

**ULACIT**

**UNIVERSIDAD LATINOAMERICANA DE CIENCIA Y TECNOLOGIA**

**LICENCIATURA EN FINANZAS**

**Caso: Finca Marbella.**

**Análisis de Proyecto de Inversión Inmobiliaria en Finca Marbella, Guanacaste.**

**Sustentante: Melvin Piedra Villegas**

**PROYECTO DE GRADUACION PARA OPTAR POR EL GRADO DE  
LICENCIADO EN FINANZAS.**

**San José-Costa Rica.**

**Diciembre 2005**

**ANALISIS DE PROYECTO DE INVERSIÓN INMOBILIARIA EN FINCA  
MARBELLA, GUANACASTE (TERRENO COSTERO)**

(Propiedad de la Asoc. Solid. Empleados Junta Protección Social de San José)

**PLAN DE ENSEÑANZA:**

El plan de enseñanza sobre el presente caso: ANALISIS DE PROYECTO DE INVERSION INMOBILIARIA EN FINCA MARBELLA GTE., le permitirá conocer al lector acerca de las variables y factores de mercado que implican la viabilidad de oportunidades de inversión que podría tener este proyecto, así mismo si las oportunidades serían rentables como para elegir la mejor alternativa, dichos aspectos serían valorados bajo un plano de una empresa solidaria, la cual está regulada bajo la ley N° 6970, Ley de Asociaciones Solidaristas y su Reglamento.

Cabe señalar que en su artículo cuarto establece que las asociaciones solidaristas para lograr sus fines puede adquirir toda clase de bienes, celebrar contratos de toda índole y realizar toda especie de operaciones lícitas encaminadas al mejoramiento del nivel socioeconómico de sus afiliados (as). En este sentido, la ley es clara en indicar que este tipo de empresa está facultada para efectuar operaciones de ahorro, de crédito y de inversión, así como cualesquiera otras que sean rentables.

Finalmente el desarrollo de este caso le permitirá al estudiante ampliar destrezas y/o habilidades en materias tales como: Evaluación de Proyectos, Análisis Financiero, Administración Financiera, Estrategia Empresarial, Formulación y Evaluación de Proyectos, las cuales son de mucha importancia en el aprendizaje del futuro Administrador de Negocios.

### **OBJETIVO GENERAL:**

- × Realizar un análisis de inversión inmobiliaria en la finca Marbella, ubicada en la provincia de Guanacaste.

### **OBJETIVOS ESPECÍFICOS:**

- × Identificar las variables y factores de mercado que implican en la viabilidad de las oportunidades sobre la inversión del proyecto para esta finca.
- × Cotejar la rentabilidad de cada una de las oportunidades de inversión inmobiliaria que podría generar el proyecto en esta propiedad.
- × Conocer ventajas o desventajas que tendría la empresa en realizar un proyecto de inversión inmobiliario en un terreno, el cual se encuentra en una zona alejada de la ciudad, pero que a la vez tiene ciertas expectativas turísticas.
- × Elegir la mejor alternativa de inversión para la propiedad que será objeto de estudio.

### **JUSTIFICACIÓN:**

Para llevar a cabo el curso: Seminario de Graduación y participar por el grado de Licenciatura, de acuerdo a la modalidad propuesta por la Universidad en esta materia, se ha elegido la modalidad de Análisis de Casos. Para estos efectos se ha considerado realizar el respectivo análisis de proyecto de la Asociación Solidarista de Empleados de la Junta de Protección Social de San José, a fin de evaluar las opciones disponibles de inversión inmobiliaria para una hectárea de terreno (10 mil metros cuadrados), de su propiedad ubicada en la zona conocida como Marbella, Santa Cruz, Guanacaste.

Considerando que el fundamento básico de esta empresa (asociación solidarista) es el de promover el beneficio de sus asociados y asociadas mediante el desarrollo adecuado de sus proyectos, es necesario entonces, evaluar que toda inversión requiere una base que la justifique; por lo tanto, la misma debe contener un proyecto bien estructurado, evaluado e investigado el cual indique la dirección que debe seguir en caso de que se incursione en la inversión planteada.

### **ESTRUCTURA:**

En la presente investigación: ANALISIS DE PROYECTO DE INVERSION INMOBILIARIA EN FINCA MARBELLA, GTE., por su naturaleza se define como un caso de estudio tipo descriptivo, ya que, tratará temas para investigar, recopilar y analizar datos e información; aplicando la metodología de investigación inductiva, la cual pretende proponer un plan estratégico de inversión inmobiliaria para la Asociación Solidarista de Empleados de la J.P.S. De acuerdo con lo antes descrito el caso se va ha desarrollar con la siguiente estructura:

### **Antecedentes Generales:**

- × Entorno del sector al que pertenece la empresa en estudio.

### **Antecedentes de la Empresa:**

- × Reseña histórica
- × Actividad principal
- × Estructura Administrativa
- × Visión y Misión
- × Situación actual
- × Otros

### **Narración de los hechos:**

- × Adquisición del bien inmueble
- × Inversiones en el tiempo
  - Costos
  - Gastos
- × Antecedentes del entorno de la propiedad
  - Ubicación
  - Uso actual y potencial
  - Situación actual del mercado inmobiliario
  - Disponibilidad de servicios

**Enfoque del problema:**

- × Problemática actual de la finca (Análisis del Proyecto para la toma de decisión)
- × ¿Qué hacer con el activo?
  - Existencia de interés para realizar algún proyecto de desarrollo de inversión
  - Vender el activo sin desarrollo alguno
  - Mantener el bien en el tiempo.

**Solución al caso: “ANALISIS DE PROYECTO DE INVERSIÓN INMOBILIARIA EN FINCA MARBELLA, GTE”**

- × Desarrollo de posibles alternativas de solución
- × Selección de la mejor alternativa, según el estudio realizado.

**Antecedente generales de la organización:** Entorno del sector al que pertenece la empresa en estudio.

La Asociación Solidarista de Empleados de la Junta de Protección Social de San José, conocida en siglas como ASEJUPS, es una organización que se ubica dentro del sector SOLIDARISTA.

El solidarismo es un sistema que fomenta la producción, democratiza el capital y satisface las aspiraciones o necesidades de empresarios y trabajadores, o sea, es un movimiento Obrero-Patronal, de origen costarricense cuyo surgimiento data de la década de los años cuarentas, basada en el concepto de solidaridad que señala la doctrina social de la iglesia. Tiene como antecedentes las reformas sociales de 1940-1943 y su fundador fue el abogado y economista costarricense Lic. Alberto Martín Chavarría, quien en el año de 1947 lo inició en el plano económico, como una solución a los problemas obrero patronales que se produjeron con la promulgación del Código de Trabajo. Años más tarde don Alberto fundó la Oficina de Coordinación Económica de Costa Rica donde estableció las bases filosóficas del movimiento, permitiendo desde ese momento un desarrollo de la idea sobre principios firmes y estables.

Desde entonces, el solidarismo tiene una importancia muy alta en la sociedad costarricense, ya que incentiva la participación democrática, crea una actitud de ahorro permanente, permite la administración de fondos económicos del auxilio de cesantía, brinda la oportunidad de adquirir bienes y servicios, genera excedentes para sus asociados, además que promueve un ambiente laboral de paz y armonía. Por lo que cabe señalar que las asociaciones solidaristas son grupos de personas que se forman en las empresas privadas o públicas, por decisión de los trabajadores y mediante acuerdo con el patrono, es decir, son organizaciones sociales, las cuales se inspiran en una actitud humana, por medio de la cual el hombre se identifica con las necesidades y aspiraciones de sus semejantes, comprometiendo el aporte de sus recursos y esfuerzos para satisfacer esas necesidades y aspiraciones de manera justa y pacífica. Su gobierno y administración competen exclusivamente a los trabajadores afiliados a ellas.

