



JAVIER ESTEBAN PETIT

TRABAJO FINAL DE GRADO

LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

**PROYECTO DE INVERSIÓN
INMOBILIARIO**

**DESARROLLO INMOBILIARIO APTO PARA CRÉDITOS
UVA CON SOLUCIONES ECOAMBIENTALES APLICADAS
A REDUCIR EL CONSUMO DE RECURSOS**

2018

RESUMEN EJECUTIVO

El negocio que se presenta a continuación es un proyecto inmobiliario compuesto por un conjunto de viviendas unifamiliares con soluciones ecoambientales que ayudan al ahorro en el consumo de recursos naturales. Dichas viviendas se enfocan a cubrir la demanda latente de unidades aptas para ser adquiridas mediante créditos UVA.

Se va a desarrollar una propuesta de valor diferenciada para los clientes, potenciando el entorno donde se encontrará emplazado el emprendimiento con el uso de tecnologías modernas, conjugando todas estas variables en un diseño único y distinguido.

La Inversión inicial se realizará mediante desembolsos periódicos y las utilidades se obtendrán al momento de la venta de las unidades. Al ser un emprendimiento inmobiliario, donde el capital puede estar inmovilizado por largos plazos, se buscará potenciar el marketing para que la comercialización se realice lo más velozmente posible, buscando maximizar la rentabilidad.

Este es en un desarrollo que busca atender directamente la gran demanda que hay en el mercado de viviendas unifamiliares. Este segmento se ha visto potenciado con las familias que quieren pasar de alquilar a comprar su primer hogar, ayudadas por las nuevas líneas de crédito más accesibles que se han lanzado recientemente.

La propuesta de valor diferenciada del proyecto conjugada con las variables del entorno mencionadas anteriormente, hacen que el emprendimiento sienta sus bases en sólidas fortalezas para sea un caso de éxito en el mercado.

PALABRAS CLAVES

- ✓ Proyecto
- ✓ Inmobiliario
- ✓ Ecología
- ✓ Rentabilidad
- ✓ Diseño
- ✓ Familias
- ✓ Créditos

ABSTRACT

The business presented in the following pages is a housing and commercial development project consisting of a set of single-family homes with effective, feasible solutions that reduce the eco-environmental impact and help save in the consumption of natural resources. These units are focused on covering the emerging demand for suitable residences to be acquired through UVA mortgage loans.

A proposal of differentiated value for the clients will be developed, enlightening the environment where the project will be established with the use of modern technologies, combining all these variables in a unique and distinguished design.

The initial investment will be made through periodic payments and the profits will be obtained when these units are sold. Being a real estate project the capital may be frozen for long periods, so marketing activities will be boosted in order that the sales are carried out as quickly as possible, seeking to maximize profitability.

This project aims to directly address the great demand that currently exists in the market of single-family homes. This segment has been strengthened with families that want to move from renting to buying their first home, facilitated by the new more accessible mortgage lines that have recently been launched.

The proposal of differentiated value of the project together with the environmental variables mentioned above, are the basis and solid strengths to make the enterprise become a case of success in the market.

KEYWORDS

- ✓ Development
- ✓ Eco-environmental
- ✓ Technologies
- ✓ Project
- ✓ Investment
- ✓ Real Estate
- ✓ Families

ÍNDICE

1. Índice	5
2. Introducción	6
3. Justificación	8
4. Antecedentes	8
5. Objetivo General	9
6. Objetivos Específicos	9
7. Marco Teórico	9
8. Marco Referencial	20
9. Marco Conceptual	20
10. Marco Metodológico	20
11. Encuestas	24
12. Diagnóstico del Mercado y del Proyecto	26
13. Macro entorno – Análisis PESTEL – POLÍTICA	27
14. Macro entorno – Análisis PESTEL – ECONÓMICA	28
15. Macro entorno – Análisis PESTEL – LEGAL	29
16. Macro entorno – Análisis PESTEL – TECNOLÓGICA	30
17. Macro entorno – Análisis PESTEL – ECOLÓGICA	31
18. Macro entorno – Análisis PESTEL – SOCIAL	32
19. Micro entorno	34
20. Análisis de PORTER	35
21. Análisis Interno	42
22. Análisis FODA	43
23. Resumen del Diagnóstico Integral del Proyecto	44

24. Análisis de Factibilidades – TÉCNICO	46
19. Análisis de Factibilidades – COMERCIAL	63
20. Análisis de Factibilidades – ORGANIZACIONAL	68
21. Análisis de Viabilidades – LEGAL	71
22. Análisis de Viabilidades – AMBIENTAL	76
23. Análisis de Viabilidades – FINANCIERO	82
24. Conclusiones al Proyecto de Inversión	91
25. Recomendaciones al Trabajo	92
26. Bibliografía	93
27. Fuentes	93
28. Anexos	94

Introducción

El proyecto en cuestión sobre el cual se trabajará es una inversión inmobiliaria donde se estudiará la factibilidad de desarrollar un complejo de viviendas unifamiliares con soluciones ecoamigables, en la zona norte de la ciudad de Córdoba. Este incluirá un minucioso análisis del entorno y la conveniencia financiera en su desarrollo, atendiendo tanto a aspectos económicos como legales y ambientales.

La propuesta consiste en el desarrollo de viviendas de 2 dormitorios para familias jóvenes que permitan su compra por medio de créditos y ofrezcan una alternativa más cuidadosa con el medio ambiente mediante la implementación de estructuras y recursos a favor de la ecología.

El proyecto surge por una convergencia de factores y necesidades detectadas en el mercado capitalino. Por un lado se encuentra el déficit habitacional de la provincia de Córdoba que, según el Instituto de Investigación de Servicios Públicos e Infraestructura (IISPI), de la Facultad de Ciencias Exactas, Físicas y Naturales de la Universidad Nacional de Córdoba (UNC) alcanzará en 2025 un valor de 285 mil viviendas demandas, concentrando su mayor participación en la capital. Esta nota periodística puede verse en el anexo n° 1 de la correspondiente sección.

El otro factor determinante para considerar en la elaboración de la propuesta de inversión es el acceso a créditos que se está generando en el país mediante las nuevas medidas gubernamentales a favor del desarrollo inmobiliario. Más específicamente, la propuesta de préstamos ajustados por UVA que ofrecen a la clase media la posibilidad de acceso a viviendas con cuotas a valor similar de un alquiler.

Estos créditos son ofrecidos por gran cantidad de entidades bancarias, tanto estatales como el Banco de Córdoba o Provincia de Buenos Aires como así también privadas, siendo el caso por ejemplo de Santander, BBVA Francés, Galicia o Banco Macro. Esto permite una gran oferta y consecuentemente mayores facilidades para los clientes.

Además, uno de los ejes distintivos de este proyecto y que sigue las tendencias mundiales en arquitectura, es la propuesta de ofrecer soluciones medioambientalmente amigables, que permitan generar menos impacto y un ahorro futuro en los consumos de la vivienda.

Se debe aclarar que el proyecto se dirigirá a familias jóvenes que destinen la vivienda a ocupación permanente. Se buscará diferenciarse de la competencia dentro de la zona geográfica donde se encontrará emplazado el proyecto. Asimismo, se trabajará buscando un desarrollo inteligente y planificado que mejore la calidad de vida de los beneficiarios habitacionales.

Para lograr generar una propuesta única para el mercado, se realizará un profundo análisis de los proyectos que ya se encuentran desarrollados o en proceso en la zona de influencia del emprendimiento. Se buscará distinguir qué características son las demandas actualmente y de qué manera pueden ser plasmadas en el proyecto.

En resumen, la concreción de este trabajo y la correcta resolución del objetivo principal del mismo mediante el cumplimiento de cada objetivo específico, consiste en una profunda investigación que permita tener un vasto conocimiento en cada una de las áreas donde se trabajará.

Justificación

La fundamentación inicial del proyecto es la gran necesidad habitacional que hay en Córdoba. Según datos oficiales, alcanzará en 2025 una demanda de 285.000 viviendas.

Además esto se complementa con otro factor clave que es el mayor acceso al crédito que el gobierno nacional están incentivando a desarrollar, De acuerdo a lo informado por la agencia oficial TELAM, el día 17/05/2017, el Banco Nación destinará \$100 mil millones para créditos hipotecarios en los próximos 3 años.

Si a esto se le suma la gran oferta que están generando los bancos privados como Santander, Galicia, BBVA Francés, Hipotecario o Macro en materia crediticia (esto puede corroborarse en la web de cada entidad financiera), se forja un mercado muy grande el cual necesita de viviendas que estén acorde a sus requerimientos y demandas.

Asimismo, un aspecto más a considerar es el desarrollo en materia de tecnologías verdes que se está llevando a cabo en el país buscando una reducción en los consumos energéticos. Esto abre un abanico de alternativas a la hora de, por ejemplo, calefaccionar un hogar, lo que permite ahorros en recursos tanto energéticos como económicos.

El aporte a la sociedad que busca el proyecto es generar una oferta acorde a las nuevas demandas del mercado, cubriendo de la manera más eficiente y eficaz los requerimientos de todas las partes interesadas, tanto inversores como clientes.

Antecedentes

La zona norte de la ciudad se caracterizó por barrios de casas quintas, tomando como base el Cerro de las Rosas y prolongándose hasta Villa Belgrano. Continuando aún más hacía ciudades cercanas como Villa Allende o Saldán, se desarrollaron muchas viviendas que eran usadas por familias cordobesas como colonias de vacaciones, lo que puede verse al recorrer la zona, observando la antigüedad de las construcciones y el tamaño de las mismas, como así también al conversar con vecinos de la zona.

Esto derivó en que la zona se haya caracterizado por poseer viviendas con grandes parques y superficies de terrenos, lo que provocó que, a medida que la zona se fue desarrollando y urbanizando, muchas de esas grandes superficies de tierra se vendieron para ser utilizadas en la construcción de pequeños complejos residenciales.

Objetivo General:

Analizar la factibilidad de desarrollar un emprendimiento inmobiliario de viviendas unifamiliares con soluciones ecoambientales al uso de recursos, emplazado en la zona norte de la ciudad de Córdoba desde Diciembre de 2017.

Objetivos Específicos:

- ✓ Estudiar el macro y micro entorno donde se desarrollará el proyecto durante Septiembre de 2017.
- ✓ Analizar la viabilidad organizacional y la necesidad de estructura del proyecto durante Septiembre 2017.
- ✓ Conocer el entorno geográfico y los terrenos disponibles en la zona norte de Córdoba que sean aptos para el emprendimiento durante Septiembre de 2017.
- ✓ Investigar el mercado y los emprendimientos de similares características que se encuentran en desarrollo o a la venta durante Septiembre de 2017
- ✓ Estudiar el marco normativo que demanda cada uno de los bancos, tanto públicos como privados, para otorgar un crédito UVA al comprador de estas viviendas durante Octubre de 2017.
- ✓ Establecer la estructura legal y ambiental que deberá cumplir un desarrollo de estas características durante Octubre de 2017.
- ✓ Analizar la viabilidad técnica y la posibilidad de incorporar tecnologías verdes en el desarrollo durante Octubre de 2017.
- ✓ Determinar la viabilidad económica y la rentabilidad que proveerá el emprendimiento durante Noviembre de 2017.
- ✓ Realizar un diseño de viviendas respetando todos los lineamientos establecidos previamente durante Noviembre de 2017.

Marco Teórico

De acuerdo a lo informado en las fuentes para el marco teórico, este trabajo sentará sus bases en el libro de Nassir Sapag Chain, llamado “PROYECTOS DE INVERSIÓN: FORMULACIÓN Y EVALUACIÓN” (2da edición – 2011). El mismo establece como punto de partida de un proyecto a la evaluación de la necesidad que el desarrollo apunta a cubrir. Aquí debemos buscar cuál es la necesidad no cubierta que genera la demanda y de esa manera articular la mejor oferta para ese público meta.

Deben analizarse también aquellos parámetros que sean troncales y causales tanto de éxito como de fracaso. Es muy importante concentrarse en todos aquellos que pueden afectar el correcto desenvolvimiento del proyecto, tanto interno como de agentes externos, caso del gobierno o la misma naturaleza.

La etapa de pre-inversión de un proyecto consiste en 2 fases, la primera es aquella donde se determina la inversión necesaria, los costos asociados y los beneficios esperados y la segunda etapa se basa en medir la rentabilidad que esperamos obtener del proyecto.

Con el análisis realizado respecto a los puntos detallados arriba, se debe incursionar en la decisión fundamental de si es factible realizar el proyecto. En este momento debe tenerse plena consciencia del riesgo que se asume, sabiendo que cuanto mayor sea, más grande debe ser el retorno esperado.

Es conveniente buscar la mayor cantidad de información y antecedentes posibles, ya que esto permitirá conocer aún más el mercado y la oferta disponible, permitiéndonos desarrollar una propuesta que cubra eficientemente las demandas de nuestro mercado establecido como meta.

Una vez que se toma la decisión de realizar el proyecto, debemos determinar qué tipo de proyecto realizaremos, para lo cual se realizarán los siguientes análisis:

- ✚ **Según el objetivo del estudio:** se debe determinar qué se pretende lograr, analizando la rentabilidad del proyecto en su conjunto, de los recursos invertidos o de la capacidad del desarrollo de cubrir con los compromisos de pago.
- ✚ **Según el objetivo de la inversión:** en este apartado se determina si es un proyecto nuevo el que se desarrollará o implica la mejora de algo ya existente.

Siguiendo con los lineamientos detallados por el autor, al momento de evaluar un proyecto se debe tener bien claro el objetivo que persigue el mismo analizando tanto los costos y beneficios como el marco económico e institucional sobre el cual se desarrollará el mismo.

Los niveles de profundidad que pueden tener los proyectos durante su análisis, de acuerdo a la información con la que se cuenta y las alternativas de solución que se generan, son:

- **Perfil:** donde se efectúa un análisis más superficial de las variables.
- **Prefactibilidad:** se estudian más en detalle los parámetros anteriores.
- **Factibilidad:** se realiza un análisis profundo del proyecto y se toman las decisiones correspondientes.

Los proyectos deben ser estudiados tanto desde su beneficio privado trabajando con los precios de mercado como social entendiendo el impacto que tendrá tanto directo como indirecto en la sociedad donde se desarrollará. Asimismo el autor hace hincapié en que al momento de planificar el desarrollo del proyecto, deben preverse los efectos a futuro, previniendo todos los inconvenientes que puedan surgir.

Según Sapag Chain el proceso de preparación y evaluación de un proyecto debe presentar los siguientes componentes:

- ✚ **Alcance del estudio del proyecto:** es una etapa previa al desarrollo del trabajo, donde se informan y analizan las viabilidades comerciales, técnicas, legales, gerenciales, ambientales y financieras del proyecto.
- ✚ **Estudio del proyecto como proceso:** aquí se analiza la idea y su factibilidad.
- ✚ **Estudio técnico del proyecto:** una vez analizada la posibilidad física de realizar un proyecto, se deben establecer los recursos necesarios para llevar a cabo dicha idea, cuantificando la inversión necesaria.
- ✚ **Estudio de Mercado:** se estudian la demanda esperada y puede complementarse con el análisis de las 5 fuerzas de Porter:
 - **Poder de negociación de los Proveedores:** establece de qué manera influyen en la cadena de valor que se genera en el producto.
 - **Poder de negociación de los Consumidores:** estudiando a la demanda y su injerencia en la producción.
 - **Amenaza de competidores actuales:** analizando a aquellas empresas en el mercado que atienden a la misma demanda con un producto de iguales características.
 - **Amenaza de competidores potenciales:** son las compañías que, si bien no están actualmente en el mercado, cuentan con el know how y las tecnologías para elaborar un producto que ingrese en dicho mercado.

- **Amenaza de competidores sustitutos**: aquí figuran aquellas empresas que con productos de diferentes características responden a una misma demanda.

✚ **Estudio Organizacional y Administrativo**: se dota al proyecto de un marco organizado y se analizan aspectos legales.

✚ **Estudio Financiero**: se ordena y sistematiza la información económica proyectando la rentabilidad y analizando todo aquello que impacte sobre la misma.

✚ **Estudio Ambiental**: se sustenta en las Normas ISO 14000, las cuales normalizan los procesos de forma tal que generen los menores impactos ambientales posibles.

MERCADO

Un punto que debe analizarse con mayor profundidad es el mercado, aquel público meta que se determinará como objetivo de nuestra oferta, son quienes demandarán los productos. Aquí se complementan los análisis con teorías de economía estudiando la elasticidad de la demanda, donde se estable cómo varía la demanda por cada aumento de precio que tenga un bien.

Además este estudio se complementa con las “4 P” del marketing de Phillip Kotler, que son:

- **Plaza**: visualizando las características de los canales de distribución que serán usados para llegar a los consumidores.
- **Precio**: analizando el valor comercial del producto, buscando un posicionamiento diferenciado ante la competencia.
- **Producto**: viendo los aspectos físicos del producto, considerando las variables que permiten una diferenciación en el mercado.
- **Promoción**: buscando qué acciones permiten dar a conocer un producto y elaborando un posicionamiento diferenciador en el mercado.

Analizar el mercado es fundamental para conocer qué producto es más acorde a sus necesidades además de que permite establecer los canales mediante los cuales se hará llegar el producto a los consumidores, haciendo un uso más eficiente de los recursos. Buscar el posicionamiento de una marca en la mente de los consumidores implica grandes costos pero estableciendo un correcto análisis de las variables del mercado se logra usar los recursos en aquellos lugares claves para los objetivos de marketing establecidos.

DEMANDA

Un aspecto a destacar es la proyección del mercado donde se establecer cuál será la demanda futura que se espera para el producto. Según Sapag Chain, pueden utilizarse métodos cualitativos, donde se buscan referentes en el mercado meta y se les consulta qué proyecciones a futuro tienen de la demanda basándose en su experiencia y conocimientos o también pueden usarse técnicas cuantitativas donde mediante el uso herramientas estadísticas se establecen probabilidades haciendo así las proyecciones del mercado.

Dentro de las variables que deben ser analizadas, esta la localización del proyecto. Es un factor clave en la determinación de los costos, ya que un correcto emplazamiento impacta directamente en una mejor rentabilidad de la inversión. Según el autor de referencia, debe establecerse primero la “macro localización”, determinando las áreas que cumplen con los requisitos del proyecto. Una vez establecidas estas, debe establecerse la “micro localización”, indicando la mejor alternativa dentro de la macro zona seleccionada.

Los factores que el autor de la bibliografía de referencia establece que deben ser estudiados para determinar la localización de un proyecto son:

- Accesibilidad al lugar y transportes presentes en el área
- Disponibilidad y costos de mano de obra
- Factores ambientales
- Cercanía al mercado meta
- Topografía del suelo
- Disponibilidad y costo del terreno
- Estructura impositiva y legal
- Disponibilidad de suministros como agua y energía

Un proceso clave es administrar y organizar los recursos de la empresa para impactarlos en el desarrollo del proyecto. Es necesario establecer con qué se dispone y utilizarlo de la manera más eficiente. Aquí es donde se estudia cómo implementar las teorías de administración en base a planificar, organizar, dirigir y controlar el proceso.

CAPITAL DE TRABAJO

Debe determinarse la inversión necesaria en capital de trabajo para llevar adelante lo planificado. Deben verse tanto los activos fijos como intangibles que son necesarios para que el plan se desarrolle. Según Sapag Chain, existen los siguientes métodos de cálculo para la inversión:

- ✚ **Método Contable:** se cuantifica la inversión necesaria para cada rubro del activo estableciendo cuales deben ser cubiertos en efectivo y cuales pueden financiarse con pasivo.
- ✚ **Método de Período de Desfase:** establece los montos que deben financiarse hasta que se logran los primeros beneficios.
- ✚ **Método del Déficit Acumulado Máximo:** se realiza la proyección de los flujos de ingresos y egresos tomando como base de análisis el mayor déficit que puede darse en el período analizado.

Los costos comprenden un entramado muy complejo donde, además de aquellos que son asociados al proyecto en sí, deben considerarse los intrínsecos que se asocian al producto actualizando dichos valores por las tasas de interés del mercado.

FODA

Una herramienta estratégica de análisis que permite conocer y estudiar variables tanto externas como internas es la matriz FODA, que de acuerdo a sus siglas significa:

- ✚ **FORTALEZAS:** es una variable interna que determina que permite distinguir cuales son los atributos que tiene una empresa para competir en el mercado y alcanzar sus objetivos.
- ✚ **DEBILIDADES:** es una variable interna que permite conocer cuáles son los problemas que tiene una empresa que pueden atentar contra el cumplimiento de los objetivos y que deben ser resueltos para potenciar el desarrollo de la empresa.
- ✚ **OPORTUNIDADES:** es una variable externa que permite identificar aquellos factores que están presentes en el entorno y que una vez identificados, pueden ser aprovechados para alcanzar los objetivos.
- ✚ **AMENAZAS:** es una variable externa que se presenta como una situación que puede ser perjudicial para la empresa en su camino hacia los objetivos, por lo cual debe elaborarse una estrategia para contrarrestarla y controlarla.

La misma le permite a la empresa conocer donde está situada en el presente y planificar las acciones a futuro que tomarán para encaminar el rumbo hacia los objetivos establecidos.

PESTEL

La llamada matriz FODA de análisis puede ser complementada con el estudio PESTEL, el cual le permite a la empresa conocer el entorno en el cual desarrolla su actividad y realizar un estudio en profundidad de todos aquellos factores que influyen en el desarrollo interno de la organización. Está compuesto por un conjunto de variables cuyas siglas dan nombre al análisis, las cuales son:

- ✚ **POLÍTICAS:** corresponde a todos aquellos aspectos gubernamentales que influye en la empresa, compuesto por incentivos industriales, tratados de comercio, regulaciones impositivas y demás regulaciones que surgen del poder político operante en la industria o sector sobre el cual se trabaja.
- ✚ **ECONÓMICAS:** son todos aquellos datos de la macroeconomía que deben ser analizados para conocer el contexto sobre el cual se desempeña la empresa, incluyendo indicadores como PBI, inflación, tasa de empleo, tipo de cambio o nivel de desarrollo. Estas variables deben ser estudiadas tanto en el presente como a futuro, cuál será el rumbo de la economía.
- ✚ **SOCIALES:** en este apartado deben estudiarse las tendencias sociales y culturales que pueden afectar al negocio de la empresa, las cuales pueden ser el desarrollo demográfico, los cambios en el estilo de vida, nivel educativo, los gustos, las modas y hábitos de consumo de la sociedad.
- ✚ **TECNOLÓGICAS:** corresponde analizar el nivel de desarrollo tecnológico operante en el mercado, investigando el nivel de inversión por parte del estado en este punto, el grado de avance que tiene la tecnología en la sociedad como así también las tendencias de nuevas tecnologías operantes en el mercado.
- ✚ **ECOLÓGICAS:** estas variables analizan todos aquellos factores que tiene que ver con el cuidado del medioambiente y la consciencia ecológica operante en la sociedad, estudiando legislaciones, magnitud de riesgos naturales y niveles de desarrollo del reciclado de recursos.
- ✚ **LEGALES:** todas aquellas reglamentaciones que afectan directamente a la empresa y sus proyectos, compuesto tanto por leyes como así también ordenanzas y permisos que deban ser cumplimentados para poder llevar adelante el proyecto.

En resumen, el análisis PESTEL estudia de manera específica cada una de las variables de influencia del medio externo en la empresa, centrándose detalladamente en estas, para luego obtener una visión global del mercado sobre el cual trabaja la organización.

Ambos estudios, tanto FODA como PESTEL, deben ser cumplimentados y trabajados en conjunto con un análisis de las viabilidades del proyecto. Estas permiten conocer cómo usar de la mejor manera los recursos de la empresa y estudiar cómo el proyecto será capaz de cubrir las necesidades del mercado establecido como meta.

VIABILIDADES

Las viabilidades a estudiar se agrupan en:

- ✚ **COMERCIALES:** consiste en conocer el mercado meta al cual se enfocará el proyecto y analizar si las fortalezas de dicho emprendimiento podrán cubrir sus necesidades, logrando así de esta manera un público dispuesto a comprar los productos de la empresa.
- ✚ **TÉCNICAS:** analiza si la empresa cuenta con las habilidades necesarias para llevar adelante el proyecto, es decir, se estudia si la idea puede ser llevada adelante con los conocimientos que se cuentan.
- ✚ **ORGANIZACIONALES:** en esta variable se estudia a la empresa como tal, analizando si cuenta con los recursos, tanto tecnológicos como humanos, para llevar adelante el proyecto.
- ✚ **LEGALES:** se deben conocer las legislaciones operantes en el mercado para de esa manera adaptar el proyecto a las mismas y de esa manera conseguir las habilitaciones correspondientes para llevarlo adelante.
- ✚ **AMBIENTALES:** aquí debe estudiarse como el proyecto impactará en los recursos naturales de su área de influencia, determinando qué medidas deben tomarse para que este impacto sea lo menor posible.
- ✚ **FINANCIERAS:** su análisis consiste en establecer si los flujos de fondos que generará el emprendimiento están de acuerdo a los intereses que presentan los inversores y accionistas, estableciendo si la rentabilidad que permite el mercado está acorde a esos intereses. Aquí deben usarse indicadores financieros como:
 - **Valor Actual Neto (VAN):** es un indicador que permite, conociendo los flujos de caja futuros, establecer si el proyecto es rentable para los inversionistas. Para traer los valores futuros al presente, se debe usar una tasa de descuento de referencia que el inversionista considere apropiada, aplicada al costo del capital que asume el mismo ante la inversión.

