

UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA

FACULTAD DE ARQUITECTURA

ESCUELA DE ESTUDIOS DE POSTGRADO

MAESTRÍA EN GERENCIA DE PROYECTOS ARQUITECTÓNICOS

“PROPUESTA DE NEGOCIO INMOBILIARIO, PARA LA GESTIÓN Y DESARROLLO DE UN COMPLEJO HABITACIONAL TIPO VILLA EN EL MUNICIPIO DE LA ANTIGUA GUATEMALA, SACATEPÉQUEZ.”

PRESENTADO POR:

ARQ. JULIO RODRIGO GIL LÓPEZ

PARA OPTAR AL TÍTULO DE:

MAESTRO EN ARTES EN

GERENCIA DE PROYECTOS ARQUITECTÓNICOS

UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA

FACULTAD DE ARQUITECTURA

ESCUELA DE ESTUDIOS DE POSTGRADO

MAESTRÍA EN GERENCIA DE PROYECTOS ARQUITECTÓNICOS

“PROPUESTA DE NEGOCIO INMOBILIARIO, PARA LA GESTIÓN Y DESARROLLO DE UN COMPLEJO HABITACIONAL TIPO VILLA EN EL MUNICIPIO DE LA ANTIGUA GUATEMALA, SACATEPÉQUEZ.”

PROYECTO DESARROLLADO POR:

ARQ. JULIO RODRIGO GIL LÓPEZ

PARA OPTAR AL TÍTULO DE:

MAESTRO EN ARTES EN

GERENCIA DE PROYECTOS ARQUITECTÓNICOS

GUATEMALA, JUNIO 2026

«ME RESERVO LOS DERECHOS DE AUTOR HACIÉNDOME RESPONSABLE DE LAS DOCTRINAS SUSTENTADAS ADJUNTAS, EN LA ORIGINALIDAD Y CONTENIDO DEL TEMA, EN EL ANÁLISIS Y CONCLUSIÓN, EXIMIENDO DE CUALQUIER RESPONSABILIDAD A LA FACULTAD DE ARQUITECTURA DE LA UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA».

UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA

FACULTAD DE ARQUITECTURA

ESCUELA DE ESTUDIOS DE POSTGRADO

MAESTRÍA EN GERENCIA DE PROYECTOS ARQUITECTÓNICOS

M.A. WALTER RAMIRO MAZARIEGOS BIOLIS

RECTOR

JUNTA DIRECTIVA

DECANO. ARQ. SERGIO FRANCISCO CASTILLO BONINI

VOCAL II. MSc. LICDA. ILMA JUDITH PRADO DUQUE

VOCAL III. ARQ. MAYRA JEANETT DÍAZ BARILLAS

VOCAL IV. BR. OSCAR ALEJANDRO LA GUARDIA ARRIOLA

VOCAL V. BR. LAURA DEL CARMEN BERGANZA PÉREZ

SECRETARIO ACADÉMICO. ARQ. FRANCISCO RONALDO HERRARTE GONZALEZ

TRIBUNAL EXAMINADOR

DECANO. ARQ. SERGIO FRANCISCO CASTILLO BONINI

M. A. ARQ. JUAN FRANCISCO ARRIOLA ALEGRÍA

EXAMINADOR. M. A. ARQ. MARÍA ANDREA GODÍNEZ GUEVARA

EXAMINADOR. M. A. ARQ. MARGIE MISHILL CARDONA HERRERA

EXAMINADOR. M.A. ARQ. OMAR ALEXANDER SERRANO DE LA VEGA

ACTO QUE DEDICO

A Dios

Arquitecto del mundo y de mi
destino; mi refugio, mi fuerza y mi
inspiración. Quien en cada
momento me demuestra su
grandeza y mi pequeñez.

AGRADECIMIENTOS

A MI ESPOSA

Por su amor incondicional, su apoyo
en los momentos más exigentes,
por creer en mi cuando las fuerzas
flaquean, por ser el motivo
constante para seguir avanzando.

A MI PADRE

Mi maestro silencioso, el hombre
que cada día me enseña la
importancia de la disciplina y
perseverancia para alcanzar todas
las metas de la vida.

TABLA DE CONTENIDO

Tabla de Contenido.....	3
Tabla de Figuras.....	6
Tabla de Tablas	7
1. Idea del Proyecto.....	11
Lluvia de Ideas	13
Valoración de la Idea	14
Árbol de Problemas	15
Árbol de Objetivos	16
2. Marco Lógico	17
Objetivo General.....	18
Objetivos Específicos	18
Matriz Lógica.....	19
3. Perfil del Proyecto	23
Importancia.....	24
Beneficio	25
Alcance.....	26
4. Descripción	27
Análisis del Entorno	28
Físico Geográfico.....	28
Conectividad y Movilidad	29
Atractivo Turístico	29
Aspectos Legales.....	30

Constitución Política de la República de Guatemala	30
Ley Protectora de la Ciudad de La Antigua Guatemala (Decreto 60-69)	30
Reglamento de Construcción y Urbanismo del Municipio de La Antigua Guatemala	32
Aspectos Económicos	33
Aspectos Sociopolíticos	34
Municipalidad La Antigua Guatemala	34
Consejo Nacional Para la Protección de La Antigua Guatemala	35
Ministerio de Ambiente y Recursos Naturales de Guatemala.....	35
Aspectos Tecnológicos	36
Mampostería Reforzada	36
Paneles Solares.....	36
Domótica	36
Captación de Agua Pluvial	37
Mercado y Cobertura	38
Recursos Disponibles.....	39
Disponibilidad de Insumos y Tecnología	40
Agua Potable.....	40
Drenaje Sanitario y Pluvial.....	41

Desechos Solidos	42	Planta Mezzanine Axonométrica ...	114
Electricidad	42		
Equipamientos	42		
Soporte sobre Apoyo Institucional	43		
5. Propuesta de Anteproyecto	45	1.3. Estudio Administrativo y Legal	120
		Diseño de la Organización del Proyecto.....	121
		Viabilidad Legal.....	123
		1.4. Estudio Financiero	130
Ubicación	46		
Localización.....	47	Uso de la Moneda.....	131
B. Sobre el Proyecto	53	Inversión Inicial.....	131
1. Análisis de la prefactibilidad y factibilidad del proyecto.....	54	Capital Propio y Participación Bancaria	132
1.1. Estudio de Mercado	54	Flujo Neto De Efectivo Anual.....	134
		Tasa de Descuento o Actualización	135
Análisis de la población y demanda .	56	Tasa Interna de Retorno (TIR)	136
Gustos o preferencias de la demanda	64	Régimen de Impuestos en los que desarrollará el Proyecto	140
Tipos de demanda	66	Valor Actual Neto (VAN).....	141
La Competencia	68	Estados de Resultados.....	142
La oferta.....	74	Balance General del Proyecto	143
Tipos de oferta.....	74		
Precios	76	1.5. Formulación de la Ejecución del Proyecto.....	144
Análisis de precios	76		
Disponibilidad	79	Desarrollar la Planificación de la Ejecución.....	145
1.2. Estudio Técnico	87	Definición del Alcance Operativo ...	147
1.2.1. Recursos.....	88	Diseño de la Estrategia del Recurso Humano	156
1.2.2. Localización.....	92		
1.2.3. Diseño	97		

Diseño de la Estrategia de la Comunicación de Información.....	162
Diseño de la Estrategia del Tiempo del Proyecto.....	168
Diseño de la Estrategia Financiera del Proyecto.....	172
Diseño de la Estrategia de la Verificación de la Calidad del Proyecto.....	180
Diseño de la Estrategia de la Evaluación de Riesgos del Proyecto.....	183
Diseño de la Estrategia de Integración y Cierre del Proyecto	185
 1.6. Estrategias de Mercadeo del Proyecto.....	 189
Cartera de Productos y Propuesta de Valor.....	190
Aplicar Metodología Canvas.....	191
Estrategia de Precios	192
Previsiones de Ventas.....	194
Estrategia de Distribución	195
Estrategia de Comunicación	196
Presupuesto de Marketing	198
 Conclusiones.....	 200
Recomendaciones.....	202
Bibliografía.....	204
 Bibliografía.....	 204

TABLA DE FIGURAS

-Figura 01 – Árbol de Problemas	15
-Figura 02 – Árbol de Objetivos	16
-Figura 03 – Mapa Localización	46
-Figura 04 – Mapa de Ubicación	47
-Figura 05 – Tenencia de la Vivienda, Sacatepéquez.....	59
-Figura 06- Piscina Al Aire Libre y Exterior Luxury Villas	68
-Figura 07- Interior Luxury Villas Antigua Guatemala	68
-Figura 08- Piscina Al Aire Libre y Exterior Luxury Villas	69
-Figura 09- Interior Villa, Residencial Las Macadamias.....	69
-Figura 10- Rutas Nacionales La Antigua Guatemala	80
-Figura 11- Mapa La Antigua Guatemala..	92
-Figura 12- Condominio La Escalonia.....	93
-Figura 13- Topografía y Vegetación Terreno Seleccionado.....	94
-Figura 14- Planta Terreno.....	97
-Figura 15- Maqueta Virtual -Fachada Frontal.....	116
-Figura 16- Maqueta Virtual – Fachada Trasera	116
-Figura 17- Vista Interior Villa.....	116
-Figura 18 - Vista interna de Sala Comedor	117

-Figura 19- Vista Interna Cocina y Comedor	117
-Figura 20– Vista interna de Sala.....	117
-Figura 21- Dormitorio Interno.....	117
-Figura 22- Dormitorio Interno.....	118
-Figura 23- Organigrama.....	122
-Figura 24- Diagrama Organizacional del Proyecto.....	156
-Figura 25 – Calendario de Eventos del Proyecto 2023.....	163
-Figura 26 - Calendario de Eventos del Proyecto 2024.....	163
-Figura 27 -Flujo Neto de Efectivo	174
-Figura 28 -Retorno del Proyecto	175
-Figura 29 – Cash Flow -Año 1-.....	178
-Figura 30 – Cash Flow -Año 2-.....	179
-Figura 31- Previsión de Ventas.....	194

TABLA DE TABLAS

-Tabla 01 – Matriz Lógica.....	19
-Tabla 02 – Población y Demanda	58
-Tabla 03 - Comparativa Población Objetivo	62
-Tabla 04 – Población Objetivo Compra / Venta.....	62
-Tabla 05 – Población Objetivo Renta	63
-Tabla 06 – Tabla Comparativa Productos de la Competencia	70
-Tabla 07 – Tabla Comparativa Estrategias	71
-Tabla 08 – Precios, Tarifas y Costos	72
-Tabla 09– Ventajas y Desventajas	73
-Tabla 10 – Precios Disponibles en el Mercado / Venta.....	76
-Tabla 11 – Precios Disponibles en el Mercado / Renta.....	76
-Tabla 12 – Tabla Comparativa de Precios por Departamento.....	78
-Tabla 13- Medidas Terrenos Disponibles	93
-Tabla 14- Metros Cuadrados de Ocupación, Construcción y Verde.....	97
-Tabla 15 - Criterios de Diseño Ambientales.....	98
-Tabla 16- Criterios de Diseño Tecnológicos	99

-Tabla 17 - Criterios de Diseño Funcionales.....	100
-Tabla 18 - Criterios de Diseño Morfológicos.....	101
-Tabla 19 – Programa de Necesidades Zona Administrativa	103
-Tabla 20 – Presupuesto Estimado Parte 01	119
-Tabla 21 – Tabla de Aplicación Artículos Constitución Política de La Republica de Guatemala	124
-Tabla 22 – Tabla de Aplicación Artículos del Código Civil	125
-Tabla 23 – Tabla de Aplicación Artículos Ley Protectora Decreto 60-69.....	125
-Tabla 24 – Tabla de Aplicación Artículos Reglamento de Constitución y Urbanismo del Municipio de La Antigua Guatemala	126
-Tabla 25 – Inversión Inicial	132
-Tabla 26 – Capital Propio y Participación Bancaria	133
-Tabla 27– Cash Flow Primer Año de Ejecución.....	134
-Tabla 28 – Cash Flow Segundo Año de Ejecución.....	134
-Tabla 29 –Tasa de Descuento o Actualización.....	135
-Tabla 30 – Ingresos semestrales del Proyecto durante 5 años	136

-Tabla 31 – Egresos semestrales del Proyecto durante 5 años	136	-Tabla 51 – Nivel de Responsabilidad.....	181
-Tabla 32 – TIR del Proyecto	137	-Tabla 52 – Mapa de Riesgos Operativos.	183
-Tabla 33 – Ingresos semestrales del Inversionista durante 5 años	138	-Tabla 53- Mapa de Riesgos Financieros	184
-Tabla 34 – Egresos semestrales del Inversionista durante 5 años	138	-Tabla 54- Precios Disponibles en el Mercado / Venta	193
-Tabla 35 – TIR del Inversionista	139	-Tabla 55- Precios Disponibles en el Mercado / Renta.....	193
-Tabla 36 – Rangos para importaciones ISR	140	-Tabla 56 – Flujo Neto de Efectivo / Previsión de Ventas	194
-Tabla 37 – Rangos para importaciones IVA.....	140	-Tabla 57 – Presupuesto Estimado de Marketing	198
-Tabla 38 – Valor Actual Neto (VAN)	141		
-Tabla 39 – Estado de Resultados – IVA Debito, Iva Crédito-.....	142		
-Tabla 40 – Estado De Resultados -Impuesto Al Valor Agregado-.....	143		
-Tabla 41 – Balance General del Proyecto.....	143		
-Tabla 42- Matriz de Roles y Funciones..	157		
-Tabla 43 – Matriz de Comunicación	162		
-Tabla 44 – Definición de Programas del Proyecto.....	168		
-Tabla 45 – Presupuesto Estimado	172		
-Tabla 46 – Cash Flow Año 1.....	173		
-Tabla 47– Cash Flow Año 2.....	173		
-Tabla 48 -Flujo Neto de Efectivo	174		
-Tabla 49 – Impuesto Al Valor Agregado	176		
-Tabla 50 – Impuesto Sobre La Renta.....	177		

INTRODUCCIÓN

La propuesta de negocio inmobiliario plantea la formulación, gestión y desarrollo de un complejo habitacional tipo villa en el municipio de La Antigua Guatemala, Sacatepéquez. Este proyecto surge desde la creciente necesidad y demanda de espacios habitacionales y de hospedaje que ofrezcan comodidad moderna con el encanto colonial de la ciudad, integrando servicios de la más alta calidad dentro de un espacio armónico y sostenible.

El complejo denominado Concept Villa, ofrece confort, exclusividad y privacidad en un ambiente único que promueve el descanso con servicios de lavandería, catering, transporte y actividades turísticas. Esta propuesta de negocio inmobiliario ofrece un retorno económico atractivo a los inversionistas y contribuye a un desarrollo turístico en la ciudad de La Antigua Guatemala.

El modelo de negocio se apoya en estrategias financieras, de diseño y de mercado orientadas a garantizar la sostenibilidad del proyecto y satisfacción de cada usuario.

1. IDEA DEL PROYECTO

El proyecto consiste en una propuesta de negocio inmobiliario que contemple el desarrollo de unidades habitacionales tipo villa desarrolladas dentro de un complejo con áreas de servicio y áreas de estar exterior en común.

Dichas unidades habitacionales deben de satisfacer las necesidades de un mercado objetivo determinado, grupo de personas que deseen pasar un fin de semana, tener una estadía más prolongada o poder retirarse en la ciudad de La Antigua Guatemala.

Cada unidad habitacional debe de contar con una versatilidad que nos permita albergar de una a cuatro personas con todas sus comodidades sacando el mayor provecho a todos los espacios dentro de la misma, teniendo espacios justos y necesarios.

Debido a la forma en que se desarrolla el complejo habitacional se puede rentar cada unidad de manera independiente al resto o se puede rentar el complejo como una sola unidad, logrando una mayor versatilidad y control de los ambientes. Permitiendo que la forma de renta sea por noche, semana, meses o año, dependiendo y adaptándonos a las necesidades de los clientes.

Complementario a este servicio, se deberán de ofrecer servicios de apoyo como lavandería, catering, tours, transporte, entre otros. Esto permitiendo que los clientes puedan experimentar un estilo de vida único e inigualable dentro de la ciudad colonial de La Antigua Guatemala.

LLUVIA DE IDEAS

- + Construcción de viviendas en La Antigua Guatemala
- + Renta de Viviendas Unifamiliar.
- + Venta de vivienda unifamiliar
- + Viviendas vacacionales o de retiro
- + Diseñar, construir y vender
- + Apartamentos accesibles para el habitante del municipio
- + Renta de apartamentos en Airbnb.
- + Brindar servicios de limpieza y cocina
- + Mantenimiento de viviendas y apartamentos
- + Compra de viviendas en mal estado.
- + Remodelación de viviendas.

VALORACIÓN DE LA IDEA

Al momento de realizar las unidades habitacionales se necesita una inversión inmediata para poder desarrollar el proyecto de manera más eficiente y cumplir con la proyección de 18 meses de construcción.

Si se contempla que la propiedad se dará en alquiler el retorno de inversión será bastante lento, si se desarrolla la idea de esta forma el proyecto recuperará la inversión en varios años, contemplando que el inmueble sigue perteneciendo al propietario original. Por otro lado, si las unidades habitacionales se colocan a la venta la inversión podrá retornar en cuestión de meses, todo en base a la velocidad de la venta y la negociación de esta.

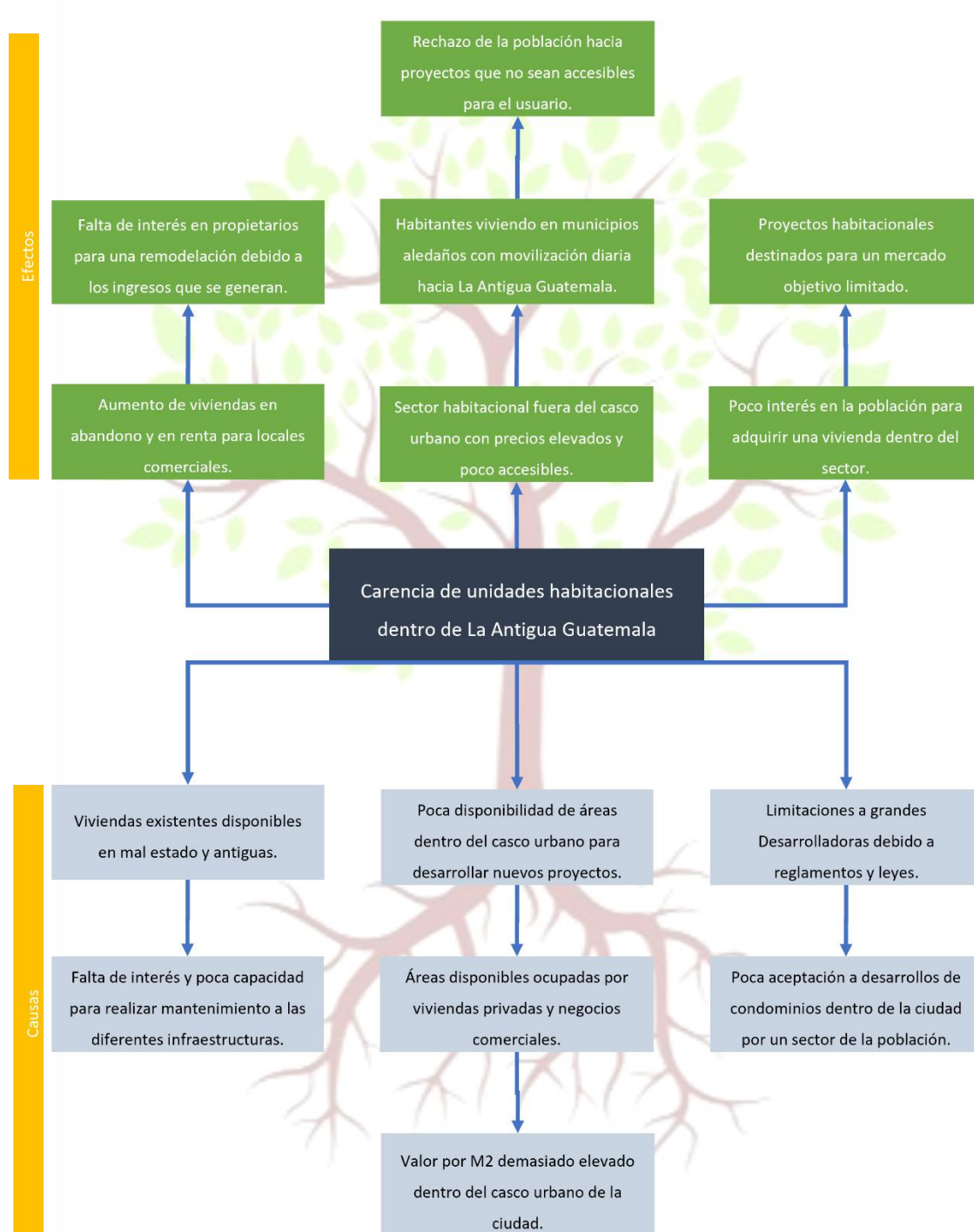
Si se desarrollan las unidades habitacionales en apartamentos se puede aprovechar al máximo las dimensiones del terreno con el que se cuenta. Esto permite que dentro de cada uno se pueda tener varias unidades habitacionales totalmente equipadas que pueden funcionar totalmente independientes o también como una super unidad conformada por varias pequeñas unidades.

Si se desarrolla una vivienda de dimensiones mayores se puede ver afectado debido a que se estaría limitando nuestro mercado objetivo y no contar con toda la versatilidad con la que se cuenta teniendo pequeñas unidades habitacionales.

Una ventaja de una vivienda de dimensiones mayores es que se puede equipar con una mayor cantidad de elementos de forma privada tales como piscina, jacuzzi, churrasquera, las cuales permiten tener áreas de estar complementarias en un espacio privado, a diferencia de las unidades pequeñas que se puede tener todos estos beneficios de una manera integrada y compartida.

ÁRBOL DE PROBLEMAS

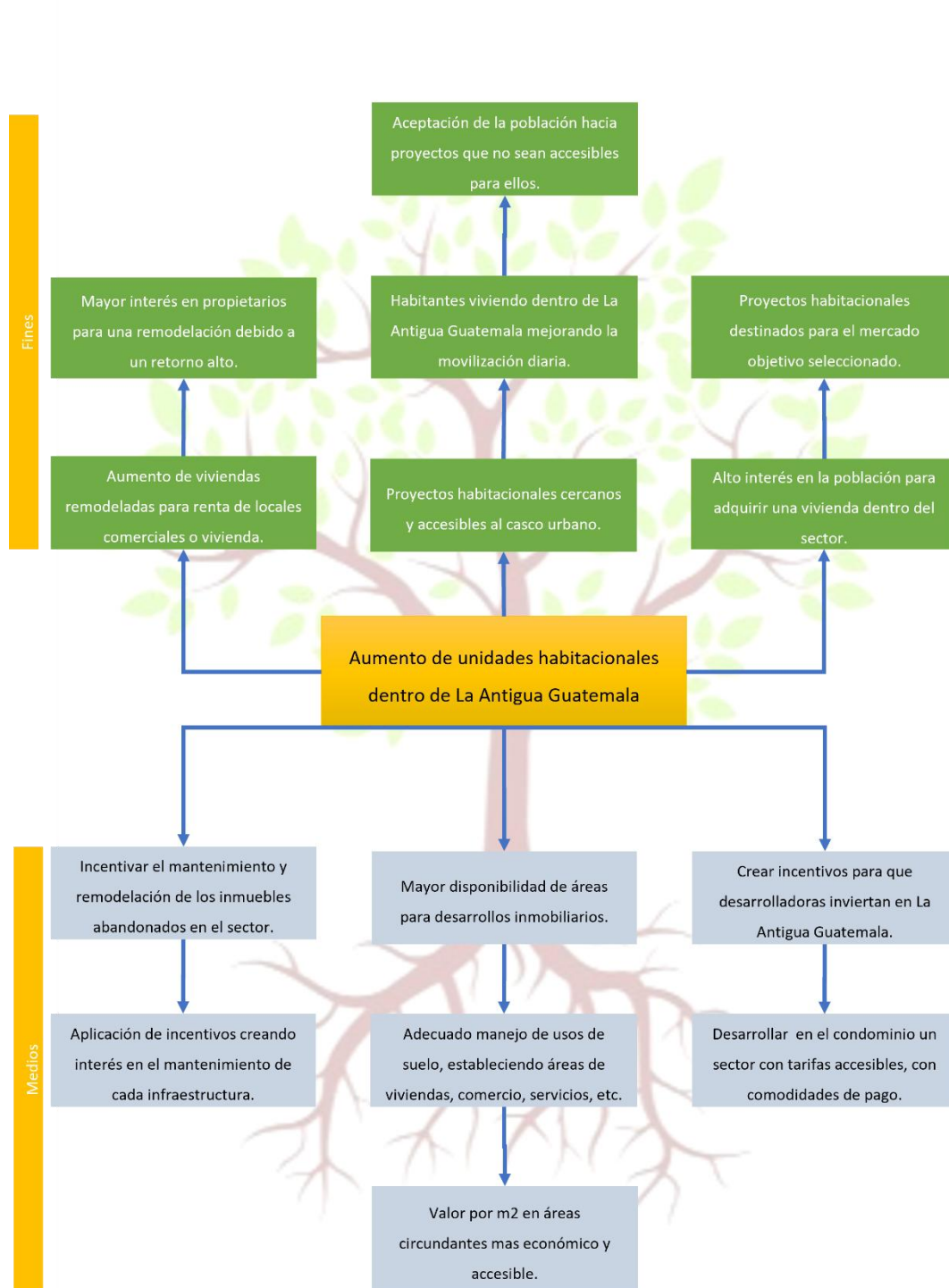
-Figura 01 – Árbol de Problemas



Fuente: Elaboración Propia, 2023

ÁRBOL DE OBJETIVOS

-Figura 02 – Árbol de Objetivos



Fuente: Elaboración Propia, 2023

2. MARCO LÓGICO

OBJETIVO GENERAL

- + Establecer en un periodo de 24 meses un modelo de negocio inmobiliario mediante la gestión y desarrollo de un complejo habitacional con áreas recreativas en común dentro del municipio de La Antigua Guatemala, que permita a los usuarios gozar de un ambiente constructivo con estándares de calidad, servicios complementarios personalizados y excelencia operativa.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- + Proponer durante los primeros 6 meses del proyecto, un modelo de negocio integrado que disminuya la demanda habitacional de viviendas tipo villa en el municipio de La Antigua Guatemala, para aquellas personas que buscan experimentar un estilo de vida con instalaciones y servicios premium.
- + Estimar dentro de los primeros 12 meses de operación un retorno de inversión por medio de la renta de las viviendas habitacionales tipo villa en estadías de corto, mediano y largo plazo, incorporando servicios complementarios como lavandería, catering, transporte y tours.
- + Implementar un diseño tipo colonial del complejo habitacional en los primeros 18 meses del proyecto, regido por leyes y reglamentos de construcción específicos para La Antigua Guatemala incorporando sistemas constructivos sostenibles y tecnología de última generación, garantizando experiencias únicas e inigualables.

MATRIZ LÓGICA

-Tabla 01 – Matriz Lógica

OBJETIVOS	FACTORES EXTERNOS	INDICADORES	MEDIOS DE VERIFICACIÓN	METODOLOGÍA
+ Establecer un modelo de negocio inmobiliario por medio de la gestión y desarrollo de un complejo habitacional con áreas recreativas en común dentro del municipio de Antigua Guatemala, el cual permita a los usuarios gozar de un ambiente constructivo que cumpla con estándares y servicios personalizados complementarios garantizando la excelencia y calidad.	+ Valores elevados de materiales y servicios al momento de desarrollar el proyecto que nos pueda afectar el flujo de caja. + Desperfectos en materiales, herramientas y recursos que puedan disminuir la calidad del producto. + Diferentes criterios y gustos de los usuarios que se puedan hacer uso de las villas dentro del complejo.	+ Los usuarios reincidan en sus reservas dentro de las villas. + Las villas sean valoradas como modelos de vivienda dentro de la ciudad de Antigua Guatemala. + Aportar unidades habitacionales para que la carencia de vivienda en alquiler disminuya y permita apoyar a la sociedad.	+ Atención personalizada y apoyo en todos los aspectos que el usuario necesite. Capacitación constante y mantenimiento diario. + Controles mensuales de ingresos y gastos que permitan tener un mayor panorama de los flujos de caja. + Chequeos programados de instalaciones, servicios manteniendo estándares de calidad.	+ Crear experiencias únicas desde la reserva hasta el checkout. + Personal totalmente capacitado para el mantenimiento de las villas. + Desarrollo de itinerario de limpieza para el personal en el complejo. + Desarrollo por profesionales, con juego de planos as-built del proyecto.

+ Proponer un modelo de negocio integrado que disminuya la demanda habitacional de viviendas tipo villa en el municipio de Antigua Guatemala, para todas aquellas personas que deseen experimentar un estilo de vida con instalaciones y servicios premium.	+ Poca demanda debido a precios y concepto del proyecto. + Imperfecciones en materiales, accesorios o equipos dentro de las unidades al estar terminadas. + Sismos que puedan afectar la infraestructura del proyecto y ocasionar imperfectos.	+ Garantizar todos los espacios aptos para las diferentes alternativas para nuestro mercado objetivo. + Buen mantenimiento de las unidades con personal apto, teniendo buenas recomendaciones y sugerencias. + Uso de materiales y equipos de más alta calidad con personal capacitado.	+ Encuesta de servicio evaluando los servicios de calidad y atención al cliente. + Valoraciones en páginas de alquiler con opinión de los usuarios del proyecto. + Confort de los usuarios permitiendo que tengan todas las comodidades dentro de cada unidad	+ Limpieza y mantenimiento de todas las unidades mediante personal capacitado y apto para el servicio. + Chequeos preventivos a todas las instalaciones y artefactos. + Revisión de diseño previo por profesionales y especialistas.
+ Estimar un retorno de inversión por medio de la renta de las viviendas habitacionales tipo villa en estadías de corto, mediano y largo plazo, acompañado de servicios complementarios de lavandería, catering, transporte, tours, entre otros.	+ Alquiler inconsistente, tarifas variadas que afecten los ingresos del proyecto. + Gastos y modificaciones no planificadas que puedan generar gastos dentro del proyecto y no generen ingresos. + Fenómenos sociales que afecten la economía del país completo y que limiten los ingresos.	+ Renta constante que permita los ingresos y flujo de caja positivo, aumentando los ingresos del proyecto. + Los servicios complementarios se conviertan en un ingreso considerable que apoye al ingreso principal del alquiler.	+ Evaluación de porcentajes de ingresos mensuales, contemplando alquiler, tours, catering y transportes. + Verificación de flujo de caja con relación a los gastos por desarrollo del proyecto.	+ Innovación dentro de los mismos servicios para alcanzar un punto exacto de calidad y precio para los usuarios.

+ Implementar un diseño tipo colonial del complejo habitacional regido por leyes y reglamentos de construcción específicos para Antigua Guatemala con el uso de sistemas constructivos sostenibles y tecnología de última generación, garantizando experiencias únicas e inigualables.	+ Metros cuadrados de las unidades habitacionales dentro del complejo para cumplir con espacios óptimos y adecuados al usuario. + Adecuada ubicación para el complejo habitacional, lugar amplio y cerca del Centro Histórico. + Estabilidad en el alquiler de las unidades habitacionales, temporada alta y baja.	+ Ser un complejo habitacional líder dentro del mercado seleccionado y dentro del sector de Antigua Guatemala. + Recomendaciones en páginas de renta como Airbnb y Utopía Boutique. + Recomendación de boca a boca entre clientes y amigos.	+ Análisis de diseño para garantizar el buen funcionamiento de las unidades habitacionales tipo villa. + Atención personalizada al cliente y constante capacitación del personal. + Metros cuadrados aptos en base a metrajes estándar en complejos similares.	+ Diseño, construcción y decoración autorizada por instituciones y verificada por profesionales. + Capacitación personal, buen manejo de la atención al cliente. + Mantenimiento adecuado de las unidades habitacionales y las áreas en común.
--	--	---	--	--

Fuente: Elaboración Propia, 2023

3. PERFIL DEL PROYECTO

JUSTIFICACIÓN

IMPORTANCIA

La Antigua Guatemala además de ser uno de los atractivos turísticos más importantes de Guatemala, es considerada la ciudad colonial mejor conservada de Centroamérica. Es por esto por lo que es un punto donde se asientan instituciones y servicios a nivel regional que logran una alta capacidad de visitantes, tanto nacionales como internacionales. Esta cantidad de visitantes y locales ha provocado que la ciudad se convierta en un punto fundamental dentro de la región, aumentando la plusvalía y la carencia de viviendas dentro de la ciudad y sus alrededores.

Los complejos habitacionales existentes en el sector están desarrollados en los municipios aledaños, Ciudad Vieja, Jocotenango y San Miguel Dueñas.

En su mayoría espacios antiguos, sin acabados, espacios limitados, poca privacidad y en un muy mal estado no permiten contar con espacios adecuados o aptos para cubrir las necesidades básicas de los usuarios.

Siendo necesario desarrollar un complejo habitacional con un nuevo concepto de villas que cumpla con las expectativas del mercado objetivo seleccionado.

BENEFICIO

Al desarrollar y gestionar un conjunto habitacional con sistema constructivo moderno y tecnología de última generación dentro del perímetro urbano de la ciudad colonial se logra un concepto diferente que poco a poco está tomando fuerza dentro del municipio. Los condominios grandes no han tenido una aceptación adecuada por medio de la población. Creando un rechazo a los conceptos con calles y áreas privadas de las cuales la población no puede hacer uso, generando más inconvenientes que beneficios.

Al desarrollar un complejo habitacional tipo villa logramos crear un concepto privado mediante el cual podemos aprovechar al máximo los recursos y las dimensiones de un terreno. Permitiendo que los usuarios tengan una experiencia personalizada y única teniendo espacios completamente equipados que los pueden hacer propios sin necesidad de ser propietarios de una vivienda dentro de la ciudad.

El valor de un terreno se paga entre varios inquilinos, permitiendo aumentar la capacidad de ingresos y aumentar el mercado objetivo que se tiene contemplado. Este tipo de construcciones generar un aumento en la plusvalía de las propiedades.

Esto hace que la oferta y demanda de las viviendas en renta y venta se mantengan tanto para inversiones de locales y extranjeros. Provocando que sea más rentable el concepto con varias unidades habitacionales dentro de un terreno a una sola unidad. Los usuarios buscan vivir una experiencia en La Antigua Guatemala y por medio de este concepto se puede lograr. Permitiendo que puedan hacer uso de dichas instalaciones dentro de un entorno colonial, teniendo lujo e historia en un mismo lugar.

ALCANCE

El alcance que se llega a tener dentro del municipio de La Antigua Guatemala es bastante alto, teniendo en cuenta que con los municipios aledaños se trabaja como un municipio conurbado. Mediante nuestro mercado objetivo podemos definir 3 tipos de estadías en las unidades habitacionales, cortas, medianas y largas. Esto permite que visitantes nacionales nos puedan visitar por plazos cortos como fines de semana, celebrando diversas festividades en el país.

Al hablar de un mediano plazo nos podemos enfocar en un mercado extranjero, que toman La Antigua Guatemala como un centro de operaciones para partir desde este punto hacia todo el país. Este mercado necesita estadías más prolongada como semanas o incluso meses. Por otro lado, tenemos las estadías largas, contemplando mercado nacional e internacional. Usuarios que deseen hacer uso de las instalaciones como espacios de retiro y descanso.

Al poder contar con dicho complejo habitacional se dará respuesta a un mercado objetivo que busca hospedarse en el municipio ya sea por una estadía corta, mediana o larga. Logrando que los usuarios tengan todas las comodidades necesarias, sin necesidad de hacer uso de instalaciones complementarias fuera del complejo, brindando un espacio completo y con todas las comodidades para garantizar una buena experiencia.

4. DESCRIPCIÓN

ANÁLISIS DEL ENTORNO

FÍSICO GEOGRÁFICO

Guatemala cuenta con 22 departamentos, Sacatepéquez es un departamento ubicado dentro de la región central o región V, limitando al norte como al oeste con Chimaltenango; al sur con Escuintla; al este con Guatemala. Dentro de este departamento se encuentra la cabecera departamental llamada Antigua Guatemala, ubicado a 45.5 kilómetros de la ciudad capital. Es uno de los 16 municipios que forman el departamento de Sacatepéquez, ubicada en el centro del Valle de Panchoy.

El municipio de La Antigua Guatemala es considerado un engranaje dentro del territorio, todas las decisiones y acciones que se toman dentro del mismo afecta a todos los municipios aledaños y posibles desarrollos futuros. Todos los aspectos del departamento dependen grandemente de este municipio por lo que es un punto importante que permite crear dinámicas territoriales en todos los diferentes ámbitos, sociales, económicos, ambientales, políticos, entre otros.

El municipio afecta en dos grandes ámbitos, el primero un aspecto Intermunicipal que permite el desarrollo dentro del departamento. Existe un segundo ámbito que es ya una relación regional debido a que la ciudad es la cabecera departamental de Sacatepéquez. La Antigua Guatemala se localiza en el centro del del Valle de Panchoy rodeado de dos ríos principales Pensativo y Guacalate.

CONECTIVIDAD Y MOVILIDAD

La Antigua Guatemala tiene una relación muy cercana con los municipios de Jocotenango, Ciudad Vieja y Pastores. Estos cuatro municipios forman una conurbación formada entorno a la cabecera departamental que hace que estos municipios tengan una relación de dependencia con La Antigua Guatemala debido a los servicios de infraestructura subregional que ofrece, rutas de movilidad, flujos entre departamentos contiguos, edificio, servicios e instalaciones más relevantes dentro del departamento.

La relación directa de movilidad es desde La Antigua Guatemala hasta la ciudad capital, existe una gran relación de dependencia entre ambos puntos, esto debido a la alta demanda en la oferta laboral, servicios especializados y educación. Teniendo mejores oportunidades dentro de estos sectores. De igual forma otro punto de conexión es con los departamentos contiguos, son todos aquellos que lo rodean y que tienen una dependencia directa con La Antigua Guatemala por la infraestructura regional que se tiene, tal como

ATRACTIVO TURÍSTICO

Un atractivo turístico que proporciona una alta capacidad y captación de visitantes, tanto nacionales como internacionales. Un gran porcentaje del turismo extranjero al llegar a Guatemala entra directamente por el aeropuerto y se asienta en Antigua Guatemala convirtiéndose en un punto de partida para todas las actividades planificadas.