Las asociaciones solidaristas deben regirse según lo que indica la Ley 6970, denominada “Ley de Asociaciones Solidaristas y su Reglamento”, considerando la importancia que tiene la misma, se hace referencia al artículo cuarto el cual establece entre otras cosas; que son entidades de duración indefinida, con personalidad propia, además que podrán adquirir toda clase de bienes, celebrar contratos de toda índole así como realizar toda especie de operaciones lícitas, encaminadas al mejoramiento socioeconómico de sus afiliados.

En este sentido, la ley es clara en indicar que las asociaciones solidaristas están facultadas para efectuar operaciones de ahorro, de crédito y de inversión, así como cualesquiera otras que sean rentables. Sin embargo, todo este tipo de transacciones las podrán llevar a cabo siempre y cuando no comprometan los fondos necesarios para realizar devoluciones y pagos de cesantía que establece la ley.

Antecedentes de la empresa: Asociación Solidarista Empleados Junta Protección Social de San José.

De acuerdo con sus antecedentes, se indica que queda debidamente constituida como Asociación Solidarista un 20 de octubre de 1980 y desde su creación se ha preocupado por estar en una constante búsqueda del bienestar social y económico, meta que ha sido cumplida desde su creación.

Según registros, se menciona que la inquietud de que los funcionarios de la Junta de Protección Social tuvieran una asociación solidarista surgió cuando don Alfredo Echandi, quien presidía la Junta Directiva de la institución en el período (1978-1982), le presentó a sus compañeros directivos la motivación para que se estudiara la posibilidad de contar con una asociación solidarista, para lo cual fueron invitados representantes del Movimiento Nacional Solidarista, con el propósito de conocer sobre este tipo de actividad.

Asimismo se les informó a los órganos superiores y los jefes de departamento de la institución, la inquietud de formar una asociación solidarista en la Junta, se nombró en

seguida un comité provisional, el cual tuvo como primera tarea la convocatoria a la asamblea para la elección de Junta Directiva de la futura asociación, la que llevaría el nombre de ASEJUPS.

La mañana del 01 de octubre de 1980, se abrieron las puertas del auditorio de la Junta de Protección Social de San José, para dar inicio a las elecciones de la primera Junta Directiva de ASEJUPS. El 27 de octubre de ese mismo año se celebró la primera Asamblea General de Asociados, donde fueron aprobados por unanimidad los estatutos que regirían a la naciente asociación.

Según consta en las respectivas actas, la organización inició sus funciones con 102 asociados y paulatinamente se fueron incorporando nuevos miembros, hoy día un 99% de los funcionarios de la Junta de Protección Social se han afiliado a la organización, en cantidad concreta aproximadamente suman 400 asociados los que actualmente están activos, dentro de la mayor ventaja al respecto, se puede citar la poca rotación del mismo, permitiendo que la ASEJUPS se consolide en términos económicos fuertes, esto producto de los recursos que le son transferidos para su administración, como lo son: aportes de ahorro de los empleados y aportes de cesantía del patrono.

Cabe mencionar que hoy día la ASEJUPS, es una organización que se ha consolidado en su campo, ha forjado metas en beneficio de sus afiliados y ha desarrollado proyectos en pro de mejorar la condición de vida de sus asociados (as); para cumplir con sus ideales la ASEJUPS ha logrado conformar un equipo de trabajo el cual, tiene una planta administrativa de ocho empleados, grupos de apoyo, comités así como una Junta Directiva, la cual es elegida cada dos años por su máximo rector: La Asamblea de Asociados (as). (Ver Anexo 1: Organigrama Estructural).

En vista de que la ASEJUPS, desde sus inicios ha tratado de establecer objetivos y políticas acorde a su necesidad y apegado a los lineamientos de la Ley Solidarista y su Reglamento, específicamente el artículo 4º, el cual literalmente cita: *“Las asociaciones solidaristas (...), para lograr sus objetivos, podrán adquirir toda clase de bienes, celebrar contratos de toda índole y realizar toda especie de operaciones lícitas*



*encaminadas al mejoramiento socioeconómico de sus afiliados, en procura de dignificar y elevar su nivel de vida. En tal sentido podrán efectuar operaciones de ahorro, de crédito y de inversión, así como cualesquiera otras que sean rentables”*, es así como la Junta Directiva de la ASEJUPS del año 1983, consideró oportuno realizar inversiones en procura de sus afiliados y de la organización.

Fue así como para el mes de abril del año 83, los señores directivos de la asociación acogen oferta de la empresa Darby Price S.A., compañía especializada en los programas de reforestación, dicho ofrecimiento consiste en la venta de una propiedad ubicada en el poblado de Marbella, del cantón de Santa Cruz, Guanacaste; la misma, se encuentra a ochocientos metros del centro del pueblo y aproximadamente a unos mil doscientos metros de la playa, esta parcela se compone de una hectárea de terreno con un relación frente-fondo aceptable de 50 metros de frente por 200 metros de fondo, con lo que se obtiene una parcela de 10 mil metros cuadrados, en relación a su topografía, la mayor parte es de características llanas, no obstante, en cierta parte del terreno presenta un desnivel de forma descendente, el cual no afecta el fin para la actividad al cual se ha destinado: la plantación de mil quinientos árboles de Pochote. Cabe, señalar, que esta madera de árbol de Pochote, es útil, manejable y muestra una gran durabilidad en la confección de muebles: además, de contar con un muy buen precio en el mercado nacional. Finalmente, se indica que el precio de la propiedad es de ¢ 400.000.00, este valor contempla: el terreno y la plantación de los árboles.

De acuerdo con la oferta que presentó la empresa reforestadora y, en virtud de que toda inversión inteligente requiere una base que la justifique, además que los recursos que administran las asociaciones solidaristas son constituidos por los aportes de los trabajadores que la integran, así como el aporte del patrono, la Junta Directiva consideró oportuno realizar una visita al lugar con el fin de asegurarse de que el bien inmueble a adquirir representaba una inversión acorde a lo establecido por la ley solidarista y los principios de la ASEJUPS de esta forma, y para el mes de setiembre del año 1983, la Junta Directiva de ese período, una vez realizada la inspección a la finca, acordó la compra de la propiedad en finca Marbella por un valor de cuatrocientos mil colones. Era evidente que el objetivo principal de los miembros de aquella Junta Directiva por el cual

adquirieron la propiedad, fue el de en un futuro a mediano o largo plazo que la asociación recibiera un ingreso económico solvente por la negociación y venta de la madera de los árboles de Pochote ingreso que reeditaría la inversión realizada en el momento de compra, así como las mejoras que se le hubieran realizado durante todo ese tiempo.

De acuerdo con información suministrada en el área contable de la ASEJUPS, se indica que la inversión realizada a la propiedad a lo largo de estos veintitrés años, es alrededor de cuatro mil dólares, los cuales se desglosan en: Podas, Raleas y Chapeas, Compra de postes y alambre para cercas, entre otras.

Mantener la propiedad como un activo fijo en el Balance General de la ASEJUPS, sin ser punto de discusión por la Asamblea de Asociados, no ha sido la excepción, ya que, a lo largo de estos años y en diferentes épocas, han existido asociados que ha externado su pensamiento de vender la finca, argumentando varios puntos de vista: 1- Una inversión de reforestación no es rentable, pues se debe considerar un largo plazo, 2- La condición de asociado, mientras se mantenga afiliado a la organización se pueden obtener beneficios e incentivos; si se deja de pertenecer, se pierde toda clase de beneficios y participaciones económicas .

Han pasado dos décadas desde el momento que la ASEJUPS adquirió el bien inmueble, y el pueblo de Marbella como zona de reforestación ha cambiado radicalmente, dando paso al turismo tanto local como internacional, pues hoy día es punto de referencia para la práctica de surfing, deporte que atrae mucho al visitante extranjero, así mismo; se han desarrollado mejoras en los caminos vecinales, con lo cual comunicarse con otras playas es cuestión de unos pocos minutos por lo que el turista nacional se ve beneficiado con visitar la zona y desplazarse a otros sectores guanacastecos.