Si la VAN es mayor a cero, quiere decir que el proyecto generará una rentabilidad superior a la tasa de referencia, por lo cual es conveniente realizarlo. En caso de ser menor a cero, la rentabilidad del emprendimiento no será mayor a dicha alícuota, por lo cual no sería conveniente invertir en el mismo. Si la tasa es igual a cero, significa que a la vista financiera, tanto el proyecto bajo análisis como su comparativo de referencia, ofrecen la misma rentabilidad.

$$VAN = \sum_{t=1}^n \frac{V_t}{(1-i)^t} - I_0$$

Donde:

- + V_t : son los flujos de caja para cada período.
- + I_0 : es la inversión inicial.
- + n : son la cantidad de períodos en análisis.
- + i : es la tasa de interés que se toma de referencia.

➤ **Tasa Interna de Retorno (TIR)**: es el indicador que hace que la VAN sea igual a cero. Es decir que permite establecer cuál es la tasa a partir de la cual el proyecto empieza a ser más rentable ante los inversores que su comparativo.

$$TIR = \sum_{t=1}^n \frac{V_t}{(1-i)^t} - I_0 = 0$$

- **Período de Recupero:** consiste en establecer el plazo en el cual los flujos de cajas esperados permiten recuperar la inversión inicial del proyecto, descontando de la inversión inicial el ingreso esperado en cada uno de los períodos.

$$PR = P_{rec} + \frac{I_r}{FCN}$$

Donde:

✚ P_{rec} : períodos ya recuperados.

✚ I_r : inversión inicial que aún no ha sido recuperada por el proyecto.

✚ FCN : flujo de caja esperado del periodo donde se recupera la inversión.

Resumen del Marco Teórico

Como puede verse, el análisis de un proyecto de inversión incluye una serie de etapas y de estudios que permiten conocer en profundidad la empresa, el producto que se ofrecerá y el mercado sobre el cual se trabajará.

La administración y diversos autores como Porter o Kotler han dotado al estudio de herramientas teóricas, que correctamente ejecutadas, permiten conocer en profundidad la propuesta y amoldar todas las variables en pos del cumplimiento de los objetivos.

Lo que se busca con el marco teórico es dotar de parámetros y fundamentos sobre los cuales centrar el trabajo, apoyándose en teorías que se han aplicado a lo largo del desarrollo de la administración.

Con este análisis se buscará tomar las mejores decisiones enfocándose en los objetivos tanto de la empresa como de los inversores pero centrando el foco en el mercado y sus necesidades.

Marco Referencial

El proyecto sobre el cual se trabaja se refiere a una inversión inmobiliaria por lo que la base y los fundamentos son emprendimientos con características similares que se desarrollan en las áreas de influencia en donde se emplazará la construcción de las viviendas.

Por el caso pueden citarse los complejos CURAQUEN, visibles en la zona norte de Córdoba como base para conocer las demandas que presenta el mercado meta al cual se enfoca el proyecto. Otro ejemplo son los barrios con tipología “housing” emplazados en Villa Warcalde, como es el caso del Housing Manantial de Torres.

Estos proyectos permiten analizar distintas variables a tener en cuenta al momento de planificar el desarrollo. Un ejemplo son los amenities que ofrecerá el complejo, ya que algunos ofrecen piletas comunes y otros las brindan en cada una de las viviendas. Esto es un parámetro, entre tantos otros, que se pueden conocer a través del análisis de desarrollos con características similares en la zona.

Asimismo deben analizarse otros proyectos con tipologías análogas que haya en la ciudad de Córdoba, de los cuales podrán aprenderse, por ejemplo, técnicas constructivas de vanguardia que permitan un uso más eficiente de los recursos.

Marco Conceptual

- ✚ **Desarrollo Inmobiliario:** consiste en la elaboración de un complejo habitacional teniendo en cuenta todos los parámetros de análisis que permiten madurar desde una idea a una vivienda concreta analizándose todos los elementos que permitan generar una oferta conjunta de valor para los clientes.
- ✚ **Zona Norte:** consiste en los barrios aledaños al corredor norte de la ciudad de Córdoba guiado principalmente por las avenidas Recta Martinoli y Rafael Núñez, incluyendo barrios como Villa Belgrano o Villa Warcalde,
- ✚ **UVA (Unidad de Valor Adquisitivo):** es un valor, que se actualiza bajo el Coeficiente de Actualización de Referencia (CER), establecido por el Banco Central de la República Argentina y representa la milésima parte del costo del metro cuadrado de construcción.
- ✚ **Housing:** son complejos cerrados de viviendas donde las unidades individuales funcionan como un sistema conjunto con servicios desarrollados en común.

Marco Metodológico

Modelos de Investigación Implementados

En el caso de este proyecto las bases de investigación serán tanto descriptivas como exploratorias.

La investigación descriptiva buscará entender los modelos de negocio de los desarrollos ya presentes en las áreas de influencia buscando, mediante estudios del tipo encuesta, conocer los aspectos esenciales de dichos emprendimientos. En base a estudios de interrelaciones se buscará comprender qué influencia tiene el público meta en la conformación de las propuestas de valor de cada desarrollo, entendiendo porqué cada complejo ofrece determinados servicios. Adicionalmente, mediante estudios de desarrollo, se buscará entender cómo ha sido la evolución de la construcción y de las diferentes técnicas constructivas, buscando comprender cuáles serán las que se implementarán a futuro como las más eficientes.

En cuanto al modelo de investigación exploratoria se intentará descifrar todos los conocimientos que hay en el mercado sobre la construcción bajo normas medioambientales y ecosustentables. Si bien hay un mayor desarrollo de tecnologías verdes, aún no han logrado un impacto significativo sobre la construcción, lo que establece que ciertas técnicas sean innovadoras y deban investigarse en profundidad para implementarlas.

Técnicas Metodológicas y Modelos Teóricos en Objetivos:

- ✓ Conocer los terrenos disponibles en la zona norte de Córdoba que sean aptos para el emprendimiento.
 - Primarias: realizar entrevistas con referentes comerciales de la zona norte y complementarlo con una investigación de campo, conociendo la oferta disponible de lotes.
 - Secundarias: analizar reportes comerciales de las principales inmobiliarias de la zona norte.

Se enfocará el análisis en la variable “Plaza” dentro de las “4 P” del marketing de Phillip Kotler.

- ✓ Estudiar los requisitos que le demandan al comprado, cada uno de los bancos, tanto públicos como privados, al momento de otorgar un crédito UVA.
 - Primarias: llevar a cabo entrevistas con los agentes comerciales de los distintos bancos que componen la oferta de dichos créditos.
 - Secundarias: analizar los diferentes reportes de cada entidad bancaria para conocer las obligaciones y los beneficios de cada línea crediticia.

Trabajar con el parámetro “Precio” de Kotler para elaborar una oferta acorde a los requerimientos demandados por los bancos.
- ✓ Identificar todas las áreas del desarrollo donde puedan implementarse tecnologías verdes.
 - Primarias: entrevistar a arquitectos e ingenieros que informen como pueden implementarse técnicas de construcción verde en el emprendimiento.
 - Secundarias: leer y analizar revistas específicas de construcción y tecnologías ecosostenibles como así también comprender las normas ISO 14000.
- ✓ Determinar los requisitos legales con los cuales debe cumplir todo el proyecto.
 - Primarias: consultar a profesionales sobre las obligaciones legales que debe cumplir el proyecto.
 - Secundarias: analizar tanto el código de edificación de la ciudad de Córdoba como los reportes del colegio de arquitectos de la Provincia.
- ✓ Observar otros emprendimientos de similares características.
 - Primarias: realizar observaciones de campo conociendo la oferta disponible de desarrollos similares junto a entrevistas con los comerciales responsables de los mismos.
 - Secundarias: estudiar los documentos de publicidad y venta de los emprendimientos analizados.

Para entender y esquematizar el mercado se implementarán las 5 fuerzas de Porter.

✓ Definir los aspectos del diseño que serán diferenciadores con respecto a la oferta presente actualmente en el mercado.

- Primarias: conocer mediante encuestas las necesidades del público establecido como meta y por medio de entrevistas a profesionales de la arquitectura, aprender sobre las tendencias actuales en construcción.
- Secundarias: analizar las diferentes revistas de diseño sobre viviendas que se ofrecen en el mercado.

Se analizará el parámetro de “Promoción” de las “4 P” del marketing de Kotler.

✓ Realizar el diseño de las viviendas respetando todos los lineamientos previamente establecidos.

- Primarias: realizar entrevistas con los arquitectos que diseñarán el proyecto informando las necesidades que deberán cubrir en la elaboración del emprendimiento.
- Secundarias: estudiar los informes y reportes elaborados durante toda la investigación.

Estudiar mediante la variable “Producto” de Kotler la diferenciación que puede lograrse en el mercado.

ENCUESTAS

La investigación primaria de los terrenos para el emprendimiento se realizará vía internet. Pero, se realizará una encuesta a un mínimo del 50% de los lotes de referencia para controlar que la información proveniente del medio digital sea fehaciente y pueda tomarse como referencia para la elaboración del trabajo.

El valor se estableció luego de calcular la correspondiente fórmula estadística cuando se conocer la población que se detalla a continuación:

$$n = \frac{Za^2 * N * p * q}{e^2 * (N - 1) + Za^2 * p * q}$$

Donde:

- ✚ **n:** es la muestra que se busca obtener
- ✚ **Za:** es el valor de confianza para la muestra, al buscarse una confianza del 95% se usa el valor de 1,96.
- ✚ **N:** es el tamaño de la población con la que se trabajará, en este análisis el valor es de 10 porque son los terrenos que se obtuvieron como valor, luego de hacer un estudio de campo de la zona delimitada para el emprendimiento.
- ✚ **p:** es la probabilidad de éxito esperada del análisis, es este caso un 60%.
- ✚ **q:** es la probabilidad de fracaso de la investigación, quedando en un 40%.
- ✚ **e:** representa el límite de error muestra que se acepta como válido, establecido para este caso en un 3,5%.

Aplicando estos valores a la fórmula, queda de la siguiente manera:

$$n = \frac{1,96^2 * 10 * 0,6 * 0,4}{0,35^2 * (10 - 1) + 1,96^2 * 0,6 * 0,4}$$

$$n = 4,5542$$

Estableciendo así que la muestra para encuestarse y cumplir con los estándares establecidos, debe ser mayor al 4.5542 de los elementos de la población, por lo cual debe encuestarse mínimamente la información correspondiente a 5 lotes. Lo que establece que de una población de 10 terrenos, represente el 50%.

En el anexo N°11 del trabajo, figuran las encuestas que se realizan a las correspondientes inmobiliarias para corroborar la información detallada en la web.

RESUMEN DEL MARCO METODOLÓGICO

A través de las distintas técnicas se buscará tener un conocimiento profundo del mercado para poder elaborar el trabajo. Mediante el uso de las distintas herramientas teóricas, se obtendrá la información que permitirá comprender todas las áreas del desarrollo para su posterior integración en un proyecto.

Se buscan obtener los datos suficientes y relevantes que permitan elaborar una propuesta a la altura del objetivo planteado para el emprendimiento.

Diagnóstico del Mercado y del Proyecto

Actualmente pueden verse una gran cantidad de emprendimientos que se han desarrollado como micro barrios cerrados en el corredor norte de Córdoba, como los son por ejemplo los complejos CURAQUÉN en Arguello. En el anexo n° 8 puede verse un aviso de una unidad en dicho emprendimiento.

Estos complejos están en auge porque ofrecen viviendas a valores más reducidos debido al uso más eficiente del suelo ya que se hacen desarrollos en altura y además se complementan con seguridad. Algunos inclusive ofrecen ciertos amenities como salones de uso múltiple o piletas, que son compartidas entre los integrantes del emprendimiento.

Esto ha llevado a que sean muy demandados en la actualidad por la mejor relación costo-beneficio que ofrecen, por ejemplo, en comparación con una casa en un country.

Además el gobierno nacional viene dando un fuerte impulso al crédito para viviendas como motor de la economía y el desarrollo del país. Actualmente se ha dado una mayor flexibilización para el otorgamiento de los créditos y una mayor facilidad a la clase media para el ingreso a los mismos, como puede verse en notas periodísticas, por ejemplo: *“BCRA flexibiliza normas para otorgar hipotecarios”* Diario LA NACIÓN - 11/05/2017.

Macro entorno – Análisis PESTEL

POLÍTICA

El ejecutivo nacional viene trabajando en acordar con los gobiernos provinciales medidas que ayuden e incentiven a la economía. Esto puede verse en el pacto fiscal que se firmó recientemente por el cual, entre otras medidas, los gobernadores se comprometieron a disminuir el impuesto a los ingresos brutos. En el caso de Córdoba, una disminución impositiva del 8% al 1,5% permitió que el Banco del estado provincial ofrezca una tasa nominal anual de interés, para su línea Casa Bancor (créditos UVA), del 4,90% para la compra de nuevas viviendas.

Como vemos, en cuanto al ejecutivo provincial, se le ha dado gran impulso a través del Banco Provincia de Córdoba, mediante la creación de líneas de créditos específicas, a la construcción. Es el motor por el cual el gobierno busca canalizar su voluntad por invertir en esta área de la economía.

Otro punto a destacar son los acuerdos que el presidente está realizando con distintos gremios, entre los cuales se encuentra la Unión Obrera de la Construcción de la República Argentina (UOCRA). Siendo uno de los gremios con mayor fuerza, estos acuerdos permiten generar un marco de certidumbre para inversiones, ya que permiten regular tanto aspectos legales como de aumentos salariales.

Sin embargo todavía hay aspectos, sobre todo a nivel municipal, que deberían ser más ágiles, este es el caso por ejemplo de los tiempos para otorgar una escritura que demora entre 6 meses y un año. Este documento es un requisito básico para cualquier crédito lo que afecta a la rentabilidad del proyecto ya que se demoran todos los plazos de venta.

ECONÓMICA

La macroeconomía argentina muestra signos sustanciales de recuperación. Según el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INDEC), en su reporte sobre el avance de la economía, el segundo trimestre del 2017 registró un crecimiento del Producto Bruto Interno (PBI) del 2,7% respecto a igual período del 2016, lo que implica una aceleración en el nivel de crecimiento respecto al primer trimestre donde el mismo indicador arrojaba un 0,4% de crecimiento ⁽¹⁾.

Adicionalmente el PBI desestacionalizado del segundo trimestre de 2017 con respecto al primer trimestre arroja una variación de 0,7% y acumula en los primeros seis meses del corriente año un aumento del 1,6%.

Según el Monitor de la Economía Real que elabora el Ministerio de Producción el crecimiento es liderado por la inversión que aumentó un 8,3% en el segundo trimestre respecto del primero, siendo este aumento impulsado principalmente por la construcción que acumuló un aumento del 5,7% en el primer semestre del año 2017 respecto a igual período del 2016.

En cuanto a la inflación para el mes de Octubre de 2017, según el índice de precios al consumidor (IPC) elaborado por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INDEC), se ubicó en torno al 1,5% haciendo que el acumulado anual se ubique en torno al 19,4%, que si bien es menor al año antecesor sigue siendo un valor alto para una economía que busca desarrollarse.

Sin embargo, de acuerdo a lo informado por el Ministerio de Finanzas, en Agosto se otorgaron créditos hipotecarios por \$7109 millones lo que representa un aumento de 38% respecto a Junio, de los cuales el 84% son créditos bajo la modalidad de Unidades de Valor Adquisitivo (UVA) ⁽²⁾. En anexo 2 puede verse una simulación de créditos con dicha modalidad para banco Nación y en anexo n°3 para el banco Santander Río.

De este monto, el 70% lo otorgaron bancos públicos lo que permite dimensionar el impulso que le está dando dicho ámbito al sector a pesar del aumento de la inflación. Recordemos que la UVA se actualiza con respecto al aumento del índice de precios. En el anexo n° 13 figura una nota periodística de cómo se tramitan dichos créditos en una entidad bancaria.

Como puede verse la economía argentina está dando claras señales de reactivación y de un entorno favorable para la construcción. Esto también se ve apoyado en el aumento y los incentivos a los créditos privados para compra y construcción que está llevando adelante el gobierno nacional.

LEGAL

En un sistema republicano como el argentino, la base de todas las leyes es la Constitución de la Nación Argentina, sobre la cual descansan todas las leyes tanto nacionales como provinciales. A su vez, las reglamentaciones de las provincias limitan el accionar de los municipios, los cuales se rigen a través de sus cartas orgánicas con sus respectivas ordenanzas. Esto hace que de acuerdo al ambiente sobre el cual se esté trabajando, deba reglarse por su respectiva legislación.

Por ejemplo, el marco legal sobre el cual rigen sus contratos los empleados de la construcción es la Ley 22.250 y los distintos convenios colectivos de trabajos referidos a las distintas ramas de la actividad.

El ejecutivo nacional actualmente está buscando darle un nuevo marco regulatorio a la economía, buscando sancionar en el poder legislativo una serie de leyes que mejoren la competitividad de las empresas y genere un marco jurídico que permita tener más estabilidad a futuro. De esta manera, lo que se busca, es crear un mercado interno que sea más competitivo, tanto a nivel local como internacional.

Estas medidas han sido motivo de acuerdos impulsados políticamente desde el gobierno nacional, tanto con los ejecutivos provinciales como con sindicatos y así también empresas privadas.

Asimismo, el impulso por actualizar las legislaciones ha llevado a ciertos conflictos y revueltas sociales, como las vistas durante los debates en el Congreso por la nueva ley previsional. Si bien la ley fue aprobada por el organismo legislativo el costo social a futuro aún está en análisis.

TECNOLÓGICA

En el aspecto tecnológico, la Argentina es un país que históricamente estuvo atrasado en cuanto a desarrollo, producto tanto de medidas restrictivas de importaciones como por falta de incentivo al desarrollo local de componentes.

Desde que asumió la presidencia el nuevo gobierno, ha desarrollado medidas tendientes a mejorar la matriz tecnológica (baja de impuesto al ingreso de ciertos productos como notebook o programas de créditos para que empresas locales puedan actualizarse) pero aún resta mucho camino para ser un país con el desarrollo potencial que tiene.

Según un informe de la *Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL)*, Argentina es el país de la región con mayor cantidad de usuarios de internet, siendo un 69,4% de su población la que cuenta con conectividad a dicho servicio. Asimismo, es el tercer país en cuanto a calidad de servicio, siendo Chile el primero y Uruguay el segundo. Pero también es el segundo país más caro para dicho producto, únicamente superado por Bolivia.

Además, la Argentina está avanzando en materia de conectividad con proyectos satelitales geoestacionarios como ARSAT-1, ARSAT-2 y ARSAT-3, de los cuales los dos primeros se encuentran en órbita y el tercero en proceso de fabricación. El objetivo del programa, según figura en la propia web de la empresa encargada del proyecto (INVAP), “es el diseño, la fabricación, la puesta en órbita y la operación de satélites propios con el objetivo de incrementar las capacidades de nuestro país en materia de telecomunicaciones, garantizando conectividad de igual calidad a todas las regiones del país”.

Como vemos, en materia de conectividad, el país presenta un elevado grado de avance y que se ve apoyado por mayores inversiones. Queda pendiente una mayor actualización en tecnología que permita usar todo el potencial que dicho servicio presenta.

ECOLÓGICA

En este aspecto se está viendo un cuantioso avance es en la materia ya que el gobierno nacional, gran innovador en avances ecológicos, le está dando un gran impulso al uso de tecnologías amigables con el medio ambiente.

Esto puede verse reflejado, por ejemplo, en los proyectos impulsados bajo los programas RENOVAR, donde licitan la producción de energía eléctrica de fuentes renovables como la eólica o fotovoltaica solar para de esa manera disminuir el uso de combustibles fósiles y la huella de carbono que produce nuestro país.

Según la Ley 27191, la matriz energética debe alcanzar un 20% de componente proveniente de fuentes de energía renovable para el año 2025. Para lograr este objetivo es que se ha lanzado el programa RENOVAR, que con licitaciones públicas periódicas, busca que empresas privadas ofrezcan alternativas de producción de energía y el precio al que están dispuestas a venderla.

El programa ya tuvo una primera fase, denominada RENOVAR 1, completada con una etapa RENOVAR 1.5 donde se superó en más de un 258% la adjudicación (2400 MW para licitar contra los 6200 MW ofrecidos). Mientras que en la segunda etapa, RENOVAR 2, la oferta superó casi en 8 veces a la demanda establecida por el estado nacional (1200 MW licitados contra 9400 MW ofrecidos).

De esta forma, podemos ver el potencial que tiene el país en materia energética apoyado por privados que están dispuestos a realizar las inversiones necesarias.

Si bien las empresas encargadas de estos desarrollos están en una faceta de inversiones y elaboración de proyectos, se busca desde el ejecutivo nacional un mayor impulso a la medida para que en los años venideros la matriz energética sea cada vez más dependiente de estas fuentes de energía.

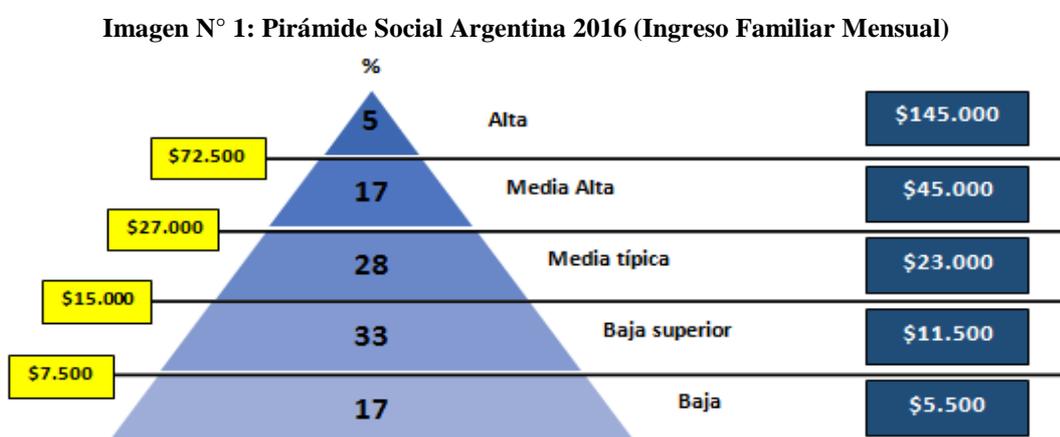
Desde la cabeza del gobierno nacional, el mismo presidente, incentiva el uso de tecnologías verdes. Esto podemos verlo a través de la orden de instalar un termotanque solar, producido en Mendoza, en la quinta de Olivos. Este sistema, mediante el uso de unos tubos de acrílico, utiliza la energía del sol para calentar el agua y retenerla en un tanque en la parte superior del equipo para luego ser utilizada en la vivienda.

Recientemente se aprobó la ley que permite la generación distribuida de energía. Esto significa que cada hogar argentino será capaz de producir su propia electricidad y venderle el sobrante al sistema interconectado nacional. De esta manera se busca incentivar al uso de tecnología renovable en la producción energética y mejorar la eficiencia como país.

SOCIAL

Según datos del INDEC (*Instituto Nacional De Estadísticas y Censos de la República Argentina*), con valores de ingresos del año 2017, el 50% de los argentinos pertenecen a las clases sociales baja y baja superior con un ingreso inferior a los \$15.000. En cuanto a la clase media (tanto típica como alta), representa un 45% de los hogares con ingresos entre los \$15.000 y los \$72.500, con un 28% que poseen ingresos promedios de \$23.000 (media típica) y un 17% con ingresos medios en \$45.000. De esta manera la clase alta argentina está en un 5% con ingresos promedios de \$145.000 para el grupo familiar.

De esta manera, vemos la gran brecha que hay entre los ingresos de las distintas clases sociales del país.



Fuente: sitioeconomico.blogspot.com.ar con datos del INDEC

En resumen, tanto el gobierno como los empresarios están trabajando en conjunto para que en un contexto de alta inflación, llevar a cabo medidas que incentiven la inversión y permitan a una mayor cantidad de la población acceder a la vivienda propia.

El panorama político y económico del país transita un ambiente con ciertos vaivenes, que mediante una serie de medidas que está realizando el ejecutivo nacional con nuevas leyes, busca desarrollar un modelo económico sustentable a largo plazo.

Es un ambiente de gran incertidumbre, en caso de cumplirse las metas estipuladas en cuanto a reducción de impuestos, disminución de la inflación, desarrollo del PBI y demás factores de la economía, se logrará generar una economía fuerte que permita el progreso de la sociedad y el desarrollo de empresas con sus consecuentes inversiones.

Resumen del Macro Entorno

El macro entorno presenta un ambiente con cambios recientes tanto en materia legal como política que han generado una gran voráGINE social, impulsándose con una serie de reformas en materia económica y tributaria. Esto ha generado que muchas legislaciones que afectan a las empresas se ven modificadas, obligando a un profundo análisis para conocer el mercado y sus reglamentaciones.

Asimismo, el revuelo social que ha generado las recientes modificaciones en legislaciones impositivas y previsionales, han llevado a la sociedad a tener cierto temor en el gobierno. Esto es así hasta que las promesas del gobierno en cuando a la baja de la inflación y mejora del poder adquisitivos, se concreten.

Deben tenerse en cuenta las tendencias modernas internacionales que buscan la generación de energía con el menor impacto ambiental posible. Actualmente el ejecutivo, con el presidente a la cabeza, le está dando un gran impulso al desarrollo en tecnologías verdes. Esto genera que haya un ambiente propicio para inversiones en la materia.

Además, el país presenta un gran potencial de consumo del producto debido a la gran cantidad de población que conforma la clase media, que actualmente alquila la vivienda donde habita. Ahora, gracias a la flexibilización de los créditos UVA, pueden ingresar al mercado de préstamos, comprar una vivienda y ayudar a reactivar la economía.

Sin embargo, actualmente en la Argentina, la inflación sigue siendo un tema central en la economía, si bien se ha logrado bajarla, sigue siendo un valor alto con registros por encima de los dos dígitos. En la medida que no pueda reducirse aún más, la macro economía seguirá enfrentando grandes inconveniente para desarrollarse y crecer con el gran potencial como país que tiene la Argentina.