Siendo el aspecto habitacional fundamental para la ciudad. La Antigua Guatemala es considerada la ciudad colonial mejor conservada de Centroamérica, esto sin duda hace que sea un lugar que cualquier persona en algún momento de su vida quisiera estar. Las tradiciones, gastronomía, clima y su gente hacen que la ciudad sea un lugar maravilloso e histórico.

ASPECTOS LEGALES

Es de gran importancia poder conocer las leyes, reglamentos y normativas que rigen la cabecera municipal de Antigua Guatemala, se contemplan parámetros municipales, departamentales, regionales y nacionales.

CONSTITUCIÓN POLÍTICA DE LA REPÚBLICA DE GUATEMALA

La constitución Política de La Republica de Guatemala es la ley suprema que rige a todo el Estado tomando todos los derechos, normativas y garantías fundamentales para la población. Esta contiene un gran número de artículos que se relacionan con la planificación y gestión del territorio contemplando el régimen económico y social del Estado con su división político-administrativo.

Dentro de esta división se contempla la descentralización y desarrollo regional que permitan la conservación y aprovechamiento de los recursos naturales.

Esto permite que La Antigua Guatemala sea un excelente punto para que instituciones se puedan establecer en una posición estratégica dentro de la región.

LEY PROTECTORA DE LA CIUDAD DE LA ANTIGUA GUATEMALA (DECRETO 60-69)

Buscando proteger la ciudad de La Antigua Guatemala el 28 de noviembre de 1969 entro en vigor la Ley Protectora de la Ciudad de Guatemala. Esta ley está fundamentada en la Constitución Política de la Republica de Guatemala de 1965, Artículo 107.

Toda riqueza arqueológica, histórica y artística del país, forma parte del tesoro cultural de la Nación y estará bajo la protección del Estado.

Se prohíbe su exportación y transformación, salvo las excepciones que disponga la ley.¹ El Estado velará por la restauración y conservación de los monumentos nacionales.

¹ Guatemala, Constitución Política de la República de Guatemala, 1985, art. 60.

La ciudad de La Antigua Guatemala, por su carácter de monumento nacional y de América, merecerá especial atención del Estado con el propósito de conservar sus características y resguardar sus tesoros culturales.²

Dicha normativa tiene un interés nacional ya que busca la adecuada restauración, cuidado, protección y conservación de la ciudad con sus áreas circundantes que integran una sola unidad de paisaje y cultura. Esta ley se desarrolla en 5 capítulos, siendo el Capítulo II: Determinación del Perímetro Urbano Colonial y Régimen especial a que se sujetan las obras, construcciones y reparaciones. Siendo este fundamental para el cuidado de La Antigua Guatemala.

El perímetro urbano colonial de La Antigua Guatemala está delimitado mediante coordenadas geográficas, formando un polígono principal y varias islas de conservación en los municipios aledaños.

Estos espacios se caracterizan por tener la mayor protección de la ciudad y están rodeados por un área circundante que funciona como un cinturón verde, protegiendo de igual forma al Valle de Panchoy.

En base al artículo 23 es necesario que toda nueva construcción o alteración construcción existente deberá de contar con una licencia previa del CNPAG adaptándose a las disposiciones que se tienen en las leyes y reglamentos de construcción de La Antigua Guatemala.

Existen prohibiciones como la construcción de dos niveles, se debe de mantener una altura menor o igual a 6.50 m y se debe de desarrollar todos los proyectos habitacionales con la arquitectura domestica barroca.³

² Guatemala, Constitución Política de La República de Guatemala, Art. 107

³ Guatemala, Ley Protectora de la Ciudad de Antigua Guatemala, Decreto No. 60-69, 1969.

Estos aspectos son importantes para poder proteger las construcciones originales y no crear una competencia o un diseño que destruya el patrimonio.

REGLAMENTO DE CONSTRUCCIÓN Y URBANISMO DEL MUNICIPIO DE LA ANTIGUA GUATEMALA

Existe un plan de ordenamiento municipal redactado en 1973 y aprobado en 1974, el cual desde su aprobación no ha sufrido modificaciones, lo que hace en muchos aspectos un plan obsoleto que necesita una actualización para que sea funcional.

De igual manera uno de los aspectos más importantes es la delimitación del Perímetro Urbano Colonial⁴, con zonas de conservación externas al perímetro denominadas como Islas de Conservación. Alturas máximas para conservar la importancia de los monumentos, gama de colores y características colonial doméstica.

Ya que existe un reglamento de construcción es necesario apegarse a dicho reglamento, respetar todos los aspectos de construcción establecidos dentro de la ciudad patrimonio, no desarrollar proyectos con aspectos modernos, contemporáneos que puedan crear discrepancia en el entorno.

⁴ Guatemala, Ley Protectora de la Ciudad de Antigua Guatemala, Decreto No. 60-69, 1969; Consejo Nacional para la Protección

de la Antigua Guatemala, Normativo y Delimitación del Perímetro Urbano Colonial.

ASPECTOS ECONÓMICOS

Debido a la magnitud del proyecto se contempla contar con tres socios capitalistas principales, los cuales serán los encargados de proveer los recursos para el desarrollo del complejo habitacional.

Mediante una Sociedad Anónima se manejarán todos los recursos que sean aportados por los socios. Se deberán de realizar aportaciones mensuales en partes iguales logrando un flujo de caja constante para el desarrollo continuo del mismo.

Buscando que el proyecto se desarrolle de manera continua sin inconvenientes en los meses establecidos; la Sociedad Anónima deberá realizar una solicitud de crédito a la banca para poder tener el capital necesario e indispensable mes a mes y así finalizar el proyecto.

Esto permite que los socios puedan realizar aportaciones a un ritmo distinto al que el proyecto demande.

El primer socio, propietario del terreno ubicado dentro del casco histórico de Antigua Guatemala realizara la aportación de este a la sociedad, la entrega del terreno será establecido como un aporte inicial, se deberá de reintegrar el costo de este para contemplar los porcentajes que se trabajaran.

El segundo socio será el encargado de realizar y dirigir el diseño, planificación y ejecución de las unidades habitacionales, logrando un seguimiento desde los cimientos del proyecto, pasando por todos los procesos constructivos y llegando a la decoración de interiores, alcanzando una experiencia única en las viviendas a los visitantes que se hospeden.

El tercer y último socio será el encargado de la comercialización, encargado de bienes raíces, manejo y control de personal. Además de realizar sus aportaciones pactadas será necesario desarrollar un negocio inmobiliario.

Los gastos e ingresos relacionados al proyecto se deben distribuir en porcentajes iguales permitiendo que ambas partes realicen sus aportaciones para el flujo de caja en las fechas establecidas. Logrando que la construcción se pueda desarrollar de mejor manera, sin ningún tipo de atrasos o inconvenientes en obra.

En los últimos años el aspecto económico se ha visto afectado debido a la pandemia del COVID-19, un problema global que afecto a grandes y pequeños. Debido a todas las medidas de mitigación aplicadas, todos los cierres de puertos y las cuarentenas de países completos, el acceso a una vivienda de calidad se convierte en un gran reto. Los precios de todos los materiales constructivos se vieron incrementados, afectando a todos los contratistas, todas las empresas y personal de construcción, por lo que es importante contemplar un posible aumento en los precios de todos los materiales y servicios.

ASPECTOS SOCIOPOLÍTICOS

MUNICIPALIDAD LA ANTIGUA GUATEMALA

El Concejo Municipal tiene la facultad de aprobar acuerdos o convenios relacionados con el desarrollo territorial, teniendo como base el control urbanístico y el ordenamiento territorial de la ciudad. Es necesario un adecuado control y planificación para los servicios públicos, la planificación para el crecimiento controlado de la población y las instituciones para los procesos de descentralización. Es importante conservar el catastro municipal con la protección de los recursos renovables y no renovables.

Esta entidad tiene la obligación de contar con delegaciones en las diferentes áreas municipales como turismo, infraestructura, vivienda, urbanismo, participación ciudadana entre otras comisiones.

CONSEJO NACIONAL PARA LA PROTECCIÓN DE LA ANTIGUA GUATEMALA

El CNPAG⁵ es el máximo rector de construcción y conservación dentro de la Antigua Guatemala, mediante el Decreto 60-69 se le otorga el máximo poder a esta institución para regir todas las construcciones que se desarrollen dentro del polígono de protección de la ciudad.

Este polígono abarca en su totalidad el casco histórico de la ciudad y ciertas partes de las aldeas. Tiene alcance en los municipios de Jocotenango y Ciudad Vieja debido a la relación tan cercana con Antigua Guatemala.

El predio se encuentra ubicado en la 5ta. Avenida Sur Final No. 8b, Condominio La Escalonia; estando dentro del polígono de protección establecido por el CNPAG. Siendo este espacio una ubicación protegida por dicha institución es necesario someter el diseño a su debida aprobación.

MINISTERIO DE AMBIENTE Y RECURSOS NATURALES DE GUATEMALA

Es la entidad especializada en materia ambiental, de bienes y servicios de parte del sector público. Busca proteger todos los sistemas naturales que desarrollen mediante el fomento de una cultura con respeto y armonía entre la naturaleza y el uso racional de los recursos naturales. Al ser ellos la unidad rectora encargada de regular la naturaleza dentro de todos los espacios pertinentes de forma participativa y sostenibles. Toda licencia de construcción debe de pasar por los permisos pertinentes del MARN, mejorando el ambiente y fomento del desarrollo sostenible del país.

⁵ Consejo Nacional Para La Protección de La Antigua Guatemala

ASPECTOS TECNOLÓGICOS

MAMPOSTERÍA REFORZADA

Este es un sistema que permite proteger la estructura de las edificaciones, permitiendo que en la mayoría de los proyectos se pueda emplear de manera eficiente con forma ágil para evitar pérdida de tiempo. Siendo un sistema estructural con relativamente poca ductilidad, robusto y diseñado para trabajar bajo esfuerzos.

Las edificaciones de mampostería reforzada están compuestas por los siguientes elementos estructurales, bloques de concreto con perforaciones verticales, concreto fluido y acero de refuerzo todos estos elementos trabajan de manera uniforme como una sola estructura antes los diferentes tipos de cargas.

PANELES SOLARES

El sistema de paneles solares permitirá que el proyecto pueda generar energía eléctrica gracias a los rayos del sol. Permitiendo un ahorro en el consumo diario con la empresa eléctrica de Guatemala, (EEGSA)

De igual forma se contempla una serie de baterías capacitadas que entren en funcionamiento cuando se corte el suministro eléctrico general y cubra las áreas críticas de cada villa. Que todos los sistemas puedan seguir con un adecuado funcionamiento.

Este tipo de paneles solares permite que la factura eléctrica disminuya y permita seguir alimentando los electrodomésticos y devolviendo la energía producida restante a la red eléctrica a través de contadores especiales para cada villa.

DOMÓTICA

Las unidades habitacionales tendrán un conjunto de sistemas y tecnologías que permiten crear automatizaciones a cada villa. Mediante la iluminación, sonido, red elementos decorativos, seguridad, confort y bienestar. Todos estos aspectos se pueden gestionar mediante una forma inteligente y automática.

Los sistemas se pueden integrar mediante redes interiores y exteriores de comunicación, cableadas o inalámbricas y con control de ubicación dentro y fuera de cada Villa.

CAPTACIÓN DE AGUA PLUVIAL

La función de un sistema de captación de agua pluvial es la de recolectar el agua de lluvia, que se precipita de forma natural.

Mediante un proceso de filtración se retiene las impurezas que puedan contener el agua, posteriormente trasportarla a un espacio de almacenamiento para distribuirla dentro del inmueble.

Una de las características de la captación de agua de lluvia es que ésta se recolecta y no puede ser utilizada para el consumo humano de manera inmediata; únicamente para actividades domésticas como lavar ropa, platos, la limpieza de interiores y exteriores, jardín, entre otros.

MERCADO Y COBERTURA

Por medio de un marketing estratégico se podría alcanzar a un grupo de personas específico que deseen vivir una experiencia única en un complejo habitacional tipo villa en La Antigua Guatemala.

Nuestro mercado objetivo es un grupo de personas que no tienen capacidad de compra, pero con un alto interés en la ciudad colonial como lugar de recreación y retiro por un plazo corto, mediano o largo. Gracias a la versatilidad del complejo podemos contar con varias opciones dentro de nuestro mercado objetivo. Las diferentes unidades habitacionales tienen capacidad para 2, 3 o 4 personas por unidad, siendo familias enteras, parejas o incluso grupo de amigos. Contemplando que son diferentes unidades dentro del mismo espacio se puede ofrecer alquiler de una o más unidades. Permitiendo que grupos grandes puedan hospedarse sin dificultad.

El concepto es idóneo para parejas que deseen pasar un fin de semana agradable en la ciudad, poder encontrar un espacio de relajación dentro de las instalaciones y un complemento a todas las experiencias que ofrece La Antigua Guatemala. De igual forma se adapta de gran manera a personas mayores de edad que deseen dedicar su retiro en un ambiente controlado y agradable, a escasos metros del centro de la ciudad, teniendo una villa completa con todos los servicios necesarios que puedan llegar a necesitar dentro del uso diario.

Es necesario entender las necesidades del consumidor, por lo que buscamos ofrecer una experiencia diferente a la que pueden tener dentro de diferentes servicios de alquiler o negocios hoteleros, se desea crear una experiencia única a todos los usuarios, que puedan tener privacidad, comodidades y lujo, dentro de un ambiente controlado y adaptado a las diversas necesidades.

RECURSOS DISPONIBLES

El terreno es un aspecto fundamental con el que ya se cuenta, este se encuentra ubicado dentro del Condominio La Escalonia en la 5ta. Avenida Sur Final No. 8 de La Antigua Guatemala. Este terreno perteneciente a uno de los socios capitalistas facilita los procesos legales dentro de una compraventa.

De igual manera se cuenta con un cash Flow que permite contar con fondos destinados directamente para la construcción del proyecto. Este flujo está acompañado de un límite mensual el cual restringe los gastos que se puedan tener en un mes teniendo un mejor control respecto a ingresos y egresos de flujo.

Contemplando los aspectos ya mencionados se cuenta con un equipo de trabajo especializado para la correcta ejecución del complejo habitacional. Constructores, electricistas, carpinteros, plomeros, azulejeros y contratistas. Un grupo de personas que se dedican a la construcción de este.

Atrás de este grupo de personas existe un grupo más limitado encargado de poder administrar los recursos, realizar las compras, entrega de papelería, aspectos legales, emisión de pagos, cobros, entre otros aspectos. El proyecto cuenta con un equipo capacitado para dirigir y acompañar el desarrollo de este.

Paralelamente a estos grupos de personas e instituciones encargadas se tiene a un grupo más pequeño que desde el inicio se encarga del marketing, de la capacitación para el personal, de los servicios complementarios que se ofrecerán durante la gestión del proyecto, permitiendo que desde el inicio se cuente con todos los servicios necesarios para hacer una diferencia en las Villas.

DISPONIBILIDAD DE INSUMOS Y TECNOLOGÍA

La población está en expansión, en donde están predominando los grupos de habitantes de edades jóvenes. Este crecimiento futuro indica la necesidad de adaptación en los servicios e insumos dentro del municipio.

La población necesitara en un futuro no muy lejano mayor cantidad de servicios y equipamientos. La demanda actualmente está creando un incremento del costo en la vivienda dentro del sector debido a las circunstancias que se mencionan, afectando a los propietarios del sector a vender o tener que arrendar viviendas. En muchas ocasiones se ven en la necesidad de desplazarse a otros municipios cercanos que ofrecen viviendas a un costo más accesible.

AGUA POTABLE

El municipio se ubica sobre la cuenca del Río Guacalate y en el acuífero de La Antigua Guatemala, por lo que se tiene un recurso indispensable bastante accesible para la sociedad.

Existen problemas en las tuberías existentes debido a la falta de mantenimiento y la antigüedad de los sistemas de abastecimiento y red de distribución. Se tiene contemplado un proyecto de mejoramiento en la red que contempla construir un nuevo tanque elevado de distribución, al igual que actualmente en diversos sectores de la ciudad se están sustituyendo las tuberías antiguas por nuevas para mejorar el servicio dentro del municipio.

DRENAJE SANITARIO Y PLUVIAL

El sistema de drenaje en el municipio esta existente en la mayoría de los lugares, este servicio es mixto, contemplando aguas residuales y pluviales en un mismo sistema. La red de La Antigua Guatemala al igual da servicio a fincas y lotificaciones de municipios aledaños como Los Llanos, Aldea La Rinconada, ambas de Jocotenango. Aunque esta red abastece a la mayoría del municipio existen varios sectores del municipio que no cuentan con esta posibilidad. El condominio la Escalonia ubicada en la 5ta. Avenida sur, lugar donde el proyecto será desarrollado, no cuenta con un sistema de drenajes debido a la altura a la que se encuentra el mismo.

Es necesario para este proyecto desarrollar pozos de absorción para las aguas pluviales y contemplar un biodigestor para separar los lodos de los líquidos para una posterior extracción por medio de empresas privadas.

Es importante considerar que en la actualidad se están haciendo trabajos de mejoramiento en los drenajes para poder tener el correcto manejo de las aguas residuales y pluviales, permitiendo que todos los habitantes puedan contar con excelentes servicios en un futuro cercano.

DESECHOS SÓLIDOS

Se cuenta con un basurero municipal dentro de la jurisdicción de La Antigua Guatemala y 14 botaderos a cielo abierto. Dentro de la ciudad se tienen servicios privados de recolección de basura que recolectan 2 veces por semana en cada sector. Los encargados de cada sector recolectan los desechos y los trasladan al basurero municipal llamado El Choconal.

Se están realizando los procesos para realizar un cierre técnico del botadero municipal debido que está llegando a su máxima capacidad, proponiendo habilitar un relleno sanitario dentro de la Finca Municipal Florencia.

ELECTRICIDAD

Los servicios eléctricos son llevados por empresas públicas como privadas. La Empresa Eléctrica de Guatemala es la principal distribuidora dentro del Departamento de Sacatepéquez. El municipio no cuenta con infraestructura que permita la generación de energía.

Se cuenta únicamente con líneas de transmisión de baja, media y alta tensión dentro del municipio. Esto permite que la ciudad tenga una cobertura alta de electricidad.

El sector donde el proyecto se desarrollará cuenta con el servicio de manera subterránea, permitiendo que todos los servicios se encuentren de manera invisible para mejorar la apariencia del sector.

EQUIPAMIENTOS

Se cuenta con servicios educativos a nivel departamental y municipal, todos supervisados por el Ministerio de Educación y cuentan con niveles de preprimaria, primaria, básico y diversificado.

Estos equipamientos son tanto públicos como privados. En total se estiman un total de 253 servicios educativos dentro del municipio.

Respecto al servicio de salud se cuenta con instituciones privadas, gobierno municipal, ONG, el Instituto Guatemalteco de Seguridad Social y el Hospital Nacional Pedro de Bethancourt en San Felipe de Jesús, todos los antes mencionados dentro del municipio de La Antigua Guatemala.

Al tener el Hospital Nacional Pedro de Bethancourt, Antigua Guatemala se convierte en un centro fundamental de apoyo para el resto de los municipios aledaños y departamentos cercanos que no puedan acceder a la ciudad capital con tanta facilidad.

SOPORTE SOBRE APOYO **INSTITUCIONAL**

Para el desarrollo de este proyecto se tendrá el apoyo de diversas instituciones las cuales se verán involucradas en el desarrollo y gestión. Iniciando con empresas de bienes raíces que aportarán el terreno donde se va a desarrollar el proyecto. Al igual que una importante firma de arquitectos que serán los encargados de desarrollar el proyecto.

Desarrollar el concepto de las villas con espacios agradables y exactos para el mercado objetivo que se enfoca el proyecto. Considerando posteriormente el equipo de interiorismo que permite llegar a los últimos detalles.

Para el desarrollo del conjunto habitacional es necesario contar con el aval de la institución rectora y encargada de la aprobación de todos los proyectos ubicados dentro de La Antigua Guatemala. El Consejo Nacional Para La Protección de La Antigua Guatemala, CNPAG, Con este soporte técnico se puede desarrollar el proyecto sin inconvenientes o contratiempos con referencia a permisos y licencias.

De igual forma es necesario contar con el apoyo de la Municipalidad de La Antigua Guatemala para tramites de movimiento de tierra, ingreso de camiones y maquinaria pesada. Por último, se debe de contar con el apoyo de los proveedores y empresas encargadas de la mano de obra para poder desarrollar todo el proyecto a un ritmo constante y adecuado.

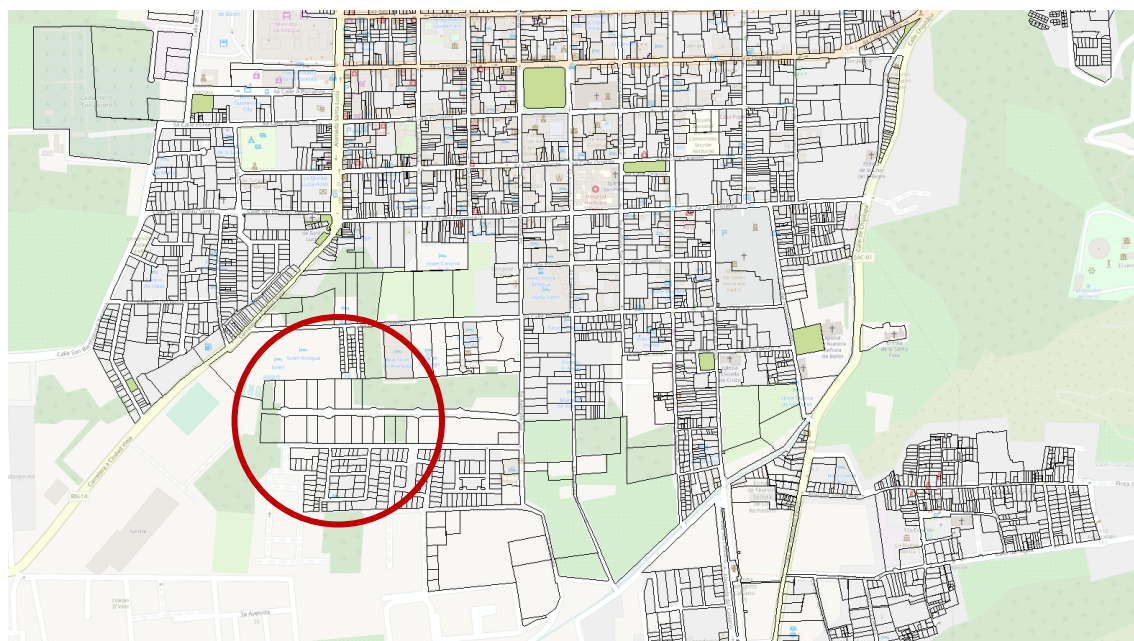
5. PROPUESTA DE ANTEPROYECTO

UBICACIÓN

El proyecto estará ubicado en el suroeste del municipio de La Antigua Guatemala, esta es una zona bastante residencial y cuenta con una gran cantidad de condominios. Estos condominios crean un atractivo especial para la zona, el comercio ha crecido alrededor de los mismos, teniendo hoteles, restaurantes, centros comerciales y zonas de recreación.

El Condominio La Escalonia se encuentra en una de las áreas más exclusivas y de mayor valor económico dentro de la ciudad y a escasos metros del centro histórico de La Antigua Guatemala.

-Figura 03 – Mapa Localización

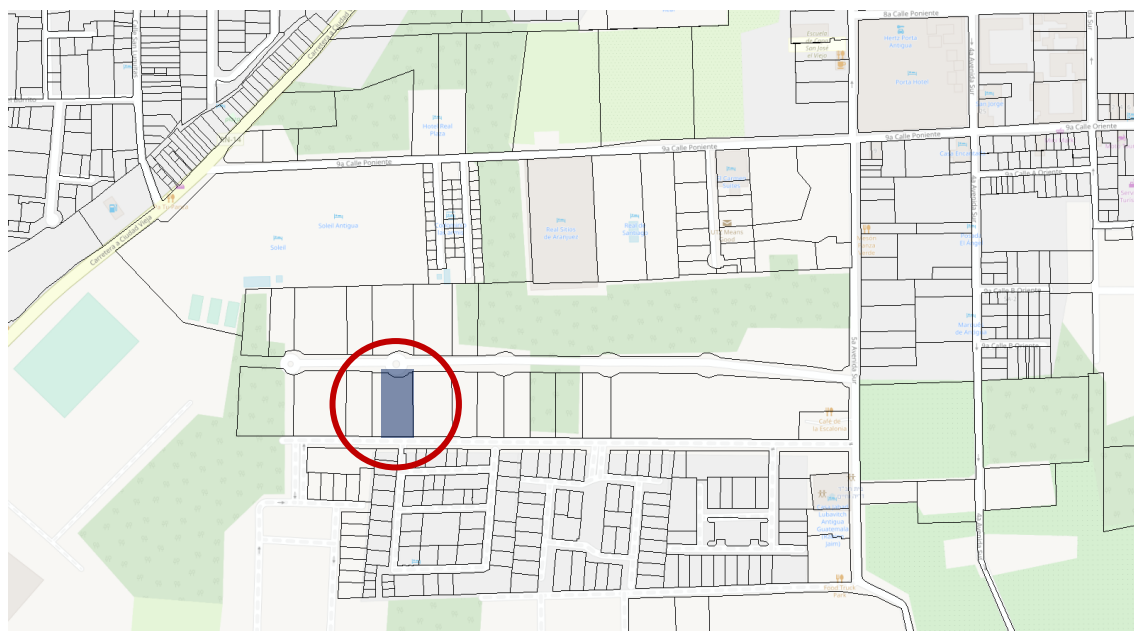


Fuente: Elaboración Propia, 2023

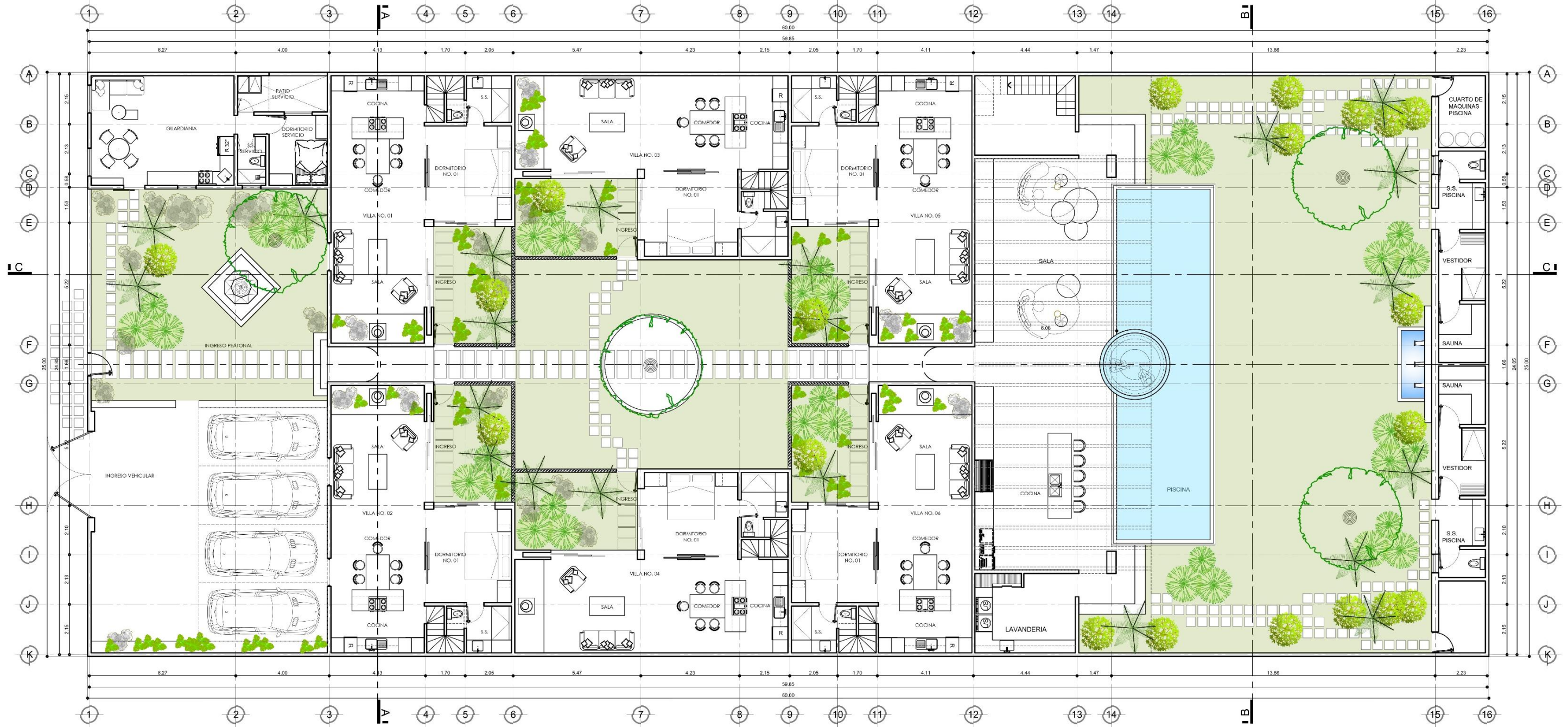
LOCALIZACIÓN

Dentro del sector suroeste de la ciudad, el proyecto se encuentra localizado dentro del condominio La Escalonia, un condominio exclusivo que cuenta con pocas casas y terrenos. El proyecto está a escasos 850 metros del parque central, una caminata que podría tomar alrededor de 12 minutos. Siendo un excelente punto de partida para una gran cantidad de opciones para visitar, comer y conocer.

-Figura 04 – Mapa de Ubicación



Fuente: Elaboración Propia, 2023



- PLANTA BAJA - - AMUEBLADA -



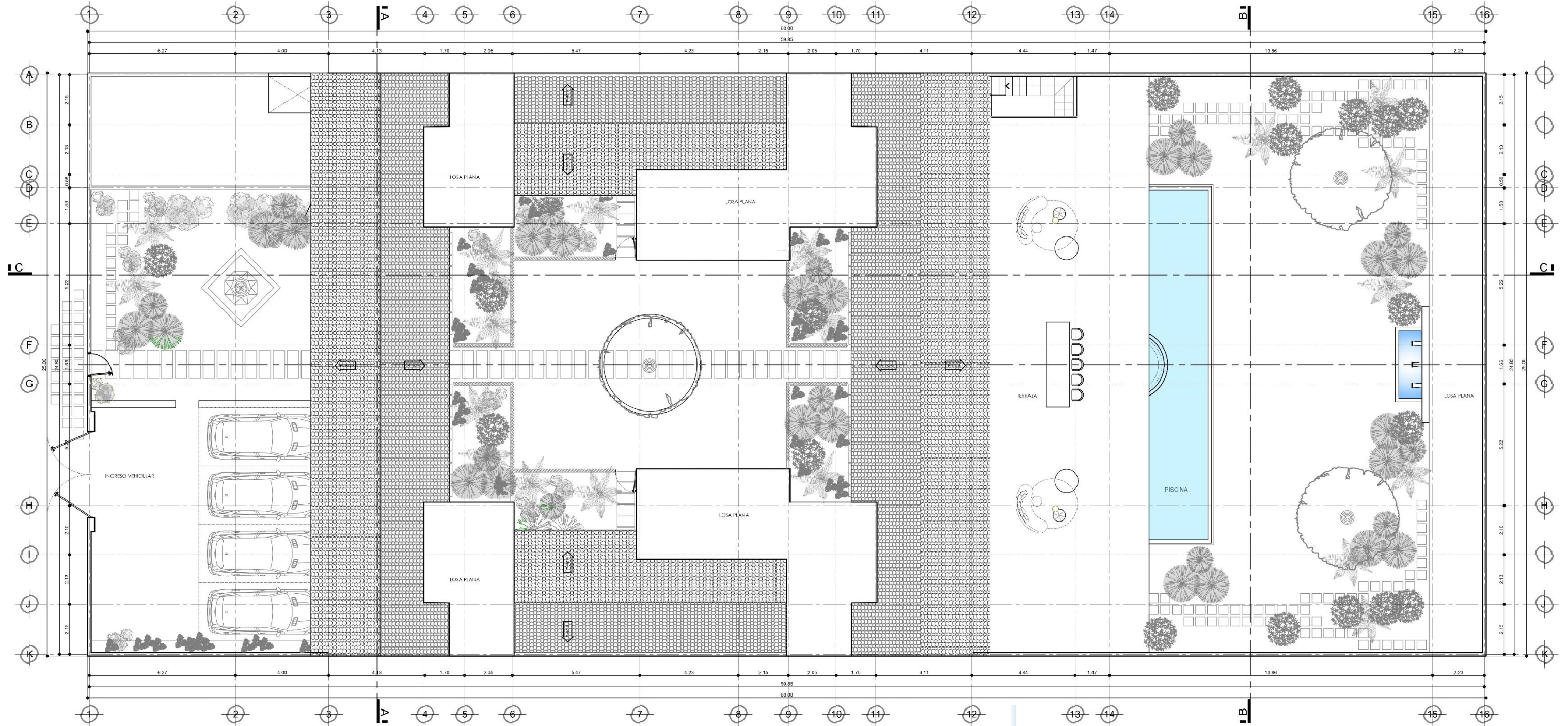
Fuente: Elaboración Propia, 2026



- PLANTA MEZZANINE - - AMUEBLADA -



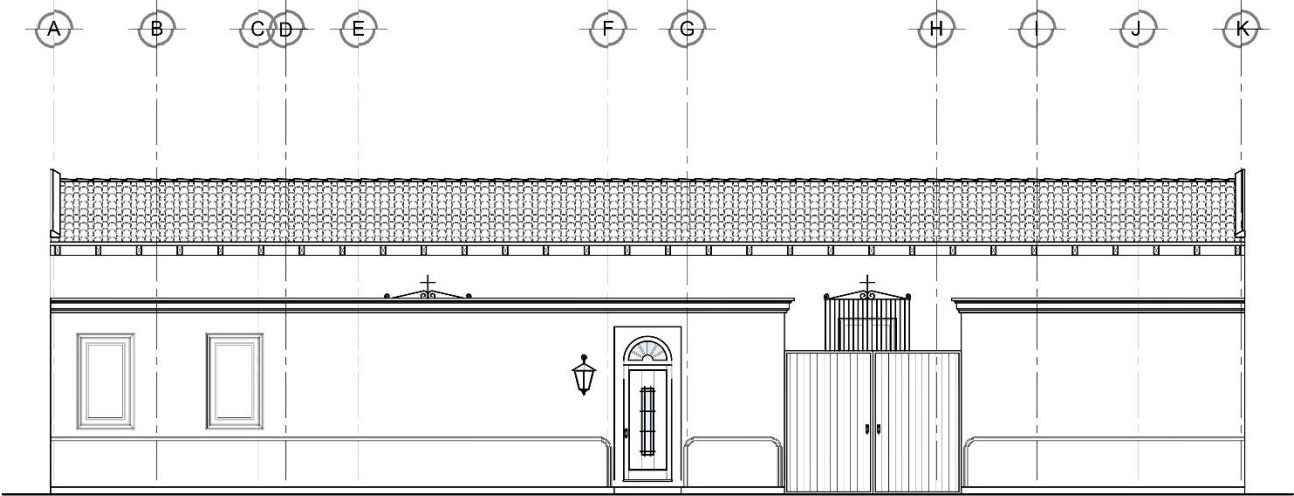
Fuente: Elaboración Propia, 2023



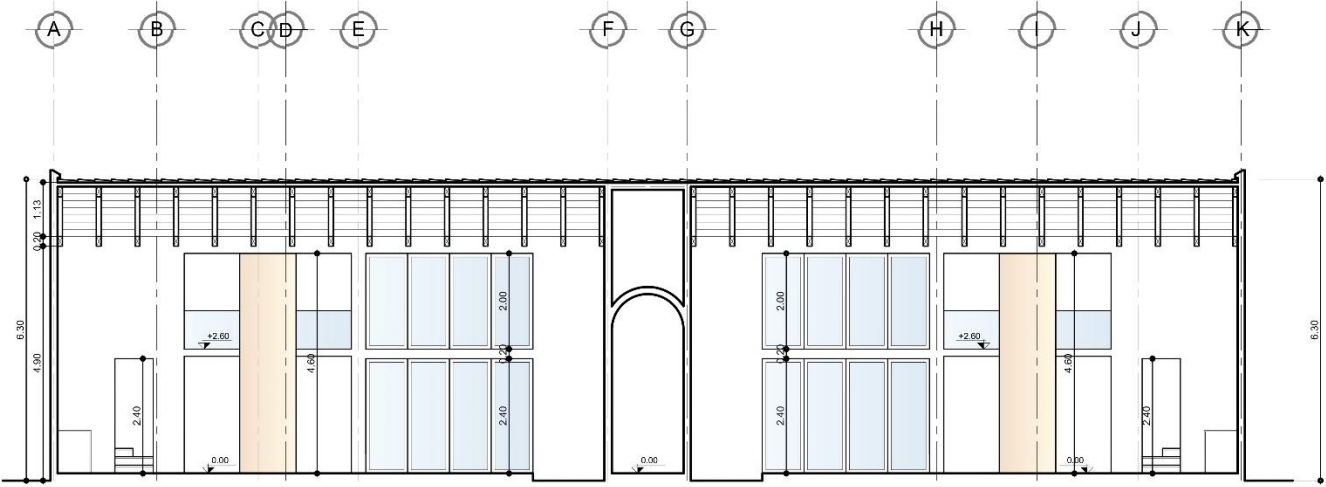
- PLANTA TECHOS -



Fuente: Elaboración Propia, 2026

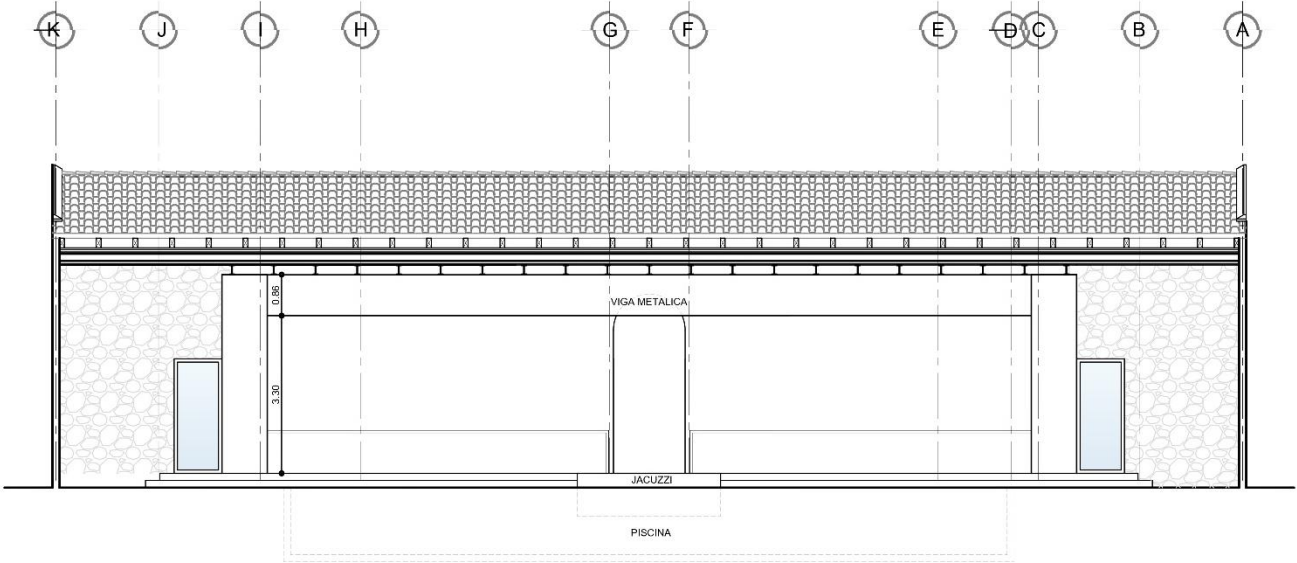


- FACHADA PRINCIPAL -

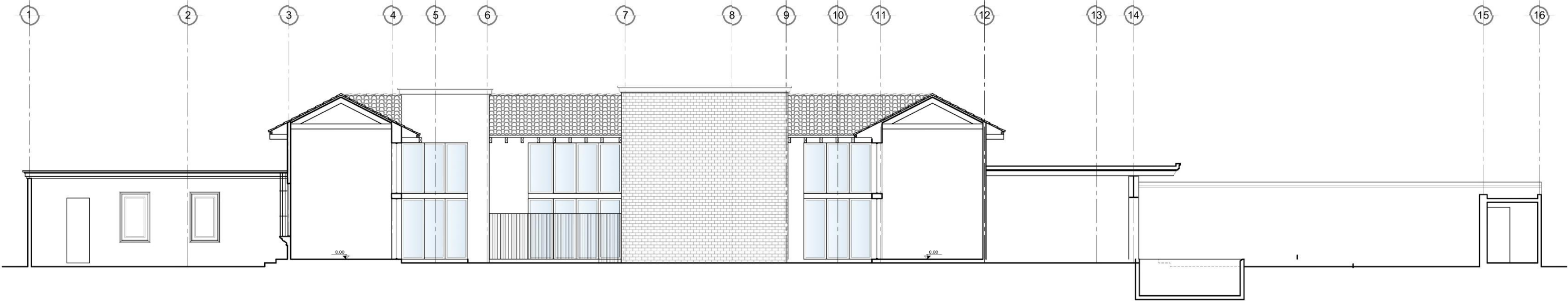


- SECCIÓN A -





- SECCIÓN B -



- SECCIÓN C -



B. SOBRE EL PROYECTO

1. ANÁLISIS DE LA PREFACTIBILIDAD Y FACTIBILIDAD DEL PROYECTO

1.1. ESTUDIO DE MERCADO

+ DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO

Complejo habitacional con viviendas tipo villas que permiten a los usuarios experimentar un estilo de vida con estándares constructivos y servicios de la más alta calidad. Las villas buscan disminuir la demanda residencial dentro del sector de Antigua Guatemala, contemplando la venta y renta de los inmuebles.