Ante este panorama los habitantes de Marbella se han avocado en realizar mejoras de infraestructura en el pueblo con el fin de ofrecer comodidad al turista, algunos negocios que se pueden citar son: cabinas, pizzerías, alquiler de kayak, entre otros. De igual forma ha mejorado considerablemente los servicios públicos: agua potable, electricidad

doméstica y alumbrado público, así como servicios telefónicos y cobertura de telefonía celular.

Dada la proyección demográfica que se prevé en un futuro muy cercano, para esta zona y por la afluencia de visitantes, turistas, empleados a contratar y otros, los propietarios de parcelas aledañas a la finca de la ASEJUPS están desarrollando proyectos habitacionales, por lo que la plusvalía del terreno de cualquier propiedad ha adquirido un valor significativo, según información externada por la Municipalidad de Santa Cruz, el valor del metro cuadrado al día de hoy en esa zona podría ser de \$ 10.00 aproximadamente.

Es claro que a lo largo de estos años el metro cuadrado de la propiedad aumentó considerablemente, no así la madera de la plantación del Pochote, de acuerdo con el informe del año 2004 que presentó a la asociación, el ingeniero forestal del MINAE, *“no son más que unos trescientos árboles los que son aptos para la venta comercial, de llevarse a cabo su comercialización se puede recibir: \$ 840.00”*. Con lo que queda evidente que la inversión inicial de reforestación y comercialización de la madera realizada en la finca no dio los frutos que se esperaban.

No obstante, al encontrarse esta finca en una zona costera y en una provincia que ha tenido un incremento turístico significativo en los últimos años, el valor de su terreno ha elevado los intereses de sus dueños (los asociados), creando entre ellos un conflicto organizacional, al punto que se requerirá de una Asamblea General de Asociados, la cual tomará la decisión que mejor le convenga, ya que en la actualidad existen varias alternativas que se han externado entre sus afiliados, las cuales se deben cuantificar, valorar y analizar antes de tomar cualquier decisión sobre esta propiedad.

El Sr. Manuel Chavarría O.; asociado desde hace 10 años y quien lidera un 30% del 100% del total de afiliados cree conveniente realizar un proyecto turístico con un horizonte de largo plazo, aprovechando el auge turístico de la zona. Este grupo cree conveniente que la ASEJUPS realice un tipo de inversión de infraestructura en la finca, con esto se podría beneficiar los afiliados que eventualmente visiten la zona, pues tendrían un espacio en donde se puedan alojar o bien que el inmueble se alquile en

distinta época del año al turista, lo que resultaría un ingreso económico para todos los inversores. La inversión inicial de infraestructura que se construiría serían cuatro cabinas de 36 M<sup>2</sup> cada una, tipo módulo en doble nivel cada uno, estas cabinas tendrían una habitación, media cocina y un baño privado, en términos generales lo que se pretende es que éstas puedan brindar un alojamiento cómodo y confortable, a la vez se tomará como parámetro para medir la demanda habitacional en los primeros años del proyecto en dicha zona.

Este proyecto marcaría la pauta para una inversión de infraestructura a largo plazo, dado los buenos antecedentes de desarrollo turístico que se están reflejando en la zona últimamente. Cabe agregar que al tener la provincia de Guanacaste el aeropuerto internacional Daniel Oduber, es una de las zonas que más recibe turistas durante todo el año, por lo que se hace necesario realizar espacios de alojamiento para el visitante. De acuerdo con la información solicitada telefónicamente a algunos hoteles y cabinas en el centro de Santa Cruz, el precio de alquiler por habitación por noche es alrededor de \$16.00 en temporada baja; incluye los meses de la época de invierno que van desde el mes de mayo hasta el mes de diciembre y \$ 24.00 en temporada alta o sea el período de verano, el cual se inicia en el mes de enero y finaliza en el mes de abril.

A continuación se exponen aspectos acerca de costos y gastos así como una proyección de posibles ingresos en el plazo del proyecto. Cabe señalar que considerar los aspectos antes dichos será de suma importancia para la toma de decisión, lo que en términos cuantitativos se puede estimar razonablemente los posibles ingresos que percibiría la entidad al desarrollar determinada oportunidad de inversión inmobiliaria; objetivo acerca del cual se concluye a continuación.

En referencia a los costos y gastos, se indica que existe una serie de egresos en la cual se incurre con el desarrollo de construcciones, tales como:

- El anteproyecto: estudio de suelos, estudio de factibilidad, gestión de trámites y permisos ante las instituciones correspondientes,
- Preparación de obras: Pagos de los permisos, preparación del terreno, movimiento de tierra,

- Obras constructivas: obras eléctricas, tuberías de sistemas sanitarios y pluviales, construcción de la edificación.
- Mantenimiento: pagos para servicios de reparación y mantenimiento de las obras, aseo, vigilancia privada para el cuidado del proyecto.

En el caso de la ASEJUPS, se determina que los costos en que ésta deba incurrir dependerán de la elección que se haga de algún tipo de proyecto. Costos estimados y resumidos en conclusión bajo el siguiente esquema:

<b>A- Construir Cabinas para Alquilar.</b>	<u>Valor del inmueble</u> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Terreno e impuestos</li> </ul> <u>Anteproyecto</u> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Gastos legales</li> <li>▪ Avalúos</li> <li>▪ Estudios Técnicos</li> <li>▪ Planos</li> </ul> <u>Preparación de Obras</u> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Permisos</li> <li>▪ Movimiento de tierra</li> </ul> <u>Obras constructivas</u> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Construcciones</li> <li>▪ Obras eléctricas</li> <li>▪ Sistemas de tuberías: sanitarias y pluviales.</li> <li>▪ Seguridad.</li> <li>▪ Manten. y Aseo</li> </ul>	<u>Comercialización y Negociación.</u> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Comisiones</li> <li>▪ Otros costos</li> <li>▪ Catastrado</li> </ul>
--	--	---

Dadas las variables antes citadas, y de acuerdo con este tipo de proyecto: (cuatro cabinas de 36 m<sup>2</sup> cada una; dos módulos cada uno de dos niveles), su inversión por metro cuadrado en construcción será de \$194.45.

Los escenarios (pesimista-conservador-optimista), que se presentan a continuación contemplan las dos épocas del año: verano con cuatro meses e invierno con ocho meses, estas variables son de suma importancia para determinar en que momento del horizonte se recupera la inversión realizada en esta finca.

Ingresos por Renta de Cabinas, Finca Marbella Guanacaste. (Escenario pesimista, conservador y optimista) <i>Ingreso de renta medido en días al mes</i>				
Descripción ingreso	Total Habitaciones	Pesimista	Conservador	Optimista
Alquiler de Cabinas: <u>Época: verano.</u>	Cuatro Cabinas (4)	Ocho días <u>Fin de semana</u>	Dieciséis días <u>Mitad semana</u>	30 días <u>Mes completo</u>
Precio Alquiler <u>\$20.00; (*)</u> C/u, P/noche.				

(\*) El precio de renta aumentará 10% cada dos años.

Ingresos por Renta de Cabinas, Finca Marbella Guanacaste. (Escenario pesimista, conservador y optimista) <i>Ingreso de renta medido en días al mes</i>				
Descripción ingreso	Total Habitaciones	Pesimista	Conservador	Optimista
Alquiler de Cabinas: <u>Época invierno</u>	Cuatro Cabinas (4)	Cuatro días <u>Una noche</u>	Ocho días <u>Fin de semana</u>	Dieciséis días <u>Mitad semana</u>
Precio Alquiler <u>\$16.00; (*)</u> C/u, P/ noche.				

(\*) El precio de renta aumentará 10% cada dos años.

