



Facultad de Ciencias Empresariales
Sede Rosario - Campus Pellegrini
Carrera: Lic. en Comercialización

Trabajo Final de Carrera Título:

Plan de Negocios para la Empresa Hallo!
dedicada a la detección de riesgo en instalaciones domiciliarias

Alumno: José Vittori josevittori@hotmail.com

Tutor de Contenidos: Lic. Rubén Pavetto

Tutora Metodológica: Mg. Lic. Ana María Trottini

Marzo 2018

Índice

	Página
RESUMEN EJECUTIVO.....	4
INTRODUCCIÓN.....	5
CAPÍTULO I. La empresa	7
Antecedentes.....	7
Productos y servicios	8
Análisis FODA	12
CAPITULO II. Analisis del mercado	18
Comportamiento del consumidor	20
Análisis de la demanda	21
CAPITULO III. Proyecciones.....	27
El plan de marketing.....	27
Plan de Producción	29
Análisis Financiero	30
Cronograma de actividades	35
Conclusiones	36
ANEXO	37
Bibliografía	40

Resumen ejecutivo

Hallo! nace con el objetivo de dar respuesta a necesidades de la Ciudad Rosario, como esta no fue planificada para tal crecimiento inmobiliario y los servicios necesarios para abastecerla comienzan a demostrar este hecho.

En un marco donde ocurrieron accidentes como la explosión de calle Salta, las numerosas muertes por envenenamiento de monóxido de carbono y otros accidentes como incendios o descargas eléctricas debido a instalaciones defectuosas, tomas que fallan, y cortos circuitos en las bocas de luz por reiterados cambios de artefactos. También pérdidas de agua que pueden traer enormes problemas a una vivienda si no son controladas a tiempo, desagües tapados, y griferías que pierden.

Es por ello que surge la necesidad de controlar periódicamente las instalaciones de una vivienda, ésta es detectada por los profesionales, el Arq, Jerónimo Leo, con experiencia en construcción y desarrollo de instalaciones domiciliarias. Federico es Ingeniero Electrónico, con una amplia trayectoria en control de calidad y logística, ambos con una maestría en ingeniería en gestión empresarial, ahí es donde se conocen y surge el proyecto.

Indican que el control periódico hace al ahorro y prevención de daños que pueden ser incluso tan costosos como varios meses de alquiler.

Es aquí donde se forma **Hallo!**, una empresa dedicada a la detección de riesgo en instalaciones domiciliarias y de grandes complejos, al servicio de inmobiliarias al momento de alquilar o finalizar el contrato de un inmueble. Con el objeto de dar respuesta a todas las partes, inquilinos, propietarios, inmobiliarias.

A través de esas necesidades, ofrece informes técnicos, y verdaderos comprobantes que le darán la seguridad al cuidado de sus propiedades.

Dándole un completo diagnóstico sobre el estado de la unidad categorizando de la letra "A" hasta la "G" lo cual sirve para determinar correctamente el valor del inmueble, la seguridad del inquilino y al propietario anticiparse de ciertos riesgos de deterioros que percatados tarde son costosos y llevan mayor tiempo; sea de vivienda o de uso comercial, el personal luego de revisar la totalidad de las instalaciones (gas, electricidad, agua y desagüe,

controles mecánicos), emite en el lugar un informe técnico, siendo este un verdadero comprobante del estado del análisis realizado.

La clientela potencial de halló es:

- Principalmente inmobiliarias
- CADEIROS (cámara de empresas inmobiliarias de rosario,) que cuenta con el 90% del mercado
- El estado

El **elemento diferenciador** principal respecto a la competencia es la **tecnología en los aparatos** que vamos a utilizar para detectar los problemas en el inmueble que se realiza el diagnostico, por ejemplo sin tener que romper paredes podemos detectar los problemas de fugas de gas, pérdidas de agua lo cual permite a las personas ahorrar tiempo y dinero.

Los factores de éxito en los que se basará el proyecto son los siguientes:

- Profesionalismo en todas las características, haciéndonos diferenciar.
- RSE
- Rapidez (en una sola empresa, todos los controles para la vivienda)
- Eficacia (los datos recopilados por los aparatos son muy certeros)
- Tecnología
- Calidad de trabajo

La fuente de ingreso

Es la venta de un informe técnico sobre el estado del inmueble, que será de gran utilidad para las 3 partes que actúan en un contrato de alquiler (inquilino, dueño y la inmobiliaria)

La inversión a realizar

Inicialmente es de \$377.160 cantidad suficiente para comprar insumos para la demanda esperada al 100% proyectada para mitad de año.

VAN y TIR

El indicador VAN da \$4.728.296 un gran número positivo señalando que el proyecto es totalmente viable, con el horizonte temporal a 3 años.

La tasa interna de retorno obtenida es de 5,21 y con este dato muestra la alta rentabilidad que se espera para el proyecto.

INTRODUCCIÓN

La Empresa **Hallo!** dedicada a la detección de riesgo en instalaciones domiciliarias y de grandes complejos, al servicio de inmobiliarias al momento de alquilar o finalizar el contrato de un inmueble, con el fin de dar respuesta a todas las partes, inquilinos, propietarios, inmobiliarias, nace con el objetivo de responder necesidades de una demanda creciente en la ciudad de Rosario.

Después de la crisis nacional del año 2001, de a poco los inversores comenzaron a refugiarse en el mercado inmobiliario, desde el año 2003 y hasta la actualidad el crecimiento demográfico de la ciudad resulto exponencial, el boom inmobiliario se hizo notar.

La ciudad no fue planificada para tal crecimiento y los servicios necesarios para abastecerla comienzan a demostrar este hecho. Es por ello la necesidad de controlar periódicamente las instalaciones de una vivienda.

Es en este marco donde ocurrieron accidentes como la explosión de calle Salta por una fuga de gas, la explosión en calle Balcarce, más las contadas muertes por envenenamiento con monóxido de carbono (CO). Los vecinos propietarios e inquilinos muestran su temor.

También hubo accidentes por descargas eléctricas, o incendios debido a instalaciones eléctricas defectuosas, tomas que fallan, y cortos circuitos en las bocas de luz por reiterados cambios de artefactos.

En el marco del agua y desagües son instalaciones que pueden traer enormes problemas a una vivienda si no son controladas a tiempo, desagües tapados y griferías que pierden, son también una constante.

La nueva política de precios en estos servicios suma al temor generalizado una realidad distinta.

El control periódico hace al ahorro y prevención de daños que pueden ser incluso tan costosos como varios meses de alquiler.

Es en este marco que se forma **Hallo!** Cuenta con la última tecnología en detección de fugas de gas natural y pérdidas de monóxido de carbono, la principal causa de muerte en instalaciones, detección de pérdidas de agua en la ubicación exacta olvidándose de los grandes destrozos y costosas reparaciones. Además, para completar los servicios, los técnicos realizaran controles básicos sobre las instalaciones eléctricas y mecánicas, informando así de la realidad en la que se encuentran.

Hallo! es la respuesta a todas las inmobiliarias que quieren trasladar esa seguridad a sus clientes.

CAPÍTULO I

La empresa

Antecedentes

Jerónimo y Federico se conocen hace más de 20 años, fueron compañeros del instituto Politécnico Gral. San Martín de la ciudad de Rosario, tienen en común ideas claras sobre el manejo y desarrollo de sus actividades, comparten el gusto por los viajes, el profesionalismo y una clara visión de calidad del servicio orientada al cliente.

La idea surge en un contexto universitario en la Facultad de Ingeniería de la Universidad Nacional de Rosario, mientras cursaban el último año de Maestría en Ingeniería en Gestión Empresarial enfrentaban un proyecto de modelo de negocios y decidieron unificar experiencias que más allá de las diferencias individuales tanto en profesiones como en campo de acción, buscarían integrar en la lógica de una empresa de servicios. Federico es Ingeniero Electrónico, con una amplia trayectoria en control de calidad y logística; Jerónimo es arquitecto, con experiencia en construcción y desarrollo de instalaciones domiciliarias, en ese marco se propuso esta idea, una empresa de servicios de control de seguridad domiciliario, con referencia de la problemática de las empresas inmobiliarias de la ciudad y la región, a partir de una secuencia de incidentes y tragedias ocurridas en Rosario, que exponen al problema en cuestión.

