

FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA PRESTADORA DE
SERVICIOS INMOBILIARIOS “MI CASA INMOBILIARIA” EN EL MUNICIPIO DE
SAN ALBERTO - CESAR

LUZVEYS NIÑO ROMERO
YULEIMA RODRÍGUEZ CORREA

UNIVERSIDAD INDUSTRIAL DE SANTANDER
INSTITUTO DE PROYECCIÓN REGIONAL Y EDUCACIÓN A DISTANCIA
GESTIÓN EMPRESARIAL
BUCARAMAGNA
2021

FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA PRESTADORA DE
SERVICIOS INMOBILIARIOS “MI CASA INMOBILIARIA” EN EL MUNICIPIO DE
SAN ALBERTO - CESAR

LUZVEYS NIÑO ROMERO
YULEIMA RODRÍGUEZ CORREA

Trabajo de grado para optar el título de profesional en gestión empresarial

Directora
LINA MAGNOLIA RANGEL CARREÑO
Magíster en gerencia de negocios

UNIVERSIDAD INDUSTRIAL DE SANTANDER
INSTITUTO DE PROYECCIÓN REGIONAL Y EDUCACIÓN A DISTANCIA
GESTIÓN EMPRESARIAL
BUCARAMANGA
2021

CONTENIDO

	pág.
INTRODUCCIÓN	16
1 ANÁLISIS GENERAL DE SECTOR	18
1.1 DESCRIPCIÓN DEL SECTOR	18
1.2 EVOLUCIÓN DEL SECTOR	20
1.3 TENDENCIAS DEL SECTOR	21
1.4 OPORTUNIDADES Y/O AMENAZAS	24
1.5 MARCO LEGAL	26
1.6 CONTEXTO GEOGRÁFICO	32
2 ESTUDIO DE MERCADOS	35
2.1 DESCRIPCIÓN DEL SERVICIO	35
2.1.1 Descripción, Usos y especificaciones del servicio.	35
2.1.2 Atributos diferenciadores.	36
2.2 SEGMENTO DE MERCADO	36
2.3 ESTUDIO DE LA DEMANDA	37
2.3.1 Necesidades de información.	37
2.3.2 Tipo de estudio.	38
2.3.3 Enfoque.....	38
2.3.4 Fuentes de información.....	38
2.3.5 Técnicas de investigación.	39
2.3.6 Instrumento para la recolección de información.....	39
2.3.7 Modo de aplicación.	39

2.3.8	Cálculo de la muestra.	39
2.3.9	Alcance.	40
2.3.10	Tiempo de aplicación.	40
2.3.11	Tabulación, presentación y análisis de resultados.	40
2.3.12	Estimación de la demanda actual.	50
2.3.13	Estimación de la demanda efectiva.	51
2.3.14	Proyección de la demanda para los próximos cinco años.	52
2.4	ANÁLISIS DE LA OFERTA	53
2.5	DESCRIPCIÓN DEL SERVICIO MÍNIMO VIABLE	54
2.5.1	Descripción, usos y especificaciones del servicio.	54
2.5.2	Atributos diferenciadores del servicio con respecto a la competencia.	55
2.6	ESTRUCTURA DE COMERCIALIZACIÓN Y DE DISTRIBUCIÓN	55
2.7	ESTRATEGIA PARA FIJACIÓN DE PRECIOS	57
2.8	RELACIONAMIENTO CON LOS CLIENTES	58
2.8.1	Estrategias de comunicación.	58
2.8.2	Presupuesto de comunicación.	59
2.8.2.1	Presupuesto de lanzamiento.	59
2.8.2.2	Presupuesto de operación.	59
3	ESTUDIO TÉCNICO	60
3.1	TIPO DE PROYECTO	60
3.2	DESARROLLO OPERATIVO DEL PROYECTO	60
3.2.1	Ficha técnica del servicio mínimo viable	60
3.2.2	Descripción y diagramación de actividades clave.	61

3.2.3	Características del Sistema de Gestión de la Seguridad y Salud en el Trabajo (SG-SST).....	63
3.2.4	Análisis Ambiental.....	65
3.2.5	Recursos Clave.....	66
3.2.5.1	Talento humano.....	67
3.2.5.2	Infraestructura.....	67
3.2.5.3	Insumos y/o materias primas.....	69
3.2.6	Distribución de planta.....	69
3.2.7	Localización.....	69
3.2.7.1	Macro localización.....	69
3.2.7.2	Micro localización.....	70
3.2.8	Control de calidad.....	75
3.3	CAPACIDAD DEL PROYECTO.....	76
3.3.1	Capacidad total diseñada por línea de servicio.....	76
3.3.2	Capacidad instalada.....	76
3.3.3	Capacidad utilizada y proyectada.....	77
4	ESTUDIO ADMINISTRATIVO.....	79
4.1	FORMA DE CONSTITUCIÓN.....	79
4.2	ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL.....	81
4.2.1	Misión.....	81
4.2.2	Visión.....	81
4.2.3	Valores Corporativos.....	81
4.2.4	Organigrama.....	82
4.2.5	Asignación salarial.....	83

5	ESTUDIO FINANCIERO	84
5.1	INVERSIONES FIJA Y DIFERIDA	84
5.1.1	Inversión Fija.....	84
5.1.2	Inversión diferida.....	85
5.2	COSTOS Y GASTOS.....	86
5.2.1	Costos de ventas.	86
5.2.1.1	Costos fijos de ventas.	86
5.2.1.2	Costos variables de ventas.	88
5.2.1.3	Costos totales de ventas.	88
5.2.2	Gastos de administración y ventas	88
5.2.2.1	Gastos fijos de administración y ventas	88
5.2.2.2	Gastos variables de administración y ventas	91
5.2.2.3	Gastos totales de administración y ventas.....	91
5.3	CAPITAL DE TRABAJO.....	91
5.3.1	Periodo de capital de trabajo.	91
5.3.2	Estructura del crédito.	92
5.3.2.1	Amortización del crédito.....	92
5.3.2.2	Gastos financieros.	93
5.3.3	Cuadro resumen del capital de trabajo.	94
5.4	INVERSIÓN TOTAL.....	94
5.5	ESTRUCTURA DE CAPITAL.....	94
5.5.1	Recursos propios.	94
5.5.2	Recursos de financiación.....	95
5.6	PRECIO DE VENTA	95

5.7	ESTADOS FINANCIEROS PROYECTADOS	97
5.7.1	Estado de Resultados proyectado.	98
5.7.2	Flujo de Fondos proyectado.....	97
5.7.3	Estado de Situación Financiera inicial y proyectado.	99
5.8	EVALUACIÓN FINANCIERA	100
5.8.1	Razones financieras.	100
5.8.1.1	Razones de liquidez.....	100
5.8.1.2	Razones de operación.	101
5.8.1.3	Razones de rentabilidad.	102
5.8.1.4	Razones de endeudamiento.	102
5.8.2	Indicadores de viabilidad.....	103
5.8.2.1	Tasa Interna Retorno (TIR).....	103
5.8.2.2	Valor Presente Neto (VPN).....	104
5.8.2.3	Período de recuperación.....	104
5.8.2.4	Punto de equilibrio.	105
5.9	TAMAÑO DEL PROYECTO.....	107
6	BUSINESS CANVAS	109
7	CONCLUSIONES	110
8	RECOMENDACIONES	112
	BIBLIOGRAFÍA	113
	ANEXOS	119

LISTA DE CUADROS

	pág.
Cuadro 1. Tenencia de inmueble	40
Cuadro 2. Medios utilizados para trámites inmobiliarios	42
Cuadro 3. Concepto sobre la seguridad de los trámites inmobiliarios	43
Cuadro 4. Medios utilizados para realizar mejoras a los inmuebles	43
Cuadro 5. Conocimiento de los servicios de una inmobiliaria	44
Cuadro 6. Expectativa de uso de los servicios de una inmobiliaria.....	45
Cuadro 7. Servicios a ofrecer en una inmobiliaria.....	46
Cuadro 8. Medios de comunicación más usados en el Municipio.....	48
Cuadro 9. Medios más usados para trámites de dinero.....	49
Cuadro 10. Expectativa de uso de una página web.....	50
Cuadro 11. Promedio de escritura de compraventa para cada municipio.....	52
Cuadro 12. Incremento habitacional municipio de San Alberto	53
Cuadro 13. Proyección de la demanda.....	53
Cuadro 14. Matriz comparativa	54
Cuadro 15. Presupuesto de lanzamiento	59
Cuadro 16. Presupuesto de publicidad de lanzamiento.....	59
Cuadro 17. Presupuesto de operación	59
Cuadro 18. Ficha técnica de servicio de arrendamiento	61
Cuadro 19. Ficha técnica de servicio de Compra y venta de inmuebles.....	61
Cuadro 20. Recurso humano	67
Cuadro 21. Equipos, Muebles enseres	67
Cuadro 22. Insumos.....	69
Cuadro 23. Distribución de planta.....	69
Cuadro 24. Selección y descripción de los factores de localización.	71
Cuadro 25. Ponderación de los factores y puntuación de factores y grados	73
Cuadro 26. Valor de sitios por el método de puntos.	74
Cuadro 27. Capacidad	78

Cuadro 28. Asignación Salarial.....	83
Cuadro 29. Equipo de oficina.....	84
Cuadro 30. Equipo de computación y comunicación	84
Cuadro 31. Muebles y enseres	85
Cuadro 32. Inversión fija	85
Cuadro 33. Inversión diferida	86
Cuadro 34. Prorratio entre costos y gastos	87
Cuadro 35. Costos fijos.....	87
Cuadro 36. Costos fijos totales	87
Cuadro 37. Costos totales de ventas	88
Cuadro 38. Nómina administrativa.....	88
Cuadro 39. Nómina de ventas	89
Cuadro 40. Gastos fijos de administración y ventas	90
Cuadro 41. Gastos totales de administración y ventas	91
Cuadro 42. Estructura del crédito	92
Cuadro 43. Amortización del crédito	92
Cuadro 44. Gastos financieros.....	93
Cuadro 45. Capital de trabajo	94
Cuadro 46. Inversión total.....	94
Cuadro 47. Recursos propios	95
Cuadro 48. Precio de venta	95
Cuadro 49. Estado de resultados proyectado	97
Cuadro 50. Flujo de fondos proyectado	98
Cuadro 51. Estado de situación financiera inicial y proyectado	99
Cuadro 52. Razones de liquidez	100
Cuadro 53. Razones de operación	101
Cuadro 54. Razones de rentabilidad.....	102
Cuadro 55. Razones de endeudamiento	102
Cuadro 56. Tasa interna de retorno y VPN.....	104
Cuadro 57. Período de recuperación	105

LISTA DE FIGURAS

pág.

Figura 1. Panorámica de San Alberto	34
Figura 2. Tenencia de inmueble.....	41
Figura 3. Medios utilizados para trámites inmobiliarios.....	42
Figura 4. Concepto sobre la seguridad de los trámites inmobiliarios	43
Figura 5. Medios utilizados para realizar mejoras a los inmuebles	44
Figura 6. Conocimiento de los servicios de una inmobiliaria	45
Figura 7. Expectativa de uso de los servicios de una inmobiliaria.	46
Figura 8. Servicios a ofrecer en una inmobiliaria	47
Figura 9. Medios de comunicación más usados en el Municipio.	48
Figura 10. Medios más usados para trámites de dinero	49
Figura 11. Expectativa de uso de una página web	50
Figura 12. Canal de comercialización del servicio inmobiliario	56
Figura 13. Diagrama de procedimientos para solicitud de Compra y Venta.	62
Figura 14. Diagrama de procedimientos para solicitud de Arrendamiento.	63
Figura 15. Organigrama.....	82
Figura 16. Punto de equilibrio servicio de arrendamiento	106
Figura 17. Punto de equilibrio servicio de venta	107

LISTA DE ANEXOS

	pág.
Anexo 1. Correo electrónico información sobre la población SISBEN Municipio de San Alberto Cesar.....	119
Anexo 2. Correo electrónico información sobre el censo de locales comerciales Municipio de San Alberto Cesar.....	120
Anexo 3. Encuesta.....	121
Anexo 4. Presupuesto de lanzamiento	122
Anexo 5. Cotización Litografía&Tipografía.....	123
Anexo 6.Propuesta Comercial Radial	124
Anexo 7. Publicidad Facebook Ads	127
Anexo 8. Servicio de catering	128
Anexo 9. Equipos, muebles y enseres.....	129
Anexo 10. Cotización implementación del SG-SST	134
Anexo 11. Cotización diseño e implementación de un plan de manejo ambiental	134

GLOSARIO

AGENTE INMOBILIARIO. Persona encargada de realizar la intermediación en celebración de un negocio comercial ya sea venta o arriendo de un inmueble.

DÉFICIT HABITACIONAL. Carencia de vivienda frente a un número elevado de población.

DOMINIO. Capacidad que dispone una persona para controlar, tener la autoridad o potestad sobre un bien mueble o inmueble. Relacionado al derecho de propiedad o poder de un individuo sobre un bien.

ESQUEMA DE ORDENAMIENTO TERRITORIAL (EOT). Instrumento de planificación que permite orientar el proceso de ocupación y transformación del territorio, mediante la formulación del Esquema de Ordenamiento Territorial Municipal, el cual prevé el desarrollo integral del municipio bajo los principios de equidad, sostenibilidad y competitividad, de tal forma que garanticen el mejoramiento de la calidad de vida de la población.

ESTABLECIMIENTO COMERCIAL. Es el espacio físico donde se ofrecen bienes económicos (servicios o mercancías) para su venta al público.

FACTIBILIDAD. Análisis amplio de las etapas para el desarrollo de un proyecto, evaluándolo en términos técnicos, económicos, legales y operativos.

INMOBILIARIA. Organización privada que interviene en la celebración de un negocio comercial ya sea venta o arriendo de un inmueble.

MERCADO INMOBILIARIO. Oferta y demanda de bienes inmuebles, enfocados en un único objetivo, conformar una empresa prestadora de servicios inmobiliarios.

SISTEMAS DE GESTIÓN DE LA CALIDAD (SGC). Actividades empresariales, planificadas y controladas, que se realizan sobre un conjunto de elementos para lograr la calidad.

RESUMEN

TÍTULO: FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA PRESTADORA DE SERVICIOS INMOBILIARIOS EN EL MUNICIPIO DE SAN ALBERTO, CESAR*

AUTORAS: NIÑO ROMERO LUZVEYS, RODRÍGUEZ CORREA YULEIMA**

PALABRAS CLAVE: Estudio de factibilidad, inmobiliaria, inmueble.

DESCRIPCIÓN

La alta informalidad en las transacciones inmobiliarias que se efectúan en el municipio de San Alberto, permite identificar un riesgo para las personas que requieren realizar transacciones inmobiliarias. Por esta razón se realiza un estudio de factibilidad para la creación de una empresa prestadora de servicios inmobiliarios en el municipio de San Alberto, Cesar. La investigación adoptó en conjunto las eventualidades y reglamentos de la idea de negocio, teniendo en cuenta algunos estudios de mercado, que permitieron determinar la oferta y demanda del servicio. El estudio de carácter técnico y operativo, se precisó el tamaño y la ingeniería del proyecto, juntamente con el estudio organizacional. En el estudio económico se cuantifica la inversión necesaria y se proyectan los ingresos y egresos. En la evaluación del proyecto se identifica el impacto social, ambiental y la evaluación económica. Es un proyecto viable desde el contexto financiero, cuenta con los márgenes de ganancia y costos operacionales y es comercial de forma simultánea por la acogida de estos servicios en la sociedad, además porque existe la posibilidad de participación en el mercado, para esto se formulan estrategias de comercialización, publicidad y promoción.

*Proyecto de Grado

** Universidad Industrial de Santander, Instituto de Proyección Regional y Educación a Distancia, Gestión Empresarial. Directora: Lina Magnolia Rangel Carreño.

ABSTRACT

TITLE: FEASIBILITY FOR THE CREATION OF A COMPANY PROVIDING REAL ESTATE SERVICES IN THE MUNICIPALITY OF SAN ALBERTO, CESAR*

AUTHORS: NIÑO ROMERO LUZVEYS, RODRÍGUEZ CORREA YULEIMA**

KEY WORDS: Feasibility study, real estate, property.

DESCRIPTION

The high informality in the real estate transactions that take place in the municipality of San Alberto, allows to identify a risk for people who require real estate transactions. For this reason, a feasibility study is carried out for the creation of a real estate service provider in the municipality of San Alberto, Cesar. The research jointly adopted the eventualities and regulations of the business idea, taking into account some market studies, which allowed to determine the supply and demand of the service. The technical and operational study specified the size and engineering of the project, together with the organizational study. The economic study quantifies the necessary investment and projects income and egress. The project evaluation identifies social, environmental impact and economic assessment. It is a viable project from the financial context, has profit margins and operational costs and is commercial simultaneously for the reception of these services in society, in addition because there is the possibility of market share, marketing, advertising and promotion strategies are formulated for this purpose.

*Degree work.

**Santander Industrial University. Regional Institute Projection and Distance Education. Business Management: Lina Magnolia Rangel Carreño.

INTRODUCCIÓN

Actualmente, el auge del negocio inmobiliario ha cobrado gran importancia dentro de la sociedad y la economía de los pueblos. Las personas consideran la tenencia de un lugar donde habitar uno de los principales objetivos en la realización de su proyecto de vida, motivando al individuo a invertir gran parte de sus energías e ingresos en la consecución de una vivienda digna que genere calidad de vida y bienestar para su familia.

En el municipio de San Alberto – Cesar, el negocio inmobiliario ha venido en continuo crecimiento, debido a la demanda de soluciones de vivienda por parte de personal foráneo que por razones de trabajo y bienestar deben trasladarse a este lugar, fenómeno que incentiva la construcción de viviendas nuevas, locales comerciales y la adaptación y/o remodelación de viviendas existentes con destino al arrendamiento o a la venta. Por ello, verificar la factibilidad de crear una empresa que se dedique a prestar servicios de mediación, asesoramiento y gestión en transacciones inmobiliarias relacionadas con la compraventa, alquiler, permuta o cesión de bienes inmuebles resulta de gran interés, ya que actualmente no existe ninguna agencia inmobiliaria asentada en el municipio, que permita suplir las necesidades de los individuos que desean realizar transacciones comerciales con bienes inmuebles.

La realización de este estudio permite determinar la viabilidad comercial para la creación de una empresa prestadora de servicios inmobiliarios en el municipio de San Alberto Cesar para que se beneficie el mercado de finca raíz al interior del municipio, como intermediario dentro de la compra, venta, arrendamiento y administración de bienes inmuebles.

Entre los aspectos generales que tiene la idea de negocio, es que los propietarios de viviendas se sientan tranquilos y seguros de entregar su propiedad raíz a una

empresa de servicios inmobiliarios que respalde su inmueble, y se encuentren satisfechos con este servicio. Aprovechando estas circunstancias se establece la factibilidad y viabilidad de la idea de negocio en el municipio de San Alberto, para llenar el índice de la demanda insatisfecha.

La factibilidad es un estudio que incluye varias etapas, y se elabora basándose en antecedentes obtenidos de fuentes primarias y secundarias de información, con el objetivo de diagnosticar a un proyecto si resulta o no viable. Para lo cual se deben realizar varios estudios, entre los cuales están: el de mercados, técnico, y administrativo, lo anterior, se toma como base para realizar el estudio económico correspondiente que lleve a determinar los valores monetarios, y que permita evaluar el aspecto financiero del proyecto.

El desarrollo de la investigación se presenta de forma clara y precisa, y los estudios realizados de investigación, determinan que tan necesario es que una empresa prestadora de servicios inmobiliarios que cuente con todos los requerimientos legales, con estándares de calidad y eficiencia se desarrolle en la realidad en el municipio de San Alberto.

1 ANÁLISIS GENERAL DE SECTOR

1.1 DESCRIPCIÓN DEL SECTOR

Los servicios Inmobiliarios pertenecen al sector terciario de la economía (prestación de servicios), e incluye las actividades que tienen relación con este fin. Es importante aclarar que cuando se otorga un crédito constructor o se financia una vivienda, se anota al sector de servicios financieros, y los arrendamientos, se anotan al sector de servicios de alquiler, que, además relacionados con el sector de la construcción, aportan en la economía colombiana, entre el 5% y 8% del PIB total. En las edificaciones, la construcción de vivienda representa 70% de las mismas. A su turno, los hogares gastan en vivienda, algo más de 30% de sus ingresos; lo que corrobora su importancia económica y su impacto en la sociedad.³

En muchas partes del mundo, el sector inmobiliario está fragmentado, y los compradores tienen que ir de agente en agente para encontrar una propiedad. En otros la comisión de venta es pagada por el vendedor, contrario a la normatividad de otros países donde es normal pagar honorarios a los agentes que buscan propiedades por parte del comprador. En Estados Unidos, por ejemplo, las transacciones inmobiliarias se manejan de forma distinta a nuestro país, cada estado tiene su propio conjunto de reglas con respecto a la compra de bienes raíces, los agentes inmobiliarios comparten la información de propiedades en listados múltiples, de tal manera que los consumidores pueden acceder a dicha información consultando los sitios de bienes raíces especializados; por exigencia de la ley, los agentes inmobiliarios deben contar con licencias para operar. Esto con el fin de asegurar que los agentes inmobiliarios estén capacitados para guiar a los

³ MUTIS CABALLERO, Sergio. El peso del sector inmobiliario. La República. [En línea]. Bogotá. Marzo 2019. [Consultado: 22 de septiembre de 2020]. <https://cutt.ly/dgymwYr>

consumidores, las leyes para su obtención varían de estado a estado en materia de la formación requerida.⁴

A nivel nacional es importante hacer hincapié en el gran potencial que tiene Colombia en el sector inmobiliario, favorecido por su alta y creciente población y el elevado déficit habitacional que presenta el país, donde millones de colombianos carecen de una vivienda óptima y de calidad. Actualmente el gobierno está desarrollando medidas para activar el sector inmobiliario, flexibilizando las condiciones para el acceso a créditos hipotecarios, y concediendo beneficios económicos a través de los subsidios de vivienda tanto para VIS (Viviendas de interés social) y no VIS, en sus distintas modalidades.

En Colombia la administración de vivienda, se presenta de manera formal en algunas partes del territorio, generalmente en donde hay mayor volumen de población. Sus intereses se han concentrado en la población de ingresos medios y altos, ya en los de ingresos bajos y medios se emplea de manera informal. Existe una población limitada por su situación socioeconómica la cual asume la autogestión sobre los trámites de vivienda al no poder acceder a los servicios inmobiliarios formales, ya sea por su informalidad laboral, o porque en el lugar donde viven no existen inmobiliarias o simplemente por desconocimiento.

El sector inmobiliario es un mercado creciente en el departamento del Cesar tomamos como referencia Valledupar, siendo una ciudad que se encuentra con gran auge en el mercado inmobiliario, seguida de sus principales ciudades como Aguachica que también cuenta con este servicio.

⁴ Todo lo que necesita saber sobre la compra de propiedades. Blog [En línea]. Guía del comprado en español. Estados Unidos. 2006, p.2. [Consultado: 29 de agosto de 2020]. Disponible en: <https://cutt.ly/qgymnip>

San Alberto Cesar, es un municipio que ofrece una alternativa de fomento empresarial en la intermediación de las transacciones inmobiliarias ya que históricamente no existe este tipo de actividades comerciales en la prestación de este servicio.

1.2 EVOLUCIÓN DEL SECTOR

Las culturas han mantenido a lo largo de la historia de la humanidad, lo que se conoce hoy en día como el sector inmobiliario. Desde que el ser humano vivió en cavernas, se dio cuenta de lo importante que era proteger y conservar su territorio.

Así mismo, aparece la agricultura, y el ser humano decide establecerse en un solo lugar. Con un mayor volumen de alimentos, crece la población, y de esta manera se ven obligados a buscar mejores lugares, es así como se fundaron las primeras ciudades, y con ellas el desarrollo comercial se impulsó.⁵ Los mercados inmobiliarios nacieron en Grecia, y fueron mejorando en Roma, pero solo hasta finales del siglo XVIII y principios del XIX, se manejan como actualmente, a través de entidades en las que laboran agentes inmobiliarios especializados.⁶

El mercado inmobiliario aparece en Colombia hacia el año 1982, entrando con servicios profesionales.⁷ Fedelonjas lidera la Unidad Sectorial de Normalización de Servicios Inmobiliarios (USN SI) organismo competente para elaborar normas técnicas de aplicación voluntaria para el sector que incluye los lineamientos internacionales de la mano del ministerio de comercio.

⁵ BORJA, Rodrigo. Mercado Inmobiliario: Los bienes raíces en la historia de las grandes culturas. [En línea]. MÉXICO D.F.: Real Estate Market & Lifestyle. 2001. (Recuperado en 26 abril 2020.) Disponible en: <https://cutt.ly/OyUYocC>

⁶ Ibíd.

⁷ ROJAS OCAMPO, Yulieth. TORO CADAVID, Milton Cesar. Plan de negocios para la constitución de la inmobiliaria “apoyo inmobiliario”. Institución Universitaria Esumer. Medellín 2017. [Consultado 10 junio 2020]. Disponible en: <https://cutt.ly/WuuiPUZ>

Actualmente se está ante una situación de crisis mundial. Una pandemia global que ha cambiado todo en la vida de las personas, y que ha tenido un efecto desfavorable tanto en el sector sanitario como en el económico. Por esto resulta difícil hacer estimaciones sobre cómo puede evolucionar el sector económico, pero se puede extraer algunas conclusiones de lo sucedido y cómo condicionarán estos hechos el mercado inmobiliario una vez superada la pandemia global del Covid-19.

Antes del estallido de esta crisis, la economía mostraba una buena marcha en sus proyecciones. El gran potencial de Colombia en el mercado inmobiliario, favorecido por su alta y creciente población y el elevado déficit habitacional del país, reflejan un buen venir para el sector; el solo subsector de servicios de alquiler es del orden de 10% del PIB nacional. Además, la construcción aporta 1,4 millones de empleos directos y la actividad de servicios inmobiliarios algo más de 1,8 millones de puestos de trabajo. La construcción debe mantenerse como una política de Estado, siendo indispensables los recursos fiscales para incentivarla. Lo que corresponde al Gobierno Nacional es establecer iniciativas que mejoren las cifras de empleo, y que se establezcan nuevas condiciones para acceder a créditos hipotecarios. El buen suceso del crecimiento de nuestra economía está atado al sector inmobiliario integral.⁸

1.3 TENDENCIAS DEL SECTOR

Las nuevas demandas sociales y también el hecho de buscar hogares amigables con el medio ambiente generan tendencias que apuntan a un mercado inmobiliario más flexible, que responde a todos los requerimientos de los usuarios en un mismo lugar con diseños que van desde el uso compartido del espacio hasta viviendas que se basan en la solución de necesidades.

⁸ MUTIS CABALLERO, Sergio. El peso del sector inmobiliario. La República. [En línea]. Bogotá. Marzo 2019. [Consultado: 22 de septiembre de 2020]. <https://cutt.ly/dgymwYr>

Entre los diferentes modelos, con éxito en regiones como Europa y Estados Unidos y los cuales se busca implementar en Colombia están:

- **Casa pasiva:** También conocida como '*Passivhaus*', se trata de una construcción ecológica diseñada para ahorrar el consumo energético entre un 70% y un 90%.
- **Casa inteligente:** Un diseño que integra tecnologías avanzadas que permiten al usuario la automatización de tareas para su mayor comodidad: ahorro energético, seguridad, comunicaciones y confort.

Modelos en cuanto a la administración y renta del inmueble

- **Covivienda:** se trata de una comunidad de casas privadas que comparten extensos espacios comunitarios como: cocina, comedor, lavandería, gimnasio, salón de reuniones, entre otros. Su objetivo es fortalecer las relaciones vecinales.
- **Multifamily:** Es un modelo de arrendamiento "inteligente" que ofrece una experiencia integral al arrendatario. Se basa en edificios con gran cantidad de apartamentos que incluyen, dentro del precio de arrendamiento, una serie de servicios básicos que le facilitan la vida al usuario, como: instalación de equipos eléctricos, de muebles, plomería, cerrajería, entre otros.