En cuanto a los recursos de financiamiento para el desarrollo de este proyecto, éstos pueden provenir de dos fuentes generales:

- 1- Recursos Propios; lo que corresponde a un costo de oportunidad; (lo que deja de ganar por no haberlos invertido en otro proyecto alternativo de similar nivel de riesgo).
- 2- Préstamos de Terceros; en este caso su costo corresponde al interés de los préstamos corregidos por su efecto tributario; (son deducibles de impuesto), en forma general éstos pueden provenir de bancos comerciales, nacionales e internacionales, y otras entidades. Estas fuentes ofrecen distintos tipos de créditos, diferentes tasas de interés, plazos, riesgos, entre otros.

Cabe agregar de acuerdo con el monto requerido para la realización de este proyecto se presentan los siguientes datos para ser analizados de cual sería el rendimiento esperado en distintas inversiones, en caso de no llevarse a cabo el proyecto.

Instrumento de Inversión	Tasa Interés Anual ¢	Tasa Interés Anual \$	Plazo	Rendim. por cada millón ¢
CDP (*)	14%	5.60%	10 años	
Fondo Invers. Inmobiliar. (*)	15%	7.50%	10 años	
Crédito al asociado	25%	(-)	8 años	

(\*) Fuente: Grupo Aldesa Valores.

La otra alternativa de financiamiento “Préstamos de Terceros”, las variables que se ofrecen externamente en el mercado local son las siguientes:

Entidad Financiera	Tipo de Crédito	Tasa Interés Anual \$	Plazo	Cuota Mensual c / \$ 2.000.00
Bco. Nacional*	Construc-Turis	11.50	8 años	32.00
B. Cta. Rica**	Invers. Fija	12.50	10 años	29.50

\* Banca de Desarrollo, Bco. Nac. C. R.

\*\* Agencia Bco. C. R., J.P.S.

De ser su votación favorable y contar con el aval de la Asamblea de Asociados este proyecto de inversión se pondría en marcha inmediatamente, con respecto a la recuperación de la inversión es necesario realizar los estudios correspondientes para determinar las probabilidades según los diferentes escenarios mostrados anteriormente, considerando los datos referidos a recursos propios o, si la opción es financiarse con préstamos de terceros.

Don Hugo Pérez P., empleado por muchos años de la JPS, con una edad próxima al retiro y con más de veinte años de ser asociado a la ASEJUPS, piensa que la opción más conveniente es la de no realizar ningún tipo de proyecto y proceder con la venta de la finca tal y como se encuentra actualmente, o sea vender la propiedad en verde. Esta posición ha sido planteada por una cantidad considerable de afiliados desde que la asociación adquirió el bien inmueble. De acuerdo con el criterio externado por parte del

presidente de la ASEJUPS “Este tipo de afiliado es de mentalidad corto-placista, ya que su punto de vista es la de no ejecutar proyectos a largo plazo, basan su actitud de pensamiento en: “mejor recibir las ganancias posibles ahora que me encuentro afiliado (a), a que no recibir nada a futuro por invertir las ganancias a un plazo largo, tiempo donde es incierta la pertenencia a la asociación solidarista por la relación obrero-patronal”.

Este criterio es de una posición no inversora, es evidente que su propuesta busca un beneficio económico en el momento en que la propiedad se venda, pues de acuerdo al presente caso, de llevarse a cabo la venta de la propiedad, según el precio señalado por la Municipalidad de Santa Cruz, y de acuerdo a la cantidad de metros cuadrados que se tienen a la venta, del total de afiliados que tiene actualmente la ASEJUPS, cada uno recibiría al momento de vender la finca, una cantidad parecida a la mitad del rendimiento esperado en colones de acuerdo con el instrumento de créditos al asociado. A pesar de que el monto que corresponde a cada uno de ellos es relativo, es claro que el argumento expuesto por este grupo lograría su principal objetivo; recibir las posibles ganancias ahora que se es afiliado y no recibir nada a futuro por invertir las ganancias a un largo plazo, tiempo donde es incierta la pertenencia a la asociación.

Y es que de acuerdo a la Ley Solidarista en su artículo 8, inciso c, se indica que a las asociaciones solidaristas les está absolutamente prohibido hacer partícipes de los rendimientos, recursos, servicios y demás beneficios de la asociación a terceras personas, cabe señalar que la asociación solidarista considera terceras personas aquellas que nunca se han afiliado ó las que ya se han desafiliado por alguna razón en particular, así mismo la afiliación a una asociación solidarista se da en el momento en que exista una relación obrero-patronal, por lo que mientras este vínculo se mantenga el asociado gozará de todos los beneficios y derechos que ofrezca la asociación, caso contrario perderá toda participación económica, social y otras.

Aparte de las razones antes citadas se tiene como argumento un informe que se dio a conocer a la Junta Directiva, por parte de un grupo de asociados, documentos que cita la gira que realizaron a la finca para valorar aspectos de importancia, de este escrito se



resume los siguiente: se observó en el trayecto de Santa Cruz a Marbella existen cuarenta kilómetros, de estos únicamente 15 kilómetros están asfaltados, el resto se encuentra en muy mal estado, en el recorrido se halla muy poco comercio: un par de pulperías, tres bares, dos hoteles pequeños, muy pocas casas de habitación, en fin el camino es desolado. En el pueblo de Marbella se observó un Ebais, un plantel del ICE y una pulpería, aunado a esto lo que si había en cantidad eran terrenos a la venta. En relación a la finca, ésta requiere de una nueva cerca, una ronda y los árboles de pochote en su gran mayoría no son aptos para la comercialización, finalmente, la playa más cercana está desértica, no tiene comercio cerca, y su superficie es rocosa con olas de gran magnitud. Este informe le fue entregado a la Junta Directiva en el año 2003.

A don Bernardo Soto no le parece del todo mal la idea de vender la finca en verde según la propuesta por don Hugo Pérez, aunque sí comparte el criterio del señor presidente de Junta Directiva cuando indicó que esas personas son de: “mentalidad corto-placista”, por ello cree conveniente que si la propuesta es la de vender la finca en verde, se debe de realizar algún tipo de fondo de inversión con el dinero de la venta, lo cual podría eventualmente generar un excedente adicional al que reciben los asociados cada cierre de periodo fiscal.

Titulada académicamente para realizar labores de contaduría la licenciada Margarita Quirós B., ella; y un grupo de afiliados han formulado otra opción, ésta pretende mantener la propiedad en un lapso de cinco años más, o sea se define éste como un proyecto de mediano plazo. De acuerdo con la propuesta, esta alternativa no contempla a corto plazo realizar proyecto alguno de inversión en la parcela, a la vez no tiene el interés de vender la propiedad.

Con esta opción se busca alcanzar algunos objetivos que serán de suma importancia en el momento adecuado para la toma de decisión, entre otros se destaca, el valor de permitirle a la administración tener un mejor panorama de cual habrá sido el desarrollo turístico de la zona en un horizonte de mediano plazo, en resumen que la propiedad se mantenga por estos años y se someta a estudio según lo que indiquen las variables de ese lapso de tiempo tales como: comercio, servicios públicos, acceso a pueblos cercanos

por caminos vecinales, mejoría en la carretera principal que va desde Santa Cruz hasta Marbella, en relación a la finca que ésta haya adquirido un poco más de plusvalía por metro cuadrado por factores de oferta y demanda, que exista en el pueblo un claro desarrollo urbanístico, una alta demanda de construcciones de cabinas para alquiler, y otros negocios dirigidos al visitante.

No obstante, estos elementos lo que crean es una incertidumbre en el tiempo, donde los posibles resultados de esta estrategia no son conocidos y en consecuencia, sus probabilidades de ocurrencia no son cuantificables. Sin embargo se espera que a mediano plazo las proyecciones turísticas en Marbella le permitan a la ASEJUPS realizar una de las alternativas señaladas.

