



PORTAL SANTA LUCIA

Ing. Gabriel Báez G.

8 ANÁLISIS GERENCIAL

8.1 ACTA DE CONSTITUCIÓN

Proyecto:	Conjunto Portal Santa Lucia
Fecha:	ABRIL-2009
Preparado por:	Gabriel Báez.

8.1.1 ALCANCE DEL PROYECTO

CASO DEL NEGOCIO	<ul style="list-style-type: none"> ✚ Construir un conjunto habitacional que cumpla las exigencias y demandas del mercado meta.
OBJETIVOS DEL PROYECTO	<ul style="list-style-type: none"> ✚ Ofrecer una solución habitacional ajustándose a los requerimientos y satisfacción del cliente. ✚ No exceder el presupuesto referencial en más del 10% ✚ Vender las viviendas de acuerdo al cronograma de ventas. ✚ Obtener la rentabilidad esperada tanto por el promotor como el constructor. ✚ Alcanzar una utilidad del 30%. ✚ Respetar las ordenanzas municipales, manejarse de acuerdo a lo establecido en la constitución.



PORTAL SANTA LUCIA

Ing. Gabriel Báez G.

CLIENTE DEL PROYECTO	<ul style="list-style-type: none"> ✚ Familias que buscan una vivienda propia dentro de los próximos 3 años en las afueras de la ciudad con un ambiente tranquilo, y pertenecen a un nivel socio económico medio.
NECESIDADES DEL CLIENTE	<ul style="list-style-type: none"> ✚ Amplios espacios verdes ✚ Un ambiente tranquilo y seguro ✚ Vivienda propia ✚ Vías de acceso definidas
DEMANDA CALIFICADA	<ul style="list-style-type: none"> ✚ El cliente debe estar dispuesto a cancelar una entrada de entre \$10.000 y \$20.000 que se descomponen en una cuota de reserva que va desde los \$3.000 a \$6.000 y el resto financiado por la promotora o constructora por lo general en dos cuotas fuertes y en mensualidades de alrededor de \$500 durante le ejecución del proyecto mismo. ✚ El ingreso promedio familiar debe ser de \$1500
ETAPAS DEL CICLO DE VIDA	<ul style="list-style-type: none"> ✚ Fase de Pre-factibilidad y Factibilidad ✚ Fase de Ejecución ✚ Fase de Ventas ✚ Fase Legal ✚ Fase de Cierre
CRITERIOS DE ACEPTACIÓN DE LOS	<ul style="list-style-type: none"> ✚ Tiempo de ejecución 18 meses ✚ V.A.N. > 0



PORTAL SANTA LUCIA

Ing. Gabriel Báez G.

INTERESADOS	<ul style="list-style-type: none"> ✚ T.I.R. > Tasa de descuento
INTERESADOS CLAVE	<ul style="list-style-type: none"> ✚ Inversionistas ✚ Gerente del Proyecto ✚ Gerente de Ventas
ENTREGABLES FINALES	<ul style="list-style-type: none"> ✚ Casas con dos y tres dormitorios, sala-comedor con patio posterior y área de lavado, la casa será de entre dos y tres pisos, cada vivienda tendrá al menos un parqueadero, la casa se entregará con acabados. ✚ Las viviendas oscilan entre los 85m y 115m con amplias áreas verdes. ✚ El conjunto contará con 22u de vivienda, un local comercial y una casa comunal ✚ Parqueadero de visitas ✚ Guardianía
ENTREGABLES ORGANIZACIONALES	<ul style="list-style-type: none"> ✚ Estudio de prefactibilidad ✚ Planos. ✚ Estudio financiero. ✚ Informe mensual de ventas y gestión de cobros. ✚ Cálculo de volúmenes y presupuesto.
METAS ORGANIZACIONALES	<ul style="list-style-type: none"> ✚ Recuperar la inversión en el tiempo programado. ✚ Cumplir con el cronograma de ventas establecido. ✚ No sobrepasar el presupuesto en un porcentaje mayor al previsto.



Ing. Gabriel Báez G.