Su principal diferencia con el modelo tradicional es que cuentan con un operador logístico encargado de la administración, consecución de los inquilinos y cobranza de los arriendos. Para gestionar la ocupación consideran:

- El score de crédito con las centrales de riesgo
- El costo del arriendo menor al 30% de ingresos de los inquilinos

- Referenciación en Google y redes sociales

La administración también realiza la cobranza vencida limitando el acceso a algunos de los cuales tiene derecho el inquilino.

Este último modelo de vivienda en arrendamiento es una opción muy atractiva tanto para los jóvenes como para los inversionistas en el contexto colombiano, ¿por qué?:

- Porque son viviendas diseñadas y construidas especialmente para alquiler y este es un país de arrendatarios. Colombia encabeza la tasa de arrendamiento de América Latina y El Caribe: aproximadamente un 18% por encima del promedio de países de la región.
- Esta vivienda cuenta con servicios de alta calidad en un solo lugar y con zonas comunes extensas y agradables, respondiendo a las nuevas demandas de los jóvenes, quienes son los que más arriendan en el país. La mayor parte de los inquilinos en Colombia la constituyen personas de clase media entre los 15 y 39 años.
- Es un modelo que facilita la gestión y mantenimiento del inmueble tanto para los inversionistas como para los inquilinos.
- El potencial del mercado es muy optimista: los niveles de ocupación de las viviendas en arriendo en Colombia son superiores al 90% y el alquiler de vivienda es mayor en la zona urbana, donde habita el 82% de la población con probabilidades de crecer al 90% en 2050.

Las tendencias también están buscando nichos de mercado constantemente identificando necesidades de grupos de personas específicos y cumpliéndolas a cabalidad como por ejemplo arriendos para estudiantes, está visto que cerca del 30% de los estudiantes de educación superior en Bogotá provienen de distintos lugares del país y del exterior, lo que es clave para quienes desarrollan residencias

estudiantiles. Cali, Barranquilla y Medellín también son ciudades con una población que podría requerir estos espacios.⁹

O la vivienda **Senior ‘housing’** la cual tiene proyectos enfocados en población jubilada o adultos mayores en las principales ciudades del país. (Bogotá y sus alrededores, Cartagena, Medellín y Bucaramanga).¹⁰

1.4 OPORTUNIDADES Y/O AMENAZAS

Para el proyecto se observan como oportunidades las dadas por el gobierno nacional, el cual presentó unos nuevos subsidios a viviendas VIS y no VIS, también a la alta oferta de viviendas tanto para arrendar como para comprar las cuales crecieron en su precio de venta un 4,5% anual en el segundo trimestre de 2020 respecto al mismo periodo del año anterior.¹¹

Otra oportunidad presente es la estabilización de la economía de la región la cual está en función de los grandes cultivadores de palma de aceite, la ganadería extensiva, la reactivación de la construcción de la ruta del sol II, los pilotos del *fracking*, y demás proyectos de grandes inversiones en la zona de San Alberto, que traen dinero y flujo de capitales para que el mercado inmobiliario sea versátil y muy competitivo; esto ha hecho que la población de una u otra forma crezca, por la llegada de personas de otras regiones, haciendo que se incremente por un lado el uso de inmuebles y por otro impulsando la construcción de inmuebles nuevos.

⁹ ARISTIZABAL M, Juan Pablo. IDÁRRAGA HAMID, Elisa. Tendencias Inmobiliarias Colombia: el sector debe pensar en los jóvenes. Grupo Bancolombia. 30 de agosto 2019. [Consultado: 22 de septiembre de 2020]. Disponible en: <https://cutt.ly/Ff029Zj>

¹⁰ FLÓREZ G, Gabriel E. Así está el mapa de la inversión inmobiliaria en Colombia. El tiempo. [En línea]. 12 de abril 2019. [Consultado: 22 de septiembre de 2020]. Disponible en: <https://cutt.ly/pf0250H>

¹¹ Precio de edificaciones residenciales nuevas creció 4,5%, según Davivienda. Dinero. [En línea]. 16 de septiembre de 2020. [Consultado: 22 de septiembre de 2020]. Disponible en: <https://cutt.ly/Cf03dSw>

Teniendo en cuenta el mercado inmobiliario en Colombia, son posibles amenazas las consecuencias que se han generado a partir del Covid-19. Los indicadores de actividad recientes muestran una acumulación de inventarios, una caída en la demanda, y un consecuente incremento en el índice de rotación de los inmuebles. Estos resultados son generalizados para todas las ciudades de estudio, y para todos los tipos de inmuebles analizados en el informe del primer semestre realizado por el banco de la república.

Otra situación vista como amenaza es la creciente ola de inseguridad que se viene presentando en el país con rearme de algunos grupos subversivos el cual no hace tentador las inversiones en zonas de conflicto o cercanas a ellas como por ejemplo san Alberto y sus alrededores.

El Banco de la República analizó la variación anual en el valor de los arriendos, medida con el componente de arriendos del IPC, la inflación de los alquileres a nivel nacional continuó con la tendencia decreciente que registra desde inicios de 2018, impulsada principalmente por el comportamiento de Bogotá y Medellín.¹²

La falta de cultura en el tema de los servicios inmobiliarios puede suponer una amenaza para la puesta en marcha de la empresa, no obstante, es cuestión de hacer concientización sobre los aspectos que impactan el valor de las empresas de servicios inmobiliarios, la aceptación de las personas en que la informalidad puede tener un alto costo y que invertir unos pesos en la intermediación puede ser sinónimo de garantizar la viabilidad que ese negocio puede mostrar y los importantes beneficios mutuos que tanto arrendador, arrendatario, vendedor y comprador tendrán, en un ambiente seguro y cómodo.

¹² CARRANZA, Juan David; MARIÑO, Juan Sebastián. Análisis de la cartera y del mercado inmobiliario en Colombia. Informes Especiales de Estabilidad Financiera, p 10. [En línea]. Bogotá. I Semestre de 2020. [Consultado: 22 de septiembre de 2020]. Disponible en: <https://cutt.ly/df03cuh>

1.5 MARCO LEGAL

Las normas y leyes más representativas que regulan este sector de servicios Inmobiliarios se mencionan a continuación:

Decreto 410 de 1971 Código de Comercio libro III título I capítulo I. Derecho de Renovación del Contrato de Arrendamiento. El empresario que a título de arrendamiento haya ocupado no menos de dos años consecutivos un inmueble con un mismo establecimiento de comercio.

- Artículo 6: Derogado por el artículo literal C 285 art 626, ley 1564 de 2012
- Artículo 8: Derogado por el artículo literal C 285 art 626, ley 1564 de 2012
- Artículo 9: Derogado por el artículo literal C 285 art 626, ley 1564 de 2012

Ley 44 de 1990 – Del impuesto predial unificado: Por la cual se dictan normas sobre catastro e impuestos sobre la propiedad raíz, se dictan otras disposiciones de carácter tributario, y se conceden unas facultades extraordinarias. Además, establece el **decreto 2879 de 2001** en el cual determinan los porcentajes de incremento de los avalúos catastrales.

- Artículo 5: Modificado por el artículo 23, ley 1450 de 2011
- Artículo 9: Modificado por el artículo 6 de la ley 242 de 1995
- Artículo 25: Modificado por el artículo 184, ley 223 de 1995
- Artículo 30: Derogado por el artículo 285, ley 223 de 1995

Ley 160 de 1994- Adquisición de predios rurales: Por la cual se crea el Sistema Nacional de Reforma Agraria y Desarrollo Rural Campesino, se establece un subsidio para la adquisición de tierras, se reforma el Instituto Colombiano de la Reforma Agraria y se dictan otras disposiciones.

- Artículo 1. Inspirada en el precepto constitucional según el cual es deber del Estado promover el acceso progresivo a la propiedad de la tierra de los trabajadores agrarios y a otros servicios públicos rurales, con el fin de mejorar el ingreso y la calidad de vida de la población campesina, y tiene por objetivo Promover y consolidar la paz, a través de mecanismos encaminados a lograr la justicia social, la democracia participativa y el bienestar de la población campesina.

Ley 232 de 1995- Normas para el funcionamiento de establecimientos comerciales: Por medio de la cual se dictan normas para el funcionamiento de los establecimientos comerciales.

Artículo 1: Derogado por el artículo 242, ley 1801 de 2016

Ley 258 de 1996- Afectación de Vivienda Familiar: Por la cual se establece la afectación a vivienda familiar y se dictan otras disposiciones.

- Artículo 1. Entiéndase afectado a vivienda familiar el bien inmueble adquirido en su totalidad por uno o ambos cónyuges, antes o después de la celebración del matrimonio destinado a la habitación de la familia.

Ley 675/2001: Propiedad horizontal. La presente ley regula la forma especial de dominio, con el fin de garantizar la seguridad y la convivencia pacífica en los inmuebles, así como la función social de la propiedad, además, incluye las regulaciones relacionadas con la administración, dirección y control de la persona jurídica.

LEY 820 DE 2003- Régimen de Arrendamiento de Vivienda Urbana. La presente ley tiene como objeto fijar los criterios que deben servir de base para regular los contratos de arrendamiento de los inmuebles urbanos destinados a vivienda, en desarrollo de los derechos de los colombianos a una vivienda digna y a la propiedad con función social.

Ley 810 de 2003 – Sanciones urbanísticas: La cual se modifica la Ley 388 de 1997 en materia de sanciones urbanísticas y algunas actuaciones de los curadores urbanos y se dictan otras disposiciones.

- Artículo 1: Artículo derogado por el artículo 242 de la ley 1801 de 2016. Rige a partir del 29 de enero de 2017, el Artículo 103 de la Ley 388 de 1997 en el cual se considera infracción urbanística la localización de establecimientos comerciales, industriales, institucionales y de servicios en contravención a las normas del uso del suelo, la intervención del espacio público sin la respectiva licencia.
- Artículo 2: Artículo derogado por el artículo 242 de la ley 1801 de 2016. Rige a partir del 29 de enero de 2017, el artículo 104 de la Ley 388 de 1997 y artículo 66 de la Ley 9ª de 1989 en los cuales las infracciones urbanísticas darán lugar a la aplicación de las sanciones a los responsables.

Ley 1014 de 2006 – De fomento a la cultura del emprendimiento: Busca fomentar la cultura del emprendimiento, promoviendo el espíritu emprendedor entre los estudiantes, egresados y público en general y hacer de estas personas capacitadas para innovar, desarrollar bienes tangibles o intangibles a través de la consolidación de empresas. La ley de emprendimiento tiene como principios fundamentales, la formación integral del ser humano, fortalecimiento de procesos de trabajo productivo, promover la asociatividad, desarrollar la personalidad y apoyar los procesos de emprendimiento sostenibles de carácter: social, cultural, ambiental, regional e internacional.

Decreto 0097 de 2006 – licencias urbanísticas en suelo rural: La expedición de licencias urbanísticas en suelo rural, además de lo dispuesto en el Decreto 1600 de 2005, o la norma que lo modifique, adicione o sustituya, y en la legislación específica aplicable. Además, artículo 1, definición dos se entiende que hay parcelación de predios rurales para vivienda campestre, cuando se trate de unidades habitacionales en predios indivisos que presenten dimensiones, cerramientos,

accesos u otras características similares a las de una urbanización, pero con intensidades y densidades propias del suelo rural.

Decreto 2181 de 2006 - Planes parciales: Artículo 1 Subrogado por el art. 1, Decreto Nacional 4300 de 2007, en la cual las disposiciones contenidas en el presente decreto reglamentan de manera general la formulación y adopción de los planes parciales para las áreas sujetas a tratamiento de desarrollo dentro del perímetro urbano y las áreas comprendidas en el suelo de expansión urbana.

Decreto 4065 de 2008: Por el cual se reglamentan las disposiciones de la Ley 388 de 1997 relativas a las actuaciones y procedimientos para la urbanización e incorporación al desarrollo de los predios y zonas comprendidas en suelo urbano y de expansión y se dictan otras disposiciones aplicables a la estimación y liquidación de la participación en plusvalía en los procesos de urbanización y edificación de inmuebles.

Decreto 1469 de 2010: Por el cual se reglamentan las disposiciones relativas a las licencias urbanísticas; al reconocimiento de edificaciones; a la función pública que desempeñan los curadores urbanos y se expiden otras disposiciones. Compilado por el Decreto 1077 de 2015

- Artículo 1. Se reglamentan las licencias urbanísticas, es decir, la autorización previa para adelantar obras de urbanización y parcelación de predios, etc. en cumplimiento de las normas urbanísticas y de edificación adoptadas en el Plan de Ordenamiento Territorial y en los Planes Especiales de Manejo y Protección (PEMP) y en las leyes y demás disposiciones que expida el Gobierno Nacional.

DECRETO 2080 DE 2010: Establece un régimen de transición para el aumento del valor de los subsidios familiares de vivienda de interés social otorgados por las Cajas de Compensación Familiar.

Código Civil libro 4 título XXVI capítulo III. Este capítulo tiene como objeto fijar las obligaciones del arrendatario en el arrendamiento de las cosas. El arrendatario empleará en la conservación de la cosa y si incumple es obligado a las reparaciones locativas por ello debe seguir sus términos.

Ley 1429 de 2010 – Ley de formalización y generación de empleo: Artículo 1, la presente ley tiene por objeto la formalización y la generación de empleo, con el fin de generar incentivos a la formalización en las etapas iniciales de la creación de empresas; de tal manera que aumenten los beneficios y disminuyan los costos de formalizarse.

Ley 1454 de 2011- Normas orgánicas sobre el ordenamiento territorial: La presente ley tiene por objeto dictar las normas orgánicas para la organización política administrativa del territorio colombiano; enmarcar en las mismas el ejercicio de la actividad legislativa en materia de normas y disposiciones de carácter orgánico relativas a la organización político administrativa del Estado en el territorio.

Ley 1469 de 2011- Promoción de suelo urbanizable y acceso a la vivienda:

Reglamentada parcialmente por el Decreto Nacional 1310 de 2012, por la cual se adoptan medidas para promover la oferta de suelo urbanizable y se adoptan otras disposiciones para promover el acceso a la vivienda.

- Artículo 1. La presente ley tiene por objetivo Facilitar la ejecución de operaciones urbanas integrales en las cuales confluyan en forma coordinada la iniciativa, organización y gestión de la Nación, las entidades territoriales, las áreas metropolitanas, los particulares, las autoridades ambientales y las empresas de servicios públicos domiciliarios con la política nacional urbana, a fin de promover la sostenibilidad del desarrollo territorial y urbano, controlar la especulación del suelo, velar por la defensa del espacio público y la protección del medio ambiente y promover una política integral de la gestión del riesgo.

DECRETO 1072 DE 2015: Por medio del cual se expide el Decreto Único Reglamentario del Sector Trabajo

Ley 1780 de 2016 - Promueve el empleo y el emprendimiento juvenil: Artículo 1, La presente Ley tiene por objeto impulsar la generación de empleo para los Jóvenes entre 18 y 28 años de edad, sentando las bases institucionales para el diseño y ejecución de políticas de empleo, emprendimiento y la creación de nuevas empresas jóvenes, junto con la promoción de mecanismos que impacten positivamente en la vinculación laboral con enfoque diferencial, para este grupo poblacional en Colombia.

Por otra parte, los trámites o requisitos para legalizar una actividad mercantil son iguales para todas las empresas. Así toda empresa para su legalización debe cumplir los siguientes requisitos, de acuerdo con Ley 100 de 1993, “Todo empleador se encuentra obligado a afiliar a sus trabajadores al sistema de seguridad social, para cubrir los riesgos que puedan afectar su salud o sus ingresos”. Haciendo parte del Sistema de Protección Social junto con políticas, normas y procedimientos de protección laboral y asistencia social:

- Legalización laboral: contribuciones mensuales a los organismos de seguridad y de formación profesional (aportes parafiscales).

- ✓ Instituto de Seguro Sociales (salud, pensión y riesgos profesionales)
- ✓ I.C.B.F.
- ✓ Caja de Compensación Familiar
- ✓ Servicio Nacional de Aprendizaje

- Inscripción en el Registro Único Tributario (RUT): Es el mecanismo único para identificar, ubicar y clasificar a los sujetos de obligaciones administradas y controladas por la DIAN. De acuerdo al Art 571 “Obligados a cumplir los deberes

formales. Los contribuyentes o responsables directos del pago del tributo deberán cumplir los deberes formales señalados en la ley o en el reglamento”

- Legalización tributaria: Declaración y pago anual de los siguientes impuestos:

- ✓ De Industrial y Comercio, Renta y Complementarios (anual)
- ✓ A las Ventas (IVA) (bimestral y cuatrimestral)
- ✓ Retención en la Fuente (mensual)

- El Registro Mercantil. Permite a todos los empresarios ejercer cualquier actividad comercial y acreditar públicamente su calidad de comerciante.

- Legalización Comercial: inscripción y renovación anual en la cámara de comercio para la obtención del registro mercantil. Tiene como requisitos:

- ✓ Estados financieros
- ✓ Inscripción de libros de contabilidad

- Legalización para funcionamiento: Renovación anual del permiso de funcionamiento del negocio, de las autoridades civiles y de policía. Tiene como requisitos:

- ✓ Registro de Declaración de Industria y Comercio.
- ✓ Permiso de uso.
- ✓ Concepto Favorable de Bomberos
- ✓ Visto bueno de Planeación Municipal (POT)

1.6 CONTEXTO GEOGRÁFICO

San Alberto es un municipio ubicado al sur del departamento del Cesar sobre la troncal del caribe a 350 km de la capital del departamento del Cesar, Valledupar, limitando al norte con el municipio de San Martín, al sur con los departamentos de Santander y Norte de Santander, al occidente con el departamento de Santander, al Oriente con el municipio de Abrego, Norte de Santander. El municipio tiene una extensión total de 676.1Km² y su extensión de población urbana es de 2.16 Km², su cabecera municipal se encuentra a 125 m.s.n.m. Cuenta con tres vías terrestres de comunicación Vía Bucaramanga - San Alberto. Vía Panamericana Barrancabermeja - San Alberto. Vía Aguachica - San Alberto.¹³

En San Alberto la principal fuente de ingreso es la palmicultura, se estima que las tres cuartas partes de sus habitantes, quienes viven en la cabecera municipal pertenecen a una familia vinculada a la producción de aceite de palma;¹⁴ siendo así, es razonable suponer que el resto de la población de la cabecera obtiene sus ingresos a través de la oferta de servicios a los trabajadores de Palmas del cesar, Ceresagro, Agroingenio.

La ganadería para leche es otra importante fuente de ingreso de la localidad. Aproximadamente existen en el Municipio 69.000 cabezas de ganado bovino, 5.200 porcinos, 1.200 ovinos, 450 equinos y 30.000 aves en galpones. La producción de leche por animal es de 4,5 litros; siendo quizás la más alta del país.¹⁵

¹³ ALCALDÍA DE SAN ALBERTO. [Sitio web]. Información general. 2020. [Consultado: 26 de agosto 2020]. Disponible en: <https://cutt.ly/QgGdXkl>

¹⁴ Ibid.

¹⁵ Ibid.

Figura 1. Panorámica de San Alberto



Fuente: Alcaldía de San Alberto. División Política del Municipio. Disponible en:
<https://cutt.ly/Gf9YLpM>

2 ESTUDIO DE MERCADOS

2.1 DESCRIPCIÓN DEL SERVICIO

2.1.1 Descripción, Usos y especificaciones del servicio. Una inmobiliaria es una organización privada que interviene en la celebración de un negocio comercial ya sea venta o arriendo de un inmueble.

Mi casa inmobiliaria es una organización que ofrecerá sus servicios en el municipio de San Alberto, a las personas mayores de 18 años, que tengan capacidad de razonamiento para acceder a estos servicios de acuerdo a la necesidad del mismo, con un portafolio que ofrecerá al cliente la posibilidad de idear su plan de intermediación y personalizar la gestión sobre su inversión.

Servicios relacionados con la gestión de bienes inmuebles como:

- Servicio de arrendamiento

Soporte técnico para la presentación de los inmuebles, se atenderá la demanda disponiendo de las diversas alternativas respecto al tipo de alquiler:

- Estancia larga - estancia corta - estudiantes - periodos vacacionales.

- Servicio de Compra y venta de inmuebles:

Soporte técnico, descripción y localización de los inmuebles de forma detallada por google maps con fotografías actuales del interior, realizar video virtual del inmueble y su entorno.

Analizar y describir pormenorizadamente valores en alza y ventajas de la situación geográfica del inmueble parques cercanos, zonas deportivas, área comercial, medios de transporte, guarderías y colegios, futuros proyectos de edificación etc.

La empresa ofrecerá el acompañamiento, respaldo, garantía y seguridad, fundamentada en principios de honestidad y confianza que transmita al cliente garantía en sus transacciones y que además le brinde comodidad y le ahorre tiempo que podrá disfrutar e invertir en otras ocupaciones.

2.1.2 Atributos diferenciadores. Como principal atributo que diferencia a la empresa de la competencia, la cual no es directa, es el aseguramiento de los procesos, como contratos de arrendamientos, seguros de arrendamiento, estas herramientas permiten ofrecer respaldo y viabilidad en las transacciones de bienes y servicios, minimizando el riesgo a las partes involucradas, determinando los perfiles, los niveles de negociación y la historia de los inmuebles y sus propietarios. Todo esto acompañado de un manejo y procesamiento de la información en plataforma virtual, para ofrecer en tiempo real los negocios vigentes, oportunidades, ofertas, trámites relacionados, consultas y demás aspectos del negocio inmobiliario a la comunidad que lo requiera, permitiendo simplificar todo el proceso que sea lo menos estresante posible para el cliente y le ahorre tiempo en estos trámites.

2.2 SEGMENTO DE MERCADO

Por el desarrollo económico de la región, cada día se observa el incremento en la construcción y adquisición de bienes inmuebles en el municipio de San Alberto, la cual se orienta hacia la tenencia de predios para el arrendamiento y la compra o venta de los mismos.

Para efectos del proyecto, se tomará como base el número de predios que actualmente existen en el municipio, que ofrecen la medida del movimiento inmobiliario que puede existir en la zona. Este potencial está constituido por los 6.649 propietarios de inmuebles en el municipio de San Alberto, independientemente de su tenencia (propietarios, arrendatarios), de los cuales son

5.821 propietarios de viviendas urbanas y 828 propietarios de inmuebles comerciales (Ver anexo 1 y 2).

Como se ha señalado, el proyecto se enfoca en los usuarios del número de inmuebles legalmente registrados en el municipio que pueden ser ocupados, sin embargo, los consumidores potenciales del servicio se proyectan a la población asentada en el casco urbano del Municipio con 28.456 habitantes.¹⁶

2.3 ESTUDIO DE LA DEMANDA

2.3.1 Necesidades de información. Se reconocen como necesidades de información para esta investigación obtener los datos necesarios para determinar la viabilidad, aceptación y demanda, para la toma de decisiones a cada objetivo específico planteado en el estudio.

Para tales efectos es necesario conocer:

- Datos que permitan identificar las posibilidades de aceptación del servicio, precisando sus características y atributos frente a la competencia.
- Información de la población que aplique a las características de los servicios que la empresa ofrece.
- A través de la captación de la información, se podría conocer la frecuencia con que las personas usarían los servicios, partiendo a las necesidades individuales.
- Partir del análisis de tendencias y necesidades de cada persona, de manera que se puedan clasificar de acuerdo a las exigencias y características de cada uno.

¹⁶ DEPARTAMENTO ADMINISTRATIVO NACIONAL DE ESTADÍSTICA. [Sitio web]. Bogotá: DANE, Serie de proyecciones de población con desagregación nacional, departamental, municipal, y cabecera – resto (centros poblados y rural disperso). [Consulta: 20 de mayo 2020]. Disponible en: <https://cutt.ly/AyUOxHI>

- De acuerdo a la investigación y la información recolectada podría conocerse la demanda y la oferta que determinará el servicio.
- Nivel actual de las personas que representan el mercado objetivo para adquirir el servicio.
- Los precios por los cuales se rigen los servicios inmobiliarios para considerar el precio que podría fijarse.
- Los canales de comercialización actualmente utilizados frente al servicio, para escoger el más adecuado con el propósito de llegar a más personas.
- Conseguir la forma de publicidad más destacada en la región para dar a conocer el servicio.

2.3.2 Tipo de estudio.

- **Exploratoria.** Para tener una mejor idea del panorama y del escenario del problema, se realiza una investigación en el mercado para la creación de una nueva empresa de servicio inmobiliario, y se toma como referencia la realización de encuesta.
- **Descriptiva.** Permite identificar los diferentes factores que se deben tener en cuenta, a través de información directa del mercado objetivo.

2.3.3 Enfoque. Cuantitativo: Está basado en el registro numérico de los datos obtenidos de la población por medio de la encuesta realizada.

2.3.4 Fuentes de información.

- **Primarias.** Se acude a un estudio en el municipio de San Alberto con el propósito de medir los índices de preferencias, las necesidades y actitudes frente a los servicios inmobiliarios, mediante la encuesta a realizar.
- **Secundarias.** Como fuentes secundarias se utilizarán libros, revistas, trabajos de grado debidamente validadas, las cuales serán tomadas de los repositorios disponibles a través de la biblioteca de la Universidad Industrial de Santander y

entidades oficiales tales como el Departamento Nacional de Estadísticas DANE, información de la alcaldía municipal, base de datos del Sisbén Municipal y la Lonja de propiedad raíz entre otras.

2.3.5 Técnicas de investigación. Se realizarán encuestas de manera aleatoria a una muestra de la población objetivo del municipio de San Alberto.

2.3.6 Instrumento para la recolección de información. Cuestionario estructurado para la recolección de datos con preguntas asociadas al objetivo de la investigación.

2.3.7 Modo de aplicación. La encuesta fue aplicada utilizando la red social WhatsApp.

2.3.8 Cálculo de la muestra. En esta Investigación se realizará un muestreo probabilístico aleatorio simple aplicando la siguiente expresión matemática:

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

Dónde:

N = Población= 6.649 propietarios de inmuebles urbanos.

Z = Nivel de confianza 95% = 1,96

e = Error estimado, 8% = 0,08

p = Probabilidad de éxito, 50% = 0,5

q = Probabilidad de no éxito, 50% = 0,5

n= Número de muestras

$$n = \frac{6.649(0,5 * 0,5)(1,96)^2}{(1,96)^2(0,5 * 0,5) + (0,08)^2(6.649 - 1)}$$

$n = 146,772 \cong 147$ propietarios de inmuebles urbanos.

2.3.9 Alcance. Municipio de San Alberto, Cesar.

2.3.10 Tiempo de aplicación. Del 15 al 30 de agosto de 2020.

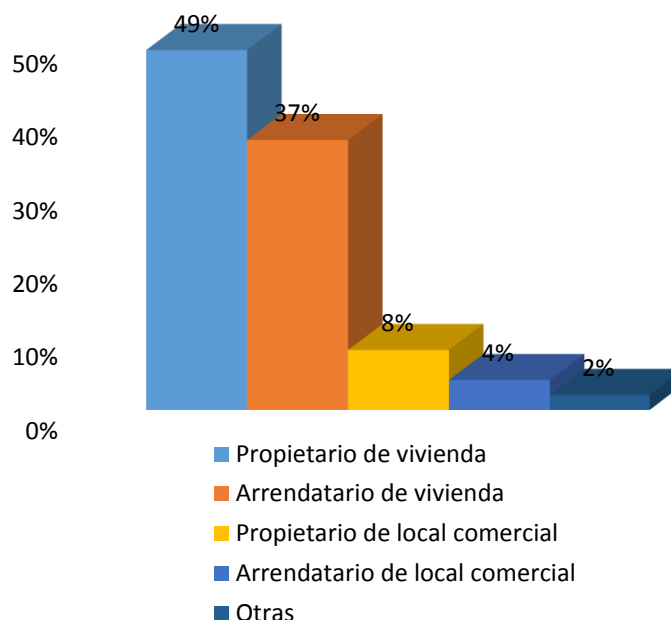
2.3.11 Tabulación, presentación y análisis de resultados. Tomando como referente la ficha técnica de investigación de mercados, en el trabajo de campo desarrollado, se logró recopilar información de 147 personas, entre propietarios e inquilinos.