Por medio de la renta y venta de las unidades habitacionales se contempla el retorno de inversión, teniendo servicios extras como atención personalizada, lavandería, catering, tours, transportes entre otros, creando experiencias de un estilo de vida único dentro de la ciudad colonial.

Cada unidad esta desarrollada dentro de un conjunto de claustro central, en donde las villas giran alrededor de un patio central que comunica a todos los espacio. Cada una cuenta con un espacio abierto de sala, comedor y cocina que logra una sensación de un espacio amplio y muy agradable. La sala está acompañada de un jardín interno que acompaña la nave social de cada villa. Se cuenta con dos habitaciones con baño privado cada una, lo que permite tener capacidad para 4 personas por villa.

Se completa el proyecto con cisterna, red y planta eléctrica, sistema de automatización, manejo de residuos, entre otros sistemas para el correcto funcionamiento de cada villa.

+ CARACTERÍSTICAS

Las villas permiten una gran versatilidad teniendo 2 habitaciones con capacidad para hasta 4 adultos, sala, comedor y cocina con detalles de alta calidad, atención personalizada con servicios extras. El complejo habitacional contempla 4 villas, con los siguientes ambientes:

- + Sala
- + Comedor
- + Cocina
- + Dormitorio Secundario
 - Servicio Sanitario
- + Dormitorio Máster
 - Servicio Sanitario

Estas villas se complementan diferentes áreas sociales y de uso común. Perfectas opciones para relajarse, compartir dentro de un espacio agradable y único. Se tiene un área de estar con un firepit a la orilla de un cuerpo de agua en el cual se puede pasar un momento agradable en compañía de familia y amigos. Estos espacios sociales son de una gran utilidad para compartir y poder realizar actividades diferentes.

Tantos espacios privados, espacios sociales y de servicio. El proyecto y cada villa está equipada para las necesidades de cada usuario.

- + Sala Exterior
- + Piscina
- + Churrasquera
- + Comedor Exterior
- + Lavandería
- + Catering
- + Estacionamiento
- + Bodegas
- + Áreas de Estar
- + Guardianía

+ Usos

Al momento de contemplar las villas en renta el proyecto recuperará la inversión en varios años, contemplando que el inmueble sigue perteneciendo al propietario original. Por otro lado, si las unidades habitacionales se colocan a la venta la inversión podrá retornar en cuestión de meses, todo en base a la velocidad de la venta y la negociación de esta.

Las unidades habitacionales permiten que se tenga una rotación de usuarios fuerte, el alquiler será necesario realizarlo por noche, con un mínimo de 2 noches para poder hacer uso de las instalaciones.

Las Villas están capacitadas para recibir grupos de personas durante los fines de semana y entre semana. Agregando el concepto de temporadas altas y bajas se puede tener un buen manejo de la renta de las unidades para aprovechar al máximo el servicio.

Este concepto crea una versatilidad teniendo varias unidades habitacionales equipadas que pueden funcionar totalmente independientes o también como una super unidad conformada por varias pequeñas unidades.

ANÁLISIS DE LA POBLACIÓN Y DEMANDA

+ CARACTERÍSTICAS DE LA POBLACIÓN Y DEMANDA

El proyecto cuenta con dos segmentos definidos que permiten una propuesta de negocio basada en un retorno de inversión en dos maneras.

- + Compra / Venta
- + Renta

El retorno de inversión en una venta es de manera inmediata, permitiendo la compra de unidades habitacionales y la segunda en base a rentas de corta y mediana estadía.

La población que se encuentre interesada en la compra de una unidad habitacional busca esta como una vivienda de fin de semana o de retiro, permitiendo un desembolso de dinero mayor en corto tiempo. En su mayoría esta población tiene una vivienda principal, lo que hace esta segunda vivienda de estar, retiro o vacacional.

Debido a las dimensiones de las villas deberán de ser familias mayores o con un núcleo familiar pequeño que se adapta a las necesidades. Permitiendo un espacio donde puedan despejar su mente y enfocarse en un espacio de tranquilidad.

El segundo busca un grupo de personas que no deseen comprar inmediatamente una unidad, pero que, si busquen algo con las características y que se encuentre listo para habitarse, totalmente equipada y amueblada. Se tiene capacidad para alquilar las unidades en estadías cortas o medias, variando en las temporadas altas de La Antigua Guatemala.

Por el contrario de las características de los usuarios anteriores, en estas se busca un mercado más joven con capacidad de pago pero que desee tener hospedarse en dicho sector para poder partir a diferentes actividades en los alrededores o conocer la ciudad.

-Tabla 02 – Población y Demanda

POBLACIÓN		DEMANDA	
COMPRA / VENTA		+	Vivienda de fin de semana
		+	Áreas de retiro o distracción.
		+	Ambientes agradables y complementarios
		+	Ubicación estratégica
RENTA		+	Estadías a corto y mediano plazo
		+	Villa totalmente equipada
		+	Ambientes agradables y complementarios
		+	Ubicación estratégica
		+	Versatilidad en renta de villas

Fuente: Elaboración Propia, 2023

+ POBLACIÓN DE REFERENCIA

- + El 60% de clientes y consumidores son parejas mayores de 50 años y próximas a jubilarse.
- + La totalidad poseen una estabilidad financiera dentro de un segmento tipo A.
- + De cada 10 clientes, 6 son de procedencia guatemalteca y 4 internacionales.
- + El 90% de los guatemaltecos viven en la ciudad capital.
- + Todos residen en viviendas mayores a 500m².
- + En su totalidad todos son profesionales.
- + El 100% de los clientes son parte de la clase social alta.
- + 3 de cada 10 clientes es soltero.
- + Todos los clientes solicitan áreas de estar y apoyos secundarios para el servicio.

+ POBLACIÓN AFECTADA

Según el último Censo Nacional de la Población y VII de Vivienda realizado en el 2018, el 94% de la población dentro del municipio de Antigua Guatemala, Sacatepéquez vive en una casa formal. Dentro de ese porcentaje el 74% cuentan con vivienda propia y 13% alquila, 6% cuentan con una propiedad comunal y otro 6% en vivienda cedida.

-Figura 05 – Tenencia de la Vivienda, Sacatepéquez



+ POBLACIÓN OBJETIVO

La población objetivo para las unidades habitacionales tipo Villa se dividen en dos grandes segmentos. Tomando como punto de partida los aspectos de compra y renta que se han mencionado con anterioridad.

Población OBJETIVO PARA RENTA

La población objetivo para la renta está conformada por usuarios temporales, nacionales e internacionales que buscan alojamiento de alta calidad en el municipio, con servicios integrados y experiencia diferenciada. Este segmento se puede subdividir en tres opciones:

- + Turismo cultural y recreativo con estadías cortas entre 2 y 7 noches, con interés patrimonial, gastronómico y cultural. Usuarios que valoran la ubicación, diseño y servicios.
- + Profesionales remotos con estadías medias entre 1 y 6 meses, valoran la conectividad, confort y seguridad. Pueden ser profesionales nacionales o extranjeros.

- + Retiros temporales de adultos mayores o parejas sin hijos, estadías prolongadas entre 6 y 12 meses, buscan tranquilidad, mantenimiento incluido y servicios personalizados.

Para la renta de las unidades habitacionales el rango de edad oscila entre los 25 y 60 años, con una capacidad de pago media-alta e ingresos en moneda extranjera. La ciudad concreta una alta demanda de alojamiento temporal y un formato híbrido creciente entre hotelería y vivienda.

POBLACIÓN OBJETIVO PARA VENTA

La población objetivo para la venta se conforma por compradores permanentes o inversionistas. En su mayoría inversionistas extranjeros, seguidos de nacionales.

- + Inversionistas extranjeros y nacionales que buscan activos patrimoniales con un enfoque en la plusvalía y el retorno de inversión.

- + Residentes permanentes, familias pequeñas o parejas profesionales con ingresos altos con un alto interés en vivir en un entorno patrimonial con seguridad, control arquitectónico y servicios.
- + Retiro residencial para adultos mayores, nacionales o extranjeros, que buscan comprar para uso propio, con accesibilidad, tranquilidad y servicios incluidos.

Es un mercado en un rango entre 40 y 60 años, parejas o solteros que están considerando tener una segunda vivienda o una vivienda vacacional en la ciudad de La Antigua Guatemala. Esta población objetivo busca tener un espacio de recreación y descanso, tener un cambio de estilo de vida. Buscan la tranquilidad y paz que se puede conseguir en el sector.

Poder adquisitivo medio C1 o C2 entre un rango de \$2,000.00 - \$2,500.00 o mayor. Estadía dentro de las unidades de \$305.00 por noche.

-Tabla 03 - Comparativa Población Objetivo

ASPECTO	RENTA	VENTA
PLAZO	Corto, mediano y largo plazo	Largo plazo
USUARIO	Temporal	Permanente o Inversionista
VALOR PRINCIPAL	Experiencia y servicio	Patrimonio y plusvalía
RIESGO	Distribuido	Concentrado

Fuente: Elaboración Propia, 2026

-Tabla 04 – Población Objetivo Compra / Venta

COMPRA / VENTA	
RANGO DE EDAD	40-60 Años
ESTADO CIVIL	Casado (Matrimonios mayores que no vivan con núcleo familiar)
RESIDENCIA	Ciudad capital Extranjeros
PODER ADQUISITIVO	Segmento C1 o B (\$3,200 - \$7,500)
VOLUMEN POR ADQUIRIR	90 – 120 mt2 por villa
PRECIO POR PAGAR	\$255,000.00
HÁBITOS DE CONSUMO	Segunda vivienda o retiro Pareja de Esposos
INTERESES	Salir de la rutina Vivienda de fin de semana
REDES SOCIALES	Instagram, Airbnb, Facebook
CONDICIONES VENTA	Paso de servidumbre (Área común) Promesa compraventa Documento de venta
TIPO DE DEMANDA	Por Competencia / Por Destino

Fuente: Elaboración Propia, 2023

-Tabla 05 – Población Objetivo Renta

RENTA	
RANGO DE EDAD	25-60 años
ESTADO CIVIL	Soltero
RESIDENCIA	Ciudad Guatemala, E.E.U.U., Europa
PODER ADQUISITIVO	Medio (\$1,500 - \$2,000)
VOLUMEN POR ADQUIRIR	1 villa
PRECIO POR PAGAR	\$305 / noche
HÁBITOS DE CONSUMO	Experiencias Pequeñas inversiones Estadías cortas y medianas
INTERESES	Vivienda fin de semana Recreación en Antigua Guatemala Punto céntrico y turístico
REDES SOCIALES	Instagram, Airbnb, Facebook
CONDICIONES RENTA	Plataformas de renta Cuota establecida Servicios complementarios
TIPO DE DEMANDA	Por Temporalidad / Por Destino

Fuente: Elaboración Propia, 2023

GUSTOS O PREFERENCIAS DE LA DEMANDA

+ HÁBITOS DE CONSUMO

Existen diversos hábitos de consumo que poseen las personas que se enfocan en poder comprar una propiedad secundaria para descanso o retiro. Al enfocarnos en el descanso como una prioridad buscan aspectos como áreas de estar cómodas, agradables que cumplan con los mayores niveles de calidad. Estos hábitos pueden ser desde espacios amplios como sala, comedor y cocina, un dormitorio en la planta baja, jardines dentro de la propiedad, todo dentro de un ambiente tranquilo con servicios complementarios accesibles y una atención personalizada.

Acompañado de estos aspectos básicos, una adecuada automatización dentro de la villa permite contar con sonido y escenas de iluminación las cuales se adaptan a diferentes ocasiones. Buscan vivir experiencias aprovechando al máximo todos los sentidos, teniendo cuerpos de agua, firepit, piscina, jacuzzi, churrasquera, entre otros ambientes.

El mercado objetivo que busca rentar las villas desea vivir exactamente la misma experiencia, pero en una estadía corta o mediana. Teniendo oportunidad de tener la ciudad como un centro de operaciones para conocer Guatemala, poder viajar a los diferentes lugares desde un punto céntrico y turístico del país.

La limpieza, agua potable, agua caliente, internet de alta velocidad, tours, atención personalizada como lavandería, catering, transporte, estacionamiento, seguridad y un ambiente agradable son parte de los hábitos de consumo de nuestro mercado objetivo.

+ VOLUMEN QUE PODRÍA ADQUIRIR

Nuestro mercado objetivo podría adquirir una villa que le permita contar con un espacio propio de descanso. Debido al precio es bastante probable que solo se pueda adquirir una villa por persona. En relación con la renta se contempla que los usuarios puedan rentar las unidades habitacionales por fin de semana, tres días y dos noches mínimo, de igual forma se puede rentar por semana y entre semana, teniendo una tarifa diferente en estas dos ocasiones.

+ PRECIOS QUE PODRÍA PAGAR

Es importante poder contemplar los metros cuadrados aproximados, los servicios a ofrecer, los métodos constructivos y las características de cada unidad habitacional para poder establecer un precio por cada unidad habitacional. Cada villa tendrá un valor aproximado de \$255,000.00 totalmente equipado y amueblado.

Por el contrario, las villas que estarán en alquiler el valor se establecen por noche, contemplando las diferentes temporadas del año, el costo inicial será aproximadamente de \$305.00 por noche.

+ CONDICIONES DE VENTA

- + Documento Personal de Identificación
- + Contrato de compra/venta
- + Título de propiedad del inmueble
- + Pago de impuestos y honorarios
- + Transacción inmobiliaria

TIPOS DE DEMANDA

Conocer la demanda es fundamental para establecer los precios adecuados a los productos y servicios que se ofrecerán. Existe una relación directa entre el precio de los bienes y la demanda; cuando el precio es elevado, la demanda es baja. Cuando es, al contrario; el precio es bajo la demanda suele aumentar.

Por ello es necesario conocer, analizar y definir la demanda correcta en el mercado permitiendo organizar, ajustar la oferta y precios de manera eficiente. Garantizando una gestión ordenada y coherente entre oferta y demanda.

Es importante considerar que este proyecto llevara un modelo hibrido de compra y renta para las villas por lo que es necesario enfocarse en dos nichos de mercado bastante definidos, compra y renta.

+ POR OPORTUNIDAD

a) Oportunidad en Renta

La temporada del año es de vital importancia para la demanda por oportunidad. La temporada alta o baja de turismo, se pueden tener eventos puntuales, festividades, congresos, actividades culturales o religiosas que marcan una gran diferencia entre ambas temporadas. Todos estos eventos pueden impactar en la disponibilidad inmediata

b) Oportunidad en Compra/Venta

Esta condición es favorable al comparar los precios competitivos, las facilidades de pago o la expectativa de la plusvalía. Se puede asociar a una decisión estratégica de inversión, con una evaluación financiera y patrimonial.

Los usuarios quedan totalmente satisfechos debido a que obtienen los resultados que están buscando. Una serie de experiencias que les permite estar en un ambiente agradable, acogedor, con atención personalizada y totalmente satisfechos.

+ POR TEMPORALIDAD

De diciembre hasta abril son los meses de temporada alta en todos los aspectos de la ciudad, debido al excelente clima y las actividades culturales y religiosas que se realizan en Cuaresma y Semana Santa; así como las actividades de fin de año.

En los meses de octubre y noviembre se ve un pequeño declive, estos son meses considerados de temporada media. La temporada baja abarca los meses de mayo, agosto y septiembre.

a) Demanda de Corto Plazo

Principalmente turística, serán estadías no mayores a 30 días, con una alta rotación y el punto fuerte será la renta.

b) Demanda de mediano plazo

Esta debería de ser una estadía entre 1 y 6 meses, usuarios en transición de residencia o laboral, relevante para una renta estructurada.

c) Demanda de Largo Plazo

Uso superior a 6 meses, asociada para una residencia permanente o una inversión patrimonial. Considerando una compraventa.

+ POR DESTINO

Las villas pueden tener diferente uso final o propósito.

a) Demanda Habitacional

El uso para la compra y venta es un uso residencial propio, asociado a la compra, priorizando confort, privacidad y entorno urbano controlado.

b) Demanda Turística

Para el turista el uso de cada villa es un alojamiento temporal, ya que está asociada a la renta, que valoran una alta valoración para la ubicación, diseño y servicio.

c) Demanda de Inversión

Respecto a una inversión, la adquisición del inmueble es un activo financiero, se puede desarrollar como un uso mixto, renta + reventa, con un análisis de retorno, ocupación y costos.

LA COMPETENCIA

+ LUXURY VILLAS ANTIGUA GUATEMALA

Este complejo habitacional cuenta con diversas villas desarrolladas de diversas maneras para adaptarse a las necesidades de los usuarios, teniendo alrededor de 30 habitaciones distribuidas dentro de varias villas. Lugar que permite disfrutar y relajarse en un espacio con piscina compartida, hermosos jardines, seguridad 24/7 y estacionamiento gratuito. En la mayoría de las villas se contempla un dormitorio, un baño, sala de estar, comedor y cocina equipada. Cada villa tiene capacidad para 4 personas.

El espacio se contempla para realizar vacaciones en familia o poder hacer uso de las instalaciones para estadías cortas. Se cuenta con algunos servicios complementarios como lavandería y transporte. Cada villa tiene un costo de \$125.00 la noche. Una de las más grandes estrategias de Luxury Villa es su ubicación estratégica con respecto al ingreso principal de la ciudad. El tener una piscina compartida es un agregado que cubre con las necesidades de los usuarios.

-Figura 06- Piscina Al Aire Libre y Exterior Luxury Villas



Fuente: Hoteles.com, 2026

-Figura 07- Interior Luxury Villas Antigua Guatemala



Fuente: Hoteles.com, 2026

+ LAS MACADAMIAS

Las Macadamias es un complejo que cuenta con una versatilidad para venta y alquiler de unidades habitacionales, así como venta de terrenos. Se encuentra en un sector exclusivo a 15 minutos de La Antigua Guatemala. Cuenta con 18 unidades con vistas a las diferentes áreas verdes del complejo. Espacios tranquilos y alejados del bullicio, pero cercano para cubrir las necesidades de los usuarios.

Las cabañas están conformadas por sala, comedor y cocina, en un espacio abierto y rodeados de áreas verdes. Se tiene capacidad para 6 huéspedes ubicados en 3 habitaciones con 4 camas y dos baños. El diseño arquitectónico es de una cabaña canadiense, con techos inclinados de madera y acabados modernos. Las cabañas están completamente equipadas y amuebladas.

El costo aproximado de la renta de cada cabaña tiene un valor de \$139.00 la noche y la compra un costo de \$250,471.00. Se debe de contemplar los metros cuadrados de construcción y de la propiedad completa.

-Figura 08- Piscina Al Aire Libre y Exterior Luxury Villas



Fuente: Hoteles.com, 2026

-Figura 09- Interior Villa, Residencial Las Macadamias



Fuente: Hoteles.com, 2026

+ PRODUCTOS DE LA COMPETENCIA

En comparación con dos proyectos habitacionales similares, se pueden observar en la siguiente tabla comparativa las similitudes y diferencias entre la competencia y el proyecto que denominaremos |Concept Villa|

-Tabla 06 – Tabla Comparativa Productos de la Competencia

LUXURY VILLAS ANTIGUA GUATEMALA	LAS MACADAMIAS	CONCEPT VILLA
+ Piscina	+ Estacionamiento	+ Piscina
+ Estacionamiento	+ Jardín trasero y delantero amplio	+ Jacuzzi
+ Servicio de Transporte	+ Servicio de limpieza	+ Estacionamiento
+ Internet	+ Servicio de comida	+ Servicios complementarios (catering/lavandería/transporte/tours)
+ Jardín	+ Internet	+ Amplios jardines
+ Sala de juegos	+ Lavadora	+ Villa totalmente equipada y amueblada)
+ Televisión por cable	+ Seguridad	+ Seguridad
+ Secadora	+ Agua caliente	+ Mobiliario externo
+ Agua caliente	+ Cocina equipada	+ Servicios básicos
+ Cocina equipada		+ Spa
+ Mobiliario externo		+ Masajes
		+ Áreas de Estar
		+ Agua caliente
		+ Atención 24/7

Fuente: Elaboración Propia, 2023

+ ESTRATEGIAS

Existen grandes diferencias entre los proyectos habitacionales y el proyecto a desarrollar, la estrategia principal será ofrecer una experiencia y un estilo de vida a diferencia de un producto, creando una relación más directa con el consumidor y cliente.

-Tabla 07 – Tabla Comparativa Estrategias

LUXURY VILLAS ANTIGUA GUATEMALA	LAS MACADAMIAS	CONCEPT VILLA
+ Piscina compartida + Alianza con restaurantes del sector	+ Amplio jardín trasero y jardín frontal + Rodeado de naturaleza. + Servicio de guía en Antigua Guatemala + Ubicación dentro de condominio en San Miguel Dueñas	+ Alquiler de villas individuales o en conjunto. + Alianza con restaurantes y tours. + Experiencias dentro de las villas. + Marketing estratégico mediante redes sociales y plataformas + Descuentos según temporadas + Amenidades y atención personalizada

Fuente: Elaboración Propia, 2023

+ PRECIOS, TARIFAS Y COSTOS

La competencia ofrece una gama de precios bastante accesibles en comparación con Concept Villa, esto debido a la calidad del proyecto, los materiales a utilizar, los sistemas inteligentes con los que contará y sobre todo la experiencia que se ofrecerá. Es importante resaltar el mercado objetivo al cual se está enfocando el proyecto y el estilo de vida que se está ofreciendo al usuario.

-Tabla 08 – Precios, Tarifas y Costos

LUXURY VILLAS ANTIGUA GUATEMALA	LAS MACADAMIAS	CONCEPT VILLA
Venta \$400,000.00	Venta \$355,471.00	Venta \$725,500.00
Renta \$125.00 / Noche	Renta \$139.00 / Noche	Renta \$305.00 / Noche

Fuente: Elaboración Propia, 2023

En el aspecto de la renta será necesario establecer los diferentes precios debido a las temporadas. En Antigua Guatemala se cuentan con temporada alta y baja con respecto al turismo, esto influye grandemente en los valores de la renta en ambas temporadas. De igual será necesaria la renta mínima de dos noches por usuario, esto con el objetivo de optimizar los servicios que se ofrecen en las villas, se tendrá menos desgaste, menos rotación. Se aprovecha de mejor manera los servicios de limpieza, lavandería, reposición de artículos o pequeñas reparaciones. Se reduce el desgaste operativo y el riesgo de daños por un flujo constante de usuarios.

+ VENTAJAS Y DESVENTAJAS

Cada proyecto habitacional cuenta con sus ventajas y desventajas que lo hará único y diferente al resto. Concept Villa se destacará por sus ventajas en relación con la competencia, experiencias únicas que motivaran al usuario a regresar para poder vivir dichas experiencias y lograr la satisfacción necesaria en su estadía.

Con respecto a la venta el proyecto cuenta con grandes ventajas que lo separa de los diferentes proyectos. Con su ubicación estratégica, los servicios personalizados, la villa equipada y amueblada se ofrece una gran ventaja sobre los otros proyectos.

-Tabla 09– Ventajas y Desventajas

LUXURY VILLAS ANTIGUA GUATEMALA	LAS MACADAMIAS	CONCEPT VILLA
VENTAJAS + Ubicación sobre RN-10 de ingreso principal a la ciudad de Guatemala + Acceso para personas con capacidades diferentes.	VENTAJAS ▲ Ubicado sobre RN-14, ingreso a Ciudad Vieja. ▲ Espacios al aire libre ▲ Venta de terrenos, casas y rentas	VENTAJAS ▲ Ubicación estratégica para movilización peatonal en Antigua Guatemala. ▲ Versatilidad en renta de villas con espacios amplios y abiertos ▲ Servicios personalizados que permiten vivir una experiencia
DESVENTAJAS + Única forma de transporte mediante vehículo debido a la distancia. + Servicio de limpieza limitado	DESVENTAJAS ▲ Alejado de la ciudad por lo que es necesario uso de vehículo. ▲ Ubicado en un municipio diferente	DESVENTAJAS ▲ Tarifas altas debido a mobiliario y equipamiento exclusivo.

Fuente: Elaboración Propia, 2023

LA OFERTA

+ DISPONIBILIDAD

Es importante delimitar el tipo de oferta para los usuarios a los que Concept Villa se enfocará, es importante conocer la actitud de los consumidores ante las ofertas y preferencias con respecto a la competencia. Para alcanzar el éxito en Concept Villa será necesario contar con un buen mercado objetivo y una oferta bastante competitiva que permita alcanzar el éxito en la oferta.

TIPOS DE OFERTA

+ COMPETITIVIDAD

Una de las mayores ventajas con las que cuenta el complejo habitacional es su excelente ubicación dentro del condominio La Escalonia; ubicado en la 5ta. Avenida Sur Final, esta es una de las calles más emblemáticas de la ciudad de Antigua Guatemala. El complejo se desarrollará en uno de los condominios más exclusivos del sector que se encuentra al finalizar la avenida antes mencionada.

Dicha ubicación permite poder movilizarse al centro de la ciudad en minutos y de manera peatonal. Teniendo una serie de restaurantes y atracciones al alcance de la mano.

Otra gran ventaja competitiva es la automatización de las villas, permitiendo crear mejores experiencias y escenas dentro de cada unidad habitacional. Los servicios personalizados hacen una diferencia con respecto a la competencia.

Los servicios de tours dentro de todo el país, el servicio de catering dentro de cada apartamento con alianzas de diferentes restaurantes en La Antigua Guatemala y el trato personalizado por el equipo de servicio hará siempre una diferencia entre todas las villas en la ciudad. Estas diferencias hacen que la relación calidad-precio valga la pena para invertir y destacar en esta rama dentro de todos los diferentes complejos habitacionales.

+ OLIGOPÓLICA

Si se considera una oferta oligopólica debido a que existen pocos vendedores de estas experiencias y servicios en el perímetro de la ciudad, no es un mercado amplio debido a todos los servicios que se ofrecen en un mismo lugar. La cercanía de las villas, los sistemas de automatización, las comodidades, los servicios complementarios hacen que esta experiencia y servicio sea única dentro del sector, para pocas personas y pocas ofertas.

Esta relación de servicio y costo hacen que se presente un encarecimiento en los precios por los servicios a ofrecer y que la carencia de estos permita que el mercado exista.

+ MONOPÓLICA

No se considera una oferta monopólica debido a que no existe una única opción para el mercado que desea comprar una villa con características específicas. Existen varios complejos habitacionales que ofrecen espacios para desarrollar esta oferta y demanda por lo que no es una oferta monopólica.

+ VENTAJAS

Una de las mayores ventajas del tipo de oferta con el que el complejo habitacional contara es que la competencia se encuentra bastante limitada, conociendo las mayores ventajas y debilidades de la competencia, logrando que se mejore y se destaque en los aspectos más relevantes.

+ VENTAJA COMPARATIVA

Se tiene una ventaja en comparación con la competencia ya que se cuenta con una ubicación sumamente privilegiada, estando en la 5ta. Avenida sur se tiene opción de tener una movilización peatonal al centro de la ciudad de Antigua Guatemala. En relación con los otros servicios se alcanza a lograr un estilo de vida en el cliente que permitirá crear experiencias dentro un espacio cómodo y agradable. Se tendrán convenios con restaurantes y agencias de viaje, permitiendo un contacto inmediato para la realización de tours o catering cuando el usuario desee contar con este servicio. De igual forma se cuenta con servicios especializados y personalizados dentro de las villas que permite crear una experiencia inolvidable

+ CAPACIDAD OCIOSA

La capacidad ociosa para el complejo habitacional permite que se pueda rentar la villa de manera individual o como un complejo formando una super villa. La capacidad de contar con piscina, churrasquera, áreas verdes, entre otras amenidades da un agregado a la experiencia que se desea transmitir a los usuarios. Teniendo posibilidad de un área más agradable y cómoda.

PRECIOS

-Tabla 10 – Precios Disponibles en el Mercado / Venta

+ DISPONIBILIDAD EN EL MERCADO

UNIDAD HABITACIONAL	PRECIO VENTA
LUXURY VILLA ANTIGUA G.	\$400,000.00
LAS MACADAMIAS	\$355,471.00
REAL DE SANTIAGO	\$349,000.00
COLOMA	\$579,000.00
CONCEPT VILLA	\$850,000.00

Fuente: Elaboración Propia, 2023

-Tabla 11 – Precios Disponibles en el Mercado / Renta

UNIDAD HABITACIONAL	PRECIO / NOCHE
LUXURY VILLA ANTIGUA G.	\$125.00
LAS MACADAMIAS	\$139.00
VILLA BOHKE	\$326.00
TU HAUS	\$762.50
CONCEPT VILLA	\$800.00

Fuente: Elaboración Propia, 2023

ANÁLISIS DE PRECIOS

+ INSUMOS DE PROVEEDORES

La mayoría del personal obrero reside de Ciudad Vieja, Alotenango y Jocotenango, municipios aledaños que se encuentran a 15 minutos en transporte público de la ciudad de La Antigua Guatemala.

Debido a la alta demanda de mano de obra en proyectos arquitectónicos desarrollados en La Antigua Guatemala y sus cercanías; en los últimos meses se ha visto afectada la oferta laboral en aspectos de albañilería, por lo que ha sido necesario la búsqueda de personal en municipios cercanos como San Lucas y Pastores, Sacatepéquez, ubicado a 30 minutos de distancia. El Rodeo, Escuintla, a 40 minutos; San Pedro Yepocapa, Chimaltenango, que se encuentra a 1 hora y media de distancia en vehículo.

+ PROVEEDORES

Los proveedores antigüeños por el momento no cuentan con la calidad y la capacidad para desarrollar un proyecto con las características mencionadas y solicitadas. Por lo que es necesario establecer contacto con proveedores ubicados en la ciudad capital. Proveedores de porcelanatos o recubrimientos para acabados finales, loza sanitaria, muebles de cocina, lavandería, closets, lavamanos. Se cuenta de igual manera con proveedores de Ventanería importada

+ CONTRATISTAS

En su mayoría los contratistas destinados a la mano de obra son locales, dentro del municipio se cuenta con muchos artesanos con gran calidad, contando con carpinteros, artesoneros, herreros, tapiceros, azulejeros, pintores, entre otros. Es necesario que ellos escojan la materia prima y la trabajen desde el inicio para garantizar que se están realizando trabajos con la más alta calidad.

A la fecha La Antigua Guatemala no cuenta con empresas de gran tamaño que desarrollen proyectos con la calidad necesaria para instalaciones de ventanería de aluminio o PVC, elaboración de muebles fijos (Cocinas, Lavandería, Closets, Muebles de Baño, entre otros) Al igual que la importación de recubrimientos para pisos o servicios sanitarios, es necesario trabajarlo con empresas de la ciudad capital para garantizar la calidad del producto.

+ PRECIOS DE INSUMOS

Debido a la ubicación del proyecto, es importante hacer un ejercicio de la diferencia de precios en los diferentes departamentos, Guatemala y Sacatepéquez, esta comparación muestra el incremento en algunos materiales lo que se verá reflejado en el costo total del proyecto y en los precios de venta y renta.

-Tabla 12 – Tabla Comparativa de Precios por Departamento

MATERIAL	UNIDAD	GUA	SAC
Block 0.14x0.19x0.39 M 70kg	Un	Q 4.56	Q 5.61
Arena Triturada	M3	Q 235.00	Q 225.00
Piedrin 1/2	M3	Q 215.00	Q 240.00
Cemento UGC	Saco	Q 80.25	Q 80.53
Hierro Legítimo No.3	qq	Q 443.30	Q 413.14
Alambre de Amarre	lb	Q 7.15	Q 5.67
Electromalla 6x6 4.5/4.5	Plancha	Q 446.98	Q 490.60

Fuente: Elaboración Propia, 2023

Es importante mencionar que estos precios son exclusivamente del material, sin contar el costo del transporte hasta el terreno donde se va a desarrollar el proyecto. El traslado del material puede interferir en tiempos de entrega.

+ CALIDADES

Es de vital importancia mantener los estándares de calidad dentro de todas las etapas del proyecto, supervisando y garantizando que los trabajos realizados sean puntos de diferenciación con la competencia. Siendo capaces de satisfacer las expectativas del mercado objetivo. Debido a que en la ciudad de La Antigua Guatemala no se cuenta con grandes proveedores de productos que puedan cumplir los estándares de calidad se solicitan a la ciudad capital, ampliando el mercado de proveedores y aumentando los niveles de calidad.

Estos proveedores de insumos y servicios en determinadas situaciones utilizan materia proveniente del extranjero, agregando un valor extra en relación con importaciones a Guatemala, estos materiales provienen en su mayoría de España, Italia o Alemania.

Debido a estos aspectos es importante resaltar que los precios aumentan debido a factores como logística y transporte, aumentando en un porcentaje significativo el costo del proyecto.

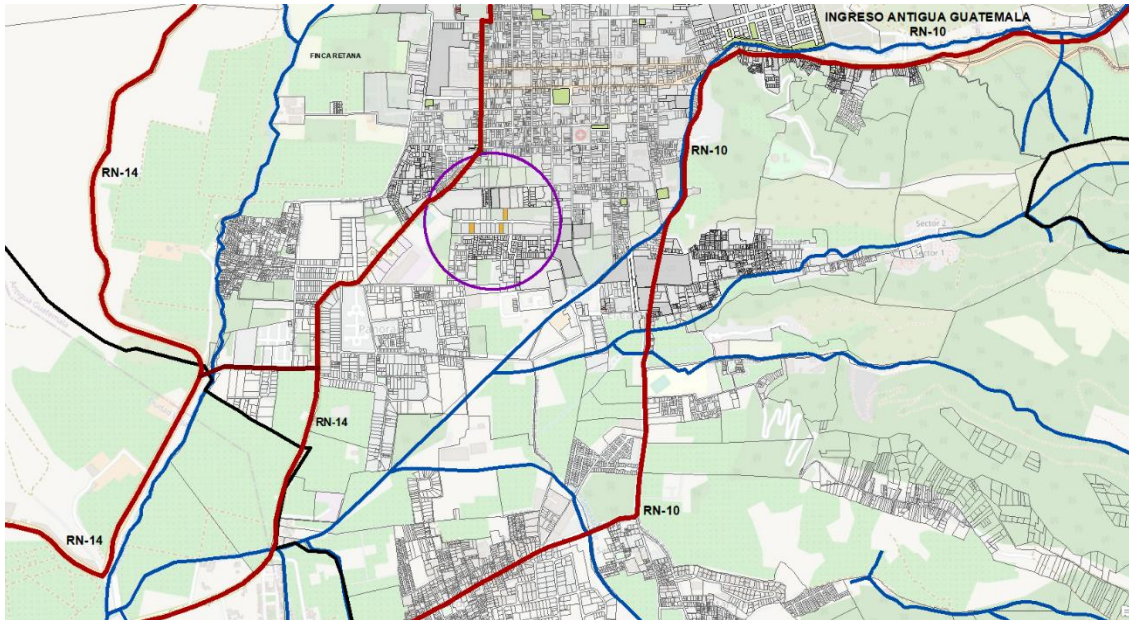
DISPONIBILIDAD

+ TRANSPORTE

El transporte es un aspecto importante para considerar en las diferentes fases del complejo habitacional Concept Villa. Desde el movimiento de tierra, construcción de la obra gris, materiales, la mano de obra, los contratistas, proveedores, hasta el personal operativo de las villas.