La necesidad, es la de un control periódico con profesionalismo y certificados de garantía del estado general de un inmueble.

Un documento serio y responsable, que aporta claridad a los actores del sector inmobiliario, propietarios, inquilinos, corredores, compradores y vendedores.

Un análisis conciso del estado general del inmueble, sus instalaciones de agua, electricidad, gas y cloaca, vicios ocultos, transmitancia térmica entre otros.

El objetivo principal es poder dar respuesta a la problemática planteada con el servicio que va a ofrecer, siendo la innovación y el profesionalismo dos pilares que hagan que la empresa sea líder en un mercado competitivo o aún mejor, formar un monopolio en una zona elegida teniendo de cliente al estado. Obteniendo esto a través de las estrategias y el plan de marketing desarrollado en este proyecto.

La empresa tendrá su oficina en la Ciudad de Rosario, aún no está definida la dirección exacta por el tiempo que falta para llevar a cabo el proyecto.

Productos y servicios

Es un informe técnico, y verdadero comprobante que le darán la seguridad al cuidado de sus propiedades.

Dándole un completo diagnóstico sobre el estado de la unidad ya sea de vivienda o de uso comercial, el personal luego de revisar la totalidad de las instalaciones emite en el lugar un informe técnico, siendo este un verdadero comprobante del estado del análisis realizado.

Instalaciones de gas: Se realizarán búsquedas sistemáticas en toda la unidad con tecnología de punta, realizando pruebas de hermeticidad en cañerías internas. Nuestros técnicos podrán detectar hasta la mínima fugas en cañerías y pérdidas de monóxido de carbono en los ambientes. También se controla que la instalación este de acuerdo a las normas y que los artefactos estén conectados correctamente a la instalación.

Instalaciones de agua y desagües: Cuenta con la tecnología para detectar perdidas a tiempo, prevenir a un hecho que puede resultar costoso para el propietario, también hará un relevamiento de las pequeñas cosas que nadie ve a tiempo, goteras, taponamientos y otros males sobre estas instalaciones.

Instalación eléctrica: Relevamos todos los tomacorrientes y puntos de la vivienda, revisamos timbres y porteros, el estado de cableado eléctrico y puntos más específicos.

Controles mecánicos: Para completar el servicio garantizando que en la vivienda funciona TODO correctamente, también chequeamos los dispositivos mecánicos del inmueble, cerraduras, puertas, ventanas y persianas.

El principal servicio que brindara la empresa, es la **verificación y control de propiedades**, en lo referido a instalación de gas, agua y electricidad relacionados al control

de pérdidas en artefactos y dispositivos, también de monóxido de carbono por ambiente. Además el control de mecanismos (cerraduras / puertas / ventanas / persianas).

El turno se coordina con el cliente, al cual se le ofrece en un rango definido de horarios, de 9 a 13 hs. y de 15 a 19 hs. El equipo capacitado acude al inmueble y realiza el control.

Beneficios a los clientes

Los beneficios principales se destacan por ser relativos a la seguridad y tranquilidad del propietario y del habitante del inmueble. Refiriéndose a los dueños que alquilan sus propiedades (por medio de inmobiliarias), se asegura que los inquilinos que dejan la vivienda, lo devuelvan en las condiciones que fue entregado.

En el caso de los que habitan, pudiendo ser inquilinos o dueños, se certifica que las instalaciones están en las condiciones óptimas, cumpliendo las normas de seguridad y evitando problemas futuros. “Alquilan una unidad segura”.

La emisión del informe técnico da tranquilidad al cliente pero además sirve como certificación en contratos de locación para garantizar el estado antes y después del período de alquiler.

Asociaciones con terceros

En caso de encontrar problemas o fallas en las instalaciones, se puede derivar al cliente con técnicos asociados que realizan reparaciones e instalaciones en cada área, generando un servicio integral que brinda tranquilidad al cliente sobre la seriedad y compromiso de nuestra empresa en la seguridad y tranquilidad sobre sus bienes.

Requerimientos de producción - Requisitos técnicos y productivos

Los técnicos que se encargan de hacer las verificaciones reciben capacitación tanto en las áreas específicas para su trabajo, como toda la requerida para los equipos de medición y control que deben utilizar.

Los equipos principales que utilizará el técnico para realizar el servicio son



- 1.- Detector fugas de gas butano y propano, portátil
- 2.-Detector de monóxido de carbono digital, portátil (Co)
- 3.-Multímetro digital para medir lux, Db, humedad, y temperatura
- 4.-Voltímetro corriente alterna digital
- 5.- Testar comprobador tomas de tierra y fugas eurotester VDE PCE-RCD (Se consiguen en: <http://www.pce-instruments.com> y te lo mandan en 7 días)
- 6.- Cámara fotográfica digital para IPV con sistema Exif (la mayoría de marcas de gama media)

Vehículos

Para la movilización de los técnicos se utilizarán Ciclomotores Zanella E-Styler. Modelos modernos y eléctricos, porque **Hallo!**, valora el cuidado del medio ambiente y la fidelidad del servicio.



Herramientas

Además de los instrumentos de medición, los técnicos dispondrán de un set de herramientas básicas y serán dotados de una mochila especial para el transporte tanto de los instrumentos como de las herramientas

Cada técnico dispondrá de una tablet donde tendrá el cronograma de visitas del día y los datos pertinentes, y además irá llenando el formulario electrónico con los datos y problemas relevados. De esta manera se asegura la estandarización y realización correcta de todas las verificaciones.

Los tipos de informes que va a ofrecer son:

B Certificado IPV-A Basic (Alquiler básico)

“Evite perder dinero en cada alquiler”.

Con el IPC-A Basic alquilará la vivienda con seguridad y tranquilidad, ya que tendrá un documento con información confidencial, que dejará constancia del estado en que se entrega, (sea cual sea su estado) definiendo hasta 100 puntos, y lo firman las 3 partes (inspector, propietario, y el inquilino) y el documento se adjunta al contrato de alquiler quedando reflejado su estado para cualquier eventualidad.

CS Certificado IPV-CSA (Control de alquiler)

“Consiga que se conserve su patrimonio”

Seguimiento de cómo se mantiene y se conserva su vivienda en el periodo de arrendamiento, muy útil como medida disuasoria para que se haga buen uso de la misma. Es la que encarga el propietario para hacer un seguimiento contractual y periódico para evitarse sorpresas al final del arrendamiento, a la vez que un inquilino conocedor de una posible inspección, de por sí protegerá el estado de la vivienda.

A Certificado IPV-A (Alquiler)

“Máxima fiabilidad en cada alquiler”

Tenga un certificado del estado real de la vivienda, con la finalidad de poder exigir que se la devuelvan en el mismo estado de conservación y el inquilino recuperar sus fianzas. Es la que encarga el propietario para garantizar la inversión y así evitarse sorpresas costosas, con la vivienda al finalizar el contrato de alquiler y disponer de una herramienta con la cual poder recuperar el importe de los desperfectos.

Análisis FODA

Análisis Interno

Está considerada como una valiosa metodología para el diagnóstico y elección estratégica en marketing.

Entre sus objetivos está establecer las estrategias más adecuadas para sus productos. Considera las dimensiones internas plasmadas en los puntos fuertes y débiles y externas en amenazas y oportunidades a la empresa como elemento de análisis. Weilhrich, 1982

Fortalezas:

- Profesionalismo
- Tecnología
- Certeza en los diagnósticos
- En una sola empresa varios rubros (gas, electricidad, agua)
- Rapidez

- Seguridad
- Costos bajos en relación al tamaño de proyecto
- Innovación
- Responsabilidad Social Empresaria
- Cuantificación de los desvíos, objetividad.