Como puede verse, la actualidad del país tiende hacia la estabilidad, luego de muchos años de incertidumbre, donde la política se centraba en soluciones breves para problemas complejos. Esto es una tendencia que se está intentando revertir, pensando más a futuro que en cortoplacismo.

Sin embargo, el gobierno actual, si bien tiene un rumbo establecido hacía donde se enfoca (baja de la inflación y crecimiento económico sostenible), las medidas que está implementando para lograrlo están generando cierta incertidumbre de si podrán resultar satisfactorias en vista del costo social frente a los objetivos establecidos.

Es un tiempo de apostar en el país asumiendo los consecuentes riesgos para lograr el crecimiento, donde, si bien hay ciertas reglas que dan previsibilidad, aún no se han solucionado todos los temas de profundidad (como el déficit fiscal) para nutrir de estabilidad a largo plazo a nuestra economía.

Micro Entorno

Respecto a la industria de la construcción, tanto el gobierno nacional como el provincial están buscando darle un impulso como activador de la economía. Esto puede verse en las medidas que se han tomado desde presidencia para el desarrollo de reglas más claras que contribuyan al mercado como puede serlo la creación de la UVA y su correspondiente control por parte del Banco Central Argentino.

La construcción es un gran motor de la economía, ya que con una gran demanda insatisfecha como la presente en nuestro país, permite el desarrollo de una gran cantidad de industrias como la cementera, la del ladrillo, la del mueble, la de iluminación, entre otras. Además de que es una generadora de trabajo producto de la gran cantidad de mano de obra calificada que es necesaria en cada desarrollo.

Analizando una visión social, el acceso a la vivienda por parte de las familias a través de un crédito con una cuota similar a un alquiler es un gran impulso para el desarrollo del grupo familiar. Las nuevas líneas de crédito están dignificando la vida de miles de argentinos que ahora pueden acceder a un bien propio. Además, para la cultura argentina, tener la vivienda propia es algo muy valorado en el ámbito social.

Actualmente hay cierta tendencia a la modernización de técnicas como la construcción en seco o la incorporación de la domótica pero aún somos un país tradicional con un uso intensivo del ladrillo y del hormigón. Donde se encuentran mayores avances es en lo referido a equipamiento para la vivienda con nuevos productos y diseños.

Se está viendo un avance importante en materia ecológica ya que se le está dando un impulso al uso de tecnologías amigables con el medio ambiente. Un ejemplo de esto es el impulso del uso de termotanques solares o el uso de paneles solares para la producción de energía.

Asimismo las legislaciones están acompañando y adaptándose a las nuevas tendencias. Esto puede verse por ejemplo en el municipio de Villa Allende cuyo concejo deliberante está tratando una reforma al código de edificación, para adaptarse las necesidades de la sociedad moderna.

Análisis de PORTER

Mediante este estudio, puede determinarse el poder que tiene una empresa en el mercado sobre el cual trabaja. El mismo se compone de 5 fuerzas:

✚ **Poder de Negociación de los Proveedores:** la industria de la construcción cuenta con proveedores que ejercen una gran influencia sobre las empresas y sus proyectos. Uno de estos aspectos (los proveedores de profesionales para la construcción) es resultado de la cuota significativa de mano de obra que requiere cada proyecto.

Esto lleva a que empresas que proveen de personal calificado y los sindicatos que agrupan a estos trabajadores, impongan mucha presión sobre las organizaciones tanto en materia de costos como demoras en la producción.

Dentro de los principales proveedores de servicios para la construcción (diseño y dirección técnica de obra) podemos encontrar:

- CP Arquitectura
- SMC Estudio de Arquitectura
- VOA Arquitectura y Desarrollos Inmobiliarios
- ROGGIO S.A.
- DYASA Empresa Constructora
- AYASSA FOMBELLA & CÍA
- TECSMA Construcciones S.A.

Asimismo, los fabricantes de materia prima, ejercen una influencia significativa sobre la empresa, principalmente en costos, ya que son un rubro donde predominan pocas marcas que manejan el mercado en su totalidad, regulando los precios.

Un ejemplo de esto es la producción de cemento, concentrada en 3 fabricantes: Holcim Argentina, Cemento Avellaneda y Loma Negra.

Entre los principales comercios, proveedores de materiales para la construcción, encontramos:

- EASY
- FERROCONS
- ZARATE
- MERLINO
- EL CONSTRUCTOR
- EDIFICOR
- DARSIE & CÍA

En materia ecológica, son pocos los proveedores que tienen desarrollado un producto acorde a la demanda, lo que hace que sean bienes escasos y muy demandados. Esto se ve reflejado al momento de estudiar el mercado, la reducida cantidad de empresas que ofrecen dichos productos en comparación de aquellas que venden bienes más tradicionales como, por ejemplo, termotanques a gas. Algunos de estos proveedores son:

- TERMOSOL
- ACQUATERRA
- SYCER Energías Renovables
- ALLENDE ENERGY

En resumen, los proveedores de la industria son una fuerza de alta penetración en la materia, siendo relevante su accionar al momento de tomar decisiones enfocándose en los objetivos.

Asimismo es una fuerza que puede clasificarse como de alta incidencia, ya que en la matriz de costos, los proveedores tienen una importante incidencia dentro de la industria de la construcción y del proyecto.

✚ **Poder de Negociación de los Clientes:** el público al cual apunta el proyecto es de clase media, familias con uno o dos hijos, que ambos trabajen y estén buscando un lugar donde desarrollar un hogar. Este mercado busca un lugar donde puedan tener seguridad pero que cuenten con recursos también para cubrir sus necesidades sociales de reuniones e interacciones.

Actualmente con el aumento de créditos, los clientes han ganado fuerza ante el mercado, dado que han mejorado el acceso a préstamos que les permiten obtener liquidez para encarar la compra de una vivienda. Esto ha llevado a que la demanda se haga más profesional en su elección, llevando a que los emprendimientos estén a la altura de dichos clientes. Esto se ve reflejado al momento de estudiar la competencia y visualizar la calidad de los emprendimientos, en aspectos como, por ejemplo, la implementación de materiales de primera calidad.

Esta fuerza tiende a clasificarse como de grado alto, producto de que está aumentando la oferta de créditos en el mercado, generando un aumento de clientes. Esto hace que aumente su poder, además tienen mayores demandas y exigencias al momento de buscar una vivienda.

Entre los principales bancos que otorgan créditos UVA, dotando de poder de compra a los clientes, están:

- Banco NACIÓN
- Banco PROVINCIA DE CÓRDOBA
- Banco MACRO
- Banco GALICIA
- Banco SANTANDER RÍO
- Banco ICBC
- Banco SUPERVILLE
- Banco BBVA FRANCÉS
- Banco HIPOTECARIO

✚ **Competidores del Mercado:** aquellos emprendimientos que ofrecen complejos de viviendas unifamiliares están alcanzando cada día mayor magnitud, debido a que deben atender una demanda cada día más creciente.

Este modelo de housing, según se lo conoce en la industria de la construcción, tiene varios referentes en Villa Allende (puede verse en la gran cantidad de emprendimientos en la zona) llevando a que las empresas deban lograr cada día una oferta más diferenciadora que motive la compra por parte del mercado.

Aquí la fuerza de Porter de referencia, tiene un impacto de alto grado dentro del modelo, ya que la cantidad de desarrollos de similares características está en aumento, provocando un mercado cada vez más competitivo.

En cuadro adjunto se detallan emprendimientos con ofertas similares al proyecto inmobiliario:

CUADRO N° 1: COMPETIDORES DEL MERCADO							
Complejo	Comodidades		Ubicación	Superficie M2		Precio	Inmobiliaria
	Hab	Baños		Lote	Vivienda		
San Clemente Village	3	3	Villa Allende	300	150	\$ 3.500.000	M y L Estudio Inmobiliario
Housing en Villa Allende	3	2	Villa Allende	240	145	\$ 2.464.000	Pedersen Bienes Raíces
Housing Las Delfinas	2	2	Villa Allende	300	100	\$ 2.390.000	Pedersen Bienes Raíces
Villa Allende Centro	2	2	Villa Allende	200	65	\$ 1.971.200	Calsina Hermanos
Las Palmeras	2	1	Villa Allende	90	90	\$ 2.112.000	Pedersen Bienes Raíces
Complejo Las Delicias	2	2	Villa Allende	250	100	\$ 2.288.000	Calsina Hermanos
Complejo Villa Allende	2	2	Villa Allende	285	76	\$ 1.800.000	Viguera y Asociados
Housing La Inesita	2	2	Villa Allende	250	90	\$ 1.513.600	Pedersen Bienes Raíces
Housing Curaquen 2	3	3	Arguello	200	135	\$ 2.200.000	Buro Inversiones Inmobiliarias
Housing Curaquen 2	4	3	Arguello	200	140	\$ 2.640.000	Calsina Hermanos

Fuente: www.zonaprop.com.ar - www.clasificados.lavoz.com.ar

En anexo n° 9 figura, como ejemplo, la comercialización de una unidad dentro de uno de los emprendimientos detallados en el cuadro superior.

 **Competidores Sustitutos:** al ser la vivienda un producto tan específico y que su industrialización se ve limitada, se abre un abanico grande de alternativas para los clientes.

Esta demanda también puede ser cubierta por empresas que desarrollen complejos de departamentos en torres de distintas envergaduras y también por aquellas empresas que reciclan casas antiguas para que estén acorde al mercado actual.

Aquí los productos que se presentan como competencia son departamentos y casas de 2 a 3 dormitorios, que sean aptos para créditos UVA y ubicados en la zona de influencia del emprendimiento. Estos pueden considerarse sustitutos porque con un producto con características diferentes (no ofrecen amenities o no son a estrenar, por ejemplo) buscan satisfacer la misma demanda de viviendas

Esta es una fuerza también de impacto de grado alto, producto que la oferta presente que puede cubrir la misma necesidad es muy variada. Se detallan algunas de las casas y departamentos a continuación:

CUADRO N° 2: COMPETIDORES SUSTITUTOS							
Complejo	Comodidades		Ubicación	Superficie M2 (*)		Precio	Inmobiliaria
	Hab	Baños		Lote	Vivienda		
Dpto Villa Allende Golf	2	2	Villa Allende	182		\$ 4.576.000	LV Consultora Inmobiliaria
Dpto San Isidro	2	2	Villa Allende	60		\$ 2.376.000	Descalzi & Ortega Propiedades
Dpto Malibu III	3	2	Villa Allende	130		\$ 3.520.000	AM Servicios Inmobiliarios
Dpto Cóndor Alto	2	1	Villa Allende	70		\$ 2.190.000	DUIT Propiedades
Casa Cumbre de Villa Allende	2	1	Villa Allende	328	95	\$ 1.500.000	Calsina Hermanos
Casa Cóndor Bajo	3	2	Villa Allende	500	207	\$ 2.288.000	Calsina Hermanos
Casa Aguas de Ramón	2	1	Villa Allende	600	110	\$ 1.850.000	Mediterránea III
Casa Golf de Villa Allende	3	2	Villa Allende	670	220	\$ 3.872.000	AM Servicios Inmobiliarios
Casa Cumbres del Golf	2	2	Villa Allende	1006	142	\$ 2.816.000	Calsina Hermanos
Casa Las Corzuelas	3	2	Unquillo	1040	180	\$ 4.752.000	Inmobiliaria FUSTER S.R.L.

(*) En caso de los departamentos la superficie corresponde a los metros cuadrados de la unidad habitacional

Fuente: www.zonaprop.com.ar - www.clasificados.lavoz.com.ar

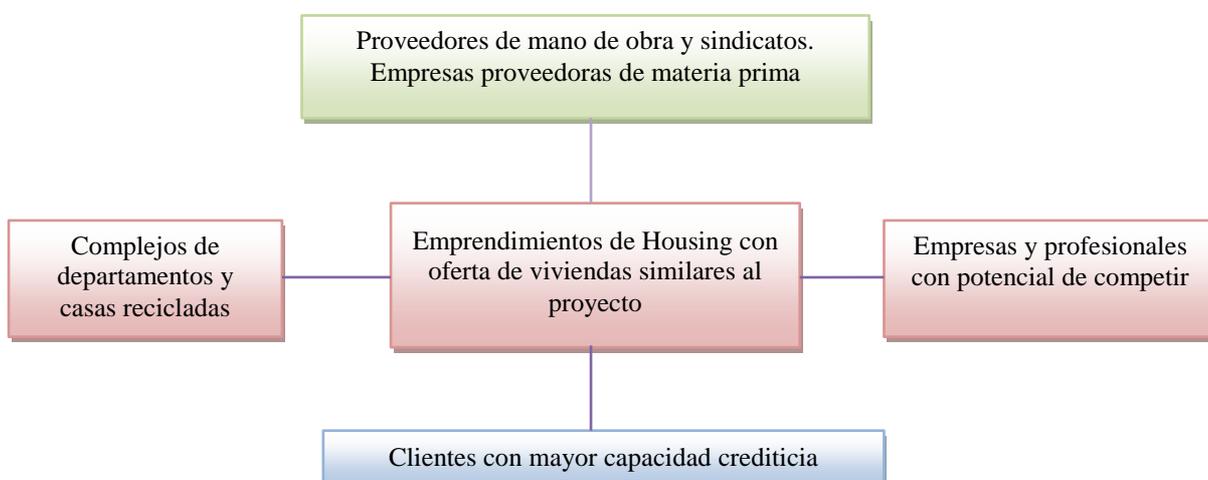
Competidores Potenciales: en este caso, la gran cantidad de empresas constructoras y particulares que cuentan con recursos para desarrollar sus emprendimientos, llevan a que esta variable cobre fuerza. Si bien se dedican a aspectos particulares de la industria (como desarrollo de infraestructura vial) cuentan con la tecnología y los recursos para desarrollar complejos de viviendas.

Actualmente, producto de la mayor demanda que se está generando, el riesgo de ingreso de nuevos competidores al mercado inmobiliario es alto, clasificando a la fuerza como de alto grado de impacto dentro del proyecto. Esto es producto de que muchas empresas cuentan con el know how de la construcción de complejos de viviendas y pueden establecerse en la zona de influencia, generando nuevos emprendimientos que cubran la misma necesidad habitacional.

Por ejemplo, CONOC Habitar es una empresa constructora que tiene sus orígenes en Jesús María y Colonia Caroya que ofrecen casas llave en mano con un sistema de financiación propia en base al valor de la bolsa de cemento. Actualmente desarrollan emprendimientos en Alta Gracia pero cuentan con el conocimiento para elaborar una propuesta igual en Villa Allende y zonas aledañas.

Otro caso, es el de desarrollistas como PROACO o GAMA, que se caracterizan por elaborar complejos de departamentos de envergadura como los respectivos complejos Opera y Ciudad Gama. Ambos cuentan con los recursos para generar una emprendimiento de igual características en la región de Villa Allende y zonas cercanas.

Imagen N° 2: Fuerzas de Porter del Emprendimiento



Resumen del Micro Entorno

La construcción es una industria que históricamente ha sido el motor de la economía del país, tanto privada como pública. Una clara muestra de esto es el impulso que le está dando el gobierno a las obras viales de infraestructura como base para el desarrollo del país.

Actualmente se presentan variables que permiten incentivar el sector privado como son los créditos UVA. Los bancos, tanto públicos como privados, están amoldando su oferta de créditos a las nuevas necesidades y reglamentaciones.

El inconveniente es que el entorno presenta variables que son de gran impacto en la economía de las empresas. Estos sectores, como el caso de algunos proveedores oligopólicos o monopólicos (el acero para la industria lo produce un fabricante, SIDERAR) y de los sindicatos, llevan a que muchas veces los precios aumenten desproporcionalmente con respecto a la inflación, complicando toda planificación que pueda desarrollarse.

Asimismo esta industria, donde se encuadra el proyecto, presenta gran dinamismo y una posibilidad muy amplia de productos que puedan ser ofrecidos. Esto genera que sea un mercado álgido de mucha competencia, que si bien presenta bienes con características en común como ambientes o baños, al momento de diseñar las viviendas y de incorporar mayores servicios, la oferta sea claramente diversificada.

Esto provoca que para poder competir en el mercado logrando una diferenciación, debe hacerse una oferta moderna y acorde a los estándares de los consumidores, para así lograr obtener beneficios.

Además la oferta tiene un camino a la profesionalización implementándose en algunos proyectos técnicas de construcción más modernas y más eficientes lo que aumenta la exigencia al momento de desarrollar un emprendimiento para captar esa demanda latente presente en el mercado.

En cuanto a los inconvenientes presentes, se encuentra el apartado legal donde las habilitaciones y aprobaciones requeridas implican demoras por trámites burocráticos. Esto afecta la rentabilidad del proyecto al aumentar los plazos de ejecución y venta.

El desafío es grande producto de las variables a considerar pero hay grandes oportunidades de emprendimientos que están surgiendo producto de los movimientos que se están generando dentro del mercado y la industria.

Análisis Interno

La financiación del proyecto es por medio de capitales privado proveniente de inversores a los cuales, de acuerdo a la proporción de capital invertido, se les corresponderá la misma participación de unidades habitacionales. El emprendimiento tiene dentro de sus objetivos que estos inversores obtengan una rentabilidad al momento de vender las unidades por medio de créditos UVA a las familias beneficiarias de dichos préstamos.

Los inversores serán captados por medio de contactos y ruedas de capitalización donde se les ofrecerá los departamentos en pozo para que luego de ser construidos y vendidos por medio de las distintas inmobiliarias de la zona, obtengan la rentabilidad esperada.

En cuando al diseño y la gestión técnica del proyecto, la misma estará a cargo de un estudio de arquitectura de Córdoba que es sede local de un estudio mayor de Buenos Aires cuyos trabajos han recibido innumerables premios a nivel internacional.

La construcción del mismo la realizará una cuadrilla de albañiles especializados contratados mediante un proceso de tercerización de servicios que serán comandados por los arquitectos del estudio profesional.

De esta manera se busca articular las variables para que por medio de la contratación de personal especializado en la materia, se pueda desarrollar el proyecto buscando cumplir detalladamente cada uno de los objetivos propuestos al momento de iniciar el emprendimiento.

Resumen del Análisis Interno

Al tratarse de un proyecto inmobiliario permite el outsourcing de servicios, contratando a distintos profesionales que ejecuten cada una de las etapas del mismo.

El desafío se enfoca en conseguir inversores que crean en el proyecto, en su rendimiento y estén dispuestos a arriesgar su capital en pos del desarrollo del emprendimiento.

Además otro desafío se encuentra en los plazos, ya que la rentabilidad debe estar acorde a un proyecto que se ejecutará en 2 años, por lo cual para los inversionistas, es capital inmovilizado hasta el momento de la venta de las viviendas.

Análisis FODA

Fortalezas:

- ✓ Oferta diferenciada al ofrecer alternativas basadas en economías verdes en el emprendimiento.
- ✓ Calidad de construcción y desarrollo de las viviendas.
- ✓ Un know-how profundo de la zona donde se desarrollara el proyecto.
- ✓ Una oferta acorde a los nuevos créditos del mercado

Debilidades:

- ✓ La venta por medio de créditos bancarios se logra una vez construido el proyecto y obtenida la escritura del mismo.
- ✓ Dependier de la tercerización en la construcción lo que puede llevar a un aumento en los costos.

Oportunidades:

- ✓ Gran oferta de créditos inmobiliarios para la compra de viviendas dirigidos principalmente a la clase media.
- ✓ Impulso por parte del gobierno para el uso de tecnologías verdes con incentivos determinados para su implementación en viviendas.

Amenazas:

- ✓ En la zona hay una oferta importante en materia de complejos de viviendas con tipologías similares al desarrollo del proyecto.
- ✓ La demora de los entes gubernamentales para otorgar los permisos y habilitaciones correspondientes, demorando plazos y aumentando costos.

Resumen Matriz FODA

Como vemos el emprendimiento tiene sólidas fortalezas propias para su desarrollo como lo son ser viviendas aptas para créditos y ofreciendo tecnologías verdes en su desarrollo. Esto le permite tener herramientas para poder ingresar al mercado con una sólida fundamentación como una de las mejores alternativas que ofrece el mercado hoy en día.

En contraposición, depende de algunos factores claves y que no están dentro de su control, como lo son las habilitaciones o las escrituras, con sus correspondientes demandas burocráticas que pueden atentar contra el rendimiento financiero del proyecto.

Esto genera que el proyecto haga pie en sus fortalezas para poder combatir y contrarrestar sus debilidades, buscando los mejores beneficios dentro de las posibilidades del emprendimiento.

RESUMEN DEL DIAGNÓSTICO INTEGRAL DEL PROYECTO

Analizando el macro entorno, se presenta un ambiente que permite una serie de oportunidades para el desarrollo de emprendimientos y de inversiones privadas, impulsadas por medidas del orden público. Las mismas, si bien están generando ciertos conflictos de orden social, trabajan con la promesa del gobierno de que van a permitir mejorar la competitividad del mercado y desarrollar la economía, logrando así un ambiente propicio para las inversiones.

Debe reconocerse que aún hay variables que deben ser corregidas y mejoradas, como la inflación y el déficit fiscal, estas medidas (como nuevas leyes o las inversiones en obras de infraestructura pública) buscan un rumbo de previsibilidad y estabilidad, que permiten encaminar la economía en pos del desarrollo.

Esto se ve reflejado con el gran impulso que se le está dando a innumerables obras viales que se desarrollan a lo largo del país.

Asimismo se busca darle impulso al sector privado flexibilizando el acceso al crédito para la sociedad generando así un motor de la economía en materia de desarrollos privados que se enfoquen en cubrir esa demanda latente. Esto puede verse reflejado en el aumento de la oferta de créditos por parte de los bancos tanto públicos como privados.

Lo que debe reconocerse también es la gran competencia que presenta el mercado inmobiliario de Córdoba, ya que cuenta con una oferta bien nutrida en viviendas para las familias. La variedad de emprendimientos se compone por complejos de departamentos, housing y casas tanto en barrios abiertos como privados con seguridad, cada uno con su cuota de diseño particular.

En cuanto a las empresas, la industria cuenta con una gran cantidad de profesionales que se encargan de todas las etapas que incluye un emprendimiento inmobiliario. Además la industria en sí se está profesionalizando en el uso de nuevas herramientas y técnicas constructivas. Esto, por ejemplo, puede verse en el reciente impulso del gobierno nacional a registrar la construcción en seco como tradicional para facilitar las correspondientes autorizaciones legales.

El profesionalismo del sector permite que un administrador capte a inversores, desarrolle un proyecto y canalice el dinero obtenido a una empresa constructora, por medio del outsourcing, para lograr así desarrollar un emprendimiento que cumpla los objetivos de rentabilidad esperada.

Introducción al Proyecto

Análisis de Factibilidades

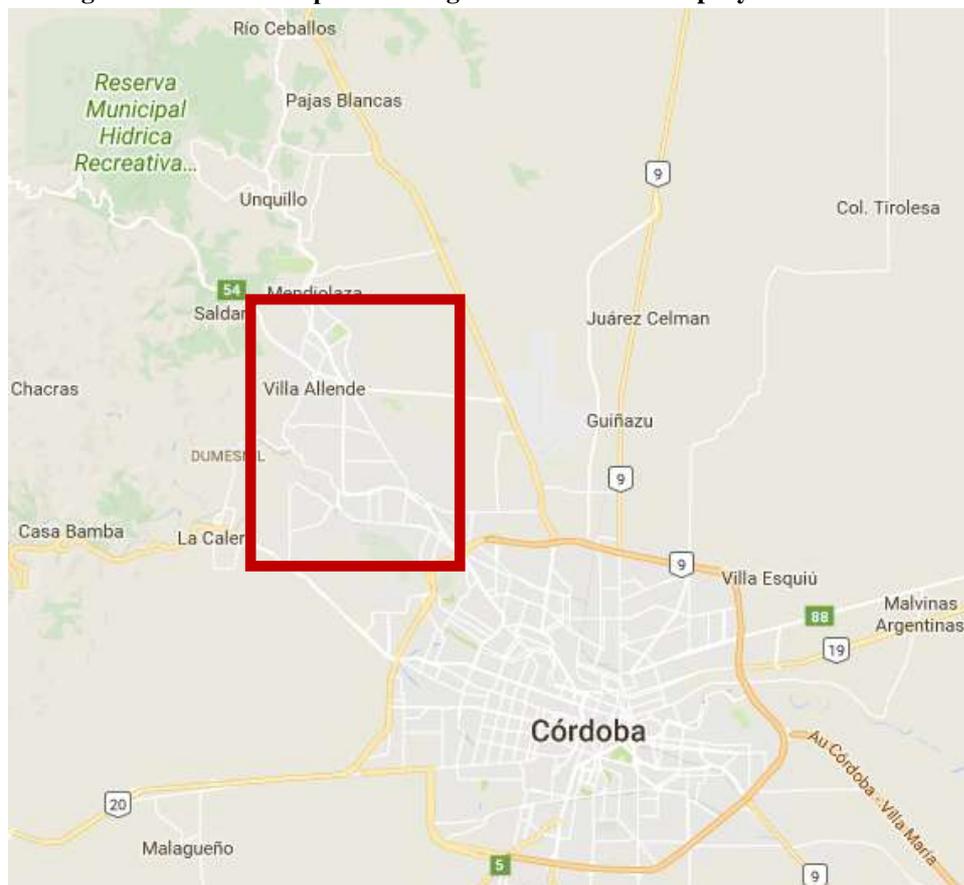
El proyecto busca satisfacer la demanda de viviendas de la clase media, que pueden acceder a créditos con la modalidad de Unidades de Valor Adquisitivo. El objetivo se centra en atender esa demanda con una propuesta innovadora y que busque implementar tecnologías amigables con el medio ambiente

TÉCNICO

Análisis de la ubicación del proyecto

La zona norte de Córdoba es un área geográfica de gran desarrollo que ha llevado a diversas localidades cercanas a unificarse en un mismo corredor, quedando comprendidas Villa Allende, Mendiolaza, Unquillo y Río Ceballos como una continuación del norte de la ciudad de Córdoba. Esto se aprecia en las siguientes imágenes:

Imagen N° 3: Vista “Mapa” de la región de influencia del proyecto en Córdoba



Fuente Google Maps – vista “Mapa”

Imagen N° 4: Vista “Satélite” de la región de influencia del proyecto en Córdoba



Fuente: Google Maps – vista “Satélite”

En el anexo n° 5 se visualiza una vista de tipo mapa, más cercana del área de influencia del emprendimiento.