Las villas se ubican en el sector sur de la ciudad de Antigua Guatemala, la carretera principal más cercana al proyecto es la RN-10, carretera que comunica hacia Ciudad Vieja y Alotenango, teniendo cerca las aldeas de San Pedro Las Huertas, San Pedro el Panorama. El ancho de las calles y carreteras permite que se tenga un acceso cómodo para los diferentes proveedores que estarán involucrados y prestarán el servicio de transporte de recursos.

-Figura 10- Rutas Nacionales La Antigua Guatemala



Fuente: Elaboración Propia, 2023

En color rojo se observa las Rutas Nacionales RN-10 y RN-14; rutas que rodean y dan acceso para el ingreso a la ciudad de La Antigua Guatemala. Estas son utilizadas para interconectar los departamentos aledaños como Guatemala, Chimaltenango y Escuintla. El transporte interno de la ciudad para el transporte pesado debe de solicitar autorización para el ingreso debido a los criterios de conservación.

+ LA COMERCIALIZACIÓN

La comercialización de las Villas es de vital importancia para establecer los criterios que permitirán establecer un precio de venta y renta adecuado.

Será necesario realizar actividades previas que permitan incentivar a los consumidores como preventas, demostraciones, showrooms, promociones y actividades posteriores a la venta o renta que incentiven a los usuarios a volver a vivir cada experiencia dentro de las villas y que permitan crecer entre las personas allegadas a cada usuario.

+ CANALES DE DISTRIBUCIÓN

La venta de las villas será por medio del socio y asesor inmobiliario, con el respaldo de empresas establecidas de bienes raíces como RE/MAX o Century 21 Antigua Fine Homes se creará por medio de empresas expertas en el área una confianza en el mercado objetivo.

Trabajando diversos Open House en las cuales aumente las posibilidades de vender las villas dentro del mercado objetivo que hemos seleccionado con anterioridad.

Con respecto a la renta de las villas se utilizarán las redes sociales como Instagram, Facebook y Tik Tok, alcanzando a un público más joven que se podrá comunicar por medio de plataformas como Airbnb, Booking o Utopía Boutique Travel. Mediante estas plataformas se podrán hacer las reservas y vivir una experiencia única en el centro de la ciudad de La Antigua Guatemala.

+ CRITERIOS DE COMERCIALIZACIÓN

En la actualidad, el consumidor posee el poder de decisión, ya que tiene acceso a una gran cantidad de información sobre los productos y servicios disponibles en el mercado.

Es fundamental que las estrategias de comercialización se centren en ofrecer experiencias que contemplen los servicios que se ofrecen. Brindando servicios y soluciones que logren fidelizar a los clientes a largo plazo con experiencias significativas y creando una relación duradera con cada usuario.

Por lo que es necesario que las villas mantengan su valor con una utilidad adecuada, siendo accesibles para los consumidores, tanto en renta como en la venta. Para que este valor se pueda mantener será necesario implementar estos criterios de comercialización y diferenciación:

- + Ofrecer servicios de primera calidad, dando una experiencia única e inigualable dentro de la ciudad de La Antigua Guatemala.
- + Desarrollo de las villas creando espacios privados para cada una y espacios comunales que permitan complementar el correcto funcionamiento de las villas.

- + Adecuada distribución para Villas en venta y en renta, brindando un mantenimiento y atención más personalizada a los usuarios no permanentes.
- + Eficiencia en áreas complementarias, servicio, circulación, amenidades, estacionamiento.
- + Ubicación privilegiada a escasos metros del casco urbano colonial de la ciudad, brindando rutas de circulación y accesos adecuados a los usuarios.
- + Control adecuado de recursos, cuarto eléctrico, desechos sólidos, manejo de basura, áreas de administración y mantenimiento.
- + Concepto, atractivo para el mercado objetivo, tomando en cuenta el contexto urbano, con personalidad, historia y toques contemporáneos dentro de un espacio colonial.

+ DISEÑO DE ESTRUCTURA COMERCIAL

Concept Villa se caracterizará por el trato enfocado y personalizado en los clientes. No se está alquilando o comprando simplemente un producto, se está entregando un valor al cliente, una experiencia. Es importante contar con una adecuada estructura comercial para que la experiencia llegue a los usuarios destinados de la mejor manera posible.

Uno de los ejes principales es la diferenciación empresarial con la competencia. Al no ser los únicos en el mercado será necesario marcar una diferencia considerable ante los clientes, permitiendo que la propuesta de Concept Villa sobresalga entre todas las ofertas del mercado.

Que el cliente pueda experimentar un estilo de vida acompañado de un servicio y un producto. Será necesario englobar cuatro componentes básicos en el marketing, los cuales se consideran aspectos necesarios para conseguir el objetivo comercial de Concept Villa:

- + Producto (Product)
- + Precio (Price)
- + Distribución (Placement)
- + Promoción (Promotion)

PRODUCTO (PRODUCT)

El producto que Concept Villa ofrecerá es una serie de unidades habitacionales. Cada villa desarrollada de la siguiente manera, en el primer nivel se cuenta con un ambiente abierto de sala, comedor y cocina, acompañado de un jardín interior. Por medio de este espacio principal se distribuye un dormitorio secundario con servicio sanitario; el cual tiene la versatilidad para ser un dormitorio o una sala familiar. De igual forma por el espacio principal se tiene acceso a unas gradas hacia el dormitorio principal, el cual cuenta con un balcón y su servicio sanitario privado.

Este se convierte en el producto principal de Concept Villa, pero es importante resaltar que las villas ofrecerán un estilo de vida y no solo un producto. Este estilo de vida se acompaña con diferentes experiencias entre las cuales se resaltan:

- + Transporte
- + Estacionamiento
- + Catering
- + Lavandería
- + Tours
- + Limpieza
- + Atención Personalizada
- + Kit de productos básicos
- + Desayuno
- + Piscina
- + Sauna
- + Masajes

El producto tiene un ciclo de vida del cual es importante dar un correcto seguimiento en todas las etapas, se inicia sembrando la idea o propuesta, por medio de la cual los cimientos se establecen y se toman como punto de partida. Con dichos cimientos se tendrá un tiempo de crecimiento y maduración del producto durante el cual será necesario hacer mejoras y correcciones para que el producto pueda mejorar.

PRECIO (PRICE)

El precio es uno de los principales pilares del producto, este indicara el futuro de la empresa y el proyecto, mediante la circulación del dinero se realizarán las compras y ventas de productos, pagar a trabajadores, proveedores, analizar los costos.

Para este aspecto es necesario tener claro cuál es el valor del producto y servicio que se ofrecerá. Este precio deberá estar dentro de un rango adecuado para el mercado objetivo, mediante el cual los clientes puedan acceder a estos servicios y se podrá observar el comportamiento en relación con el precio.

DISTRIBUCIÓN (PLACEMENT)

La colocación dentro del mercado es fundamental, es importante conocer el medio por el cual se llegará a los clientes, estos canales de distribución permitirán una mejor colocación dentro del mercado y una forma adecuada de llevar a los clientes los diferentes productos o servicios.

Para una adecuada colocación dentro del mercado se utilizarán plataformas digitales para llegar al mercado objetivo. Las principales plataformas de difusión serán Instagram y Tik Tok, teniendo enlaces directos para renta la propiedad en Airbnb o Utopía Boutique; para venta de las villas de igual forma se comercializarán en redes sociales para contactar a las agencias de bienes raíces como Century 21 Fine Homes y RE/MAX Premium.

El uso de redes sociales como Facebook, Instagram, Tik Tok será vital para promocionar las villas y alcanzar el mercado objetivo para cada segmento. Una de las herramientas principales para la colocación dentro del mercado será el peer-to-peer; una comunicación directa entre usuarios sin la intervención de otro servidor, el cual permitirá llegar a los nuevos clientes por medio de otros clientes, alcanzando una comunicación directa entre clientes.

PROMOCIÓN (PROMOTION)

La promoción se encuentra bastante ligada a la distribución, ya que se debe de utilizar los diferentes medios antes mencionados para mejorar la marca y las soluciones para realizar una estrategia de marketing adecuada que permita llegar a los clientes adecuados.

Los medios más utilizados para la promoción hoy en día de venta y renta de villas son las plataformas digitales. Por medio de estas los clientes pueden observar las diferentes opciones desde un dispositivo inteligente.

El mercado actual para las Villas es bastante estable, permitiendo saber las temporadas altas y bajas para la renta en la ciudad colonial de Antigua Guatemala, por lo que se puede determinar un calendario en el cual se desarrollen estrategias de oportunidades y promociones para mejorar la venta y renta de cada villa.

1.2. ESTUDIO TÉCNICO

1.2.1. RECURSOS

Dentro de las villas se dispone de recursos fundamentales que aseguran el buen funcionamiento y la gestión eficiente de los mismos. Lo que permite que los avances se lleven a cabo de manera organizada y estructurada.

En el sector, la cantidad y calidad de los recursos ha ido en aumento, lo que se traduce en un manejo y control más eficiente.

Esta amplia variedad de recursos permite una gestión integral en distintos aspectos de operación y desarrollo de las villas. Asegurando que cada villa cuente con lo necesario para optimizar resultados y alcanzar los objetivos establecidos.

Se cuenta con recursos amplios que permiten tener una gestión integral en diversos aspectos:

- ▲ Planificación
- ▲ Supervisión
- ▲ Sostenibilidad
- ▲ Domótica
- ▲ Construcción
- ▲ Desarrollo de servicios

Existe una serie de recursos con los que se cuenta en las villas, se destacan los siguientes recursos

+ TECNOLOGÍA

BIM

Dentro de la planificación de las villas se ha utilizado la tecnología BIM⁶ en las diversas etapas del proyecto. Por medio de esta herramienta podemos observar cómo los planos arquitectónicos se convierten en un modelo complejo con datos específicos, mejorando los resultados y la eficiencia en los proyectos. Se reducen errores de diseño, planificación, cuantificación y costos previo a la ejecución de las villas. Esta es una gran herramienta que permite tener un aspecto

⁶ Building Information Modeling.

mayor del proyecto desde el inicio hasta la entrega.

SOSTENIBILIDAD

Las villas poseen un diseño que busca la sostenibilidad, respetando el entorno y disminuyendo los consumos innecesarios. Se aprovecha al máximo el agua potable, aguas grises, la energía solar, el emplazamiento de las villas, la vegetación, los sistemas de riego y drenaje, entre otros factores ambientales logrando un bienestar en los usuarios.

DOMÓTICA

La domótica es una serie de elementos conectados que permiten un mejor funcionamiento de las villas, creando una experiencia única y un control mayor de cada una de las unidades habitacionales. Por medio de esta tecnología podemos controlar iluminación, ventilación, audio, red y crear ambientes personalizados con un mayor control de cada uno de los elementos de las villas.

SISTEMA CONSTRUCTIVO

Las villas estarán desarrolladas con un sistema de mampostería confinada, acompañada de elementos estructurales de concreto reforzado. Dicho sistema es soportado sobre una placa de cimentación que cumple con los requisitos estructurales para el sector. Los sistemas de drenajes, agua potable, circuitos eléctricos, domótica utilizan los materiales de mejor calidad dentro del mercado, garantizando que las villas se desarrollen con los estándares más altos de construcción.

MARKETING

Sera necesario contar con una estrategia de marketing para poder manejar de mejor manera las reservas y ventas de las villas, contemplando el servicio adecuado para todos los usuarios. Contemplar diversas técnicas y estudios que mejoren la comercialización de los servicios y productos que se ofrecen en el complejo Concept Villa.

+ ENERGÍAS Y TRANSPORTES

Con respecto a la energía el proyecto se abastecerá de dos fuentes, la principal será de la Empresa Eléctrica de Guatemala (EEGSA) por medio de un contador independiente por villa y un contador para las áreas de uso general o común. Permitiendo llevar un mejor control en el consumo de cada una de las villas, contemplando la venta de las villas con sus servicios independientes, las mismas que se encuentren en renta tendrán un control independiente para mejorar los servicios y consumos.

La segunda fuente de energía serán los paneles solares que serán instalados como una forma de aprovechamiento de la energía solar la cual será de apoyo al contador destinado al uso general permitiendo disminuir el cobro del servicio general. Mediante estos paneles se captará energía para ser almacenada en un set de baterías que permitirán suministrar energía a las áreas vitales del complejo, bombas para agua potable, sistemas de alarmas, purificadores, refrigeradoras, entre otros.

El transporte de los recursos en su mayoría el proveedor será el encargado de transportar los recursos desde el punto de distribución hasta el proyecto, esto debido a que los costos de transporte ya están considerados dentro de la compra contemplado las medidas de seguridad mínima de transporte para garantizar los materiales y la seguridad de todas las personas involucradas.

En dado caso sea necesario transportar el recurso de manera urgente o en condiciones especiales se podrá realizar mediante fletes privados con un costo adicional.

+ MATERIALES DISPONIBLES

La mayoría de los materiales necesarios para la construcción se encontrarán disponibles de manera inmediata en las ferreterías ubicadas dentro del municipio de La Antigua Guatemala, block, arena, piedrín, cemento, hierro, entre otros materiales básicos.

Contemplando una entrega en un plazo máximo de dos días. Existen otros materiales los cuales no se tienen disponibles de manera inmediata, por lo cual será necesario realizar órdenes de compra para continuar con el desarrollo del proyecto.

Para todos aquellos materiales que no se encuentren disponibles de manera inmediata serán abastecidos desde departamentos cercanos como Guatemala, Escuintla o Chimaltenango, teniendo que contemplar varios días para realizar la entrega.

Existe una gran cantidad de materiales que se trabajan bajo pedido, siento estos materiales de procedencia europea o estadounidense por lo que es necesario realizar con suficiente tiempo de anticipación la compra y solicitud de estos evitando atrasos o contratiempos en la construcción de las villas.

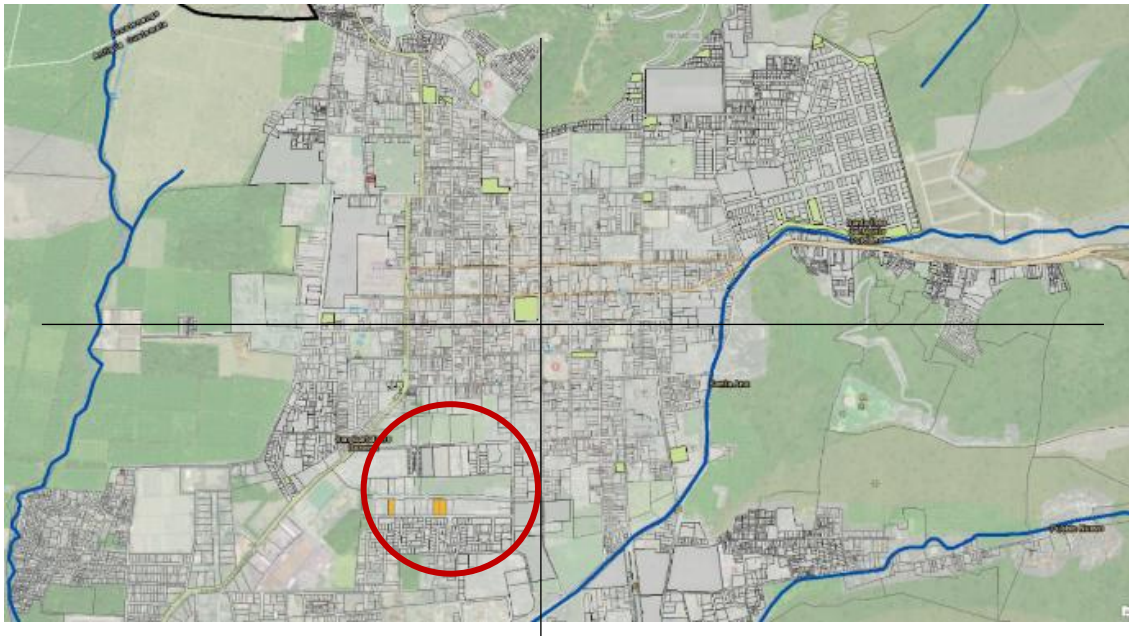
+ RECURSOS PRIMARIOS

El complejo habitacional de villas no cuenta con recursos primarios cercanos, la ubicación de este al estar en el centro de la ciudad de Antigua Guatemala no se ve aledaño a ningún cauce de río, fuertes vientos o recursos donde se pueda extraer materia prima.

1.2.2. LOCALIZACIÓN

La Antigua Guatemala debido a su estructura reticular orientada norte sur se encuentra dividida con respecto a los puntos cardinales, Norte, Sur, Oriente y Poniente. El condominio La Escalonia donde se encuentran los posibles terrenos disponibles se encuentra en el sector Sur Poniente de la ciudad.

-Figura 11- Mapa La Antigua Guatemala



Fuente: Elaboración Propia, 2023

Esta es una de las áreas más valoradas dentro de la ciudad, se cuenta con varios condominios, restaurantes, hoteles, parques y áreas verdes, lo que hace de las zonas más agradables de La Antigua Guatemala, debido a estas características se convierte en un sector exclusivo. El condominio La Escalonia se encuentra a 500mt de distancia del parque central, siendo una excelente ubicación para el desarrollo de las villas.

+ ÁREAS DISPONIBLES

Dentro del Condominio la Escalonia, ubicado en la 5ta. Avenida Sur Final se encuentra tres posibles terrenos los cuales cumplen con los requisitos y características para desarrollar el complejo habitacional.

-Tabla 13- Medidas Terrenos Disponibles

TERRENO	ANCHO	LARGO	AREA
Opción 01	25.00 M	60.00 M	1,500.00 M ²
Opción 02	25.00 M	57.00 M	1,425.00 M ²
Opción 03	25.00 M	67.00 M	1,675.00 M ²

Fuente: Elaboración Propia, 2023

-Figura 12- Condominio La Escalonia



Fuente: Elaboración Propia, 2023

+ CARACTERÍSTICAS FÍSICAS

Al contar con tres opciones para la realización de las villas dentro de un mismo condominio se obtienen características similares en los tres terrenos. Topografía, vegetación, servicios entre otros. El factor diferencial en la elección de estos fue la vista que cada terreno llega a tener, siendo la vista desde la Opción 01 la mejor entre todas hacia el volcán de Agua.

TOPOGRAFÍA.

Este presenta una topografía casi plana de un 1% de pendiente, siendo bastante mínima, pero al contemplar la distancia del terreno se vuelve una diferencia de 0.60 m desde un extremo al otro. Siendo la parte más baja opuesta a la calle.

-Figura 13- Topografía y Vegetación Terreno Seleccionado



Fuente: Fotografía Propia, 2022

VEGETACIÓN

La vegetación encontrada en el terreno es mínima, se cuenta únicamente con 5 árboles en todo el terreno, siendo la mayoría arboles sanos y aprovechables por lo que las áreas verdes se diseñaran con base a las ubicaciones de estos para aprovechar al máximo la vegetación. El resto del terreno se encuentra engramillado por lo que no presenta inconvenientes a las villas.

SERVICIOS

Se cuenta con algunos servicios básicos para las villas, agua potable es distribuido por la Municipalidad de Antigua Guatemala, pudiendo optar a 1/4 o 1/2 paja de agua siendo lo máximo permitido dentro del municipio.

La electricidad es distribuida por EEGSA siendo el único proveedor de energía en la zona.

Se carece de un sistema de drenajes apto para conectar el drenaje pluvial o drenaje sanitario por lo que es necesario trabajar con un sistema de biodigestores y pozos de absorción para el correcto funcionamiento de las villas.

Servicio de Internet es posible gracias a proveedores como Claro, Tigo o Starlink, siendo opciones bastante fiables y con un buen rendimiento para el nivel de exigencia del proyecto habitacional.

ORIENTACIÓN

El terreno seleccionado se encuentra con una ubicación norte sur, el acceso al mismo estando al norte, con vientos provenientes del noreste y con la mejor vista ubicada hacia el sur, siendo esta una orientación critica debido a la posición del sol.

+ RESTRICCIONES TÉCNICAS

Debido a que el terreno donde se desarrollara el complejo habitacional tipo Villas se encuentra ubicado en la ciudad de La Antigua Guatemala, Sacatepéquez; dentro del perímetro urbano colonial⁷ de la ciudad es necesario respetar una serie de restricciones técnicas, las cuales fueron mencionadas dentro de los aspectos legales dentro de este documento en la Ley Protectora de La Ciudad de La Antigua Guatemala.

Conforme a los servicios de drenaje será necesario desarrollar un pozo de absorción y la instalación de biodigestores para que el proyecto cuente con un drenaje óptimo, ya que el residencial donde se ubica el mismo no cuenta con la infraestructura necesaria para el tema.

El terreno actualmente no cuenta con una acometida eléctrica por lo que se deberá de solicitar a la Empresa Eléctrica de Guatemala, S.A. EEGSA. Es importante recordar que existen diversos reglamentos y leyes que se deberán de respetar para el correcto cumplimiento de las normas y restricciones técnicas:

- + Constitución Política de la Republica de Guatemala
- + Ley Protectora de La Ciudad de La Antigua Guatemala.⁸
- + Reglamento de Construcción y Urbanismo del Municipio de La Antigua Guatemala

⁷ Guatemala, Ley Protectora de la Ciudad de Antigua Guatemala, Decreto No. 60-69, 1969; Consejo Nacional para la Protección de La Antigua Guatemala, Normativa y

Delimitación del Perímetro Urbano Colonial.

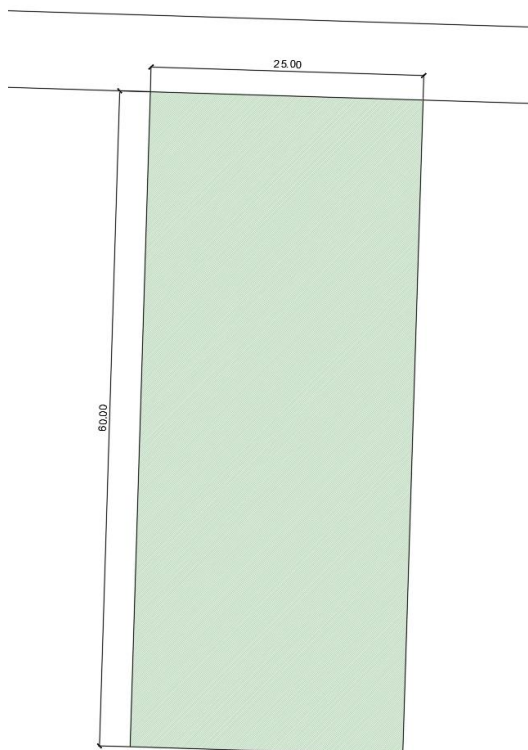
⁸ Guatemala, Ley Protectora de la Ciudad de La Antigua Guatemala, Decreto 60-69, Artículo 11, 1969.

1.2.3. DISEÑO

+ TAMAÑO REAL

El proyecto será desarrollado en un terreno de 25.00 x 60.00 m, con una geometría rectangular que se detalla a continuación y equivalente a 1,500.00 m² de extensión desarrollados de la siguiente manera.

-Figura 14- Planta Terreno



Fuente: Elaboración Propia, 2023

-Tabla 14- Metros Cuadrados de Ocupación, Construcción y Verde

DETALLES		METROS CUADRADOS
Área de Ocupación	de	900.00 M
Área de Construcción	de	1,350.00 M
Área Verde		400.00 M

Fuente: Elaboración Propia, 2023

+ CRITERIOS DE DISEÑO

Existen muchas formas de desarrollar el diseño, pero se tendrá como punto de partida los diferentes criterios de diseño que se mencionaran a continuación.

-Tabla 15 - Criterios de Diseño Ambientales

CRITERIOS AMBIENTALES	
BARRERAS VEGETALES	Permite reducir la contaminación visual y auditiva, siendo elementos de transición entre áreas.
PERMEABILIDAD	Es necesario contar con un porcentaje permeable dentro de las villas para absorber el agua por lluvia sin afectar el proyecto.
CLIMATIZACIÓN PASIVA	Por medio de vegetación, espejos de agua y una adecuada orientación se puede contar con una climatización pasiva adecuada.
ORIENTACIÓN	Se debe de aprovechar los vientos predominantes, el soleamiento y evitar la contaminación.
ALTURA	La altura máxima de la cubierta no debe de sobrepasar los 6.50 m desde el nivel de banqueta, integrando todo en base a alturas.
ILUMINACIÓN NATURAL	Contando con aperturas en los muros en la orientación adecuada se recibirá la iluminación y ventilación correcta para los ambientes.

Fuente: Elaboración Propia, 2023

-Tabla 16- Criterios de Diseño Tecnológicos

CRITERIOS TECNOLÓGICOS	
PANELES SOLARES	Se busca obtener energía suficiente para dar electricidad a todas las villas sin necesidad de consumos grandes de la Empresa Eléctrica, haciendo autosuficiente el complejo habitacional.
REUTILIZACIÓN DE AGUAS GRISES	Las aguas grises nos permiten sustituir los consumos para un uso no potable, como jardines, limpieza, riego, servicios sanitarios, entre otros.
CUBIERTA DE TEJA	La teja de barro cocido es un material aislante con forma de canal que permite cubrir cubiertas con pendientes pronunciadas, siendo este recubrimiento obligatorio en la arquitectura colonial antigüeña.
DOMÓTICA	Se implementará un sistema inteligente con el cual se puede automatizar y controlar funciones básicas del complejo habitacional como la iluminación, ventilación, seguridad. Optimizando el consumo energético y brindando mayor confort y eficiencia operativa.
SISTEMA DE CALEFACCIÓN DE AGUA	Se utilizarán calentadores solares con respaldo eléctrico para el suministro de agua caliente sanitaria en cada villa. Priorizando el uso de energía renovable y reducción de consumo eléctrico convencional.

Fuente: Elaboración Propia, 2023

-Tabla 17 - Criterios de Diseño Funcionales

CRITERIOS FUNCIONALES	
TERRAZA ESPAÑOLA	Un elemento constructivo característico de la arquitectura domestica barroca. Permite cubrir pasillos alrededor de un patio central. Se podrán aprovechar los techos planos de la misma para terrazas o miradores.
ZONIFICACIÓN	La zonificación nos permite tener diferentes áreas sin el cruce de circulaciones debido a una adecuada zonificación.
ACCESIBILIDAD	Todos los espacios deben de ser accesibles con facilidad para cualquier tipo de persona, mediante rampas, pavimentos, texturas o colores.

Fuente: Elaboración Propia, 2023

-Tabla 18 - Criterios de Diseño Morfológicos

CRITERIOS MORFOLÓGICOS	
ALTURA	La altura máxima de la cubierta no debe de sobrepasar los 6.50 m desde el nivel de banqueta, integrando todo en base a alturas.
DOBLE ALTURA	La doble altura solo se puede implementar en los espacios con entresijos los cuales solo pueden ocupar 40% de los ambientes.
CLAUSTRO	El proyecto debe de integrarse por medio de arquitectura domestica barroca, la cual se podrá desarrollar por medio de un claustro completo, medio claustro, una crujía en L, o una crujía alrededor de un patio central.
CUBIERTA DE TEJA	La teja de barro cocido es un material aislante con forma de canal que permite cubrir cubiertas con pendientes pronunciadas, siendo este recubrimiento obligatorio en la arquitectura colonial antigüeña.
MEZZANINES	Los entresijos deben de ser el 60% restante de un ambiente, teniendo acceso mediante circulación interna y deben de estar integrados en los 6.50m de altura permitida.

Fuente: Elaboración Propia, 2023

+ CARACTERÍSTICAS

El complejo Concept Villa cuenta con un estilo arquitectónico bastante característico de La Antigua Guatemala. Todas las construcciones deben de conservar la arquitectura barroca⁹ doméstica, ya que el mayor atractivo de la ciudad es la conservación de sus ruinas y edificios. Todas las construcciones nuevas no deben de sobrepasar 6.50 m de altura permitiendo que las construcciones originales conserven la jerarquía. Es necesario respetar todos los lineamientos constructivos que establece la ley los reglamentos de construcción dentro del municipio.

El diseño en planta debe de respetar una composición volumétrica en forma de claustro¹⁰, ubicando las villas alrededor de una plaza o patio central que permite crear un espacio de circulación entre las villas y las áreas sociales, dando igualmente ventilación e iluminación natural.

En el interior de cada villa se desarrollará una composición arquitectónica que permita tener un ambiente integrado de sala, comedor y cocina, a un costado un dormitorio secundario con servicio sanitario completo.

En el mezzanine se ubica el dormitorio principal con su servicio sanitario, el cual cuenta con vista hacia el área social y el patio central del complejo. Las áreas de servicio y los espacios recreativos del complejo se encontrarán dentro del área común permitiendo acceso a todos los usuarios. Complementando el diseño arquitectónico del proyecto, la Concept Villa se desarrollará con materiales de la más alta calidad dentro del mercado, manteniendo la exclusividad, comodidad y elegancia del proyecto. Aumentando la experiencia y estilo de vida que se ofrecerá para todos los usuarios.

⁹ Estilo Arquitectónico que procede del Renacimiento. Domina la riqueza ornamental y la monumentalidad siendo

una tendencia que se interpretó de maneras diferentes en cada región o país.

¹⁰ Galería con columnas que rodea un jardín o patio interior.

+ PROGRAMA DE NECESIDADES

Los programas de necesidades son de vital importancia para el desarrollo del proyecto, es necesario conocer los espacios mínimos que se tendrán y la actividad principal que se le dará a cada espacio. Permite conocer de mejor manera el funcionamiento de cada espacio y poder ubicarlo dentro del proyecto.

A continuación, se presentan los programas de necesidades según las diferentes zonas determinadas: zona administrativa, zona social, zona privada. Nos permitirá conocer mejor el proyecto y desarrollar el mismo en base a las necesidades detectadas.

Se trabajará un programa de necesidades para las villas, el cual se repetirá para cada villa, permitiendo unificar los criterios y conceptos de todas las villas.

ZONA ADMINISTRATIVA

-Tabla 19 – Programa de Necesidades Zona Administrativa

ESPACIO	NECESIDAD	ACTIVIDAD
Recepción	Atención usuarios.	Apoyo a usuarios.
S.S. Visitas	Higiene Personal.	Higiene de usuarios y visitas.
Lavandería	Limpieza General	Lavado de linos, ropa usuarios.
Dormitorio de Servicio	Descanso	Descanso de personal general.
S.S. Servicio	Higiene Personal	Higiene del personal.
Bodega	Almacenamiento	Almacenamiento.
Cuarto de Máquinas	Almacenamiento de equipos	Equipo de la piscina.
Estacionamiento	Resguardo de Vehículos	Espacio de Vehículos

Fuente: Elaboración Propia, 2025

Zona Social

-Tabla 20 – Programa de Necesidades Zona Social

ESPACIO	NECESIDAD	ACTIVIDAD
Churrasquera	Espacio de convivencia.	Preparación de alimentos.
Sala de Estar	Espacio de convivencia.	Descanso, convivencia.
Comedor	Alimentación	Espacio para comer.
Piscina	Recreación	Nadar y descansar
Jacuzzi	Relajarse	Descanso y recreación.
Espejo de Agua	Piscina para niños	Espacio para niños
S.S. Piscina	Higiene Personal	Higiene de usuarios cerca de la piscina.
Sauna	Descanso	Descanso y convivencia.
Terraza	Recreación	Contemplar vista a los volcanes.

Fuente: Elaboración Propia, 2025

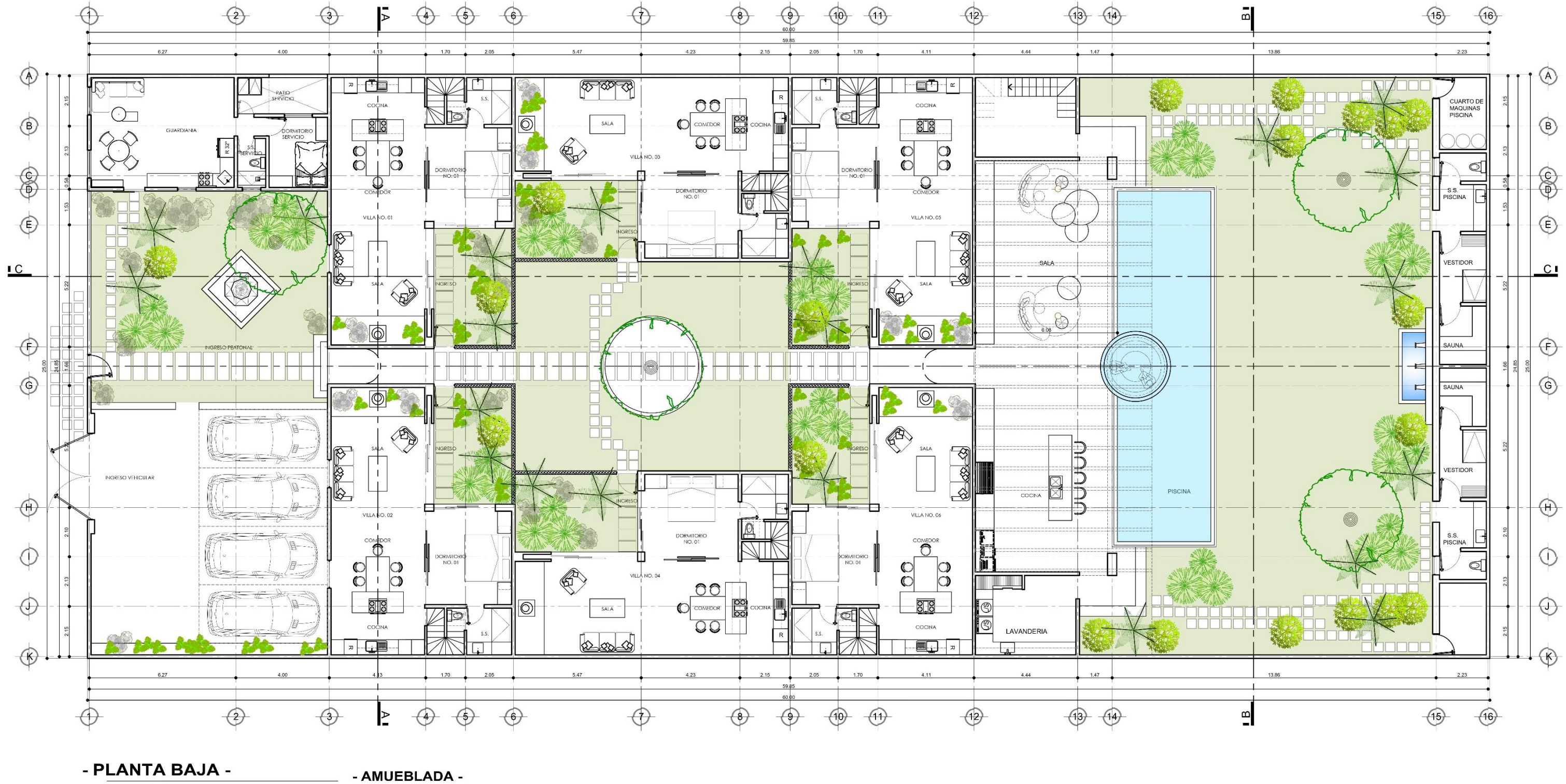
ZONA PRIVADA

-Tabla 21 – Programa de Necesidades Zona Privada

ESPACIO	NECESIDAD	ACTIVIDAD
Sala	Espacio de convivencia	Socializar y descansar.
Comedor	Alimentación	Espacio para comer
Cocina	Preparación de alimentos	Espacio para cocinar
Dormitorio No. 01	Descansar	Descansar y relajarse.
S.S. Dorm. No. 01	Higiene personal	Higiene de usuarios.
Dormitorio No. 02	Descansar	Descansar y relajarse
S.S. Dorm. No. 02	Higiene personal	Higiene de usuarios.