Pregunta 1. Seleccione de las siguientes alternativas, ¿Cuál es su condición actual en cuanto a la tenencia de inmueble en San Alberto?

Cuadro 1. Tenencia de inmueble

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Propietario de vivienda	72	49%
Arrendatario de vivienda	54	37%
Propietario de local comercial	12	8%
Arrendatario de local comercial	6	4%
Otras	3	2%
Total	147	100%

Figura 2. Tenencia de inmueble



Al evaluar los resultados obtenidos en la pregunta asociada con la condición tenencia de inmuebles en San Alberto, se puede inferir, que aproximadamente un 49% de la población es propietario de algún inmueble y el 37% corresponde a las personas que viven en la figura de arrendamiento, el 8% corresponde a propietarios de locales comerciales y el 4% a la figura de arrendatarios de locales comerciales. Los cuatro casos, consideran los tipos de cliente determinados por Mi Casa Inmobiliaria, tanto la población que posiblemente requiera un inmueble como arrendador o arrendatario, así como aquellos que en algún momento quieran cambiar su condición y deseen comprar o vender inmuebles.

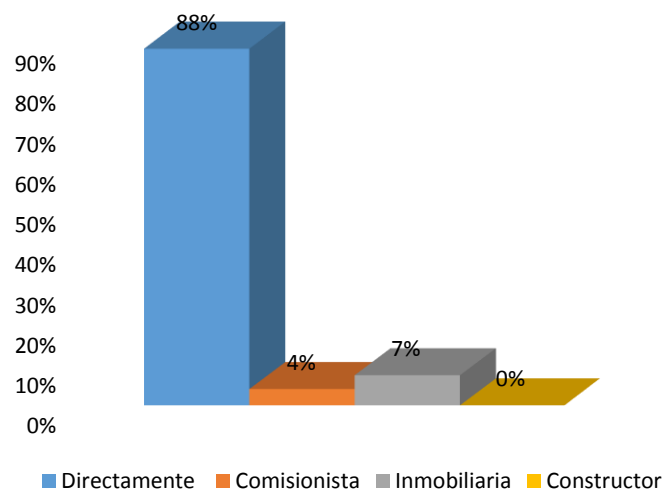
Esta información es importante para el proyecto, porque permite evidenciar que hay un potencial de mercado que podría necesitar los servicios relacionados con los inmuebles. En los resultados también se evidencia que un 2% de los encuestados manifestaron vivir en vivienda familiar.

Pregunta 2. ¿Si usted ha realizado trámites inmobiliarios a través de qué medios los ha hecho?

Cuadro 2. Medios utilizados para trámites inmobiliarios

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Directamente	130	88%
Comisionista	6	4%
Inmobiliaria	11	7%
Constructor	0	0%
Total	147	100%

Figura 3. Medios utilizados para trámites inmobiliarios



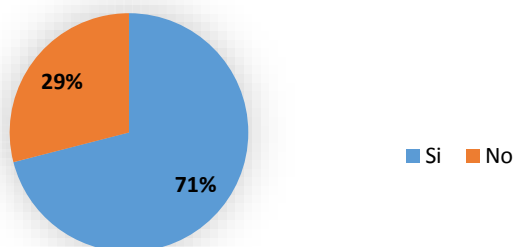
A la pregunta relacionada con los medios utilizados para trámites inmobiliarios, se encontró que el 88% de los encuestados en el municipio han realizado directamente los trámites relacionados a los servicios inmobiliarios, lo cual muestra que existe un considerable número de personas que no han hecho uso de los servicios con empresas inmobiliarias, siendo este un mercado con alto potencial para la nueva empresa Mi Casa Inmobiliaria.

Pregunta 3. ¿Considera que este tipo de intermediación ha sido segura para realizar los trámites?

Cuadro 3. Concepto sobre la seguridad de los trámites inmobiliarios

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Si	104	71%
No	43	29%
Total	147	100%

Figura 4. Concepto sobre la seguridad de los trámites inmobiliarios



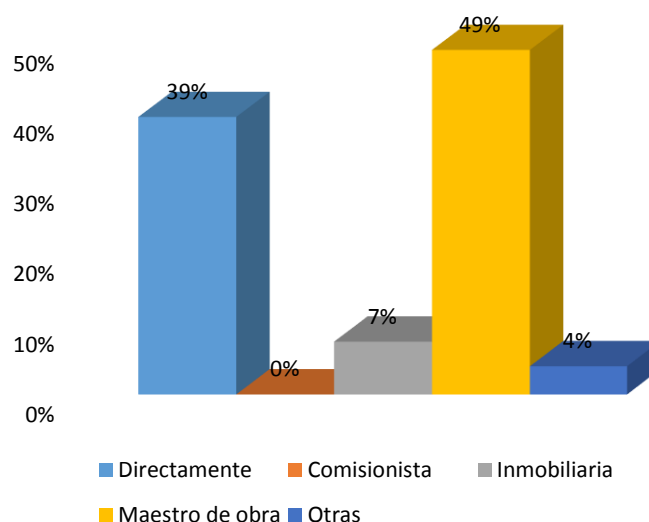
De acuerdo a lo señalado, el 71% de los encuestados considera que el medio de intermediación usado ha sido seguro en la realización de los trámites inmobiliarios, sin embargo, el 29% considera que la intermediación usada para dichos trámites no ha sido segura, un porcentaje potencialmente atractivo para ofrecer la gestión por parte de la nueva empresa. A su vez, a partir de un trabajo de mercadeo, mostrar al público en general lo que significa el respaldo y la confianza de hacer trámites con el marco jurídico.

Pregunta 4. Cuando se requiere realizar mejoras a los inmuebles, ¿a qué medios recurre regularmente?

Cuadro 4. Medios utilizados para realizar mejoras a los inmuebles

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Directamente	58	39%
Comisionista	0	0%
Inmobiliaria	11	7%
Maestro de obra	72	49%
Otras	6	4%
Total	147	100%

Figura 5. Medios utilizados para realizar mejoras a los inmuebles



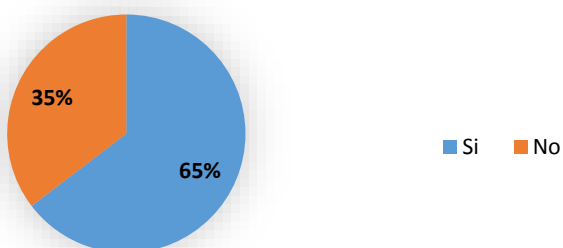
A partir de los resultados obtenidos en la pregunta relacionada con los medios utilizados para realizar mejoras a los inmuebles, se encontró que el 39% de los encuestados del municipio, realizan directamente los trámites relacionados a las mejoras en los inmuebles, y cerca del 49% lo realizan a través de un maestro de obra, Lo anterior muestra una tradición en la población, que podría modificarse al mostrar las ventajas que tendría una empresa que se encargara de gestionar las mejoras a los inmuebles, como parte del servicio ofrecido, logrando que los usuarios tengan en una sola empresa la posibilidad de realizar todos los trámites relativos al inmueble, factor clave para el proyecto, de acuerdo a la expansión de un mercado potencial y suficiente que permita mantenerse y crecer.

Pregunta 5. ¿Conoce los servicios de una empresa inmobiliaria?

Cuadro 5. Conocimiento de los servicios de una inmobiliaria

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Si	95	65%
No	52	35%
Total	147	100%

Figura 6. Conocimiento de los servicios de una inmobiliaria



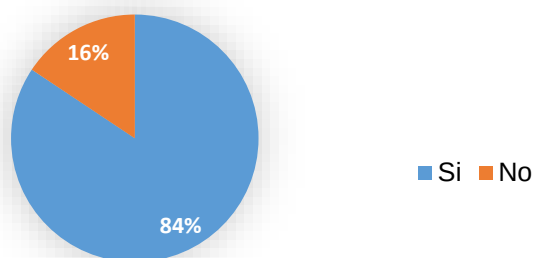
El 35% de los encuestados, han señalado que no conocen los servicios ofrecidos por una empresa inmobiliaria, es decir, no ha interactuado con inmobiliarias, independientemente de su situación en términos de tenencia de vivienda, reiterando un mercado inexplorado y que evidencia un potencial económico para la nueva empresa.

Pregunta 6. ¿Le gustaría que en San Alberto existiera una inmobiliaria que respaldara los trámites de inmuebles, así como su mantenimiento y mejoras locativas?

Cuadro 6. Expectativa de uso de los servicios de una inmobiliaria.

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Si	124	84%
No	23	16%
Total	147	100%

Figura 7. Expectativa de uso de los servicios de una inmobiliaria.



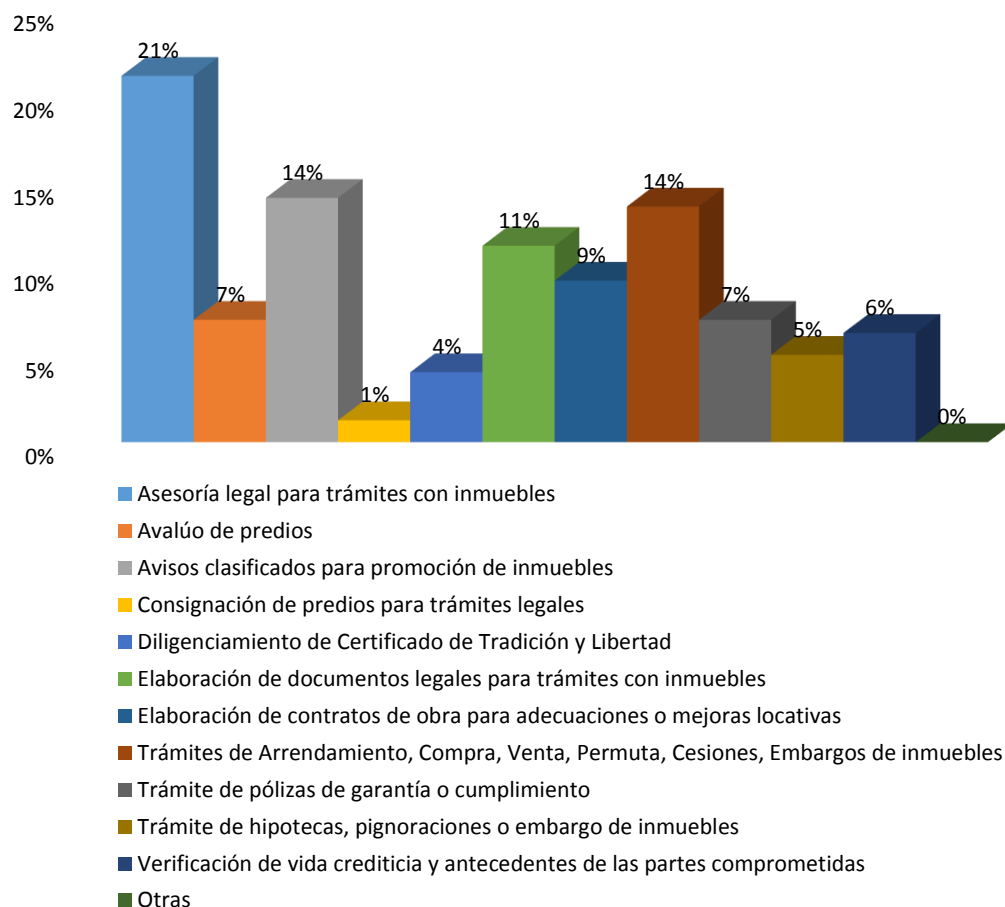
Con relación a la pregunta en la que se indagó sobre la expectativa de las personas para el uso de una inmobiliaria, se encontró que el 84% están de acuerdo que en San Alberto exista una inmobiliaria para la gestión de los inmuebles, mostrando un posible desarrollo y aceptación de la empresa en el mercado del municipio.

Pregunta 7. De los siguientes servicios, ¿cuáles considera importantes para que se ofrezcan en una inmobiliaria?

Cuadro 7. Servicios a ofrecer en una inmobiliaria

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Asesoría legal para trámites con inmuebles	84	21%
Avalúo de predios	28	7%
Avisos clasificados para promoción de inmuebles	56	14%
Consignación de predios para trámites legales	5	1%
Diligenciamiento de Certificado de Tradición y Libertad	16	4%
Elaboración de documentos legales para trámites con inmuebles	45	11%
Elaboración de contratos de obra para adecuaciones o mejoras locativas	37	9%
Trámites de Arrendamiento, Compra, Venta, Permuta, Cesiones, Embargos	54	14%
Trámite de pólizas de garantía o cumplimiento	28	7%
Trámite de hipotecas, pignoraciones o embargo de inmuebles	20	5%
Verificación de vida crediticia y antecedentes de las partes comprometidas	25	6%
Otras	0	0%

Figura 8. Servicios a ofrecer en una inmobiliaria



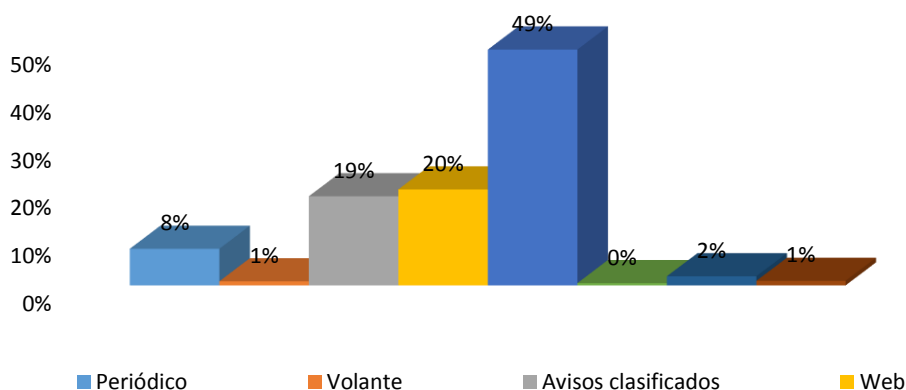
Al evaluar los servicios inmobiliarios que se consideran importantes para ofrecer en una inmobiliaria, se encontró que los más representativos para la población son: asesoría legal para trámites con inmuebles 21%, avisos clasificados para promoción de inmuebles 14%, trámites de Arrendamiento, compra, venta, permuta, cesiones, embargos de inmuebles 14%, elaboración de documentos legales para trámites con inmuebles 11%, lo que determina los servicios que pueden servir de base para iniciar con la empresa inmobiliaria, que se deberán incluir dentro del portafolio a ofrecerse.

Pregunta 8. Cuando desea enterarse de inmuebles, ¿por qué medios lo hace?

Cuadro 8. Medios de comunicación más usados en el Municipio.

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Periódico	16	8%
Volante	2	1%
Avisos clasificados	39	19%
Web	42	20%
Redes sociales	103	49%
Perifoneo	1	0%
Vallas publicitarias	4	2%
Otras	2	1%

Figura 9. Medios de comunicación más usados en el Municipio.



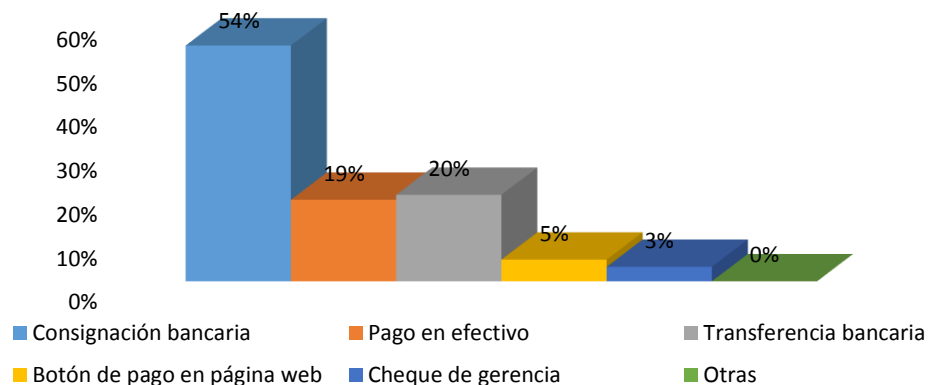
Los medios de información más usados en el municipio de San Alberto según lo muestra la investigación son redes sociales (49%), la web (20%) y avisos clasificados (19%). A partir del reconocimiento de cuáles son los medios de comunicación por la población más acogidos para informarse, se puede hacer lanzamiento publicitario de la nueva empresa a través de estos medios, además de publicar los servicios que se ofrecerán. De igual forma, estos medios pueden ser la base para la comunicación futura con sus usuarios y realizar las gestiones correspondientes.

Pregunta 9. De las siguientes alternativas, ¿Cuáles considera adecuadas para realizar los trámites de dinero entre una inmobiliaria y sus clientes?

Cuadro 9. Medios más usados para trámites de dinero

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Consignación bancaria	110	54%
Pago en efectivo	38	19%
Transferencia bancaria	40	20%
Botón de pago en página web	10	5%
Cheque de gerencia	7	3%
Otras	0	0%

Figura 10. Medios más usados para trámites de dinero



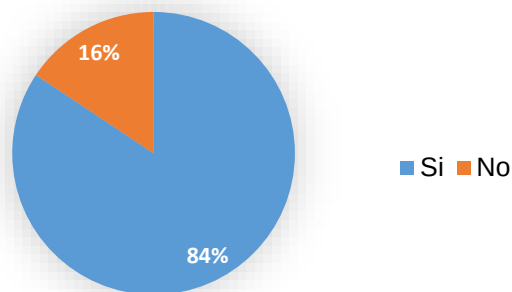
Al evaluar los medios más utilizados para realizar los trámites de dinero entre una inmobiliaria y sus clientes, se encontró que los más representativos para la población son: consignación bancaria (54%), transferencia bancaria (20%), y pago en efectivo (19%), así se ve reflejada la confianza del consumidor hacia los medios virtuales de pago, el modelo de negocio permite que el dinero se maneje de manera virtual evitando de esta manera flujo de efectivo en las oficinas de la empresa. Adicionalmente, permite determinar al proyecto, de qué forma los usuarios prefieren realizar sus transacciones monetarias y así se mantiene la confianza de ellos.

Pregunta 10. ¿Le gustaría que la inmobiliaria contara con página Web y se pudieran realizar los trámites básicos a través de esta?

Cuadro 10. Expectativa de uso de una página web

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Si	124	84%
No	23	16%
Total	147	100%

Figura 11. Expectativa de uso de una página web



Desde hace más de 20 años la tecnología viene ganando un terreno importante en todos los movimientos financieros, comerciales, educativos institucionales y de gobierno; por tal motivo es importante seguir este rumbo y crear una plataforma virtual para los clientes. Esto se ve reflejado en el 84% de las personas que prefieren hacer una consulta por página web.

2.3.12 Estimación de la demanda actual. De acuerdo con los resultados obtenidos en la encuesta aplicada, considerando el mercado objetivo de la investigación y mediante la técnica estadística de extrapolación, se procede a calcular tanto la demanda total como la efectiva. Por otra parte, se debe tener en cuenta para la estimación de la demanda que se realizó en la investigación, a partir del número de habitantes que son propietarios de más de un predio, son 6.649 propietarios de inmuebles en el municipio de San Alberto, con esta información se

puede establecer que existen 5.821 viviendas urbanas y 828 inmuebles comerciales.¹⁷

Demanda Total: 6.649 servicios.

2.3.13 Estimación de la demanda efectiva. Para tales efectos, se toma en cuenta los resultados de la pregunta 6 ¿Le gustaría que en San Alberto existiera una inmobiliaria que respaldara los trámites de inmuebles, así como su mantenimiento y mejoras locativas?, a la cual respondieron positivamente el 84% de los encuestados.

Demanda efectiva: $6.649 \times 84\% = 5.585$ servicios.

Sin embargo, considerando que los servicios propuestos por la empresa contemplan el arrendamiento y la compra-venta de inmuebles, se debe determinar cuál es el potencial de cada uno de estos negocios.

En investigación realizada por las autoras, no fue posible obtener cifras oficiales del número de predios que son arrendados, ni el nivel de rotación de estos negocios al año en el municipio, dado que no existen empresas que puedan llevar estadísticas sobre este aspecto. Teniendo en cuenta lo anterior, se tomó la decisión de trabajar la demanda efectiva, estableciendo por diferencia el número de predios que son arrendados al año, tomando como base el dato de los que se realizan por compra-venta.

Según información obtenida por el notario de la oficina de la Notaria única de San Alberto, señala que el 70% de las 1.100 escrituras que se tramitan en ese despacho son a título de compraventa de bienes inmuebles, en el área de influencia de su

¹⁷ CÁCERES PINEDA, Yulieth. Cámara de comercio de Aguachica. 20 mayo 2020. Anexo 2.

jurisdicción. Por tal razón, se estima que el número de compraventas que atiende el municipio de San Alberto es de 770 negocios.

Partiendo de la información suministrada por la notaría y teniendo en cuenta el número de predios existentes en la zona que atiende, se proyecta la participación que tendría cada uno en este total estimado, así:

Cuadro 11. Promedio de escritura de compraventa para cada municipio

MUNICIPIO	PREDIOS	PARTICIPACIÓN	ESCRITURAS ESTIMADAS
San Alberto	6.649	37%	285
San Martín	6.640 ¹⁸	37%	285
Esperanza	3.728 ¹⁹	21%	162
Otros	850	5%	38
Total	17.867	100%	770

Esto indica que en San Alberto se realizan 285 negocios de compraventa al año. Ahora, para el arrendamiento, como no se tienen cifras oficiales, se determina el mercado por diferencia entre los predios que se venden y la demanda efectiva calculada inicialmente (5.585).

El número total de predios susceptibles de arrendamiento se establecen por diferencia, así:

Demanda efectiva= 5.585 – 285 = 5.300 posibles predios para arrendar

2.3.14 Proyección de la demanda para los próximos cinco años. Conociendo la demanda del proyecto, y teniendo en cuenta el incremento habitacional según El

¹⁸ DEPARTAMENTO ADMINISTRATIVO NACIONAL DE ESTADÍSTICA. [Sitio web]. Bogotá: DANE. Censo nacional de población y vivienda 2018. Principales resultados viviendas, hogares y personas – VIHOPE. [Consulta: 26 de mayo 2020]. Disponible en: <https://cutt.ly/5gHOnYI>

¹⁹ Ibid

Instituto Geográfico Agustín Codazzi del 2,2% para el municipio de San Alberto²⁰, información brindada de los tres últimos años, se tiene en cuenta este promedio como factor de crecimiento para proyectar el incremento de las viviendas del municipio de San Alberto en los siguientes 5 años.

Cuadro 12. Incremento habitacional municipio de San Alberto

PORCENTAJE DE INCREMENTO ANUAL HABITACIONAL		
2018	2019	2020
4,65%	3,17%	2,2%

Ecuación:

Valor presente - Valor Futuro. $F = p (1+i)^n$

$p = 5.585$

$I = \text{Factor de crecimiento } 2,2\% = 0,022$

$N = 5$

$1 = \text{Constante} = 1$

$F = 5.585 (1+0,022)^5 = 6.227$

Cuadro 13. Proyección de la demanda

Año	Período en años	Nº de servicios
0	0	5.585
1	1	5.708
2	2	5.833
3	3	5.962
4	4	6.093
5	5	6.227

2.4 ANÁLISIS DE LA OFERTA

²⁰INSTITUTO GEOGRAFICO AGUSTIN CODAZZI. [Sitio web]. Bogotá: IGAC, Dinámica inmobiliaria. [Consulta: 25 de marzo 2021]. Disponible en: <https://www.igac.gov.co/es>

Cuadro 14. Matriz comparativa

FACTOR	COMPETIDOR 1 Directo Inmobiliaria S.A.S	COMPETIDOR 2 Directamente Propietarios	COMPETIDOR 3 Comisionista
Domicilio	Cra. 13 No. 15-90 local 6 Sabana de Torres		
Tipo de Servicios	Ventas de viviendas nuevas y usadas, Avalúos, gestión de redes sociales, consultoría jurídica, asesorías. 3% Compraventa 8% Arrendamiento	Venta y arrendamiento de vivienda. 3% Compraventa 8% Arrendamiento	Venta y arrendamiento de vivienda. 3% Compraventa 8% Arrendamiento
Precios	Según producto o servicio.	Según producto o servicio.	Según producto o servicio.
Canal de Distribución	Directo	Directo	Directo
Publicidad	Avisos en redes sociales, pendones, volantes.	Avisos informativos, Redes sociales.	Página web, redes sociales, volantes, pendones.
Equipo humano	Personal administrativo.	Propietario del inmueble.	Persona encargada.
Fortalezas	3 años en el mercado, fotografías, buena gestión de la publicidad y los medios electrónicos. Con estrategias de reconocimiento regional.	No hay muchos requisitos para adquirir el inmueble siempre y cuando tenga el dinero en efectivo.	Se ubica muy bien dentro del casco urbano del municipio.
Debilidades	En este momento no presta servicios de arrendamiento. Se encuentra enfocada en el municipio de Sabana de Torres.	No se firman ningún documento por la vivienda en el momento de arrendarla, no solicitan codeudor del inmueble.	Se incrementa el costo del inmueble por el valor que cobra la persona por mostrar el mismo.
Participación del mercado	5%	70%	25%

2.5 DESCRIPCIÓN DEL SERVICIO MÍNIMO VIABLE

2.5.1 Descripción, usos y especificaciones del servicio. Teniendo en cuenta la información recopilada en la encuesta, se observa que los servicios que tuvieron

una mínima aceptación son la consignación de predios, el diligenciamiento de certificados de tradición y libertad y los trámites sobre hipotecas. Por lo tanto, no se ofrecerán como parte del portafolio inicial de servicios de Mi Casa Inmobiliaria. Estos se podrán incorporar posteriormente a partir de las necesidades de los usuarios y del conocimiento de la empresa.

2.5.2 Atributos diferenciadores del servicio con respecto a la competencia.

Teniendo en cuenta que no existe una competencia directa que se relacione como una inmobiliaria, por tanto, no hay en este momento atributos diferenciadores que sean modificados, de los cuales se hicieron en la propuesta inicial.

En este contexto se considera que el principal atributo en la prestación de los servicios inmobiliarios, está dado por ser la única empresa inmobiliaria legalmente constituida que funcionará en el municipio de San Alberto, ejecutando este tipo de intermediaciones en los trámites de inmuebles.

Dentro de los servicios inmobiliarios se incluyen aspectos como responsabilidad en los trámites inmobiliarios, y el seguimiento continuo a la satisfacción del cliente, además de aportar soluciones y simplificar todo el proceso para que sea lo menos estresante y ágil posible, buscando el ahorrarle tiempo al cliente para que pueda invertirlo en otras ocupaciones.

La seguridad en los procesos se realiza con el propietario del inmueble, asegurando el cumplimiento del canon de arrendamiento a través de un contrato de arrendamiento que comprometa al inquilino, o en su defecto con las pólizas de cumplimiento que brindan muchas aseguradoras como Sura.

2.6 ESTRUCTURA DE COMERCIALIZACIÓN Y DE DISTRIBUCIÓN

Mediante los resultados de la encuesta realizada a la población, arroja información importante sobre la comercialización y distribución del servicio, se debe partir de una ubicación estratégica de la oficina inmobiliaria, que permita un mejor acercamiento con el cliente, por ello, también es posible hacer un canal de comercialización más directo.

Figura 12. Canal de comercialización del servicio inmobiliario



Para que la empresa Mi casa inmobiliaria funcione, requiere tener servicios a ofertar, en este caso propiedades o bienes inmuebles a ofertar, por tanto, el cliente inicial o bien se podría considerar aquí el cliente principal, son los propietarios de bienes inmuebles y, por el contrario, el cliente final son los usuarios que requieren de estos bienes inmuebles a su servicio, bien sea para compra o para tomar en arrendamiento.

Teniendo en cuenta los servicios que Mi Casa Inmobiliaria ofrecerá se emplea el canal de comercialización directo. Este tipo de canal tiene como ventajas para la organización las siguientes:

Ventajas del canal de comercialización:

- Se realiza con personal de la empresa, lo cual hace que se apropien directamente de la necesidad del cliente.
- No requiere de costos adicionales para la comercialización del servicio.