De ser considerada la opción de vender la finca en verde, la expectativa es que el precio por metro cuadrado alcance un valor significativo, según el siguiente escenario:

**Opción A- Venta de Terreno en verde.**

Ingresos por Venta de Terreno en Verde. (Escenario pesimista, conservador y optimista)				
Descripción ingreso	Total Metros Cuadrados	Pesimista \$	Conservador \$	Optimista \$
Valor del M <sup>2</sup> Área total de Terreno:	1 Hectárea	Igual	Se duplique (según precio Municipalidad)	Se triplique (según precio Municipalidad)

Ó bien, si la opción a considerar es la construcción de cabinas para alquilar, podría esperarse que las variables turísticas en Marbella se den favorablemente, con lo cual se obtendría un ingreso económico por renta según se muestra a continuación:

**Opción B- Alquiler de Cabinas, Desarrollo Turístico.**

Ingresos por Renta de Cabinas, Finca Marbella Guanacaste. (Escenario pesimista, conservador y optimista) <i>Ingreso de renta medido en días al mes</i>				
Descripción ingreso	Total Habitaciones	Pesimista \$	Conservador \$	Optimista \$
Construcción de Cabinas:	Igual Cantidad	Igual a: precio de habitación en invierno	Igual a: precio de habitación en verano	Se duplique en relación a opción 1 <sup>a</sup>

Finalmente en relación a las probabilidades de estos dos escenarios para esta última opción, tanto en alternativa de venta de terreno, como para un desarrollo constructivo de cabinas para alquilar, se señala que deben darse factores con los cuales se puedan medir algunas variables, así por ejemplo en favor del escenario optimista, se tiene:

- 1- Pleno desarrollo turístico en la zona de Marbella,
- 2- Alta demanda de propiedades para construcción lo que probablemente aumente el valor del metro cuadrado.
- 3- Mejoría en infraestructura de redes viales tanto a nivel cantonal, como nacional.
- 4- A nivel de Asamblea se tome la decisión de inversión en el plazo indicado.

En escenarios pesimistas se indica:

- 1- Que exista por parte de la Municipalidad de Santa Cruz un Plan Regulador el cual establezca cantidad de habitaciones por área, lo cual afectaría en el futuro la posible inversión de infraestructura.
- 2- Que la zona sea declarada área de reforestación, esto daría como resultado cero inversión de infraestructura, por lo que obligaría hacer estudios correspondientes para tomar la decisión de: A- dejarse la finca tal y como se encuentra, B- vender la finca en ese momento y C- determinar que tipo de plantación se pueda cultivar lo que obligaría hacer una inversión mínima de cinco años y máxima de veinte años, con resultados inciertos.
- 3- Que no despierte el interés turístico que se esperaba, por lo que probablemente su valor económico sea el mismo.
- 4- Que la propiedad sea invadida por personas que se adueñan de lo ajeno (precaristas), lo que obligaría a la Asejups a hacer gastos de representantes legales, aparte del tiempo que perdería en el desalojo de la misma.

Esta además indicar el factor riesgo en el tiempo al que está expuesto cada uno de los asociados, y es que en el plazo de cinco años pueden darse cualesquiera de los rompimientos laborales que existan, circunstancia que haría perder todo tipo de beneficio tanto social como económico al afiliado de la Asejups.

Como punto final a usted se le ha contratado como asesor financiero por parte de la Junta Directiva de la empresa y deberá externar su recomendación en las alternativas anteriormente planteadas a la Asamblea General de Asociados la cual espera su criterio para tomar la decisión que mayor beneficio les aporte.

### **Solución al caso.**

Para la solución de este caso y dada las variables de inversión inmobiliaria que se tienen las cuales difieren entre sí, se considerarán algunos métodos de evaluación que toman en cuenta el valor del dinero a través del tiempo como son: VAN, TIR, ID, además se estiman los resultados de los diferentes escenarios: pesimista, conservador y optimista así mismo los posibles riesgos que determinarían la realización o no del proyecto según la opción elegida.

En relación a la primera alternativa que se presenta en donde la opción es la de realizar un proyecto de inversión a largo plazo en infraestructura: de acuerdo con la propuesta de esta opción se indica que inicialmente el proyecto arrancaría con la construcción de cuatro cabinas de 36 M<sup>2</sup> en módulos de doble nivel para alquilar; cabe reiterar que esta cantidad metros cuadrados de construcción es al inicio del proyecto pues se pretende determinar en el transcurso de su horizonte algunos factores como: variables en mercado turístico, demanda habitacional y de terrenos, modernización de la zona, así como mejoras en infraestructura, lo que de resultar positivo con estos elementos se continuaría con el proyecto de inversión en la construcción de más cabinas hasta cubrir la capacidad permitida por hectárea.

Cabe agregar que según la información que suministró el Sr. Giovanni Calderón, Perito-Valuador de AVIDECA, de acuerdo con su experiencia el costo del metro cuadrado de construcción para la zona costera es de \$ 194.45, lo que nos da como resultado que cada cabina tendría un costo total de \$ 7.000.00, en moneda nacional ¢ 3.500.000.00, por lo que realizar este proyecto tendría un costo inicial de ¢ 14.000.000.00; (\$ 28.000.00), cabe agregar que su depreciación es en línea recta a un plazo de veinte años, cabe aclarar que según se dispone en la Ley y Reglamento del Impuesto sobre la Renta se deberá solicitar autorización del plazo de vida útil contemplado para la inversión, justificándolo por las características propias de este caso.

De igual forma, se menciona que los recursos para financiar este proyecto pueden provenir de dos fuentes: bien sea que se consideren recursos propios, que de acuerdo

con la mejor selección sería con la tasa que más beneficio le reeditaría a la ASEJUPS y por la cual dejaría de ganar por la inversión a realizar, o sea la tasa del 25%; o bien que se recurra a Préstamos a Terceros.

No obstante y según recomendación del Sr. Rolando González, Banca de Desarrollo, BNCR, no es recomendable que una empresa se endeude en dólares si su ingreso no va ser en dólares, la bondad que presenta esta alternativa es que el pago de la cuota mensual al principio del pago del crédito es menor comparada con una cuota de crédito en colones, por lo que después de cierto tiempo el crédito en dólares no es rentable.

Dado que la opción de endeudarse no es recomendable ni en colones ni en dólares se considera únicamente la alternativa de recursos propios, con un costo de capital del 25%.

En relación a los ingresos, son aquellos que reciben los inversionistas en el desarrollo de oportunidades de inversión inmobiliaria y dependen de la administración de los activos de la cartera y de la minimización de riesgos relacionados con los inmuebles, en este sentido se tiene un proyecto a largo plazo:

Construir Cabinas para Alquiler.	Ganancia por bienes realizables.	Ingresos financieros ó renta por ingresos de alquiler.
----------------------------------	----------------------------------	--

Para establecer un monto de ingresos se ha considerado un escenario promedio el cual será de referencia a lo largo del horizonte del proyecto, para este caso el escenario en estudio es el conservador tanto para la temporada alta y para la baja. De acuerdo con el ingreso proyectado se indica que el precio de alquiler aumentaría un 10% cada dos años, por lo que para los dos primeros años se tiene un ingreso de \$ 9.216.00 y luego irá aumentando según lo indicado. Finalmente en relación a impuestos por ser empresa solidarista se tiene una carga tributaria del 5%.

A continuación el resumen detalle del estado de resultados para la opción del escenario conservador.