<p>CRITERIOS DE ACEPTACIÓN DEL PRODUCTO</p>	<ul style="list-style-type: none"> ✚ Las unidades de vivienda se construirán en el plazo establecido. ✚ El detalle constructivo y presupuesto serán controlados de manera continua y rigurosa.
<p>CRITERIOS DE ACEPTACIÓN DEL PROYECTO</p>	<ul style="list-style-type: none"> ✚ El proyecto debe cumplir con las normas y requisitos establecidos por el Municipio de Quito. ✚ El análisis financiero debe arrojar como resultado un V.A.N. positivo para diferentes escenarios. ✚ El proyecto debe cubrir las necesidades de la demanda establecida en cuanto a distribución de espacios, estética arquitectónica, y demás aspectos que para nuestro mercado son consideradas importantes.
<p>CRITERIOS DE FINALIZACIÓN DEL PROYECTO</p>	<ul style="list-style-type: none"> ✚ Acta de recepción provisional. ✚ Rendición final de cuentas tanto de ingreso como de egresos totales del proyecto (Balance General). ✚ Permiso de habitabilidad y levantamiento de la garantía otorgada por el Municipio de Quito.
<p>LIMITES DEL PROYECTO</p>	<ul style="list-style-type: none"> ✚ No se aceptaran modificaciones a los entregables establecidos. ✚ No se deberá sobre pasar el tiempo establecido en horas hombre para cada una de las actividades. ✚ Se debe contar con el personal capacitado para la



PORTAL SANTA LUCIA




Ing. Gabriel Báez G.

	<p>actividad que va a desempeñar.</p> <ul style="list-style-type: none"> ✚ El proyecto no podrá exceder el límite del costo presupuestado. ✚ El tiempo de ejecución del proyecto no excederá el cronograma valorado.
<p>SUPOSICIONES</p>	<ul style="list-style-type: none"> ✚ Que el mercado objetivo tenga preferencia por nuestro producto por los precios bajos. ✚ Que la demanda en nuestro mercado objetivo no va a disminuir. ✚ Las ventas cubran los costos de ejecución. ✚ Los clientes paguen de contado. ✚ Ningún cliente desista de la compra. ✚ Todos los profesionales que integran el proyecto trabajen unidos y eficientemente
<p>RIESGOS</p>	<ul style="list-style-type: none"> ✚ Que la crisis mundial cause una recesión en nuestro mercado objetivo. ✚ Que los precios de los materiales aumenten de tal manera que la estrategia de un precio muy bajo se vuelva en contra nuestra causando pérdidas en lugar de utilidades. ✚ Negación de Créditos Hipotecarios. ✚ Disminución de remesas



PORTAL SANTA LUCIA

Ing. Gabriel Báez G.

FASES PRINCIPALES	<ul style="list-style-type: none">  Planificación y estudios.  Ejecución de obra  Promoción y ventas
-------------------	--

8.2 VISIÓN GENERAL

El proyecto fue concebido con la idea de satisfacer la gran demanda de vivienda que la ciudad de Quito enfrenta y percibiendo que el sector es atractivo para las familias que desean comprar una vivienda en los próximos tres años y que además quiere un ambiente tranquilo apartado del ruido de la ciudad.

8.3 OBJETIVO DEL PROYECTO

8.3.1 GENERALES:

Disminuir el déficit habitacional en el Distrito Metropolitano de Quito.

Ofrecer una solución habitacional ajustándose a los requerimientos y satisfacción del cliente

8.3.2 DE MERCADO:

Incrementar al 10% la participación del mercado.



Ing. Gabriel Báez G.

8.3.3 TÉCNICOS ARQUITECTÓNICOS:

Planificar, diseñar y construir unidades habitacionales que mantengan una forma y estética agradable y que además se ajuste a las necesidades del cliente meta, procurando siempre optimizar los costos.

8.3.4 FINANCIEROS:

Alcanzar una utilidad del 30%.

Ofrecer muchas facilidades para que el cliente tenga la capacidad de adquirir una vivienda.

No exceder el presupuesto referencial en más del 10%

8.3.5 LEGALES:

Respetar las ordenanzas municipales, manejarse de acuerdo a lo establecido en la constitución.

8.3.6 ORGANIZACIONES:

Asegurar el trabajo en equipo con la participación de los departamentos: Técnico, Financiero, Marketing, Legal, Ventas y Construcción.

Todos los departamentos contarán con su respectivo director que rendirá cuentas al Gerente del proyecto quien a su vez administrará el proyecto

8.3.7 ENFOQUE DEL PROYECTO

Desarrollar los estudios necesarios para que el proyecto tenga sustento técnico.

PORTAL SANTA LUCIA



Ing. Gabriel Báez G.