Debilidades:

- Carencia de experiencia empresaria
- Capacidad de producción acotada
- Financiación
- Falta de disponibilidad horaria en la gerencia (socios)
- Nuevos en el mercado

Análisis Externo

Oportunidades

- Baja competencia, es indirecta y poco profesional
- Actualidad con varios accidentes
- Mercado latente
- Mercado en constante crecimiento
- Nuevo contexto político con mayor interés en la eficiencia energética
- Nuevo sistema de certificación de eficiencia energética de inmuebles destinados a vivienda partir de 2017, prueba piloto en la ciudad de rosario a 500 casas.

Amenazas

- Financiamiento
- Generación de nuevos competidores directos que tengan mayor inversión disponible (barreras de entradas bajas).
- Personas cerradas que no le interese un diagnóstico y que sólo quiera ingresos sin importarle lo que puede llegar a ocurrir.

- Servicios sustitutos

Matriz FODA

Estructura que facilita la comparación de las amenazas y oportunidades externas con las fuerzas y debilidades internas de la organización.

Una oportunidad es la posibilidad de aprovechar el atractivo de un mercado específico. Una amenaza es un reto procedente de una tendencia desfavorable del entorno que puede conducir, en ausencia de las acciones adecuadas, a una merma del atractivo de ese mercado. Una fortaleza es una competencia distintiva de la empresa con relación a sus rivales que resulta significativamente estimada por los consumidores. Una debilidad es una carencia de la empresa con relación a sus competidores.

<p style="text-align: center;">Factores internos</p> <p style="text-align: center;">Factores externos</p>	<p>Fortalezas</p>	<p>Debilidades</p>
<p>Oportunidades</p>	<p>La cercanía a algunas empresas estatales hace que estemos informados rápidamente de nuevos reglamentos para responder primeros antes que nadie.</p> <p>La seguridad que ofrece al dar un detallado análisis pondría un freno a los accidentes</p>	<p>Si se presenta una gran oportunidad para llevar adelante el proyecto requiriendo de inversión y la debilidad en el financiamiento podría obstruir que se lleve a cabo.</p>

Amenazas	La tecnología, el profesionalismo y la funcionalidad del informe con el que contamos puede tener un gran impacto y generar una demanda en la que no podemos satisfacer al 100%	Al hacer una prueba piloto de certificación de eficiencia energética puede despertar la inquietud de otros nuevos posibles competidores. El estado puede no querer tercerizar.
----------	--	--

Organigrama

Organización y capital humano

Una estrategia de largo plazo debe hacer pensar en el diseño de la organización. Es necesario realizar los cambios y ajustes dentro de los equipos de trabajo, de acuerdo con los nuevos proyectos.

El capital humano, siendo el más importante, debe estar correctamente distribuido según los nuevos objetivos y estrategias, es este caso hemos escogido el tipo de “organigrama funcional” en el cual se dividen las responsabilidades por la función: Ventas, finanzas, producción, compras, entre otras, y se da máximo valor a la especialización.

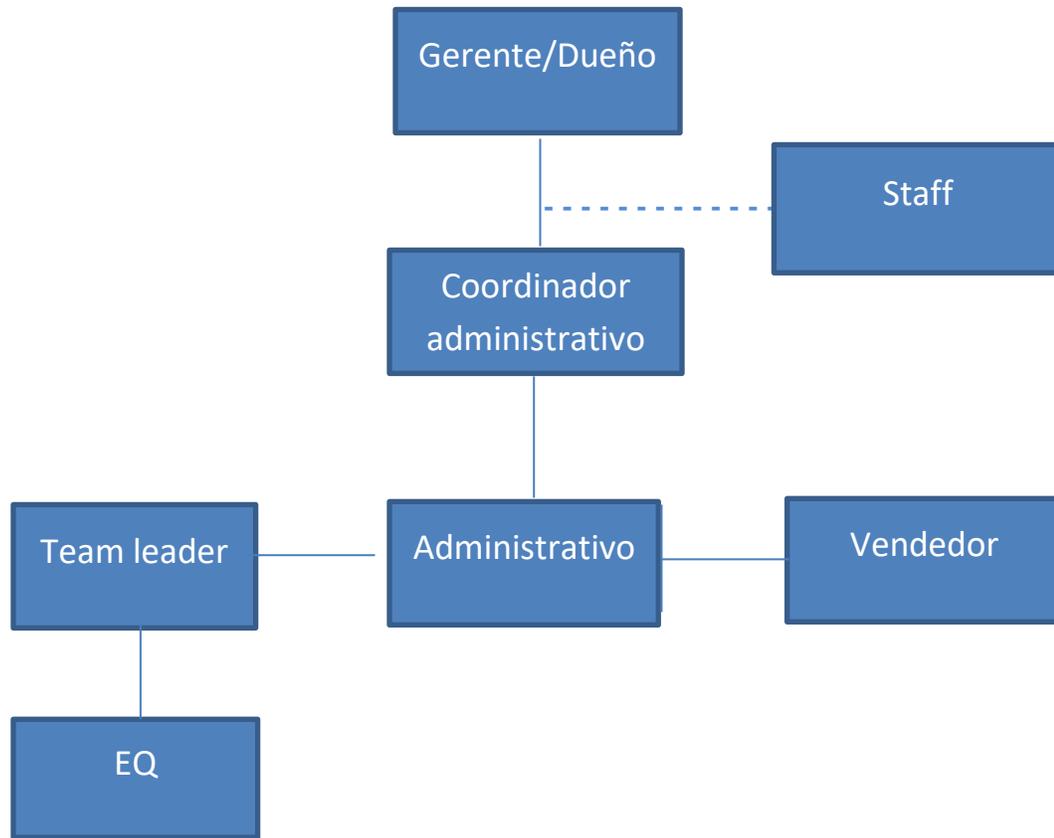
En **Hallo!** contaremos con una jerarquía donde la **gerencia** es el dueño y se va a ocupar de la básicamente de la toma de decisiones, negociación con potenciales clientes, darle información y actividades necesarias para el correcto funcionamiento de la empresa al **coordinador administrativo** y este va a estar encargado de organizar y pasar órdenes a los eslabones por debajo de él.

El **staff** trabaja en contacto directo con la gerencial asesorando profesionalmente en aspectos legales, contables y de marketing

El **administrativo** es el encargado de organizar los recorridos, prever y reorientar desvíos.

El **team leader** es el responsable del correcto trabajo de los EQ (operarios) y de enviar el informe al finalizar la tarea.