Sin embargo es un área que sigue teniendo gran potencial debido a las grandes cantidades de superficie de tierras disponible y a las características de la zona, algunas de las cuales son:

- ✓ Vías de acceso al centro de la ciudad como la Avenida Recta Martinoli y la Avenida Rafael Nuñez.
- ✓ Variedad de centros comerciales en el sector como Paseo Rivera Indarte o Villa Allende Shopping.
- ✓ Acceso rápido al aeropuerto por Circunvalación y Padre Luchesse.
- ✓ Cercanía con el corredor de las sierras chicas vía ruta E-53

Todos estos ítems generan un potencial al momento de crear un desarrollo destinado a las familias porque son características que permiten ofrecer una oferta diferencial antes otras zonas de la ciudad.

Adicionalmente la zona norte de Córdoba también está viviendo un proceso de modernización estructural muy fuerte. Por un lado se presenta el cierre del anillo de circunvalación, lo que permitirá un mejor y más eficiente acceso a todos los vecinos de la zona a los demás sectores de la ciudad.

Además el gobierno nacional en conjunto con el provincial está ampliando la red de cloacas para gran parte de la zona, lo que le permitirá a gran cantidad de vecinos conectarse a dicho servicio. Esto se ve potenciado por las inversiones que realizan en desarrollo e infraestructura los municipios colindantes, ya nombrados, como Villa Allende o Mendiolaza.

Como inicio del análisis para un emprendimiento inmobiliario debe considerarse la ubicación geográfica del mismo. Respetando los lineamientos establecidos como base de localizar el emprendimiento en la zona norte de la ciudad y luego de realizar un profundo análisis de las alternativas posibles mediante investigación web y trabajo de campo, se encontraron las siguientes locaciones posibles (todos lotes de más de mil metros cuadrados):

CUADRO N° 4: VILLA WARCALDE	
Superficie	87.000 m2
Localización	Pampas de los Guanacos, Villa Warcalde, Córdoba
Coordenadas Google Maps	-31.331184, -64.307383
Precio	USD 3.915.000,00
Inmobiliaria	M y L Estudio Inmobiliario

Fuente: www.zonaprop.com.ar

CUADRO N° 5: VILLA RIVERA INDARTE	
Superficie	4.800 m2
Localización	Bell Ville esq. Las Varillas, Villa Rivera Indarte, Córdoba
Coordenadas Google Maps	-31.325320, -64.299439
Precio	USD 250.000,00
Inmobiliaria	M y L Estudio Inmobiliario

Fuente: www.zonaprop.com.ar

CUADRO N° 6: VILLA ALLENDE CENTRO	
Superficie	5.049 m2
Localización	Pablo Cabrera 167, Villa Allende, Córdoba
Coordenadas Google Maps	-31.299573, -64.299500
Precio	USD 450.000,00
Inmobiliaria	Curvan Consultora Bienes Raíces

Fuente: www.zonaprop.com.ar

CUADRO N° 7: VILLA BELGRANO A	
Superficie	1.365 m2
Localización	Tomas Garzón 6200, Villa Belgrano, Córdoba
Coordenadas Google Maps	-31.347149, -64.267268
Precio	USD 200.000,00
Inmobiliaria	Barrera Páez Desarrollos Inmobiliarios

Fuente: www.zonaprop.com.ar

CUADRO N°8: VILLA BELGRANO B	
Superficie	18.000 m2
Localización	Justo Liebig 6100, Villa Belgrano, Córdoba
Coordenadas Google Maps	-31.364196, -64.257663
Precio	USD 3.600.000,00
Inmobiliaria	Gloria Bottiglieri & Asociados

Fuente: www.zonaprop.com.ar

CUADRO N°9: VILLA ALLENDE GOLF	
Superficie	3.680 m2
Localización	Av. Malvinas Argentina esq. Recoletos, Villa Allende, Córdoba
Coordenadas Google Maps	-31.279066, -64.287179
Precio	USD 368.000,00
Inmobiliaria	Juárez Beltrán Asesores Inmobiliarios

Fuente: www.zonaprop.com.ar

Luego de realizar encuestas telefónicas con las diferentes inmobiliarias (ver en documentación adjunta) podemos obtener algunas afirmaciones sobre los mismos. En primer caso, el lote Villa Warcalde ubicado entre Córdoba y Saldán es ideal para un emprendimiento estilo barrio cerrado ya que la superficie del predio y las características topográficas así lo permiten.

Analizando el lote de Villa Rivera Indarte el cual ya tiene un planteo para un desarrollo con un ingreso jerarquizado y algunas calles internas, se encuentra en un área poco desarrollada de la ciudad con lo cual un emprendimiento de estas características, podría presentar dificultades en su comercialización.

Respecto al lote de Villa Allende Centro el cual presenta una buena ubicación, a pocas cuadras de la municipalidad, tiene un inconveniente en que parte del mismo es atravesado por un río lo que hace más complejas las obras para prevenir futuras inundaciones y limitando el área posible de desarrollo.

Haciendo foco en el lote de Villa Belgrano A que tiene como gran ventaja la cercanía con una arteria principal de la ciudad y con gran desarrollo como lo es la avenida Recta Martinoli, presenta un inconveniente en la superficie del mismo que limita la posibilidad de desarrollo y rentabilidad del proyecto.

En cuanto al lote de Villa Belgrano B tiene una ubicación privilegiada en uno de los barrios residenciales de mayor prestigio de la ciudad pero eso, combinado con la superficie del mismo, lo hacen un predio muy costoso. Esto lo hace más apto para un emprendimiento del estilo casonas que permite un uso más eficiente del lote pero que no es el objetivo que persigue el presente trabajo.

Analizando el lote de Villa Allende Golf podemos ver que su gran ventaja es la ubicación privilegiada al frente del Golf, incluyendo vistas a la cancha, lo que permite tener una ventaja comercial frente a otros desarrollos de la zona que, en conjunto con una oferta de categoría, permiten aumentar el margen de rentabilidad.

En resumen, podemos ver que la zona cuenta con una oferta muy variada de lotes de acuerdo al objetivo de emprendimiento que se persiga, presentado alternativas tanto para barrios cerrados como para locales comerciales en conjunto con viviendas residenciales.

El lote sobre el cual se desarrollará el emprendimiento es el denominado bajo el nombre de “Villa Allende Centro”, ubicado en la calle Pablo Cabrera 167 de la localidad homónima. El mismo es el detallado a continuación:

Imagen N° 5: Vista “Mapa” del lote donde se desarrollará el emprendimiento



Fuente: Google Maps – vista “Mapa”

El terreno es de características planas, lindando uno de sus laterales con un brazo del arroyo Saldán y ubicado entre las calles Pablo Cabrera y Perito Moreno. El mismo se encuentra a 12 minutos de la municipalidad de Villa Allende y a 15 minutos de la rotonda de ingreso a la ciudad. En anexo n° 12 figura el aviso del lote en cuestión que se encuentra en internet.

El acceso a las principales ingresos a la ciudad y la cercanía con los centros comerciales, como el caso del Villa Allende Shopping (VAS), lo convierten en un terreno con una ubicación de privilegiada.

Los terrenos y sus superficies se detallan a continuación:

CUADRO N° 10: SUPERFICIES DE LOTES	
LOTE	M2
101	382,00
102	382,00
103	372,00
104	364,00
105	365,00
106	487,00
107	371,00
108	374,00
109	366,00
110	372,00
111	382,00
112	382,00
Subtotal	4599,00
Circulación	450,00
TOTAL	5049,00

Fuente: elaboración propia con asesoramiento de CP Arquitectura

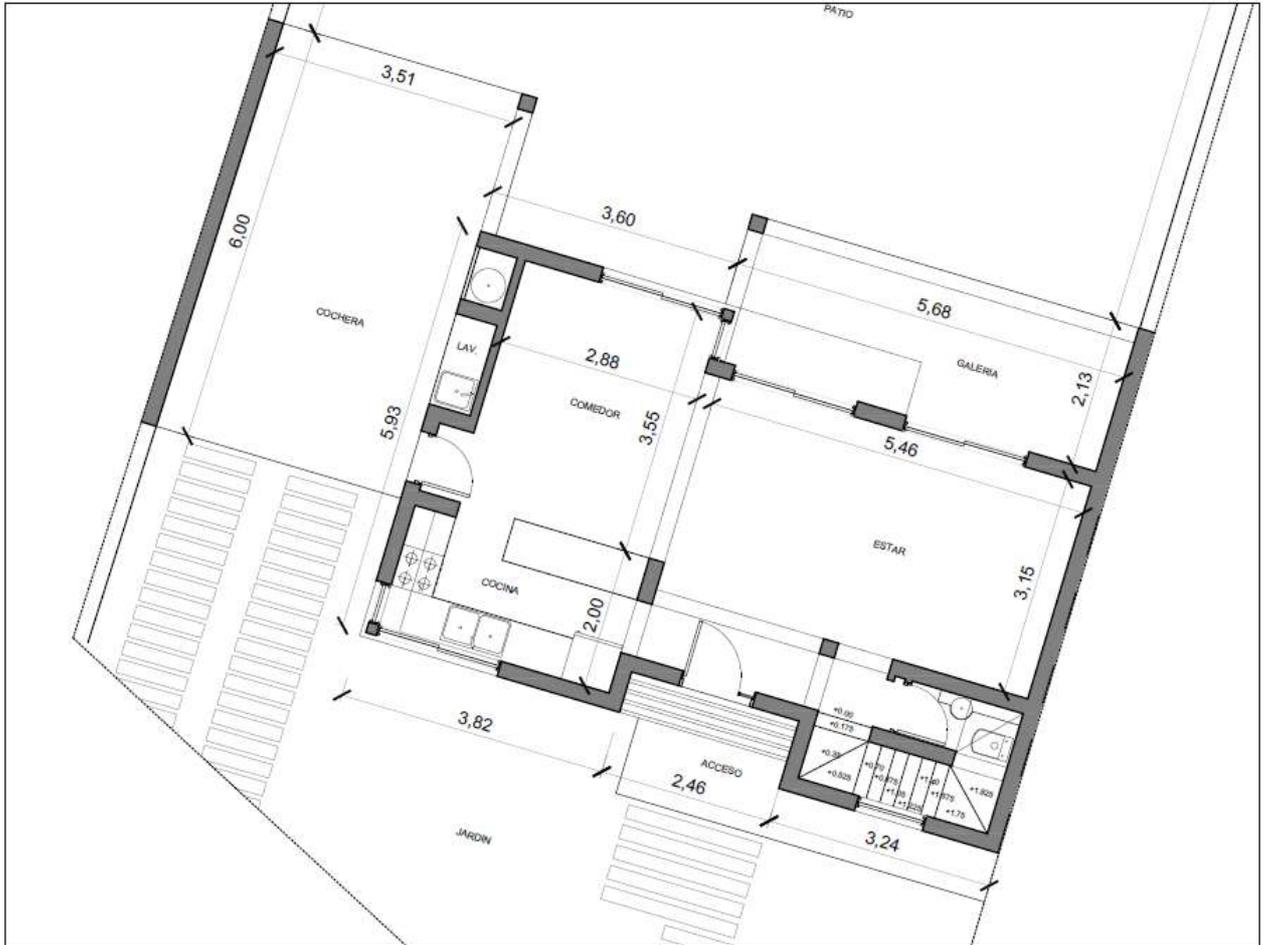
En cada uno de los lotes se desarrollará un modelo de vivienda estándar de 115 m² como oferta al público, permitiendo el diseño las ampliaciones que cada familia crea necesaria.

El mismo se desarrollará en 2 niveles, siendo la planta baja el sector de uso común y el primer piso el área privada de la casa con las habitaciones. El modelo cuenta con 3 dormitorios y un baño en planta alta. Cuenta con cochera cubierta para un auto pero espacio suficiente para ampliarla.

El modelo permite ampliaciones tanto a lo largo como a lo ancho, generando así una gran flexibilidad en su diseño para cubrir toda la gama de necesidades de una familia.

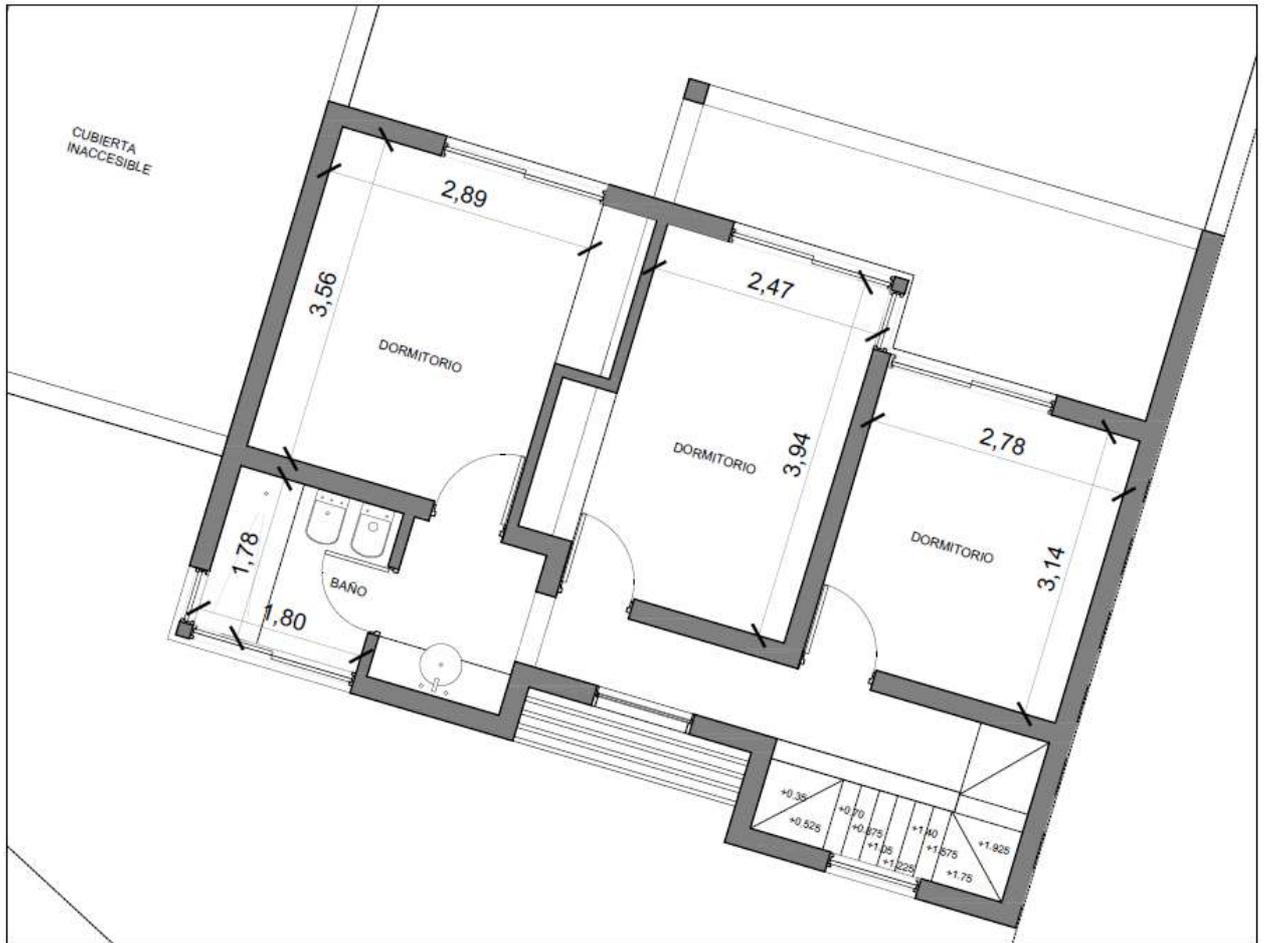
A continuación se detallan los planos de ambas superficies:

Imagen N° 7: Planta Baja modelo de Vivienda Estándar



Fuente: elaboración propia con asesoramiento de CP Arquitectura - Auto CAD

Imagen N° 8: Planta Alta modelo de Vivienda Estándar



Fuente: elaboración propia con asesoramiento de CP Arquitectura - Auto CAD

A continuación se detallan los metros cuadrados de cada uno de los ambientes de la vivienda:

CUADRO N° 11: DETALLE M2	
Ambiente	Superficie (m2)
Estar	17,20
Comedor	10,22
Cocina	7,64
Cochera	21,06
Galería	12,10
Dormitorio 1	10,29
Dormitorio 2	9,73
Dormitorio 3	8,73
Baño	3,20
Escalera	6,48
Circulación	9,05
TOTAL	115,70

Como puede verse, el modelo de vivienda se presenta como una alternativa modular que permite a una familia con 2 hijos poder tener su primera vivienda y a medida que vayan desarrollándose, adaptar el hogar a cada una de las necesidades que vayan surgiendo.

Además, se dispone de un amplio espacio verde, libre de construcción, en cada uno de los lotes, permitiendo así la incorporación futura de piletas o quinchos como así también un disfrute máximo de este lugar.

Las zonas de circulación y uso común serán parquizadas manteniendo y respetando la flora natural del lugar. Basándose en la normativa ecológica del proyecto, se buscará distribuir las viviendas sin talar ningún árbol autóctono. A lo cual también se le adicionará un proceso de forestación con 5 nuevos árboles por cada vivienda construida.

El costo del metro cuadrado de construcción informado por el Colegio de Arquitectos de Córdoba para Noviembre de 2017, sin contar el terreno, es de \$12.922,52, que multiplicado por 116 m² da un costo por unidad de \$1.499.012,32. En el anexo n° 4 figuran los valores provenientes de la Dirección General de Estadísticas y Censos de la Provincia de Córdoba (estos valores incluyen IVA).

Adicionalmente el valor del terreno en el mercado es de u\$s 450.000 que, tomando como referencia el valor del dólar mayorista informado por el Banco Central de la República Argentina para el 16/01/2018 de \$18.72, da un valor del lote de \$8.424.000,00 (incluyendo el Impuesto al Valor Agregado).

En cuanto a las instalaciones amigables con el medio ambiente a instalar tenemos por un lado el termotanque solar cuyo costo, para un equipo de 150 litros, es de \$15.000,00, IVA incluido (fuente Mercadolibre). En anexo n° 7 figura el artículo en cuestión.

Además, se venden en internet (también Mercadolibre) sistemas para instalación solar completo compuesto por paneles, baterías y conversores, con una potencia de 1100w a un valor de \$25000 (incluyendo IVA). El mismo permite alimentar una heladera familiar estándar, 5 lámparas a la vez, un televisor y un cargador con este único sistema, por lo cual se instalarán 2, para permitir un mejor aprovechamiento de la energía. En anexo n° 6 figura este artículo.

A continuación se detallan los costos por unidad funcional (UF):

CUADRO N° 12: DETALLE COSTOS POR UNIDAD FUNCIONAL (IVA incluido)							
Unidad Funcional	M2 Vivienda	M2 Terreno	M2 Circulación	Costo Vivienda	Costo Terreno + Circulación	Costo Mejoras Ambientales	TOTAL
L1	116,00	382,00	37,50	\$ 1.499.012,32	\$ 699.914,44	\$ 65.000,00	\$ 2.263.926,76
L2	116,00	382,00	37,50	\$ 1.499.012,32	\$ 699.914,44	\$ 65.000,00	\$ 2.263.926,76
L3	116,00	372,00	37,50	\$ 1.499.012,32	\$ 683.229,95	\$ 65.000,00	\$ 2.247.242,27
L4	116,00	364,00	37,50	\$ 1.499.012,32	\$ 669.882,35	\$ 65.000,00	\$ 2.233.894,67
L5	116,00	365,00	37,50	\$ 1.499.012,32	\$ 671.550,80	\$ 65.000,00	\$ 2.235.563,12
L6	116,00	487,00	37,50	\$ 1.499.012,32	\$ 875.101,60	\$ 65.000,00	\$ 2.439.113,92
L7	116,00	371,00	37,50	\$ 1.499.012,32	\$ 681.561,50	\$ 65.000,00	\$ 2.245.573,82
L8	116,00	374,00	37,50	\$ 1.499.012,32	\$ 686.566,84	\$ 65.000,00	\$ 2.250.579,16
L9	116,00	366,00	37,50	\$ 1.499.012,32	\$ 673.219,25	\$ 65.000,00	\$ 2.237.231,57
L10	116,00	372,00	37,50	\$ 1.499.012,32	\$ 683.229,95	\$ 65.000,00	\$ 2.247.242,27
L11	116,00	382,00	37,50	\$ 1.499.012,32	\$ 699.914,44	\$ 65.000,00	\$ 2.263.926,76
L12	116,00	382,00	37,50	\$ 1.499.012,32	\$ 699.914,44	\$ 65.000,00	\$ 2.263.926,76
Total	1392,00	4599,00	450,00	\$ 17.988.147,84	\$ 8.424.000,00	\$ 780.000,00	\$ 27.192.147,84

CUADRO N° 13: RESUMEN DE COSTOS	
CARACTERÍSTICA	VALOR
Valor m2 construcción (Nov. 2017)	\$ 12.922,52
Valor terreno (uSs 450.000 a \$18,72)	\$ 8.424.000,00
Valor m2 terreno (base de 5049 m2)	\$ 1.668,45
Termotanque Solar 150 litros	\$ 15.000,00
Equipo para Energía Solar 1000w (\$25.000 por unidad)	\$ 50.000,00

Fuente: elaboración propia

Hay que aclarar que las instalaciones para la incorporación de las tecnologías que ayudan al cuidado de los recursos, ya están incluidas dentro del costo de construcción. Lo adicional son los equipamientos, que figuran en la columna correspondiente (“Costo Mejoras Ambientas”)

Los plazos de obra estipulados son de 223 días por unidad funcional, que van desde la apertura de calles internas hasta completar las instalaciones para que la vivienda sea habitable.

Al ser estructuras independientes se permite, contando con una cuadrilla de personal que trabaje en cada una, poder trabajar en simultáneo y levantar las edificaciones todas juntas.

Para cada unidad son necesarias 5 personas, donde una será el Director General de obra (si se trabaja todas las viviendas en conjunto, esta persona cubre la actividad en todo el desarrollo) y 4 profesionales, por cada una de las obras, que se encarguen de las tareas conjuntas de construcción. Haciendo un total, para todo el emprendimiento, de 50 personas contando con que el director se apoye en un maestro mayor de obra para un control más exhaustivo de las tareas.

Aquí se detallan cada una de las tareas a realizar y su tiempo planificado de ejecución:

CUADRO N° 14: ETAPAS Y PLAZOS DE LA CONSTRUCCIÓN DE CADA VIVIENDA DE 116 M2	
Actividad	Días
Tareas Preliminares	10
Movimientos de Suelo	5
Fundaciones	25
Vigas y Columnas de Hormigón Armado	7
Losas con Viguetas	12
Dinteles	3
Mampostería	25
Cubierta de Techos	10
Revoque Grueso y Fino Interior	21
Revoque Grueso y Fino Exterior	10
Cielorrasos	10
Contrapisos y Carpetas	5
Pisos	18
Revestimientos	3
Pintura	33
Carpintería Interior y Exterior	6
Instalaciones	20
TOTAL	223

Fuente: elaboración propia con asesoramiento de CP Arquitectura

Se detallan algunas imágenes modelando cómo será la visual del diseño de las viviendas:

Imagen N° 9: Vista Frontal de la Vivienda



Fuente: CP Arquitectura – SketchUp

Imagen N° 10: Vista Trasera de la Vivienda



Fuente: CP Arquitectura – SketchUp

Imagen N° 11: Vista desde el garaje del Frontal de la Vivienda



Fuente: CP Arquitectura – SketchUp

Imagen N° 12: Vista Interna de la Planta Baja



Fuente: CP Arquitectura – SketchUp

Imagen N° 13: Vista Interna de la Planta Alta



Fuente: CP Arquitectura – SketchUp

Imagen N° 14: Vista Interna desde la parte trasera de la Planta Baja



Fuente: CP Arquitectura – SketchUp

RESUMEN DEL ANÁLISIS DE LA VIABILIDAD TÉCNICA

Como puede verse, la zona norte de la ciudad presenta un gran potencial de crecimiento y desarrollo como centro neurálgico para las familias jóvenes que habitan la ciudad de Córdoba y zonas aledañas.

Además se encuentra con una gran oferta de lotes con características propicias para el desarrollo de emprendimientos inmobiliarios de envergadura.

La elección del terreno en cuestión se efectuó analizando una combinación de factores compuesto por:

- Disponibilidad del lote para su venta.
- Costo del metro cuadrado.
- Ubicación y cercanía de áreas de influencia como centros comerciales
- Posibilidades de negocio generadas por la legislación imperante en la zona.
- Acceso a servicios.

Como puede verse, la elección del terreno es un aspecto central para lograr el desarrollo de todo el potencial del proyecto en cuestión.