- Hay mejor comunicación con los clientes.
- No hay intermediarios.
- Se cuida la imagen de la empresa.
- Hay mayor control en los procesos de la organización.

Por otra parte, en los canales de distribución del servicio se encuentran los comerciales en diversos medios, como digitales, radiales, medios impresos, la interacción realizada a través la web, participación en eventos especializados en los que los agentes inmobiliarios tengan su intervención.

2.7 ESTRATEGIA PARA FIJACIÓN DE PRECIOS

La estrategia para la fijación de precios que utilizará la inmobiliaria se realizará con base en la que actualmente se maneja en el mercado, donde gran parte de las inmobiliarias cobran el 8 por ciento sobre el valor del canon de arrendamiento, y en el caso de la comisión por venta de inmuebles, la tarifa fijada que cobran por comisión es del 3 por ciento sobre el valor final de la negociación.

En Colombia, para el tema del corretaje inmobiliario no existe una legislación que determine el monto de las comisiones que puede cobrar una inmobiliaria, este tipo actividades están regidas por las condiciones del mercado, que son la libre oferta y demanda.

Por estas razones, una empresa de prestadora de servicios inmobiliarios, puede fijar libremente el valor de la comisión que va a cobrar por concepto de los servicios profesionales, evaluando aspectos como la calidad, eficacia, experiencia e infraestructura de su empresa.

Por lo tanto, el precio para los servicios de arrendamiento de la empresa Mi casa inmobiliaria está determinado por el 8% sobre el valor del canon de arrendamiento,

y del 3% sobre el precio de la venta para los servicios de compra y venta, teniendo en cuenta las características del sector y sin descuidar posteriormente el estudio financiero que permitirá ratificar o modificar esta estrategia. Lo importante en la fijación del precio es que, dadas las características, con posición y diversidad de actividades que se desarrollan, el precio de los servicios debe reflejar un nivel de confianza para el usuario final. Esta estrategia está susceptible de modificarse en la medida que al analizar los costos y gastos de la empresa se vea afectado estos valores que se determinen.

2.8 RELACIONAMIENTO CON LOS CLIENTES

2.8.1 Estrategias de comunicación. Un punto importante a tener en cuenta son los resultados de la encuesta aplicada a la población, para ello se observaron aspectos claves como, el uso de la web, y las redes sociales.

Teniendo en cuenta las limitaciones de comunicación que existen en el municipio hay unos medios tradicionales que aplican para otros grupos poblacionales como son los volantes, y el anuncio directo en los inmuebles que serían sujetos de comercializar, bien sea por arrendamiento o por venta; Sin embargo teniendo en cuenta el estudio realizado las personas mostraron una inclinación hacia las redes sociales por su practicidad y con las que se puede tener un acercamiento más directo, con atención y asesoría personalizada para cada cliente.

Posteriormente y de forma gradual se buscará el acercamiento del usuario a la página web que se crearía como un canal de comunicación directa a partir de un chat, en donde el cliente puede relacionar sus inquietudes, y tendrá respuesta en un tiempo máximo de 24 horas; además de la comunicación a través de correo electrónico para aquellos que frecuenten este medio.

2.8.2 Presupuesto de comunicación.

2.8.2.1 Presupuesto de lanzamiento. A partir de las cotizaciones reunidas se construye el presupuesto de lanzamiento que incluye lo siguiente:

Cuadro 15. Presupuesto de lanzamiento

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR
Logo, Colorimetría y Tipografías	1	\$ 220.000	\$ 220.000
Diseño e impresión de aviso publicitario	1	\$ 870.000	\$ 870.000
Publicidad de lanzamiento	1	\$ 858.000	\$ 858.000
TOTAL			\$ 1.948.000

Se tendrán en cuenta los siguientes aspectos para la publicidad de lanzamiento.

Cuadro 16. Presupuesto de publicidad de lanzamiento.

DESCRIPCIÓN	VALOR TOTAL
Alquiler del lugar	\$100.000
Cóctel y ponqué (60 personas)	\$170.000
Tarjetas de Presentación (1000 unidades)	\$60.000
Volantes publicitarios (1000 unidades)	\$40.000
<i>Souvenirs</i> (Lapiceros 100 Unidades)	\$60.000
Propuesta comercial radial (Valor 1 Mes)	\$350.000
Imprevistos 10%	\$78.000
TOTAL	\$858.000

2.8.2.2 Presupuesto de operación. Para la operación de la Inmobiliaria se prevé gastos en publicidad y promoción mensuales de \$452.000 y anuales de \$5.424.000.

Cuadro 17. Presupuesto de operación

DESCRIPCIÓN	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Pautas radiales	\$300.000	\$3.600.000
Publicidad en redes sociales	\$120.000	\$1.440.000
Renovación del hosting y dominio (página web)	\$32.000	\$384.000
TOTAL	\$452.000	\$5.424.000

3 ESTUDIO TÉCNICO

3.1 TIPO DE PROYECTO

Mi Casa Inmobiliaria será una empresa de prestación de servicios inmobiliarios, especializada en apoyar a los clientes en el proceso de arrendamiento, compra y venta de inmuebles, servicios con valor agregado para los mismos.

La empresa mencionada, además de ser una guía a la hora de realizar todo tipo de trámites jurídicos y administrativos relacionados con las propiedades, permite hacerle la vida más sencilla al cliente, con el ahorro de tiempo, ante un servicio que puede realizar desde la comodidad de su casa, gracias a la facilidad en la web y demás servicios tecnológicos de contacto que Mi Casa Inmobiliaria ofrece.

El tamaño del proyecto será expresado en número de servicios por año, teniendo presente los dos servicios principales que se estimaron en el estudio de mercados y que son el arrendamiento de inmuebles y la compra y venta de inmuebles.

3.2 DESARROLLO OPERATIVO DEL PROYECTO

A continuación, se realiza la ficha técnica de cada uno de los servicios que ofrece Mi casa inmobiliaria para el municipio de San Alberto.

3.2.1 Ficha técnica del servicio mínimo viable

Cuadro 18. Ficha técnica de servicio de arrendamiento

Servicio principal	Servicio de arrendamiento
Diseño	 Fuente: Economipedia
Especificaciones técnicas	Contratación del servicio de intermediación en alquiler de inmuebles, locales comerciales, oficinas.
Vigencia del contrato	Depende de la frecuencia del cliente en trasladarse del inmueble.

Fuente: Elaboración propia

Cuadro 19. Ficha técnica de servicio de Compra y venta de inmuebles

Servicio principal	Servicio de compra y venta de inmuebles
Diseño	 Fuente: Oriente Raiz
Especificaciones técnicas	Intermediación en el servicio de compra y venta, ofreciendo ventajas del estar asesorado en todo momento durante el proceso y efectuando todos los trámites correspondientes.
Proceso de negociación	Depende de tiempo en que existan clientes interesados en gestionar el proceso.

Fuente: Elaboración propia

3.2.2 Descripción y diagramación de actividades clave. Los servicios que ofrecerá Mi Casa Inmobiliaria, están basados en las siguientes actividades:

Figura 13. Diagrama de procedimientos para solicitud de Compra y Venta.

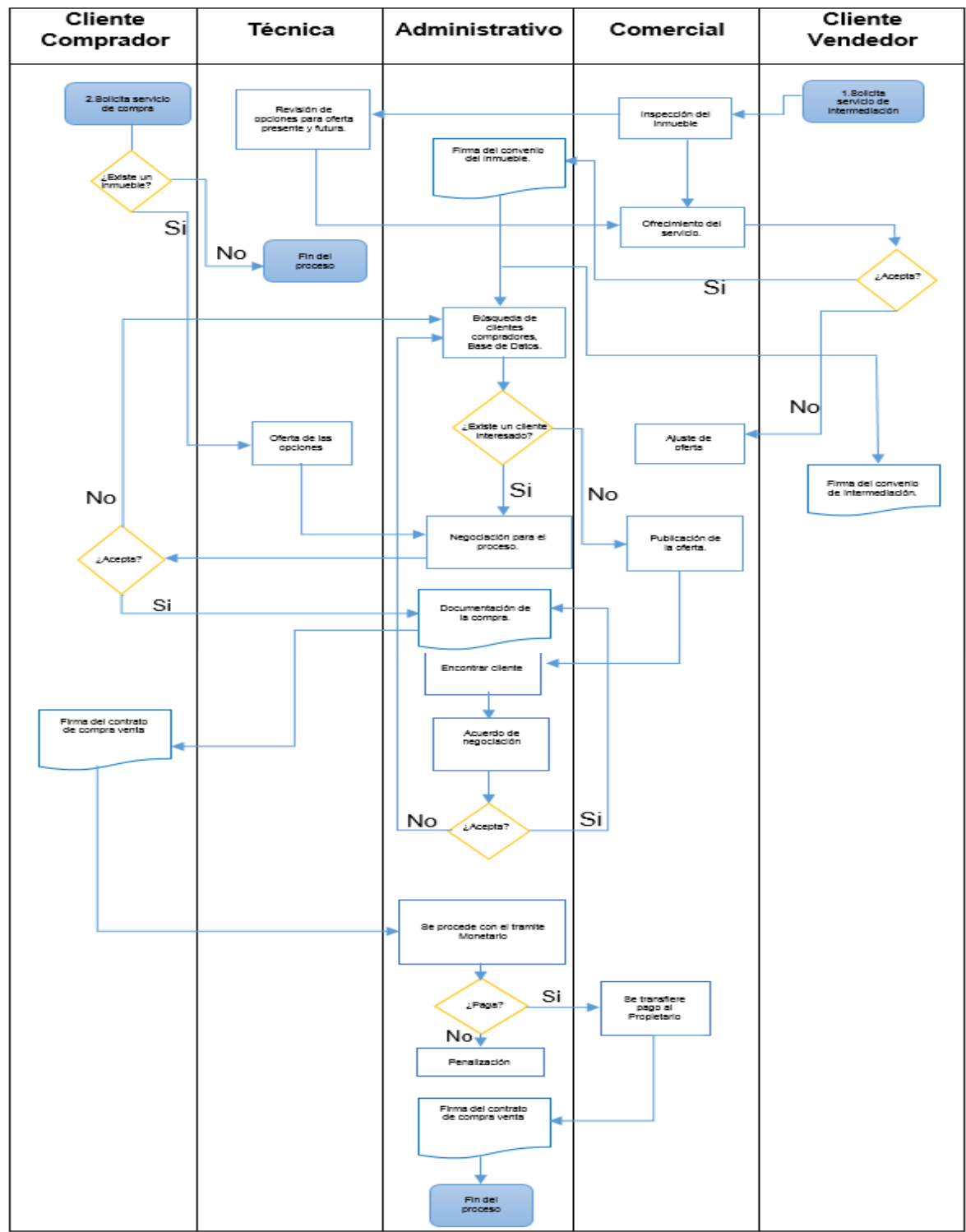
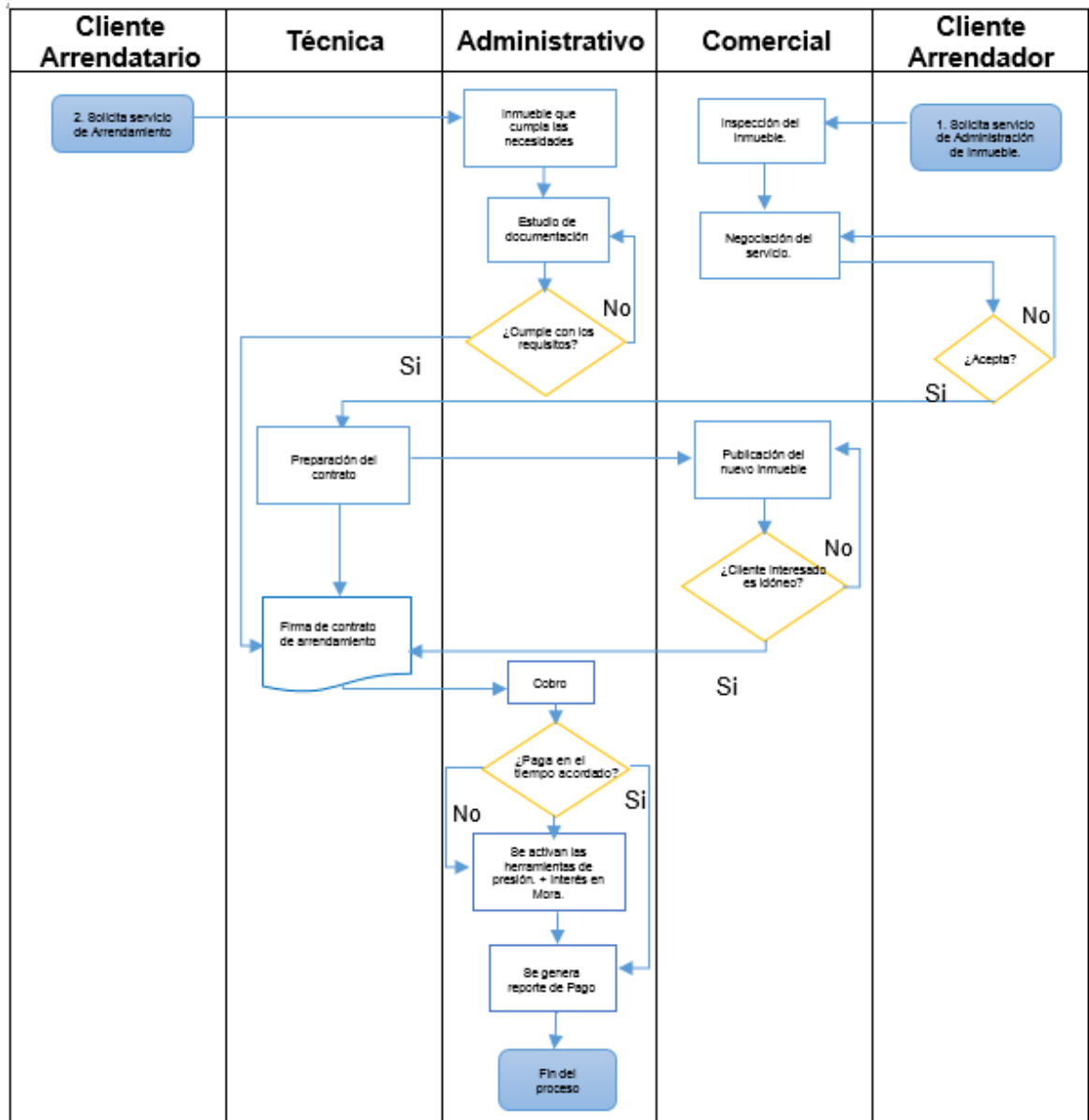


Figura 14. Diagrama de procedimientos para solicitud de Arrendamiento.



3.2.3 Características del Sistema de Gestión de la Seguridad y Salud en el Trabajo (SG-SST). A partir del objeto social que desarrolla la empresa Mi Casa

Inmobiliaria, se deben considerar algunos aspectos generales para el Sistema de Gestión de Seguridad y Salud en el Trabajo.

RESPONSABLES.

El Sistema de Gestión de Seguridad y Salud en el trabajo SG-SST estará bajo la supervisión y apoyo de la Gerencia. Para dar cumplimiento a la normatividad vigente, al inicio de la operación de la empresa, se contratarán los servicios de un especialista quien realizará el estudio y evaluación del sistema de Gestión de Seguridad y Salud en el trabajo SG-SST necesario para ser implementado en Mi Casa Inmobiliaria.

En cumplimiento con la legislación vigente, el responsable del Sistema de Gestión designado debe cumplir con:

- Capacitación 50 horas en Seguridad y Salud en el Trabajo y Licencia en SST.
- Licencia como especialista de SST y experiencia certificada.

AFILIACIÓN AL SISTEMA DE SEGURIDAD SOCIAL INTEGRAL

Afiliación a los Sistemas de Seguridad Social en Salud, Pensión y Riesgos Laborales de acuerdo con la normatividad vigente Ley 100 de 1993.

CAPACITACIÓN EN SEGURIDAD Y SALUD EN EL TRABAJO

Mi Casa Inmobiliaria realizará inducción en Seguridad y Salud en el trabajo a todo trabajador nuevo y la reinducción se realizará anualmente.

Elaborará y ejecutará programas o actividades de capacitación en promoción y prevención, que incluya como mínimo lo referente a los peligros/riesgos prioritarios y las medidas de prevención y control.

PLAN DE TRABAJO ANUAL.

Se definirá un plan de Seguridad y Salud en el trabajo, en el que se establecen los objetivos, metas, responsabilidades, recursos y cronograma anual.

DIAGNÓSTICO DE CONDICIONES DE SALUD DE LOS TRABAJADORES.

El diagnóstico se realizará teniendo en cuenta los exámenes ocupacionales realizados en el momento del ingreso de los trabajadores, con una entidad de salud que cuente con licencia vigente de Seguridad y Salud en el Trabajo. Este diagnóstico tendrá en cuenta la práctica de los exámenes periódicos a todos los trabajadores con labores superiores a 1 año.

GESTIÓN INTEGRAL DE RIESGOS

La empresa deberá contar con un procedimiento para la notificación e investigación de los accidentes, incidentes y enfermedades laborales bajo los lineamientos que plantea la resolución 1401 de 2007. De igual forma serán notificados a la Dirección Territorial los eventos calificados como graves y las enfermedades de acuerdo con lo estipulado en la legislación Decreto 472 de 2015.

DIAGNÓSTICO DE CONDICIONES DE TRABAJO.

Mi Casa Inmobiliaria realizará la identificación de peligros, valoración y control riesgos haciendo uso de la GTC 45. De igual forma, la organización para el levantamiento y/o actualización de la matriz se aplica el procedimiento establecido para ello.

3.2.4 Análisis Ambiental. Tras analizar la información disponible acerca de los posibles impactos ambientales que tendrá el desarrollo del proyecto, se llega a la conclusión que el proyecto propuesto está diseñado para cumplir con las pautas en materia del medio ambiente, salud y seguridad, así como son los requisitos establecidos por las entidades locales y nacionales y que aparentemente no se considera ningún tipo de riesgo en cuanto a posible daño al medio ambiente.

Para mitigar los posibles impactos ambientales que tendría el desarrollo del proyecto se tienen en cuenta las siguientes recomendaciones:

- Sobre el agua los efectos, aunque mínimo, se debe dar buen uso de este recurso teniendo en cuenta que será utilizado para la limpieza de las instalaciones, para la preparación y para las instalaciones sanitarias, para lo cual es necesario contar con carteles informativos de prevención. Instalar batería sanitaria ahorradora para disminuir el consumo de agua.
- Manejo racional de los servicios públicos. Se utilizarán bombillas ahorradoras de energía y se insistirá en el ahorro energía apagando los aparatos que no se están requiriendo en la prestación de los servicios.
- Sobre el suelo, la empresa no generará desechos que vayan a dañar el suelo, tampoco habrá construcción, solamente adecuación de unas instalaciones existentes, donde no se tumbarán paredes, ni se hará ningún cambio que genere desechos; sino que con los mismos muebles se diseñará la estructura interna de la oficina, y se tendrá un ambiente cómodo sin generar ningún tipo de desechos.
- Con respecto a la vegetación, por ser urbana no tendrá ningún impacto con respecto a las talas de árboles o contaminación.
- Con respecto a la generación de basuras el impacto se controlará con el buen uso del papel y desechos generados, reciclando, para hacer el uso mínimo de estos, y manejando la mayor parte de la información en base de datos.
- Reciclar materiales es un compromiso de la empresa, seleccionando y clasificando los materiales, de tal manera que se permita reutilizar estos mismos.

3.2.5 Recursos Clave.

3.2.5.1 Talento humano. Las estructuras de los cargos se establecen por medio de una jerarquía de acuerdo a la importancia de cada uno y sus respectivas funciones en los procesos de servicios de Mi Casa Inmobiliaria.

Cuadro 20. Recurso humano

NÚMERO DE PERSONAS	CARGO	ÁREA
1	Gerente	Gerencia
1	Secretaria	Administrativa
1	Agente Inmobiliario	Comercial

3.2.5.2 Infraestructura. Para el correcto funcionamiento de Mi Casa Inmobiliaria, se debe tener disponibilidad de recursos físicos, talento humano. A continuación, se detalla cada uno de los recursos con los que debe contar la empresa.

Cuadro 21. Equipos, muebles enseres

Cantidad	Valor unitario	Recurso	Especificación	Figura	Vr. Total
2	\$ 1.499.000	Computador de escritorio	Computador de 4GB Windows 10 home 64, procesador AMD Dual-core serie A.	 Fuente: hp	\$2.998.000
1	\$ 1.548.990	Equipo de cómputo Portátil	Computador con Procesador Intel® Core™ i3 de 10. ^a generación, 4 GB de SDRAM DDR4-2666 (1 x 4 GB) Disco duro SATA de 1 TB y 5400 RPM.	 Fuente: hp	\$1.548.990
1	\$ 929.000	Impresora	Impresora multifuncional con scanner, color y negro, capacidades de red, USB 2,0 de alta velocidad.	 Fuente: hp	\$ 929.000

Cantidad	Valor unitario	Recurso	Especificación	Figura	Vr. Total
3	\$ 782.900	Celular	Teléfono celular con capacidad de 4GB+128GB <i>Peacock Blue</i>	 Fuente: Huawei	\$ 2.348.700
4	\$ 109.900	Silla Giratoria	Silla para escritorio con materiales resistentes y confortables que se adaptan a las necesidades.	 Fuente: Homecenter	\$ 439.600
4	\$ 179.900	Escritorio	Escritorio aglomerado en madera 81.5x120x46cm	 Fuente: Homecenter	\$ 719.600
1	\$ 89.900	Extintor	Extintor de 20 Lbs tipo ABC	 Fuente: Homecenter	\$ 89.900
1	\$ 74.900	Punto Ecológico	Puntos ecológicos con capacidad de 53 litros c/u, 111 de ancho, 93,5 de alto.	 Fuente: Mercado libre	\$ 74.900
1	\$ 169.900	Botiquín	Botiquín blanco de metal, incluye aplicadores, curas, cinta quirúrgica, neodinex, gasas quirúrgicas, gasas estéticas, guantes, alcohol, suero oral, termómetro, tijeras, vendas, linterna, instrucciones de uso.	 Fuente: Homecenter	\$ 169.900

3.2.5.3 Insumos y/o materias primas. Los insumos principales que necesita la empresa son de papelería, éstos se compran mensualmente se van usando de acuerdo al gasto que van teniendo; útiles de oficina como tintas, resma de papel, lapiceros; y también insumos secundarios como: los útiles de aseo, escobas, traperos, recogedores, jabones etc.

Cuadro 22. Insumos

CANTIDAD MENSUAL	CANTIDAD ANUAL	RECURSO	ESPECIFICACIONES
1	12	Resma	Papel bond blanco tamaño carta, 500 unidades c/u
12	144	Hojas	Papel membretado
1	6	Tinta	Tóner para impresora láser
2	24	Lapiceros	Colores azul y negro
1	12	Kit de Aseo	Escoba, traperos, recogedor, papel higiénico, jabones

3.2.6 Distribución de planta. A partir de las necesidades propias del proyecto se ha estimado que el área a ocupar mínima por la empresa sería de 54 m², la cual tendría incluido:

Cuadro 23. Distribución de planta

Zona	Área (m ²)
Gerente	6 m ²
Sala de espera	20 m ²
Asesor	6 m ²
Contador	6 m ²
Batería Sanitaria	4 m ²
Cocineta	4 m ²
Archivos	8 m ²
Total	54 m ²

3.2.7 Localización.

3.2.7.1 Macro localización. La sede de la empresa Mi Casa Inmobiliaria, estará ubicada en el municipio de San Alberto Cesar, por las siguientes razones:

- Por ser un lugar estratégico en la región para el inicio de este tipo de servicio.
- Acceso al mercado, la población objetiva del servicio es objetivamente cercana (zona urbana, rural y demás linderos del municipio).
- Las vías de acceso al mercado y materiales e insumos se encuentran en buen estado, pavimentadas, además de la presencia de servicio público según el plan de ordenamiento territorial del municipio de San Alberto Cesar.
- Porque se encuentra disponibilidad de servicios públicos (agua, gas, energía y alcantarillado).
- No existe competencia en el municipio.

3.2.7.2 Micro localización. Determinado el municipio de San Alberto Cesar, como el lugar más adecuado para el montaje de la empresa Mi Casa Inmobiliaria, según el esquema de ordenamiento territorial la valoración de ciertos aspectos que son considerados como los determinantes para la selección del sitio final y de acuerdo a las condiciones específicas del servicio. La micro localización, se determina a partir del método cualitativo por puntos.

Posibilidades de localización. Los lugares óptimos para la implementación de la oficina o planta de operación son los siguientes:

Sitio 1: Ubicado en la cabecera municipal de Municipio de San Alberto cesar, en la Calle 2N # 3-20 barrio 1° de Mayo.

Sitio 2: Ubicado en la calle 4 # 6-41 barrio Arévalo en el municipio de San Alberto cesar.

Sitio 3: Ubicado en la carrea 2 con calle 4 # 1-21 barrio El Centro en el municipio de San Alberto cesar.

- **Selección de los factores.**

Cuadro 24. Selección y descripción de los factores de localización.

Nº factor	Factores	Descripción.
Factor Nº 1	Costo de arrendamiento de las instalaciones.	Pago mensualmente del canon de arrendamiento de la oficina de la empresa, donde se desarrolla actividades administrativas y prestará el servicio de mercadeo y asesorías a los clientes.
Factor Nº 2	Costo de servicios públicos.	Gastos mensuales por consumo de los servicios básicos con los que contará la oficina, como el agua, luz, teléfono, internet, alcantarillado y gas. Además, se determina el costo de los servicios según el estrato y la ubicación del predio.
Factor Nº 3	Disponibilidad de vías de acceso.	Vías en buen estado, que garanticen la calidad del servicio y de los materiales e insumos durante el transporte.
Factor Nº 4	Flujo de personas	Se refiere al número de personas que transitan por la zona donde se ubica el bien inmueble.
Factor Nº 5	Impacto social.	Las expectativas y grado de interés hacia el trabajo, generando en la comunidad la creación de una nueva empresa.

La ponderación de los factores se hace asignándole a cada factor un valor en porcentaje, dependiendo de su importancia en la localización de la empresa; esto es de menor a mayor importancia; teniendo en cuenta que la suma de la ponderación del total de factores escogidos suma 100%.

El proceso de la puntuación de los factores y de los grados se hace escogiendo un total de puntos a asignar, en este caso de 1200 puntos, que al multiplicarse por la

ponderación de cada factor arroja el puntaje máximo asignado para los factores escogidos.

Definido el puntaje máximo para los factores se procede a la asignación de los puntos para cada grado dentro de cada factor, el puntaje mínimo será cero y corresponderá al grado de menor significación; el máximo puntaje se le dará al grado de mayor importancia; la puntuación de los grados intermedios se hará en forma subjetiva dando la puntuación con base en la progresión aritmética, donde la constante aritmética se determinará mediante la fórmula:

$$K = \frac{(\text{puntaje mayor} - \text{puntaje menor})}{n - 1}$$

A continuación, se muestra el proceso de la ponderación de los factores y puntuación de los factores grados.

F1 Costo de arrendamiento de las instalaciones.

Grado 1	Muy costoso	Mayor a \$1'500.001
Grado 2	Costoso	Entre \$1'000.001 y \$1'500.000
Grado 3	Económico	Menor a \$1'000.000

F2 Costo de servicios públicos.

Grado 1	Muy costoso	Mayor a \$1'000.001
Grado 2	Costoso	Entre \$600.001 y \$1'000.000
Grado 3	Económico	Menor a \$600.000

F3 Disponibilidad de vías de acceso.

Grado 1	Malo	Es mínimo el número de vías
Grado 2	Regular	Es regular el número de vías
Grado 3	Bueno	Es adecuado el número de vías

F4 Flujo de personas.

Grado 1	Poco flujo	Poco N° de personas que transitan por la zona
Grado 2	Flujo Regular	Regular N° de personas que transitan por la zona
Grado 3	Flujo Abundante	Abundante N° de personas que transitan por la zona.

F5 Impacto social.

Grado 1	Malo	Despierta poco interés
Grado 2	Regular	Despierta interés
Grado 3	Bueno	Despierta gran interés

• Ponderación y puntuación de factores y grados.