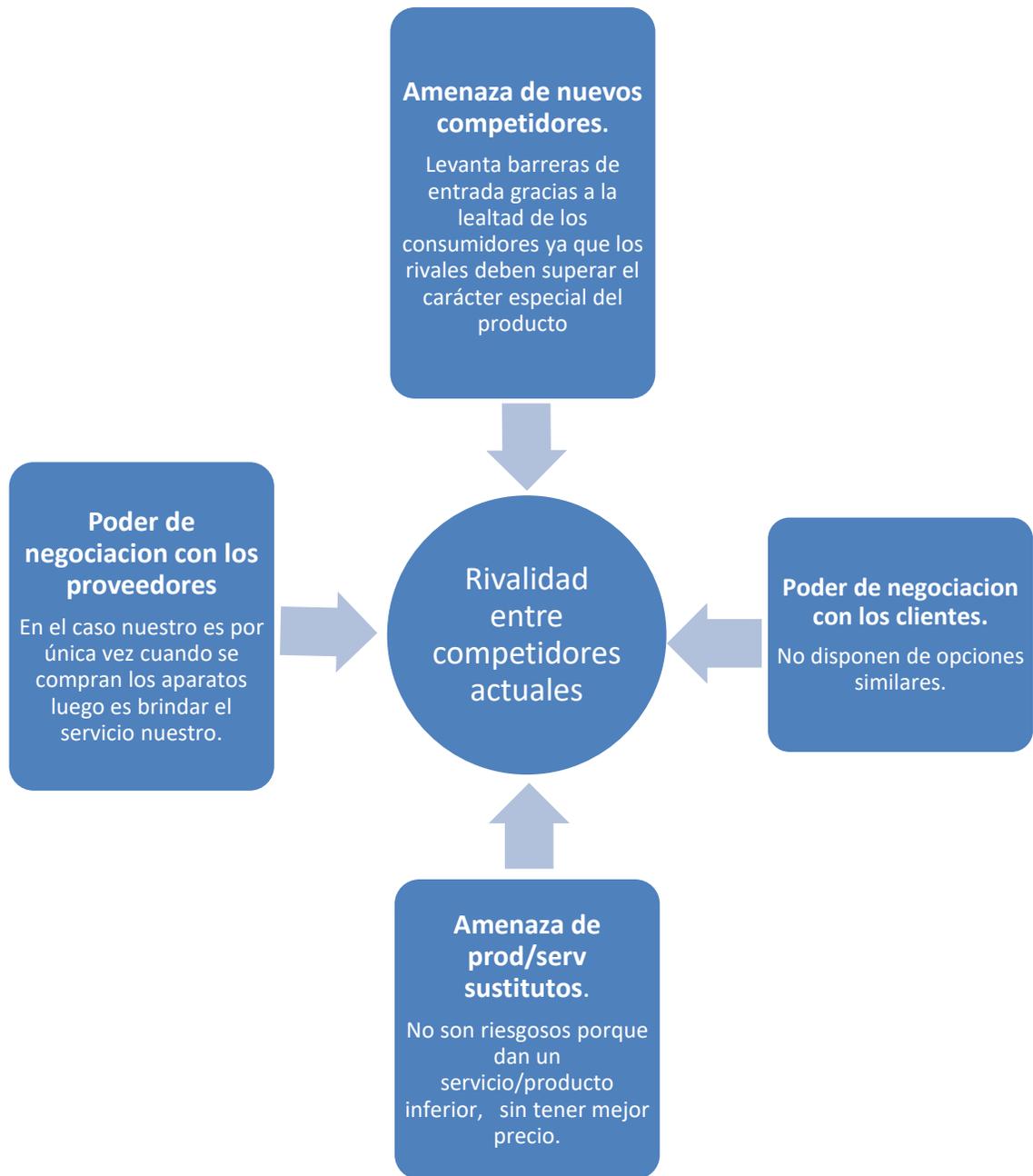
Los **vendedores** visitaran las inmobiliarias ofreciendo el servicio



Estrategias genéricas de Porter

La estrategia seleccionada es la de **diferenciación** ya que contamos con un producto profesional, innovador y de calidad. Aunque tengamos todos los atributos para diferenciarnos y por ende poder poner un precio alto que solo apunte a un mercado exclusivo, en este caso no coincidimos con esta estrategia por lo tanto percibimos que podemos poner un precio bajo (en relación a los montos del negocio) que podamos abarcar a casi todo el mercado con el objetivo de arrasarlo y poder generar un monopolio.

De esta manera generamos defensa contra las fuerzas de Porter.



En otro sentido de estrategias para completar el servicio vamos a aplicar la **estrategia de alianzas** con empresas o personal encargado de solucionar los problemas reflejados en el diagnostico tales como plomeros, gasistas, electricistas, pintores que apunten al mismo perfil profesional con el que vamos a contar.

CAPITULO II

Análisis del mercado

El comprador y el usuario

En este caso el comprador son las inmobiliarias ya que son las encargadas de comercializarles a las personas los inmuebles que tienen para alquiler y/o en venta siendo estos los clientes/usuarios, con lo cual facilita la llegada a la mayoría.

La empresa se va enfocar en una gran organización a través de la cual podrá llegar al público objetivo casi en su totalidad simplificando pasos para llegar a ellos, negociando directamente con **CADEIROS** (Cámara de Empresas Inmobiliarias de Rosario) que cuentan con el 90% de todas las inmobiliarias de Rosario.

Siendo el **potencial consumidor a futuro**, el estado ya que hoy día ciertos análisis del inmueble deberían regir por ley para mayor seguridad de los habitantes, por ejemplo como lo es la verificación técnica vehicular.

Al público lo vamos a **segmentar** en:

- Geográfico: Rosario y alrededores.
- Demográfico: Principalmente personas mayores de 28 años aproximadamente, de sexo indistinto
- Socioeconómicos: Desde C3 hasta ABC1
- Conductual: Aquí podemos separar según las personas que busquen seguridad para su inmueble y sus inquilinos.

Motivaciones y atributos del producto

El servicio tiene varias motivaciones para su compra, No hay otra forma, es decir ser pionera en la respuesta que dará. Los informes son los que las inmobiliarias necesitan para presentar ante propietarios e inquilinos, es la seguridad de un verdadero y profesional control de sus instalaciones.

En la actualidad, cuando hay un problema de instalaciones se llama al plomero, al gasista o al electricista, quien sea capaz de responder a la falla ya detectada.

Pero muchas veces se desconoce que exista tal falla, o dudamos del peritaje realizado por el instalador, casi nunca tenemos un comprobante serio y profesional de la refacción realizada.

El servicio busca suplir estas etapas, con nuestra última tecnología, detectamos perdidas de gas, perdidas por monóxido, revisamos toda la instalación eléctrica, de agua y desagüe correspondiente a la unidad, y emitimos un informe técnico y profesional. El mismo da garantía a propietarios e inquilinos de que las instalaciones funcionan correctamente o de existir una falla, presupuestar los arreglos con varios instaladores y obtener el presupuesto que crea conveniente.

Es la herramienta ideal para volver a tener el control, todas las verificaciones que realizamos se basan en un diagnostico profesional y responsable.

Lo innovador de este informe es básicamente el compromiso asumido, es la certeza del análisis mediante tecnologías que ningún plomero, gasista e electricista tiene, ya que los artefactos elegidos son de la más alta tecnología en detección de patologías de la construcción.

Se va a utilizar detectores de gas natural, monóxido de carbono y de fugas de agua, comprobador de instalaciones eléctricas, y otros instrumentos y herramientas que nos hacen brindar un servicio excelente, bajo estándares de calidad internacional.

Estamos en contacto con las inmobiliarias de Rosario, sabemos que a partir de los sucesos ocurridos en la ciudad, el control de las instalaciones y funcionamiento dentro de una vivienda es una responsabilidad enorme.

Actualmente no existe un servicio como este, generan trastornos ya que debería contratar al menos 2 o 3 personas diferentes, generando problemas de coordinación, precio y tiempo, punto clave donde ataca hallo en diferenciación siendo estas características esenciales en los negocios.

Necesidades del mercado

Las necesidades insatisfechas del mercado son la carencia de profesionalismo a la hora de presentar un informe, respetar tiempos, el trato laboral, no se conoce con certeza el

estado del inmueble, para conocerlo hay que invertir mucho tiempo y dinero en este momento sin aplicar la tecnología.

Comportamiento del consumidor

El momento en el cual la persona va a requerir el informe es antes de alquilar, durante y al momento de entregar. En la dirección del inmueble que alquile o venda, dentro de Rosario y sus alrededores. A través de inmobiliarias, que los vendedores le ofrecerían el producto; principalmente cada vez que se renueve un contrato de alquiler, cada dos años en su mayoría.

Marcas del segmento

Competidores directos en Rosario no hay, solo se encuentran los sustitutos que son los llamados ‘‘Marido a Domicilio’’, también plomeros, gasistas, pintores.

En otras ciudades como Buenos Aires hay empresas bien formadas que se dedican a presentarte un presupuesto de los arreglos y luego el trabajo a realizar, pero aún no tienen la tecnología que vamos a ofrecer. Estas empresas son: ‘‘Home Solution’’; ‘‘Maridos a domicilio, servicios Premium’’; ‘‘Servituti marido domicilio’’.