<b>INGRESOS ESCENARIO CONSERVADOR</b>					
Temporada Alta y Temporada Baja.					
Horizonte del Proyecto, Plazo 10 años.					
<b>Concepto</b>	<b>Año 1-2</b>	<b>Año 3-4</b>	<b>Año 5-6</b>	<b>Año 7-8</b>	<b>Año 9-10</b>
UAI	9,216.00	10,137.60	11,161.60	12,262.40	13,504.00
Deprec.	(2,800.00)	(2,800.00)	(2,800.00)	(2,800.00)	(2,800.00)
UAT	6,416.00	7,337.60	8,361.60	9,462.40	10,704.00
Impuest. (5%)	320.80	366.90	418.10	473.10	535.20
UN	6,095.20	6,970.70	7,943.50	8,989.30	10,168.80
G.x Dep	2,800.00	2,800.00	2,800.00	2,800.00	2,800.00
<b>FNE</b>	<b>8,895.20</b>	<b>9,770.70</b>	<b>10,743.50</b>	<b>11,789.30</b>	<b>12,968.80</b>
Io= \$ 28.000.00	<u>8,895.20</u> (1.25) <sup>1</sup>	<u>8,895.20</u> (1.25) <sup>2</sup>	<u>9,770.70</u> (1.25) <sup>3</sup>	<u>9,770.70</u> (1.25) <sup>4</sup>	<u>10,743.50</u> (1.25) <sup>5</sup>
	<u>35,734.10</u>	<u>10,743.50</u>	<u>11,789.30</u>	<u>11,789.30</u>	<u>12,968.80</u>
	(1.25) <sup>6</sup>	(1.25) <sup>7</sup>	(1.25) <sup>8</sup>	(1.25) <sup>9</sup>	(1.25) <sup>10</sup>
VAN: \$ 7.734.10					
TIR: 33.10%					
ID: 1,27					

De acuerdo con los resultados obtenidos se tiene que los flujos de efectivo indican que la inversión inicial se recuperaría entre el año tres y cuatro, de igual forma el VAN señala que si traemos a valor presente el dinero de la inversión inicial su recuperación es alrededor del año ocho; en relación a la TIR, esta señala una tasa de descuento en donde los flujos de efectivo es igual a cero, ésta se ubica en un 33.10% aproximadamente, con lo que se puede señalar que se ubica en ocho puntos porcentuales sobre la tasa de valor presente, factor que favorece al proyecto en temas económicos, los cuales le podrían afectar negativamente tales como: inflación, depreciación de la moneda internacional, otros; finalmente su índice de deseabilidad del proyecto es mayor a uno.

La sumatoria de cada uno de los flujos de efectivo señala que al final del periodo de vida de la inversión es de \$ 108.335.00, que estimando la distribución proporcional para cada asociado en excedentes correspondería a un monto de \$270.85 \* ¢ 500.00, resultando un monto de ¢ 135.415.00, lo que anualmente le correspondería un monto de ¢ 13.541.50.

Con respecto a la segunda alternativa que se presenta, la cual pretende vender la finca en verde, se dice que de acuerdo con la Municipalidad de Santa Cruz el metro cuadrado en zona costera podría tener un valor de \$10.00, lo que no necesariamente podría ser pues va a depender del factor oferta y demanda al momento de la venta. Asimismo se tiene aproximadamente cuatrocientos asociados activos a la ASEJUPS, por lo que si se procede a la venta y si se realiza el negocio en ¢ 50.000.000.00, a cada asociado le correspondería un monto alrededor de ¢ 125.000.00 realizando la distribución en forma proporcional, suma que en términos cuantitativos no es significativa dado los altos costos que tiene la economía actualmente.

Para la última opción se propone en este momento no realizar ningún tipo de proyecto, dejar la finca tal y como se encuentra, la misma recomienda evaluar los escenarios de mercado, población, turismo, plusvalía del terreno y otros elementos que jueguen un papel favorable en el valor de la finca, los cuales deben ser valorados en un mediano plazo, o sea cinco años para ser exactos. Como se indicaba en la alternativa se espera que se den algunos factores para entonces decidir, dicho de otro modo se tiene expectativas que la zona va a mejorar su nivel de vida por un aumento significativo del turista local y extranjero.

Y es que de resultar favorable y si las condiciones expuestas se van dando existe una alta probabilidad de que tanto el valor del metro cuadrado se duplique o se triplique según sea el escenario antes expuesto en el caso, o bien que la demanda habitacional se haga ver como una necesidad que haya que suplir; por lo que para la ASEJUPS, el realizar un estudio de mercado en ese momento va a determinar si es factible la venta de la finca en verde o realizar la inversión inmobiliaria de construcción. A continuación se presenta el cálculo del VAN en el escenario conservador, para la decisión de venta de la finca en verde; se considera este escenario el cual es punto intermedio entre los otros dos citados, de acuerdo con esto se tiene:

Escenario Conservador: Proyección cinco años. Valor del metro cuadrado \$ 20.00, posible monto a recibir por venta total: \$ 200.000.00, contempla una inflación del 10%.  
Cálculo del VAN:  $\$ 200.000.00 / (1+0.10)^5 = \$ 124.184.25$



Haciendo una comparación de las cuatro alternativas señaladas, sobresalen los siguientes argumentos para ser considerados antes de la toma de decisión de alguna opción: Aunque en la opción uno los resultados del análisis financiero indiquen números positivos, éstos están en un grado de deseabilidad bajo, ya que solo supera a la inversión en apenas un índice del 0.27, lo que conlleva a que se aumente el riesgo de que la inversión no se desarrolle según lo proyectado. Por otro lado con esta opción un aspecto favorable es que la organización al final de cumplir con la vida útil del proyecto contaría como parte de sus activos ya no solo un terreno sino un bien cuya plusvalía se mediría en conjunto considerando un terreno y el valor residual de una construcción edificada.

En el caso de la opción última se contemplan aspectos que se viven actualmente en la zona en cuanto a factores de mercado, de disponibilidad recursos y desarrollo turístico, así como infraestructura real de la zona, por lo que la opción de esperar para algunos asociados se vuelve fuerte si predomina el pensamiento optimista en cuanto a que el valor de los terrenos se tripliquen a un mediano plazo. Sin embargo la incertidumbre de la espera para obtener estos resultados es el punto principal que se debe considerar al realizar el análisis, ya que las implicaciones negativas que se provocarían y que fueron expuestas en el caso dentro del escenario pesimista truncarían el desarrollo del proyecto en ese momento.

Antes de finalizar es importante que para la solución de este caso se de la prioridad al objetivo mayoritario al que se incline la Asamblea General de Asociados, esto por ser el órgano de decisión mayor en que enmarcan las empresas del sector solidaria, sin embargo es mi posición personal elegir la alternativa tres, con adición de algunas propuestas para hacer la opción más viable y recomendada a poner en práctica.

De acuerdo con la alternativa elegida, la citada opción argumenta que se debe vender la finca en verde, delegándole a la administración de la asociación proceder con lo indicado utilizando para ello los medios de comunicación masiva, con el fin de vender sin intermediarios y no tener que pagar comisión de venta, utilizando este canal se esperaría vender la propiedad en un tiempo máximo de seis meses. Inmediatamente una

vez realizada la venta se propone por parte de la Junta Directiva convocar a Asamblea General de Asociados para rendir el informe correspondiente y a la vez someter a votación la moción de no realizar la distribución de las utilidades financieras y en su lugar hacer la creación de un fondo de administración de recursos por ventas inmobiliarias que le permita a los asociados capitalizar su ganancia a través del tiempo para así evitar que el monto estimado y que se recibe en forma proporcional por ¢125.000.00 pase de ser insignificante a una alternativa que marque el inicio de un excedente adicional sin necesidad de eliminar la inversión.

De acuerdo con lo citado anteriormente, los asociados habrían obtenido un monto de \$100.000.00 por venta de activos, este dinero podría ser invertido a una tasa de rendimiento de 7.50 % anual en dólares, según la información que brindó Aldesa Valores, a su vez se sugiere que la distribución de excedentes que genere este fondo se realice cada dos años. A continuación se expone el monto proyectado que se obtendría por la inversión de \$ 100.000.00.