Fuente: Elaboración Propia, 2025

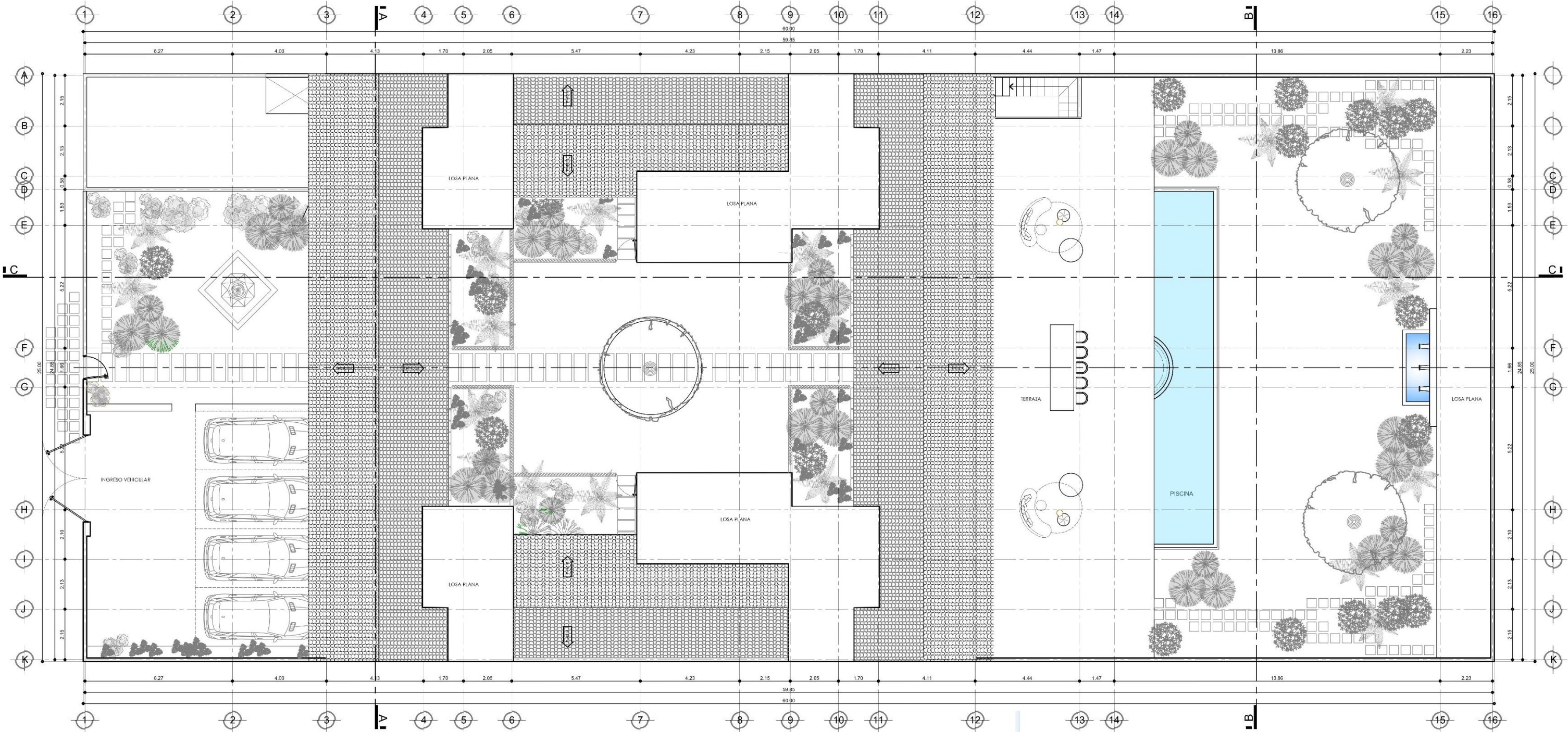
+ ANTEPROYECTO DE ARQUITECTURA





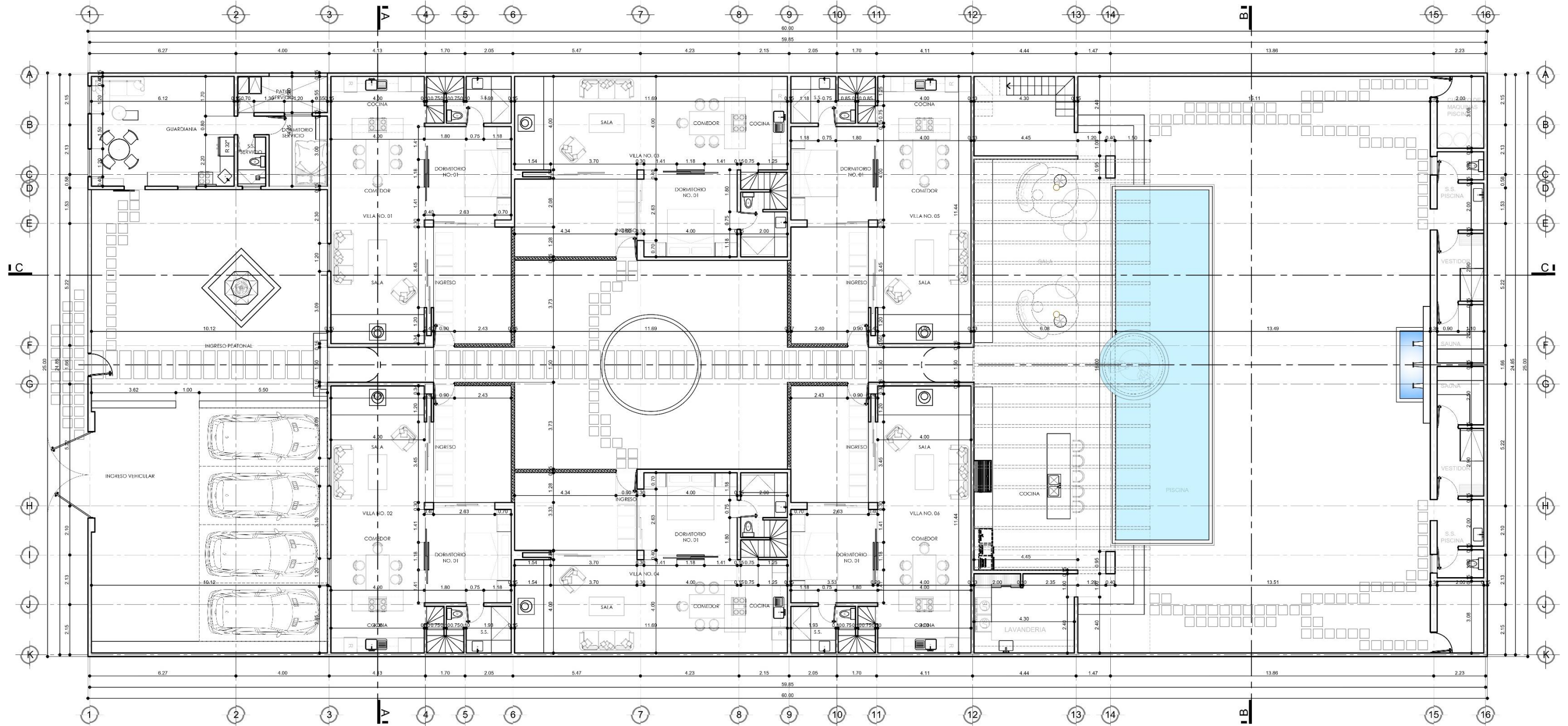
- PLANTA MEZZANINE - - AMUEBLADA -





- PLANTA TECHOS -

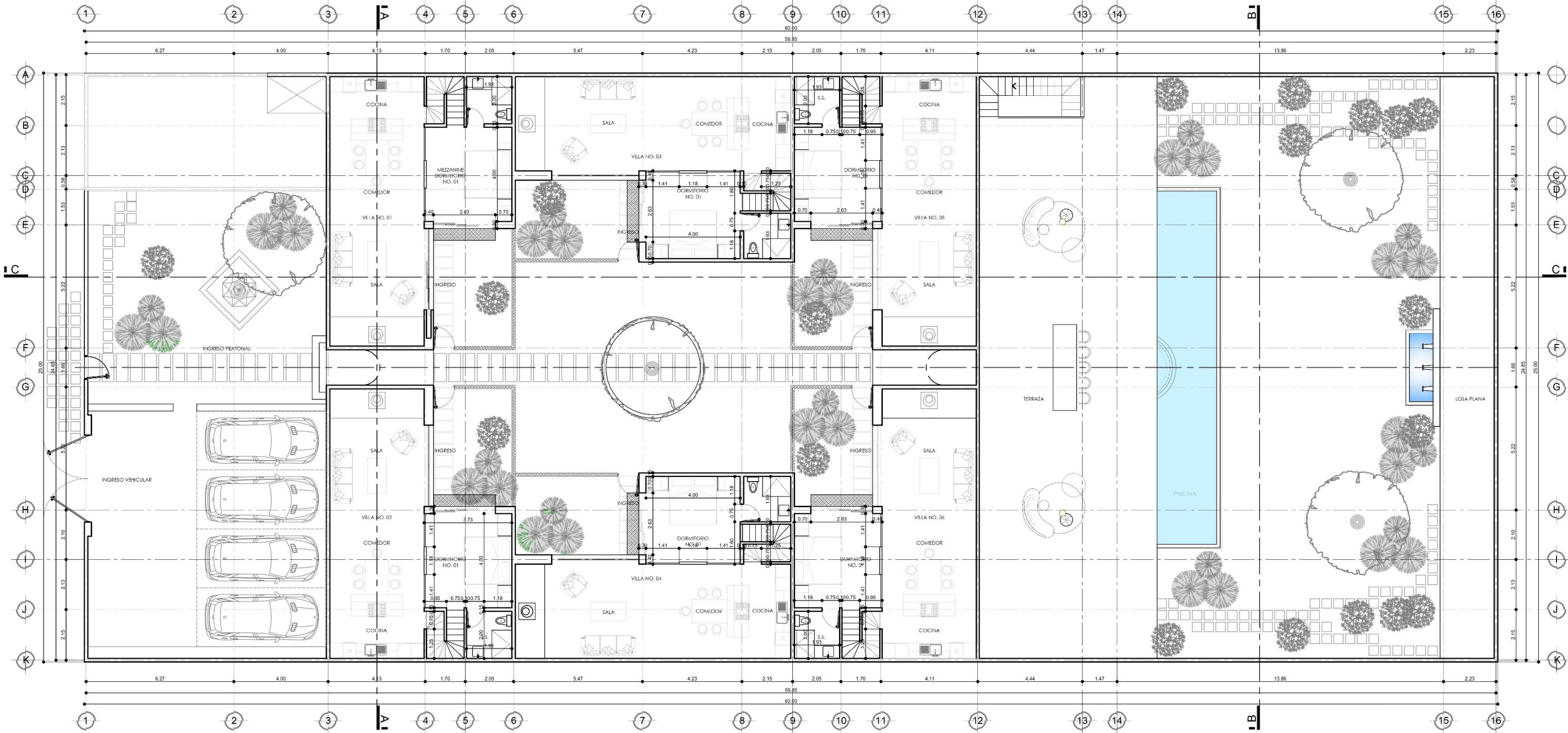




- PLANTA BAJA -

- ACOTADA -

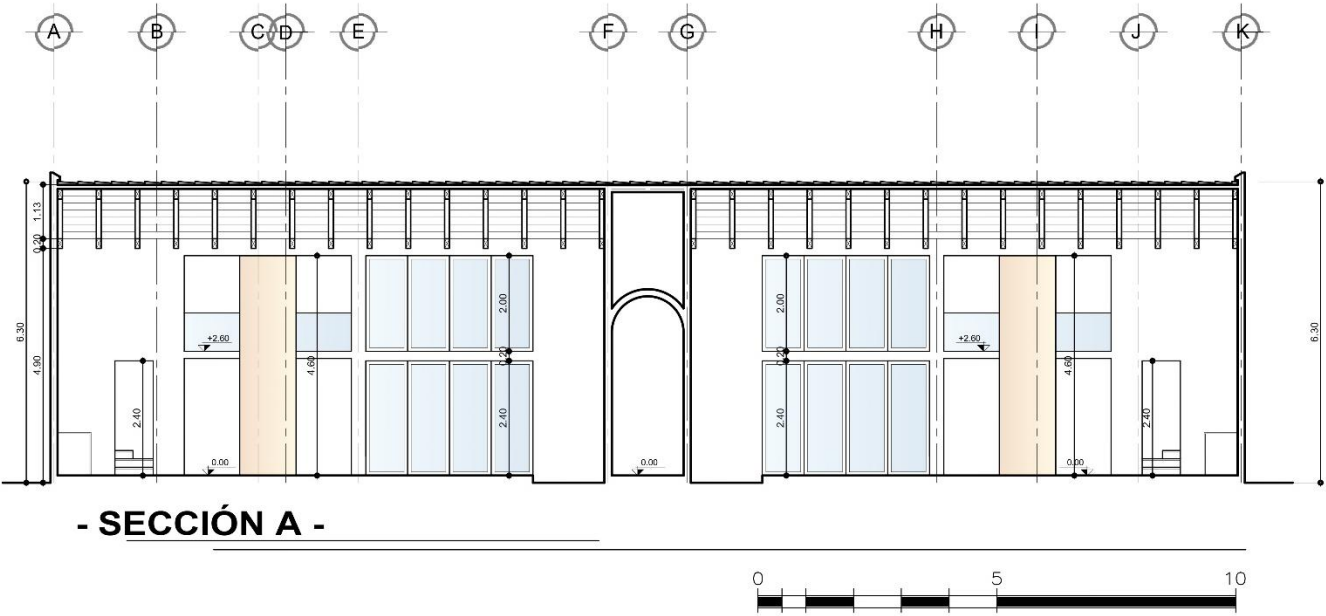
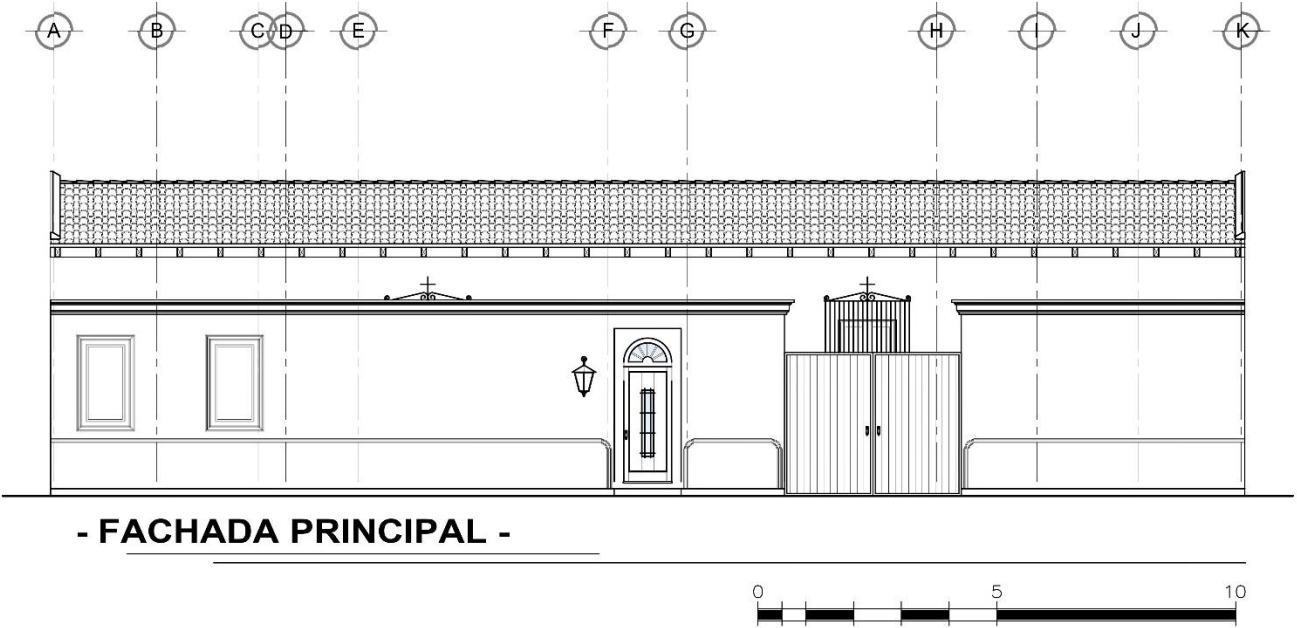


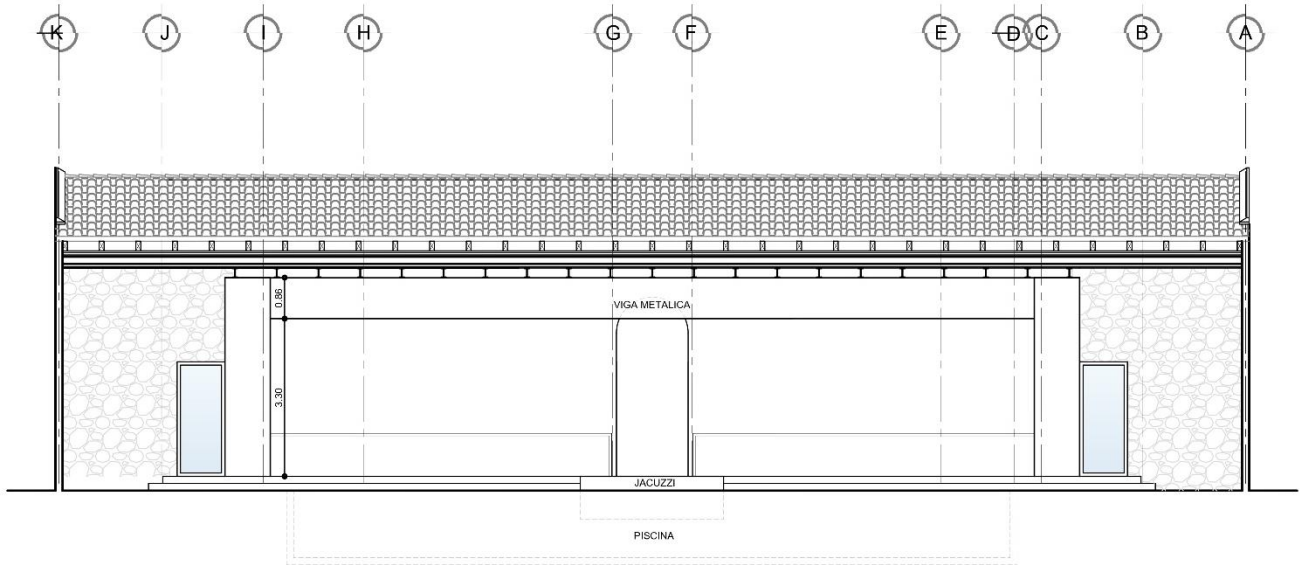


- PLANTA MEZZANINE - - ACOTADA -

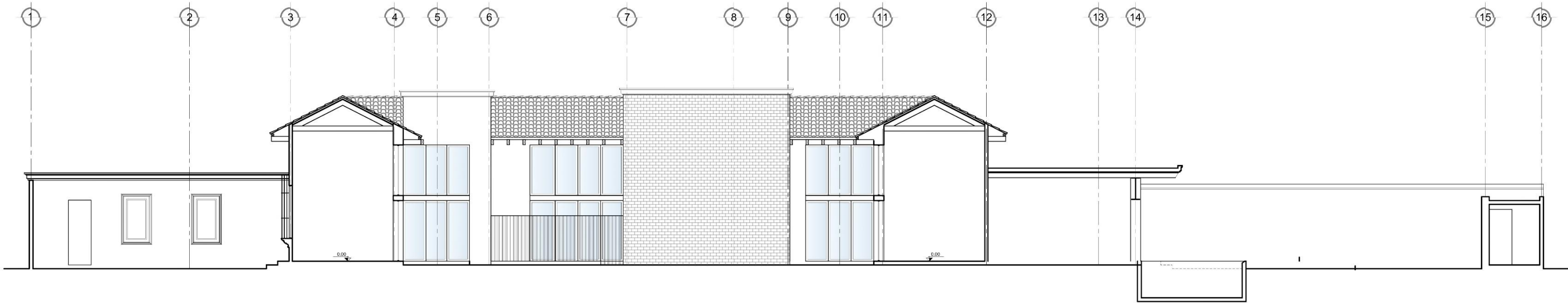
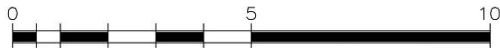
Planta Baja







- SECCIÓN B -



- SECCIÓN C -



Fuente: Elaboración Propia, 2023

+ ANTEPROYECTO DE ARQUITECTURA

3D

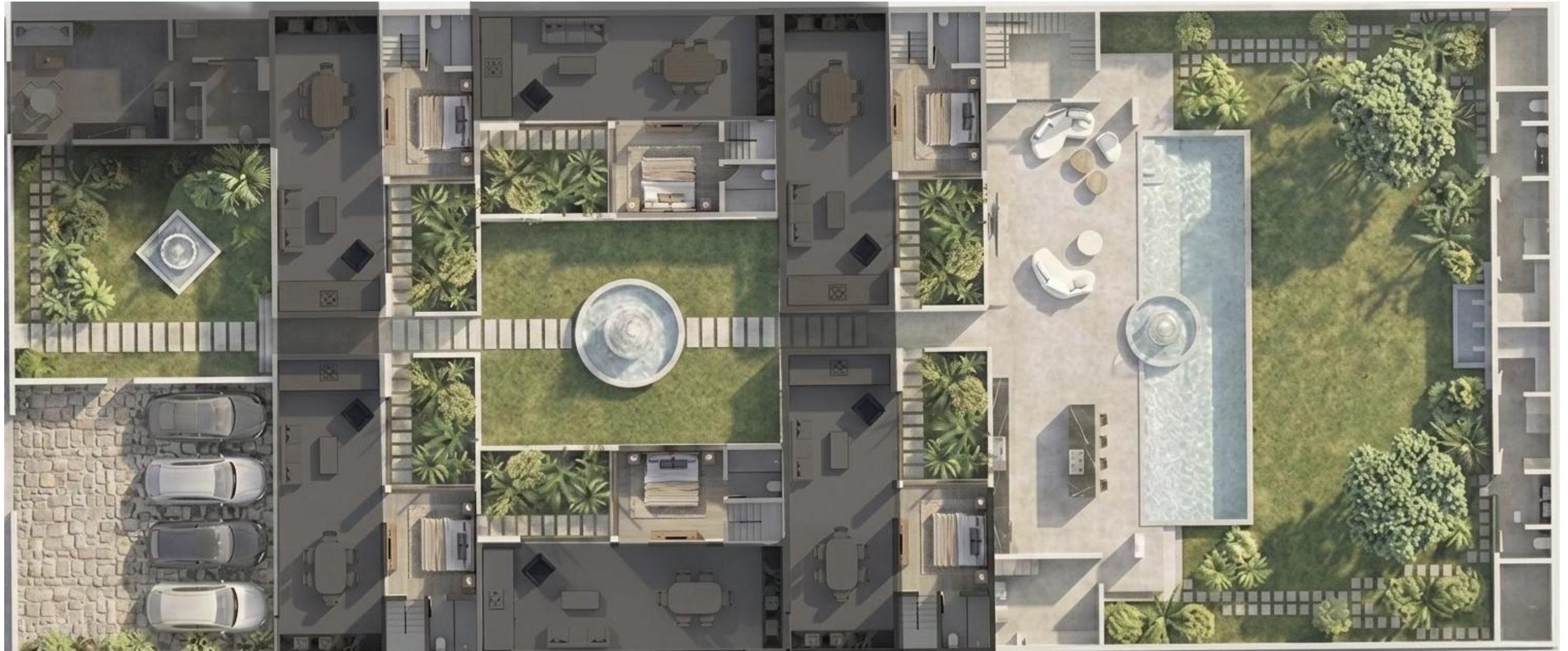
A continuación, se presenta un concepto de la distribución interna que tendrá cada unidad en Concept Villa, esta representación es únicamente con fines ilustrativos de los ambientes, permitiendo tener una idea más clara de la volumetría. Los materiales y acabados serán de la más alta calidad en el mercado con mobiliario moderno y adecuado para la calidad del servicio a ofrecer en el complejo habitacional para cada uno de los usuarios de Concept Villa.

PLANTA BAJA AXONOMÉTRICA



Fuente: Elaboración Propia, 2026

PLANTA MEZZANINE AXONOMÉTRICA



Fuente: Elaboración Propia, 2026



Fuente: Elaboración Propia, 2026

-Figura 15- Maqueta Virtual -Fachada Frontal



Fuente: Elaboración Propia, 2026

-Figura 16- Maqueta Virtual – Fachada Trasera



Fuente: Elaboración Propia, 2026

-Figura 17- Vista Interior Villa



Fuente: Elaboración Propia, 2026

-Figura 18 - Vista interna de Sala Comedor



Fuente: Elaboración Propia, 2023

-Figura 19- Vista Interna Cocina y Comedor



Fuente: Elaboración Propia, 2023

-Figura 20– Vista interna de Sala



Fuente: Elaboración Propia, 2023

-Figura 21- Dormitorio Interno



Fuente: Elaboración Propia, 2023

-Figura 22- Dormitorio Interno



Fuente: Elaboración Propia, 2023

+ PRESUPUESTO

-Tabla 20 – Presupuesto Estimado Parte 01

PRESUPUESTO ESTIMADO					
COMPLEJO RESIDENCIAL VILLA 28					
DESCRIPCIÓN		CANT.	UN.	PRECIO UNITARIO	SUBTOTAL
TERRENO					
1.01	Terreno de 2,147.00 V2	2147	V2	\$ 600.00	\$ 1,288,200.00
DISEÑO Y PLANIFICACIÓN					
2.01	Anteproyecto	805	M2	\$ 20.00	\$ 16,100.00
2.02	Planificación	1	Global	\$ 3,000.00	\$ 3,000.00
TRABAJOS PROVISIONALES					
3.01	Topografía	1	Global	\$ 1,500.00	\$ 1,500.00
3.02	Limpieza e Instalaciones Provisionales	1	Global	\$ 1,200.00	\$ 1,200.00
3.03	Corte y Relleno	1	Global	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00
3.04	Cerramiento Preliminar y Bodega	1	Global	\$ 1,000.00	\$ 1,000.00
CONSTRUCCIÓN DE VILLAS					
4.01	Trabajos de Albañilería	6	Unidad	\$ 15,000.00	\$ 90,000.00
4.02	Instalaciones Hidráulicas	6	Unidad	\$ 3,000.00	\$ 18,000.00
4.03	Instalaciones Sanitarias y Pluviales	6	Unidad	\$ 12,000.00	\$ 72,000.00
4.04	Instalacioens Eléctricas	6	Unidad	\$ 2,000.00	\$ 12,000.00
4.05	Instalaciones Especiales	6	Unidad	\$ 1,000.00	\$ 6,000.00
4.06	Sistema Inteligente	6	Unidad	\$ 3,000.00	\$ 18,000.00
4.07	Instalaciones Red de Gas	6	Unidad	\$ 1,000.00	\$ 6,000.00
4.08	Instalación Arteson de Madera	6	Unidad	\$ 3,000.00	\$ 18,000.00
4.09	Instalación Perfiles de Acero	6	Unidad	\$ 3,000.00	\$ 18,000.00
4.10	Instalación Muebles Fijos	6	Unidad	\$ 4,000.00	\$ 24,000.00
4.11	Recubrimientos	6	Unidad	\$ 5,000.00	\$ 30,000.00
4.12	Instalación de Porcelanatos en Piso	6	Unidad	\$ 2,000.00	\$ 12,000.00
4.13	Instalación de Porcelanatos en S.S.	6	Unidad	\$ 600.00	\$ 3,600.00
4.14	Instalación de Ventanería	6	Unidad	\$ 3,500.00	\$ 21,000.00
4.15	Trabajos de Carpintería	6	Unidad	\$ 2,000.00	\$ 12,000.00
4.16	Cerramientos Horizontales (Tragaluces)	6	Unidad	\$ 1,000.00	\$ 6,000.00
4.17	Trabajos de Herrería	6	Unidad	\$ 1,500.00	\$ 9,000.00
4.18	Instalación de Loza Sanitaria	6	Unidad	\$ 2,000.00	\$ 12,000.00
4.19	Aplicación de Pintura	6	Unidad	\$ 2,000.00	\$ 12,000.00
4.20	Jardinización	6	Unidad	\$ 2,000.00	\$ 12,000.00
4.21	Limpieza Final	6	Unidad	\$ 1,000.00	\$ 6,000.00
AREAS COMUNES					
5.01	Piscina	1	Unidad	\$ 35,000.00	\$ 35,000.00
5.02	Sauna	2	Unidad	\$ 2,000.00	\$ 4,000.00
5.03	Muebles Fijos	1	Global	\$ 3,000.00	\$ 3,000.00
MOBILIARIO Y EQUIPO					
6.01	Mobiliario	6	Unidad	\$ 10,000.00	\$ 60,000.00
6.02	Equipo	6	Unidad	\$ 8,000.00	\$ 48,000.00
ADMINISTRACIÓN					
7.01	Marketing	1	Global	\$ 4,000.00	\$ 4,000.00
7.02	Servicios	1	Unidad	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00
7.03	Mantenimiento y Reparaciones	1	Global	\$ 1,000.00	\$ 1,000.00
7.04	Trasporte y Logística	1	Global	\$ 500.00	\$ 500.00
7.05	Gastos Legales	1	Global	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00
7.06	Licencia	1	Global	\$ 5,000.00	\$ 5,000.00
7.07	Impuestos	1	Global	\$ 5,000.00	\$ 5,000.00
TOTAL GLOBAL (ESTIMADO)					\$ 1,900,100.00

Fuente: Elaboración Propia, 2023

1.3. ESTUDIO ADMINISTRATIVO Y LEGAL

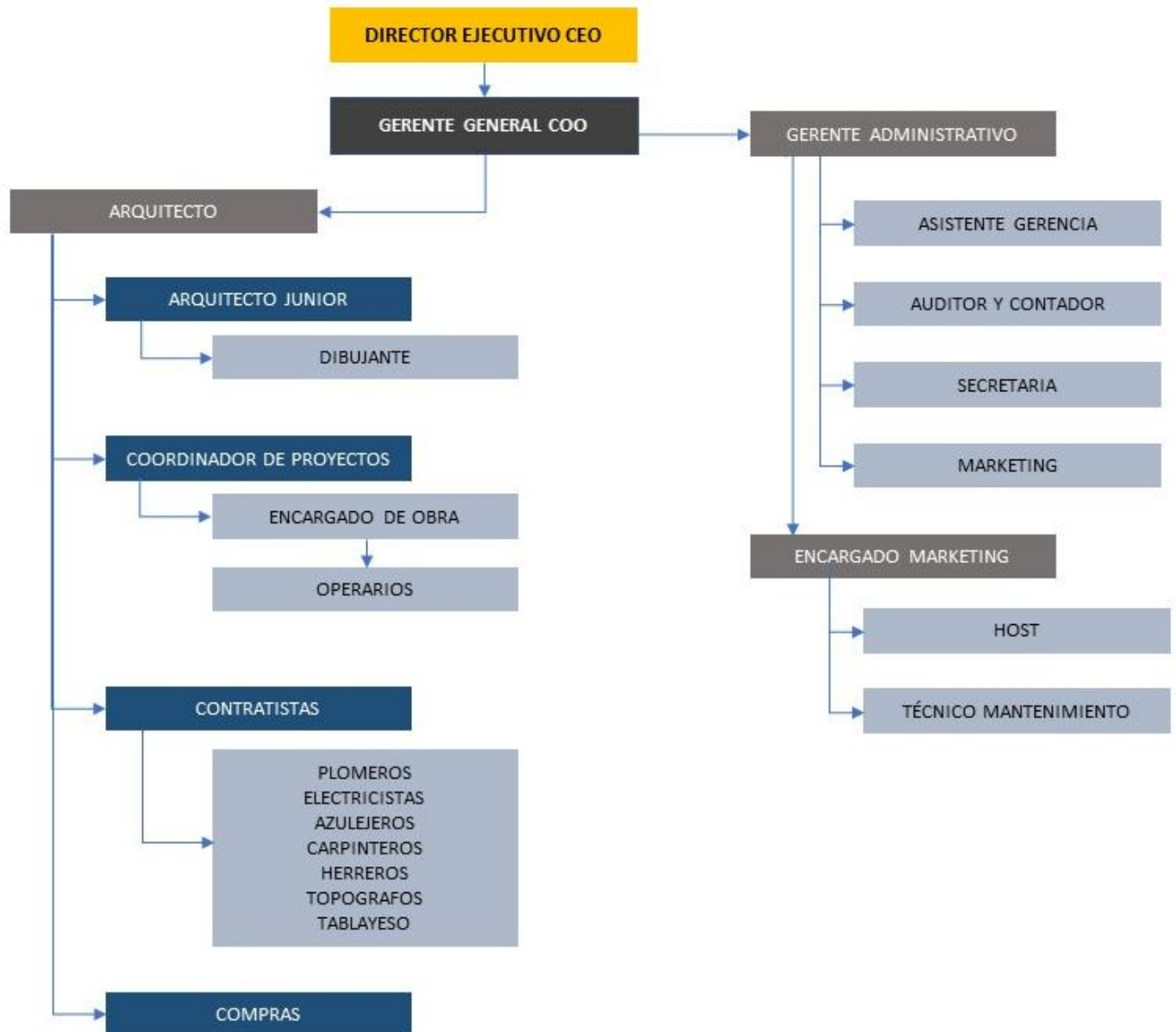
DISEÑO DE LA ORGANIZACIÓN DEL PROYECTO

Es necesario contar con elementos administrativos que nos permitan realizar una adecuada planeación estratégica dentro de Concept Villa, mediante la cual se defina el camino correcto, apoyado de las mejores decisiones y acciones con las cuales se alcancen los objetivos.

Se debe de contar con un recurso humano capacitado, con perfiles aptos y en constante actualización para garantizar que todas las acciones del proyecto serán tomadas en base a criterios y estándares de la más alta calidad. Para garantizar un adecuado manejo del recurso humano es necesario desarrollar todas las actividades en base a un organigrama donde sea visible el orden jerárquico y las líneas de liderazgo.

Al contar con una adecuada vía de comunicación los trabajos deben de realizarse de forma correcta sin provocar inconformidades con los requisitos.

-Figura 23- Organigrama



Fuente: Elaboración Propia, 2023

VIABILIDAD LEGAL

Existen varios entes encargados de velar porque se cumplan todas las obligaciones y requerimientos para la construcción en los proyectos habitacionales dentro de Guatemala.

La Constitución política de la República de Guatemala garantiza la propiedad privada como un derecho a la persona humana, busca el desarrollo social, económico y tecnológico con un equilibrio tecnológico.

El código civil expone los temas de la copropiedad cuando un bien o un derecho pertenece a varias personas.

Y la Ley Protectora de la ciudad de Antigua Guatemala, Decreto 60-69, garantiza un perímetro urbano colonial de máxima conservación dentro de la ciudad.

Concept Villa es un proyecto que está ubicado dentro del perímetro urbano colonial de la ciudad de La Antigua Guatemala, por lo que la institución encargada de velar que este cumpla con todos los requisitos necesarios para su construcción es el Consejo Para La Protección de La Antigua Guatemala (CNPAG).

Es importante mencionar que esta institución tiene bases específicas para la aprobación de los proyectos. Y es la máxima autoridad para cualquier construcción nueva o remodelación que se desee realizar en la ciudad colonial.

A continuación, se mencionan los reglamentos y leyes necesarios para el desarrollo del proyecto.

+ CONSTITUCIÓN POLÍTICA DE LA REPUBLICA DE GUATEMALA

-Tabla 21 – Tabla de Aplicación Artículos Constitución Política de La Republica de Guatemala

ARTÍCULOS	DESCRIPCIÓN	APLICACIÓN
Artículo 39	Se garantiza la propiedad privada como un derecho inherente a la persona humana. Toda persona puede disponer libremente de sus bienes de acuerdo con la ley	Es necesario apoyar en la propiedad privada, creando espacios dignos donde los usuarios puedan adquirir una vivienda digna con los mejores servicios.
Artículo 97	Medio ambiente y equilibrio ecológico- El estado está obligado a proporcionar el desarrollo social, económico y tecnológico que evite la contaminación del ambiente y mantenga el equilibrio ecológico. ¹¹	Se debe de contar con apoyo en prevenir la contaminación ambiental y que se mantenga el equilibrio ecológico.
Artículo 101	El trabajo es un derecho a la persona y una obligación social. El régimen laboral del país debe organizarse conforme a principios de justicia social.	Se brindarán oportunidades de trabajo a las personas del sector brindando mejores servicios para los usuarios y apoyando a las familias antiguas.

Fuente: Elaboración Propia con base en la Constitución Política de Guatemala, 2023

+ CÓDIGO CIVIL

-Tabla 22 – Tabla de Aplicación Artículos del Código Civil

ARTÍCULOS	DESCRIPCIÓN	APLICACIÓN
Artículo 464	La propiedad es el derecho de gozar y disponer de los bienes dentro de los límites y con la observancia de las obligaciones que establecen las leyes.	Dentro de las Villas se debe delimitar hasta dónde llega la propiedad de las unidades en venta, derechos y obligaciones que tienen dentro del complejo.
Artículo 485	Hay copropiedad cuando un bien o un derecho pertenece proindiviso a varias personas.	Todas las áreas sociales dentro del complejo de villas se presentan como una copropiedad entre los dueños y arrendatarios.

Fuente: Elaboración Propia con base En el Código Civil Decreto Ley Numero 106, 2023

+ LEY PROTECTORA DECRETO 60-69

-Tabla 23 – Tabla de Aplicación Artículos Ley Protectora Decreto 60-69

ARTÍCULOS	DESCRIPCIÓN	APLICACIÓN
Artículo 11	Se determina como perímetro urbano colonial de la Ciudad de La Antigua Guatemala los puntos indicados dentro de la Ley. ¹²	El terreno para utilizar se encuentra ubicado dentro del perímetro urbano colonial de la ciudad lo que hace necesario respetar la ley de protección de La Antigua Guatemala.

Fuente: Elaboración Propia con base en la Ley Protectora de la Ciudad de La Antigua Guatemala (Decreto 60-69), 2023.

+ REGLAMENTO DE CONSTRUCCIÓN Y URBANISMO DEL MUNICIPIO DE LA ANTIGUA GUATEMALA

-Tabla 24 – Tabla de Aplicación Artículos Reglamento de Constitución y Urbanismo del Municipio de La Antigua Guatemala

ARTÍCULOS	DESCRIPCIÓN	APLICACIÓN
Artículo 53	Las construcciones nuevas o ampliaciones con un área total de 200 metros deben de tener un índice de ocupación de 65% del área total del terreno, teniendo un 35% de área libre	Del área total del terreno se debe de contemplar como mínimo un 35% para área libre, siendo patios, jardines o corredores abiertos.
Artículo 61	Quedan prohibidas las construcciones de dos o más pisos, incluyendo la habilitación y uso de techos o terrazas.	El proyecto deberá de ser únicamente de un nivel con sus mezzanine o entrepisos.
Artículo 62	Se permite el uso de entrepisos en nuevas edificaciones, también en aquellos inmuebles de la arquitectura domestica que lo permitan.	Se diseñarán los entrepisos de materiales reversibles, al igual que las gradas, las cuales deben de ser independientes a fin de mantener una relación entre ambientes.
Artículo 69	La proporción de los vanos para ventanas será de 1:1.5 en proporción vertical, el sillar a 1.00m mínimo del nivel de la calle, con vidrio u otro material transparente.	Los vanos de ventana contarán con la proporción 1:1.5 con una proporción vertical, de madera, hierro pintado de color negro para las rejas de los balcones.

Artículo 71	Los vanos para portones serán rectangulares en proporción vertical con medidas máximas de 2.50 metros de ancho por 2.70 metros de alto, siendo el único acceso peatonal al inmueble.	Se desarrollará un portón dentro del inmueble como ingreso vehicular y una puerta peatonal como ingreso principal al complejo de Villas
Artículo 79	Las cubiertas deben corresponder a las siguientes tipologías: claustro central, medio claustro, crujía al frente, conformación de crujía en esquina.	La propuesta arquitectónica para el techo se adaptará a la tipología de claustro con una pendiente mínima de 35% y máxima de 45%
Artículo 82	En edificaciones nuevas el uso de terrazas españolas será permitido únicamente como cubierta en áreas de corredor.	El área común será realizada con una cubierta de terraza española que permite contar con aspectos coloniales.
Artículo 92	En todas las edificaciones se debe de mantener la horizontalidad de las fachadas y cubiertas, respetando las alturas originales del inmueble.	Las fachadas del proyecto deberán de conservar una proporción horizontal, respetando las diferentes alturas de los inmuebles aledaños.
Artículo 93	En edificaciones nuevas la altura máxima será de 6.50 metros hasta cumbrera, medido desde la banqueta.	El proyecto no deberá sobrepasar los 6.50 metros de altura para continuar con los criterios del reglamento.

Fuente: Elaboración Propia con base en el Reglamento de Construcción y Urbanismo del Municipio de La Antigua Guatemala, 2023.

Todos estos documentos respaldan la viabilidad legal para el adecuado y correcto desarrollo del proyecto. Sin estas normativas todos los proyectos se desarrollarían sin parámetros, sin reglamentos y se perdería la unidad armoniosa de la arquitectura domestica colonial.

Al cumplir con los requisitos solicitados dentro de estos documentos se podrá optar a la realización del Complejo Residencial Concept Villa, creando una serie de espacios únicos en su clase, con estándares de la más alta calidad que permitirán crear un estilo de vida único para los usuarios, tanto los usuarios de estadías cortas o de estadías prolongadas.

Para la renta de las villas la plataforma constituye un contrato directamente entre agente anfitrión e invitado, es decir entre el usuario y Concept Villa. Al momento de redactar este documento no existe una ley o norma específica que regule los alquileres de corta duración mediante plataformas digitales.