Matriz de la situación de la competencia

Esta matriz califica los mercados en función de dos factores: Números de vendedores o empresas ofertantes que participan y nivel de diferenciación que existe entre sus ofertas. A partir de esos criterios se encuentran 5 posibles situaciones de mercado.

Numero de vendedores		Uno	Pocos	Muchos
Diferenciación de los productos	Alta	Monopolio	Oligopolio diferenciado	Competencia Monopolística
	Baja		Oligopolio Homogéneo	Competencia Pura

La marca y publicidad de la competencia

“Maridos a domicilio servicios Premium” con su slogan: “Con solo una llamada lo resuelve todo!” No hay trabajos demasiados pequeños para nosotros.

Esta empresa lo que quiere transmitir es que son la solución a todos los problemas y aunque sea demasiado pequeño el trabajo lo hacen igual. También en su página web muestra profesionalismo a través de las imágenes, además notas periodísticas y en radio.

“Home Solution”;

Con el slogan: “la red de profesionales del servicio para el hogar más eficaz”

Brinda profesionalismo y eficacia, en su página también lo demuestra por la forma de trabajo hasta ofrece darle una puntuación a la persona con la que se contactó de la empresa así después poder elegir la persona que quiere contratar según la puntuación que tenga, dato relevante ya que hoy día las personas miran los comentarios de los demás

Análisis de la demanda

Hoy la cámara de empresas inmobiliarias CADEIROS nos ubica en el mercado con una plaza de alquileres en la ciudad de rosario y las localidades periféricas que se sitúa en el orden de 45000 unidades, esto es entre casas, departamentos y oficinas. Las mismas se distribuyen en algo más de 400 inmobiliarias.

Este dato nos refleja una demanda primaria de 45000 renovaciones de alquiler cada dos años, siendo hoy el mercado al cual **Hallo!** desea.

Sabemos que cuando se finaliza un contrato de locación el inquilino debe dejar la unidad en las mismas condiciones que las entregas al momento de su ingreso, ahora bien, generalmente las inmobiliarias se enfocan en trabajos superficiales como pinturas yeso, pero el correcto funcionamiento de las instalaciones es un tema pendiente.

Hogares y población censada en ellos por tipo de viviendas particulares ocupadas según departamento.

Provincia de Santa Fe. Año 2010

Distrito de Rosario		2010	
RÉGIMEN DE TENENCIA	HOGARES en ciudad	Hogares en departamento	%
Propietario de la vivienda y el terreno	211.500	264.685	66,98
Propietario de la vivienda solamente	16.977	20.191	5,3
Inquilino/arrendatario de la vivienda	60.388	67.387	18,84
Ocupante por préstamo	18.869	24.295	5,89
Ocupante en relación de dependencia	1.383	2.261	0,43
Otra situación	11.415	13.714	3,56
Ns./Nr.	0	571	0,0
Total	320.532	392.533	100,0

Fuente: elaboración propia según datos del Censo 2010.

Desde la cámara inmobiliaria nos hicieron saber sus temores a la hora de alquilar un departamento.

El informe que **Hallo!** ofrece es una respuesta rápida económicamente conveniente y un verdadero documento que demuestra las condiciones que fueron entregadas las unidades en alquiler y la garantía que la inmobiliaria tiene a la hora de recibir nuevamente la unidad.

Matriz de análisis de las barreras de entrada y salida.

Porter categoriza a las barreras de entrada y de salida, en base a cuyo concepto desarrolla una matriz de dos por dos en la que se analizan, según el tipo de barreras, las

características de las utilidades a lograr y los niveles de riesgo para las inversiones en dichos mercados.

Barreras de entrada

- Economía de escala
- Diferenciación de productos
- Requerimientos de capital
- Costos de transformación
- Acceso a los canales de distribución
- Desventajas en costos independientes de la escala
- Política gobernante
- Precio deteriorado de entrada
- Grado de integración vertical o valor agregado

Barreras de salida

- Activos especializados
- Costos fijos de entrada
- Interrelaciones estratégicas y entre otros negocios y diferentes áreas
- Barreras emocionales
- Restricciones sociopolíticas

En base a los distintos componentes determinados para cada mercado como barreras de entrada y de salida, habiéndose categorizado como alto o bajo según corresponda, se construye una matriz de análisis de dos columnas por dos filas, donde se pueden realizar importantes estudios de estrategia competitiva.

		Barreras de salida	
		Bajas	Altas
Barreras de entrada	Bajas	Baja rentabilidad con poco riesgos	Ingresos bajos y riesgosos
	Altas	Alta rentabilidad con poco riesgo (en el caso de tener gran mercado)	Ingresos altos y riesgosos. El potencial de utilidades es alto.

Como se ve en el cuadrante inferior izquierdo. Toda vez que se consiguen generar altas barreras de ingreso al segmento o sector industrial y se logra tener bajas barreras de salida, se obtendrá una alta rentabilidad con poco riesgo, o sea la mejor de las alternativas estratégicas.

Por el contrario, en el caso del cuadrante superior derecho, la rentabilidad será baja y el riesgo alto cuando las barreras de entrada al mercado son bajas y las barreras de salida del negocio son altas.

El concepto tradicional de barreras de entrada, expuesto por Michael Porter, considera a las barreras de entrada como elementos de tipo hard o asociados a “inversiones hard”, tales como economías de escala, requerimientos de capital, grado de integración vertical, entre otros

La construcción de una planta, la compra de instalaciones, maquinarias, moldes, etc., son ejemplos claros de “barreras hard”. Las del tipo soft son las asociadas a inversiones de entrenamiento de capital humano, marketing, ventas, servicios al cliente y management en general.

Estas barreras de tipo soft son de tipo dinámico, o sea que no pierden valor con el transcurso del tiempo a diferencia de las hard, ya que por ejemplo si invertimos en una máquina, en cualquier momento puede quedar obsoleta y se pierde el efecto de barrera de entrada buscado, al haber adquirido los equipos.

El enfoque actual trata de lograr una masa crítica mínima del hard con el máximo posible de soft. De esta manera se logra la mayor protección dinámica del sector industrial al que pertenece la firma y se reducen los riesgos de altas inversiones en momentos de gran turbulencia.

Entrevista en profundidad

Utilizamos la expresión “entrevistas en profundidad” para referirnos a este método de investigación cualitativo. *Por entrevistas cualitativas en profundidad entendemos reiterados encuentros cara a cara entre el investigador y los informantes, encuentros éstos dirigidos hacia la comprensión de las perspectivas que tienen los informantes respecto de sus vidas, experiencias o situaciones, tal como las expresan con sus propias palabras. Las entrevistas en profundidad siguen el modelo de una conversación entre iguales, y no de un intercambio*

formal de preguntas y respuestas. Lejos de asemejarse a un robot recolector de datos, el propio investigador es el instrumento de la investigación, y no lo es un protocolo o formulario de entrevista. Taylor, S.J.

Luego de varios encuentros desestructurados hablando de diferentes perspectivas y situaciones de vida con un empleado administrativo de una inmobiliaria, aquí se dejan asentadas las preguntas más relevantes en cuanto al tema a investigar.

1. ¿las viviendas que tuvieron en alquiler sufrieron problemas en cuanto a: gas, Electricidad, aguas o desagües?

A lo largo de los años, las viviendas en alguna ocasión sufren algún tipo de problemas relacionado con el gas, electricidad.

2. ¿El personal contratado para resolver estos problemas, cuanto tiempo tardo en coordinar, y en detectar la falla?

En el caso particular de corte de suministro de gas, los tiempos de coordinación para visitar las viviendas y detectar las fallas son relativamente breves. Sin embargo, el personal argumenta que los trámites en Litoral Gas (pedido de reconexión) son lentos.