<b>INGRESOS POR ADMINISTRACION DEL FONDO</b>					
Venta de la Finca en Verde					
Situación actual.					
<b>Concepto</b>	<b>Principal</b>	<b>Tasa Rend.</b>	<b>Monto Rend.</b>		<b>Monto Colones</b>
Venta Finca Verde					
\$ 10 m2					
Total \$ 100.000.00	<u>100,000.00</u>	<u>* 7.50% =</u>	<u>\$ 7.500.00</u>	<u>* ¢ 500.00</u>	<u>3,750,000.00</u>
Total \$ 107.500.00	<u>107,500.00</u>	<u>* 7.50% =</u>	<u>\$ 8.062.50</u>	<u>* ¢ 500.00</u>	<u>4,031,250.00</u>
Monto a distribuir cada dos años, según rendimiento esperado				¢ 7.781.250.00 / 400 asociad.	
				¢ 19.453.15	

Así mismo esta propuesta procura fomentar el ahorro en conjunto en pro de la inversión, que sirva como medicina para eliminar el pensamiento corto-placista que existe en muchos asociados, además la creación de este tipo de fondo no afectaría el hecho de que se tenga que liquidar algunos de los participantes. Otro aspecto favorable que se obtendría es aprovechar el cambio que se produce en las cuentas de activo de la

organización, pasando de un bien fijo a cuentas de mayor liquidez, eliminando con esto los factores pesimistas que se le atribuyen el tener un bien alejado y al descubierto versus recursos frescos aprovechables en otros tipos de inversión.

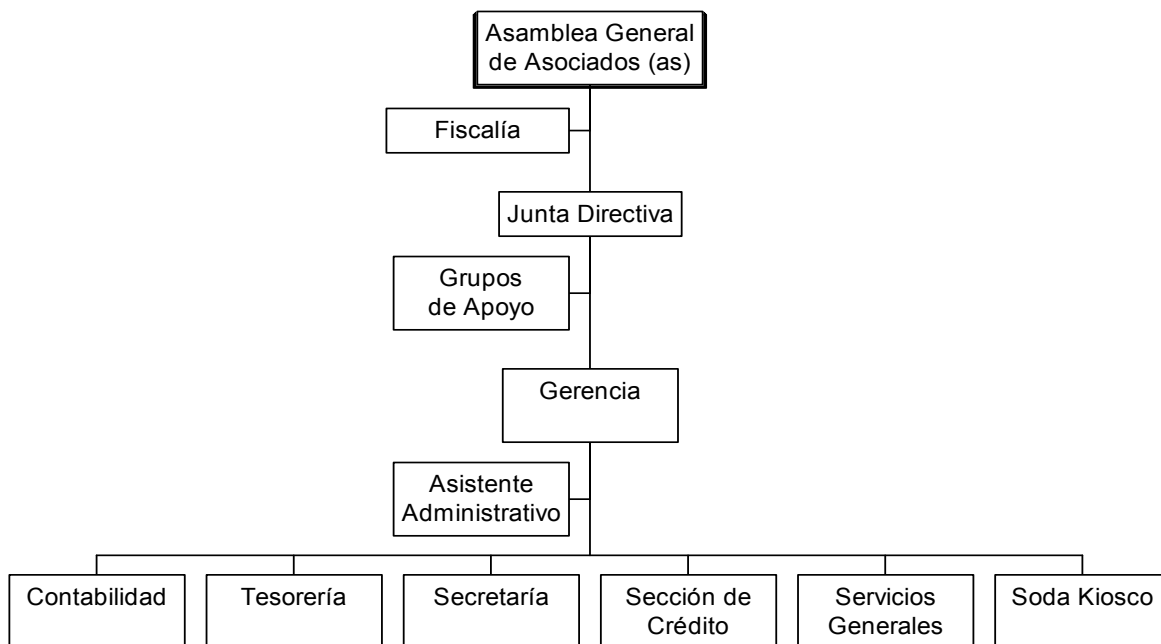
Finalmente a continuación se presenta un cuadro resumen, el mismo contempla una comparación de las opciones presentadas y sus posibles rendimientos, a su vez contemplan beneficios y riesgos para cada de ellas.

Concepto	Monto de efectivo que se obtendría según propuesta.	Beneficios que se esperan	Posibles Riesgos
Alternativa N° 1	¢ 13.541.50 (Anualmente)	Crear un mercado meta, no vender la finca y al final del periodo tener un bien edificado.	Que no hayan clientes a quien rentarles, dejar de ser asociado y no obtener ningún tipo de beneficio.
Alternativa N° 2	¢ 125.000.00 (Por asociado)	Vender la Finca en verde y en el acto repartir el ingreso.	No obtener un buen precio en la venta por factores de oferta y demanda.
Alternativa N° 3	¢ 19.453.15 (Cada dos años)	Vender la finca y con el efectivo crear un fondo de inversión. Distribuir un excedente cada dos años.	Vender la propiedad y que la Asamblea no apruebe la moción de crear el fondo de inversión.
Alternativa N° 4	¢ 155.230.30 (Por asociado)	Que a mediano plazo condiciones turísticas hayan mejorado, permitiendo una mayor seguridad en inversión de infraestructura ó que el precio del terreno se duplique.	Que el tiempo de espera no sea factor aliado y por el contrario se den problemas que devalúen la propiedad, tales como: precarismo, leyes del gobierno, poco turismo.

**ANEXO NUMERO UNO.**

## ESTRUCTURA ADMINISTRATIVA.

### ORGANIGRAMA GENERAL DE ASEJUPS



## **ANEXO NUMERO DOS.**

### **MISION:**

La ASEJUPS es una organización que dirige sus esfuerzos hacia la justicia y paz social, en procura de la armonía obrero patronal, con el fin de dignificar y elevar el nivel de vida de sus asociados (as) y sus familias, mediante la administración eficiente de sus recursos.

### **VISION:**

Organización con proyección social y financiera, capaz de satisfacer las necesidades esenciales de sus asociados (as), y sus familias, mediante el desarrollo de programas. A la vez que promueve el ahorro y el uso adecuado de los recursos para el bienestar social.

## **ANEXO NUMERO TRES.**

### CALCULOS FINANCIEROS.

<b>INGRESOS ESCENARIO CONSERVADOR</b>					
Temporada Alta y Temporada Baja.					
Horizonte del Proyecto, Plazo 10 años.					
Concepto	Año 1-2	Año 3-4	Año 5-6	Año 7-8	Año 9-10
UAll	9,216.00	10,137.60	11,161.60	12,262.40	13,504.00
Deprec.	(2,800.00)	(2,800.00)	(2,800.00)	(2,800.00)	(2,800.00)
UAT	6,416.00	7,337.60	8,361.60	9,462.40	10,704.00
Impuest. (5%)	320.80	366.90	418.10	473.10	535.20
UN	6,095.20	6,970.70	7,943.50	8,989.30	10,168.80
G.x Dep	2,800.00	2,800.00	2,800.00	2,800.00	2,800.00
<b>FNE</b>	<b>8,895.20</b>	<b>9,770.70</b>	<b>10,743.50</b>	<b>11,789.30</b>	<b>12,968.80</b>
Io= \$ 28.000.00	<u>8,895.20</u> (1.25) <sup>1</sup>	<u>8,895.20</u> (1.25) <sup>2</sup>	<u>9,770.70</u> (1.25) <sup>3</sup>	<u>9,770.70</u> (1.25) <sup>4</sup>	<u>10,743.50</u> (1.25) <sup>5</sup>
35,734.10	<u>10,743.50</u> (1.25) <sup>6</sup>	<u>11,789.30</u> (1.25) <sup>7</sup>	<u>11,789.30</u> (1.25) <sup>8</sup>	<u>12,968.80</u> (1.25) <sup>9</sup>	<u>12,968.80</u> (1.25) <sup>10</sup>
VAN: \$ 7.734.10					
TIR: 33.10%					
ID: 1,27					