En el caso de las compras de las villas; es necesaria contar con una serie de documentos que garanticen la compra de la forma correcta.

Sera necesario contar con la Escritura de Propiedad, inscrita en el Registro General de la Propiedad, Certificación literal del Registro de la Propiedad, Planos de registro Catastral, el régimen de Propiedad Horizontal en el cual se indique las áreas privadas, como las áreas comunes, cuotas de mantenimiento y participación, así como los derechos y obligaciones de cada propietario.

1.4. ESTUDIO FINANCIERO

El estudio financiero es un complemento fundamental a toda la formulación del Complejo Habitacional Concept Villa. Esta información permite cuantificar el monto de la inversión necesaria para que el proyecto se pueda desarrollar y operar, definiendo ingresos y costos durante la evaluación del proyecto.

USO DE LA MONEDA

El dólar estadounidense es una moneda estable, que nos permite exportar el proyecto al extranjero y no tener que hacer conversiones innecesarias para conocer el costo real del proyecto.

El quetzal por su lado es una moneda estable pero aun en la actualidad depende de factores externos. Ya que el proyecto está ubicando en La Antigua Guatemala, una ciudad con un alto porcentaje de visitante extranjero; se toma la decisión financiera de trabajar el proyecto en dólares para facilitar la comprensión del mercado objetivo extranjero.

INVERSIÓN INICIAL

En el desarrollo del proyecto se contempla la participación de tres socios inversionistas, quienes aportaran el capital necesario en la ejecución del complejo habitacional tipo villa.

La inversión inicial se realizará mediante aportaciones de capital propio de cada socio; considerando que uno de los socios inversionistas es propietario del terreno, el cual se considera como aporte inicial al capital del proyecto, siendo este parte del patrimonio de la sociedad.

Previo a la construcción se realizarán diversos gastos preliminares relacionados con gestiones administrativas, licencias, estudios técnicos y trabajos previos del terreno que son parte de la ejecución del proyecto.

Durante la ejecución del proyecto será necesario mantener un flujo de caja constante, el cual permita cubrir los costos de desarrollo de la obra, servicios profesionales, compra de materiales y la ejecución de diferentes etapas de construcción.

Las aportaciones de los socios se realizarán de manera equitativa, garantizando la continuidad del proyecto y evitando interrupciones en el proceso constructivo.

-Tabla 25 – Inversión Inicial

DESCRIPCIÓN	MONTO
Diseño y Planificación	\$19,100.00
Trabajos Preliminares	\$5,700.00
Gastos Administrativos	\$19,500.00
Gastos de Ejecución	\$1,855,800.00
TOTAL	\$1,900,100.00

Fuente: Elaboración Propia con base en Presupuesto de Ejecución Estimado, 2023

CAPITAL PROPIO Y PARTICIPACIÓN BANCARIA

Para optimizar y garantizar la disponibilidad financiera del proyecto durante todo el periodo de ejecución, se contempla una estructura de financiamiento mixta, que esta compuesta por capital propio de los socios inversionistas y financiamiento bancario.

Para la administración financiera del proyecto se plantea la constitución de una sociedad anónima, integrada por los tres inversionistas.

Siendo la responsable de la gestión administrativa, contable y financiera del proyecto. De igual forma esta entidad será la encargada de la gestión de solicitudes de crédito ante una institución bancaria.

La participación bancaria permite contemplar el capital aportado por los socios, facilitando la disponibilidad de recursos para cubrir los gastos de flujo de caja durante la construcción. Por medio de esta estructura financiera se permite acelerar la ejecución del proyecto, evitando que la obra dependa exclusivamente de las aportaciones de los inversionistas.

Esta estructura financiera permite implementar un esquema de apalancamiento financiero, en el cual se optimiza el uso del capital propio y se mejora la rentabilidad potencial del proyecto.

El proyecto está contemplado para un periodo de 18 meses, por lo que el es necesario contar con una estructura financiera que permita continuidad durante este periodo.

Cada uno de los socios deberá de realizar una aportación total estimada de \$633,366.67, desglosada de la siguiente manera:

Capital propio por socio: \$380,020.00 equivalente a un 60% del capital propio y un financiamiento bancario por socio de \$253,346.67 equivalente a un 40% de financiamiento bancario. Manteniendo un equilibrio adecuado entre inversión directa de cada socio y apalancamiento financiero.

Se busca mejorar la viabilidad financiera del proyecto, permitiendo ejecutar el desarrollo dentro del plazo establecido y optimizar el retorno esperado de la inversión.

-Tabla 26 – Capital Propio y Participación Bancaria

Tipo	Monto	Socios	Total
Capital Propio	\$ 380,020.00	3	\$ 1,140,060.00
A Financiar	\$ 253,346.67	3	\$760,040.00
		Total	\$1,900,100.00

Fuente: Elaboración Propia, 2023

FLUJO NETO DE EFECTIVO ANUAL

Para el complejo de villas se realizará un flujo neto de efectivo mensual que conformará el flujo neto anual. Este se conforma de la siguiente manera para el primer año de ejecución.

-Tabla 27– Cash Flow Primer Año de Ejecución

Cash Flow	
Mes 1	\$ 61,000.00
Mes 2	\$ 84,000.00
Mes 3	\$ 127,000.00
Mes 4	\$ 107,000.00
Mes 5	\$ 81,000.00
Mes 6	\$ 125,000.00
Mes 7	\$ 93,000.00
Mes 8	\$ 136,000.00
Mes 9	\$ 119,000.00
Mes 10	\$ 81,000.00
Mes 11	\$ 113,000.00
Mes 12	\$ 110,000.00
Total	\$ 1,237,000.00

Fuente: Elaboración Propia, 2023

En el primer año de ejecución será necesario un desembolso de \$1,237,000.00 distribuidos en 12 meses, los cuales varían dependiendo de los gastos estipulados y programados de las villas.

-Tabla 28 – Cash Flow Segundo Año de Ejecución

Cash Flow	
Mes 13	\$ 84,000.00
Mes 14	\$ 110,000.00
Mes 15	\$ 99,000.00
Mes 16	\$ 133,000.00
Mes 17	\$ 107,000.00
Mes 18	\$ 130,100.00
Total	\$ 663,100.00

Fuente: Elaboración Propia, 2023

Para el segundo año será necesario una aportación total de \$633,100.00 distribuido en 6 meses restantes para la finalización de todas las villas, con una futura venta y renta de estas.

Es importante recordar que este desembolso será distribuido dentro de tres inversionistas por lo que a cada uno corresponde un desembolso de \$412,333.00 durante el primer año de construcción y \$221,033.33 durante el segundo año de construcción.

TASA DE DESCUENTO O ACTUALIZACIÓN

La tasa de descuento indica la rentabilidad mínima que se puede tener en una inversión para que esta se considere aceptable.

Esta indica el valor del dinero en el tiempo, ya que se puede actualizar el valor futuro al valor presente. Cuando la tasa de descuento es positiva significa que el valor futuro del dinero será menor a la actualidad, reflejando que el dinero de hoy tiene más valor que el del futuro.

-Tabla 29 –Tasa de Descuento o Actualización

Tasa de Descuento	
Tasa Pasiva	4.94 %
Inflación	1.65 %
Riesgo ¹³	3.10%
Total	9.69 %

Fuente: Instituto Nacional de Estadística (INE), 2026

La tasa pasiva para el año 2026 se encuentre con un promedio de 4.94% según información del Banco de Guatemala.¹⁴ En base al Banco de Guatemala la tasa de inflación durante el mes de enero del 2026 es de 1.65%. La tasa de riesgo en enero 2026 corresponde a 3.10%¹⁵

Con base a los datos establecidos por el Banco de Guatemala podemos determinar que la tasa de descuento se establece en un 9.69 % para el primer trimestre del 2026.

¹³ Evaluación de la Política Monetaria, Cambiaria y Crediticia, A noviembre de 2025, y Perspectivas Económicas Para 2026

¹⁴ Banco de Guatemala, Tasa de Interés Pasiva, Años 2001-2023

¹⁵ Banco de Guatemala y Encuesta de Expectativas Económicas al Panel de Analistas Privados (EEE), marzo 2022.

TASA INTERNA DE RETORNO (TIR)

+ TASA INTERNA DE RETORNO DEL PROYECTO.

La tasa interna de retorno del proyecto es la encargada de medir la rentabilidad total generada por el desarrollo inmobiliario considerando la inversión completa que requiere su ejecución. Este indicador evalúa los flujos de caja que el proyecto genera sin considerar la estructura de financiamiento entre capital propio y deuda bancaria.

-Tabla 30 – Ingresos semestrales del Proyecto durante 5 años

Ingresos						
Año	Venta		Renta		Total	
	1 Semestre	2 Semestre	1 Semestre	2 Semestre		
0	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
1	\$ -	\$ 2,700,000.00	\$ -	\$ -	\$ 2,700,000.00	\$ 2,700,000.00
2	\$ 900,000.00	\$ -	\$ -	\$ 382,500.00	\$ 1,282,500.00	\$ 1,282,500.00
3	\$ -	\$ -	\$ 382,500.00	\$ 382,500.00	\$ 765,000.00	\$ 765,000.00
4	\$ -	\$ -	\$ 382,500.00	\$ 382,500.00	\$ 765,000.00	\$ 765,000.00
5	\$ -	\$ -	\$ 382,500.00	\$ 382,500.00	\$ 765,000.00	\$ 765,000.00

Fuente: Elaboración Propia, 2023

-Tabla 31 – Egresos semestrales del Proyecto durante 5 años

Egresos						
Año					Total	
	1 Semestre	2 Semestre	1 Semestre	2 Semestre		
0	\$ -	\$ -1,900,100.00	\$ -	\$ -	\$ -1,900,100.00	\$ -1,900,100.00
1	\$ 1,011,000.00	\$ 1,125,000.00	\$ -	\$ -	\$ 2,136,000.00	\$ 2,136,000.00
2	\$ 1,142,550.00	\$ -	\$ -	\$ 4,000.00	\$ 1,146,550.00	\$ 1,146,550.00
3	\$ -	\$ -	\$ 4,000.00	\$ 4,000.00	\$ 8,000.00	\$ 8,000.00
4	\$ -	\$ -	\$ 4,000.00	\$ 4,000.00	\$ 8,000.00	\$ 8,000.00
5	\$ -	\$ -	\$ 4,000.00	\$ 4,000.00	\$ 8,000.00	\$ 8,000.00

Fuente: Elaboración Propia, 2023

-Tabla 32 – TIR del Proyecto

Tasa Interna de Retorno del Proyecto				
Año		Ingresos (+)	Egresos (-)	Total
0	\$	-	-\$ 1,900,100.00	-\$ 1,900,100.00
1	\$	2,700,000.00	\$ 2,136,000.00	\$ 564,000.00
2	\$	1,282,500.00	\$ 1,146,550.00	\$ 135,950.00
3	\$	765,000.00	\$ 8,000.00	\$ 757,000.00
4	\$	765,000.00	\$ 8,000.00	\$ 757,000.00
5	\$	765,000.00	\$ 8,000.00	\$ 757,000.00

15%

Fuente: Elaboración Propia, 2023

+ TASA INTERNA DE RETORNO DE INVERSIONISTA

Para la tasa interna de Retorno del inversionista evalúa la rentabilidad obtenida por el capital propio que fue aportado por los socios. Este indicador se basa en la incorporación de la estructura de financiamiento del proyecto, considerando el capital propio de los inversionistas y el financiamiento bancario obtenido para el desarrollo de las villas.

-Tabla 33 – Ingresos semestrales del Inversionista durante 5 años

Ingresos						
Año	Venta		Renta		Total	
	1 Semestre	2 Semestre	1 Semestre	2 Semestre		
0	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
1	\$ -	\$ 2,700,000.00	\$ -	\$ -	\$ 2,700,000.00	\$ 2,700,000.00
2	\$ 900,000.00	\$ -	\$ -	\$ 382,500.00	\$ 1,282,500.00	\$ 1,282,500.00
3	\$ -	\$ -	\$ 382,500.00	\$ 382,500.00	\$ 765,000.00	\$ 765,000.00
4	\$ -	\$ -	\$ 382,500.00	\$ 382,500.00	\$ 765,000.00	\$ 765,000.00
5	\$ -	\$ -	\$ 382,500.00	\$ 382,500.00	\$ 765,000.00	\$ 765,000.00

Fuente: Elaboración Propia, 2026

-Tabla 34 – Egresos semestrales del Inversionista durante 5 años

Egresos						
Año	1 Semestre		2 Semestre		Total	
	1 Semestre	2 Semestre	1 Semestre	2 Semestre		
0	\$ -	-\$ 1,140,060.00	\$ -	\$ -	-\$ 1,140,060.00	-\$ 1,140,060.00
1	\$ 1,011,000.00	\$ 1,125,000.00	\$ -	\$ -	\$ 2,136,000.00	\$ 2,136,000.00
2	\$ 1,142,550.00	\$ -	\$ -	\$ 4,000.00	\$ 1,146,550.00	\$ 1,146,550.00
3	\$ -	\$ -	\$ 4,000.00	\$ 4,000.00	\$ 8,000.00	\$ 8,000.00
4	\$ -	\$ -	\$ 4,000.00	\$ 4,000.00	\$ 8,000.00	\$ 8,000.00
5	\$ -	\$ -	\$ 4,000.00	\$ 4,000.00	\$ 8,000.00	\$ 8,000.00

Fuente: Elaboración Propia, 2026

-Tabla 35 – TIR del Inversionista

Tasa Interna de Retorno del Inversionista				
Año		Ingresos (+)	Egresos (-)	Total
0	\$	-	-\$ 1,140,060.00	-\$ 1,140,060.00
1	\$	2,700,000.00	\$ 2,136,000.00	\$ 564,000.00
2	\$	1,282,500.00	\$ 1,146,550.00	\$ 135,950.00
3	\$	765,000.00	\$ 8,000.00	\$ 757,000.00
4	\$	765,000.00	\$ 8,000.00	\$ 757,000.00
5	\$	765,000.00	\$ 8,000.00	\$ 757,000.00

37%

Fuente: Elaboración Propia, 2026

RÉGIMEN DE IMPUESTOS EN LOS QUE DESARROLLARÁ EL PROYECTO

+ RÉGIMEN OPCIONAL SIMPLIFICADO SOBRE INGRESOS DE ACTIVIDADES LUCRATIVAS (ISR)

Debido a que Concept Villa se desarrollará por medio de una Sociedad Anónima formada por 3 inversionistas será necesario que el proyecto se desarrolle bajo el Régimen Opcional Simplificado sobre Ingresos de Actividades Lucrativas. Al estar inscrito bajo este régimen será necesario contemplar 2 tipos de relaciones con respecto a ingresos detalladas a continuación.

-Tabla 36 – Rangos para importaciones ISR

Rango				Importe Fijo		Tipo
Q	0.01	a	Q 30,000.00	Q	-	5% sobre la renta
	Q 30,000.01		en adelante	Q	1,500.00	7% sobre el excedente de Q 30,000

Fuente: Elaboración Propia, 2023

Acompañado a este régimen es importante contemplar que debemos de pagar el Impuesto al Valor Agregado (IVA) siendo este un impuesto que grava todas las actividades de venta y comercialización de bienes, siendo este del 12% sobre el monto.

-Tabla 37 – Rangos para importaciones IVA

Rango				Importe Fijo		Tipo
Q	0.01	a	en adelante	Q	-	12% sobre el valor

Fuente: Elaboración Propia, 2023

VALOR ACTUAL NETO (VAN)

El valor actual neto es la suma de los valores actuales de todos los flujos de caja dentro del proyecto, es necesario que la sumatoria de los valores sea mayor al desembolso inicial, creando valor al valor actual.

-Tabla 38 – Valor Actual Neto (VAN)

VAN				
Año	Ingresos (+)	Egresos (-)	Total	
0	\$ -	-\$ 1,900,100.00	-\$ 1,900,100.00	
1	\$ 2,700,000.00	\$ 2,136,000.00	\$ 564,000.00	
2	\$ 1,282,500.00	\$ 1,146,550.00	\$ 135,950.00	
3	\$ 765,000.00	\$ 8,000.00	\$ 757,000.00	\$ 300,276.68
4	\$ 765,000.00	\$ 8,000.00	\$ 757,000.00	
5	\$ 765,000.00	\$ 8,000.00	\$ 757,000.00	

Fuente: Elaboración Propia, 2023

ESTADOS DE RESULTADOS

En las siguientes tablas encontraremos una estimación de las ganancias y pérdidas del proyecto. Se indica como los ingresos se transforman en beneficios según se van restando los gastos del proyecto. Por medio de esta información se conoce la facilidad que tiene el proyecto para retornar el dinero, para obtener un dato más exacto se calculan los impuestos de la siguiente manera.

-Tabla 39 – Estado de Resultados – IVA Débito, Iva Crédito-

Estado de Resultados				
IVA Débito				
Año	Venta	Base	IVA Débito	Total
1	\$ 2,700,000.00	\$ 2,410,714.29	\$ 289,285.71	\$ 672,589.29
2	\$ 1,282,500.00	\$ 1,145,089.29	\$ 137,410.71	
3	\$ 765,000.00	\$ 683,035.71	\$ 81,964.29	
4	\$ 765,000.00	\$ 683,035.71	\$ 81,964.29	
5	\$ 765,000.00	\$ 683,035.71	\$ 81,964.29	
IVA Crédito				
Año	Compras	Base	IVA Crédito	Total
1	\$ 2,136,000.00	\$ 1,907,142.86	\$ 228,857.14	\$ 354,273.21
2	\$ 1,146,550.00	\$ 1,023,705.36	\$ 122,844.64	
3	\$ 8,000.00	\$ 7,142.86	\$ 857.14	
4	\$ 8,000.00	\$ 7,142.86	\$ 857.14	
5	\$ 8,000.00	\$ 7,142.86	\$ 857.14	
IVA a Pagar				
Año	IVA Débito	IVA Crédito	IVA Crédito	Total
1	\$ 289,285.71	\$ 228,857.14	\$ 60,428.57	\$ 318,316.07
2	\$ 137,410.71	\$ 122,844.64	\$ 14,566.07	
3	\$ 81,964.29	\$ 857.14	\$ 81,107.14	
4	\$ 81,964.29	\$ 857.14	\$ 81,107.14	
5	\$ 81,964.29	\$ 857.14	\$ 81,107.14	

Fuente: Elaboración Propia, 2023

Para efectos de análisis financiero se asumió que la totalidad de los costos del proyecto generan crédito fiscal de IVA, simplificando el modelo tributario del proyecto.

-Tabla 40 – Estado De Resultados -Impuesto Al Valor Agregado-

ISR					
Año	Venta	Base	(-) Base Fija *Equivalente a Q30,000.00	Base para Excedente	Total
1	\$ 2,700,000.00	\$ 2,410,714.29	\$ 3,846.15	\$ 2,406,868.13	
2	\$ 1,282,500.00	\$ 1,145,089.29	\$ 3,846.15	\$ 1,141,243.13	
3	\$ 765,000.00	\$ 683,035.71	\$ 3,846.15	\$ 679,189.56	\$ 5,585,679.95
4	\$ 765,000.00	\$ 683,035.71	\$ 3,846.15	\$ 679,189.56	
5	\$ 765,000.00	\$ 683,035.71	\$ 3,846.15	\$ 679,189.56	

ISR				
Año	ISR Fijo 5%	ISR Excedente 7%	ISR Total	Total
1	\$ 192.31	\$ 168,480.77	\$ 168,673.08	
2	\$ 192.31	\$ 79,887.02	\$ 80,079.33	
3	\$ 192.31	\$ 47,543.27	\$ 47,735.58	\$ 391,959.13
4	\$ 192.31	\$ 47,543.27	\$ 47,735.58	
5	\$ 192.31	\$ 47,543.27	\$ 47,735.58	

Fuente: Elaboración Propia, 2023

BALANCE GENERAL DEL PROYECTO

Con base a los datos anteriores se procede a la siguiente tabla de resumen del estado de resultados de ingresos y egresos de Concept Villa en los siguientes 5 años.

-Tabla 41 – Balance General del Proyecto

Balance General del Proyecto			
Año	Ingresos	Egresos	Utilidad
1	\$ 2,700,000.00	\$ 2,136,000.00	\$ 564,000.00
2	\$ 1,282,500.00	\$ 1,146,550.00	\$ 135,950.00
3	\$ 765,000.00	\$ 8,000.00	\$ 757,000.00
4	\$ 765,000.00	\$ 8,000.00	\$ 757,000.00
5	\$ 765,000.00	\$ 8,000.00	\$ 757,000.00

Fuente: Elaboración Propia, 2023

1.5. FORMULACIÓN DE LA EJECUCIÓN DEL PROYECTO

DESARROLLAR LA PLANIFICACIÓN DE LA EJECUCIÓN

Para la planificación es necesario poner en práctica todos los aspectos mencionados previamente. En esta etapa es donde se hace mayor inversión de recursos, humanos, técnicos y administrativos que constituye un objeto social para la empresa, considerando las prioridades del proyecto, los recursos necesarios y los tiempos estipulados para ejecutar las tareas y funciones establecidas.

Se tendrán como referencia todas las actividades, los hitos, los entregables y las posibilidades de mitigación de riesgos. Todos estos aspectos rodeados de los objetivos que queremos conseguir, los cronogramas y presupuesto.

+ RENGLONES DE TRABAJO

1. Diseño y Planificación
 - 1.1. Anteproyecto
 - 1.2. Planificación
2. Trabajos Provisionales
 - 2.1. Topografía
 - 2.2. Limpieza e Instalaciones Provisionales

- 2.3. Corte y Relleno
- 2.4. Cerramiento Preliminar y Bodega
3. Construcción de Villas
 - 3.1. Trabajos de Albañilería
 - 3.1.1. Cimentación
 - 3.1.2. Levantado primer nivel
 - 3.1.3. Fundición Losas
 - 3.1.4. Recubrimientos (Repello y Blanqueado)
 - 3.2. Instalaciones Hidráulicas
 - 3.3. Instalaciones Sanitarias y Pluviales
 - 3.3.1. Elaboración de Cajas
 - 3.3.2. Colocación de tubos y bajadas de agua
 - 3.4. Instalaciones Eléctricas
 - 3.4.1. Entubado y fosas eléctricas
 - 3.4.2. Colocación de Luminarias y accesorios
 - 3.5. Instalaciones Especiales
 - 3.5.1. Instalación Internet
 - 3.5.2. Instalación de Audio
 - 3.5.3. Instalación de TV
 - 3.6. Sistema Inteligente
 - 3.6.1. Audio
 - 3.6.2. Iluminación
 - 3.6.3. Red
 - 3.7. Instalaciones Red de Gas
 - 3.7.1. Instalación tanque de gas
 - 3.8. Instalación Artesón de Madera

3.8.1. Colocación Vigas y tabla	3.18.2. Inodoros
3.9. Instalación Perfiles de Acero	3.18.3. Duchas
3.9.1. Colocación de Vigas	3.18.4. Griferías
3.10. Instalación Muebles Fijos	3.19. Pintura
3.10.1. Cocinas	3.20. Jardinización
3.10.2. Closets	3.21. Limpieza Final
3.10.3. Bodegas	4. Áreas Comunes
3.10.4. Lavandería	4.1. Piscina
3.11. Recubrimientos	4.1.1. Excavación
3.11.1. Compra de recubrimientos piso	4.1.2. Fundición
3.11.2. Compra de recubrimientos muros	4.1.3. Recubrimiento
3.12. Instalación de Porcelanatos en Piso	4.2. Saunas
3.13. Instalación de Porcelanatos en Baños	4.2.1. Forro
3.14. Ventanería	4.2.2. Instalación Equipos
3.14.1. Puertas y ventanas exteriores	4.3. Muebles Fijos
3.15. Carpintería	5. Mobiliario y Equipo
3.15.1. Puertas interiores	5.1. Mobiliario
3.15.2. Puerta Principal	5.2. Equipo
3.16. Cerramientos (Tragaluces)	6. Administración
3.17. Herrería	6.1. Marketing
3.17.1. Balcones	6.1.1. Estudio de Mercado
3.17.2. Barandas	6.1.2. Estudio técnico
3.18. Loza Sanitaria	6.2. Servicios
3.18.1. Lavamanos	6.2.1. Transporte
	6.2.2. Estacionamiento
	6.2.3. Catering
	6.2.4. Lavandería
	6.2.5. Tours
	6.2.6. Limpieza

- 6.2.7. Atención Personalizada
- 6.2.8. Kit de productos básicos
- 6.2.9. Desayuno
- 6.2.10. Piscina
- 6.2.11. Sauna
- 6.2.12. Masajes
- 6.3. Mantenimiento y Reparaciones
- 6.4. Transporte y Logística
- 6.5. Gastos Legales
 - 6.5.1. Licencias
 - 6.5.2. Permisos

Conociendo todas las actividades necesarias para desarrollar el complejo de las villas, será necesario contar con una toma de decisiones de manera rápida en caso de que surjan problemas a resolver. Se deberán de organizar reuniones semanales para un mejor control administrativo del equipo para el proyecto. Mediante estas reuniones iremos contemplando los diferentes progresos del proyecto y determinando las prioridades.

DEFINICIÓN DEL ALCANCE OPERATIVO

- + MEDIANTE INSTRUMENTO PROJECT CHARTER DEFINIR EL ALCANCE DEL PROYECTO

Project Charter o acta de constitución es un documento que permite la autorización formal de un proyecto, confiriendo la autoridad para que el director de proyectos pueda asignar recursos de la empresa a dicho proyecto.

ACTA DE CONSTITUCIÓN

NOMBRE DEL PROYECTO:	Concept Villa
FECHA:	01 de junio 2023
ÁREA:	m2
PROMOTOR:	Socios Inversionistas
DIRECTOR DE PROYECTO:	Arq. Julio Rodrigo Gil López
DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO FINAL	
Concept Villa es un complejo habitacional que cuenta con 6 exclusivos apartamentos dentro del corazón de la ciudad colonial de Antigua Guatemala. Cada apartamento cuenta con salón social que alberga sala, comedor y cocina acompañado de un jardín interno. Este espacio cuenta con una doble altura totalmente agradable. En la planta baja se cuenta con dormitorio y servicio sanitario de visitas. En el mezzanine se encuentra el dormitorio principal acompañado de un servicio sanitario. El complejo cuenta con áreas sociales al sur del complejo, los cuales complementan los servicios principales tales como piscina, jacuzzi, saunas, áreas de churrasquera y áreas de estar. Siendo estas áreas las más importantes por su impresionante vista. El complejo cuenta con estacionamiento para todas las villas en la parte norte, dejando en el centro del proyecto las villas. Igualmente se cuenta con áreas de servicio, guardianía, lavandería y bodegas.	

Fuente: Elaboración Propia, 2023

PROPÓSITO DEL PROYECTO:
Aumentar las unidades habitacionales dentro de Antigua Guatemala, haciendo de las mismas accesibles, modernas y que cumplan con los estándares más altos de calidad en la construcción y en todos los servicios ofrecidos.
NECESIDAD DEL PROYECTO
Concept Villa permite disminuir la carencia de unidades habitacionales dentro de Antigua Guatemala, actualmente se cuenta con pocos espacios habitacionales que permitan a los usuarios tener un estilo de vida diferente. Mediante el concepto tipo villa se experimenta un estilo de vida moderno dentro de la ciudad colonial.
OBJETIVOS GENERAL DEL PROYECTO
Establecer un modelo de negocio inmobiliario por medio de la gestión y desarrollo del complejo habitacional, contemplando áreas recreativas en común que permitan vivir una experiencia única dentro del municipio de Antigua Guatemala. Cumpliendo con estándares y servicios personalizados complementarios que garanticen la excelencia y calidad.

Fuente: Elaboración Propia, 2023

OBJETIVOS ESPECIFICOS
+ Proponer un modelo de negocio integrado que disminuya la demanda habitacional de viviendas tipo villa en el municipio de Antigua Guatemala, para todas aquellas personas que deseen experimentar un estilo de vida con instalaciones y servicios premium.
+ Estimar un retorno de inversión por medio de la renta de las viviendas habitacionales tipo villa en estadías de corto, mediano y largo plazo, acompañado de servicios complementarios de lavandería, catering, transporte, tours, entre otros.
+ Implementar un diseño tipo colonial del complejo habitacional regido por leyes y reglamentos de construcción específicos para Antigua Guatemala con el uso de sistemas constructivos sostenibles y tecnología de última generación, garantizando experiencias únicas e inigualables.
ALCANCE DEL PROYECTO
✓ El alcance dentro del municipio de Antigua Guatemala es bastante alto debido a que los municipios aledaños trabajan como un municipio conurbado. Para el mercado objetivo se contemplan estadías cortas, medianas y largas. Logrando que todos los usuarios tengan las comodidades necesarias sin necesidad de hacer uso de instalaciones complementarias fuera del complejo.

Fuente: Elaboración Propia, 2023

AUTORIDADES DEL PROYECTO

Los socios inversionistas son la máxima autoridad dentro del complejo habitacional, dando la responsabilidad en toma de decisiones al director ejecutivo para que el equipo de trabajo, gerente general y arquitecto, se desarrolle el proyecto. El arquitecto como encargado en las funciones de dirección, ejecución y control del proyecto; el gerente general como encargado de las decisiones administrativas del proyecto. Todas estas decisiones en base al cronograma de ejecución y cash Flow para un adecuado manejo de recursos en la implementación del proyecto.

GERENTE DEL PROYECTO:

El gerente del proyecto es el responsable de velar por el buen manejo de los recursos existentes. Toma de decisiones que representen un riesgo en el desarrollo de este. Todos los avances del proyecto se deberán de presentar al Arquitecto, mediante estos avances y las supervisiones de los avances se autorizan procesos de desarrollo del proyecto

STAKEHOLDERS

El complejo habitacional tiene varios stakeholders, los cuales impactan el proyecto de diferentes maneras. Los inversionistas se ven principalmente afectados al momento del desembolso durante el desarrollo del proyecto. De igual forma todos los empleados dentro de la empresa permiten que el proyecto se desarrolle bajo las normas y criterios establecidos. Los proveedores son otros principales involucrados ya que mediante los servicios que ofrecen se puede desarrollar el complejo habitacional en su totalidad.

Fuente: Elaboración Propia, 2023

AMENAZAS DEL PROYECTO

Una de la mayor amenaza que el proyecto enfrenta es el incremento en costos en materiales y mano de obra. El incremento de estos costos puede perjudicar de gran manera el desarrollo del proyecto. Aumentando el costo establecido desde el inicio, incrementando el costo de venta y de servicios.

De igual forma las amenazas naturales o que no sean provocadas por el ser humano afectan tiempos de entrega y los cumplimientos. Es perjudicial y puede ser considerado como una amenaza todos los cierres de puertos, carreteras, cuarentenas de países completos, entre otras amenazas mayores que son externas al proyecto.

OPORTUNIDADES DEL PROYECTO

Se cumplen con los estándares del más alto nivel, buscando crear experiencias únicas a los usuarios del complejo habitacional. Las villas están desarrolladas en un nivel y mezzanine, lo que permite contar con espacios abiertos, ventilación cruzada, techos altos, jardines privados internos y externos. La vivienda cuenta con materiales de excelente calidad, madera de conacaste, ladrillos artesanales, metal, porcelanato italiano, artefactos y accesorios de primer nivel.

Todas las instalaciones de fuerza, iluminación, audio se encontrarán automatizadas, pudiendo controlar la villa desde la comodidad de una aplicación, creando escenas que permiten experiencias diferentes y únicas. Se cuenta con paneles solares, biodigestores, calentadores solares, techos retractiles, tratamiento de aguas, entre otros servicios.

Fuente: Elaboración Propia, 2023

+ ACTA DE DECLARACIÓN DE ALCANCE DE ESTE

ACTA DE DECLARACIÓN DE ALCANCE

INFORMACIÓN GENERAL DEL PROYECTO

NOMBRE DEL PROYECTO:	Concept Villa
FECHA:	01 de junio 2023
ÁREA:	m2
PROMOTOR:	Socios Inversionistas
DIRECTOR DE PROYECTO:	Arq. Julio Rodrigo Gil López

ENTREGABLES	CRITERIOS DE ACEPTACIÓN	FECHA DE ENTREGA
Entregable Final:		
Anteproyecto		
Entregable 1:		
Planificación		
Entregable 2:		
Licencias y Permisos		
Entregable 3:		
Entregable 4:		
Entregable 5:		

Fuente: Elaboración Propia, 2023

HITOS	FECHA
Fecha de Inicio	
Hito 1	
Hito 2	
Hito 3	
Hito 4	
Hito 5	
Fin del Proyecto	

Fuente: Elaboración Propia, 2023

ÁREA DE RIESGO	NIVEL	PLAN DE ACCIONES
Riesgo 1		
Riesgo 2		
Riesgo 3		
Riesgo 4		
Riesgo 5		

Fuente: Elaboración Propia, 2023

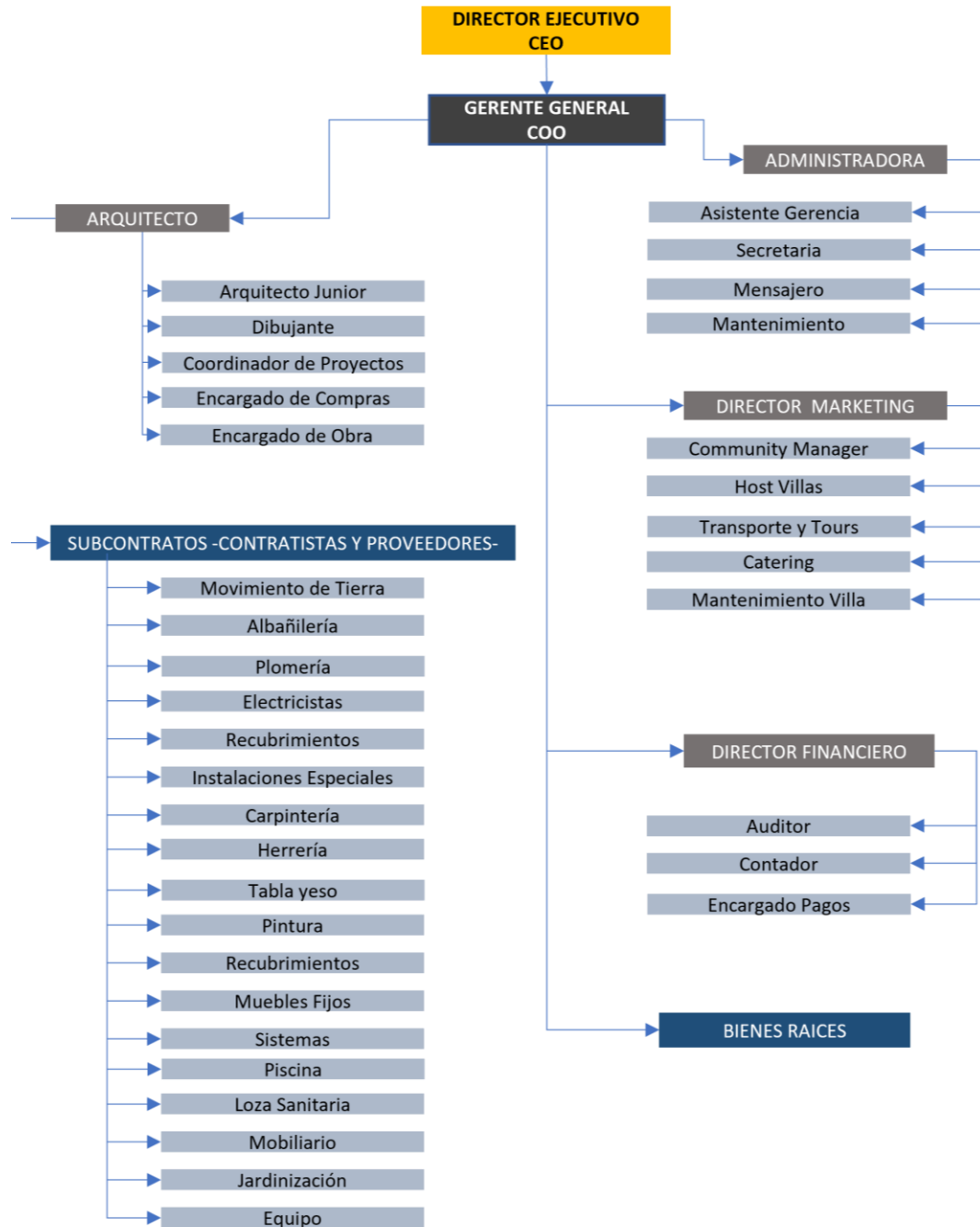
APROBACIÓN DEL PROYECTO

Fuente: Elaboración Propia, 2023

DISEÑO DE LA ESTRATEGIA DEL RECURSO HUMANO

+ DIAGRAMA ORGANIZACIONAL DEL PROYECTO

-Figura 24- Diagrama Organizacional del Proyecto



Fuente: Elaboración Propia, 2023

+ MATRIZ DE ROLES Y FUNCIONES

-Tabla 42- Matriz de Roles y Funciones

MATRIZ DE ROLES Y FUNCIONES																					
NO	ACTIVIDAD	INVERSIONISTA	DIRECTOR EJECUTIVO	GERENTE GENERAL	ADMINISTRADORA	ASISTENTE GERENCIA	SECRETARIA	DIRECTOR DE MARKETING	COMMUNITY MANAGER	HOST VILLAS	TRANSPORTE Y TOURS	DIRECTOR FINANCIERO	AUDITOR	CONTADOR	ARQUITECTO	ARQUITECTO JUNIOR	ENCARGADO DE PROYECTO	DIBUJANTE	ENCARGADO COMPRAS	SUBCONTRATISTAS	BIENES RAICES
1	Desembolsos Propios y Bancarios	R	C	I	I	I	I					I	I	I	I	I					
2	Planeación y Planificación Proyecto	I	A	R								I	I	I	C	I			I		
3	Dirección y Ejecución del Proyecto		A	I								I	I	I	R	C				I	
4	Asignación de Recursos	I	A	R	I	I	I					I	I	I	C	I					
5	Priorización de Proyectos	A	R	C				I	I			I	I	I	C	I	I			I	
6	Supervisión Proyecto		I	A											R	C				I	
7	Generación de Reportes	I	I	A								I	I	I	R	C				I	
8	Solicitud de Tareas del Proyecto			A			I								R	C			I		
9	Resolución de Problemas y Conflictos		A	R	I	I	I								C	I	I			I	
10	Contratación de Personal		I	A	R	C	I							I							
11	Políticas y Procesos Administrativos	I	I	A	R	C	I	I	I	I	I	I	I	I	I	I	I	I	I	I	I
12	Trámites Legales y Administrativos	I	I	A	R	C	I					I	I	I	I						
13	Solicitud de Desembolsos	A	R	C	I	I						I	I	I	I				I		
14	Relaciones Bancarias	A	I	C	I	I						R	C								
15	Elaboración de Liquidaciones	I	I	C			I					A	R	C					C		
16	Control Presupuesto		I	C								A	R	C	I	I			I		
17	Pagos de Proveedores			I								A	C	R	I	I			I		
18	Control de Estimaciones de Pago			I								A	R	I	C	I			I		
19	Elaboración de Presupuesto		I	A	I	I						R	I	I	C	I			C		
20	Dibujo y Actualización de Planos														A	C	I	R			
21	Contratación Proveedores	I	I	A								I	I	I	R	C	I		I	I	
22	Coordinación de Compras											I	I	I	A	C	I		R		
23	Coordinación de Pagos											A	I	R	I				C	I	
24	Control de Calidad		I	A											R	C	I	I		I	
25	Estándares de Calidad		I	A						I	I				R	C	I			I	I
26	Control de Costos	I	I	A								R	C	I	C	I			I		
27	Cierre del Proyecto	A	R	I	I	I	I	I				I	I	I	C	I	I	I	I	I	I
28	Mercadeo y Publicidad	I	I	I	I	I		A	R	I	I	I	I	I							C
29	Coordinación de Reservas				I	I	I	A	C	R	I										
30	Control de Mantenimiento				A	I			C	R	I				I	C	I	I		I	
31	Coordinación Servicios Complementarios				A	I			C	R	I										

Fuente: Elaboración Propia,

R Responsable
A Autoridad
C Consultor
I Informado

+ DEFINICIÓN DE ROLES

INVERSIONISTA

Será el encargado del financiamiento del proyecto en las diversas etapas, este encargado de la relación financiera directa con proveedores de los recursos económicos, cumpliendo con tiempos, compromisos involucrados al proyecto

DIRECTOR EJECUTIVO

Es la persona responsable de toda la empresa, liderando un equipo con objetivos claros y trazados. Responsabilidades de todos los proyectos, con excelente organización, orientación en los objetivos y capacidad de reconocer los riesgos que afectan al éxito del proyecto.