Asimismo, al momento de realizar el diseño de las viviendas y su distribución en el terreno, se tomaron en cuenta aspectos como:

- Uso de áreas comunes y de circulación.
- Espacio interior.
- Facilidad de ampliación.
- Disponibilidad de habitaciones para una familia con 2 hijos.
- Uso de tecnologías medio ambientales en su construcción.

Respetando todos los aspectos detallados, es que se ha logrado articular una oferta de viviendas acorde a las necesidades del público meta respetando y cuidando los intereses tanto del proyecto como de los inversores.

COMERCIAL

En el apartado comercial, la demanda de viviendas para familias jóvenes con hijos se ha multiplicado gracias a la posibilidad de acceder a un bien propio con una cuota similar a un alquiler.

Asimismo, la oferta de inmobiliarias en la zona de influencia es sustancial y con gran trayectoria, como es el caso de JB SRUR, LOPEZ VILLAGRA, BURÓ o DIEHL. Además, es un emprendimiento con un amplio mercado y con características que pueden lograr que familias de distintas zona de la ciudad se radiquen allí.

El emprendimiento puede verse potenciado haciendo un análisis de las “4 P” del marketing de Philip Kotler, con los parámetros que se ven a continuación:

- ✚ **PRECIO:** analizando la oferta del mercado, se debe buscar un precio que sea acorde al mismo, ofreciendo un producto distinto a lo visto en el mercado a un precio muy competitivo.

Aquí se buscará posicionar al emprendimiento como una oferta de calidad y diferenciadora dentro del mercado con un precio más que competitivo para el segmento del mercado al cual se enfoca.

- ✚ **PLAZA:** además del mercado de la ciudad de Córdoba, también debe considerarse aquellas familias cuyos trabajos se ubican cerca del área de influencia del emprendimiento y que gracias al acceso que tiene la zona a distintas rutas, permite estar en pocos minutos tanto en el centro como en las sierras chicas.

Se buscará implementar publicidad y acuerdos comerciales para dar a conocer el emprendimiento en aquellas localidades cercanas que permitan captar esa demanda potencial.

- ✚ **PRODUCTO:** el desarrollo se concentra en ofrecer un producto que se diferencie de todo lo presente actualmente en el mercado mediante un uso de tecnologías verdes que cuiden el medio ambiente. De esa manera se busca tener un producto que se diferencie y logre posicionarse como un referente del mercado,

Respecto a este punto, las viviendas permitirán, gracias a su diseño, ampliaciones apoyándose en la tecnología ecosustentable ya instalada desde la construcción como calefones solares o paneles fotovoltaicos.

✚ **PROMOCIÓN:** mediante el uso de inmobiliarias y posicionado el emprendimiento en los buscadores de referencia, puede lograrse una promoción que permita un gran marketing del mismo y logre captar la demanda latente que hay en el mercado.

Se creará una oferta publicitaria integral donde se abarquen numerosos medios de comunicación para dar a conocer el emprendimiento. Consiste en incorporar publicidad en revistas especialidades, carteles dinámicos en la vía pública o avisos vía internet en portales especialidades en vivienda.

En cuanto a la demanda, se estima que Córdoba y su área metropolitana la compone una población de 1.535.868 habitantes según el censo del año 2010. Adicionalmente, según la Cámara de Empresarios Desarrollistas Urbanos de Córdoba (CEDUC), hay en la actualidad 3.000 departamentos en la ciudad de Córdoba, de los cuales tan solo el 1% de los mismos se encuentran en condiciones de ser apto para entrar en el rango de los créditos UVA.

Esto marca la oferta escaza que hay en el mercado de productos enfocados en este segmento del mercado. Producto de esto es que la demanda de unidades nuevas a comprar por medio de un crédito se encuentre altamente insatisfecha.

Según datos del Banco de la Nación Argentina, en 2017 se otorgaron \$56.300 millones en préstamos bajo la modalidad UVA, siendo el stock de créditos un 107% superior al del año anterior. Esto ejemplifica la demanda latente de mercado que hay de estos productos.

Como puede verse el ambiente para el desarrollo del emprendimiento es propicio ya se encuentra, por un lado, una demanda latente que no se ha cubierto aún (como lo es las viviendas nuevas a financiar por créditos UVA). Y por otro lado, una oferta que no cumple con las condiciones que el mercado le impone, permitiendo el ingreso de nuevo desarrollos que puedan cubrir esa demanda.

Adicionalmente, la oferta de emprendimientos con tecnología ecosustentable es aún más reducida lo que permite atacar un nicho de mercado que cada vez tiene más importancia en la sociedad como es el respeto por el medio ambiente y su aplicación en la vida cotidiana.

En cuanto a la promoción del desarrollo, se destinará un presupuesto de \$300.000 para una campaña integral de marketing, compuesto por:

✚ Promoción en medios audiovisuales: \$225.000

✚ Creación de página web: \$50.000

✚ Promoción en redes sociales: \$25.000

Lo que se busca es posicionar el emprendimiento en la mente de los consumidores establecidos como público meta, para que comprendan la propuesta integral del emprendimiento y logren entender el valor agregado que ofrece.

Adicionalmente, se implementarán campañas de promoción donde se invitará a los futuros clientes a visitar el emprendimiento en cada una de sus etapas de construcción, para que vayan conociendo el proceso integral de desarrollo.

Además, se dará apoyo en el uso de proyecciones y simulaciones que permitan visualizar cada una de los elementos que componen el desarrollo, permitiéndoles a los futuros propietarios una visualización de la vivienda que van a adquirir.

Un recurso con mucho potencial y bajo costo operacional es internet. Por medio de este, se pueden crear avisos y presentaciones que lleguen de forma masiva a los clientes. De esta manera se puede ofrecer el desarrollo a un gran número de clientes, que por cuestiones personales no puedan acercarse al mismo pero estén interesados en comprar una vivienda.

A través de internet se permiten conocer las características del emprendimiento y madurar la operación con los clientes, facilitando los plazos y haciendo más eficiente el uso de los recursos. Hay páginas web especializadas en inmuebles como zonaprop.com.ar o argenprop.com pero también en Córdoba se puede hacer uso de medios locales como clasificados.lavoz.com.ar o clasificados.cadena3.com, para potenciar aún más la penetración en el mercado meta.

Para apoyar también la difusión del emprendimiento vía internet, se contratará a un estudio de diseño para que desarrolle un modelo virtual en 3 dimensiones (Render) del completo y cada una de las unidades, para que los potenciales clientes puedan recrear una experiencia similar a la de estar físicamente en el lugar.

De esta forma se buscará que los clientes interactúen virtualmente con los inmuebles, tomando como referencia sus opiniones para mejorar detalles que pueda quedar para pulir de cara a la venta del complejo en su conjunto.

El plazo establecido como objetivo para la venta de todo el complejo es de 2 años luego tener completadas cada una de las viviendas. Esto hace que el horizonte del proyecto en su conjunto sea de unos 3 años aproximadamente.

En cuanto al margen bruto que se busca es de un 30% por sobre los gastos, llevando la rentabilidad estimada en valores netos según el detalle adjunto debajo:

CUADRO N°15: DETALLE DE MARGEN BRUTO ESPERADO POR UNIDAD FUNCIONAL (UF)						
UF	Costo de Construcción	Costo Comercial (10% sobre CC)	Costo Administrativo (5% sobre CC)	Previsión Impositiva y otros gastos (20% sobre CC)	Costo Total	Margen Bruto 30%
L1	\$ 2.263.926,76	\$ 226.392,68	\$ 113.196,34	\$ 452.785,35	\$ 3.056.301,12	\$ 916.890,34
L2	\$ 2.263.926,76	\$ 226.392,68	\$ 113.196,34	\$ 452.785,35	\$ 3.056.301,12	\$ 916.890,34
L3	\$ 2.247.242,27	\$ 224.724,23	\$ 112.362,11	\$ 449.448,45	\$ 3.033.777,06	\$ 910.133,12
L4	\$ 2.233.894,67	\$ 223.389,47	\$ 111.694,73	\$ 446.778,93	\$ 3.015.757,81	\$ 904.727,34
L5	\$ 2.235.563,12	\$ 223.556,31	\$ 111.778,16	\$ 447.112,62	\$ 3.018.010,21	\$ 905.403,06
L6	\$ 2.439.113,92	\$ 243.911,39	\$ 121.955,70	\$ 487.822,78	\$ 3.292.803,80	\$ 987.841,14
L7	\$ 2.245.573,82	\$ 224.557,38	\$ 112.278,69	\$ 449.114,76	\$ 3.031.524,65	\$ 909.457,40
L8	\$ 2.250.579,16	\$ 225.057,92	\$ 112.528,96	\$ 450.115,83	\$ 3.038.281,87	\$ 911.484,56
L9	\$ 2.237.231,57	\$ 223.723,16	\$ 111.861,58	\$ 447.446,31	\$ 3.020.262,62	\$ 906.078,79
L10	\$ 2.247.242,27	\$ 224.724,23	\$ 112.362,11	\$ 449.448,45	\$ 3.033.777,06	\$ 910.133,12
L11	\$ 2.263.926,76	\$ 226.392,68	\$ 113.196,34	\$ 452.785,35	\$ 3.056.301,12	\$ 916.890,34
L12	\$ 2.263.926,76	\$ 226.392,68	\$ 113.196,34	\$ 452.785,35	\$ 3.056.301,12	\$ 916.890,34
Total	\$ 27.192.147,84	\$ 2.719.214,78	\$ 1.359.607,39	\$ 5.438.429,57	\$ 6.709.399,58	\$11.012.819,88

CUADRO N°16: DETALLE DE MARGEN BRUTO POR PRECIO DE VENTA				
Unidad Funcional	Costo Total	Precio de Venta	Margen en Pesos	Margen en Dólares (\$20)
L1	\$ 3.056.301,12	\$ 4.000.000,00	\$ 943.698,88	USD 47.184,94
L2	\$ 3.056.301,12	\$ 4.000.000,00	\$ 943.698,88	USD 47.184,94
L3	\$ 3.033.777,06	\$ 3.975.000,00	\$ 941.222,94	USD 47.061,15
L4	\$ 3.015.757,81	\$ 3.925.000,00	\$ 909.242,19	USD 45.462,11
L5	\$ 3.018.010,21	\$ 3.950.000,00	\$ 931.989,79	USD 46.599,49
L6	\$ 3.292.803,80	\$ 4.285.000,00	\$ 992.196,20	USD 49.609,81
L7	\$ 3.031.524,65	\$ 3.950.000,00	\$ 918.475,35	USD 45.923,77
L8	\$ 3.038.281,87	\$ 3.975.000,00	\$ 936.718,13	USD 46.835,91
L9	\$ 3.020.262,62	\$ 3.950.000,00	\$ 929.737,38	USD 46.486,87
L10	\$ 3.033.777,06	\$ 3.975.000,00	\$ 941.222,94	USD 47.061,15
L11	\$ 3.056.301,12	\$ 4.000.000,00	\$ 943.698,88	USD 47.184,94
L12	\$ 3.056.301,12	\$ 4.000.000,00	\$ 943.698,88	USD 47.184,94
Total	\$ 36.709.399,58	\$ 47.985.000,00	\$ 11.275.600,42	USD 563.780,02

Fuente: elaboración propia

RESUMEN DEL ANÁLISIS DE LA VIABILIDAD COMERCIAL

Para obtener la rentabilidad esperada cuidando a los inversores y aprovechando todo el potencial del emprendimiento, la base para cumplir los objetivos es lograr vender todo el desarrollo dentro de los tiempos establecidos como meta.

La forma de lograr esto es potenciar el emprendimiento a través de una campaña integral de marketing, que permita llegar al mercado meta y dar a conocer al público el emprendimiento.

La rentabilidad esperada, es una economía como la argentina puede ser considerada en dólares, ya que el valor de los inmuebles están atados a dicha moneda por las debacles que ha sufrido la economía, producto de grandes crisis y periodos de inflaciones. Esto hace que las propiedades sean un gran resguardo de valor para aquellos inversores con perfiles conservadores que quieran mantener el valor de sus dólares.

En resumen, el emprendimiento cuenta con un gran potencial que requiere de un gran trabajo de difusión para lograr que el mismo sea aprovechado. Pero siempre teniendo en cuenta los costos y haciendo el uso más eficiente posible de los recursos para de esa manera maximizar la rentabilidad del emprendimiento en su conjunto.

ORGANIZACIONAL

Debido a que es un desarrollo inmobiliario y enfocado en inversores privados, su fisonomía permite un gran outsourcing de las actividades, desde el diseño que provee un arquitecto hasta la construcción en sí, realizada por una empresa especializada que posea maestros mayores de obra, albañiles, electricistas y gasistas.

La estructura de la empresa que lleve a cabo la construcción del proyecto debe ser de la siguiente manera:

- ✚ **Director General de Obra:** quien debe ser un profesional en la materia con los conocimientos técnicos suficientes para un emprendimiento de esta envergadura. Debe ser un Arquitecto o Ingeniero Civil con matrícula habilitante para llevar a cabo la profesión.
- ✚ **Maestro Mayor de Obra:** debe ser una persona técnica en la materia que apoye el trabajo del director y que se encargue de coordinar a cada uno de los albañiles de las distintas viviendas.
- ✚ **Albañiles Profesionales:** debe haber 4 especialistas por la construcción de cada una de las unidades, donde uno de ellos debe ser profesional en instalaciones para llegar a cabo el control del gas, agua y electricidad.

El total de profesionales que deben trabajar en el emprendimiento para poder cumplir con los objetivos establecidos en la planificación, es de 50 personas.

De acuerdo a lo informado por el Colegio de Arquitectos de Córdoba, el costo de mano de obra (resumido por sus iniciales en *MDO*) para un emprendimiento de estas características es del 45% del precio de construcción. Esto es debido a que el mismo se desarrolla en lote de características planas y que las edificaciones no presentan complicaciones de diseño que dificulten su materialización.

Es importante destacar que dentro de los valores del metro cuadrado ya se encuentran contabilizados los costos de honorarios profesionales y habilitaciones correspondientes para llevar a cabo el emprendimiento.

El foco debe estar en respetar seriamente los costos, ya que un rubro donde las inversiones llevan tiempo y son afectadas por una gran inflación presente en el país, los números deben ser afinados a la mayor precisión posible, teniendo en cuenta las previsiones correspondientes a cada etapa del emprendimiento.

A continuación se detallan los costos por unidad funcional, informando también el detalle por colaborador y vivienda:

CUADRO N° 17: DETALLE DE COSTOS DE MANO DE OBRA (MDO)			
Unidad Funcional	COSTO TOTAL	MANO DE OBRA (45% del CT)	MDO POR COLABORADOR
L1	\$ 2.263.926,76	\$ 1.018.767,04	\$ 244.504,09
L2	\$ 2.263.926,76	\$ 1.018.767,04	\$ 244.504,09
L3	\$ 2.247.242,27	\$ 1.011.259,02	\$ 242.702,16
L4	\$ 2.233.894,67	\$ 1.005.252,60	\$ 241.260,62
L5	\$ 2.235.563,12	\$ 1.006.003,40	\$ 241.440,82
L6	\$ 2.439.113,92	\$ 1.097.601,27	\$ 263.424,30
L7	\$ 2.245.573,82	\$ 1.010.508,22	\$ 242.521,97
L8	\$ 2.250.579,16	\$ 1.012.760,62	\$ 243.062,55
L9	\$ 2.237.231,57	\$ 1.006.754,21	\$ 241.621,01
L10	\$ 2.247.242,27	\$ 1.011.259,02	\$ 242.702,16
L11	\$ 2.263.926,76	\$ 1.018.767,04	\$ 244.504,09
L12	\$ 2.263.926,76	\$ 1.018.767,04	\$ 244.504,09
Total	\$ 27.192.147,84	\$ 12.236.466,53	\$ 2.936.751,97

Fuente: elaboración propia con asesoramiento de CP Arquitectura

La empresa encargada de realizar la construcción y desarrollo del emprendimiento es Grupo Andes. Una empresa con probada solvencia en desarrollismo y edificación de emprendimientos en Villa Allende, tanto de viviendas como de locales comerciales.

En cuando a la contratación del personal para la construcción, queda por cuenta de la empresa contratada, quien debe realizar los aportes jubilatorios correspondientes y tramitar las ART, para cada uno de sus empleados.

RESUMEN DEL ANÁLISIS DE LA VIABILIDAD ORGANIZACIONAL

Cabe destacar que los costos son un apartado muy importante al momento de llevar a cabo un proyecto ya que un aumento o un error en su cálculo, afectan directamente a la rentabilidad del proyecto y consecuentemente a los inversores.

Adicionalmente una economía inflacionaria como la Argentina presenta desafíos constantes lo que lleva a una mayor profesionalización de quienes elaboran los proyectos. Y una materia muy afectada por esto son los costos laborales, ya que paritarias mediante, suelen impactar más que la propia inflación dentro de la estructura de costos de un emprendimiento.

En consecuencia, hay que priorizar los tiempos para cumplir con las tareas en plazo y forma, evitando así una demora con su consecuente aumento en los costos,

Análisis de Viabilidades

LEGAL

La principal reglamentación a la cual debe responder este proyecto es el código de edificación de la municipalidad de Villa Allende, ya que en un terreno de su jurisdicción, es donde se está llevando a cabo el proyecto. En este caso la legislación municipal es la N° 08/91. Adicionalmente en este municipio se está realizando una actualización de la ordenanza bajo un proyecto de ley que se adjunta y que está próximo a votarse.

Hay conceptos técnicos que son usados en dicha reglamentación que deben ser detallados para su correcta comprensión:

- ✚ **Factor de Ocupación del Suelo (F.O.S.):** indica el porcentaje de ocupación efectiva que puede hacerse del suelo o la cantidad de metros cuadrados que el emprendimiento puede pisar de dicha superficie.

Es un coeficiente que va de 0 a 1 indicando el porcentaje de ocupación permitido. Por ejemplo, teniendo un FOS del 0,75 se indica que el 75% de la superficie puede ser pisada, es decir que de un terreno de 1000 m² puede hacerse uso de 750 m², quedando los restantes 250 m² como espacio verde sin edificar.

- ✚ **Factor de Ocupación Total (F.O.T.):** es un coeficiente que indica la cantidad de metros edificables totales que pueden realizarse de acuerdo a la superficie del terreno. Por ejemplo, en un lote de 1000 m² con un FOT de 2 pueden edificarse 2000 m² en total, entre todas las unidades a construir.

- ✚ **Unidades Funcionales (U.F.):** este valor indica la cantidad de metros cuadrados de superficie que debe destinarse del terreno a cada unidad funcional, siendo esto cada una de las vivienda con todos sus componentes que la hacen habitable (habitaciones, cocina, living, descansos, etc.). Por ejemplo, en un lote con una superficie de 1000 m² y un indicador de U.F. cada 500 m², podrían construirse 2 viviendas.

- ✚ **Cotas Mínimas y Máximas:** la norma indica las distancias mínimas que la edificación debe tener con respecto a las distintas líneas perimetrales del terreno (frente, fondo y medianeras) como así también la altura máxima que debe tener el emprendimiento.

De acuerdo a la ordenanza actual los valores correspondientes al terreno en cuestión sobre el cual se desarrollará el proyecto, son los siguientes:

CUADRO N° 18: DETALLE TÉCNICO DE LOS TERRENOS (ORDENANZA N°08/91)							
Nombre del Lote	Zona	Frente mín. (m2)	Superficie mín. por lote (m2)	FOS (m2)	FOT (m2)	M2 mín. por lote	Altura (m)
Villa Allende Centro	C	12,00	360,00	0,50	0,80	360,00	6,00

Fuente: elaboración propia

Teniendo en cuenta estos valores y las características propias del lote para el emprendimiento, se establecen los siguientes valores técnicos:

CUADRO N° 19: ESPECIFICACIONES TÉCNICAS DEL LOTE PARA EL EMPRENDIMIENTO									
Nombre	Zona	Superficie (m2)	UF	FOS (m2)	FOT (m2)	M2 mín. por lote	FOS por unidad (m2)	FOT por unidad (m2)	Altura (m)
Villa Allende Centro	C	5.049	14	2.525	4.039	360,64	180,32	288,51	6,00

Fuente: elaboración propia

Respetando estos valores y teniendo en cuenta los requerimientos del emprendimiento, es que se realizó la correspondiente subdivisión de los terrenos de acuerdo a la ordenanza, quedando como resultado los siguientes valores de superficie, FOT y FOS:

CUADRO N° 20: DISTRIBUCIÓN DE LOTES			
N°	M2	FOS (M2)	FOT (M2)
L1	382,00	191,00	305,60
L2	382,00	191,00	305,60
L3	372,00	186,00	297,60
L4	364,00	182,00	291,20
L5	365,00	182,50	292,00
L6	487,00	243,50	389,60
L7	371,00	185,50	296,80
L8	374,00	187,00	299,20
L9	366,00	183,00	292,80
L10	372,00	186,00	297,60
L11	382,00	191,00	305,60
L12	382,00	191,00	305,60
Subtotal	4599,00	2299,50	3679,20
Circulación	450,00	225,00	
TOTAL	5049,00	2524,50	

Fuente: elaboración propia con asesoramiento de CP Arquitectura

Cabe destacar que en el caso de Villa Allende, de aprobarse prontamente la ordenanza, que está en un considerable estado de avance, si bien los valores de FOT y FOS seguirían iguales, la cantidad de Unidades Funcionales se duplicaría a 28 en caso del terreno en cuestión.

Esto es producto que la nueva reglamentación tiende a hacer un uso más intenso del suelo residencial cercano al centro y en caso del proyecto sería muy conveniente ya que permitiría reducir sustancialmente los costos en tierra para cada una de las viviendas. Pero hasta que dicha ordenanza sea aprobada debe trabajarse con la actual reglamentación.

En cuanto a las habilitaciones requeridas debe comenzarse por la presentación del anteproyecto ante la Municipalidad de Villa Allende. Ente el cual contrasta al mismo con la correspondiente legislación para ver si está acorde a los requerimientos de la misma y, en caso de ser así, da su aprobación para dar comienzo al proyecto.

Luego debe presentarse el plano de subdivisión ante el Colegio de Arquitectos de la Provincia de Córdoba y en el Municipio. Una vez aprobado esto, se realiza la correspondiente presentación ante Catastro de la Provincia, lo que permitirá luego escriturar cada uno de los lotes.

Se continúa con la presentación ante el Colegio de Arquitectos de los planos de cada una de las unidades funcionales, ya que al ser unidades diferenciadas, cada una llevará su documentación y correspondiente tasa.

Una vez obtenidas todas las habilitaciones y aprobaciones, se puede comenzar con la construcción de las viviendas, previa presentación del correspondiente permiso de obra ante la Municipalidad.

Al ser un emprendimiento de baja densidad, no es requerido un estudio de impacto ambiental.

En cuanto a los honorarios, del profesional de arquitectura a cargo del diseño de la obra, se encuentran regulados por el colegio profesional de los mismos, los cuales imperan como eje rectores al momento del cálculo correspondiente por cada arquitecto.

Asimismo, el colegio profesional es quien administra la caja de jubilaciones de los profesionales, por lo cual también informan los valores correspondientes a los aportes jubilatorios.

De acuerdo a lo estipulado por el Colegio de Arquitectos de la Provincia de Córdoba, los honorarios correspondientes para el proyecto en cuestión, son

CUADRO N°21: DETALLE DE HONORARIOS PROFESIONALES		
TAREA	CONCEPTO	COSTO
Anteproyecto Urbanístico	Honorarios	\$ 16.200,00
	Aportes Caja Jubilación	\$ 2.916,00
	Aportes Colegio de Arq.	\$ 960,00
Subtotal		\$ 20.076,00
Proyecto de vivienda 115 m2 (una unidad funcional)	Honorarios	\$ 67.138,44
	Aportes Caja Jubilación	\$ 12.084,92
	Aportes Colegio de Arq.	\$ 3.502,92
Subtotal		\$ 82.726,28
Obras repetidas y adaptadas para 11 unidades funcionales	Honorarios	\$ 73.852,28
	Aportes Caja Jubilación	\$ 13.293,41
	Aportes Colegio de Arq.	\$ 3.853,21
Subtotal		\$ 90.998,91
TOTAL		\$ 193.801,19

Fuente: reglamentación institucional Colegio de Arquitectos de Córdoba

En cuanto a la habilitación de los servicios, se realiza un tratamiento especial respecto a cada uno, como se especifica a continuación:

- ✚ **AGUA:** dicho servicio es provisto por la Cooperativa de Provisión, Obras y Servicios Públicos de Villa Allende, quien realiza la conexión cuyo costo es de \$7.500 por vivienda y la misma incluye proveer de agua a la red ya instalada en etapa de obra en cada uno de los domicilios.
- ✚ **LUZ:** la conexión la realiza EPEC, a quién debe proveerse un certificado de instalación apta provista por un electricista autorizado por el ERSEP (costo ya incluido dentro del apartado de construcción) y que tiene un valor de \$1.500 por medidor.
- ✚ **CLOACAS:** en la zona no hay dicho servicio por lo cual, se trabaja con pozos negros cuyo costo de elaboración ya está incluido dentro del presupuesto de obra.
- ✚ **GAS:** el servicio es provisto por ECOGAS, empresa que requiere de un certificado de obra apta otorgado por un gasista matriculado (valor ya incorporado dentro del presupuesto de obra) y cuyo costo es de unos \$2.000 por vivienda, entre la instalación de las cañerías correspondientes y colocación de medidores.

RESUMEN DEL ANÁLISIS DE LA VIABILIDAD LEGAL

Como puede verse las condiciones legales limitan en gran parte las posibilidades de desarrollo sobre los terrenos y es un punto que debe ser tenido en consideración al momento de desarrollar las unidades habitacionales.

Además son trámites altamente burocráticos, lo que recae en que necesitan sus plazos y papelería para completar satisfactoriamente cada una de las etapas para que el proyecto sea aprobado por todos los entes gubernamentales.