A cada factor se le asigna un puntaje, que se distribuye entre sus grados y se le asigna una ponderación.

Cuadro 25. Ponderación de los factores y puntuación de factores y grados

N° de grados por factor	Factores	Ponderación (%)	Puntaje Mínimo/Factor (100)	Puntaje Máximo/Factor (1200)	Razón Aritmética (Pmax-Pmín)/(N-1)	G1	G2	G3
3	Costo de arrendamiento	15%	10	180	85	10	95	180
3	Costo de servicios públicos.	20%	20	240	110	20	130	240
3	Disponibilidad de vías de acceso.	25%	25	300	138	25	163	300

Nº de grados por factor	Factores	Ponderación (%)	Puntaje Mínimo/Factor (100)	Puntaje Máximo/Factor (1200)	Razón Aritmética (Pmax-Pmín)/(N-1)	G1	G2	G3
3	Flujo de personas.	20%	20	240	110	20	130	240
3	Impacto social.	20%	15	240	113	15	128	240

• Determinación de la ubicación.

Una vez definidos los factores y puntajes se proceden a evaluar las alternativas de ubicación, determinando para ello el grado en que se encuentra representado cada factor dentro de determinada localización; la suma de los puntajes obtenidos por factor por cada una de las alternativas dará el parámetro de decisión para la escogencia de la mayor ubicación, que será la que alcance un mayor puntaje, como se observa en el siguiente cuadro.

Cuadro 26. Valor de sitios por el método de puntos.

SITIOS	INDICADOR	F1 Costo de arrendamiento de las instalaciones.	F2 Costo de servicios públicos.	F3 Disponibilidad de vías de acceso.	F4 Flujo de personas.	F5 Impacto social.	Total Puntos / Sitios
Sitio 1: En la Calle 2 N° 3 - 20 barrio 1° de mayo.	GRADOS	3	2	3	3	3	1090
	PUNTAJE	180	130	300	240	240	
Sitio 2: En la Calle 4 N° 6 - 41 barrio Arévalo.	GRADOS	2	2	3	2	2	783
	PUNTAJE	95	130	300	130	128	
Sitio 3: Carrea 2 con calle 4 # 121 barrio El Centro.	GRADOS	3	3	3	2	2	978
	PUNTAJE	180	240	300	130	128	

De acuerdo al esquema de ordenamiento territorial (EOT) del municipio y utilizando el método cuantitativo por puntos para asignar el sitio ideal, teniendo en cuenta que sea el de arriendo y servicios públicos más económico, disponibilidad de vías de acceso, flujo de personas, e impacto social, se determinó que el mejor sector para la ubicación de la empresa Mi Casa Inmobiliaria, es en la Calle 2 N # 3 – 20 en el barrio 1° de Mayo del municipio de San Alberto, donde se encontró una casa con un canon de arriendo por un valor aproximado de \$700.000 y servicios públicos por un valor promedio de \$110.000 de acuerdo a lo que se prevé consumir en el desarrollo de las actividades de la empresa.

3.2.8 Control de calidad. Mi casa inmobiliaria será una empresa prestadora de servicios en la intermediación de alquiler, compra y venta de inmuebles, de acuerdo al tipo de proceso se podrían implementar controles de calidad para el aseguramiento de los mismos, para que se realicen de forma correcta y oportuna.

- Desarrollar una estructura documental donde se mida cada valoración y atención al cliente.
- Recopilar información de las actividades y establecer un control claro de cada proceso.
- Crear documentos apropiados a la realidad de la empresa de tal manera que faciliten la trazabilidad de las actividades.
- Capacitación permanente del personal encargado de gestionar los procesos.

Para las empresas ser exitosas y medir su compromiso con la equidad del trabajo y excelencia en la prestación del servicio, paso a paso el objetivo de la empresa indicará la aplicación de la norma ISO 9001:2008 esta norma permite generar ventajas competitivas teniendo como meta ofrecer el mejor servicio de calidad. Para la implementación efectiva del Sistema de Gestión de Calidad se hace necesario

que todos los miembros de Mi Casa Inmobiliaria se involucren en el proceso, adopten el sistema y se haga parte de las actividades diarias.

3.3 CAPACIDAD DEL PROYECTO

3.3.1 Capacidad total diseñada por línea de servicio. Es la capacidad ideal de la empresa inmobiliaria trabajando a una eficiencia del 100%, donde no existen contratiempos de ninguna índole que afecten el tiempo básico de atención de los servicios tanto de arrendamiento como de compra y venta.

Para este caso se tiene en cuenta el total de unidades de servicios que el mercado está demandando para la organización, pero también se realiza un análisis interno que considera una capacidad máxima de servicios para atender la demanda potencial del municipio de San Alberto, por tal razón se estima de la siguiente manera:

Capacidad total diseñada servicio de arrendamiento: 350 servicios.

Capacidad total diseñada servicio de compra y venta: 32 servicios.

3.3.2 Capacidad instalada. Para determinar este punto de la capacidad instalada del proyecto, se tiene en cuenta la información brindada por la notaría única de San Alberto, y la información consultada con empresarios del sector inmobiliario, puesto que, al ser una empresa nueva en el municipio de San Alberto, se tomará un tiempo para que los habitantes conozcan y adquieran el servicio. Se estima una capacidad instalada de la siguiente manera:

Capacidad instalada servicio de arrendamiento: 300 servicios.

Capacidad instalada servicio de compra y venta: 25 servicios.

3.3.3 Capacidad utilizada y proyectada. Para determinar la capacidad utilizada y proyectada, se tiene en cuenta la información brindada por la notaría única de San Alberto, de esta manera se puede fijar una capacidad utilizada y proyectada más realista por cada servicio. El cálculo se realiza utilizando el 70% de la capacidad instalada para el servicio de arrendamiento, y el 70% de la capacidad instalada del servicio de compra y venta. Al ser una empresa nueva en el municipio de San Alberto, se tomará un tiempo para que los habitantes conozcan bien del servicio, y además se debe considerar la estructura interna de la organización para esta estimación.

Capacidad utilizada servicio de arrendamiento:

$$\begin{aligned}\text{Capacidad Utilizada año 1} &= \text{Capacidad Instalada} * 70\% \\ &= 300 * 70\% \\ &= 210 \text{ servicios}\end{aligned}$$

Capacidad utilizada servicio de compra y venta

$$\begin{aligned}\text{Capacidad Utilizada año 1} &= \text{Capacidad Instalada} * 70\% \\ &= 25 * 70\% \\ &= 17,5 = 18 \text{ servicios}\end{aligned}$$

Para la proyección de la capacidad se realizarán incrementos anuales del 5% sobre la capacidad instalada del servicio de arrendamiento, e incrementos anuales del 5% sobre la capacidad instalada del servicio de compra y venta; estos equivalen a las expectativas de crecimiento de la empresa en los próximos 5 años y tienen que ver con su capacidad de prestación de los servicios. Esta proyección debe ir acompañada con la implementación de estrategias de publicidad y la consolidación de la calidad del servicio en el mercado.

Cabe resaltar también que estos datos se suministran gracias a la información brindada por Directo Inmobiliaria y a su gerente, quien nos asesoró mediante comunicación telefónica para generar unos datos más claros, de acuerdo a su

experiencia como empresa de servicios inmobiliarios, y teniendo en cuenta que las instalaciones de esta empresa se encuentran en Sabana de Torres, Santander, un municipio con características similares al municipio de San Alberto.

Cuadro 27. Capacidad de los servicios a prestar

Descripción	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Capacidad diseñada	385				
Capacidad instalada	325				
Prorratio capacidad instalada servicio de arrendamiento	70%				
Prorratio capacidad instalada servicio de compra y venta	30%				
Capacidad instalada servicio de arrendamiento	300	300	300	300	300
Capacidad instalada servicio de compra y venta	25	25	25	25	25
Porcentaje de utilización de la Capacidad instalada servicio de arrendamiento	70%	75%	80%	85%	90%
Porcentaje de utilización de la Capacidad instalada servicio de compra y venta	70%	75%	80%	85%	90%
Capacidad utilizada y proyectada servicio de arrendamiento	210	225	240	255	270
Capacidad utilizada y proyectada servicio de compra y venta	18	19	20	21	23
Porcentaje de Participación en el mercado (demanda efectiva)	3,99%	4,18%	4,36%	4,53%	4,70%
Totales	228	244	260	276	293

4 ESTUDIO ADMINISTRATIVO

4.1 FORMA DE CONSTITUCIÓN.

Se considera que para la constitución legal de la empresa MI CASA INMOBILIARIA, se decide iniciar la actividad económica por medio de la constitución de una Sociedad por Acciones Simplificadas (SAS), teniendo en cuenta que por esta modalidad entre otras muchas ventajas, se encuentra la ley de formalización y generación de empleo (ley de primer empleo), la cual expresa que por pasar de la informalidad a la formalidad el gobierno colombiano lo premiará con descuentos en matrícula mercantil, en los aportes parafiscales, aportes sociales para la salud e impuesto de renta.

Las sociedades por acciones simplificadas o SAS están reguladas en Colombia bajo la Ley 1258 de 2008. Estas sociedades resultan ser más económicas y menos rígidas que las sociedades anónimas de toda la vida, y pueden estar constituidas por una o varias personas (naturales y jurídicas), no tiene límite máximo de accionistas, por lo que resultan un modelo ideal para los emprendedores.

Ventajas o Beneficios de este tipo de Sociedad:

- Es posible, por ejemplo, contar con estatutos flexibles que se adapten a las condiciones y a los requerimientos de cada socio.
- La creación de la empresa es más fácil, se puede crear mediante documento privado, lo cual le ahorra a la empresa tiempo y dinero.
- La responsabilidad de los socios se limita a sus aportes. La empresa puede beneficiarse de la limitación de la responsabilidad de sus socios.
- Puedo crearla siendo yo su única socia.
- Es posible crear reglas internas para llevar a cabo reuniones con socios no presenciales con plena validez y de manera simple.

- A diferencia de la S.A., no es obligatorio que la S.A.S tenga una Junta Directiva, pero igualmente puede pactarse en el estatuto social que la tenga cuando así los socios lo determinen.
- Su término puede ser indeterminado en el tiempo. La empresa reduce costos, ya que no tiene que hacer reformas estatutarias cada vez que el término de duración societaria esté próximo a caducar.
- El pago de capital puede diferirse hasta por dos años. Esto nos da a los socios recursos para obtener el capital necesario para el pago de las acciones
- No exige revisor fiscal.
- Mayor facilidad en la operación y administración. Los accionistas podemos renunciar a nuestro derecho a ser convocados a una reunión de socios o reunirnos por fuera del domicilio social.
- El trámite de liquidación es más ligero. No se requiere adelantar el trámite de aprobación de inventario ante la Superintendencia de Sociedades.
- La S.A.S también podrá convertirse en cualquiera de los tipos de sociedad estipulados en el Código de Comercio, debiendo contar con la determinación de asamblea, por medio de la decisión unánime de los asociados titulares.

De acuerdo a las características de la empresa se realiza la clasificación de la misma.

Clasificación de la Empresa

- Según la actividad económica que desarrolla:
Del sector terciario (servicios y comercio), con actividades de diversa naturaleza, como comerciales, y asesoría.
- Según su Tamaño:
Microempresa, posee menos de 10 trabajadores.
- Según el Ámbito de Operación:
Empresa local.

- Según la Composición del Capital:
Empresa privada.
- Según su forma jurídica:
Sociedad por Acciones Simplificadas SAS

4.2 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

4.2.1 Misión. Somos prestadores de servicios en materia habitacional, orientada a cuidar el patrimonio de nuestros clientes, con ética y profesionalismo, proporcionando a nuestros clientes asesoría inmobiliaria personalizada e integral, además, basándonos y cumpliendo con estándares de calidad, costo y servicio, generando un valor agregado a todos los procesos inmobiliarios de nuestros clientes.

4.2.2 Visión. Ser reconocidos en el 2027 como una empresa líder en el sector inmobiliario, promocionando servicios que generen bienestar a todos nuestros clientes, innovando continuamente nuestros servicios para satisfacer sus necesidades, con un claro compromiso de mejoramiento continuo en todas nuestras actividades.

4.2.3 Valores Corporativos.

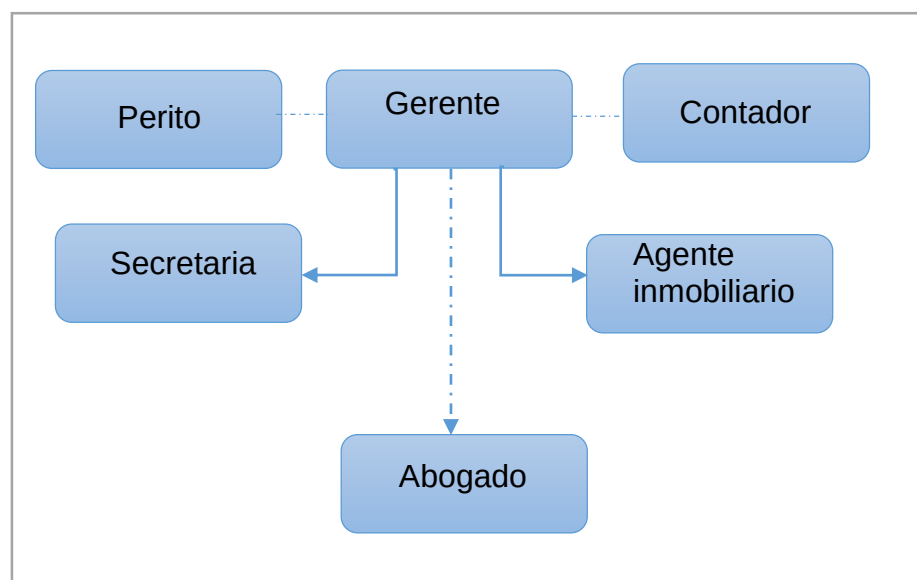
- *Cultura de la Innovación:* Mantener los equipos y procesos actualizados, buscando cada día tecnología más avanzada, de manera que se garantice un continuo servicio e incremento de la competitividad de nuestras operaciones.
- *Cultura de Calidad:* Mejorar y perfeccionar nuestros procesos, con una mejora continua, para lograr eficacia, eficiencia y productividad, en busca de la excelencia, para beneficio y satisfacción de nuestro personal y clientes.

- *Compromiso en el Servicio:* Sobresalir por nuestro elevado nivel de servicios que se presten en nuestra empresa.
- *Cuidado del Medio Ambiente:* Practicar continuamente la preservación y mejora del Medio Ambiente.
- *Desarrollo y Bienestar del Recurso Humano:* Velar por la seguridad física, social y emocional de nuestros trabajadores, estimular su autorrealización.

4.2.4 Organigrama.

Inicialmente se partirá con un agente inmobiliario y con apoyo del gerente, que en este caso se asigna a una de las autoras del proyecto, de manera que puede apoyar en un principio la atención de los servicios junto al agente inmobiliario que se contratará; así mismo, el contador, el abogado y el perito evaluador se contratarán por prestación de servicios.

Figura 15. Organigrama



4.2.5 Asignación salarial. La estructura de los cargos y sus respectivos salarios se establecen de acuerdo a la importancia de cada cargo y sus funciones, en aumentos graduales del 10% de un nivel a otro entre los mismos, teniendo en cuenta el salario mínimo mensual legal vigente para este año.

De acuerdo con la capacidad utilizada de los servicios relacionados con la venta, que en este caso es de 18 servicios para el primer año, es decir, algo así como uno o dos servicios mensuales, se asigna un valor de \$150.000 pesos por contrato del servicio mencionado para el perito evaluador y el abogado, de esta manera se establece una asignación salarial de \$218.750 mensuales. Para el caso del contador se cancelará un valor mensual de \$500.000 por servicios prestados; cabe mencionar que estos gastos se tienen en cuenta en los gastos fijos de administración y ventas.

Cuadro 28. Asignación Salarial.

CARGO	SUELDO	SUBSIDIO TRANSPORTE	ÁREA	TIPO DE CONTRATO	Nº PUESTOS
Gerente	\$ 1.209.248	\$ 106.454	Gerencia	Indefinido	1
Secretaria	\$ 999.379	\$ 106.454	Administrativa	Indefinido	1
Agente inmobiliario	\$ 1.099.316	\$ 106.454	Comercial	Indefinido	1

5 ESTUDIO FINANCIERO

5.1 INVERSIONES FIJA Y DIFERIDA

5.1.1 Inversión Fija. Comprende la adquisición de activos tangibles, que hacen parte de la propiedad de la empresa, se utilizan para garantizar la operación del proyecto, no son objeto de comercialización por parte de la empresa y se adquieren para utilizarse durante la vida útil del proyecto. Los activos fijos requeridos son los siguientes:

Equipo de oficina: Incluye algunos muebles y enseres que serán utilizados en el área administrativa de la empresa.

Cuadro 29. Equipo de oficina

ACTIVO	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL	DEPRECIACIÓN ANUAL	VALOR DE SALVAMENTO
Impresora	1	\$929.000	\$929.000	\$165.800	\$100.000
Sillas visitantes	2	\$365.900	\$731.800	\$126.360	\$100.000
Archivador	1	\$421.900	\$421.900	\$74.380	\$50.000
TOTALES			\$2.082.700	\$366.540	\$250.000

Equipo de computación y comunicación: Es la inversión que debe hacer la empresa para poder sistematizar y almacenar información, apoyando todo el desarrollo de las actividades del área de administración y ventas.

Cuadro 30. Equipo de computación y comunicación

ACTIVO	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL	DEPRECIACIÓN ANUAL	VALOR DE SALVAMENTO
PC	2	\$ 1.499.000	\$ 2.998.000	\$ 549.600	\$ 250.000
Portátil	1	\$ 1.548.990	\$ 1.548.990	\$ 249.798	\$ 300.000

Celular	3	\$ 782.900	\$ 2.348.700	\$ 459.740	\$ 50.000
TOTALES			\$ 6.895.690	\$ 1.259.138	\$ 600.000

Muebles y enseres: Corresponde al mobiliario requerido para facilitar el normal funcionamiento de la empresa.

Cuadro 31. Muebles y enseres

ACTIVO	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL	DEPRECIACIÓN ANUAL	VALOR DE SALVAMENTO
Silla giratoria	4	\$109.900	\$439.600	\$81.920	\$30.000
Escritorio	4	\$179.900	\$719.600	\$135.920	\$40.000
Extintor	1	\$89.900	\$89.900	\$9.980	\$40.000
Punto ecológico	1	\$74.900	\$74.900	\$12.980	\$10.000
Botiquín	1	\$169.900	\$169.900	\$23.980	\$50.000
TOTALES			\$1.493.900	\$264.780	\$170.000

Total de Inversión fija: Se totalizan los activos determinados anteriormente para la puesta en marcha de la empresa. Los quipos y las cantidades señaladas para cada uno corresponden a un análisis realizado por las autoras del proyecto, en donde se tuvo en cuenta la cantidad de recurso humano y los equipos más necesarios para la pronta puesta en marcha de la empresa. Los costos relacionados se establecieron a partir de las cotizaciones obtenidas y se adjuntan como anexos.

Cuadro 32. Inversión fija

ACTIVO	VALOR TOTAL
Equipo de oficina	\$ 2.082.700
Equipo de computación y comunicación	\$ 6.895.690
Muebles y enseres	\$ 1.493.900
TOTAL INVERSIÓN FIJA	\$ 10.472.290

5.1.2 Inversión diferida. Contempla todas las erogaciones de dinero que se deben realizar antes de la puesta en marcha de la empresa y que son necesarias para su funcionamiento.

Comprende los gastos pre operativos los cuales incluyen estudios de factibilidad, realizado en el plan de investigación empresarial; estudios de impacto ambiental, se investigó teniendo en cuenta el tipo de empresa, el diseño e implementación de un plan de manejo ambiental; la implementación del Sistema de Gestión de Seguridad y Salud en el Trabajo SG-SST; la escritura de constitución, registro en libros y documentos; licencia de funcionamiento, registro sanitario; y la publicidad para el lanzamiento y apertura de las instalaciones de la empresa.

Cuadro 33. Inversión diferida

CONCEPTO	VALOR
Estudio de Factibilidad	\$ 117.700
Licencia de funcionamiento	\$ 30.000
Registro sanitario	\$ 100.000
Escritura de Constitución	\$ 200.000
Registro de libros y documentos	\$ 40.000
Estudio impacto ambiental	\$ 1.300.000
Diseño del SG-SST	\$ 1.000.000
Sitio web	\$ 1.200.000
Publicidad Lanzamiento	\$ 1.948.000
TOTAL INVERSIÓN DIFERIDA	\$ 5.935.700
Amortización anual	\$ 1.187.140
Amortización mensual	\$ 98.928

5.2 COSTOS Y GASTOS

5.2.1 Costos de ventas.

5.2.1.1 Costos fijos de ventas.

- **Costos directos.**

Teniendo en cuenta que los costos directos son aquellos directamente relacionados con la producción de cada trabajo; y considerando los servicios a prestar en la empresa, no se reconocen costos directos en la prestación de los servicios.

- **Costos indirectos.**

Servicios Públicos, seguros y arrendamiento: Para determinar el valor de servicios públicos, seguros y arrendamiento, se tiene en cuenta los valores promedios que se manejan en el municipio de San Alberto, siendo este el punto de ubicación de la empresa; se prorratea de la siguiente manera el porcentaje en la parte administrativa de acuerdo a este tipo de empresa y teniendo en cuenta la estructura plantilla para estudios de factibilidad.

Cuadro 34. Prorrateso entre costos y gastos

RUBRO	PORCENTAJE COSTO	PORCENTAJE GAV	VALOR MES
Arriendo	0%	100%	\$700.000
Acueducto	0%	100%	\$30.000
Energía	0%	100%	\$80.000
Teléfono	0%	100%	\$50.000
Internet	0%	100%	\$120.000
Seguros	0%	100%	\$100.000

Costos fijos: En éste campo se incluye la depreciación operativa, representada por los muebles y enseres de la empresa, es decir, la pérdida de valor que tienen estos activos, y que puede ser por el uso, o por el paso del tiempo.

Cuadro 35. Costos fijos

CONCEPTO	VALOR MES	VALOR AÑO
Depreciación operativa	\$22.065	\$264.780
TOTALES	\$22.065	\$264.780

- **Costos fijos totales:** Se totalizan los costos fijos que, en éste caso están representados por la depreciación operativa de los muebles y enseres de la empresa.

Cuadro 36. Costos fijos totales

CONCEPTO	VALOR MES	VALOR AÑO
Costos fijos	\$22.065	\$264.780
TOTALES	\$22.065	\$264.780

5.2.1.2 Costos variables de ventas.

Teniendo en cuenta que los costos variables son aquellos que aumentan o disminuyen según el número de unidades producidas o vendidas; considerando inicialmente la cantidad de los servicios a prestar en la empresa, no se reconocen costos variables de ventas.

5.2.1.3 Costos totales de ventas.

Cuadro 37. Costos totales de ventas

CONCEPTO	VALOR MES	VALOR AÑO
Costos fijos	\$22.065	\$ 264.780
Costos variables	\$ 0	\$ 0
TOTALES	\$ 22.065	\$ 264.780

5.2.2 Gastos de administración y ventas

5.2.2.1 Gastos fijos de administración y ventas

Nómina administrativa y nómina de ventas: Para valorar la nómina administrativa y de ventas se tiene en cuenta la asignación salarial del estudio administrativo, considerando el 10% de aumento de un nivel a otro entre cargos, teniendo en cuenta el salario mínimo mensual legal vigente, y todas las prestaciones sociales legales.

Cuadro 38. Nómina administrativa

CARGO	PORCENTAJE	Gerente	Secretaria
SUELDO		\$ 1.209.248	\$ 999.379
SUB.TRANSF		\$ 106.454	\$ 106.454
Cesantías	8,333%	\$ 109.637	\$ 92.149
Intereses a las Cesantías	1,000%	\$ 13.157	\$ 11.058
Prima de servicios	8,333%	\$ 109.637	\$ 92.149
Vacaciones	4,167%	\$ 54.819	\$ 46.075
Salud	8,500%	\$ 102.786	\$ 84.947

CARGO	PORCENTAJE	Gerente	Secretaria
Pensión	12,000%	\$ 145.110	\$ 119.925
ARL	0,500%	\$ 6.046	\$ 4.997
SENA	2,000%	\$ 24.185	\$ 19.988
ICBF	3,000%	\$ 36.277	\$ 29.981
Caja de compensación	4,000%	\$ 48.370	\$ 39.975
Dotación	5,000%	\$ 60.462	\$ 49.969
SALARIO REAL		\$ 2.026.190	\$ 1.697.046
Nº DE PUESTOS		1	1
COSTO TOTAL NÓMINA	\$ 66.924.200	\$ 24.314.275	\$ 20.364.552

Cuadro 39. Nómina de ventas

CARGO	PORCENTAJE	Agente inmobiliario
SUELDO		\$ 1.099.316
SUB.TRANSF		\$ 106.454
Cesantías	8,333%	\$ 100.477
Intereses a las Cesantías	1,000%	\$ 12.058
Prima de servicios	8,333%	\$ 100.477
Vacaciones	4,167%	\$ 50.238
Salud	8,500%	\$ 93.442
Pensión	12,000%	\$ 131.918
ARL	0,500%	\$ 5.497
SENA	2,000%	\$ 21.986
ICBF	3,000%	\$ 32.979
Caja de compensación	4,000%	\$ 43.973
Dotación	5,000%	\$ 54.966
SALARIO REAL		\$ 1.853.781
Nº DE PUESTOS		1
COSTO TOTAL NÓMINA	\$ 22.245.373	\$ 22.245.373

Administración de redes sociales: Se considera necesario para el manejo de redes sociales una persona que pueda disponer de un tiempo a la actualización y manejo de las mismas.

Contador: Por el tipo de servicio a prestar, el contador no se incluye en la nómina administrativa, pero si se debe tener en cuenta como gasto de administración para la prestación de los servicios y por supuesto del manejo contable de lo que la empresa determine.

Perito evaluador: Por el tipo de servicio a prestar y de acuerdo a la capacidad utilizada de los servicios relacionados con la venta, se asigna un valor por contrato del servicio mencionado para el perito evaluador.

Abogado: Por el tipo de servicio a prestar y de acuerdo a la capacidad utilizada de los servicios relacionados con la venta, se asigna un valor por contrato del servicio mencionado para el abogado.

Papelería y cafetería : Se asigna un presupuesto mensual para gastos de papelería y cafetería de uso en las oficinas de la empresa, que incluye los insumos clasificados anteriormente en el punto 3.2.5.3: lapiceros, marcadores, resaltadores, cuadernos, carpetas, cartucheras, sobres, pegantes, folders, tijeras, cartulinas, reglas, engrapadora, grapas, clips, perforadora, calculadora y agendas; relacionados con el aseo de la oficina como: escoba, traperos, recogedor, cestas para el aseo, papel higiénico, jabón en polvo, jabón líquido y ambientador; relacionados con cafetería como: agua, café, azúcar, aromáticas, vasos, revolvedor. éstos se compran mensualmente se van usando de acuerdo al gasto que van teniendo.

Cuadro 40. Gastos fijos de administración y ventas

CONCEPTO	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Nómina administrativa y de ventas	\$ 5.577.017	\$ 66.924.200
Arriendo	\$ 700.000	\$ 8.400.000
Acueducto	\$ 30.000	\$ 360.000
Energía	\$ 80.000	\$ 960.000
Teléfono	\$ 50.000	\$ 600.000
Internet	\$ 120.000	\$ 1.440.000
Administración redes sociales	\$ 150.000	\$ 1.800.000
Seguros	\$ 100.000	\$ 1.200.000
Publicidad operativa	\$ 452.000	\$ 5.424.000
Contador	\$ 500.000	\$ 6.000.000
Abogado	\$ 218.750	\$ 2.625.000
Perito evaluador	\$ 218.750	\$ 2.625.000

CONCEPTO	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Asesoría SG-SST	\$ 60.000	\$ 720.000
Papelería	\$ 30.000	\$ 360.000
Cafetería	\$ 20.000	\$ 240.000
Amortización de diferidos	\$ 98.928	\$ 1.187.140
Depreciaciones administrativas	\$ 135.473	\$ 1.625.678
TOTALES	\$ 8.540.918	\$ 102.491.018

5.2.2.2 Gastos variables de administración y ventas

No se establecen gastos variables de administración y ventas, pues hasta el momento no se consideran necesarios para una empresa que está empezando, pero no se descarta la posibilidad de que al ir ganando una mejor posición en el mercado se tengan presentes gastos de representación más adelante, con el objetivo de mejorar la imagen de la empresa, la de los trabajadores ante los clientes, u otros entes públicos y privados relacionados con la empresa.