GERENTE GENERAL

El rol es la planificación de actividades que desarrolle la empresa, manejo adecuado de los recursos económicos, humanos y materiales, definiendo las metas a corto, mediano y largo plazo para la empresa y proyectos.

ADMINISTRADORA

Se encarga de la organización, dirección y control de la empresa, principalmente en los aspectos humano y tecnológicos proporcionando seguridad para cumplir con los objetivos de manera eficiente.

ARQUITECTO

Debe de satisfacer las necesidades que la empresa requiera, contemplando todas las necesidades del equipo y de cada proyecto. Ser la unión entre el personal administrativo y el personal operativo, trasladando las estrategias a seguir y metas a cumplir. De igual forma es el responsable de adaptar las estrategias al equipo y el equipo a las estrategias para que ambos caminen juntos hacia el éxito del proyecto.

ARQUITECTO JUNIOR

Encargado de la elaboración de planos técnicos utilizados en el proyecto, apoyando en la generación de vistas 3D. Trabaja bajo la supervisión directa de un arquitecto o el director del Proyecto, tiene un carácter muy colaborativo.

DIBUJANTE

Tiene capacidad de elaborar planos arquitectónicos de anteproyecto, y planos constructivos de las edificaciones a desarrollar. El dibujante es el encargado de plasmar en los planos todos los detalles arquitectónicos, estructurales que se han desarrollado para los proyectos

COMPRAS

Persona responsable para abastecer insumos y suministros en todos los proyectos, optimizando costos en compras, transporte e inventarios. Gestionando compras internacionales y locales en los parámetros y lineamientos de la empresa. Pago de proveedores y contratistas para un adecuado manejo de recursos.

DIRECTOR FINANCIERO

Control de ingresos y egresos monetarios del proyecto, control de pagos a proveedores, planillas. Archivar el control de facturas de los pagos y responsable de contactar a proveedores para pagos, retenciones, entre otros.

CONTRATISTAS Y PROVEEDORES

Se reciben indicaciones del Arquitecto o del gerente del proyecto, tiene a su cargo la coordinación de las entregas de los insumos adquiridos. Las compras a crédito, entrega de documentos correspondientes a director Financiero para la programación del pago según tiempos pactados, transferencias o depósitos.

DIRECTOR DE MARKETING

El director es el encargado del crecimiento del negocio mediante diversas estrategias de mercado. Es el responsable del desarrollo de la marca, aumentando las ventajas competitivas y llegar al segmento de clientes deseados. Es importante para un aumento considerable de la venta y renta de las villas.

COMMUNITY MANAGER

Es el responsable de construir y administrar los servicios digitales, gestionar la identidad del proyecto y la imagen de la marca. Creando relaciones con clientes estables y duraderas, apoyo principal al director de marketing.

+ DESCRIPCIÓN DE SISTEMA OPERACIONAL DEL PROYECTO CON RESPECTO AL RECURSO HUMANO

VALORES DE LA ORGANIZACIÓN Y DE LOS MIEMBROS

Se analizan los verdaderos alcances y los valores compartidos que permiten constituir un cimiento fundamental de la organización. Se busca principalmente encontrar y seleccionar al personal ideal que cuente con los valores organizacionales de dicha empresa creando un ambiente corporativo donde las personas se sientan identificadas y parte de la empresa.

INTEGRIDAD

Una persona integra es alguien intacto, entero, no tocado o no alcanzado por un mal. Con mucha totalidad, robustez y buen estado físico, es la práctica de una persona honesta, respetuosa que toma decisiones positivas. En otras palabras, es la pureza original y sin contacto con un mal o daño.

HONESTIDAD

Conjunto de atributos personales como decencia, pudor, dignidad, sinceridad, justicia y honradez, siendo una forma de actuar y de ser. Es un valor moral fundamental basados en confianza, sinceridad y respeto mutuo.

LEALTAD

Es el carácter de una persona, que expresa un sentimiento de respeto, fidelidad o un compromiso hacia otra persona, comunidad, organización que tenga principios morales. La nobleza, rectitud, honradez son características de la lealtad en los individuos.

RESPONSABILIDAD

Es el cumplimiento a las obligaciones siendo cuidadoso al tomar decisiones al realizar y acciones. La responsabilidad es también una práctica ética que impacta en la vida familiar, académica, laboral y ciudadana.

+ SUPUESTOS OPERACIONALES

Es necesario contar con distintos tipos de herramientas que permitan contar tener un control de todas las decisiones y acciones, basadas en planes de trabajo, manuales, listas de chequeo y otros documentos para contar con un mejor control de todas las acciones a realizar.

MANUALES

- + Manual para la Identificación de Archivos
- + Manual Técnico Constructivo
- + Manual Técnico de Calidad Total
- + Manual Técnico de Metodología BIM

DOCUMENTOS

- + Requisitos de Pago
- + Liquidaciones Mensuales
- + Estatus de Compras
- + Evaluación de Proveedores
- + Plan del proyecto
- + Acta de Reunión con Cliente Externo
- + Acta de Reunión con Cliente Interno
- + Informes de Rendimiento de Metas
- + Solicitud y Entrega de Pedidos

DISEÑO DE LA ESTRATEGIA DE LA COMUNICACIÓN DE INFORMACIÓN

+ MATRIZ DE COMUNICACIÓN

Esta herramienta está contemplada para determinar cómo se comunica un individuo y establecer de mejor manera las expectativas, responsabilidades y obligaciones para que la comunicación se desarrolle sin problemas. Se utilizará principalmente para mantener informados a los involucrados y asegurar la comunicación efectiva.

-Tabla 43 – Matriz de Comunicación

MATRIZ DE COMUNICACIÓN	COMUNICA	Periodo	WhatsApp	Correo Electrónico	Documento Impreso	Manera Verbal
Reporte Semanal	Arquitecto	S ¹⁶	X	X		
Reporte Mensual	Arquitecto/Gerente	M ¹⁷	X	X		
Acta de Reuniones Internas	Arquitecto	S		X		
Acta de Reuniones Externas	Gerente	S		X		
Planes de Mejoramiento	Gerente	M	X	X		X
Solicitud y entrega de Material	Encargado Obra	S			X	
Rendimiento de Metas	Arquitecto	M			X	
Requisitos de Pago	Director Financiero	M	X	X		
Liquidaciones Mensuales	Director Financiero	M			X	
Confirmación de Reservaciones	Community Manager	S	X	X		

Elaboración Propia, 2023

¹⁶ Periodo Semanal

¹⁷ Periodo Mensual

+ CALENDARIOS DE EVENTOS DEL PROYECTO

-Figura 25 – Calendario de Eventos del Proyecto 2023

AÑO	MES	D	L	M	M	J	V	S	D	L	M	M	J	V	S	D	L	M	M	J	V	S	D	L	M	M	J	V	S	D	L	M	M	J	V	S	D	L		
2023	ENERO	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31								
	FEBRERO				1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28								
	MARZO				1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31					
	ABRIL							1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30			
	MAYO		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31							
	JUNIO					1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30					
	JULIO							1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31		
	AGOSTO			1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31						
	SEPTIEMBRE						1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30				
	OCTUBRE	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31								
	NOVIEMBRE				1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30						
	DICIEMBRE						1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31			

■	Inicio del Proyecto	■	Inicio de Jardinización	★	Entrega Reporte Semanal
■	Inicio Instalaciones Hidráulicas y Pluviales	■	Inicio de Limpieza	◆	Entrega Reporte Mensual
■	Inicio Instalaciones Eléctricas	■	Inicio Piscina	⚡	Pagos Contratistas
■	Inicio Trabajos de Albañilería	■	Ventanería	●	Presentación Liquidaciones
■	Fundición	■	Carpintería		
■	Inicio de Colocación de Recubrimientos	■	Entrega de Proyecto		
■	Inicio de Acabados				

Elaboración Propia, 2023

-Figura 26 - Calendario de Eventos del Proyecto 2024

AÑO	MES	D	L	M	M	J	V	S	D	L	M	M	J	V	S	D	L	M	M	J	V	S	D	L	M	M	J	V	S	D	L	M	M	J	V	S	D	L										
2024	ENERO		1	2	3	4	★	5	6	7	8	9	🟡	11	★	12	🗓️	14	15	16	17	18	★	19	20	21	22	23	24	25	★	26	🗓️	28	29	30	31											
	FEBRERO					1	★	2	3	4	🔴	5	6	7	8	★	9	🗓️	11	12	13	14	15	★	16	17	18	19	20	21	22	★	23	🗓️	25	26	27	28	29									
	MARZO						★	1	2	3	🔴	4	5	6	7	★	8	🗓️	10	🟡	11	12	13	14	★	15	16	17	18	19	20	21	★	22	🗓️	24	25	26	27	28	★	29	30	31				
	ABRIL		1	2	3	4	★	5	🗓️	6	7	🔴	8	9	🟡	10	11	★	12	13	14	15	16	17	18	★	19	🗓️	20	21	22	23	24	25	★	26	27	28	29	30								
	MAYO				1	2	★	3	🗓️	4	5	🔴	6	7	🟡	8	9	★	10	11	12	13	14	15	16	★	17	🗓️	18	19	20	21	22	23	★	24	25	26	27	28	29	30						
JUNIO						★	1	🗓️	2	3	🔴	4	5	6	★	7	8	9	10	11	12	13	★	14	🗓️	15	16	17	18	19	20	★	21	22	23	24	25	26	27	28	🗓️	29	30					
JULIO		1	2	3	4	★	5	🗓️	6	7	🔴	8	9	🟡	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30													

●	Inicio del Proyecto	◆	Entrega Reporte Semanal
★	Inicio Instalaciones Hidráulicas y Pluviales	★	Entrega Reporte Mensual
◆	Inicio Instalaciones Eléctricas	●	Pagos Contratistas
■	Inicio Trabajos de Albañilería	■	Presentación Liquidaciones
■	Fundición		
■	Inicio de Colocación de Recubrimientos		
■	Inicio de Acabados		
■	Inicio de Jardinización		
■	Inicio de Limpieza		
■	Inicio Piscina		
■	Ventanería		
■	Carpintería		
■	Entrega de Proyecto		

+ PROPUESTA DE INFORMES DE ESTATUS DE COMUNICACIÓN DE INFORMACIÓN DEL
PROYECTO DE MANERA DIARIA, SEMANAL, MENSUAL DEL PROYECTO

INFORME DIARIO

Concept Villa 28	
BITACORA DIARIA	00

Project Manager	Arq. Julio Rodrigo Gil López	Estado del Cronograma	Adelantado
Subcontratista			En tiempo
Actividad			Atrasado
Bitacora No.		Fecha	___/___/___

No.	RUBROS EN EJECUCIÓN
1	
2	
3	

No.	AMENAZAS
1	
2	
3	

No.	CROQUIS
1	

INFORME SEMANAL

Concept Villa 28		
BITACORA SEMANAL		00

Project Manager	Arq. Julio Rodrigo Gil López	Estado del Cronograma	Adelantado
Subcontratista			En tiempo
Actividad			Atrasado
Bitacora No.		Fecha	___/___/___

No.	PRIORIDADES	TIEMPO
1		
2		
3		
4		
5		

No.	PLAN DE ACCIÓN	RESPONSABLE
1		
2		
3		
4		
5		

No.	ORDENES DE COMPRA
1	
2	
3	
4	
5	

INFORME MENSUAL

Concept Villa 28		
BITACORA MENSUAL		ENERO

Project Manager	Arq. Julio Rodrigo Gil López	Estado del Cronograma	Adelantado
Subcontratista			En tiempo
Actividad			Atrasado
Bitacora No.		Fecha	___/___/___

No.	OBJETIVOS	RESPONSABLE
1		
2		
3		
4		
5		

No.	PLAN DE ACCIÓN	RESPONSABLE
1		
2		
3		
4		
5		

No.	CONTROL DE CAMBIOS
1	
2	
3	
4	
5	

DISEÑO DE LA ESTRATEGIA DEL TIEMPO DEL PROYECTO

+ DEFINICIÓN DE LOS PROGRAMAS DEL PROYECTO

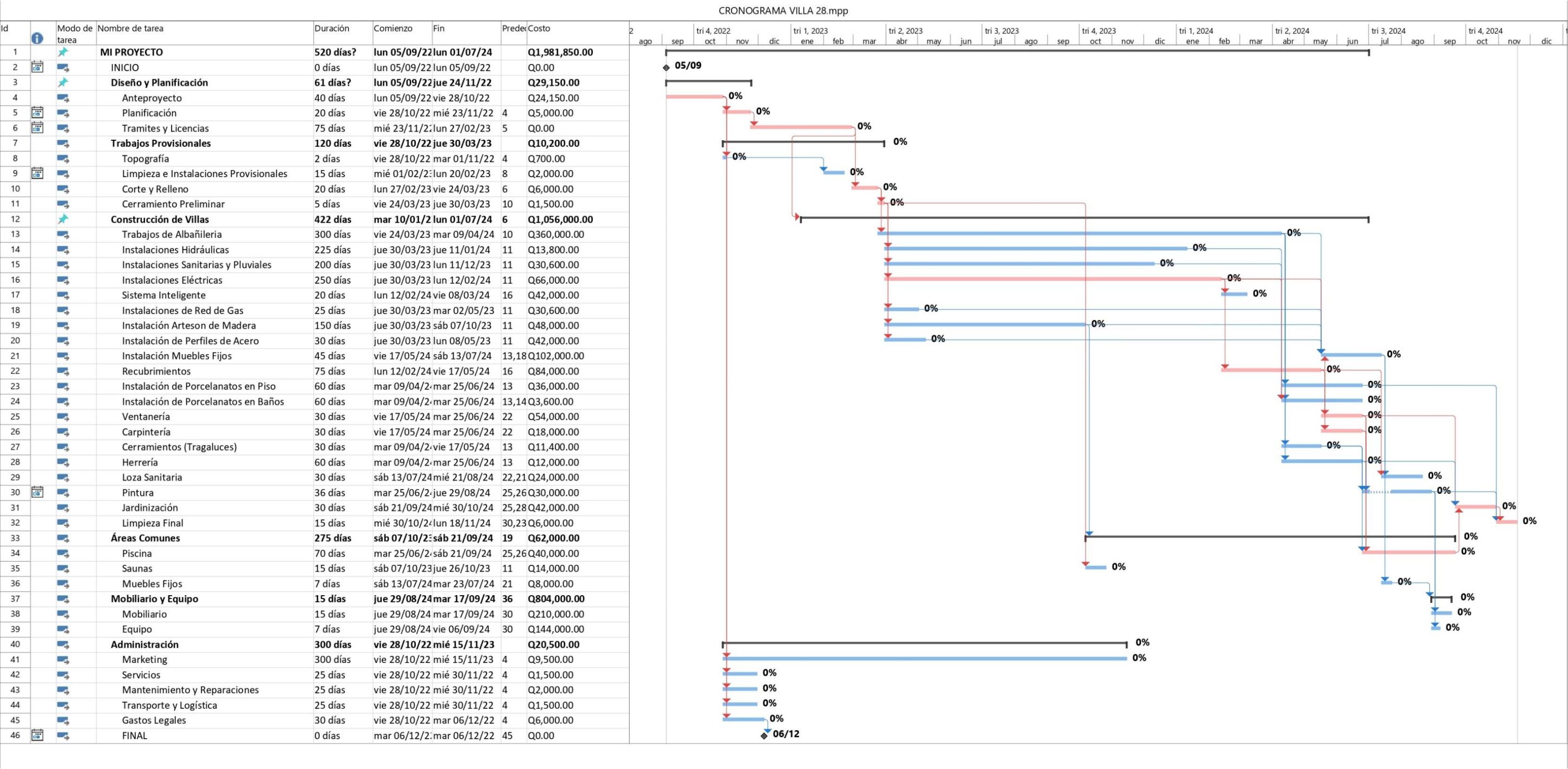
-Tabla 44 – Definición de Programas del Proyecto

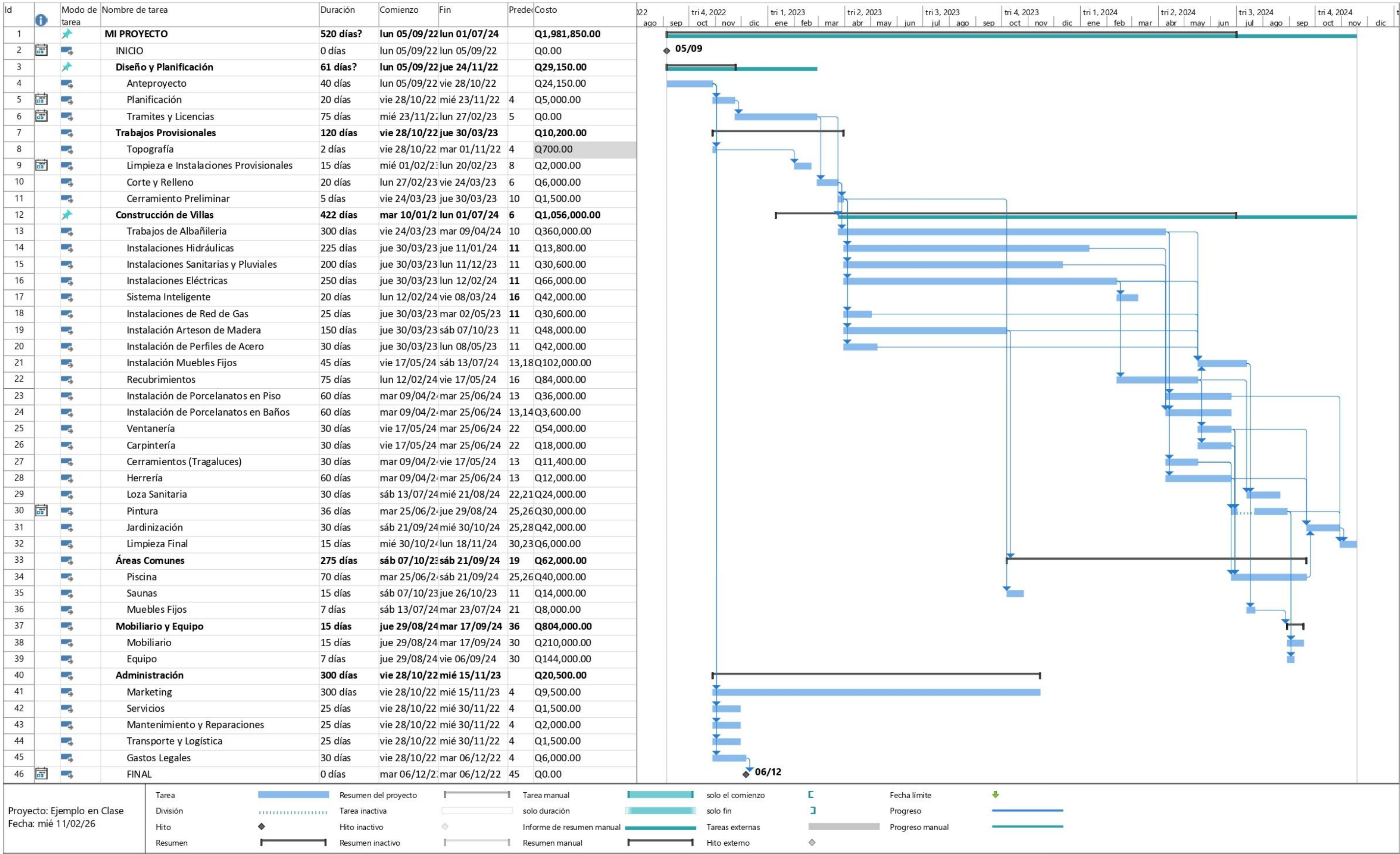
CLAVE	REGLONES	PREDECESOR
A	DISEÑO Y PLANIFICACIÓN	--
B	Anteproyecto	A
C	Planificación	B
D	TRABAJO PROVISIONALES	B, C
E	Topografía	C
F	Limpieza e Instalaciones Provisionales	C
G	Corte y Relleno	C, E
H	Cerramiento	F
I	Preliminar y Bodega	F, G
J	CONSTRUCCIÓN DE VILLAS	G
K	Trabajos de Albañilería	G
L	Instalaciones Hidráulicas	G
M	Instalaciones Sanitarias y Pluviales	G
N	Instalaciones Eléctricas	G
O	Instalaciones Especiales	G
P	Sistema Inteligente	N
Q	Instalaciones Red de Gas	G
R	Instalación Artesón de Madera	K
S	Instalación Perfiles de Acero	K
T	Instalación Muebles Fijos	K, L, M, N, O
U	Recubrimientos	R
V	Instalación de Porcelanatos en Piso	U

W	Instalación de Porcelanatos en Baños	U
X	Ventanería	U
Y	Carpintería	U
Z	Cerramientos (Tragaluces)	K
AA	Herrería	K
AB	Loza Sanitaria	U
AC	Pintura	T
AD	Jardinización	X
AE	Limpieza Final	AC
AF	ÁREAS COMUNES	K
AG	Piscina	K
AH	Saunas	K
AI	Muebles Fijos	K, L, M, N, O
AJ	MOBILIARIO Y EQUIPO	AI
AK	Mobiliario	AJ
AL	Equipo	AK
AM	ADMINISTRACIÓN	B
AN	Marketing	B
AO	Servicios	AJ
AP	Mantenimiento y Reparaciones	AK
AQ	Transporte y Logística	B
AR	Gastos Legales	B

Elaboración Propia, 2023

DISEÑO DE LA RUTA CRITICA (PERT-CPM)





DISEÑO DE LA ESTRATEGIA FINANCIERA DEL PROYECTO

+ PRESUPUESTO BASE DEL PROYECTO

-Tabla 45 – Presupuesto Estimado

PRESUPUESTO ESTIMADO					
COMPLEJO RESIDENCIAL VILLA 28					
DESCRIPCIÓN		CANT.	UN.	PRECIO UNITARIO	SUBTOTAL
TERRENO					
1.01	Terreno de 2,147.00 V2	2147	V2	\$ 600.00	\$ 1,288,200.00
DISEÑO Y PLANIFICACIÓN					
2.01	Anteproyecto	805	M2	\$ 20.00	\$ 16,100.00
2.02	Planificación	1	Global	\$ 3,000.00	\$ 3,000.00
TRABAJOS PROVISIONALES					
3.01	Topografía	1	Global	\$ 1,500.00	\$ 1,500.00
3.02	Limpieza e Instalaciones Provisionales	1	Global	\$ 1,200.00	\$ 1,200.00
3.03	Corte y Relleno	1	Global	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00
3.04	Cerramiento Preliminar y Bodega	1	Global	\$ 1,000.00	\$ 1,000.00
CONSTRUCCIÓN DE VILLAS					
4.01	Trabajos de Albañilería	6	Unidad	\$ 15,000.00	\$ 90,000.00
4.02	Instalaciones Hidráulicas	6	Unidad	\$ 3,000.00	\$ 18,000.00
4.03	Instalaciones Sanitarias y Pluviales	6	Unidad	\$ 12,000.00	\$ 72,000.00
4.04	Instalacioens Eléctricas	6	Unidad	\$ 2,000.00	\$ 12,000.00
4.05	Instalaciones Especiales	6	Unidad	\$ 1,000.00	\$ 6,000.00
4.06	Sistema Inteligente	6	Unidad	\$ 3,000.00	\$ 18,000.00
4.07	Instalaciones Red de Gas	6	Unidad	\$ 1,000.00	\$ 6,000.00
4.08	Instalación Arteson de Madera	6	Unidad	\$ 3,000.00	\$ 18,000.00
4.09	Instalación Perfiles de Acero	6	Unidad	\$ 3,000.00	\$ 18,000.00
4.10	Instalación Muebles Fijos	6	Unidad	\$ 4,000.00	\$ 24,000.00
4.11	Recubrimientos	6	Unidad	\$ 5,000.00	\$ 30,000.00
4.12	Instalación de Porcelanatos en Piso	6	Unidad	\$ 2,000.00	\$ 12,000.00
4.13	Instalación de Porcelanatos en S.S.	6	Unidad	\$ 600.00	\$ 3,600.00
4.14	Instalación de Ventanería	6	Unidad	\$ 3,500.00	\$ 21,000.00
4.15	Trabajos de Carpintería	6	Unidad	\$ 2,000.00	\$ 12,000.00
4.16	Cerramientos Horizontales (Tragaluces)	6	Unidad	\$ 1,000.00	\$ 6,000.00
4.17	Trabajos de Herrería	6	Unidad	\$ 1,500.00	\$ 9,000.00
4.18	Instalación de Loza Sanitaria	6	Unidad	\$ 2,000.00	\$ 12,000.00
4.19	Aplicación de Pintura	6	Unidad	\$ 2,000.00	\$ 12,000.00
4.20	Jardinización	6	Unidad	\$ 2,000.00	\$ 12,000.00
4.21	Limpieza Final	6	Unidad	\$ 1,000.00	\$ 6,000.00
ÁREAS COMUNES					
5.01	Piscina	1	Unidad	\$ 35,000.00	\$ 35,000.00
5.02	Sauna	2	Unidad	\$ 2,000.00	\$ 4,000.00
5.03	Muebles Fijos	1	Global	\$ 3,000.00	\$ 3,000.00
MOBILIARIO Y EQUIPO					
6.01	Mobiliario	6	Unidad	\$ 10,000.00	\$ 60,000.00
6.02	Equipo	6	Unidad	\$ 8,000.00	\$ 48,000.00
ADMINISTRACIÓN					
7.01	Marketing	1	Global	\$ 4,000.00	\$ 4,000.00
7.02	Servicios	1	Unidad	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00
7.03	Mantenimiento y Reparaciones	1	Global	\$ 1,000.00	\$ 1,000.00
7.04	Trasporte y Logística	1	Global	\$ 500.00	\$ 500.00
7.05	Gastos Legales	1	Global	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00
7.06	Licencia	1	Global	\$ 5,000.00	\$ 5,000.00
7.07	Impuestos	1	Global	\$ 5,000.00	\$ 5,000.00
TOTAL GLOBAL (ESTIMADO)					\$ 1,900,100.00

Fuente: Elaboración Propia, 2026

+ FLUJO DE EFECTIVO

-Tabla 46 – Cash Flow Año 1

Cash Flow	
Mes 1	\$ 61,000.00
Mes 2	\$ 84,000.00
Mes 3	\$ 127,000.00
Mes 4	\$ 107,000.00
Mes 5	\$ 81,000.00
Mes 6	\$ 125,000.00
Mes 7	\$ 93,000.00
Mes 8	\$ 136,000.00
Mes 9	\$ 119,000.00
Mes 10	\$ 81,000.00
Mes 11	\$ 113,000.00
Mes 12	\$ 110,000.00
Total	\$ 1,237,000.00

Fuente: Elaboración Propia, 2026

-Tabla 47– Cash Flow Año 2

Cash Flow	
Mes 13	\$ 84,000.00
Mes 14	\$ 110,000.00
Mes 15	\$ 99,000.00
Mes 16	\$ 133,000.00
Mes 17	\$ 107,000.00
Mes 18	\$ 130,100.00
Total	\$ 663,100.00

Fuente: Elaboración Propia, 2026

+ RETORNO DEL PROYECTO

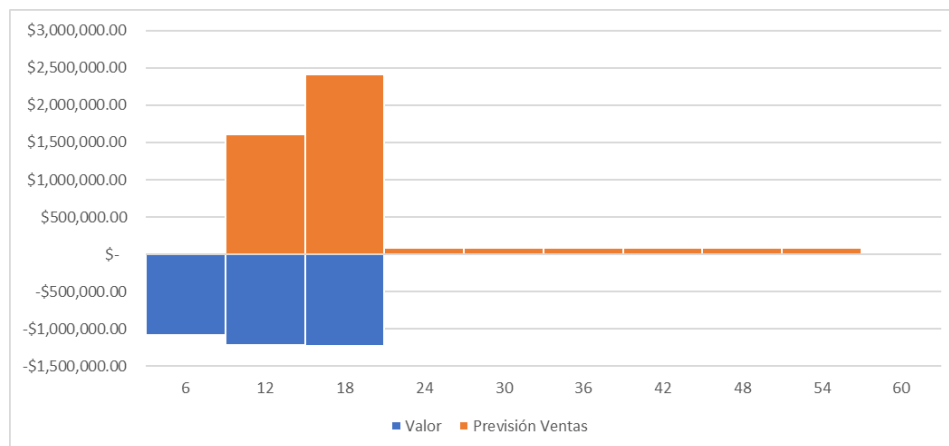
El periodo de inversión es una herramienta que permite realizar un cálculo de retorno al momento de realizar la inversión. Este es un indicador que mide la liquidez del proyecto y el riesgo a anticipar en un corto plazo. En base a la siguiente tabla se determina el Flujo Neto de Efectivo

-Tabla 48 -Flujo Neto de Efectivo

FLUJO NETO DE EFECTIVO		
Meses	Inversión	Previsión Ventas
6	-\$ 1,084,378.08	\$ -
12	-\$ 1,210,296.79	\$ 1,606,464.29
18	-\$ 1,222,959.00	\$ 2,409,696.43
24	-\$ 2,214.29	\$ 88,217.14
30	-\$ 2,214.29	\$ 88,217.14
36	-\$ 2,214.29	\$ 88,217.14
42	-\$ 2,214.29	\$ 88,217.14
48	-\$ 2,214.29	\$ 88,217.14
54	-\$ 2,214.29	\$ 88,217.14
60	-\$ 2,214.29	\$ 88,217.14

Fuente: Elaboración Propia, 2023

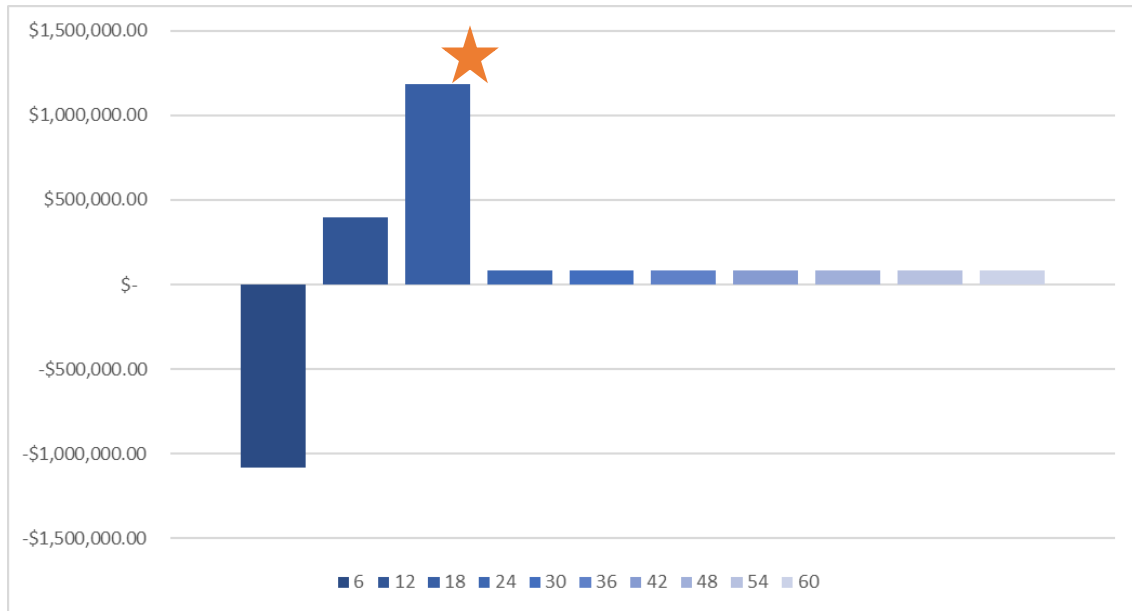
-Figura 27 -Flujo Neto de Efectivo



Fuente: Elaboración Propia, 2023

Con base a las tablas anteriores se observa el Flujo Neto de Efectivo, mediante tal información se permite realizar la siguiente grafica de Retorno de Inversión. Se puede apreciar en la siguiente tabla que se recupera la inversión en 1.42 periodos, siendo equivalente a 1 año y 5 meses para recuperar la inversión inicial.

-Figura 28 -Retorno del Proyecto



Fuente: Elaboración Propia, 2023

+ ESTADO DE RESULTADOS

-Tabla 49 – Impuesto Al Valor Agregado

Estado de Resultados					
IVA Débito					
Año	Venta		Base	IVA Débito	Total
1	\$	2,700,000.00	\$ 2,410,714.29	\$ 289,285.71	\$ 672,589.29
2	\$	1,282,500.00	\$ 1,145,089.29	\$ 137,410.71	
3	\$	765,000.00	\$ 683,035.71	\$ 81,964.29	
4	\$	765,000.00	\$ 683,035.71	\$ 81,964.29	
5	\$	765,000.00	\$ 683,035.71	\$ 81,964.29	
IVA Crédito					
Año	Compras		Base	IVA Crédito	Total
1	\$	2,136,000.00	\$ 1,907,142.86	\$ 228,857.14	\$ 354,273.21
2	\$	1,146,550.00	\$ 1,023,705.36	\$ 122,844.64	
3	\$	8,000.00	\$ 7,142.86	\$ 857.14	
4	\$	8,000.00	\$ 7,142.86	\$ 857.14	
5	\$	8,000.00	\$ 7,142.86	\$ 857.14	
IVA a Pagar					
Año	IVA Débito		IVA Crédito	IVA Crédito	Total
1	\$	289,285.71	\$ 228,857.14	\$ 60,428.57	\$ 318,316.07
2	\$	137,410.71	\$ 122,844.64	\$ 14,566.07	
3	\$	81,964.29	\$ 857.14	\$ 81,107.14	
4	\$	81,964.29	\$ 857.14	\$ 81,107.14	
5	\$	81,964.29	\$ 857.14	\$ 81,107.14	

Fuente: Elaboración Propia, 2023

-Tabla 50 – Impuesto Sobre La Renta

ISR					
Año	Venta	Base	(-) Base Fija *Equivalente a Q30,000.00	Base para Excedente	Total
1	\$ 2,700,000.00	\$ 2,410,714.29	\$ 3,846.15	\$ 2,406,868.13	\$ 5,585,679.95
2	\$ 1,282,500.00	\$ 1,145,089.29	\$ 3,846.15	\$ 1,141,243.13	
3	\$ 765,000.00	\$ 683,035.71	\$ 3,846.15	\$ 679,189.56	
4	\$ 765,000.00	\$ 683,035.71	\$ 3,846.15	\$ 679,189.56	
5	\$ 765,000.00	\$ 683,035.71	\$ 3,846.15	\$ 679,189.56	

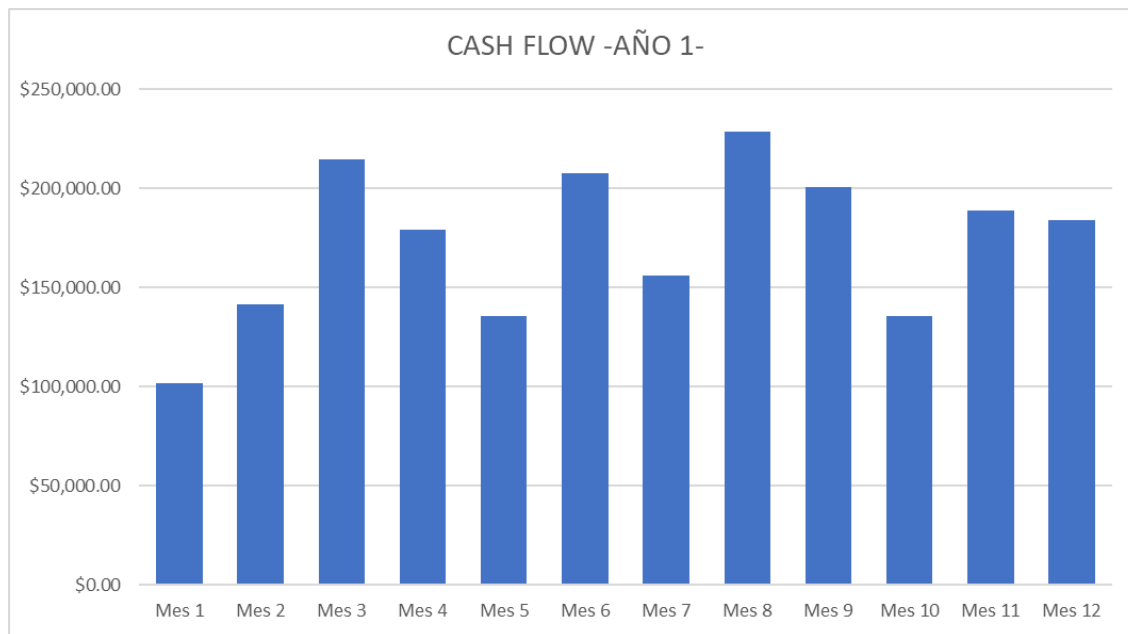
ISR					
Año	ISR Fijo 5%	ISR Excedente 7%	ISR Total		Total
1	\$ 192.31	\$ 168,480.77	\$ 168,673.08		\$ 391,959.13
2	\$ 192.31	\$ 79,887.02	\$ 80,079.33		
3	\$ 192.31	\$ 47,543.27	\$ 47,735.58		
4	\$ 192.31	\$ 47,543.27	\$ 47,735.58		
5	\$ 192.31	\$ 47,543.27	\$ 47,735.58		

Fuente: Elaboración Propia, 2023

+ ESTIMACIONES DE PAGO

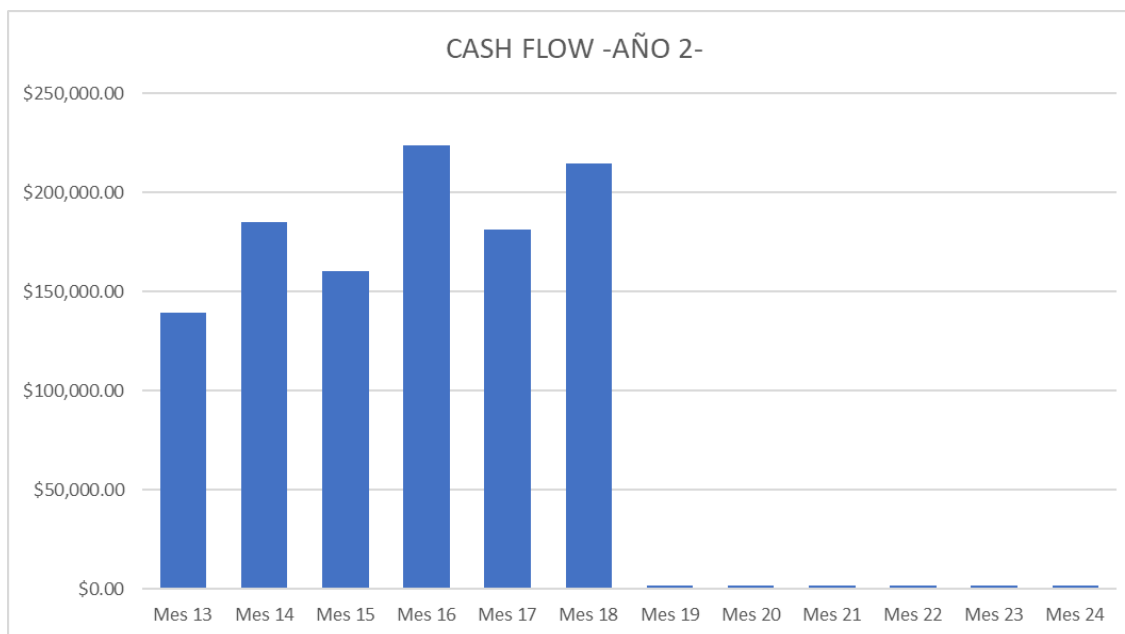
Mediante estas estimaciones de pago se tendrá un mejor control en el presupuesto de Concept Villa. Conociendo el monto que se deberá de aportar mensualmente, midiendo los avances del proyecto conforme a los desembolsos y estimaciones de pago. A continuación, se presentan dos graficas de cómo serán las mismas.