Adicionalmente, Villa Allende es un municipio donde su ordenanza permite el desarrollo de emprendimientos con un gran respecto al medio ambiente y al uso de los espacios públicos.

En cuanto a los honorarios profesionales, el hecho de que estén respaldados por una institución como el Colegio de Arquitectos, permite una mayor seriedad y transparencia en su confección. Adicionalmente dotan a la actividad de un marco regulatorio que permita una competencia más leal entre los profesionales.

Respecto a la administración de los espacios comunes, va a estar a cargo de cada uno de los inquilinos, ya que no habrá una figura que administre los mismos. Así tampoco habrá seguridad privada sino que un acceso común, con un mismo portón para todos los usuarios de las viviendas.

La figura bajo la cual se armará el proyecto es de un fideicomiso comercial para la construcción. La actividad no paga impuesto a los ingresos brutos pero si debe tributar ganancias por el 35% del margen entre los costos totales y el precio de venta. Adicionalmente, dentro del costo de la mano de obra figuran las cargas sociales correspondientes a cada trabajador.

AMBIENTAL

El proyecto se enfoca en utilizar tecnologías y técnicas constructivas que estén en concordancia con el cuidado del medio ambiente. Por lo cual, desde el momento de la construcción hasta su habitabilidad, se dará un respeto por el cuidado del ecosistema.

Al momento de hacer la subdivisión de los lotes, se respetará la forestación propia del terreno, plantando 5 árboles por cada uno que deba ser retirado para dar lugar a las calles internas.

En cuanto a la obra propiamente dicha, se instruirá a los trabajadores en el uso eficiente de los recursos, para que se produzca el menor desperdicio posible. Adicionalmente a la basura se le dará un tratamiento especial, dividiendo en contenedores específicos los papeles, los plásticos y los residuos orgánicos.

Respecto a los papeles y cartones, que en obra se genera bastante propio de muchos de los recursos utilizados, se acomodarán y serán llevados al Hospital de Niños de Córdoba, ya que los mismos lo reciclan y con las ganancias, financian la compra de insumos para el hotel. Los plásticos serán enviados a un centro de reciclaje específico.

En cuanto a los residuos orgánicos, se utilizarán contenedores especiales que permitan elaborar compost, que luego sea utilizado como abono para los nuevos árboles y plantas a incorporar.

Además de la normativa de plantar 5 árboles por cada uno talado, se mantendrá el mismo concepto por cada unidad construida, por lo cual, se plantarán 60 nuevos árboles en todo el emprendimiento (5 por 12 viviendas). Para esto se respetarán las especies autóctonas de la región, compuesta por:

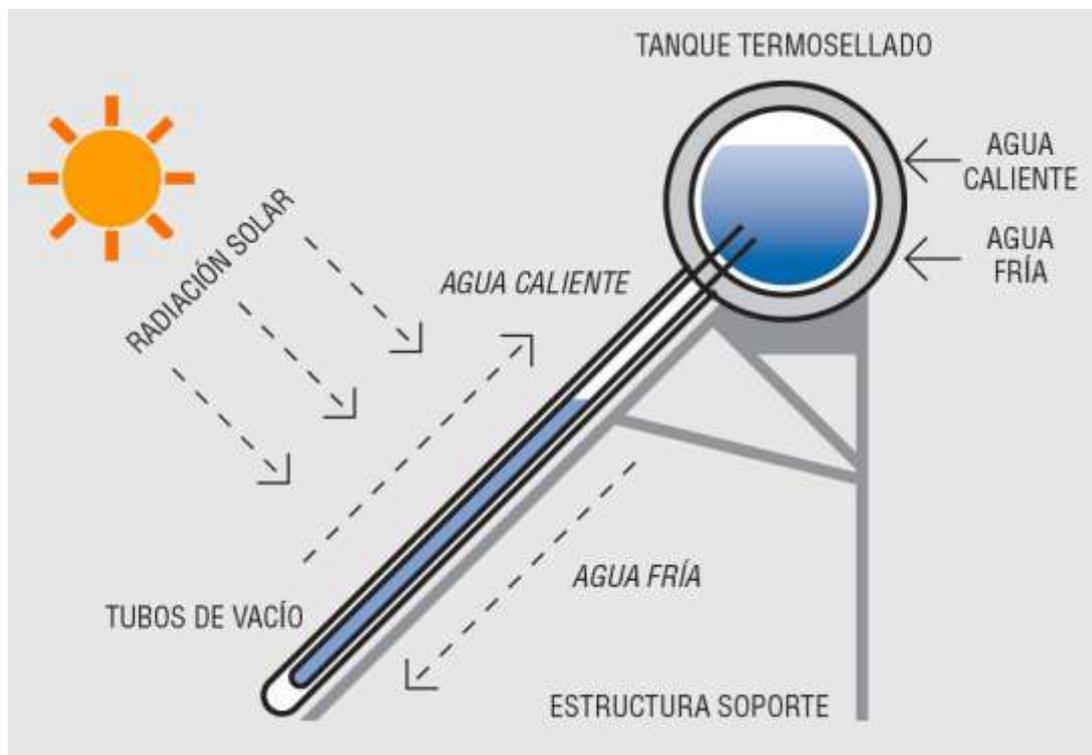
- Algarrobos
- Espinillos
- Chañares
- Talas
- Quebrachos

En cuenta a la edificación propiamente dicha, como se hizo mención oportunamente, se incorporarán tecnologías que permiten un mejor aprovechamiento de los recursos naturales al momento de ser habitadas.

Se comienza con la instalación de termotanques solares, los cuales mediante unos tubos sellados, ubicados de forma paralela y en dirección al sol, captan la radiación ultravioleta y calientan el agua que atraviesa los mismos. Los tubos se componen de uno exterior y otro interior que está cubierto por una fina lámina que absorbe el calor. El lugar entre ambos tubos se encuentra sellado al vacío para evitar desperdicio de energía calórica. Luego el agua caliente sube hasta un contenedor, en la cual se mantiene para su posterior uso.

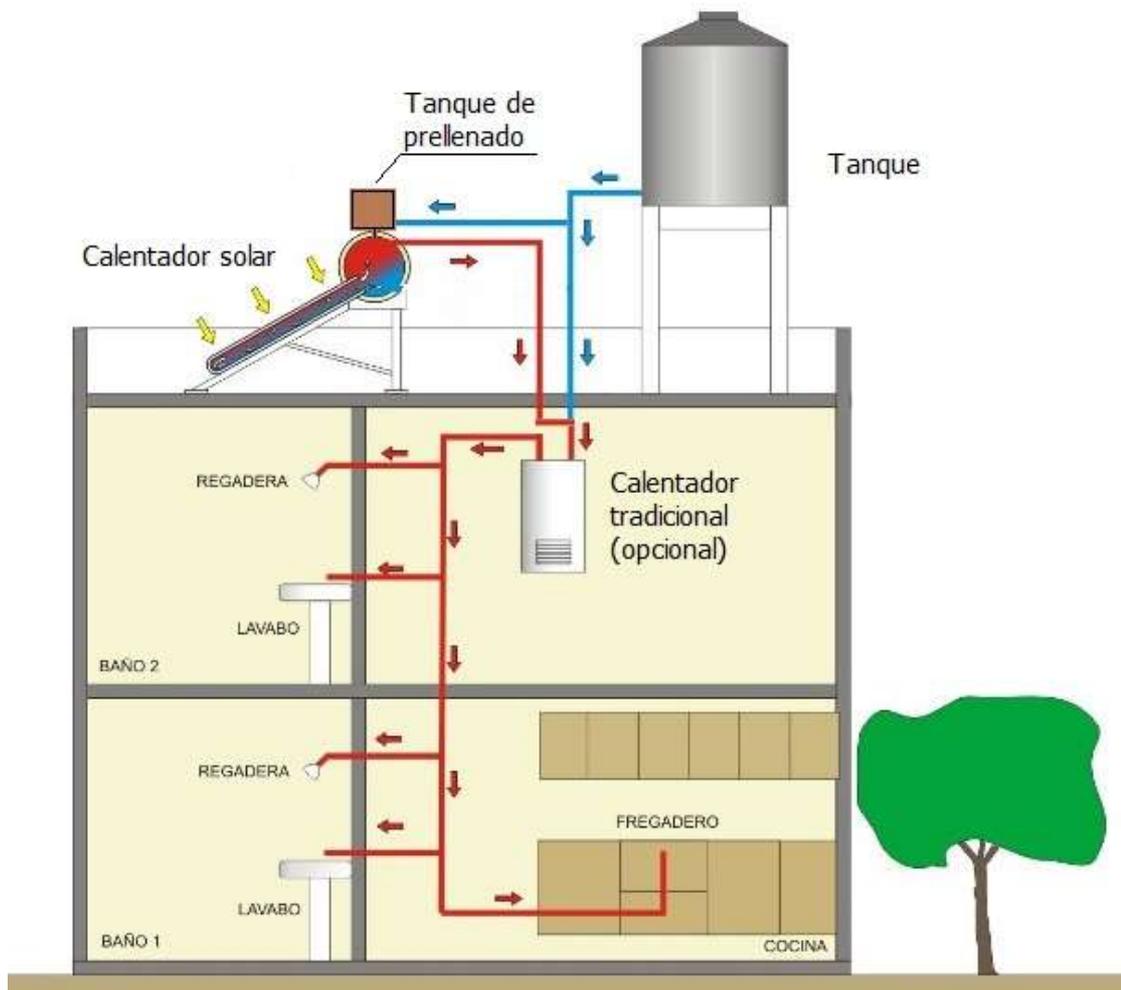
Los tubos, encargados de calentar el agua, tienen la capacidad la absorber tanto la radiación directa como la difusa (aquella que se genera los días nublados). Esto permite un ahorro del 80% en el consumo de gas.

Imagen N° 15: Funcionamiento de un Termotanque Solar donde, mediante de la radiación solar, se calienta el agua de manera natural



Fuente: <http://energia-solar.com.ar/info/>

Imagen N° 16: Demostración de un sistema de termotanque solar conectado en una vivienda.



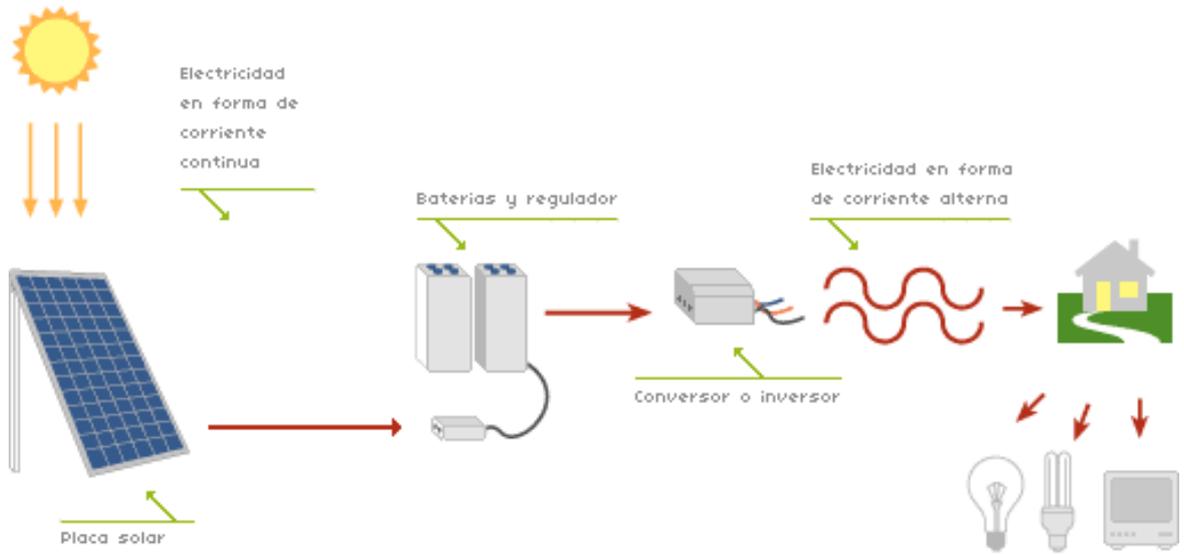
Fuente: <http://energia-solar.com.ar/info/>

Otro recurso que se implementará es la instalación de paneles fotovoltaicos sobre el techo, que producen electricidad gracias a que captan la luz solar que impacta en ellos.

Mediante el silicio que compone dichos paneles, se produce energía continua, la que mediante un regulador y un conjunto de baterías, se almacena hasta su uso. Luego, a través de un convertidor, se transforma en corriente alterna que puede ser incorporada al sistema eléctrico de la casa.

Los sistemas que se instalarán en las viviendas, cuentan con una capacidad de producción de 1100W, lo que permite alimentar una heladera, un televisor, un cargador y 5 lámparas a la vez. Al instalar 2 kits por unidad funcional, se permite dotar a la misma de una mayor capacidad instalada, permitiendo así el uso de un aire acondicionado o una computadora al mismo tiempo.

Imagen N° 17: Demostración del funcionamiento de un sistema de paneles solares para la generación de energía eléctrica.



Fuente: <http://www.soliclimate.es/fotovoltaica-aislada>

Imagen N° 18: Ejemplo de instalación de paneles solares sobre el techo de una vivienda.



Fuente: <http://elperiodicodelaenergia.com/los-autoconsumidores-espanoles-ya-no-necesitan-a-tesla-la-valenciana-solar-rocket-lanza-su-bateria-rastore/>

Para mejorar la eficiencia energética, se instalará en todo el proyecto (tanto en las viviendas como en las zonas de uso común) iluminación del tipo LED. Las mismas son 80% más eficientes que las lámparas tradicionales y 30% mejores que las lámparas de bajo consumo.

Adicionalmente, en las zonas de uso común se instalarán sensores de luz, permitiendo que las luminarias se enciendan automáticamente cuando la luz del ambiente así lo requiera.

En cuanto a la lluvia, se instalarán canaletas que permitan circular el agua a contenedores especiales que admitan su almacenaje y posterior uso para actividades de riego, en cada una de las viviendas.

En cuanto al aspecto legal en relación al ambiente, cabe recordar que el emprendimiento estará acorde a las ordenanzas legislativas imperantes en la zona de influencia.

RESUMEN DEL ANÁLISIS DE LA VIABILIDAD AMBIENTAL

Actualmente, el mundo está empezando a tomar conciencia del medio ambiente y la consecuencia que trae un uso desmedido de los recursos. Con un emprendimiento de estas características, se busca empezar a sentar el precedente en Córdoba, de que la construcción y el cuidado del ecosistema pueden ir en conjunto.

Si bien, en materia de tecnologías más amigables con el uso de los recursos naturales hay mucho por hacer, Argentina es un país muy atrasado en su desarrollo. Lo vemos por ejemplo, en la reciente implementación de programas para generar energía a partir de fuentes renovables como la eólica o solar.

Esto conlleva que al momento de buscar implementar dichas tecnologías en una vivienda, su uso se encuentre limitado a aquellas que se puedan conseguir en nuestro mercado y que su implementación no dispare los costos del desarrollo. Para que de esta manera el acceso por parte de los clientes a estos hogares, sea posible.

Además, al lograr incorporar estos recursos como termotanques solares o paneles fotovoltaicos, pero manteniendo un precio competitivo en el mercado, se ofrece una propuesta diferenciadora en el mercado. Además aporta un valor agregado al momento de salir a ofrecer el emprendimiento en el mercado.

En cuanto a los costos de las instalaciones para los espacios comunes ya figuran incorporados en los valores de construcción de cada una de las unidades.

Los termotanques solares producen un gran ahorro en la demanda de gas que se realiza en la vivienda. Según datos publicados por la empresa FIASA, con una trayectoria de 56 años en el mercado, el ahorro comprobado por ellos que se produce es del 75% en el consumo energético.

Respecto a los paneles solares, según la Doctora Noemi Sogarí, quien pertenece al grupo de Energías Renovables y del Ambiente de la Universidad Nacional del Nordeste, el ahorro que se produce es de entre un 60% y 70% en el consumo de energía eléctrica de red.

Adicionalmente, debe aclararse que no se produce una evaluación de los ahorros de estas tecnologías amigables con el medioambiente versus el costo de implementar dichas medidas, ya que dentro de los objetivos de origen del proyecto se encontraba como base su incorporación al emprendimiento. Pero será propuesto como una oportunidad de mejora para el trabajo.

En resumen, la implementación de tecnologías verde será cada vez mayor y tener un proyecto que marque tendencia, como innovador, permite una motivación adicional para todos aquellos que desarrollan el emprendimiento un aspecto de valor para los futuros clientes.

FINANCIERO

Los desarrollos inmobiliarios, por su naturaleza implican desembolsos periódicos de dinero y su ganancia se obtiene al momento de la venta. Luego de realizar el análisis de VAN y TIR, debe tomarse una tasa de referencia con riesgo sustancialmente menor a la inversión que se estudia, para poder compararlas y estudiar de esa manera la rentabilidad de una inversión versus el riesgo que implica.

Para el emprendimiento la tasa que se usa de referencia es la de un Bono del Tesoro Nacional con vencimiento en 2023 y una tasa de rendimiento fija del 16% (Bonte 2023 – TO23). Esta es una inversión que presenta un menor riesgo ya que tiene el respaldo de un ente gubernamental y un horizonte de inversión similar al proyecto, lo que permite su comparativa.

En este caso los plazos de obra son de un año y el período para la venta del housing es de 2 años, teniendo de esa manera un horizonte de inversión de 3 años para el emprendimiento.

La inversión presupuestada es de \$37.600.000, con un margen bruto en el emprendimiento del 30% por sobre los costos totales (incluyendo al fondo de reserva de provisiones para cualquier inconveniente que se pueda producir durante el desarrollo del housing). Este valor es previo al pago de impuesto a las ganancias.

Los presupuestos y márgenes se detallan a continuación:

CUADRO N°22: DETALLE MARGEN POR UNIDAD FUNCIONAL (UF)							
UF	Costo Total	Margen Bruto (+30%)	CT + Margen Bruto	Precio de Venta (PV)	Margen sobre PV	Margen Real	IIGG
L1	\$ 3.056.301,12	\$ 916.890,34	\$ 3.973.191,46	\$ 4.000.000,00	\$ 943.698,88	30,88%	\$330.294,61
L2	\$3.056.301,12	\$ 916.890,34	\$ 3.973.191,46	\$ 4.000.000,00	\$ 943.698,88	30,88%	\$ 330.294,61
L3	\$3.033.777,06	\$ 910.133,12	\$ 3.943.910,18	\$ 3.975.000,00	\$ 941.222,94	31,02%	\$ 329.428,03
L4	\$3.015.757,81	\$ 904.727,34	\$ 3.920.485,15	\$ 3.925.000,00	\$ 909.242,19	30,15%	\$ 318.234,77
L5	\$3.018.010,21	\$ 905.403,06	\$ 3.923.413,28	\$ 3.950.000,00	\$ 931.989,79	30,88%	\$ 326.196,42
L6	\$3.292.803,80	\$ 987.841,14	\$ 4.280.644,94	\$ 4.285.000,00	\$ 992.196,20	30,13%	\$ 347.268,67
L7	\$3.031.524,65	\$ 909.457,40	\$ 3.940.982,05	\$ 3.950.000,00	\$ 918.475,35	30,30%	\$ 321.466,37
L8	\$3.038.281,87	\$ 911.484,56	\$ 3.949.766,43	\$ 3.975.000,00	\$ 936.718,13	30,83%	\$ 327.851,34
L9	\$3.020.262,62	\$ 906.078,79	\$ 3.926.341,41	\$ 3.950.000,00	\$ 929.737,38	30,78%	\$ 325.408,08
L10	\$3.033.777,06	\$ 910.133,12	\$ 3.943.910,18	\$ 3.975.000,00	\$ 941.222,94	31,02%	\$ 329.428,03
L11	\$3.056.301,12	\$916.890,34	\$ 3.973.191,46	\$ 4.000.000,00	\$ 943.698,88	30,88%	\$ 330.294,61
L12	\$3.056.301,12	\$916.890,34	\$ 3.973.191,46	\$ 4.000.000,00	\$ 943.698,88	30,88%	\$ 330.294,61
Publicidad	\$300.000,00	\$-	\$ -	\$ -	\$-300.000,00	-	\$ -
Previsión	\$590.600,42	\$-	\$ -	\$ -	\$-590.600,42	-	\$ -
Total	\$37.600.000	\$11.012.819,88	\$47.722.219,46	\$47.985.000,00	\$10.385.000	27,62%	\$3.946.460,15

Fuente: elaboración propia

Recordar que la tasa de referencia del bono BONTE 2023 del 16% y al momento de convertirla en una tasa mensual da un 1,26% de interés, como puede verse a continuación:

$$\text{Tasa Mensual} = (1+0,16)^{1/12}$$

$$\text{Tasa Mensual} = 1,26\%$$

En cuanto a la inversión propiamente dicha, la misma se llevará a cabo mediante el financiamiento de inversores privados y los desembolsos se harán de acuerdo al siguiente cronograma:

CUADRO N°23: DETALLE DESEMBOLOS DE INVERSIÓN		
Mes	Monto	Monto Actualizado al 1,26%
1	\$ 10.500.000,00	\$ 10.369.346,24
2	\$ 3.500.000,00	\$ 3.413.439,41
3	\$ 3.000.000,00	\$ 2.889.398,78
4	\$ 4.500.000,00	\$ 4.280.168,06
5	\$ 3.600.000,00	\$ 3.381.527,20
6	\$ 3.500.000,00	\$ 3.246.687,63
7	\$ 4.000.000,00	\$ 3.664.329,59
8	\$ 5.000.000,00	\$ 4.523.416,94
TOTAL	\$ 37.600.000,00	\$ 35.768.313,85

Fuente: elaboración propia

En un escenario base, la inversión se recuperaría en 2 años. Esto se lograría vendiendo una unidad cada 2 meses de acuerdo al siguiente detalle:

CUADRO N°24: FLUJO DE FONDOS BASE (A 2 AÑOS)		
Mes	Monto	Monto Actualizado al 1,26%
0 (Inversión Inicial)	\$ 37.600.000,00	\$ 35.768.313,85
2	\$ 4.000.000,00	\$ 3.901.073,61
4	\$ 4.000.000,00	\$ 3.804.593,83
6	\$ 3.975.000,00	\$ 3.687.309,52
8	\$ 3.925.000,00	\$ 3.550.882,30
10	\$ 3.950.000,00	\$ 3.485.121,03
12	\$ 4.285.000,00	\$ 3.687.191,97
14	\$ 3.950.000,00	\$ 3.314.867,49
16	\$ 3.975.000,00	\$ 3.253.346,83
18	\$ 3.950.000,00	\$ 3.152.931,10
20	\$ 3.975.000,00	\$ 3.094.415,81
22	\$ 4.000.000,00	\$ 3.036.866,38
24	\$ 4.000.000,00	\$ 2.961.759,83
TOTAL	\$ 47.985.000,00	\$ 40.930.359,71
MARGEN BRUTO (Inversión – Ingresos)	\$ 10.385.000,00	\$ 5.162.045,86

Fuente: elaboración propia

En un escenario optimista, el emprendimiento lograría venderse en un período de un año obteniendo la rentabilidad esperada de acuerdo al siguiente cronograma:

CUADRO N°25: FLUJO DE FONDOS ÓPTIMISTA (A UN AÑO)		
Mes	Monto	Monto Actualizado al 1,26%
0 (Inversión Inicial)	\$ 37.600.000,00	\$ 35.768.313,85
1	\$ 4.000.000,00	\$ 3.950.227,14
2	\$ 4.000.000,00	\$ 3.901.073,61
3	\$ 3.975.000,00	\$ 3.828.453,39
4	\$ 3.925.000,00	\$ 3.733.257,69
5	\$ 3.950.000,00	\$ 3.710.286,79
6	\$ 4.285.000,00	\$ 3.974.873,28
7	\$ 3.950.000,00	\$ 3.618.525,47
8	\$ 3.975.000,00	\$ 3.596.116,47
9	\$ 3.950.000,00	\$ 3.529.033,56
10	\$ 3.975.000,00	\$ 3.507.178,76
11	\$ 4.000.000,00	\$ 3.485.321,44
12	\$ 4.000.000,00	\$ 3.441.952,83
SUBTOTAL INGRESOS	\$ 47.985.000,00	\$ 44.276.300,44
MARGEN BRUTO (Inversión – Ingresos)	\$ 10.385.000,00	\$ 8.507.986,59

Fuente: elaboración propia

En cuanto al escenario pesimista, donde la inversión se recuperaría en 3 años, el flujo de ingresos se generaría de la siguiente manera:

CUADRO N°26: FLUJO DE FONDOS PESIMISTA (A 3 AÑOS)		
Mes	Monto	Monto Actualizado al 1,26%
0 (Inversión Inicial)	\$ 37.600.000,00	\$ 35.768.313,85
3	\$ 4.000.000,00	\$ 3.852.531,71
6	\$ 4.000.000,00	\$ 3.710.500,15
9	\$ 3.975.000,00	\$ 3.551.369,21
12	\$ 3.925.000,00	\$ 3.377.416,22
15	\$ 3.950.000,00	\$ 3.273.619,88
18	\$ 4.285.000,00	\$ 3.420.331,59
21	\$ 3.950.000,00	\$ 3.036.691,76
24	\$ 3.975.000,00	\$ 2.943.248,83
27	\$ 3.950.000,00	\$ 2.816.911,31
30	\$ 3.975.000,00	\$ 2.730.231,30
33	\$ 4.000.000,00	\$ 2.646.113,88
36	\$ 4.000.000,00	\$ 2.548.559,41
TOTAL	\$ 47.985.000,00	\$ 37.907.525,25
MARGEN BRUTO (Inversión – Ingresos)	\$ 10.385.000,00	\$ 2.139.211,40

Fuente: elaboración propia

Como puede verse el período de recupero máximo de la inversión planificado es de 3 años, siendo el previsto por los inversores de recupero y ganancia, escenario base, unos 24 meses de corrido.