3. ¿los documentos son profesionales? (factura, informe)

Dependiendo del personal y de la importancia del trabajo, exigimos la presentación de Facturas, tanto de materiales como de mano de obra

4. ¿Trabajan con productos tecnológicos para detectar problemas o fugas?

Desconozco, pero supongo que trabajan con productos tradicionales.

5. ¿Tuvieron que romper paredes para poder detectar una fuga?

Si, en algunas ocasiones

6. ¿tuvo quejas de alguna de las partes del contrato al momento del alquiler por el estado del inmueble? ¿Por quién y cuál fue el motivo?

Las quejas generalmente provienen de parte de los Propietarios, al recibir las unidades cuando concluye un contrato. Por eso, buscamos de dejar asentado en qué condiciones se

entrega el inmueble al inicio para de esta manera poder reclamar al inquilino por el estado del Inmueble.

7. ¿le gustaría tener un informe técnico completo realizado por un equipo de profesionales sobre el estado del inmueble que sirva como certificado en un contrato de alquiler en base a la energía, electricidad, agua y funciones mecánicas (cerraduras, persianas)?

Sería algo interesante, con lo cual se evitarían muchos inconvenientes y diferencias entre partes. Sin embargo, a mi criterio sería un costo que no podría cubrir la inmobiliaria y de trasladarse al Propietario, habría que ver quiénes y hasta que importe estarían dispuestos a abonar por el servicio.

¿Cada cuánto tiempo piensa que es necesario?

Me parecería algo razonable hacerlo cada 2 contratos, es decir, 4 años.

8. ¿Cuánto estaría dispuesta a pagar por él?

Como comenté más arriba es un costo que debe pagar el Propietario, y si el servicio asegurase un lapso de tiempo sin inconvenientes (4 años), creo que podría estar dispuesto a abonar una suma importante (\$ 2.500).

CAPITULO III

Proyecciones

El plan de marketing

Enfoque general

Básicamente la mayoría de las estrategias que aplicaremos, se harán con el objetivo de insertarse en el mercado teniendo en cuenta que además de ser una empresa nueva, también es nuevo el servicio por ende se debe dar a conocer precisamente los atributos, funcionalidad y beneficios del mismo como principales características.

Target group

Nuestros clientes target son todas las personas capaces de alquilar, ser inquilino o vender/comprar una casa o comercio, mayores de 28 años de sexo indistinto, en las zonas de rosario y alrededores, y con una clase social desde C3 hasta ABC1, que para llegar fácilmente a estos nos vamos a enfocar CADEIROS aquí se encuentran el 90% del mercado de las inmobiliarias.

Política de precios

La política de precios que vamos a utilizar va a ser en base a nuestros costos, estandarizando y efectivizando los procesos para tener los precios más bajo posible, siendo estos insignificantes con respecto a los números que se manejan en esos tipos de negocios y dar una relación precio/beneficio única en el mercado.

Canales de ventas

El canal de ventas se enfoca en una negociación en la que ofrecemos nuestro servicio para todas las inmobiliarias que se encuentren en CADEIROS ya que dialogando llegaríamos a la mayoría del mercado sin grandes esfuerzos.

De otra manera tendríamos un vendedor profesional exclusivo que llegue a cada una de las inmobiliarias presentando todos los atributos del servicio que nombramos anteriormente. Además sería ofrecido por la empresa en todos los rubros digitales posibles, principalmente en página web, redes sociales, google adwords, SEO, You Tuve.

Por otro lado presentaría un proyecto al estado con el objetivo de que el servicio que ofrece sea ley, y una vez esto logrado negociar para ser la empresa que lo realice.

Política de servicio

Durante todo el plan anunciamos nuestra política de servicio como uno los principales atributos que tiene la empresa, siendo este el profesionalismo en todos los aspectos del rubro.

Promoción y publicidad

Cuando hablamos de los atributos que contienen los informes hallo que generan seguridad, eficiencia, rapidez, profesionalismo y control, la empresa planea antes de ser lanzado por completo una negociación efectiva con la organización cual nombramos anteriormente.

A través de ella con emailing, información en sus páginas web como noticia del momento, y demás opciones que estén al alcance, contacta a todas las inmobiliarias asociadas informando sobre este nuevo servicio, y para que obtengan una completo conocimiento sobre que contienen los informes y como se trabaja, se haría un **evento** donde se inviten a todas las inmobiliarias asociadas a las organizaciones explicando detalladamente por un profesional todos los atributos con los que cuenta **Hallo!**, por lo tanto la publicidad en este caso se lanza de forma **masiva en televisión** para dar mayor imagen y que se informe el consumidor que en realidad es el que paga siendo este el propietario de la vivienda, además una completa **página web** con toda la información necesaria acompañada de redes sociales, publicidad en google, videos en YouTube y que todos estén interconectados para que el público que quiera mayor información la pueda obtener fácilmente.

De lo contrario en caso de tener que llegar a cada una de las inmobiliarias por individual se podría invertir en una campaña publicitaria en marketing, tanto digital (redes sociales, google, YouTube, pagina web) como en diarios, revistas del sector y también al medio más fuerte para poder explicar bien sus atributos que es la televisión.

Plan de Producción

Según CADEIROS nos encontramos con 45.000 alquileres en la Ciudad de Rosario y las localidades periféricas, esto es entre casas, departamentos y oficinas; las mismas se distribuyen en algo más de 400 inmobiliarias.

Este dato nos refleja una demanda primaria de 45000 renovaciones de alquiler cada dos años, siendo hoy el mercado al cual **Hallo!** desea apuntar, esto nos da en promedio un mercado de **22500** renovaciones anuales cómo máximo.

Ahora bien nuestra infraestructura inicial ubica al centro de control que está situado en nuestra oficina en la carga de la logística y el cronograma de turnos, el cual luego comentaremos y se enfocara en optimizar los recorridos de los técnicos en campo.

Obteniendo tiempos promedio de 1:30 horas por informe, más 30 minutos de traslado, nos da un tiempo de 2 horas por trabajo. Luego, teniendo turnos de 4 horas, nos quedan 2 trabajos por turno por equipo por día. Teniendo dos equipos a la mañana y dos equipos a la tarde en la calle, obtenemos inicialmente un máximo de 8 informes diarios.

Días laborales	N° máx. De informes diarios	Total informes mensuales	Precio de mercado	Precio de ventas mensuales
22	8	176	\$3000	\$528.000

Lo cual representa el 9.4% de la demanda selectiva.

Con la posibilidad de rever la cantidad de personal e instrumentos para aumentar nuestra capacidad en caso de que sea necesario, y no perder posibles clientes por falta de infraestructura, que puede generar competencia e impactar negativamente en la imagen de la empresa (apuntando como estrategia principal a la imagen de nuestro emprendimiento).

Análisis Financiero

Entre una de las formas que se conceptualiza la función financiera, se la considera como una disciplina que concentra esfuerzos en el estudio de las decisiones de inversión y financiación de una firma o entidad. En ese análisis, procuramos conocer las mejores técnicas para evaluar el rendimiento de las inversiones, como seleccionar los mejores proyectos de inversión y como financiarlos en plazos óptimos y al menor costo posible.