5.2.2.3 Gastos totales de administración y ventas

Cuadro 41. Gastos totales de administración y ventas

CONCEPTO	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Gastos fijos	\$ 8.540.918	\$ 102.491.018
Gastos variables	\$ 0	\$ 0
Total	\$ 8.540.918	\$ 102.491.018

5.3 CAPITAL DE TRABAJO.

5.3.1 Periodo de capital de trabajo.

Teniendo en cuenta las cifras observadas en la proyección financiera, el capital de trabajo requerido para la empresa Mi Casa Inmobiliaria, se puede ajustar para 4 meses, pues es fundamental contar con recursos que garanticen la operación.

Los recaudos tanto de los servicios de arrendamiento como de ventas de inmuebles, se prevén a partir del tercer y cuarto mes de operaciones, se estima de este tiempo para dar a conocer la nueva empresa en mención, por tanto, es necesario tener capital de trabajo para cuatro meses, tiempo después del cual, el mismo negocio será capaz de asumir los costos de su operación, y de esta manera evitar la iliquidez de la empresa.

5.3.2 Estructura del crédito.

Cuadro 42. Estructura del crédito

Préstamo	\$ 20.000.000	Interés mensual	1,20%
Periodo	48	Valor cuota mensual	550.551

5.3.2.1 Amortización del crédito.

Cuadro 43. Amortización del crédito

PERIODO	CAPITAL	INTERESES	CUOTA MENSUAL	SALDO
1	\$ 310.551	\$ 240.000	\$ 550.551	\$ 19.689.449
2	\$ 314.278	\$ 236.273	\$ 550.551	\$ 19.375.171
3	\$ 318.049	\$ 232.502	\$ 550.551	\$ 19.057.122
4	\$ 321.866	\$ 228.685	\$ 550.551	\$ 18.735.256
5	\$ 325.728	\$ 224.823	\$ 550.551	\$ 18.409.528
6	\$ 329.637	\$ 220.914	\$ 550.551	\$ 18.079.891
7	\$ 333.592	\$ 216.959	\$ 550.551	\$ 17.746.299
8	\$ 337.595	\$ 212.956	\$ 550.551	\$ 17.408.704
9	\$ 341.647	\$ 208.904	\$ 550.551	\$ 17.067.057
10	\$ 345.746	\$ 204.805	\$ 550.551	\$ 16.721.311
11	\$ 349.895	\$ 200.656	\$ 550.551	\$ 16.371.416
12	\$ 354.094	\$ 196.457	\$ 550.551	\$ 16.017.322
	\$ 3.982.678	\$ 2.623.934	\$ 6.606.612	
13	\$ 358.343	\$ 192.208	\$ 550.551	\$ 15.658.979
14	\$ 362.643	\$ 187.908	\$ 550.551	\$ 15.296.336
15	\$ 366.995	\$ 183.556	\$ 550.551	\$ 14.929.341
16	\$ 371.399	\$ 179.152	\$ 550.551	\$ 14.557.942
17	\$ 375.856	\$ 174.695	\$ 550.551	\$ 14.182.086
18	\$ 380.366	\$ 170.185	\$ 550.551	\$ 13.801.720
19	\$ 384.930	\$ 165.621	\$ 550.551	\$ 13.416.790
20	\$ 389.550	\$ 161.001	\$ 550.551	\$ 13.027.240

PERIODO	CAPITAL	INTERESES	CUOTA MENSUAL	SALDO
21	\$ 394.224	\$ 156.327	\$ 550.551	\$ 12.633.016
22	\$ 398.955	\$ 151.596	\$ 550.551	\$ 12.234.061
23	\$ 403.742	\$ 146.809	\$ 550.551	\$ 11.830.319
24	\$ 408.587	\$ 141.964	\$ 550.551	\$ 11.421.732
	\$ 4.595.590	\$ 2.011.022	\$ 6.606.612	
25	\$ 413.490	\$ 137.061	\$ 550.551	\$ 11.008.242
26	\$ 418.452	\$ 132.099	\$ 550.551	\$ 10.589.790
27	\$ 423.474	\$ 127.077	\$ 550.551	\$ 10.166.316
28	\$ 428.555	\$ 121.996	\$ 550.551	\$ 9.737.761
29	\$ 433.698	\$ 116.853	\$ 550.551	\$ 9.304.063
30	\$ 438.902	\$ 111.649	\$ 550.551	\$ 8.865.161
31	\$ 444.169	\$ 106.382	\$ 550.551	\$ 8.420.992
32	\$ 449.499	\$ 101.052	\$ 550.551	\$ 7.971.493
33	\$ 454.893	\$ 95.658	\$ 550.551	\$ 7.516.600
34	\$ 460.352	\$ 90.199	\$ 550.551	\$ 7.056.248
35	\$ 465.876	\$ 84.675	\$ 550.551	\$ 6.590.372
36	\$ 471.467	\$ 79.084	\$ 550.551	\$ 6.118.905
	\$ 5.302.827	\$ 1.303.785	\$ 6.606.612	
37	\$ 477.124	\$ 73.427	\$ 550.551	\$ 5.641.781
38	\$ 482.850	\$ 67.701	\$ 550.551	\$ 5.158.931
39	\$ 488.644	\$ 61.907	\$ 550.551	\$ 4.670.287
40	\$ 494.508	\$ 56.043	\$ 550.551	\$ 4.175.779
41	\$ 500.442	\$ 50.109	\$ 550.551	\$ 3.675.337
42	\$ 506.447	\$ 44.104	\$ 550.551	\$ 3.168.890
43	\$ 512.524	\$ 38.027	\$ 550.551	\$ 2.656.366
44	\$ 518.675	\$ 31.876	\$ 550.551	\$ 2.137.691
45	\$ 524.899	\$ 25.652	\$ 550.551	\$ 1.612.792
46	\$ 531.197	\$ 19.354	\$ 550.551	\$ 1.081.595
47	\$ 537.572	\$ 12.979	\$ 550.551	\$ 544.023
48	\$ 544.023	\$ 6.528	\$ 550.551	\$ 0
	\$ 6.118.905	\$ 487.707	\$ 6.606.612	
	20.000.000			

5.3.2.2 Gastos financieros.

Para los gastos financieros, se identifican los intereses anuales del crédito.

Cuadro 44. Gastos financieros

CONCEPTO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4
Gastos financieros	\$ 2.623.934	\$ 2.011.022	\$ 1.303.785	\$ 487.707

5.3.3 Cuadro resumen del capital de trabajo. El capital de trabajo está constituido por las inversiones necesarias para cubrir costos y gastos generados por la operación normal de la empresa Mi Casa Inmobiliaria, que para su funcionamiento contará con un capital de trabajo por un periodo de cuatro meses.

Cuadro 45. Capital de trabajo

CONCEPTO	VALOR
Costos totales de producción	\$ 88.260
Gastos de administración y ventas	\$ 34.163.673
Gastos financieros	\$ 937.460
Menos Depreciaciones	-\$ 630.153
Menos Amortización diferidos	-\$ 395.713
TOTAL CAPITAL DE TRABAJO	\$ 34.163.527

5.4 INVERSIÓN TOTAL. Después de efectuar todos los cálculos respectivos, se obtiene que para poder ejecutar la empresa Mi Casa Inmobiliaria en el municipio de San Alberto, es necesario invertir \$50.571.517, de los cuales el 21% representan inversión fija, el 12% inversión diferida y el 68% capital de trabajo.

Cuadro 46. Inversión total

CONCEPTO	VALOR
Inversión fija	\$10.472.290
Inversión diferida	\$5.935.700
Inversión capital de trabajo	\$34.163.527
INVERSIÓN TOTAL	\$50.571.517

5.5 ESTRUCTURA DE CAPITAL

5.5.1 Recursos propios.

Socios fundadores: Los recursos propios hacen parte de ahorros que las creadoras del proyecto tienen para llevar a cabo la idea de negocio.

Nuevos socios: Este estudio de factibilidad se realiza con el ánimo de obtener la viabilidad del proyecto, las creadoras de la idea tienen contactos de relación cercana que en caso de ser viable o no, han demostrado un interés en que este proyecto salte a la realidad como una empresa formalizada en el municipio de San Alberto.

Cuadro 47. Recursos propios

CONCEPTO	VALOR	PORCENTAJE
Socios fundadores	\$ 20.000.000	39,55%
Nuevos socios	\$ 10.571.517	20,90%
Crédito bancario	\$ 20.000.000	39,55%
TOTAL	\$ 50.571.517	100,00%

5.5.2 Recursos de financiación.

5.6 PRECIO DE VENTA

En este punto se ha realizado un análisis más específico, al determinar los valores que se van a utilizar para cada servicio prestado, debido a que los porcentajes y los volúmenes son diferentes para cada servicio.

Teniendo en cuenta el mercado del municipio de San Alberto, relacionado con la demanda de los servicios inmobiliarios de arrendamiento, compra y venta, se estableció un estimado del rango de los valores promedio tanto de canon de arrendamiento, como de venta de inmuebles y la respectiva tasa de comisión.

Cuadro 48. Precio de venta

Actividad	Valor Mínimo	Valor Máximo	Valor Promedio	% Comisión Promedio	Total Promedio
Servicio de arrendamiento (Canon)	\$300.000	\$700.000	\$500.000	8%	40.000
Servicio de compra y venta (PV)	\$50.000.000	\$130.000.000	\$90.000.000	3%	2.700.000

5.7 ESTADOS FINANCIEROS PROYECTADOS

Los estados financieros son el registro de todas las actividades financieras que la empresa Mi Casa Inmobiliaria tendrá con motivo de sus operaciones, estos informes se realizan con la finalidad de obtener una imagen de la situación financiera de la empresa, permitiendo hacer un análisis e interpretación de la información para una posterior toma de decisiones.

A través de ellos se muestra toda la información contable de las operaciones de la empresa Mi Casa Inmobiliaria que necesitan saber los inversionistas, de una manera organizada, estructurada y a la vez fácil de comprender.

5.7.1 Estado de Resultados proyectado. Presenta el resumen de los ingresos, costos y gastos que se producen cada año por la actividad de la empresa Mi Casa Inmobiliaria. En el estado de resultados se puede apreciar la rentabilidad que ofrece el proyecto.

En la elaboración del estado de resultados proyectado se tuvo en cuenta, para el primer año en los servicios de arrendamiento proyectados unos ingresos por 8 meses, partiendo del hecho de que, por ser el primer año en servicio de la nueva empresa, se estima esta diferencia de meses para la introducción de la misma en el mercado.

Se aplicó la progresión de impuesto de renta (33%) e impuesto de industria y comercio (0,2%). Se hará una reserva legal (10%) con el fin de compensar o amortizar pérdidas.

Cuadro 49. Estado de resultados proyectado

CONCEPTO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INGRESOS OPERACIONALES					
Ingresos servicio de arrendamiento	\$ 67.200.000	\$ 108.000.000	\$ 115.200.000	\$ 122.400.000	\$ 129.600.000
Ingresos servicio de compra y venta	\$ 47.250.000	\$ 50.625.000	\$ 54.000.000	\$ 57.375.000	\$ 60.750.000
Ingresos no operacionales	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
TOTAL INGRESOS	\$ 114.450.000	\$ 158.625.000	\$ 169.200.000	\$ 179.775.000	\$ 190.350.000
MENOS COSTOS DE PRODUCCIÓN					
Materia prima	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
MOD	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
Costos indirectos de ventas	\$ 264.780	\$ 264.780	\$ 264.780	\$ 264.780	\$ 264.780
UTILIDAD BRUTA	\$ 114.185.220	\$ 158.360.220	\$ 168.935.220	\$ 179.510.220	\$ 190.085.220
MENOS GASTOS DE ADMINISTRACIÓN Y VENTAS					
Nómina administrativa	\$ 66.924.200	\$ 66.924.200	\$ 66.924.200	\$ 66.924.200	\$ 66.924.200
Gastos generales	\$ 35.566.818	\$ 35.566.818	\$ 35.566.818	\$ 35.566.818	\$ 35.566.818
UTILIDAD OPERACIONAL	\$ 11.694.202	\$ 55.869.202	\$ 66.444.202	\$ 77.019.202	\$ 87.594.202
Menos gastos financieros(Intereses)	-\$ 2.623.934	-\$ 2.011.022	-\$ 1.303.785	-\$ 487.707	\$ 0
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	\$ 9.070.268	\$ 53.858.180	\$ 65.140.417	\$ 76.531.495	\$ 87.594.202
Menos Impuesto de Renta	-\$ 2.993.188	-\$ 17.773.199	-\$ 21.496.338	-\$ 25.255.393	-\$ 28.906.087
Menos Impuesto de Ind y Cio	-\$ 228.900	-\$ 317.250	-\$ 338.400	-\$ 359.550	-\$ 380.700
UTILIDAD NETA	\$ 5.848.179	\$ 35.767.731	\$ 43.305.679	\$ 50.916.552	\$ 58.307.415
Menos Reserva Legal	\$ 0	-\$ 3.576.773	-\$ 4.330.568	-\$ 5.091.655	-\$ 5.830.742
UTILIDAD DEL EJERCICIO	\$ 5.848.179	\$ 32.190.957	\$ 38.975.111	\$ 45.824.896	\$ 52.476.674

5.7.2 Flujo de Fondos proyectado. Se observa el flujo de fondos proyectado, tomando el año 0 como en el momento en que se hacen todas las inversiones, y a partir del año 1 al año 5 se proyecta la etapa de la operación del proyecto (ingresos y egresos).

Cuadro 50. Flujo de fondos proyectado

CONCEPTO	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Saldo de caja anterior	\$ 0	\$ 34.163.527	\$ 42.328.715	\$ 91.446.814	\$ 136.271.553	\$ 187.927.003
Flujos de efectivo de actividad de operación						
+INGRESOS		\$ 114.450.000	\$ 158.625.000	\$ 169.200.000	\$ 179.775.000	\$ 190.350.000
Operacionales		\$ 114.450.000	\$ 158.625.000	\$ 169.200.000	\$ 179.775.000	\$ 190.350.000
Ingresos no operacionales		\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
- EGRESOS		-\$ 99.678.200	-\$ 102.900.289	-\$ 117.768.649	-\$ 121.512.938	-\$ 125.293.143
Materia prima		\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
MOD		\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
CIF		\$ 264.780	\$ 264.780	\$ 264.780	\$ 264.780	\$ 264.780
Nómina administrativa		\$ 66.924.200	\$ 66.924.200	\$ 66.924.200	\$ 66.924.200	\$ 66.924.200
Gastos generales		\$ 35.566.818	\$ 35.566.818	\$ 35.566.818	\$ 35.566.818	\$ 35.566.818
Menos depreciaciones		-\$ 1.890.458	-\$ 1.890.458	-\$ 1.890.458	-\$ 1.890.458	-\$ 1.890.458
Menos amortizaciones		-\$ 1.187.140	-\$ 1.187.140	-\$ 1.187.140	-\$ 1.187.140	-\$ 1.187.140
Impuesto de renta		\$ 0	\$ 2.993.188	\$ 17.773.199	\$ 21.496.338	\$ 25.255.393
Impuesto de Ind y Cio		\$ 0	\$ 228.900	\$ 317.250	\$ 338.400	\$ 359.550
FLUJOS NETOS DE EFECTIVO DE ACTIVIDAD DE OPERACIÓN	\$ 0	\$ 14.771.800	\$ 55.724.711	\$ 51.431.351	\$ 58.262.062	\$ 65.056.857
Flujos efectivo actividades inversión						
+INGRESOS	\$ 30.571.517	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 1.020.000
Capital social	\$ 30.571.517					
Valor de salvamento						\$ 1.020.000
-EGRESOS	-\$ 16.407.990	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
Compra de Equipo de oficina	\$ 2.082.700					
Compra de Equipo de computación y comunicación	\$ 6.895.690					
Compra de Maquinaria y equipo	\$ 0					
Compra de Terreno	\$ 0					
Compra de Construcciones y edificaciones	\$ 0					
Compra de Muebles y enseres	\$ 1.493.900					
Compra de Materiales, repuestos y accesorios	\$ 0					
Compra de Inventario de materia prima	\$ 0					
Inversión activos diferidos	\$ 5.935.700					
FLUJOS NETOS DE EFECTIVO ACTIVIDADES INVERSIÓN	\$ 14.163.527	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 1.020.000
Flujos de efectivo de actividad de financiación						
+INGRESOS	\$ 20.000.000					
Préstamo bancario	\$ 20.000.000					
-EGRESOS		-\$ 6.606.612	-\$ 6.606.612	-\$ 6.606.612	-\$ 6.606.612	\$ 0
Abono a capital		\$ 3.982.678	\$ 4.595.590	\$ 5.302.827	\$ 6.118.905	\$ 0
Gastos financieros		\$ 2.623.934	\$ 2.011.022	\$ 1.303.785	\$ 487.707	\$ 0
FLUJOS NETOS DE EFECTIVO DE ACTIVIDAD DE FINANCIACIÓN	\$ 20.000.000	-\$ 6.606.612	-\$ 6.606.612	-\$ 6.606.612	-\$ 6.606.612	\$ 0
FLUJO DE EFECTIVO NETO (AUMENTO O DISMINUCIÓN)	\$ 34.163.527	\$ 8.165.188	\$ 49.118.099	\$ 44.824.739	\$ 51.655.450	\$ 66.076.857

5.7.3 Estado de Situación Financiera inicial y proyectado.

Cuadro 51. Estado de situación financiera inicial y proyectado

CUENTA	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
ACTIVO						
ACTIVOS CORRIENTES						
Caja	\$ 500.000	\$ 500.000	\$ 500.000	\$ 500.000	\$ 500.000	\$ 500.000
Bancos	\$ 33.663.527	\$ 41.828.715	\$ 90.946.814	\$ 135.771.553	\$ 187.427.003	\$ 252.483.860
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	\$ 34.163.527	\$ 42.328.715	\$ 91.446.814	\$ 136.271.553	\$ 187.927.003	\$ 252.983.860
ACTIVOS FIJOS						
Equipo de oficina	\$ 2.082.700	\$ 2.082.700	\$ 2.082.700	\$ 2.082.700	\$ 2.082.700	\$ 2.082.700
Equipo de computación y comunicación	\$ 6.895.690	\$ 6.895.690	\$ 6.895.690	\$ 6.895.690	\$ 6.895.690	\$ 6.895.690
Maquinaria y equipo	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
Muebles y enseres	\$ 1.493.900	\$ 1.493.900	\$ 1.493.900	\$ 1.493.900	\$ 1.493.900	\$ 1.493.900
Materiales, repuestos y accesorios	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
Inventario de materia prima	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
Menos depreciación acumulada	\$ 0	-\$ 1.890.458	-\$ 3.780.916	-\$ 5.671.374	-\$ 7.561.832	-\$ 9.452.290
TOTAL ACTIVOS FIJOS	\$ 10.472.290	\$ 8.581.832	\$ 6.691.374	\$ 4.800.916	\$ 2.910.458	\$ 1.020.000
ACTIVOS DIFERIDOS	\$ 5.935.700	\$ 5.935.700	\$ 5.935.700	\$ 5.935.700	\$ 5.935.700	\$ 5.935.700
Menos amortización acumulada	\$ 0	-\$ 1.187.140	-\$ 2.374.280	-\$ 3.561.420	-\$ 4.748.560	-\$ 5.935.700
TOTAL ACTIVOS DIFERIDOS	\$ 5.935.700	\$ 4.748.560	\$ 3.561.420	\$ 2.374.280	\$ 1.187.140	\$ 0
ACTIVOS TOTALES	\$ 50.571.517	\$ 55.659.107	\$ 101.699.608	\$ 143.446.749	\$ 192.024.601	\$ 254.003.860
PASIVO						
PASIVOS CORRIENTES						
Obligaciones financieras corto plazo	\$ 3.982.678	\$ 4.595.590	\$ 5.302.827	\$ 6.118.905	\$ 0	\$ 0
Impuesto de renta	\$ 0	\$ 2.993.188	\$ 17.773.199	\$ 21.496.338	\$ 25.255.393	\$ 28.906.087
Impuesto de Ind y Cio	\$ 0	\$ 228.900	\$ 317.250	\$ 338.400	\$ 359.550	\$ 380.700
TOTAL PASIVOS CORRIENTES	\$ 3.982.678	\$ 7.817.678	\$ 23.393.276	\$ 27.953.643	\$ 25.614.943	\$ 29.286.787
PASIVOS NO CORRIENTES						
Obligaciones financieras largo plazo	\$ 16.017.322	\$ 11.421.732	\$ 6.118.905	\$ 0	\$ 0	\$ 0
TOTAL PASIVOS NO CORRIENTES	\$ 16.017.322	\$ 11.421.732	\$ 6.118.905	\$ 0	\$ 0	\$ 0
PASIVOS TOTALES	\$ 20.000.000	\$ 19.239.410	\$ 29.512.181	\$ 27.953.643	\$ 25.614.943	\$ 29.286.787
PATRIMONIO						
Capital social	\$ 30.571.517	\$ 30.571.517	\$ 30.571.517	\$ 30.571.517	\$ 30.571.517	\$ 30.571.517
Reserva legal acumulada	\$ 0	\$ 0	\$ 3.576.773	\$ 7.907.341	\$ 12.998.996	\$ 18.829.738
Utilidades ejercicios anteriores acumuladas	\$ 0	\$ 0	\$ 5.848.179	\$ 38.039.137	\$ 77.014.248	\$ 122.839.145
Utilidad del ejercicio	\$ 0	\$ 5.848.179	\$ 32.190.957	\$ 38.975.111	\$ 45.824.896	\$ 52.476.674
PATRIMONIO TOTAL	\$ 30.571.517	\$ 36.419.696	\$ 72.187.427	\$ 115.493.106	\$ 166.409.658	\$ 224.717.073
TOTAL PASIVO MÁS PATRIMONIO	\$ 50.571.517	\$ 55.659.107	\$ 101.699.608	\$ 143.446.749	\$ 192.024.601	\$ 254.003.860

5.8 EVALUACIÓN FINANCIERA

5.8.1 Razones financieras.

5.8.1.1 Razones de liquidez.

Cuadro 52. Razones de liquidez

RAZONES DE LIQUIDEZ	RELACIÓN	UNIDAD DE ANÁLISIS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Razón corriente	activo corriente / pasivo corriente	Nº veces	5,41	3,91	4,87	7,34	8,64
Prueba acida**	activo corriente - inventarios / pasivo corriente	Nº veces	5,41	3,91	4,87	7,34	8,64
Capital de trabajo neto	activo corriente - pasivo corriente	unidades \$	\$ 34.511.036	\$ 68.053.538	\$ 108.317.910	\$ 162.312.060	\$ 223.697.073

Las razones de liquidez miden la capacidad financiera de la empresa para cumplir con sus obligaciones en el corto plazo.

La razón básica de liquidez o razón corriente, es muy favorable y tiene una tendencia creciente en el horizonte del proyecto. Desde el primer año muestra una proyección positiva con \$5,41 para cumplir con las obligaciones, este valor disminuye un poco para el segundo año, pero crece a partir del tercer año, para el quinto año hay \$8,64 para respaldar las deudas de la empresa, lo que significa que, a partir del pago de deudas, el beneficio crece de manera segura.

Los resultados del análisis de la prueba ácida, permiten corroborar lo señalado anteriormente, y es que la empresa tendría buena capacidad de pago para cubrir sus deudas y dejar un colchón de seguridad en caso de eventualidades.

En cuanto a la medida del capital de trabajo, el indicador financiero obtenido, muestra los recursos que dispondría la empresa para operar sin sobresaltos y de forma eficiente.

5.8.1.2 Razones de operación.

Cuadro 53. Razones de operación.

RAZONES DE OPERACIÓN	RELACIÓN	UNIDAD DE ANÁLISIS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Rotación activo corriente	ventas/activo corriente	No veces	2,70	1,73	1,24	0,96	0,75
Rotación activo fijo	ventas / activo fijo neto	No veces	13,34	23,71	35,24	61,77	186,62
Rotación activo total	ventas / activo total	No veces	2,06	1,56	1,18	0,94	0,75

Las razones de operación miden la eficiencia con la que una empresa utiliza sus activos. Al analizar las razones de operación, se observa que, en la rotación del activo corriente, que es un indicador de la eficiencia que tendría la empresa en la administración y gestión de sus activos, según las cifras obtenidas, para el año 1, el año 2 y el año 3, se rota en promedio hasta 1,8 veces los activos en el año. Ya para el año 4 y el año 5 se estarían rotando al menos 1,7 veces los activos en promedio, cifra que no es preocupante dada la naturaleza de la empresa y que sus servicios son de alto valor.

Para el caso de la rotación de activos fijos, si se tiene en cuenta que este indicador se expresa en días, dicha rotación de activos está diciendo cada cuántos días los activos de la empresa se están convirtiendo en efectivo. Considerando que la venta de inmuebles y el arrendamiento, no son productos de alta rotación, los indicadores mostrados son congruentes con los resultados de liquidez.

En cuanto a la rotación del activo total, determina el tiempo durante el cual el activo permanece en manos de la empresa, que, tratándose de inmuebles, es normal que su rotación sea baja pero no preocupante.

5.8.1.3 Razones de rentabilidad.

Cuadro 54. Razones de rentabilidad

RAZONES RENTABILIDAD	RELACIÓN	UNIDAD DE ANÁLISIS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Margen bruto utilidad	utilidad bruta/ventas	%	99,77%	99,83%	99,84%	99,85%	99,86%
Margen utilidad neta	utilidad neta/ventas	%	5,11%	22,55%	25,59%	28,32%	30,63%
Rendimiento activos	utilidad neta/activos totales	%	10,51%	35,17%	30,19%	26,52%	22,96%

Las razones de rentabilidad permiten medir la capacidad de la empresa para generar sus utilidades. Al observar las razones de rentabilidad, el margen bruto indica en términos porcentuales, la utilidad bruta que estaría recibiendo la empresa en los períodos contemplados, frente a los ingresos operacionales netos del mismo periodo de tiempo, como se observa en las cifras y dadas las características de la empresa, el margen de ganancia es alto porque la inversión es mínima.

Ese rendimiento en los activos es un indicador de confianza, el compromiso de la utilidad frente a las necesidades de inversión no afectaría el proyecto.

5.8.1.4 Razones de endeudamiento.

Cuadro 55. Razones de endeudamiento

RAZONES DE ENDEUDAMIENTO	RELACIÓN	UNIDAD DE ANÁLISIS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Endeudamiento total	pasivo total / activo total	%	34,57%	29,02%	19,49%	13,34%	11,53%
Cobertura intereses	utilidad operacional / intereses	No veces	4,46	27,78	50,96	157,92	22,00
Índice participación patrimonial	patrimonio / activo total	%	65,43%	70,98%	80,51%	86,66%	88,47%

Estas razones de endeudamiento están indicando el monto del dinero de terceros que se utilizan para generar utilidades en la empresa. Es muy importante porque permite observar el nivel de compromiso de la empresa con sus acreedores en el período de tiempo analizado. Como se observa, el compromiso de los activos no supera el 35% y esto no pondría en riesgo a largo plazo la permanencia de la empresa en el mercado.