Iniciar las ventas, previo al inicio de la construcción, la llamada venta en planos, ofrecer facilidades para alcanzar las mayores ventas posibles en el menor tiempo posible.

Iniciar la construcción y completarla en un plazo máximo de 18 meses.

8.4 ORGANIZACIÓN DEL PROYECTO

Una estructura organizacional apropiada es esencial para alcanzar el éxito. La siguiente lista muestra la organización propuesta para el proyecto:



GRÁFICO 8. 1

REALIZADO POR: GABRIEL BÁEZ

PORTAL SANTA LUCIA



Ing. Gabriel Báez G.

8.5 ORGANIGRAMA DE JERARQUÍAS

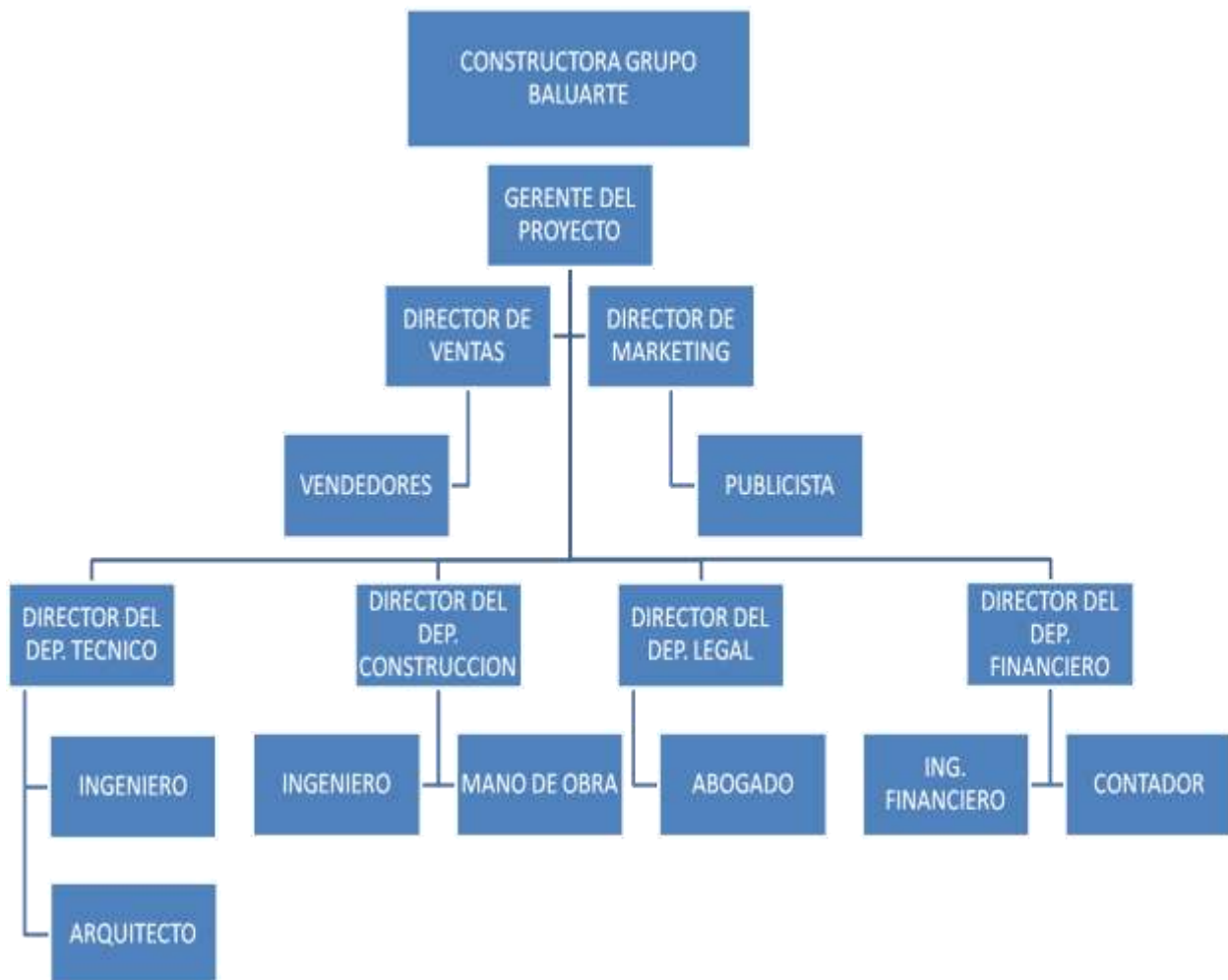


GRÁFICO 8. 2

REALIZADO POR: GABRIEL BÁEZ



Ing. Gabriel Báez G.