El ser humano toma decisiones a partir de datos que captura a través de diferentes sentidos y que luego procura organizar de una manera intangible para sí y los demás. Con esta información se hace una composición de la realidad que enfrenta. Luego en función de sus objetivos, sus percepciones respecto al futuro, asume ciertos riesgos y selecciona algún curso de acción. Entre la información que todo gerente financiero debe administrar cotidianamente son las siguientes:

Movimientos de Fondos			
Compras		\$ x unidad	Subtotal
Zanella E	4	\$45.990	\$183960
Detector fugas de gas butano, propano ciudad, portátil	4	\$5000	\$20000
Detector de monóxido de carbono digital, portátil	4	\$1.500	\$6000
Multímetro digital para medir lux, Db, humedad, y temperatura	4	\$1.800	\$7200
Voltímetro corriente alterna digital	4	\$800	\$3200
Testar comprobador tomas de tierra y fugas eurotester VDE PCE-RCD	4	\$1200	\$4800
Cámara fotográfica digital para IPV con sistema Exif	4	\$7.000	\$28000
Herramientas	4	\$2000	\$8000
Computadora	3	\$16.000	\$48000

Tablet (1 por EQ + team leader)	8	\$6.000	\$48000
Capacitación para inspectores	8	\$2500	\$20000
Total Inversión Inicial			\$377160

Egresos mensuales hasta final de primer trimestre		
Insumos		\$3.500
Servicios tercerizados		
	Marketing	\$4.500
	Legales	\$3.000
	Contabilidad	\$3.000
Mano de obra		
	2 Inspectores 10.000 C/U	\$20.000
	1 Team leader 13.000C/U	13.000
	1 Coordinador Adm.	\$17.500
	1 Administrativo	\$15.000
Otros Gastos		
	Alquiler oficina	\$8.000
Total		\$ 87.500

Aquí se utiliza el método de elaboración de cash flow directo, que es aquel que muestra desagregados los componentes que integran los ingresos y egresos de fondos operativos.

Es un indicador de cuan bueno es el negocio para valerse por sí mismo. Nos permite saber si la empresa tiene un flujo de fondos operativos positivos o negativo

Cash flow 1 año						
	1	2	3	4	5	6
Meses	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre
Ingresos	\$110.000	\$110.000	\$110.000	\$220.000	\$220.000	\$220.000
Egresos	\$87.500	\$87.500	\$87.500	\$124.000	\$124.000	\$124.000
Diferencia	\$22.500	\$22.500	\$22.500	\$96.000	\$96.000	\$96.000
Total acumulado	\$22.500	\$45.000	\$67.500	\$163.500	\$259.500	\$355.500

cash flow 1 año					
7	8	9	10	11	12
Octubre	Noviembre	Diciembre	Enero	Febrero	Marzo
\$440.000	\$440.000	\$440.000	\$440.000	\$440.000	\$440.000
\$197.000	\$197.000	\$197.000	\$197.000	\$197.000	\$197.000
\$243.000	\$243.000	\$243.000	\$243.000	\$243.000	\$243.000
\$598.500	\$841.500	\$1.084.000	\$1.327.500	\$1.570.500	\$1.813.500

Ingresos planificados \$440.000 (176 informes * \$2500)

- Primer trimestre 25% de las ventas planificadas
- Segundo trimestre 50% de las ventas planificadas
- Mitad de año 100% de las ventas planificadas

En el segundo trimestre aumento 2 inspectores, un team leader y los insumos.

A mitad de año se suman 4 inspectores, 2 team leader y 2 insumos para poder abastecer la demanda.

El Horizonte temporal es el período que se estima una proyección a largo plazo en el cual se registran los ingresos y los egresos, (este tiempo depende de cada país).

horizonte temporal			
Años	1	2	3
Ingresos	\$3.630.000	\$4.537.500	\$5.671.875
Egresos	\$1.816.500	\$1.853.000	\$1.889.500
Total	\$1.813.500	\$2.684.500	\$3.782.375

Aumento de ventas en el 2do año de 25%

Aumento de ventas en el 3er año de 25%

Se agregan 2 inspectores, 1 team leader en el 2do año y los insumos.

Se agregan 2 inspectores, 1 team leader en el 3er año y los insumos.

VAN

El Valor Actual Neto es un criterio de inversión que consiste en actualizar los cobros y pagos de un proyecto o inversión para conocer cuánto se va a ganar o perder con esa inversión. Para ello trae todos los flujos de caja al momento presente descontándolos a un tipo de interés determinado. El VAN va a expresar una medida de rentabilidad del proyecto en términos absolutos netos, es decir, en n° de unidades monetarias.

Se utiliza para la valoración de distintas opciones de inversión. Ya que calculando el VAN de distintas inversiones vamos a conocer con cuál de ellas vamos a obtener una mayor ganancia.

El VAN sirve para generar dos tipos de decisiones: en primer lugar, ver si las inversiones son rentables y en segundo lugar, ver qué inversión es mejor que otra en términos absolutos.

Los criterios de decisión van a ser los siguientes:

- VAN > 0: El valor actualizado de los cobros y pagos futuros de la inversión, a la tasa de descuento elegida generará beneficios.
- VAN = 0: El proyecto de inversión no generará ni beneficios ni pérdidas, siendo su realización, en principio, indiferente.
- VAN < 0: El proyecto de inversión generará pérdidas, por lo que deberá ser rechazado.

$$\text{VAN} = -\text{I.I.}(377.160) + \frac{1.813.500}{(1+0,25)^1} + \frac{2.684.500}{(1+0,25)^2} + \frac{3.782.375}{(1+0,25)^3}$$

$$4.728.296 = -377.160 + 1.450.800 + 1.718.080 + 1.936.576$$

TIR

La Tasa Interna de Retorno, es la tasa de interés o rentabilidad que ofrece una inversión. Es decir, es el porcentaje de beneficio o pérdida que tendrá una inversión para las cantidades que no se retiraron del proyecto.

Es una medida utilizada en la evaluación de proyectos de inversión que está muy relacionada con el Valor Actualizado Neto (VAN). También se define como el valor de la tasa de descuento que hace que el VAN sea igual a cero, para un proyecto de inversión dado.

$$\text{TIR} = 5,21$$

Financiación

Este método de expansión se usaría en el caso de no abastecer la demanda y a la vez manchando la imagen de la marca por ende la empresa accedería al financiamiento estando

básicamente asegurada de que tiene una demanda latente que cubrir, dando la tranquilidad de que podría pagar las cuotas sin grandes riesgos.

A partir de noviembre de noviembre de 2017 la oferta de préstamos UVA se extiende al financiamiento de Pymes

En números, las Pymes disponen de financiamiento para sus proyectos, tanto para capital de trabajo como para bienes de capital, a una tasa fija desde el 9,5% + UVAs con un plazo de hasta 48 meses.

Así, para un crédito de \$ 1.000.000 destinado a la adquisición de bienes de Capital, a cuatro años de plazo, con la nueva línea "las firmas pagarán una cuota inicial de \$ 25.881 mensuales, 33% menor a la que surge de tomar un crédito a una tasa fija de mercado, donde la cuota trepa a \$38.356". Inclusive, detallan en el banco "Ciudad" que ofrecen un financiamiento a una cuota inicial 10% inferior a la que hoy abonan en promedio las empresas por un crédito de similares características con la línea de Inversión Productiva, de \$ 28.735.

Cronograma de actividades

Fecha	Actividades
Marzo 2018	Presentación del proyecto
Abril 1	Reuniones con principales organizaciones
Abril 15	Alquiler de una oficina
Abril 15	Trámites legales
Mayo 1	Adquisición de herramientas
Mayo 1	Contratación de personal
Mayo 15	Plan de capacitación de personal
Mayo 15	Lanzamiento del plan de marketing
Mayo 20	Disponibilidad del servicio

CONCLUSIONES

Este plan de negocios es de gran utilidad, ya que es un gran incentivo para los principales socios del proyecto, al tenerlo un tanto abandonado por la falta del tiempo y carencia la sabiduría de cómo realizar correctamente un plan de negocios.

Por ende este tiene bien marcado todos los aspectos necesarios a la hora de llevar adelante un emprendimiento, desde análisis internos y externos del mercado observando necesidades sociales en los compradores y consumidores en la que se ve un notable mercado al cual se puede atacar, también analizando la empresa con sus debilidades para estar atento a mejorarlas y así no cometer errores.

Otros análisis que se hizo es el de los competidores que aparecen muchos sustitutos, ninguno dando un servicio como el que va a dar **Hallo!** y esto llevó a aplicar estrategias de diferenciación como uno de los principales atributos. Además hicimos un análisis financiero teniendo en cuenta una posible demanda en los que fueron muy positivos ambos, y para seguir marcando un rumbo específico detallamos estructuras organizacionales y planes de producción apuntando a la mayor eficiencia y lograr que el servicio tenga buena relación precio/beneficio, sin poder faltar desarrollamos planes comerciales que no solo apunten a ventas directas sino negociaciones con grandes organizaciones facilitándonos trabajo y llegando rápidamente al cliente.