-Figura 29 – Cash Flow -Año 1-



Fuente: Elaboración Propia, 2023

-Figura 30 – Cash Flow -Año 2-



Fuente: Elaboración Propia, 2023

DISEÑO DE LA ESTRATEGIA DE LA VERIFICACIÓN DE LA CALIDAD DEL PROYECTO

+ LISTA DE VERIFICACIÓN

El complejo deberá de cumplir con listas de verificación que permita mantener los niveles de calidad y los trabajos a realizar. Se mantendrán los procesos adecuados y establecidos para todo el personal administrativo, contratistas, proveedores, entre otros.

Mediante estas listas de verificación se deberán de organizar las tareas para verificar los avances y tener un mejor control de estas. Se contará listas de verificación para las siguientes tareas:

- + Supervisión de Villas
- + Compra de Materiales
- + Entrega de Productos
- + Ingreso y Egreso de Herramientas o equipo a obra
- + Verificación de Causas por defectos

+ ANÁLISIS DE PRECEDENTES

Esta información forma una serie de procesos que permite relacional el proyecto completo. Se obtiene información de los involucrados en la ejecución, que tengan responsabilidades y obligaciones dentro de la ejecución. Estos precedentes pueden ser constructivos o de planificación, ya que gracias a estos precedentes será posible anticiparse en la toma de decisiones de todo el proyecto.

- + Plan de acción por contratiempos
- + Ampliación de licencia
- + Cálculo de costos por catástrofes
- + Incremento de costo en materiales y mano de obra
- + Repuestos y mantenimiento de equipo
- + Costos de Fletes
- + Modificaciones en villas

+ SELECCIÓN DE CONTRATISTAS Y SUS CALIDADES

El proceso de selección de los contratistas conlleva una serie de criterios que permitirán tener la mayor información para la toma de decisiones. Es necesario conocer el proyecto a desarrollar, ubicación, dimensiones y tiempo de ejecución. Al tener claros estos aspectos principales se puede determinar los siguientes aspectos:

- + Tamaño del proyecto
- + Cantidad de contratistas a participar
- + Duración de contratos
- + Actividades para contratar
- + Niveles de riesgos de contratistas

Es necesario determinar los controles y requisitos durante la planificación o ejecución del proyecto. Conociendo de mejor manera los diferentes elementos para clasificar a los contratistas dependiendo de las actividades que deban de realizar, contemplando el nivel de riesgo, responsabilidad y tiempo.

-Tabla 51 – Nivel de Responsabilidad

CATEGORÍA	TIEMPO	RANGO DE PRECIO
TIPO 1	3 meses o +	\$\$\$\$
TIPO 2	1 a 3 meses	\$\$\$
TIPO 3	1 a 4 semanas	\$\$

Fuente: Elaboración Propia, 2023

La selección de contratistas tiene como objetivo determinar entre los candidatos las mejores aptitudes y capacidades para ejecutar los diferentes contratos. Conociendo las necesidades del proyecto y conociendo las características de los contratistas, será necesario comparar las opciones y así contratar la propuesta que mejor se adapte a las necesidades.

+ SUPERVISIÓN DEL PROYECTO Y SUS INSTRUMENTOS

La supervisión del proyecto se llevará a cabo por medio de profesionales en el área de construcción, siendo un arquitecto/a o ingeniero/a civil la persona responsable de la toma de decisiones constructivas durante la ejecución. Esta persona será la encargada de realizar un trabajo colaborativo y de comunicación eficaz entre los interesados internos y externos del proyecto.

Por medio de diversos métodos se realizará la adecuada supervisión y seguimiento del proyecto. Entre las herramientas de control y seguimiento se utilizarán las siguientes herramientas.

- + AutoCAD
- + Revit
- + Project Manager
- + Notion
- + Bitácoras
- + Acta de Reunión

+ SUPERVISIÓN DEL PROYECTO Y SUS INSTRUMENTOS

La supervisión del proyecto se llevará a cabo por medio de profesionales en el área de construcción, siendo un arquitecto/a o ingeniero/a civil la persona responsable de la toma de decisiones constructivas durante la ejecución. Esta persona será la encargada de realizar un trabajo colaborativo y de comunicación eficaz entre los interesados internos y externos del proyecto.

Por medio de diversos métodos se realizará la adecuada supervisión y seguimiento del proyecto. Entre las herramientas de control y seguimiento se utilizarán las siguientes herramientas.

- + AutoCAD
- + Revit
- + Project Manager
- + Notion
- + Bitácoras
- + Acta de Reunión

DISEÑO DE LA ESTRATEGIA DE LA EVALUACIÓN DE RIESGOS
DEL PROYECTO

+ MAPA DE RIESGOS OPERATIVOS Y RIESGO FINANCIEROS

-Tabla 52 – Mapa de Riesgos Operativos.

MAPA DE RIESGOS					
No.	Riesgo Operativo	Causa	Nivel de Riesgo	Probabilidad de Riesgo	Controles
1	Retrasos por falta de materiales o trabajadores capacitados.	Poca producción o distribución de materiales para el departamento donde se encuentra el proyecto.	Medio	Medio	Solicitud de materiales con prevención y anticipación para no detener los levantados del proyecto.
2	Deficiente seguridad en obra causando lesiones o daños a terceros.	Falta de controles industriales lo que provoca que existan accidentes dentro de la obra y no permitan avanzar.	Alto	Medio	Capacitaciones para la correcta implementación del equipo de seguridad en todo momento.
3	Falta de coordinación entre contratistas.	Ya que todas las actividades son subcontratadas sera necesario mantener una adecuada comunicación dentro del proyecto.	Medio	Bajo	Promover reuniones semanales o quincenales para la coordinación de los contratistas que esten ejecutando el proyecto en ese momento.
4	Cambios en requisitos legales y regulatorios.	La falta en el cumplimiento de las regulaciones en las leyes y regulaciones para realizar las construcciones conforme a reglamento.	Medio	Bajo	Garantizar con anticipación que se tengan todos los permisos y autorizaciones necesarias previas a iniciar los trabajos.
5	Condiciones climáticas adversas.	La ciudad de Antigua Guatemala se encuentra expuesta a inundaciones, terremotos y otros desastres naturales.	Bajo	Bajo	Realizar evaluaciones de riesgo para identificar amenazas en el sector inmediato del proyecto, estableciendo planes de respuesta.
6	Incumplimiento de los plazos de entrega de los proveedores.	Falta de coordinación en las fechas establecidas basadas en el cronograma de ejecución.	Alto	Medio	Realizar reuniones semanales para ver avances de obra en base a tiempos para tomar decisiones durante la ejecución.
7	Problema de transporte	Dificultad para todos los trabajadores con respecto a la movilidad ya que viven en lugares restringidos y limitados.	Medio	Bajo	Facilitar un medio de transporte que permita realizar circuitos de movilización para el personal.
8	Demoras en los pagos de los contratistas y subcontratistas.	Incapacidad para los fondos suficientes por falta de planificación financiera en el plazo establecido.	Medio	Bajo	Tener un presupuesto realistay plan de financiamiento a largo plazo, monitoreando gastos para reducir costos adicionales.
9	Falta de personal operativo que retrasen el cronograma de ejecución.	Mano de obra poco calificada genera accidentes tanto para los trabajadores como para la obra.	Alto	Medio	Identificar los tipos de trabajadores, teniendo personal capacitado y apto para el trabajo que desarrollaran.
10	Calidad de los materiales constructivos	Falta de control de calidad por parte de los proveedores de materiales.	Medio	Bajo	Establecer estandares de calidad claros para cada material, supervisar los materiales llevando a cabo pruebas y analisis de laboratorios.

Fuente: Elaboración Propia, 2023

-Tabla 53- Mapa de Riesgos Financieros

MAPA DE RIESGOS								
No.	Riesgo Financieros		Causa	Nivel de Riesgo	Probabilidad de Riesgo	Controles		
1	Costos más elevados debido a la inflación		La depreciación del costo de la moneda internacional (Dollar) puede fluctuar en cualquier momento afectando el proyecto.	Alto	Medio	Elaboración de plan de contingencia para un mejor control en los materiales importados y los servicios nacionales.		
2	Incumplimiento de pagos a proveedores.		La falta de pagos genera dificultades tanto en los proveedores como en el proyecto restringiendo los avances.			Alto	Medio	Establecer procedimientos adecuados para facturación y seguimientos de pagos para garantizar el buen manejo de recursos.
3	Gastos imprevistos dentro de la construcción		Los imprevistos aumentan el presupuesto de gran manera, afectando el proyecto y el financiamiento que ya esta estipulado.			Alto	Medio	Seguimiento a los imprevistos existentes semanalmente, llevando un control de imprevistos donde ambas partes firmen de aceptación.
4	Cambio en las tasas de interés afectando el financiamiento		La variabilidad de las tasas afecta los costos de financiamiento dentro del proyecto, restando la factibilidad y limitando el desarrollo.	Medio	Bajo	Desarrollar un plan de financiamiento a largo plazo con tasas fijas para la exposición de riesgos.		
5	Costos de mantenimiento y reparación		Por falta de mantenimiento adecuado las villas perderan calidad y exclusividad.	Bajo		Bajo	El mantenimiento del proyecto debera de ser preventivo para conservar la calidad de los acabados del proyecto.	
6	Extensión de licencias y permisos de construcción		El tiempo autorizado para el desarrollo del proyecto es menor al tiempo estipulado para la finalización del mismo.	Medio	Medio	Será necesario tramitar los permisos necesarios de ampliación con anticipación para nos restringir el avance de la obra.		
7	Variaciones en el costos de materiales		La escasez de los materiales de construcción y el aumento de los precios afectan la rentabilidad del proyecto.	Alto		Medio	Establecer contratos a largo plazo con proveedores que cuenten con un inventario adecuado de materiales, teniendo un analisis de costos y precios del mercado.	
8	Problemas en venta o renta de cada villa generando flujo de caja insuficiente		La falta de interes en el mercado objetivo para la compra de las villas debido a preferencias en renta y no en la venta.	Medio	Medio	Evaluación constante del mercado objetivo, contemplando y analizando datos financieros para conocer el momento ideal para la venta.		
10	Problema de financiamiento		La falta o regulación del financiamiento propuesto crea retrasos en la planificación debido a los desembolsos programados y estipulados.	Alto	Bajo	Planificar adecuadamente el presupuesto, acordando acuerdos de financiamientos adecuados y estbalecer seguimientos de flujo de caja.		

Fuente: Elaboración Propia, 2023

DISEÑO DE LA ESTRATEGIA DE INTEGRACIÓN Y CIERRE DEL PROYECTO

Este paso durante la etapa final del proyecto es de suma importancia, debido a la gestión de este. Esta parte es para dar por concluido el mismo y tener un adecuado control en la gestión de los trabajos desarrollados durante toda la gestión.

+ CONTROL DE CAMBIOS

El control de cambios del proyecto se debe de tener un control desde el inicio del proyecto hasta la finalización, debido a la importancia de los cambios establecidos. Por medio de este control se pueden evaluar los cambios y solicitudes de aprobación, rechazar los cambios o aplazarlos, para un control adecuado dentro del proyecto.

Para todo cambio es necesario llevar un control que permita conocer el motivo de este, una mejora en los procesos, mayor efectividad, eficiencia de tiempo o errores en diseño, modificaciones en tiempos de ejecución, entre otros aspectos que repercutan un cambio en el proyecto.

La función principal del control de cambios es evaluar el alcance que se tiene al aplicar los cambios, prever que impacto tiene dentro del cronograma de ejecución y los costos del proyecto.

Concept Villa 28		
ORDEN DE CAMBIO	Fecha	___/___/___

Project Manager	Arq. Julio Rodrigo Gil López	Contrato No.	
Contratista		Hoja No.	
Contrato No.		Codigo	
Asunto		Etapas	

No.	RENLÓN DE CONTRATO ORIGINAL	COSTO
1		
2		
3		
4		
5		

No.	RENLÓN DE CONTRATO A MODIFICAR	COSTO
1		
2		
3		
4		
5		

Justificación y Descripción del Cambio

+ CIERRES DE CONTRATOS, FINIQUITOS

El cierre de todos los contratos y entrega de finiquitos depende de la finalización del proyecto. Para este cierre será necesario realizar una inspección analizando todos los trabajos realizados por cada contratista, garantizando la satisfacción y la calidad de cada proceso.

Concept Villa 28	
DOCUMENTO DE LIQUIDACIÓN Y FINIQUITO	FINIQUITO NO.

Mediante este documento, se expresa el agradecimiento por el trabajo realizado en el proyecto de construcción “Concept Villa” que se llevó a cabo en la ciudad de La Antigua Guatemala entre _____ y _____ del 20___. Se le informa que su intervención en el proyecto ha concluido. Hacemos de su conocimiento que se ha completado satisfactoriamente el trabajo asignado durante el proyecto, el cual ha sido fundamental para su éxito. Apreciamos su dedicación y esfuerzo en el desempeño de sus tareas, así como su contribución en la consecución de los objetivos del proyecto.

De acuerdo con lo establecido en su contrato laboral y las disposiciones legales vigentes, le informamos que se les ha liquidado el saldo pendiente correspondiente a los trabajos realizados en base al Contrato No. _____. La suma total de \$_____,
(_____)

El monto total para liquidar incluye los siguientes conceptos:

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____

Así mismo le informamos que se le entregará un finiquito, el cual certifica la liquidación de su relación laboral con la empresa en el marco del proyecto. Este se entregará en la fecha acordada una vez se haya verificado y confirmado los pagos correspondientes.

DPI: _____

Julio Rodrigo Gil López
DPI: _____

1.6. ESTRATEGIAS DE MERCADEO DEL PROYECTO

CARTERA DE PRODUCTOS Y PROPUESTA DE VALOR

Se ofrecen amplias y lujosas villas dentro de la ciudad de La Antigua Guatemala, diseñada para satisfacer a los viajeros y huéspedes más exigentes. Cada villa cuenta con un espacio privado de sala, comedor y cocina completamente equipada, dormitorios agradables con servicios sanitarios. Todas cuentan con espacios accesibles a una piscina y saunas en común.

Este concepto es funcional para parejas, familias o amigos que deseen escaparse para vivir una experiencia única en la ciudad colonial, teniendo un verdadero estilo de vida digno. De igual manera se cuentan con servicios extras que permitirán hacer cada estadía una experiencia única y personalizada. Desde servicios de limpieza, catering, lavandería, tours guiados, transporte, servicios de restaurantes mediante alianzas con empresas locales y nacionales.

El complejo de villas ofrece una experiencia en alojamiento única y exclusiva. Teniendo acceso a un servicio de la más alta calidad y una atención personalizada por parte del equipo de atención al cliente. Se podrá disfrutar de tranquilidad, privacidad y calidad en cada una de las villas, rodeado de un entorno de belleza natural entre otras propuestas de valor como:

- + Villas exclusivas
- + Servicios personalizados
- + Privacidad y Tranquilidad
- + Diseño y Confort
- + Entorno Natural
- + Servicios Complementarios.

APLICAR METODOLOGÍA CANVAS

Concept Villa
MODELO CANVAS

SOCIOS CLAVE	ACTIVIDADES CLAVE	PROPUESTA DE VALOR	RELACIÓN CON CLIENTES	SEGMENTO DE CLIENTES
Inversionistas que permiten que todas las actividades se realicen de manera fluida en base a los fondos requeridos. Agencias de viaje que nos permitan ofrecer al turista extranjero vivir una experiencia donde Antigua se convierta en el punto de partida y se pueda visitar todo el país. Colaboración con Restaurantes del sector para ofrecer el servicio de Catering dentro de las instalaciones permitiendo tener un lugar más privado para el servicio.	Construcción de complejo de Villas que permitan reducir la carencia de espacios habitacionales en Antigua Guatemala. Servicio al cliente personalizado por villa, que permitirá contar con las mejores experiencias en cada parte de las instalaciones. Adecuado manejo de marketing en las redes sociales y en medios complementarios para garantizar la aceptación del concepto de villas	Hospedaje acompañado de una serie de servicios exclusivos que permitirán al usuario valorar la experiencia que está teniendo. Servicios personalizados desde inicio a fin. Contando con un trato único e inigualable dentro de todos los servicios. Comodidad gracias a su cercanía al casco histórico de la ciudad colonial, permitiendo que los usuarios puedan caminar hasta diferentes experiencias.	Atención personalizada para cada villa, creando experiencias únicas e inigualables dentro de todos los servicios. Host encargado de la comunicación directa con los usuarios de las villas para garantizar el adecuado trato y servicio en cualquiera de las amenidades.	Personas retiradas que deseen una vivienda vacacional con los estándares más altos de calidad dentro del casco de La Antigua Guatemala. Turismo Internacional que deseen conocer la ciudad colonial y que esta se convierta en un punto de partida para visitar toda Guatemala. Turismo Nacional que desee visitar la Antigua Guatemala, deseando hospedarse en un lugar con más comodidades y privilegios que un hotel.
RECURSOS CLAVE		Villas exclusivas de alto nivel, con los estándares más altos y con los servicios personalizados para todo tipo de usuarios.	CANALES	
Personal capacitado para la realización de las tareas diarias del complejo habitacional, pudiendo atender a todos los usuarios. Mantenimiento constante garantizando que cada villa contara siempre con un estado optimo e impecable. Flujo constante de efectivo debido a la renta de villas y servicios.			Para la venta de estas se podrá hacer por medio de Century 21 Fine Homes, RE/MAX Premium, entre otros. Por medio de las diferentes plataformas como Airbnb o Utopía Boutique se podrán hacer reservaciones para rentar las unidades. Complementario a estos canales se considera de igual manera las redes sociales como Facebook, Instagram, TikTok, entre otras.	
ESTRUCTURA DE COSTES		FUENTE DE INGRESOS		
Costes Fijos como salarios de personal de mantenimiento, servicios, agua, luz, internet, gasolina, gas, entre otros. Costes Variables como alzas en servicios, outsourcing, mantenimientos, Servicios complementarios como catering y tours dentro de los servicios establecidos. Se debe de contemplar compra de ingredientes para poder contar con lo necesario para ofrecer el servicio.		Por medio de la venta de varias villas se recuperar un porcentaje considerable de los gastos establecidos en el proyecto. La renta de las villas que no fueron destinadas a la renta será un ingreso constante. Otra fuente de ingreso será por medio de los servicios establecidos dentro de las villas. El transporte para los usuarios, catering, tours, servicios de lavandería, entre otros servicios, permitirán la generación de ingresos.		

Fuente: Elaboración Propia, 2023

ESTRATEGIA DE PRECIOS

Al terminar la construcción de las villas, será necesario que estas lleguen lo más pronto posible a los clientes. Es por tal motivo que es necesario fijar los precios necesarios y adecuados para el producto. Se debe de contar con una estrategia de precios adecuados para establecer y calcular el precio de venta y alquiler de cada villa y servicios.

Es importante considerar los precios mediante un mínimo y un máximo. Conocer el valor mínimo será necesario para poder recuperar la inversión en las villas, al igual que el valor máximo permitirá conocer el rango más alto permitido para establecer el precio de nuestro mercado objetivo.

La demanda y duración son aspectos de importancia en la venta y renta de las villas, existen temporadas altas y bajas en la Antigua Guatemala. Durante la temporada alta los precios pueden elevarse de gran manera debido a la demanda de estancias en la ciudad colonial.

Es necesario establecer la utilidad de los servicios, la calidad y las características de la oferta de productos y servicios. Acompañado de esta información será necesario conocer la oferta de la competencia. Comprender que los clientes están expuestos a diversas opciones de las cuales elegirán las más valiosas e importantes dentro de las ofertas disponibles.

+ ESTRATEGIA DIFERENCIAL

Durante temporadas bajas dentro de la ciudad de Antigua Guatemala se tendrá una estrategia diferencial. Por medio de la cual permitirá llegar a diferentes consumidores teniendo campañas de atracción con precios con descuentos, con beneficios o como paquetes y promociones. Se trabajarán precios anzuelo durante los primeros meses de introducción, estos precios permiten atraer a los clientes con un precio medio mientras los servicios y complementos de la villa serán costos adicionales.

+ ESTRATEGIA DE PRECIOS EN RELACIÓN CON LA COMPETENCIA

Es importante conocer los precios de que se maneja dentro de la competencia, por medio de ellos sabremos si el precio por villa es alto o bajo según los servicios que ofrecen. En la siguiente tabla podremos analizar los precios de diferentes villas exclusivas en la Antigua Guatemala.

-Tabla 54- Precios Disponibles en el Mercado / Venta

VILLA	PRECIO VENTA
LUXURY VILLA ANTIGUA G.	\$200,000.00
LAS MACADAMIAS	\$255,471.00
REAL DE SANTIAGO	\$249,000.00
CONCEPT VILLA	\$850,000.00

Fuente: Elaboración Propia, 2023

-Tabla 55- Precios Disponibles en el Mercado / Renta

UNIDAD HABITACIONAL	PRECIO / NOCHE
LUXURY VILLA ANTIGUA G.	\$125.00
LAS MACADAMIAS	\$139.00
VILLA BOHKE	\$326.00
TU HAUS	\$762.50
VILLA SANTA ANA-	\$137.00
CONCEPT VILLA	\$800.00

Fuente: Elaboración Propia, 2023

Los precios de venta y renta son mayores comparados a la competencia debido a los estándares de calidad que Concept Villa cuenta. El aspecto diferenciador de las villas con la competencia es el amueblamiento de las unidades al igual que la decoración y experiencias que se tienen dentro de cada villa. Los servicios ofrecidos por las villas son un extra importante que los clientes deben de tomar en cuenta y se debe de resaltar durante toda la estrategia de mercadeo. Diferenciando desde el marketing a la competencia.

PREVISIONES DE VENTAS

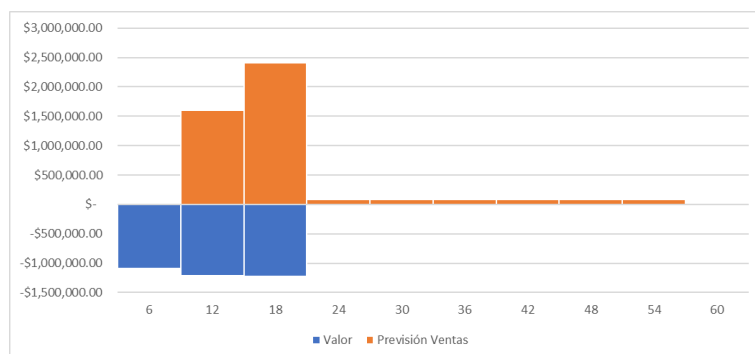
Se debe de calcular la demanda de ventas con base a una previsión en ventas que consiste en tomar el historial de una empresa para la elaboración de un pronóstico a futuro. Por medio del pronóstico de ventas se determinará un objetivo de venta.

-Tabla 56 – Flujo Neto de Efectivo / Previsión de Ventas

FLUJO NETO DE EFECTIVO		
Meses	Inversión	Previsión Ventas
6	-\$ 1,084,378.08	\$ -
12	-\$ 1,210,296.79	\$ 1,606,464.29
18	-\$ 1,222,959.00	\$ 2,409,696.43
24	-\$ 2,214.29	\$ 88,217.14
30	-\$ 2,214.29	\$ 88,217.14
36	-\$ 2,214.29	\$ 88,217.14
42	-\$ 2,214.29	\$ 88,217.14
48	-\$ 2,214.29	\$ 88,217.14
54	-\$ 2,214.29	\$ 88,217.14
60	-\$ 2,214.29	\$ 88,217.14

Fuente: Elaboración Propia, 2023

-Figura 31- Previsión de Ventas



Fuente: Elaboración Propia, 2023

ESTRATEGIA DE DISTRIBUCIÓN

Para una adecuada distribución de la estrategia de mercadeo, será necesario contar con diversos medios como canales y sistemas, por medio de los cuales se tendrán diversos alcances al mercado objetivo.

La estrategia principal de distribución será por medio de reservas directas en las plataformas especializadas de renta y venta. Al estar establecidos en plataformas como Airbnb, Booking y Utopia Botique, que son aplicaciones diseñadas directamente para la renta de propiedades.

Para la venta de estas se cuenta con Century 21 Fine Homes y RE/MAX Premium, por medio de estas plataformas se podrá contar con un mercado objetivo más claro y específico que se encuentre interesado en las unidades habitacionales que Concept Villa tiene para ofrecer.

Acompañando las plataformas principales es importante apoyar la estrategia de distribución por medio de redes sociales, Facebook, Instagram, Tik Tok, entre otras para alcanzar una mayor cantidad de usuarios que estén interesados en los servicios.

Por medio de estas plataformas se podrá tener un contacto directo con los usuarios, al público en general, ofreciendo una experiencia de compra y renta fácil y conveniente. Se debe de aumentar la visibilidad de las villas, apoyando con imágenes, descripciones detalladas de cada villa y cada servicio, procesos de reserva, pago seguro, etc.

Una segunda estrategia de distribución será por medio de alianzas con empresas locales, como agencias de viaje, restaurantes, tiendas o spas que permitan una asociación, creando paquetes completos que incluyan dentro de su servicio hospedaje en la ciudad colonial de Antigua Guatemala.

Será necesario establecer una relación cercana con estas empresas y ofrecer incentivos para promover las unidades habitacionales que se tiene para ofrecer, dentro de estos incentivos se puede mencionar descuentos exclusivos para clientes, excursiones personalizadas, tiempos de comida o servicios que creen un estilo de vida dentro de Antigua Guatemala o en los centros turísticos cercanos. Para contar con una buena alianza será necesarios contar con comisiones por ventas y servicios.

ESTRATEGIA DE COMUNICACIÓN

Estas son algunas de las estrategias de comunicación que se podrán implementar en la comercialización de las unidades habitacionales en Concept Villa. La utilización de publicidad en medios digitales es una estrategia de comunicación efectiva para promocionar las villas dentro de La Antigua Guatemala.

Se pueden utilizar plataformas publicitarias como Google Ads o Facebook Ads que nos permitirán llegar a una audiencia específica interesada en el turismo y los bienes raíces dentro de la región. Por medio de la publicidad en internet se aumentará el tráfico en las plataformas principales promocionando ofertas exclusivas y descuentos que resulten de interés al usuario.

Por medio de redes sociales como Facebook, Instagram, Tik Tok se podrá promocionar las villas, acompañadas de fotos y videos que permitan mostrar los aspectos interesantes e impresionantes de cada una de las villas, acompañadas de los servicios y características que acompañan la experiencia de un estilo de vida en la ciudad colonial de La Antigua Guatemala. Un aspecto importante para considerar de las redes sociales es que se tendrá oportunidad de responder preguntas a los clientes y generar interacción con los usuarios.

Utilizando los medios de comunicación de redes sociales también será necesario apoyar esta interacción por medio de un marketing de influencers. Los influencers se han vuelto populares en los últimos años y podrá ser una excelente forma de promocionar las villas. Será necesario contactar a influencers locales y nacionales que tengan una audiencia relevante para el proyecto, ofreciendo una estadía dentro de las villas a cambio de promoción en sus redes sociales. Esto permitirá aumentar y atraer mayor cantidad de visitas, mejorando la visibilidad del proyecto hacia un público más amplio.

PRESUPUESTO DE MARKETING

Para la elaboración de este presupuesto de marketing estimado tomando en cuenta las estrategias de comunicación y distribución que se han mencionado anteriormente. Es importante mencionar que los costos pueden variar dependiendo de la duración y frecuencia de la campaña de marketing.

-Tabla 57 – Presupuesto Estimado de Marketing

PRESUPUESTO ESTIMADO MARKETING	
COMPLEJO RESIDENCIAL VILLA 28	
DESCRIPCIÓN	PRECIO UNITARIO
MARKETING	
7.01 Reservas en Línea	\$2,000.00
7.02 Asociación con Empresas Locales	\$3,000.00
7.03 Plataformas de Reserva en Línea	\$4,000.00
7.04 Transporte Privado para Usuarios	\$1,500.00
7.05 Publicidad en Google Ads	\$3,000.00
7.06 Redes Sociales	\$2,500.00
7.07 Marketing de Influencers	\$4,000.00
7.08 Investigación de Mercado	\$3,500.00
7.09 Seguimiento y Evaluación	\$1,500.00
TOTAL GLOBAL (ESTIMADO)	\$25,000.00

Fuente: Elaboración Propia, 2023

Este presupuesto es una estimación de costos por marketing ya que los costos pueden varias dependiendo de la ubicación y el tamaño de las campañas de marketing. Se debe de incluir un margen de error para cualquier imprevisto o gasto adicional que pueda surgir.

CONCLUSIONES

- + El modelo de negocios propuestos para el complejo habitacional tipo villa en el municipio de La Antigua Guatemala busca atender la demanda de viviendas, ofreciendo instalaciones y servicios premium que garanticen la excelencia y calidad en la experiencia de cada alojamiento.
- + La venta y renta de las viviendas habitacionales tipo villa en estadías de corto, mediano y largo plazo, acompañadas de servicios complementarios son una estrategia adecuada para estimar un retorno de inversión adecuado a los objetivos trazados.

- + La implementación de un diseño tipo colonial en cada villa y en el complejo habitacional, el cual se encuentra regido por leyes y reglamentos de construcción específicos para la ciudad de Antigua Guatemala, garantiza experiencias únicas e inigualables para los usuarios, acompañados de sistemas constructivos sostenibles y tecnologías de última generación para proporcionar beneficios ambientales y económicos.
- + La gestión y desarrollo de un complejo habitacional en Antigua Guatemala con áreas recreativas en común, acompañados de servicios personalizados complementarios puede ser una inversión rentable y atractiva para los usuarios que buscan experiencias únicas y de alta calidad.

RECOMENDACIONES

- + Realizar un estudio de mercado más detallado para identificar los perfiles de usuarios potenciales, sus necesidades y preferencias, así como la demanda real a la de este tipo de alojamientos.
- + Diseñar y ofrecer servicios complementarios que se ajusten a las necesidades de los usuarios, como transporte, catering, lavandería, tours, entre otros.
- + Implementar tecnologías de última generación y sistemas constructivos sostenibles para el desarrollo del complejo habitacional, mejorando la calidad de los servicios ofrecidos y reducir costos operativos a largo plazo.
- + Establecer una estrategia de marketing efectiva para dar a conocer el complejo habitacional Concept Villa, aumentando la cantidad de usuarios potenciales a nivel local, nacional e internacional mediante acuerdos con empresas locales de turismo para su promoción.
- + Evaluar periódicamente la calidad de los servicios ofrecidos y la satisfacción de los usuarios para mejorar la experiencia de alojamiento, garantizando la fidelidad de los usuarios.
- + Contar con un equipo de trabajo calificado y capacitado en el área de inmobiliaria, administración de servicios turísticos y la gestión de negocios, garantizando la excelencia en la calidad de los servicios y la eficacia en la gestión del complejo habitacional.

BIBLIOGRAFÍA

BIBLIOGRAFÍA

- Annis, V. L. (1968). *La Arquitectura de la Antigua Guatemala 1543-1773*. Ciudad de Guatemala: Editorial Universitaria.
- Asamblea Nacional Constituyente / Congreso de la República de Guatemala. (1993). Constitución Política de la República de Guatemala. *Constitución Política de la República de Guatemala*. Guatemala: Diario de Centroamerica .
- CaminarMas.com. (24 de Octubre de 2019). *CaminarMas.com*. Obtenido de CaminarMas.com: «http://www.caminarmas.com/velocidad-estandar-al-caminar_189.html »
- Congreso de la República de Guatemala. (1969). Ley Protectora de la Ciudad de La Antigua Guatemala. Guatemala.
- Consejo Nacional Para La Atención de las Personas con Discapacidad, CONADI. (2012). *Manual Técnico de Accesibilidad Universal*. Guatemala: Instituto Guatemalteco de Turismo.
- Consejo Nacional para La Protección de La Antigua Guatemala. (9 de Agosto de 2016). Reglamento de Construcción e Intervención en la Ciudad de La Antigua Guatemala, Áreas Circundantes y Zonas de Influencia. La Antigua Guatemala.
- Coordinadora Nacional para la Reducción de Desastres. (2019). *Norma de Reducción de Desastres Número Dos -NRD2-*. Guatemala.
- IDOM. (2018). *Planificación de Ordenamiento Territorial, Conservación Patrimonial y Desarrollo Económico para el Departamento de Sacatepéquez*. Antigua Guatemala: Plan Regulador.
- Instituto Nacional de Estadística Guatemala. (2019). *Instituto Nacional de Estadística Guatemala*. Recuperado el 16 de Octubre de 2019, de «<https://www.censopoblacion.gt/> »
- Instituto Nacional de Estadística -INE-. (2019). *Resultados del XII Censo Nacional de Población y VII de Vivienda*. Guatemala: Instituto Nacional de Estadística Guatemala.

Magaña, J. M. (2011). *La Arquitectura Monumental de La Antigua Guatemala*. Bogotá, Colombia: APUNTES.

PRONACOM e IDOM. (Diciembre de 2018). Planificación de Ordenamiento Territorial, Conservación Patrimonial y Desarrollo Económico para el Departamento de Sacatepéquez, Herramienta de Gestión de Sitio Patrimonio Mundial - Plan Regulador. La Antigua Guatemala.

PRONACOM e IDOM. (2018). *Planificación de Ordenamiento Territorial, Conservación Patrimonial y Desarrollo Económico para el Departamento de Sacatepéquez, Reglamento PDM-OT La Antigua Guatemala*. La Antigua Guatemala.

PRONACOM e IDOM. (2018). *Planificación de Ordenamiento Territorial, Conservación Patrimonial y Desarrollo Económico para el Departamento de Sacatepéquez. Documento Técnico de Soporte: Plan de Desarrollo Municipal y Ordenamiento Territorial. Jocotenango*. Jocotenango.

Guatemala, 05 de mayo de 2025

Arquitecto
Sergio Francisco Castillo Bonini
Decano
Facultad de Arquitectura
Universidad de San Carlos de Guatemala

Señor Decano:

Atentamente, hago de su conocimiento he realizado la revisión de estilo del proyecto de graduación ***Propuesta de Negocio inmobiliario, para la Gestión y desarrollo de un complejo habitacional tipo Villa en el Municipio de La Antigua Guatemala, Sacatepéquez***, del arquitecto ***Julio Rodrigo Gil López*** de la Facultad de Arquitectura, carné universitario ***número: 201400928***, previamente a conferírsele el título de ***Maestro en Artes en Gerencia de Proyectos Arquitectónicos***.

Luego de las adecuaciones y correcciones que se consideraron pertinentes en el campo lingüístico, considero que el proyecto de graduación que se presenta cumple con la calidad técnica y científica requerida.

Al agradecer la atención que se sirva brindar a la presente, me suscribo respetuosamente,

Msc. Ldo. Alan Gabriel Mogollón Ortiz
Colegiado No. 31632



Msc. Ldo. Alan Gabriel Mogollón Ortiz
Colegiado No. 31632

"Propuesta de Negocio Inmobiliario, para la Gestión y Desarrollo de un Complejo Habitacional tipo Villa en el Municipio de La Antigua Guatemala, Sacatepéquez."

Proyecto de Graduación desarrollado por:



Julio Rodrigo Gil López

Asesorado por:



M.Sc. Arq. Omar Alexander Serrano De La Vega



M.A. Arq. Margie Mishelle Cardona Herrera



M.A. Arq. Maria Andrea Godínez Guevara

Imprímase:

"ID Y ENSEÑAD A TODOS"



Arq. Sergio Francisco Castillo Bonini
Decano