5.8.2 Indicadores de viabilidad. Para comparar los indicadores de viabilidad se calcula la tasa mínima atractiva de retorno mixta deflactada (12,77%), teniendo en cuenta una prima de riesgo del 10% y una inflación de 4%.

$$\text{TMAR} = i + f + i*f \text{ (Bacca Urbina, 2013)}$$

Donde:

i = prima de riesgo al riesgo

f = inflación

Prima de riesgo al riesgo	10%
Inflación	4,0%
TMAR recursos propios	14,40%
Recursos crédito	15,39%
TMAR Banco	20,01%
Porcentaje aportación recursos propios	60,45%
Porcentaje aportación Banco	39,55%
TMAR MIXTA	16,62%
TMAR MIXTA DEFLACTADA	12,77%

Al observar el comportamiento de la tasa mínima atractiva de retorno, sus niveles según la referencia están en medio, lo que podría dar un parte de tranquilidad tanto a los socios, como al banco y a los posibles inversionistas que en un momento dado quiera participar del proyecto. Al ser mayor la inversión propia, los externos disminuyen su calificación de riesgo, toda vez que esto da seguridad al que aporta el capital

5.8.2.1 Tasa Interna Retorno (TIR).

Es la tasa de interés o de rentabilidad que ofrece una inversión. Así, se puede decir que la Tasa Interna de Retorno es el porcentaje de beneficio o pérdida que conllevará cualquier inversión. La TIR que arrojo el estudio es de 91,20%.

Con los mismos datos del punto anterior el 5.8.2 y el uso de Excel, se halló el valor de la TIR, esta Tasa Interna de Retorno (91,20%) es mayor que la TMAR o tasa mínima atractiva (12,77%), en este caso, se puede decir que el proyecto de la empresa puede ser aceptado por los inversores, pues esto lo hace ser atractivo, ya que la Tasa Interna de Retorno tiene un porcentaje mayor al porcentaje de la tasa mínima de rentabilidad que se exige a dicha inversión.

5.8.2.2 Valor Presente Neto (VPN).

A partir de este indicador financiero se mide la posible viabilidad de una inversión o de un proyecto en términos de rentabilidad y ganancia.

El VPN arrojado (\$ 114.718.394) indica que existe la posibilidad de que el proyecto sea aceptado por los inversionistas, debido a que estaría generando valor, es decir supera la rentabilidad mínima esperada teniendo en cuenta el criterio del indicador.

Cuadro 56. Valor Presente Neto

CONCEPTO	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
FLUJO DE EFECTIVO NETO	\$ 30.571.517	\$ 8.165.188	\$ 49.118.099	\$ 44.824.739	\$ 51.655.450	\$ 66.076.857
VNA	\$ 30.571.517	\$ 7.001.732	\$ 36.117.711	\$ 28.264.139	\$ 27.930.163	\$ 30.636.985
VALOR RECUPERADO		\$ 7.001.732	\$ 43.119.443	\$ 71.383.582	\$ 99.313.745	\$ 129.950.731

5.8.2.3 Período de recuperación.

También denominado *payback*, indica el tiempo que la empresa tardará en recuperar la inversión sumando los flujos de caja positivos. Para el tercer año de operación se evidencia que la empresa empezaría a generar ganancias netas, y que la inversión inicial de \$50.571.517 se recuperará.

Cuadro 57. Período de recuperación

Año	Valor Recuperado
Año 0	\$ -
Año 1	\$ 7.001.732
Año 2	\$ 43.119.443
Año 3	\$ 71.383.582
Año 4	\$ 99.313.745
Año 5	\$ 129.950.731

5.8.2.4 Punto de equilibrio.

El punto de equilibrio es una herramienta financiera que permite determinar el momento en el cual las ventas cubrirán exactamente los costos, expresándose en valores, porcentaje y/o unidades, además muestra la magnitud de las utilidades o pérdidas de la empresa cuando las ventas excedan o caen por debajo de este punto, de tal forma que este viene a ser un punto de referencia a partir del cual un incremento en los volúmenes de ventas generará utilidades, pero también un decremento ocasionará pérdidas.

Considerando el volumen de las transacciones esperadas en los negocios de la empresa Mi Casa Inmobiliaria, el punto de equilibrio no es preocupante y puede llegarse de manera segura, tomando en cuenta que la demanda que se proyectó está en un nivel bajo, porque es importante dar a conocer la empresa y a mayor confianza ganada, mayor será el número de usuarios que querrán tomar el servicio con la empresa. Teniendo como referente el momento en que la empresa alcanza su equilibrio entre los costos y las ventas, se puede tener claro las acciones necesarias en cada tiempo para cumplir las metas necesarias.

El punto de equilibrio es el punto donde se cortan dos líneas, el costo total y el ingreso total, y se calcula a través de la siguiente fórmula:

$$Q_{P.E} = \frac{CF}{PV - CVU}$$

Después de realizado el cálculo a través de la plantilla Excel, se tiene que, para lograr en el primer año que la empresa inmobiliaria pueda cubrir los costos y gastos, se deben realizar bien sea para el servicio de arrendamiento 193 servicios, y 17 servicios relacionados a la venta, para recibir \$102.755.798.

Figura 16. Punto de equilibrio servicio de arrendamiento

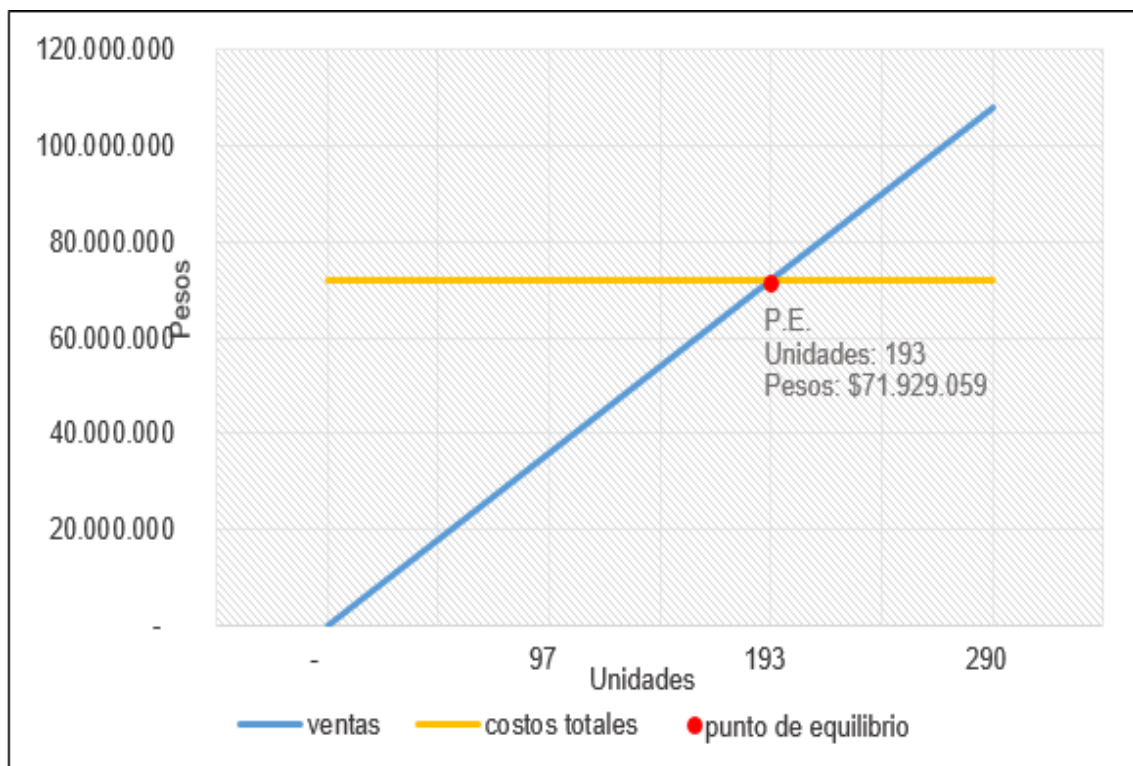
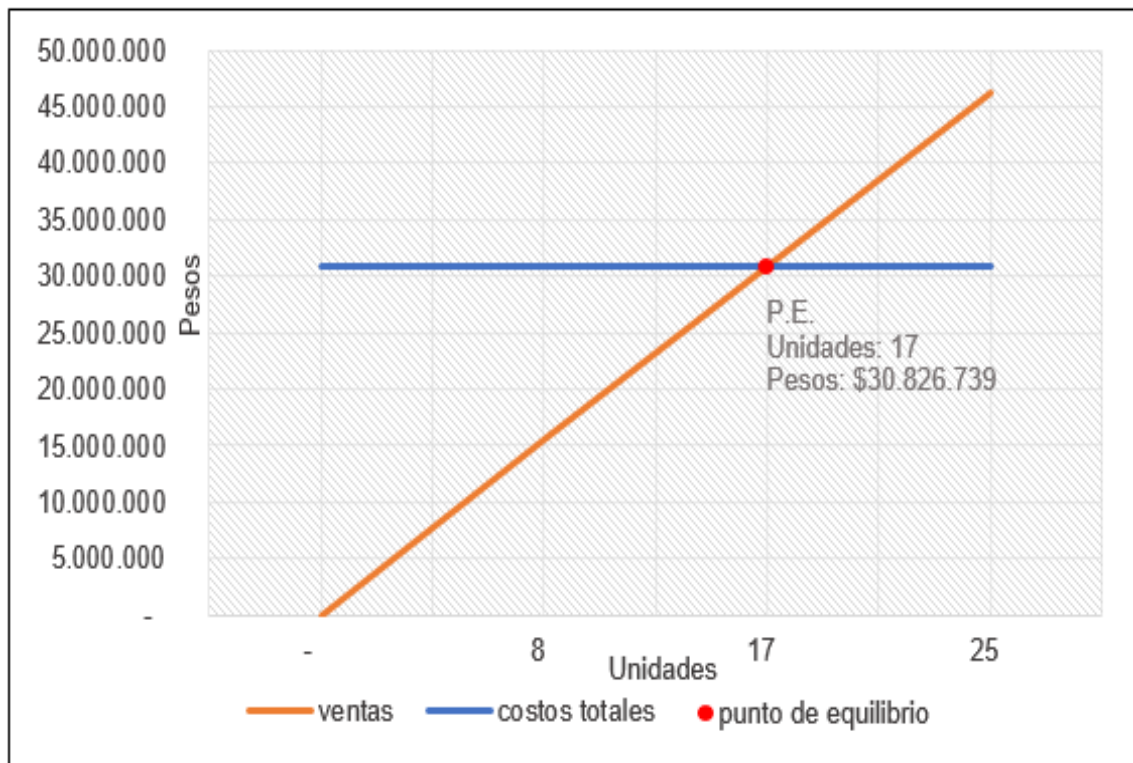


Figura 17. Punto de equilibrio servicio de venta



5.9 TAMAÑO DEL PROYECTO

- La demanda. Teniendo en cuenta las características de la empresa, la demanda es un elemento fundamental para determinar el tamaño del proyecto, que en este caso es una microempresa, de acuerdo a sus características ya mencionadas en el capítulo cuatro del estudio administrativo. La demanda también es importante para establecer cuántos servicios se pueden llegar a presentar anualmente. Otro aspecto a señalar es que a partir de la demanda se da el talento humano para cubrir con los servicios demandantes.
- Los suministros e insumos. De acuerdo con la naturaleza de la empresa, los suministros e insumos no son tan representativos. Se podría considerar dentro de estos los avisos de arrendamiento y venta asignados en los inmuebles objetos del

servicio, y la papelería que se utilizará para los trámites que se requieran en la operación.

- La tecnología y equipos. Teniendo en cuenta las características de la organización, la tecnología y equipos no son tan representativos para la prestación de los servicios. Se pueden señalar los equipos de cómputo y comunicación para realizar las tareas de relacionamiento con los clientes y la publicidad y promoción de los servicios e inmuebles.

- La localización. La localización representa un aspecto importante para la puesta en marcha de la empresa, porque su ubicación estratégica servirá como aspecto clave para la búsqueda de los clientes, un lugar central de fácil acceso, que permita que las personas encuentren fácilmente la inmobiliaria y que logre ser reconocida.

- Talento humano. Es fundamental para el desarrollo del proyecto, se da por la cantidad de los servicios demandantes. Un personal interesado, capacitado, entregado es determinante en la iniciación de cualquier proyecto.

- El financiamiento. La incidencia del financiamiento en la puesta en marcha del proyecto en este punto no tiene tanta relevancia. Si se habla en términos generales este tipo de empresa podría iniciarse con muy poca inversión.

6 BUSINESS CANVAS

ESTUDIANTES:	Luzveima Niño Romero.		TÍTULO PROYECTO:	Factibilidad para la creación de una empresa prestadora de servicios inmobiliarios.	
	Yuleima Rodríguez Correa.				
SOCIOS CLAVE	ACTIVIDADES CLAVE	PROPUESTA DE VALOR	RELACIÓN CON CLIENTES	SEGMENTOS DE CLIENTES	
• Sena. • Cámara de Comercio.	• Proceso de diagnóstico de las condiciones del inmueble. • Manejo de página web y redes sociales para el contacto con el cliente. • Proceso de comercialización. • Servicio al cliente.	• Asesoría compra y venta de inmuebles. • Administración de inmuebles. • Avalúos comerciales. • Asesorías jurídicas. 	• Atención personalizada. • Teléfono, Whatsapp y correos. • Seguimiento semanal para saber los requerimientos o necesidades de los clientes.	• Propietarios de más de un inmueble que deseen vender o entregar en arriendo sus propiedades en el municipio de san Alberto. • Personas interesadas en el mercado inmobiliario que requieran comprar o arrendar algún inmueble en el municipio de san Alberto.	
	RECURSOS CLAVE		CANALES		
	• Profesional altamente calificado para evaluar los inmuebles. • Equipos de oficina. • Página web.		• Agentes inmobiliarios. • Referenciación. • Mailing. • Página web. • Whatsapp. • Redes sociales (Facebook, Instagram)		
ESTRUCTURA DE COSTOS			FUENTE DE INGRESOS		
• Costos fijos operacionales (Nomina, servicios públicos). • Impuestos • Costos variables por honorarios.			• Comisiones de intermediación (Compra y venta 3%, Arrendamientos 10% mensual) • Los demás servicios que incluyen adecuaciones locativas. • Contado, transferencias.		

7 CONCLUSIONES

El estudio de factibilidad es una herramienta indispensable en la búsqueda del éxito del desarrollo de un nuevo proyecto; ya que brinda una visión más precisa de la viabilidad de la idea del negocio y la forma en que se debe llevar a cabo.

Según la investigación realizada, se detectó que en el municipio de San Alberto no hay una empresa dedicada a la prestación de servicios inmobiliarios, ni cualquier tipo de servicios relacionados con inmuebles, razón por la cual la nueva empresa Mi Casa Inmobiliaria aprovechará las expectativas que pueda generar las características propias de los servicios que se prestarán.

En el estudio de mercados se encontró que el 84% de las personas encuestadas, están de acuerdo que en San Alberto exista una inmobiliaria para la gestión de los inmuebles, excelente porcentaje que representa una gran oportunidad para la empresa en el mercado del municipio.

En el análisis técnico se estableció una capacidad instalada de 300 servicios de arrendamiento, y 25 servicios de compra y venta, de las cuales se empieza a utilizar el 70% en el primer año de operación, con incrementos del 5% para los servicios mencionados.

Con el análisis administrativo se evidencia la importancia de establecer políticas gerenciales que lleven a una estructura integrada entre sus áreas. Además de la importancia que radica el crear una cultura organizacional que lo diferencie y que permita obtener una ventaja competitiva y una respuesta ágil a las necesidades del mercado.

Del análisis legal se definieron los trámites y procesos que deben llevarse a cabo para la puesta en marcha del proyecto. En términos legales la empresa será

constituida como una S.A.S (Sociedad por Acciones Simplificadas); para lo cual, se reúne todos los requerimientos legales, contables, tributarios y financieros.

El funcionamiento de la empresa está orientado para contribuir en la protección del medio ambiente, a través de estrategias que hacen más eficientes los recursos, para garantizar la eliminación de una posible contaminación y generación de desperdicios y desechos.

En el estudio financiero se determinó una inversión de \$50.571.517 distribuida entre inversión fija, inversión diferida y capital de trabajo. También se estableció el precio de venta de los servicios, y el porcentaje promedio aplicado, que en este caso fue del 8% sobre el valor del canon de arrendamiento para el servicio de arrendamiento, y el 3% del valor de la venta para el servicio de compra y venta.

Como se pudo observar en los indicadores financieros, el valor presente neto (\$114.718.394), una tasa interna de retorno (91,20%), un punto de equilibrio (135 servicios de arrendamiento y 28 servicios de venta), señalan parámetros evaluativos convenientes; lo que expone la viabilidad del proyecto en todos los aspectos estudiados, en especial, la necesidad hallada y la rentabilidad de la empresa.

8 RECOMENDACIONES

Finalizado el estudio de factibilidad para la creación de la empresa “Mi Casa Inmobiliaria S.A.S” dedicada a la prestación de servicios inmobiliarios, las investigadoras consideran hacer las siguientes recomendaciones:

Desarrollar e implementar estrategias agresivas de publicidad, que le permitan generar un impacto en las personas y atraer su atención, aplicando técnicas para persuadir de una forma rápida y contundente a los posibles clientes.

Si las estimaciones de crecimiento para los próximos años se mantienen, se recomienda ampliar el equipo de colaboradores en la parte comercial en una o dos personas inicialmente, logrando un mejor alcance dentro del mercado objetivo y un menor impacto en los costos de nómina por el componente variable que se maneja.

Para lograr posicionar la empresa Mi Casa Inmobiliaria es importante invertir en capacitación del personal, y lograr desarrollar las competencias de cada colaborador, enfocadas a establecer una relación cercana y duradera con el cliente, dirigida a responder a las expectativas y las necesidades de los usuarios con una alta calidad.

Diseñar una encuesta para medir la satisfacción de los clientes dentro de los procesos comerciales de la compañía, buscando un constante relacionamiento con los usuarios y mejoramiento del servicio.

BIBLIOGRAFÍA

ALCALDÍA MUNICIPAL DE SAN ALBERTO. [Sitio web]. San Alberto: municipio, nuestro municipio. 2020. [Consulta: 26 de agosto 2020]. Disponible en: <https://cutt.ly/1yUT4LZ>

ARISTIZABAL M, Juan Pablo. IDÁRRAGA HAMID, Elisa. Tendencias Inmobiliarias Colombia: el sector debe pensar en los jóvenes. Grupo Bancolombia. 30 de agosto 2019. [Consultado: 22 de septiembre de 2020]. Disponible en: <https://cutt.ly/Ff029Zj>

BORJA, Rodrigo. Mercado Inmobiliario: Los bienes raíces en la historia de las grandes culturas. [En línea]. MÉXICO D.F.: Real Estate Market & Lifestyle. 2001. (Recuperado en 26 abril 2020.) Disponible en Disponible en: <https://cutt.ly/OyUYocC>

CÁCERES PINEDA, Yulieth. Cámara de comercio de Aguachica. 20 mayo 2020.

CARRANZA, Juan David; MARIÑO, Juan Sebastián. Análisis de la cartera y del mercado inmobiliario en Colombia. Informes Especiales de Estabilidad Financiera, p 10. [En línea]. Bogotá. I Semestre de 2020. [Consultado: 22 de septiembre de 2020]. Disponible en: <https://cutt.ly/df03cuh>

COLOMBIA, MINISTERIO DE AMBIENTE, VIVIENDA Y DESARROLLO TERRITORIAL. Decreto 097 (16,Enero 2006) Por medio del cual se reglamenta la expedición de licencias urbanísticas en suelo rural y se expide otras disposiciones Bogota D.C: Ministerio, 2006 p 3

COLOMBIA. MINISTERIO DEL TRABAJO. Decreto 1072 2015 . Por medio del cual se expide el Decreto Único Reglamentario del Sector Trabajo con. En : Funcion Publica, 2016 p.1-9

DEPARTAMENTO ADMINISTRATIVO NACIONAL DE ESTADÍSTICA. [Sitio web]. Bogotá: DANE, Serie de proyecciones de población con desagregación nacional, departamental, municipal, y cabecera – resto (centros poblados y rural disperso). [Consulta: 26 de abril 2020]. Disponible en: <https://cutt.ly/xyUYgnj>

FLÓREZ G, Gabriel E. Así está el mapa de la inversión inmobiliaria en Colombia. El tiempo. [En línea]. 12 de abril 2019. [Consultado: 22 de septiembre de 2020]. Disponible en: <https://cutt.ly/pf0250H>

FUNCIÓN PUBLICA. DEPARTAMENTO ADMINISTRATIVO. Decreto 1469 (30, Abril 2010) .Por lo cual se reclama las disposiciones relativas a las licencias urbanísticas; al reconocimiento de edificaciones; a la función pública que desempeña los curadores urbanos. En : Diario Oficial. Mayo, 2010 Nro 47698. p.1-39

FUNCIÓN PUBLICA. DEPARTAMENTO ADMINISTRATIVO. Decreto 2181 (29, Junio 2006) .Por lo cual se reclama parcialmente las disposiciones relativas a planes parciales contenidas en la Ley 388 de 1997. En : Funcion Publica. Junio, 2006 p.1-10

FUNCIÓN PUBLICA. DEPARTAMENTO ADMINISTRATIVO. Decreto 4010 (27, Marzo 1971). Reglamento parcialmente por el Decreto 1753 de 1991 .Reglamento por el Decreto 2952 de 1936. Adicionalmente por el artículo 1 Ley 1 de 1980 por el cual se expide en el código de comercio. En : Diario Oficial. Junio, 1971 Nro 33339 p.1-287

FUNCIÓN PUBLICA. DEPARTAMENTO ADMINISTRATIVO. Decreto 4065 (24, Diciembre 2008) .Por lo cual se reclama las disposiciones de la Ley 388 de 1997 relativas a las actuaciones y procedimientos para la urbanización e incorporación

al desarrollo de los predios y zonas comprendidas en suelo urbano y de expansion.
En : Funcion Publica. Diciembre, 2008 p.1-4

FUNCIÓN PUBLICA. DEPARTAMENTO ADMINISTRATIVO.Ley 1469 (30,Junio 2011) Por el cual se adopta medidas para promover la oferta del suelo urbanizables y se adopta otras disposiciones para promover el acceso a la vivienda. En : Diario Oficial. Junio, 2011 Nro 48116 p.1-10

FUNCIÓN PUBLICA. DEPARTAMENTO ADMINISTRATIVO.Ley 44 (18, Diciembre 1990) .Por lo cual se dictan normas sobre catastro e impuestos sobre la propiedad Raiz, se dictan otras disposiciones. En : Funcion Publica. Diciembre, 1990 p.1-5

FUNCIÓN PUBLICA. DEPARTAMENTO ADMINISTRATIVO.Ley 57 1887 art. 4 con arreglo en el articulo 52 de la Constitución de la República declarase incorporado en el Código Civil el Titulo III(arts 19-52) de la Constitucion. En : Funcion Publica, 1990 p.1-239

FUNCIÓN PUBLICA. DEPARTAMENTO ADMINISTRATIVO.Ley 1780 2016 Por medio de la cual se promueve el empleo y el emprendimiento juvenil, se generan medidas para superar barreras de acceso al mercado de trabajo y se dictan otras disposiciones.con. En : Funcion Publica, 2016 p.1-9

GALEANO, Julio César. ¿Qué debe y qué no debe hacer una compañía inmobiliaria? [En línea]. El Tiempo. Bogotá D.C. 13, septiembre, 2019. (Recuperado en 26 abril 2020). Disponible en: <https://cutt.ly/gyUT6Qu>

Impacto de las tendencias demográficas sobre los sectores sociales en América Latina, CEPAL- BID. 1996. <http://repositorio.cepal.org/handle/11362/9786>

MUTIS CABALLERO, Sergio. El peso del sector inmobiliario. La República. [En línea]. Bogotá. Marzo 2019. [Consultado: 22 de septiembre de 2020]. <https://cutt.ly/dgymwYr>

NIÑO ZARATE, Andrés Felipe. OVIEDO LEÓN Ricardo Andrés. Plan de negocios para la creación de una inmobiliaria en Bogotá. Pontificia universidad javeriana. Bogotá 2009. [Consultado 10 junio 2020]. Disponible en: <https://cutt.ly/MuupysV>

PORTAFOLIO. [Sitio web]. Bogotá: PORTAFOLIO, Más de un tercio del país están en déficit habitacional. [Consulta: 26 de abril 2020]. Disponible en: <https://cutt.ly/LySZ9pl>

Precio de edificaciones residenciales nuevas creció 4,5%, según Davivienda. Dinero. [En línea]. 16 de septiembre de 2020. [Consultado: 22 de septiembre de 2020]. Disponible en: <https://cutt.ly/Cf03dSw>

ROJAS OCAMPO, Yulieth. TORO CADAVID, Milton Cesar. Plan de negocios para la constitución de la inmobiliaria “apoyo inmobiliario”. Institución Universitaria Esumer. Medellín 2017. [Consultado 10 junio 2020]. Disponible en: <https://cutt.ly/WuuiPUZ>

RUÍZ RICO, María Alejandra. El 34% de las viviendas en el país están en arriendo según la Lonja de Propiedad Raíz de Medellín. [En línea]. Bogotá D.C.: La República. 2019. (Recuperado en 26 abril 2020.) Disponible en: <https://cutt.ly/6yUYfmb>

SECRETARIA DEL SENADO. Ley 1454 (28, Junio 2011) Por medio del cual se dicta orgánicas sobre ordenamiento territorial y se modifican otras disposiciones En: Diario Oficial Junio 2011 Nro 48115 p 1-15

SECRETARIA DEL SENADO.Ley 160 (3, Agosto 1994) Por el cual se crea el sistema nacional de reforma agraria y desarrollo rural campesino,se establece un subsidio para la adquisición de tierras, se reforma el instituto colombiano de la reforma agraria y se dictan otras disposiciones En: Diario Oficial Agosto 1994 Nro 41479 p 1-60

SECRETARIA DEL SENADO.Ley 232 (26, Diciembre 1995) Por medio de la cual se dictan normas para el funcionamiento de los establecimientos comerciales.
En: Diario Oficial Diciembre 1995 Nro 42162 p 1-3

SECRETARIA DEL SENADO.Ley 258 (18, Enero 1996) Por el cual se establece la afectación a vivienda familiar y se dictan otras disposiciones En: Diario Oficial Enero 1996 Nro 42692 p 1-4

SECRETARIA DEL SENADO.Ley 388 (18, Julio 1997) Por el cual se modifica la Ley 9 de 1989 y la Ley 3 de 1991 y se dictan otras disposiciones En: Diario Oficial Septiembre 1997 Nro 43127 p 1-79

SECRETARIA DEL SENADO.Ley 675 (3, Agosto 2011) Por medio del cual se expide propiedad horizontal En: Diario Oficial Agosto 2011 Nro 44509 p 1-5

SECRETARIA DEL SENADO.Ley 810 (13,Junio 2003) Por medio del cual se modifica la Ley 388 de 1997en materia de sanciones urbanísticas y algunas actuaciones de los curadores urbanos y se dictan otras disposiciones En: Diario Oficial Junio 2003 Nro 45220 p 1-6

SECRETARIA DEL SENADO.Ley 820 (10,Julio 2003) Por medio del cual se expide el régimen de arrendamientos de vivienda urbana y se dictan otras disposiciones En: Diario Oficial Julio 2003 Nro 45244 p 1-28

SECRETARIA DEL SENADO.Ley 1014 (27,Enero 2006) Por medio del cual se expide el fomento a la cultura del emprendimiento. En: Diario Oficial Enero 2006 Nro 46164 p 1-9