Por tanto en base a todas estas relaciones obtenidas decimos que puede funcionar con éxito la empresa siempre y cuando respete los pasos marcados en el plan.

ANEXO

Fuente secundaria de datos

Los datos secundarios implican información que ya fue recopilada y registrada por otra persona diferente al analista, para un propósito que no está relacionado con el problema de análisis actual. Es una forma de datos fácilmente disponibles recogidos de diversas fuentes como censos, publicaciones gubernamentales, registros internos de la organización, informes, libros, artículos de revistas, sitios web.

Certificación de eficiencia energética en viviendas en argentina.

En 2017 se lleva a cabo una **prueba piloto con 500 viviendas de la Ciudad de Rosario, en Santa Fe, Argentina. El objetivo es dotarlas con su “Certificación de Eficiencia Energética de Inmuebles Destinados a Vivienda” y comprobar en el campo la validación del procedimiento a seguir para implantar una normativa al respecto a nivel nacional.** La prueba es un sólido paso del gobierno por impulsar el programa que ya lleva algunos años con pequeños avances. Esta prueba se consolida en el evento “Jornada de Eficiencia Energética en Usos Finales” realizado en octubre de 2016, en donde se firma un Acta Acuerdo de colaboración para ejecutar políticas de eficiencia energética. En ella participaron el ministro de Energía y Minería, Juan José Aranguren, el gobernador provincial, Miguel Lifschitz; la Intendente de Rosario, Mónica Fein, y académicos de Colegios Profesionales. El objetivo de la prueba es implantar la certificación a nivel nacional

La certificación es muy útil para establecer el valor de la vivienda y es un instrumento objetivo, **una herramienta de decisión** y una línea de referencia al momento de establecer el valor de mercado **para comprar, alquilar o construir viviendas. Busca dar un parámetro para evaluar el valor de la casa y promueve la inversión, el desarrollo y el trabajo local de los propietarios para contribuir al cuidado del medio ambiente.**

La medida es especialmente importante en el mercado de bienes raíces, ya que cada vivienda deberá tener una etiqueta con su evaluación energética, similar a como deben dar aviso los aparatos electrónicos como heladeras, calentadores, aires acondicionados.

Este parámetro es **utilizado desde hace años en otros países como España o Alemania con buenos resultados en cuanto a la adopción de una cultura verde** en los hogares.

La etiqueta de eficiencia energética consiste en **evaluar la vivienda en un rango desde la letra A, para la más eficiente, hasta la letra G la menos eficiente**, según los resultados obtenidos a partir de una evaluación energética a detalle, abarcando los parámetros de climatización en invierno, climatización en verano, producción de agua caliente sanitaria e iluminación, obteniendo así el Índice de Prestaciones Energéticas IPE (kWh/m² año).

Certificado energético de viviendas en España.

En España, por ley y desde el 1 de junio del año 2013, todas las **viviendas en venta** y en alquiler deben disponer de un certificado energético.

El no cumplimiento de dicha ley respecto de la eficiencia energética de las viviendas, puede eventualmente, traer consecuencias en forma de multas entre los 300 y los 6.000 euros.

El Ministerio de Industria, Turismo y Energía de España, es el encargado de gestionar los fondos para las ayudas en la mejora energética de los inmuebles, y también es el organismo gubernamental regulador a nivel nacional encargado de supervisar el cumplimiento de la normativa europea.

El gobierno de **España**, intentando estimular con el ejemplo a los propietarios que desean alquilar o vender sus viviendas, instó a todas las Administraciones Públicas a que cuenten en sus edificios e inmuebles con certificados energéticos.

Certificado energético de viviendas en España.

En los edificios de viviendas, la eficiencia energética de los mismos se calcula midiendo la energía consumida a lo largo de los años en condiciones normales de utilización y ocupación.

La eficiencia energética de las viviendas, se calcula teniendo en cuenta diferentes variables, como por ejemplo: sus sistemas de calefacción y refrigeración, la producción de agua caliente para fines sanitarios, la iluminación generada y su sistema de ventilación.

El certificado energético de las viviendas en España, es el resultado de calcular los kilogramos de CO₂ divididos por los metros cuadrados de la vivienda. (kg CO₂/m² al año).

La mejor calificación energética que puede obtener una vivienda es la letra A, y para ello debe situarse por debajo del ratio de emisiones de los 6,8kg CO₂/m² al año. La letra G representa la peor calificación energética que puede obtener una vivienda, y es asignada cuando las propiedades o inmuebles superan los 70,9kg CO₂/m² al año.

Según la normativa vigente en España respecto de la certificación energética de viviendas, todos los inmuebles disponibles para la venta o el alquiler deben contar con dicho certificado.

No obstante, existen algunas excepciones que eximen a los propietarios a solicitar dicho certificado, aunque la mayor parte del segmento de viviendas referido en España no puede acogerse a dichas excepciones; y por tanto los dueños de las viviendas deben obtener su correspondiente certificado energético.

Por ejemplo, el certificado energético de **viviendas en España** no resulta obligatorio para:

- Los pisos o apartamentos alquilados por plazos inferiores a los cuatro meses.
- Edificios aislados con menos de cincuenta metros cuadrados útiles.
- Monumentos y edificios protegidos en los que se pueda alterar su aspecto o carácter.
- Recintos destinados a fines religiosos o lugares de culto en general.
- Construcciones provisionales para menos de dos años.
- Las partes de los edificios agrícolas e industriales no destinadas a fines residenciales.

Al mismo tiempo, la normativa respecto de la obligatoriedad del certificado energético de viviendas en España, establece que dicho certificado será de carácter obligatorio para:

- Todos los edificios de nueva construcción (obra nueva).

Bibliografía

Libros

Alemán Jose Luis Munuera. "Estrategias de marketing" Esic editorial. Madrid 2007.

Dei, H. Daniel (2006). "La Tesis: Como orientarse en su elaboración" (Buenos Aires, Argentina) segunda edición.

Kotler, Philip Y Armstrong, Gary "Estrategia de producto marketing". Pearson educación, 2012.

Sabino, Carlos "Como hacer una tesis" Editorial Lumen Hvmánitas. 1998.

Saporosi, Gerardo "Clínica en empresaria", una metodología paso a paso para desarrollar y monitorear un plan de negocios. Ediciones macchi. Buenos Aires – Bogotá – Caracas – México, DF. 1999.

Scavone, Graciela María (2006). "como se escribe una tesis" (Buenos Aires, Argentina). Primera edición 2002, cuarta edición reimpresión 2006.

Taylor,S.J. "Introducción a los métodos cualitativos en investigación" Ed. Paidós, España, 1992.

Artículos en la web

Chikome. "Certificación de eficiencia energética en viviendas en Argentina. Prueba piloto en Rosario, Santa Fe." <https://twenergy.com/ar/a/certificacion-de-eficiencia-energetica-en-viviendas-en-argentina-prueba-piloto-en-rosario-santa-fe-2725>.
24/08/2017

García, Raúl Rodríguez. *''El diamante de Porter y el ciclo de vida del producto''*.

<http://www.gestiopolis.com/el-diamante-de-porter-y-el-ciclo-de-vida-del-producto/>.
08/03/2007

Inzaurraga, Luis María. *''Estrategias competitivas de las barreras de entrada y salida''*

<http://www.grandespymes.com.ar/2010/06/03estrategia-competitiva-las-barras-de-entrada-salida-y-4-estrategias-de-ataque/>. 03/06/2010

Lerena, Daniel Costa. *''Certificado energético de viviendas en España''*.

<https://www.costainvest.org/certificado-energetico-viviendas-espana/>. 30/03/2016