<b>INGRESOS ESCENARIO CONSERVADOR</b>					
Temporada Alta y Temporada Baja.					
Horizonte del Proyecto, Plazo 10 años.					
Concepto	Año 1-2	Año 3-4	Año 5-6	Año 7-8	Año 9-10
UAll	9,216.00	10,137.60	11,161.60	12,262.40	13,504.00
Deprec.	(2,800.00)	(2,800.00)	(2,800.00)	(2,800.00)	(2,800.00)
UAT	6,416.00	7,337.60	8,361.60	9,462.40	10,704.00
Impuest. (5%)	320.80	366.90	418.10	473.10	535.20
UN	6,095.20	6,970.70	7,943.50	8,989.30	10,168.80
G.x Dep	2,800.00	2,800.00	2,800.00	2,800.00	2,800.00
<b>FNE</b>	<b>8,895.20</b>	<b>9,770.70</b>	<b>10,743.50</b>	<b>11,789.30</b>	<b>12,968.80</b>
Io= \$ 28.000.00	<u>8,895.20</u> (1.331) <sup>1</sup>	<u>8,895.20</u> (1.331) <sup>2</sup>	<u>9,770.70</u> (1.331) <sup>3</sup>	<u>9,770.70</u> (1.331) <sup>4</sup>	<u>10,743.50</u> (1.331) <sup>5</sup>
27,987.80	<u>10,743.50</u> (1.331) <sup>6</sup>	<u>11,789.30</u> (1.331) <sup>7</sup>	<u>11,789.30</u> (1.331) <sup>8</sup>	<u>12,968.80</u> (1.331) <sup>9</sup>	<u>12,968.80</u> (1.331) <sup>10</sup>
-12.20					

--

**Proyección de Ingresos en Temporada Alta**

**AÑO 1--- 2:**

Cantidad	Precio por	Días	Ingreso	Temporada	Total Ingreso
Cabinas	Habitación	al mes	Mensual	Alta	Cuatro meses
4	\$ 20.00	16	\$ 1,280.00	4	\$ 5,120.00

**AÑO 3-- 4: precio aumenta 10%**

Cantidad	Precio por	Días	Ingreso	Temporada	Total Ingreso
Cabinas	Habitación	al mes	Mensual	Alta	Cuatro meses
4	\$ 22.00	16	\$ 1,408.00	4	\$ 5,632.00

**AÑO 5--- 6: precio aumenta 10%**

Cantidad	Precio por	Días	Ingreso	Temporada	Total Ingreso
Cabinas	Habitación	al mes	Mensual	Alta	Cuatro meses
4	\$ 24.20	16	\$ 1,548.80	4	\$ 6,195.20

**AÑO 7--- 8: precio aumenta 10%**

Cantidad	Precio por	Días	Ingreso	Temporada	Total Ingreso
Cabinas	Habitación	al mes	Mensual	Alta	Cuatro meses
4	\$ 26.60	16	\$ 1,702.40	4	\$ 6,809.60

**AÑO 9--- 10: precio aumenta 10%**

Cantidad	Precio por	Días	Ingreso	Temporada	Total Ingreso
Cabinas	Habitación	al mes	Mensual	Alta	Cuatro meses
4	\$ 29.30	16	\$ 1,875.20	4	\$ 7,500.80

\_\_\_\_\_

**Proyección de Ingresos en Temporada Baja**

**AÑO 1--- 2:**

Cantidad	Precio por	Días	Ingreso	Temporada	Total Ingreso
Cabinas	Habitación	al mes	Mensual	Baja	Cuatro meses
4	\$ 16.00	8	\$ 512.00	8	\$ 4,096.00

**AÑO 3-- 4: precio aumenta 10%**

Cantidad	Precio por	Días	Ingreso	Temporada	Total Ingreso
Cabinas	Habitación	al mes	Mensual	Baja	Cuatro meses
4	\$ 17.60	8	\$ 563.20	8	\$ 4,505.60

**AÑO 5--- 6: precio aumenta 10%**

Cantidad	Precio por	Días	Ingreso	Temporada	Total Ingreso
Cabinas	Habitación	al mes	Mensual	Baja	Cuatro meses
4	\$ 19.40	8	\$ 620.80	8	\$ 4,966.40

**AÑO 7--- 8: precio aumenta 10%**

Cantidad	Precio por	Días	Ingreso	Temporada	Total Ingreso
Cabinas	Habitación	al mes	Mensual	Baja	Cuatro meses
4	\$ 21.30	8	\$ 681.60	8	\$ 5,452.80

**AÑO 9--- 10: precio aumenta 10%**

Cantidad	Precio por	Días	Ingreso	Temporada	Total Ingreso
Cabinas	Habitación	al mes	Mensual	Baja	Cuatro meses
4	\$ 23.45	8	\$ 750.40	8	\$ 6,003.20

Ingreso mensual en Temporada Alta y Temporada Baja:\$ 5.120.00 + 4.096.00  
 = \$ 9,216.00  
 Ingreso mensual en Temporada Alta y Temporada Baja:\$ 5.632.00 + 4.505.60  
 = \$ 10,137.60  
 Ingreso mensual en Temporada Alta y Temporada Baja:\$ 6.195.20 + 4.966.40  
 = \$ 11,161.60  
 Ingreso mensual en Temporada Alta y Temporada Baja:\$ 6.809.60 + 5.452.80  
 = \$ 12,262.40  
 Ingreso mensual en Temporada Alta y Temporada Baja:\$ 7.500.80 + 6.003.20  
 = \$ 13,504.00

**INGRESOS POR ADMINISTRACION DEL FONDO**



Venta de la Finca en Verde  
Horizonte del Proyecto, Plazo Cinco años

Concepto	Pincipal	Tasa Rend.	Monto Rend.		Monto Colones
Venta Finca Verde \$ 10 m2					
	Se sugiere que se distribuyan utilidades cada dos años.				
Total \$ 100.000.00	<u>100,000.00</u>	<u>* 7.50% =</u>	<u>\$ 7.500.00</u>	<u>* ¢ 500.00</u>	<u>3,750,000.00</u>
Total \$ 107.500.00	<u>107,500.00</u>	<u>* 7.50% =</u>	<u>\$ 8.062.50</u>	<u>* ¢ 500.00</u>	<u>4,031,250.00</u>
Monto a distribuir cada dos años, según rendimiento esperado =				¢ 7.781.250.00 / 400 asociados	
				¢ 19.453.15	

## REFERENCIA BIBLIOGRAFICA.

- Baca Urbina, Gabriel. (1995). Evaluación de Proyectos. México: McGraw Hill.
- Calvo, María José. (2005). El Solidarismo en la identidad Costarricense. Integración. N°-87, 10.
- Hernández Alfaro, Eugenia. (2000). Memoria 20 aniversario Asociación Solidarista Empleados Junta Protección Social San José, 1980-2000. (p. 4, 6-7). Costa Rica: Producción Periodística y Gráfica, S.W. Asesores en Comunicación S. A.
- Hernández Meneses, Juan Carlos. (2005). Estrategia de Inversión Inmobiliaria para las empresas del Sector Solidarista. Tesis de licenciatura no publicada, ULACIT, San José, Costa Rica.
- Jiménez, Johel R. (2005). Gobierno destaca impacto del Solidarismo. Integración. N°-87, 18.
- Ley y Reglamento del impuesto sobre la renta. (2001). (p. 124 y 125). Costa Rica.
- Movimiento Solidarista Costarricense. (2004). Ley de Asociaciones Solidaristas y su Reglamento (p.7). Costa Rica.
- Movimiento Solidarista Costarricense. (2005). Página Principal, Leyes, Preguntas Frecuentes, Estudios. Recuperado el 08 de octubre del 2005, de <http://www.solidarismo.com/>
- Rojas, José Enrique. (2005, 29 de setiembre). Empresas Ofrecen 600 empleos en Guanacaste. La Nación, p. 26 A- Economía.
- Sapag Chain, Nassir y Sapag Chain, Reinaldo. (1995). Preparación y evaluación de proyectos. Colombia: McGraw Hill.