Tomando como base el flujo de ingresos base (cuadro n°24) y una tasa de referencia del 1,26% mensual, se obtiene una VAN de \$5.162.045,86 de acuerdo al siguiente detalle:

CUADRO N°27: VALOR ACTUAL NETO A UNA TASA DE INTERÉS DEL 1,26% MENSUAL (ESCENARIO BASE)		
MES	MONTO	VAN
0	\$ -37.600.000,00	\$ -35.768.313,85
2	\$ 4.000.000,00	\$ 3.901.073,61
4	\$ 4.000.000,00	\$ 3.804.593,83
6	\$ 3.975.000,00	\$ 3.687.309,52
8	\$ 3.925.000,00	\$ 3.550.882,30
10	\$ 3.950.000,00	\$ 3.485.121,03
12	\$ 4.285.000,00	\$ 3.687.191,97
14	\$ 3.950.000,00	\$ 3.314.867,49
16	\$ 3.975.000,00	\$ 3.253.346,83
18	\$ 3.950.000,00	\$ 3.152.931,10
20	\$ 3.975.000,00	\$ 3.094.415,81
22	\$ 4.000.000,00	\$ 3.036.866,38
24	\$ 4.000.000,00	\$ 2.961.759,83
TOTAL	\$ 10.385.000,00	\$ 5.162.045,86

Fuente: elaboración propia

Tomando estos valores actualizados de ingresos, se calcula la TIR, dando un rendimiento, de la inversión a 24 meses, del 2,25% por sobre la tasa de interés de referencia:

TIR	2,25%
------------	-------

Respecto a los ingresos para el escenario pesimista (cuadro n°26), con la misma tasa de referencia, se obtiene una VAN de \$2.139.211,40 de acuerdo al siguiente detalle:

CUADRO N°28: VALOR ACTUAL NETO A UNA TASA DE INTERÉS DEL 1,26% MENSUAL (ESCENARIO PESIMISTA)		
MES	MONTO	VAN
0	\$ -37.600.000,00	\$ -35.768.313,85
3	\$ 4.000.000,00	\$ 3.852.531,71
6	\$ 4.000.000,00	\$ 3.710.500,15
9	\$ 3.975.000,00	\$ 3.551.369,21
12	\$ 3.925.000,00	\$ 3.377.416,22
15	\$ 3.950.000,00	\$ 3.273.619,88
18	\$ 4.285.000,00	\$ 3.420.331,59
21	\$ 3.950.000,00	\$ 3.036.691,76
24	\$ 3.975.000,00	\$ 2.943.248,83
27	\$ 3.950.000,00	\$ 2.816.911,31
30	\$ 3.975.000,00	\$ 2.730.231,30
33	\$ 4.000.000,00	\$ 2.646.113,88
36	\$ 4.000.000,00	\$ 2.548.559,41
TOTAL	\$ 10.385.000,00	\$ 2.139.211,40

Fuente: elaboración propia

La TIR respectiva a 36 meses es del 0,97%:

TIR	0,97%
------------	-------

En cuanto a los ingresos para el escenario optimista (cuadro n°25), con igual tasa de referencia, se obtiene una VAN de \$8.507.986,59 de acuerdo al siguiente detalle:

CUADRO N°29: VALOR ACTUAL NETO A UNA TASA DE INTERÉS DEL 1,26% MENSUAL (ESCENARIO OPTIMISTA)		
MES	MONTO	VAN
0	\$ -37.600.000,00	\$ -35.768.313,85
1	\$ 4.000.000,00	\$ 3.950.227,14
2	\$ 4.000.000,00	\$ 3.901.073,61
3	\$ 3.975.000,00	\$ 3.828.453,39
4	\$ 3.925.000,00	\$ 3.733.257,69
5	\$ 3.950.000,00	\$ 3.710.286,79
6	\$ 4.285.000,00	\$ 3.974.873,28
7	\$ 3.950.000,00	\$ 3.618.525,47
8	\$ 3.975.000,00	\$ 3.596.116,47
9	\$ 3.950.000,00	\$ 3.529.033,56
10	\$ 3.975.000,00	\$ 3.507.178,76
11	\$ 4.000.000,00	\$ 3.485.321,44
12	\$ 4.000.000,00	\$ 3.441.952,83
TOTAL	\$ 10.385.000,00	\$ 8.507.986,59

Fuente: elaboración propia

La TIR a 12 meses es del 3,53%:

TIR	3,53%
------------	-------

RESUMEN DEL ANÁLISIS DE LA VIABILIDAD FINANCIERA

El ladrillo a lo largo de la historia del país ha sido un gran refugio de valor para el colectivo social argentino, el cual ha dado uso a la construcción como estandarte de inversión. Si bien actualmente las inversiones financieras están cobrando mayor ímpetu, la edificación, para posterior alquiler o venta, sigue siendo un referente indiscutible dentro del mercado inversor.

Esto lleva a que proyectos de esta envergadura puedan lograr financiación de privados dispuestos a apoyar emprendimientos inmobiliarios como refugio de sus ahorros.

En cuanto a la rentabilidad del proyecto, el mismo se encuentra altamente influenciado por el período de recupero para la inversión.

Como puede verse, con un escenario tomando como la base de 24 meses para la venta completa del proyecto, los valores de VAN y de TIR son ambos positivos y convierten a la inversión como altamente interesante para el mercado.

Ahora bien, si se trabaja con un escenario a 36 meses, donde la VAN se lleva a un valor de \$2.139.211,40 y la TIR tiende a un 0,97%, la inversión sigue siendo rentable. Pero la misma ya no es tan llamativa para el mercado, producto del riesgo que implica contra una inversión menos riesgosa como un bono del tesoro nacional.

En cambio, tomando como referencia el escenario más optimista de 12 meses para la comercialización del emprendimiento, el VAN tiene un valor de \$8.507.986,59 y una TIR del 3,53%, haciendo muy atractiva la inversión para el mercado.

Debe ser considerado que en los costos de inversión inicial se encuentran incluidos todas las erogaciones proyectadas, tanto para la construcción de las viviendas como los demás gastos que puedan surgir (comerciales, impositivos y provisiones).

Respecto a Impuesto a las Ganancias, la reciente Ley de Mercado de Capitales impuso el pago de dicho arancel sobre la rentabilidad de una inversión, por lo tanto, al impactar en ambas inversiones (proyecto y bono), no se consideró este efecto al comparar las rentabilidades.

Asimismo, hay que recordar que la construcción no paga Ingresos Brutos en la Provincia de Córdoba. Además los impuestos a los créditos y débitos, ya han sido considerados dentro de las provisiones impositivas del cuadro N° 15.

Asimismo la inflación afecta a ambas variables de inversión, por lo tanto se busca una tasa que sea mejor que dicha variable, para que el dinero gane valor a lo largo del proyecto. Es decir, que el margen esperado debe ser mayor al aumento de los precios.

En resumen, en un país con alta inflación, el control de los aspectos financieros debe ser muy detallista y preciso, tratando de mantener controlados todos los aspectos del proyecto.

CONCLUSIONES AL PROYECTO DE INVERSIÓN

La propuesta de valor que se logró durante el desarrollo del presente proyecto es una conjunción, en un entorno natural, de un diseño distintivo con alternativas que permiten el ahorro de recursos naturales.

Esto permite tener una herramienta para atacar directamente la gran demanda que hay en el mercado, ofreciendo un producto diferencial a la competencia pero con gran carácter y fortaleza.

Al haber aumentado la necesidad en el mercado de este tipo de viviendas (familias con hijos), produce que la demanda sea altamente competitiva y con variadas alternativas. Hay que remarcar que la construcción es una industria donde cada bien es único y se puede satisfacer una misma necesidad con diseños muy distintos. Por eso con el proyecto se buscó conjuntar una alternativa distinguida en el mercado pero a un costo ciertamente reducido, para mejorar la rentabilidad ante el inversor y el producto ante el cliente.

Dentro de las variables de análisis, una de las más importantes, es respetar los plazos de obra y ventas establecidos como objetivo. Dado que son bienes que presentan una gran cantidad de capital inmovilizado y que no se pueden realizar ventas periódicas (una vivienda debe venderse por completo), deben cumplirse y, en lo posible, superarse las metas de construcción y venta.

Adicionalmente, el gobierno y los entes privados (como los bancos) están tomando medidas que tienen a dar más estabilidad al mercado inmobiliario y potenciar el aumento de la demanda dentro del mismo.

En resumen, como puede verse a lo largo del desarrollo del presente trabajo, se conjunta una alternativa de alto valor agregado con un mercado latente y en crecimiento. Esta combinación hace del proyecto, una gran alternativa de inversión.

RECOMENDACIONES AL TRABAJO

A continuación se detallan recomendaciones de cara al presente proyecto:

- ✚ Analizar la alternativa de aumentar el diseño de las viviendas, aumentando la habitabilidad y el tamaño, en pos de no instalar los recursos medioambientales como termotanques y paneles solares.

- ✚ Investigar la posibilidad de hacer un emprendimiento de casonas con ingresos comunes a todas las unidades.

- ✚ Estudiar mayores tecnologías verdes que puedan ser implementadas dentro del emprendimiento.

- ✚ Ofrecer productos que no sean dirigidos al segmento de familias que ingresan a los créditos UVA.

- ✚ Implementar mayores amenities comunes a todas las unidades como campos de deportes o piletas.

BIBLIOGRAFÍA ESCRITA

- ✓ **FUNDAMENTOS DE MARKETING.**
Gary Armstrong – Philip Kotler. Decimoprimer Edición 2013
- ✓ **PROYECTOS DE INVERSIÓN: FORMULACIÓN Y EVALUACIÓN.**
Nassir Sapag Chain. Edición 2011
- ✓ **METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN.** Cuarta Edición 2007
Pilar Baptista Lucio – Carlos Fernández Collado – Roberto Hernández
- ✓ **Diarios Varios (Clarín, La Nación, La Voz, Cronista, etc.)**

FUENTES DIGITALES

- 1) <http://www.infobae.com/economia/2017/09/21/la-actividad-economica-se-acelero-y-crecio-27-en-el-segundo-trimestre/>
- 2) <https://www.cronista.com/economiapolitica/Vuelan-los-creditos-hipotecarios-superan-los--7000-millones-y-el-84-es-en-UVA-20170904-0098.html>
- 3) <http://www.bcra.gov.ar/>
- 4) www.zonaprop.com.ar
- 5) <http://www.invap.com.ar/es/espacial-y-gobierno/proyectos-espaciales/satelite-arsat.html>
- 6) <https://www.ellitoral.com.ar/nota/2017-4-17-8-10-0-energia-solar-en-el-hogar-conviene-o-no>
- 7) <http://www.fiasa.com.ar/calefonesolares.htm>

ANEXOS

N° 1: Nota en LA VOZ sobre déficit habitacional

285 mil viviendas más para 2025

7 de septiembre de 2014, 00:02

Por Redacción LAVOZ

Es un cálculo realizado por el Instituto de Investigación de Servicios Públicos e Infraestructura (IISPI) de la Universidad Nacional de Córdoba basado en datos del Censo Provincial 2008.

Estima la necesidad de viviendas a partir de una proyección sobre el crecimiento poblacional en la provincia. Ese año había 186 mil hogares con algún tipo de problema habitacional.

El 44 por ciento necesitaba una vivienda porque ocupaban una unidad que debía ser reemplazada o porque compartía la vivienda con otro hogar. El 19,4 por ciento de déficit se podía resolver a partir de una ampliación de la vivienda. Y el 36,6 por ciento restante debería refaccionar la vivienda para resolver el problema.

Proyectada la cifra en función del crecimiento poblacional estimado hasta 2025, el IISPI concluyó que hasta ese año, el déficit habitacional en la provincia puede alcanzar 285 mil viviendas. El cálculo sumó las 61 mil viviendas que ya se necesitaban en 2008 a la proyección de 204 mil que se necesitarán por el crecimiento vegetativo hasta 2025 y las 19 mil que quedarán obsoletas hasta ese año.

Ciudadanos (2014) 285 mil viviendas más para 2025. *La Voz del Interior*. Recuperado de <http://www.lavoz.com.ar/ciudadanos/285-mil-viviendas-mas-para-2025>

N° 2: Simulación de crédito UVA en Banco Nación por un valor de \$1.600.000

Valor de la propiedad: \$2.000.000
 Monto: \$1.600.000

Plazo: 30 meses, 120 meses, 240 meses, 360 meses

Sí No

Ingreso de la primera cuota

Capital	\$ 2.706,78	Afectación de Ingresos	-25,00%
Intereses	\$ 4.000,00	Ingresos Netos Necesarios	\$ 32.429,74
Cuota capital + Intereses	\$ 2.107,43	COSTO TOTAL	\$ 8.107,43
Paquete de Servicios	\$ 00,00		

Tasas y costos financieros	Valores UVA	
TNA inicial	04,30%	
CFT TEA (1)	04,77%	
TEA	04,88%	
CFT TNA (1)	04,07%	
TEM	00,38%	
	Valor inicial UVA (1)	\$ 19,35
	Monto inicial en UVA	\$ 2.772,89
	Cuota inicial en UVA	419,42
	Cargos y Seguros al Inicio	
	Seguro incendio (1) (0,00%)	\$ 1.200,00

Banco de La Nación Argentina – Julio 2017 – Recuperado de
<http://www.bna.com.ar/Simulador/SubInterna/CreditosUVA?subInterna=SimuladorPrestamosCreditosUVA>

Nº3: Simulación de crédito UVA en Banco Santander Río por un valor de \$2.000.000

Valor de la propiedad \$2 000 000

Monto máximo al que podés acceder \$1 400 000

Con la información que nos brindaste podés acceder a un Súper Préstamo Hipotecario de **\$1 400 000** que es equivalente a **65 421 UVAs** a **30 años** de plazo. La cuota inicial será de **390 UVAs** que, según la cotización UVA*, representan **\$8 349**.

Ya sabés cuál es el monto máximo al que podés acceder. Ahora podés probar diferentes opciones en base a tu necesidad. Encontrá el Súper Préstamo Hipotecario perfecto para vos y solicitálo online!

	EN PESOS	EN UVAs
Monto del préstamo a solicitar	<input type="text" value="1400000"/>	65 421 UVAs
Plazo	<input type="text" value="30 años"/>	30 años
Cuota inicial	\$8 349 <small>SEGUN COTIZACIÓN UVA DE LA FECHA 02/1/18</small>	390 UVAs

¿Te interesa? Completá la solicitud de tu Súper Préstamo Hipotecario y empezá a soñar con tu nuevo hogar

[Solicita este Súper Préstamo](#)

Tu información

- Total de ingresos: \$100 000
- Total de gastos:
- Valor de la propiedad: \$2 000 000

[Editar información >](#)

Banco Santander Río – Enero 2018 – Recuperado de <https://banco.santanderrio.com.ar/exec/solicitudes/prestamosHipotecarios/sim/index.jsp>

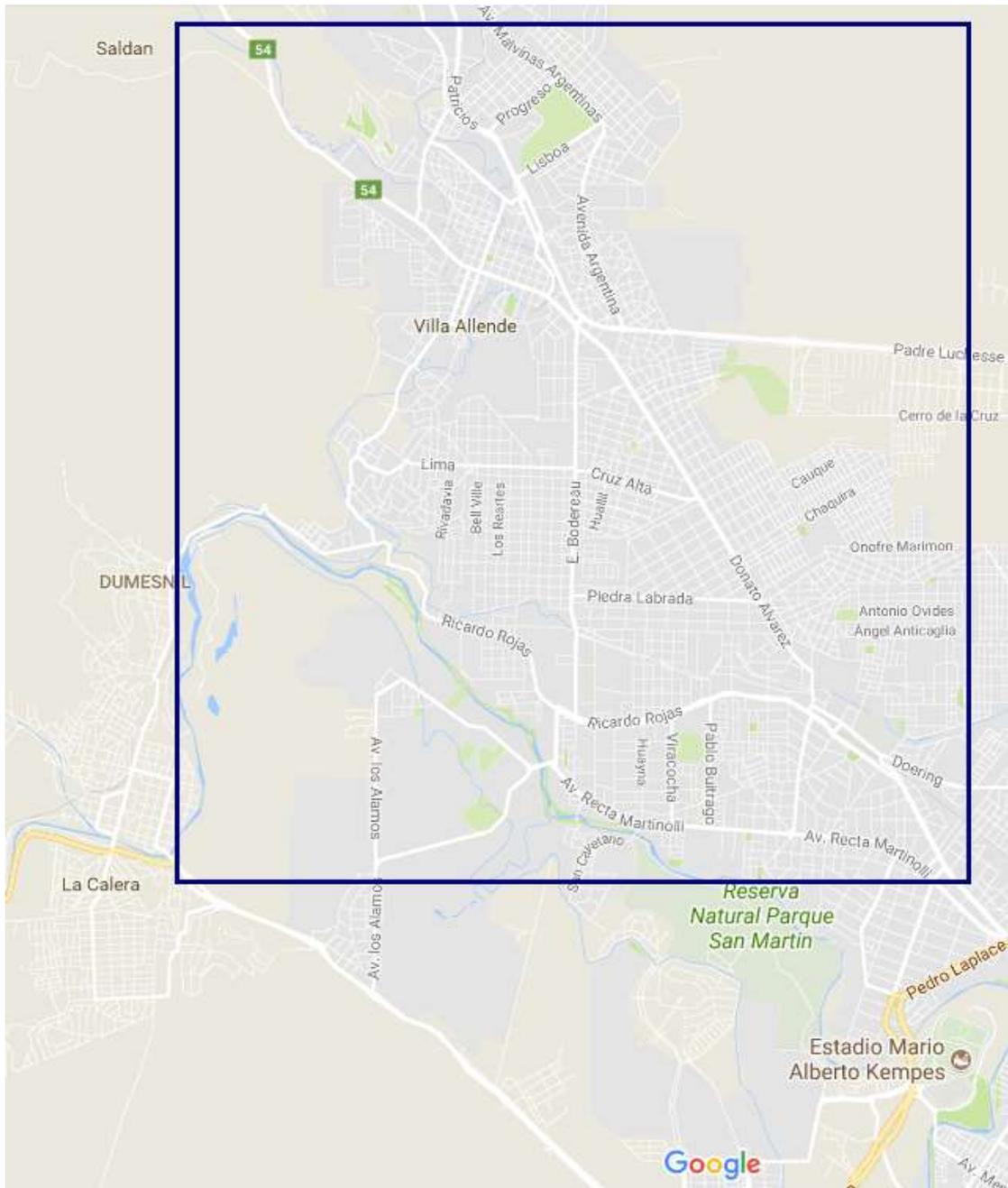
N°4: Índices de costos de la construcción a Mayo 2017 según la Dirección General de Estadísticas y Censos de la Provincia de Córdoba

Nivel General y capítulos	ICC- Cba base año 2012 =100		Variaciones % respecto		
	May-17	Abr-17	May – Abr 17	May-16	Dic-16
Nivel General	342,19	341,08	0,32	21,77	10,16
Materiales	345,35	342,94	0,7	16,21	4,7
Mano de Obra	333,13	333,37	-0,07	26,65	14,93
Varios	424,16	424,16	0	48,44	37,92

	May-17	Abr-17	variación mensual %
Valor del m²	\$11.773,60	\$11.735,50	0,32

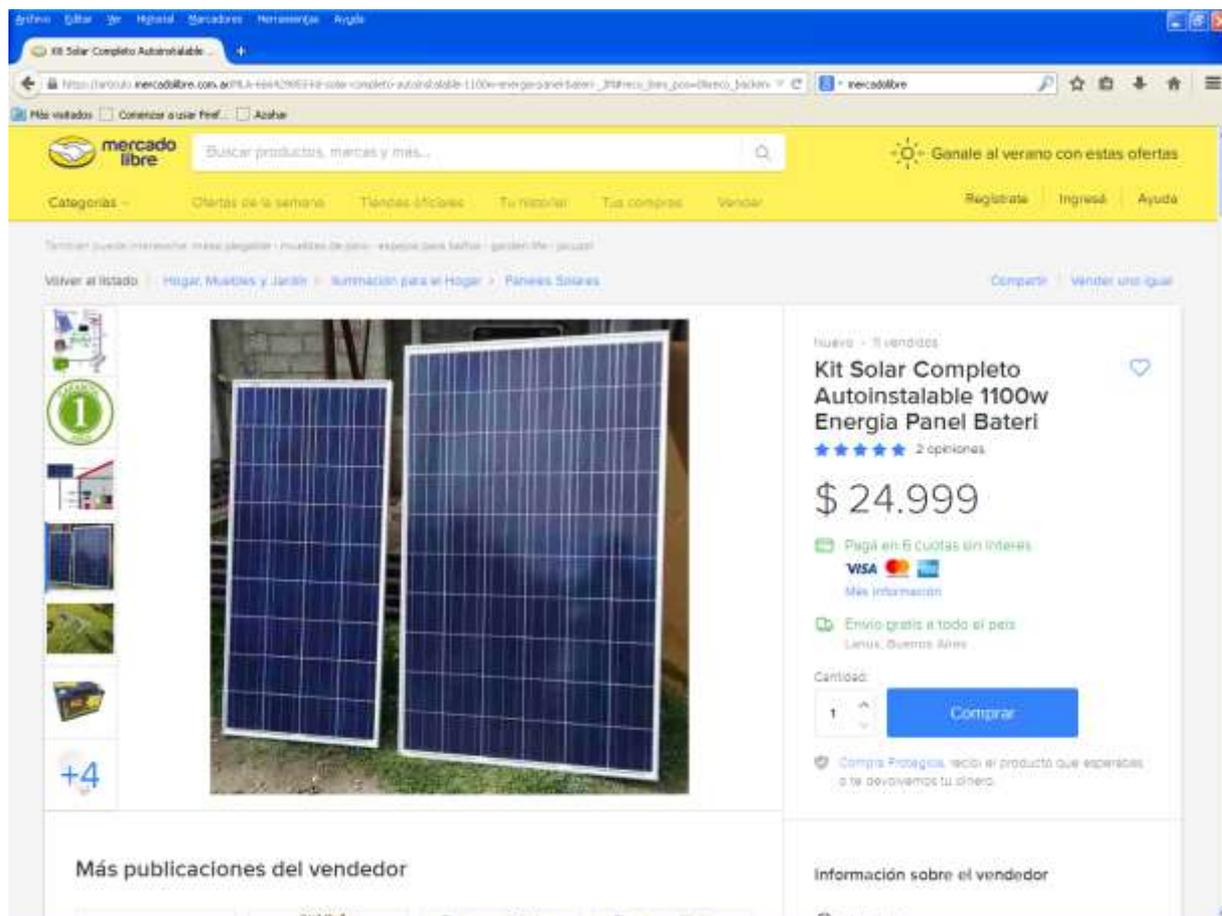
Gobierno de la Provincia de Córdoba – Dirección General de Estadística y Censos (DGEyC) – Economía – Sectores Económicos – Construcción – Costo de la Construcción. Mayo 2017.
Recuperado de <http://estadistica.cba.gov.ar/>

N°5: Área de influencia donde se desarrollará el emprendimiento



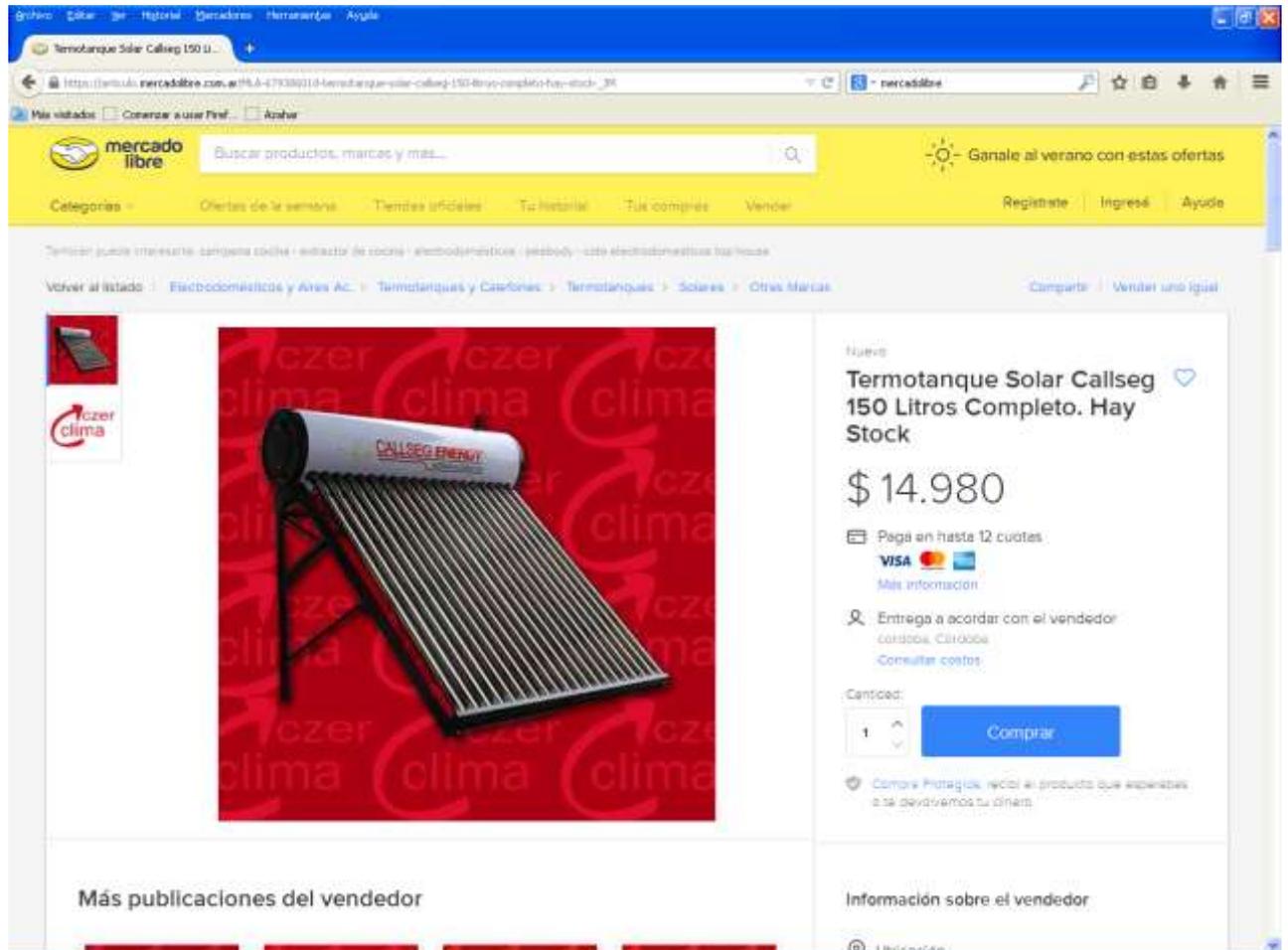
Petit, Javier - (Julio 2017) Recuperado de <https://www.google.com.ar/maps>

N°6: Aviso con precio de referencia para kit de paneles solares de 1100w de potencia



Mercadolibre – Enero 2018 – Recuperado de https://articulo.mercadolibre.com.ar/MLA-666429853-kit-solar-completo-autoinstalable-1100w-energia-panel-bateri-_JM#reco_item_pos=0&reco_backend=v2p-csc-i2i-ngrams&reco_backend_type=function&reco_client=navigation_homes&reco_id=5e67a679-ace8-40d0-a567-1fa701b6015c&c_id=/home/navigation-recommendations/element

Nº7: Aviso con precio de referencia para termostanque solar de 150 litros de capacidad



The image is a screenshot of a Mercado Libre product listing. The browser address bar shows the URL: https://www.mercadolibre.com.ar/MLA-679386018-termostanque-solar-callseg-150-litros-completo-hay-stock-_JM. The page header includes the Mercado Libre logo, a search bar, and navigation links like 'Categorías', 'Ofertas de la semana', 'Tiendas oficiales', 'Tu historial', 'Tus compras', and 'Vender'. The main content area features a product image of a Callseg solar water heater on a red background with a repeating 'clima' pattern. To the right of the image, the product title is 'Nuevo Termostanque Solar Callseg 150 Litros Completo. Hay Stock' with a price of '\$ 14.980'. Below the price, there are options for payment ('Paga en hasta 12 cuotas'), delivery ('Entrega a acordar con el vendedor'), and a 'Comprar' button. The seller's name 'czer clima' is visible in the top left corner of the product area.