8.6 ESTRUCTURA DETALLADA DE TRABAJO (EDT)

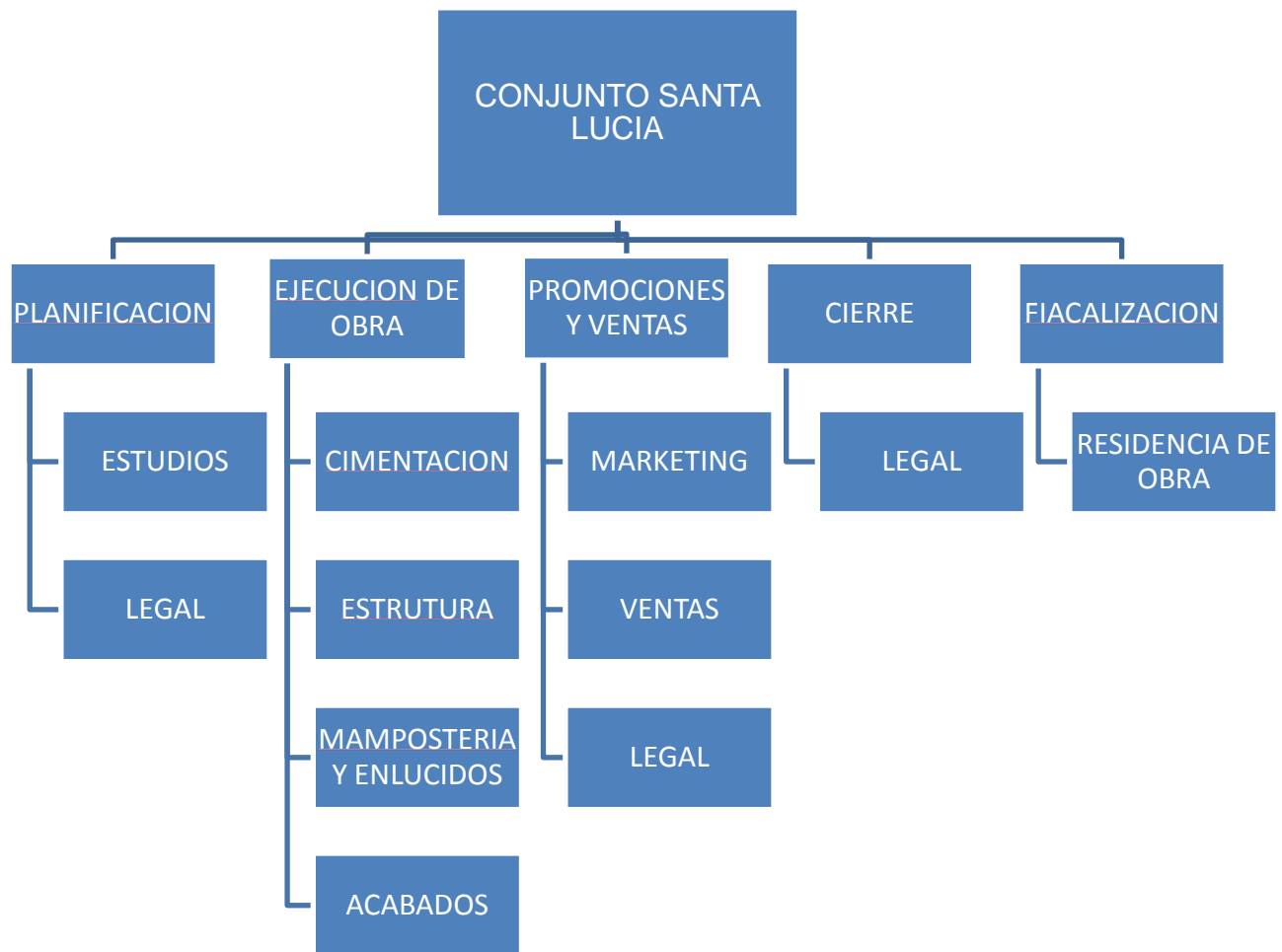


GRÁFICO 8. 3

REALIZADO POR: GABRIEL BÁEZ