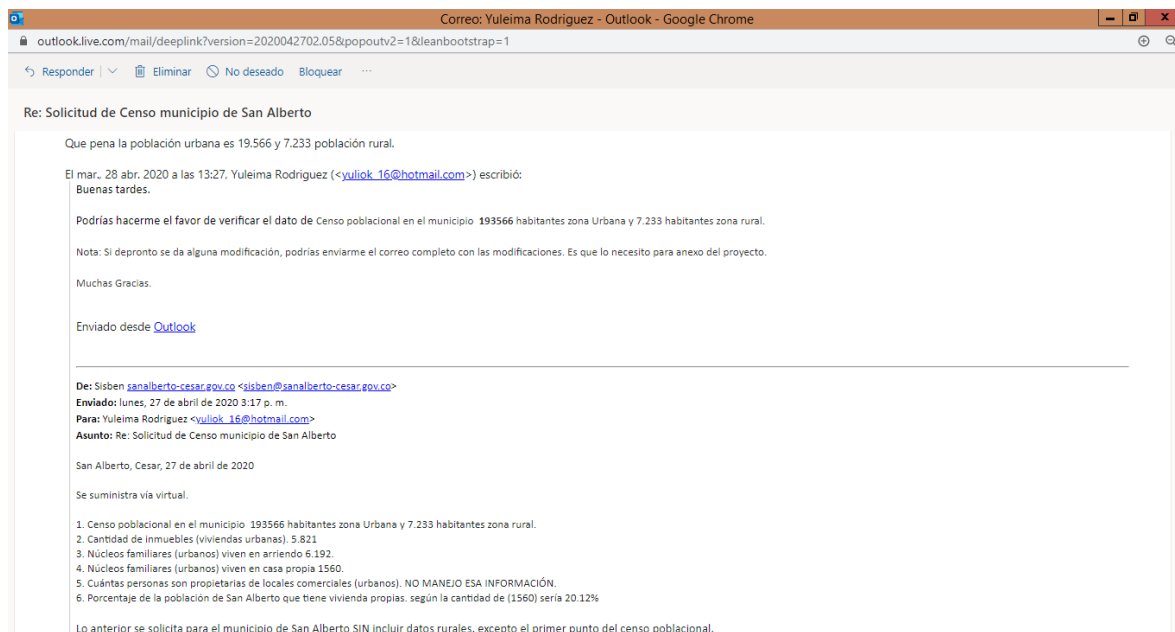
SECRETARIA DEL SENADO.Ley 1429 (29,Diciembre 2010) Por medio del cual se expide la ley de formalización y generación de empleo. En: Diario Oficial Diciembre 2010 Nro 47937 p 1-15

SECTORIAL ANÁLISIS, MONITOREO Y EVALUACIÓN DE SECTORES. [Sitio web]. Medellín, Balance Sector Inmobiliario 2018 y Perspectivas 2019. [Consulta: 26 de abril 2020]. Disponible en: <https://cutt.ly/DyUYsiT>

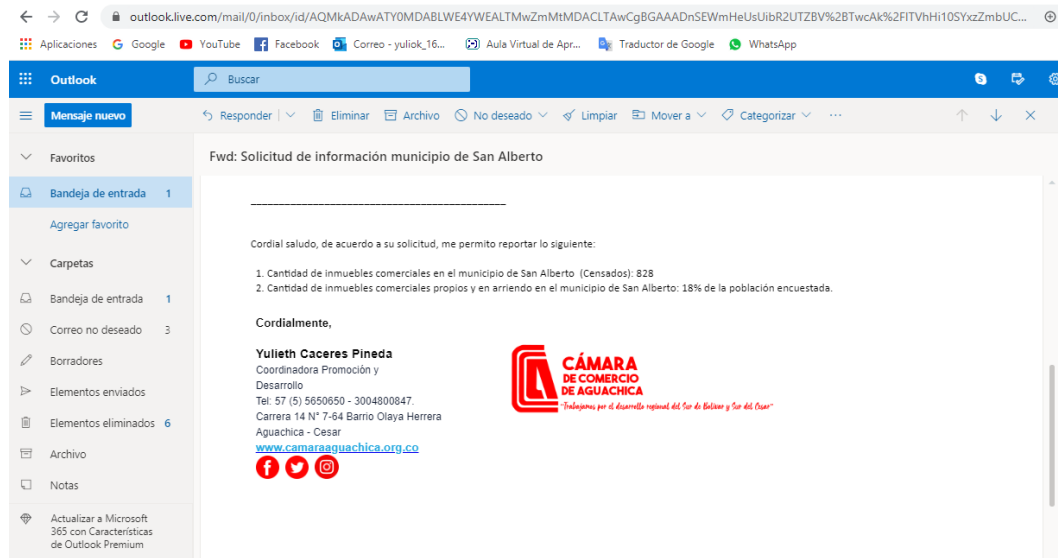
Todo lo que necesita saber sobre la compra de propiedades. Blog [En línea]. Guía del comprado en español. Estados Unidos. 2006, p.2. [Consultado: 29 de agosto de 2020]. Disponible en: <https://cutt.ly/GgynZoe>

ANEXOS

Anexo 1. Correo electrónico información sobre la población SISBEN Municipio de San Alberto Cesar.



Anexo 2. Correo electrónico información sobre el censo de locales comerciales Municipio de San Alberto Cesar.



Anexo 3. Encuesta

ENCUESTA

Somos estudiantes del programa Gestión Empresarial de la Universidad Industrial de Santander, nos encontramos adelantando una investigación para determinar la factibilidad para la creación de una empresa prestadora de servicios inmobiliarios en el municipio de San Alberto, Cesar. Para tales efectos, agradecemos su valiosa colaboración al responder unas sencillas preguntas que enriquecerán nuestro trabajo y no le quitarán mucho tiempo. Es totalmente confidencial, no se utilizará información personal y tiene fines estrictamente académicos.

1. Seleccione de las siguientes alternativas, ¿Cuál es su condición actual en cuanto a la tenencia de inmueble en San Alberto?

- ☐ Propietario de vivienda
- ☐ Arrendatario de vivienda
- ☐ Propietario de local comercial
- ☐ Arrendatario de local comercial
- ☐ Otras

2. ¿Si usted ha realizado trámites inmobiliarios a través de qué medios los ha hecho?

- ☐ Directamente ☐ Comisionista ☐ Inmobiliaria ☐ Constructor

3. ¿Considera que este tipo de intermediación ha sido segura para realizar los trámites?

- ☐ SI ☐ NO

4. Cuando se requiere realizar mejoras a los inmuebles, ¿a qué medios recurre regularmente?

- ☐ Directamente ☐ Comisionista ☐ Inmobiliaria ☐ Maestro de Obra
- ☐ Otra, cuál: _____

5. ¿Conoce los servicios de una empresa inmobiliaria?

- ☐ SI ☐ NO

6. ¿Le gustaría que en San Alberto existiera una inmobiliaria que respaldara los trámites de inmuebles, así como su mantenimiento y mejoras locativas?

- ☐ SI ☐ NO

7. De los siguientes servicios, ¿cuáles considera serían importantes para que se ofrecieran en una inmobiliaria?

- ☐ Asesoría legal para trámites con inmuebles
- ☐ Avalúo de predios

- ☐ Avisos clasificados para promoción de inmuebles
- ☐ Consignación de predios para trámites legales
- ☐ Diligenciamiento de Certificado de Tradición y Libertad
- ☐ Elaboración de documentos legales para trámites con inmuebles
- ☐ Elaboración de contratos de obra para adecuaciones o mejoras locativas
- ☐ Trámites de Arrendamiento, Compra, Venta, Permuta, Cesiones, Embargos de inmuebles
- ☐ Trámite de pólizas de garantía o cumplimiento
- ☐ Trámite de hipotecas, pignoraciones o embargo de inmuebles
- ☐ Verificación de vida crediticia y antecedentes de las partes comprometidas
- ☐ Otras, cuáles: _____

8. Cuando desea enterarse de inmuebles, ¿por qué medios lo hace?

- | | | | |
|---|------------------------------------|---|--------------------------------|
| ☐ Periódico | ☐ Volantes | ☐ Avisos clasificados | ☐ Web |
| ☐ Redes sociales | ☐ Perifoneo | ☐ Vallas publicitarias | ☐ Otros |
- Cuáles: _____

9. De las siguientes alternativas, cuáles considera adecuadas para realizar los trámites de dinero entre una inmobiliaria y sus clientes:

- | | |
|---|--|
| ☐ Consignación bancaria | ☐ Pago en efectivo |
| ☐ Transferencia bancaria | ☐ Botón de pago en página Web |
| ☐ Cheque de gerencia | ☐ Otro, cuál: _____ |

10. ¿Le gustaría que la inmobiliaria contara con página Web y se pudieran realizar los trámites básicos a través de esta?

- ☐ SI ☐ NO

Muchas gracias por su colaboración...

Anexo 4. Presupuesto de lanzamiento



San Alberto, Cesar - 01 de Octubre de 2020.

Señores:
MI CASA INMOBILIARIA LTDA.

Cordial Saludo.

A continuación, presento cotización formal

Descripción	Vr. Total
LOGO, COLORIMETRÍA Y TIPOGRAFÍAS	\$ 220.000
DISEÑO E IMPRESIÓN DE AVISO PUBLICITARIO	\$ 870.000
DISEÑO DE TARJETA DE PRESENTACIÓN	\$ 20.000
DISEÑO DE HOJA MEMBRETADA	\$ 20.000
PÁGINA WEB	\$ 1'450.000

TOTAL 2'580.000

Atentamente,

NERYERI SALCEDO
Propietaria de INNOVE Agencia publicitaria

Anexo 5. Cotización Litografía&Tipografía



San Alberto, Cesar - 01 de Octubre de 2020.

Señores:

MI CASA INMOBILIARIA LTDA.

Cordial Saludo.

A continuación, presento cotización formal

[illegible]

TOTAL 465.000

Atentamente,

☎ 5646103 ☎ 3176449105
CLLE 3 # 4-54 EL CENTRO, SAN ALBERTO
litografiasanalberto@hotmail.com


JOES NIVALDO FLOREZ SOLER
Propietario

Anexo 6.Propuesta Comercial Radial



PROPUESTA COMERCIAL

2 de octubre, de 20

Señores: MI CASA INMOBILIARIA LTDA

Somos una empresa privada de comunicación radial, denominada Sistema Radial **Fiesta FM ZOMAC S.**, que ofrece programación general, contamos con la estación radial 106.2 Fm, ubicada en el municipio de San Alberto y la estación radial 102.7 operada desde el municipio de Chiriguana y estudio alterno en Curumaní, alcanzando una cobertura en 16 municipios del departamento del Cesar, más 8 municipios de la región, pertenecientes a los a Norte de Santander, Santander, Bolívar, La Guajira y Magdalena.

Creamos y desarrollamos contenidos de entretenimiento, informativos, culturales y educativos las 24 horas del día.

A continuación, nos permitimos dejar a su disposición nuestros servicios de difusión, producción y talento, seguros de ser su mejor aliado para lograr sus objetivos.

PAUTAS COMERCIALES				
Impactos/mes/segundos	Cantidad Diaria	\$ Unitario	Valor mes	Paquete
110 cuñas/ 1 mes / 25 s	5 - lunes a viernes	\$ 3,181	\$ 360,000	\$ 360,000
660 cuñas / 6 mes/ 25 s	5 - lunes a viernes	\$2,727.	\$ 300,000	\$ 1,800,000

Contrato a 6 meses garantiza:

Obsequio de los días sábados la misma cantidad de cuñas radiales además de la las campañas que requiera de grabaciones. (comerciales)

En caso de aceptar nuestra propuesta, le invitamos a expedir Orden de Publicidad nombre de Fiesta Fm Nit. **901164205-5**

CRISTIAN HERNAN SOTELO

321 9000 934 -Director de Noticias – Asesor Comercial



#FiestaFm

San Alberto Cesar - Calle 5#454. B. Centro
WWW.FIESTAFM.COM.CO



RADIO CUBRIMIENTO 106.2 FM



SAN ALBERTO

15 MUNICIPIOS

SAN MARTIN	16.921 HAB.	
SAN ALBERTO	25.262 HAB.	
RIO NEGRO	27.114 HAB.	
EL PLAYON	12.880 HAB.	
ESPERANZA	12.012 HAB.	
SABANA DE TORRES	18 652 HAB.	
PUERTO WILCHES	31.058 HAB.	
GAMARRA	14.224 HAB.	
SAN VICENTE C.	34 640 HAB.	
AGUAS BLANCAS	4750 HAB.	
CANTAGALLO	9.239 HAB.	
SAN PABLO	35.500 HAB.	
SANTA ROSA	42.003 HAB.	
PUERTO MOSQUITO	3080 HAB.	
BARRANCA LEBRIJA	770 HAB.	



#FiestaFm

WWW.FIESTAFM.COM.CO



PARRILLA DE PROGRAMACIÓN



AMANECEER CAMPO

Vallenato - Carranga - Popular
3:00AM - 6:00 AM

INFORMATIVO FM

Noticiero - Entrevista
6:00 AM - 7:00 AM

ZOOLOGICO

Morning Show
7:00 AM - 9:00 AM

CONEXIÓN FIESTA

Crossover - interacción oyentes
10:00 AM - 12:00 AM

¡ALÓ FIESTA!

Crossover - interacción oyentes
2:00 PM - 4:00 PM

FIESTA VALLENATA

Vallenato clasico - Nueva Ola
4:00 PM - 6:00 PM

Locutor - Asesor Comercial



#FiestaFm

San Alberto Cesar - Calle 5#454, B. Centro
WWW.FIESTAFM.COM.CO

Promocionar publicación

Personas alcanzadas

551 - 1,6 mil

\$ 20.000

\$ 4000

\$ 1.000.000

Duración

Días

5

Publicar este anuncio hasta

martes, 29 de septiembre de 2020

Gastarás \$ 4.000 por día.

Publicar este anuncio en Instagram

Vista previa del anuncio en Instagram

Promocionar publicación

Al tocar Promocionar publicación, aceptas las Condiciones de Facebook.

Anexo 8. Servicio de catering



Sandra Milena Sanabria Corzo

Calle 3 No. 4 - 124 - Barrio Villa Fany

Tel: 5645940 - Cel. 316 527 5673

San Alberto - César

				PEDIDO	
FECHA:	DÍA	MES	AÑO	CELULAR CLIENTE	
	8	10	20		COOTIZA COM
SEÑOR(ES): Yuleima Rodríguez Corvea					
CANT.	DESCRIPCIÓN			U. UNIT.	U. TOTAL
	Salon con Aire 50.000 la hora				
	Dongue de 1 1/2 crema				70.000
	Sin Crema				50.000
	Coctel (Piña Colada)				
	Maracuyá			2000	
	Frutas Rojas				
MASA					
HORA					
COLOR					
FIRMA VENDEDOR				TOTAL \$	
ABONO \$				SALDO \$	

Anexo 9. Equipos, muebles y enseres

store.hp.com/co-es/default/todo-en-uno-hp-22-c038la-6gr09aa.html?gclid=EAlaIqobChMzfuQ8Zac7AIVipyzCh3B3wHpEAYAYABEglfWID_BwE

Suscríbete aquí a nuestro newsletter semanal para recibir novedades en tecnología, ofertas exclusivas y descuentos especiales! Registrarse

hp ¿Qué está buscando?

Chat en línea (1) 508-55-53 (1,1,1)

Portátiles Desktops Impresoras Tinta y Tóner Monitores Accesorios Ofertas Ventas Corporativas Soporte

OFERTA



AMD A9 Series Windows 10 Home 64 Unidad de estado sólido SATA M.2 de 256 GB 4 GB AMD Radeon™

~~\$2.109.000~~ **\$1.499.000**

Ahorre: \$610.000 (28.9%)

AGREGAR AL CARRITO

Vendido y entregado por Smart Buy

ENTREGA

Departamento Seleccione región Municipio Seleccione un M

COMPROBAR

COMENTARIOS

store.hp.com/co-es/default/portatiles/portatil-hp-14-cf3036la-9uv99la.html

Suscríbete aquí a nuestro newsletter semanal para recibir novedades en tecnología, ofertas exclusivas y descuentos especiales! Registrarse

hp ¿Qué está buscando?

Chat en línea (1) 508-55-53 (1,1,1)

Portátiles Desktops Impresoras Tinta y Tóner Monitores Accesorios Ofertas Ventas Corporativas Soporte

OFERTA



LES MÁS VENDIDOS

Intel® Core™ i3 Windows 10 Home 64 Disco duro SATA de 1 TB y 5400 rpm 14" Intel® UHD

~~\$2.399.000~~ **\$1.548.990**

Ahorre: \$850.010 (35.4%)

AGREGAR AL CARRITO

Vendido y entregado por Smart Buy

ENTREGA

Departamento Seleccione región Municipio Seleccione un M

COMPROBAR

☐ Comparar

Leptop delgada y a la moda, siempre lista para ti.

Compartido 2 veces en las últimas horas.

Aula Virtual de Aprendizaje x Correo: Luz Niño - Outlook x Impresora Multifuncional HP Smart Tank 615 x +

store.hp.com/co-es/default/impresoras/impresora-multifuncional-hp-smart-tank-615-y0f71a.html

Suscríbete aquí a nuestro newsletter semanal para recibir novedades en tecnología, ofertas exclusivas y descuentos especiales! [Regístrate](#)

hp ¿Qué está buscando?

Chat en línea (1) 508-55-53 (1,1,1)

Portátiles Desktops Impresoras Tinta y Tóner Monitores Accesorios Ofertas Ventas Corporativas Soporte

Inicio / Impresora Multifuncional HP Smart Tank 615

Impresora Multifuncional HP Smart Tank 615

SKU#: Y0F71A

OFERTA



Impresión a Color Impresión, copiado, escaneo, envío de fax, AAD y conexión... USB 2.0 de alta velocidad, Wi-Fi, Bluetooth LE Tinta

~~\$1.089.000~~ **\$929.000**

Ahorre: \$160.000 (14.7%)

AGREGAR AL CARRITO

✓ Vendido y entregado por Smart Buy

1 persona está viendo este producto.

Visto 30 veces en las últimas 24 horas.

ENTREGA

Departamento Seleccione región Municipio Seleccione un M

[COMPROBAR](#)

COMENTARIOS

Windows Taskbar: 8:26 p. m. 04/10/2020

shop.huawei.com/co/product/huawei-p30-lite

HUAWEI Telefonos - Laptops - Tablets & Smart - Wearables - Accesorios - MatePad 10.4 - Watch Fit - Seguir precio

HUAWEI P30 lite 4GB+128GB Peacock Blue

\$ 782.900 ~~\$ 1.199.900~~

¡Promoción! Finaliza en 27 d : 04 h : 02 min : 46 s

\$417,000 pesos de descuento

[Cupones](#)

Estimado cliente, debido al COVID-19 algunas áreas cuentan con retrasos o restricciones en los envíos. Pueden llegar a tomar hasta **2 días adicionales**.

PROMOCIONES

- Regístrate y gana un cupón de \$5,000
- Compra un P30 Lite 256 GB + GT 2e por tan solo \$1,699,900

SERVICIO ☒ Envío gratuito para pedidos superiores a \$ 84.990

Cookies
Este sitio utiliza cookies. Al hacer clic en **ACEPTAR** o si continúa navegando por el sitio, usted autoriza su uso. [Política de cookies.](#) [Aceptar](#)

homecenter.com.co/homecenter-co/product/258550/Silla-de-Escritorio-Profesional-con-Brazos-Negro/258550

Venta Telefónica 01 8000 12 7373 | Servicio al cliente 320 88 999 33 | Tiendas | Precios bajos siempre | Oportunidades únicas | FALABELLA | BANCO | SEGUROS | RASTREAR MI ORDEN

¿Qué estás buscando?

Bogotá D.C. 0 Mi Cuenta

CONSTRUCCIÓN Y FERRETERÍA PISOS, PINTURAS Y TERMINACIONES HERRAMIENTAS Y MAQUINARIAS BAÑO, COCINA Y ASEO ELECTROHOGAR, TECNOLOGÍA Y CLIMATIZACIÓN MUEBLES Y ORGANIZACIÓN DECO E

Estás viendo productos disponibles para comprar en esta ciudad. Si no es donde te encuentras, aquí puedes cambiar tu ubicación.

Mantener Cambiar

Home > Catálogos vigentes > Retiro en tienda > Muebles > Silla de Escritorio Profesional con Brazos Negro



Silla de Escritorio Profesional con Brazos Negro
Código 258550
★★★★★ 3.7 (51)
\$109.900 UND

- 1 + Agregar al carro

Servicios Hogar

Armado \$29.900 Sin Servicio

Durante su visita a nuestro sitio, éste podrá capturar información referente a actividades específicas de un usuario particular generándose reportes que nos permiten ver la actividad consolidada por usuario. Usamos "cookies" para seguir su "carro de compras" y usamos "cookies" para enviarle información específica referida a sus intereses.

Aceptar

Aula Virtual de Aprendizaje x Correo: Luz Niño - Outlook x Escritorio Atlanter 81.5x120x46cm x

homecenter.com.co/product/328601/Escritorio-Atlanter-81.5x120x46cm-Wengue/328601

Venta Telefónica 01 8000 12 7373 | Servicio al cliente 320 88 999 33 | Tiendas | Precios bajos siempre | Oportunidades únicas | FALABELLA | BANCO | SEGUROS | RASTREAR MI ORDEN

¿Qué estás buscando?

Bogotá D.C. 0 Mi Cuenta

CONSTRUCCIÓN Y FERRETERÍA PISOS, PINTURAS Y TERMINACIONES HERRAMIENTAS Y MAQUINARIAS BAÑO, COCINA Y ASEO ELECTROHOGAR, TECNOLOGÍA Y CLIMATIZACIÓN MUEBLES Y ORGANIZACIÓN DECO E

Estás viendo productos disponibles para comprar en esta ciudad. Si no es donde te encuentras, aquí puedes cambiar tu ubicación.

Mantener Cambiar

Home > Muebles > Muebles de Oficina y Escritorio > Escritorios > Escritorio Atlanter 81.5x120x46cm Wengue



Escritorio Atlanter 81.5x120x46cm Wengue
Modelo Atlanter | Código 328601
★★★★★ 4.0 (4)
\$179.900 UND
Normal \$249.900 UND

Hecho en Colombia

- 1 + Agregar al carro

Servicios Hogar

Durante su visita a nuestro sitio, éste podrá capturar información referente a actividades específicas de un usuario particular generándose reportes que nos permiten ver la actividad consolidada por usuario. Usamos "cookies" para seguir su "carro de compras" y usamos "cookies" para enviarle información específica referida a sus intereses.

Aceptar

8:22 p. m. 04/10/2020

homecenter.com.co/homecenter-co/product/480392/Extintor-20-Lbs-tipo-A-B-C-480392

Venta Telefónica 01 8000 12 7373 | Servicio al cliente 320 88 999 33 | Tiendas | Precios bajos siempre | Oportunidades únicas |

FALABELLA | BANCO | SEGUROS | RASTREAR MI ORDEN |

¿Qué estás buscando?

Bogotá D.C. 0 Mi Cuenta

CONSTRUCCIÓN Y FERRETERÍA PISOS, PINTURAS Y TERMINACIONES HERRAMIENTAS Y MAQUINARIAS BAÑO, COCINA Y ASEO ELECTROHOGAR, TECNOLOGÍA Y CLIMATIZACIÓN MUEBLES Y ORGANIZACIÓN DECORACIÓN Y PROYECTOS E INSPIRACIÓN

Estás viendo productos disponibles para comprar en esta ciudad. Si no es donde te encuentras, aquí puedes cambiar tu ubicación.

Mantener Cambiar

Extintor 20 Lbs tipo A B C
Modelo PT022 | Código 480392
★★★★★ 0.0 (0)

\$89.900 UND

- 1 + Agregar al carro

Satisfacción Garantizada ver más
Si este producto no cumple con tus necesidades tienes 30 días para acercarte a cualquiera de nuestros almacenes o comunicarte con la línea de atención al cliente en Bogotá: 3077115 o a la línea Nacional: 320 88 999 33

Opciones de entrega para Bogotá D.C.

Durante su visita a nuestro sitio, éste podrá capturar información referente a actividades específicas de un usuario particular generándose reportes que nos permiten ver la actividad consolidada por usuario. Usamos "cookies" para seguir su "carro de compras" y usamos "cookies" para enviarle información específica referida a sus intereses.

Esperando 9850204.fis.doubleclick.net...

8:34 p. m. 04/10/2020

homecenter.com.co/homecenter-co/product/24596/Botiquin-blanco-metal-24596

Venta Telefónica 01 8000 12 7373 | Servicio al cliente 320 88 999 33 | Tiendas | Precios bajos siempre | Oportunidades únicas |

FALABELLA | BANCO | SEGUROS | RASTREAR MI ORDEN |

¿Qué estás buscando?

Bogotá D.C. 0 Mi Cuenta

CONSTRUCCIÓN Y FERRETERÍA PISOS, PINTURAS Y TERMINACIONES HERRAMIENTAS Y MAQUINARIAS BAÑO, COCINA Y ASEO ELECTROHOGAR, TECNOLOGÍA Y CLIMATIZACIÓN MUEBLES Y ORGANIZACIÓN DECORACIÓN Y PROYECTOS E INSPIRACIÓN

Estás viendo productos disponibles para comprar en esta ciudad. Si no es donde te encuentras, aquí puedes cambiar tu ubicación.

Mantener Cambiar

Botiquín blanco metal
Código 24596
★★★★★ 3.0 (1)

\$169.900 UND

- 1 + Agregar al carro

Satisfacción Garantizada ver más
Si este producto no cumple con tus necesidades tienes 30 días para acercarte a cualquiera de nuestros almacenes o comunicarte con la línea de atención al cliente en Bogotá: 3077115 o a la línea Nacional: 320 88 999 33

Opciones de entrega para Bogotá D.C.

Durante su visita a nuestro sitio, éste podrá capturar información referente a actividades específicas de un usuario particular generándose reportes que nos permiten ver la actividad consolidada por usuario. Usamos "cookies" para seguir su "carro de compras" y usamos "cookies" para enviarle información específica referida a sus intereses.

8:41 p. m. 04/10/2020

Anexo 10. Cotización implementación del SG-SST

PROPUESTA ECONÓMICA

El valor para la Implementación del Sistema de Gestión de Seguridad y Salud en el Trabajo para MI CASA INMOBILIARIA se define según criterios como: Centros de Trabajo, Número de Trabajadores y Riesgo Asociado al Centro de Trabajo.

VALOR ECONÓMICO DE LA PROPUESTA						
		Valor		Valor		Valor
No. De Centros de Trabajo	1	\$ 350.000	2	\$ 900.00	Más de 3	\$ 1.200.000
No. De Trabajadores	0-10	\$ 300.000	11-50	\$ 900.000	Más de 51	\$ 1.700.000
Clasificación del Riesgo	1,2	\$ 350.000	3	\$ 500.000	4,5	\$ 1.000.000

La Inversión a realizar por MI CASA INMOBILIARIA para la implementación del SG-SST.

Descripción	Valor
1 Centros de Trabajo	\$ 350.000
De 0-10 Trabajadores	\$ 300.000
Clasificación del Riesgo (3)	\$ 350.000
TOTAL	\$ 1.000.000

Cordialmente,

Bayron León Velásquez
Bayrón León Velásquez
Tecnólogo HSE

Anexo 11. Cotización diseño e implementación de un plan de manejo ambiental

PROPUESTA ECONÓMICA

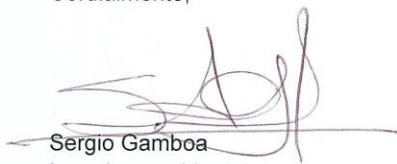
El valor para el diseño e implementación de un plan de gestión ambiental se basó en el desarrollo de la gestión de residuos sólidos, el uso y ahorro eficiente de agua y el consumo eficiente de energía. De igual manera, se efectúan medidas para la implementación de compras sostenibles. El plan de manejo ambiental para MI CASA INMOBILIARIA se define así:

Plan de gestión integral de residuos sólidos
Descripción documental de residuos sólidos
Programa de capacitación
Movimiento interno y externo de residuos sólidos
Gestión externa de residuos
Programa de uso y ahorro eficiente de agua
Procedimientos de implementación del programa consumo eficiente de agua.
Descripción documental del agua
Programa de capacitación
Elementos
Programa para el uso eficiente de energía
Procedimientos de implementación del programa consumo eficiente de energía.
Descripción documental del manejo eficiente de energía.
Programa de capacitación
Elementos
Plan de emergencia
Plan de control de plagas y roedores

La Inversión a realizar por MI CASA INMOBILIARIA para la implementación del SISTEMA DE GESTIÓN AMBIENTAL se relaciona en la siguiente Tabla.

Descripción	Valor
Diseño e implementación de un plan de manejo ambiental	
TOTAL	\$ 1.300.000

Cordialmente,


Sergio Gamboa
Ingeniero ambiental