Mercadolibre – Enero 2018 – Recuperado de https://articulo.mercadolibre.com.ar/MLA-679386018-termostanque-solar-callseg-150-litros-completo-hay-stock-_JM

Nº8: Aviso inmobiliario en CLASIFICADOS LA VOZ del complejo CURAQUEN II con una oferta similar a la proyectada

Casas - Arguello - Venta - 3 Dormitorios - \$ 1.650.000

FOTOS MAPAS

HOUSING CURAQUEN II - Bº ARGUELLO - 3 DORM - PILETA - SEGURIDAD

\$1.650.000

CONTACTAR AL VENDEDOR

Inmobiliaria: **Civalero Inmobiliaria**

Datos de contacto

Telefono:
[Ver Teléfono](#)
E-mail:
mfigueroa@civalero.com

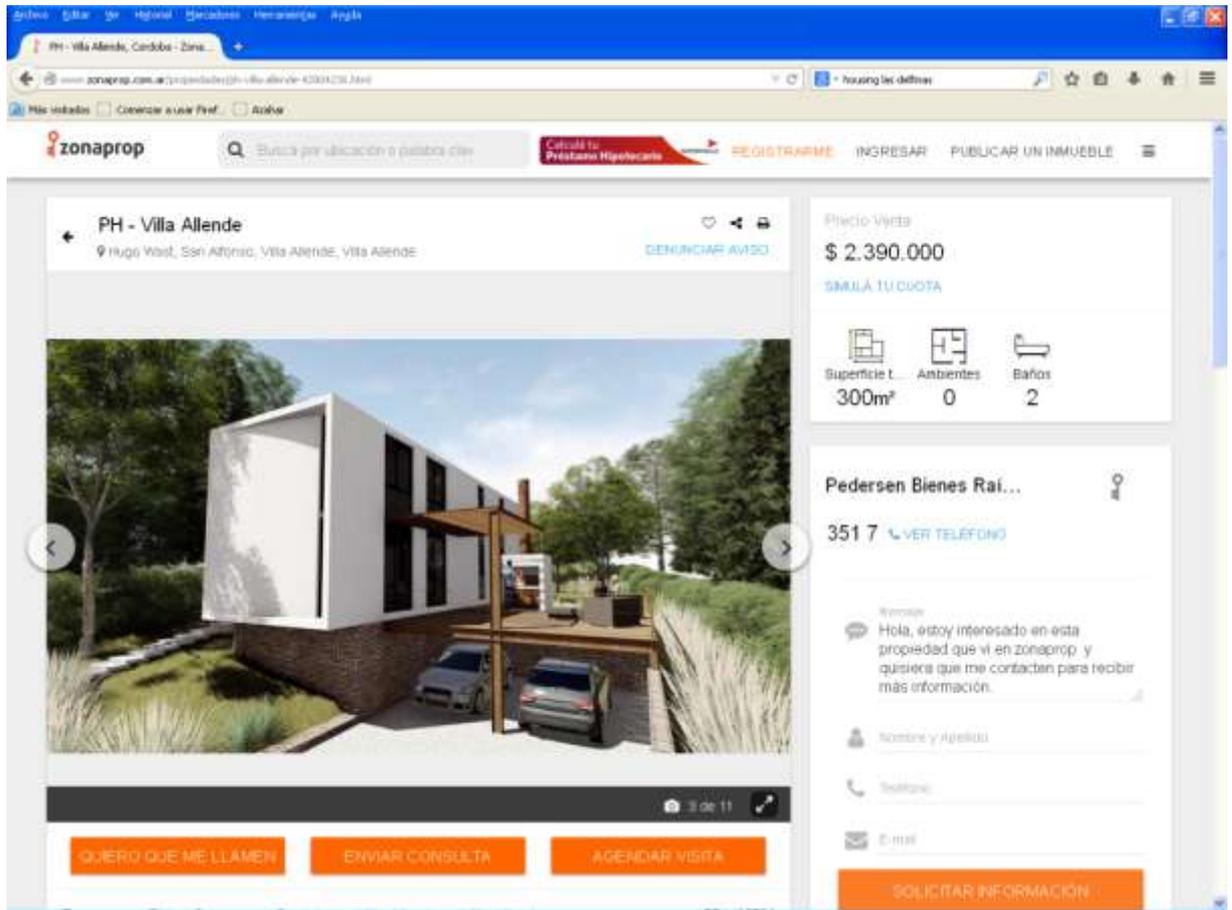
DESCRIPCIÓN

HOUSING CURAQUEN II

EL MISMO SE ENCUENTRA EN CONSTRUCCIÓN Y UBICADO SOBRE CALLE CURAQUEN N° 5865 A METROS DE AV. RECTA MARTINDLI EN BARRIO ARGUELLO.

Civalero Inmobiliaria. Clasificados La Voz. Julio 2017. Recuperado de <http://www.clasificadoslavoz.com.ar/avisos/casas/2712469/housing-curaquen-ii-bº-arguello-3-dorm-pileta-seguridad.html>

Nº9: Aviso inmobiliario en ZONA PROP en Housing LAS DELFINAS con una oferta similar a la proyectada



Pedersen Bienes Raíces <http://www.zonaprop.com.ar/propiedades/ph-villa-allende-42804236.html>

N° 10: CODIGO DE EDIFICACIÓN ACTUAL DE VILLA ALLENDE

N° Ordenanza: 08/91

N° Decreto: 591991

N° Resolución: 0

N° Declaración: 0

DEPARTAMENTO EJECUTIVO: Promulgada por Decreto N° 59/91 de fecha 29 de agosto de 1991.

VISTO:

La necesidad de contar para la ciudad de Villa Allende con una norma que regule el régimen de parcelamientos y subdivisiones de tierras;

Y CONSIDERANDO:

Que es atribución del H.C.D. sancionar las normas especificadas que se encuadren dentro de una correcta planificación

Por ello:

EL HONORABLE CONCEJO DELIBERANTE DE LA CIUDAD DE VILLA ALLENDE SANCIONA CON FUERZA DE ORDENANZA N°8/91

Art.1°: ADOPTAR para la ciudad de VILLA ALLENDE el siguiente régimen de fraccionamiento y subdivisión de tierra como Anexo I del Código Parcial de Edificación, Ordenanza N° 653/85, de acuerdo a las zonas establecidas en el plano que se adjunta y que pasa a formar parte integrante de la presente ordenanza.

AREA A CENTRAL

Frente mínimo: 12 metros

Superficie mínima p/lote: 340 metros cuadrados

Factor Ocupación de Suelo: 0,60

Factor Ocupación Total: 0,70

Retiro: 3,00 metros

Altura: 7,50

AREA B LA CRUZ, INDUSTRIAL, LA AMALIA Y CUMBRES, PARCIAL CONDOR ALTO

Frente mínimo: 15 metros

Superficie mínima p/lote: 400 metros cuadrados

Factor Ocupación Suelo: 0,60

Factor Ocupación Total: 0,80

Retiro: 4,00

Altura: 6,00

AREA C SAN CLEMENTE Y CONDOR BAJO, ESPAÑOL

Frente mínimo: 12 metros
Superficie mínima p/lote: 360 metros cuadrados
Factor Ocupación Suelo: 0,50
Factor Ocupación Total: 0,80
Retiro: 3,00
Alturas 6,00

AREA D SAN ALFONSO, V. ALLENDE LOMAS, SEMINARIO Y JARDIN DE EPICURO

Frente mínimo: 15 metros
Superficie mínima p/lote: 750 metros cuadrados
Factor Ocupación Suelo: 0,50
Factor Ocupación Total: 0,70
Retiro: Frente: 4,00; lateral 1 lados 3,00
Altura: 6,00

AREA E VILLA ALLENDE GOLF. GRANDES PREDIOS

Frente mínimo: 25 metros
Superficie mínima p/lote: 1.500 metros cuadrados
Factor Ocupación Suelo: 0,40
Factor Ocupación Total: 0,60
Retiro: frente: 10,00 lateral: 5,00
Altura: 6,00

AREA F LAS POLINESIAS

Frente mínimo: 15 metros
Superficie mínima p/lote: 750 metros cuadrados
Factor Ocupación Suelo: 0,50
Factor Ocupación Total: 0,80
Retiro: 4,00
Altura: 6,00

AREA G BRIZUELA CAMINO PAN DE AZUCAR E INDUSTRIAL

Frente mínimo: 40 metros
Superficie mínima p/lote: 2.500 metros cuadrados
Factor Ocupación Suelo: 0,50
Factor Ocupación Total: 0,70
Retiro: frente: 5.00 lateral: 3,00
Altura: 12,00

AREA H VILLA ALLENDE PARQUE INGRESO

Frente mínimo: 15,00 metros
Superficie mínima p/lote: 600 metros cuadrados
Factor Ocupación Suelo: 0,45
Factor Ocupación Total: 0,80
Retiro: frente: 5.00 lateral 1 lado: 3,00
Altura: 6,00

AREA I VILLA ALLENDE LOMAS EXTENSION AREA

Frente mínimo: 15,00 metros
Superficie mínima p/lote: 400 metros cuadrados
Factor Ocupación Suelo: 0,45
Factor Ocupación Total 0,80
Retiro: 4,00
Altura: 6,00

AREA J VILLA ALLENDE LOMAS EXTENSION EJE.

Individual - Vivienda
Frente mínimo: 15,00 metros
Superficie mínima p/lotés 400 metros cuadrados
Factor Ocupación Suelo: 0,45
Factor Ocupación Total: 0,80
Retiro: 4,00
Altura: 6,00

Industrial

Frente ambos: 25 metros
Superficie mínima p/lote: 1.750 metros cuadrados
Factor Ocupación Suelos: 0,45
Factor ocupación Total: 1,20
Retiro: 7,00
Altura: 12,00

AREA N ESPECIAL CALLE DEL CARMEN

Frente mínimo: 15 metros
Superficie mínima p/lotés 750 metros cuadrados
Factor Ocupación Suelo: 0,40
Factor Ocupación Total: 0,70
Retiro: frentes: 5,00 lateral 1 lados 3,00
Altura: 6,00

AREA O ESPECIAL GOYCOECHEA

Frente mínimo: 15 metros

Superficie mínima p/lote: 750 metros cuadrados

Factor ocupación Suelo: 0,45

Factor Ocupación Total: 0.80

Retiro: frente: 5,00 lateral 1 lados 3,00

Altura: 6,00

Art. 2º: Comuníquese al D.E., Protocolícese, publíquese y archívese.

DADA en la sala del H.C.D. en sesión ordinaria de fecha 22 de agosto de 1991.Fdo.:
CARLOS ALBERTO ARIAS- Presidente del H.C.D.- IRMA ROSA REYNOSO- Secretaria del
H.C.D.-



N° 11: Encuestas a Inmobiliarias sobre los Terrenos Publicados en Internet

ENCUESTA CONSULTA A INMOBILIARIAS POR LOTES OCTUBRE 2017

La presente encuesta tiene como objetivo conocer las características de los lotes disponibles en la zona norte de Córdoba de más de 1000 metros cuadrados.

↓ LOTE: VILLA ALLENDE CENTRO

↓ DIRECCIÓN: PABLO CARRERA 167

↓ SUPERFICIE: 5049 metros cuadrados

↓ PRECIO: U\$S 450.000

↓ DATOS INMOBILIARIA:

• NOMBRE: CURVAN - CONSULTORA EN BIENES RAÍCES

• TELÉFONO: 0351-4823518

• DIRECCIÓN: AV. JOSÉ ROQUE FUNES 1145 - CÓRDOBA

↓ TIENE SERVICIOS:

Sí

No

↓ En caso de ser afirmativa la respuesta anterior, CUÁL O CUÁLES SON:

AGUA - LUZ - GAS - ASFALTO

↓ TIENE ESCRITURA:

Sí

No

↓ CUENTA CON ALGUNA CONSTRUCCIÓN ACTUALMENTE:

Sí

No

↓ En caso de ser afirmativa la respuesta anterior, CUÁL O CUÁLES SON:

CASA EN ESTADO MEDIO IDEAL SUM

↓ OBSERVACIONES:

REF.: 42161980 - BINDE PH CADA 750 M2

VENDEDORA: VIRGINIA NOMENCLATURA CATASTRAL

ENCUESTA CONSULTA A INMOBILIARIAS POR LOTES OCTUBRE 2017

La presente encuesta tiene como objetivo conocer las características de los lotes disponibles en la zona norte de Córdoba de más de 1000 metros cuadrados.

↓ LOTE: VILLA BELGRANO B

↓ DIRECCIÓN: JUSTO LIEBIG 6900

↓ SUPERFICIE: 18.000 metros cuadrados

↓ PRECIO: US\$ 3.600.000

↓ DATOS INMOBILIARIA:

• NOMBRE: GLORIA BOTTIGLIERI & ASOCIADOS

• TELÉFONO: 0351-4240370

• DIRECCIÓN: ITUZAINGÓ 94 - CÓRDOBA

↓ TIENE SERVICIOS:

Sí

No

↓ En caso de ser afirmativa la respuesta anterior, CUÁL O CUÁLES SON:

LUZ - AGUA - GAS

↓ TIENE ESCRITURA:

Sí

No

↓ CUENTA CON ALGUNA CONSTRUCCIÓN ACTUALMENTE:

Sí

No

↓ En caso de ser afirmativa la respuesta anterior, CUÁL O CUÁLES SON:

CASA ANTIGUA REMODELADA 400 M2 CON PILETA

↓ OBSERVACIONES:

REF: 33532097 - CASA CON PILETA - US\$ 200 M2

VENDEDOR: FACUNDO

ENCUESTA CONSULTA A INMOBILIARIAS POR LOTES OCTUBRE 2017

La presente encuesta tiene como objetivo conocer las características de los lotes disponibles en la zona norte de Córdoba de más de 1000 metros cuadrados.

↓ LOTE: VILLA BELGRANO A

↓ DIRECCIÓN: TOMÁS GARZÓN 6-100

↓ SUPERFICIE: 1365 metros cuadrados

↓ PRECIO: US\$ 200.000

↓ DATOS INMOBILIARIA:

- NOMBRE: BARRERA PÁEZ DESARROLLOS INMOBILIARIOS
- TELÉFONO: 03543-448000
- DIRECCIÓN: AV. RECTA MARTINOLI 5342 - VILLA BELGRANO

↓ TIENE SERVICIOS:

SI

No

↓ En caso de ser afirmativa la respuesta anterior, CUÁL O CUÁLES SON:

AGUA-LUZ-GAS-ASFALTO

↓ TIENE ESCRITURA:

SI

No

↓ CUENTA CON ALGUNA CONSTRUCCIÓN ACTUALMENTE:

SI

No

↓ En caso de ser afirmativa la respuesta anterior, CUÁL O CUÁLES SON:

—

↓ OBSERVACIONES:

REF.: 42510504 - BINDE 5 UNIDADES - 2000 M2 CUBIERTOS

VENDEDOR: MARCELO

ENCUESTA CONSULTA A INMOBILIARIAS POR LOTES OCTUBRE 2017

La presente encuesta tiene como objetivo conocer las características de los lotes disponibles en la zona norte de Córdoba de más de 1000 metros cuadrados.

↓ LOTE: VILLA ALLENDE CENTRO

↓ DIRECCIÓN: PABLO CARRERA 167

↓ SUPERFICIE: 5049 metros cuadrados

↓ PRECIO: U\$S 450.000

↓ DATOS INMOBILIARIA:

- NOMBRE: CURVAN - CONSULTORA EN BIENES RAÍCES
- TELÉFONO: 0351-4823518
- DIRECCIÓN: AV. JOSÉ ROQUE FUNES 1145 - CÓRDOBA

↓ TIENE SERVICIOS:

Sí

No

↓ En caso de ser afirmativa la respuesta anterior, CUÁL O CUÁLES SON:

AGUA - LUZ - GAS - ASFALTO

↓ TIENE ESCRITURA:

Sí

No

↓ CUENTA CON ALGUNA CONSTRUCCIÓN ACTUALMENTE:

Sí

No

↓ En caso de ser afirmativa la respuesta anterior, CUÁL O CUÁLES SON:

CASA EN ESTADO MEDIO IDEAL SUM

↓ OBSERVACIONES:

REF.: 42161980 - RINDE PH CADA 750 M2

VENDEDORA: VIRGINIA NOMENCLATURA CATASTRAL

N° 12: Aviso en Internet del Lote sobre el cual se desarrollará al Proyecto

The screenshot shows a web browser displaying a real estate listing on the website www.zonaprop.com.ar. The listing is for a plot in Villa Allende, Córdoba, with an area of 5049 m², intended for development. The price is listed as U\$S 450.000. The listing includes a satellite view from Google Earth showing the plot's location on Carrera 167. The page features several call-to-action buttons: 'QUERO QUE ME LLAMEN', 'ENVIAR CONSULTA', and 'AGENDAR VISITA'. A contact form is also visible, with a 'SOLICITAR INFORMACIÓN' button. The footer of the page shows the website's navigation menu and the code 4063401.

Fuente: <http://www.zonaprop.com.ar/propiedades/villa-allende-5049-m2-para-desarrollo-i-42161980.html>

N° 13: Nota en INBFOBAES sobre cómo tramitar un crédito UVA

Economía

Paso a paso, cómo obtener un crédito hipotecario UVA a 20 y 30 años

En el plazo mínimo de hasta dos semanas se puede obtener el resultado de la precalificación del crédito según el tipo de banco. Pero el trámite puede llegar a demorar casi un mes

La mayoría de los bancos ofrecen en su página de Internet un simulador de créditos hipotecarios indexados por la Unidad de Vivienda Actualizada (UVA) que permite calcular las cuotas a pagar de acuerdo con el monto de préstamo que se quiere tomar y los ingresos que el solicitante o el grupo familiar puede demostrar. Entre los privados que lo ofrecen se destacan el Santander Río, el BBVA, el Galicia, el Superville, el Itau, el Banco Hipotecario y el Credicoop, que dan créditos hasta 20 años de plazo indexados por UVA. Los bancos públicos como el Nación (BNA), el de la Provincia de Buenos Aires y el Ciudad otorgan el crédito indexado por UVA a 30 años. También hay 13 bancos del sistema que ofrecen los créditos hipotecarios del nuevo Programa Procrear con subsidio del Estado.

Los créditos UVA están destinados a en su mayoría a la adquisición de vivienda única y familiar pero algunas entidades -como el Banco Provincia y el Galicia- los otorgan para segunda vivienda. También otros bancos -el Hipotecario, el BNA, y el Bapro- ofrecen créditos de ese tipo para construcción, ampliación, terminación y adquisición de la vivienda única nueva o usada.

Estos son los pasos que señalaron los directivos de bancos consultados por **Infobae** que se deben seguir para obtener un crédito hipotecario ajustado por UVA o por la inflación.

Paso 1: Ingresar al simulador del banco elegido -mejor si se es cliente- para establecer el monto requerido, el valor de la cuota a pagar por el crédito, el total de ingresos requeridos para pagar esa cuota y el valor en efectivo que hay que tener para poder comprar la propiedad, que por lo general es el 25 por ciento del total del crédito hipotecario. Por ejemplo, para \$ 1.000.000 de pesos de monto de crédito solicitado se paga una cuota mensual de unos 6.000 pesos y se necesitan ingresos por unos 23.000 pesos y 250.000 pesos en efectivo. Este es el 25 % del total del crédito que tiene que tener la persona y que el banco solo financia el 75% de la propiedad a comprar. La tasa en este caso es del 5,9 % anual más UVA pero puede reducirse al 3,5% anual más UVA si uno es cliente del banco.

Paso 2: Ir a la sucursal más cercana de su banco -porque en general no hay respuesta inmediata vía web- y presentar la documentación solicitada para iniciar el trámite de precalificación del crédito. Se requiere tener entre 21 y 55 años, el DNI, últimos tres recibos de sueldo para las personas en relación de dependencia, el CUIL y los últimos tres resúmenes de todas las tarjetas de crédito vigentes a nombre del titular. Para el caso de los autónomos y monotributistas, el CUIT y los últimos tres comprobantes de pago de la AFIP y un recibo de un servicio pago. Si es casado, debe presentar su libreta de matrimonio y si es divorciado la sentencia de divorcio; si está unido de hecho, debe presentar el acta de convivencia.

Paso 3: En el plazo mínimo de hasta dos semanas, se puede obtener el resultado de la precalificación del crédito según el tipo de banco pero el trámite puede llegar a tardar casi un mes. Este trámite se puede agilizar si el solicitante es trabajador en relación de dependencia y tiene una cuenta sueldo en el banco donde gestiona el crédito hipotecario.

Paso 4: Luego de obtener la precalificación se debe presentar en la entidad bancaria la documentación del inmueble que se quiere comprar, la fotocopia del título de la propiedad, el comprobante del impuesto inmobiliario o municipal de la propiedad a tasar donde figure la nomenclatura catastral para que el banco envíe un tasador sin cargo. Este trámite demora entre 2 y 4 semanas. Los directivos de los bancos consultados por **Infobae** recomiendan conservar una copia de la documentación del inmueble, ya que esta le será solicitada por el tasador al hacer la tasación. No hay que entregar al tasador la documentación original.

Paso 5: Una vez que el banco recibe el informe del tasador, si la propiedad es apta para el crédito, se carga la solicitud, se firma la documentación y se deriva a la Dirección de Otorgamientos de Créditos del banco para su aprobación.

Paso 6: Si se aprueba la compra, se recibirá la designación de escribano aproximadamente a los 20 a 30 días.

Paso 7: Luego de revisar todos los papeles, se firma la escritura para transformarse en propietario del inmueble. En este caso se debe contar dinero extra para pagar los gastos administrativos que representan por lo menos un 5 % del total del monto del crédito. Si se toma un monto de 1.000.000 de pesos se necesitaran aproximadamente unos 50.000 pesos extras.

La mayoría de los directivos de los bancos consultados por **Infobae** manifestó que un 50% de las solicitudes de crédito de esta modalidad se caen por varios motivos. En particular, por no contar con toda la documentación solicitada antes de llegar al proceso de precalificación del crédito, por no tener la documentación de la propiedad para comprar y no llegar al 25 % del valor del crédito luego de la precalificación. Por lo tanto recomiendan no comenzar la búsqueda del crédito sin tener toda esa documentación. "Desde la visita a la sucursal bancaria hasta lograr la compra de la propiedad el trámite demora entre 45 y hasta 60 días pero para llegar a poder obtener los fondos para comprar la vivienda hay que seguir varios pasos", manifestó a Infobae una fuente cercana al Banco Ciudad. En tanto que un directivo del Banco Nación aseguró que "luego del anuncio del presidente Mauricio Macri el tiempo para la obtención de un crédito hipotecario de este tipo se va a reducir a menos de esos 60 días".

Fuente: <https://www.infobae.com/economia/2017/04/08/paso-a-paso-como-obtener-un-credito-hipotecario-uva-a-20-y-30-anos/>