

Estudio de factibilidad para la creación de una empresa prestadora de servicios de asesorías en inversiones inmobiliarias en el área metropolitana de Bucaramanga

Elkin Albeiro Zabala Muñoz

Trabajo de Grado para Optar el título de profesional en Gestión Empresarial

Director

Querubín Sánchez Martínez

Profesional en gestión empresarial

Universidad Industrial de Santander

Instituto de proyección regional y educación a distancia

Gestión Empresarial

Bucaramanga

2023

### **Dedicatoria**

El presente trabajo está dedicado a mi familia y amigos por apoyarme en toda mi carrera universitaria y en mi vida como estudiante. A todas las personas en especial a mis compañeros de academia, coordinador de gestión empresarial y profesores en general a ellos les doy gracias por acompañarme en esta etapa, por aportar a mi formación profesional en el área del conocimiento y como ser humano.

### **Agradecimientos**

A finalizar el presente trabajo darle gracias a la bendición de Dios, a mis padres, hermanas, mis hijas, mi esposa por su apoyo y paciencia en este proyecto académico, agradecer a la Universidad Industria de Santander en especial a la facultad de Gestión de empresarial, a todas las entidades públicas como la Alcaldía de Bucaramanga , Área Metropolitana de Bucaramanga, planeación municipal de las diferentes poblaciones del AMB que con su ayuda aportaron en mi proyecto, agradecer a todos los profesores por los conocimientos brindados, a toda mi familia y amigos por el apoyo brindado .

**Tabla de Contenido**

Introducción .....	16
1    Análisis general del sector .....	18
1.1    Descripción del sector .....	18
1.2    Evolución del sector .....	20
1.3    Tendencias del sector .....	22
1.4    Identificación de oportunidades y amenazas .....	24
1.5    Marco legal .....	24
1.5.1    Marco legal para Avalúos .....	26
1.6    Contexto geográfico .....	26
2    Estudio de mercados.....	31
2.1    Descripción del producto o servicio.....	31
2.1.1    Descripción, usos y especificaciones del producto/servicio .....	31
2.1.2    Atributos diferenciadores.....	32
2.2    Segmento de mercado .....	32
2.3    Estudio de la demanda .....	34
2.3.1    Necesidades de información.....	34
2.3.2    Tipo de estudio .....	34
2.3.3    Enfoque .....	35
2.3.4    Fuentes de información.....	35
2.3.5    Técnicas de investigación .....	35
2.3.6    Instrumento para la recolección de información .....	35
2.3.7    Modo de aplicación .....	36

2.3.8	Cálculo de la muestra .....	36
2.3.9	Alcance.....	36
2.3.10	Tiempo de aplicación. ....	36
2.3.11	Tabulación, presentación y análisis de resultados.....	36
2.3.12	Estimación de la demanda actual. ....	47
2.3.13	Estimación de la demanda efectiva. ....	48
2.3.14	Proyección de la demanda para los próximos cinco años.....	48
2.4	Análisis de la oferta .....	49
2.5	Descripción del producto o servicio mínimo viable.....	51
2.5.1	Descripción, usos y especificaciones del producto o del servicio .....	51
2.5.2	Atributos diferenciadores del producto o del servicio con respecto a la competencia ...	51
2.6	Estructura de comercialización.....	52
2.7	Estrategia para fijación de precios.....	53
2.8	Relacionamiento con los clientes .....	53
2.8.1	Estrategias de comunicación.....	53
2.8.2	Presupuesto de comunicación.....	54
2.8.2.1	Presupuesto de lanzamiento.....	54
2.8.2.2	Presupuesto de operación.....	55
3	Estudio técnico.....	56
3.1	Tipo de proyecto.....	56
3.2	Desarrollo operativo del proyecto .....	56
3.2.1	Ficha técnica del producto mínimo viable .....	57
3.2.2	Descripción y diagramación de actividades clave .....	57

3.2.3	Características del Sistema de Gestión de la Seguridad y Salud en el Trabajo (SG-SST).	60
3.2.4	Análisis Ambiental.....	60
3.2.5	Recursos Clave.....	60
3.2.5.1	Talento humano.....	60
3.2.5.2	Infraestructura.....	61
3.2.5.3	Materiales, insumos o mercancías.....	62
3.2.6	Distribución de planta.....	62
3.2.7	Localización.....	63
3.2.7.1	Macro localización.....	63
3.2.7.2	Micro localización.....	64
3.2.8	Control de calidad.....	65
3.3	Capacidad del proyecto.....	66
3.3.1	Capacidad total diseñada por servicio.....	66
3.3.2	Capacidad instalada.....	66
3.3.3	Capacidad utilizada y proyectada.....	67
4	Estudio administrativo.....	68
4.1	Forma de constitución.....	68
4.2	Estructura organizacional.....	68
4.2.1	Misión.....	68
4.2.2	Visión.....	68
4.2.3	Valores Corporativos.....	69
4.2.4	Organigrama.....	70

4.2.5	Asignación salarial.....	70
5	Estudio financiero.....	72
5.1	Inversiones fija y diferida .....	72
5.1.1	Inversión Fija.....	72
5.1.2	Inversión diferida.....	73
5.2	Costos y gastos .....	74
5.2.1	Costos de prestación del servicio y de comercialización.....	74
5.2.1.1	Costos fijos.....	75
5.2.1.2	Costos variables .....	75
5.2.1.3	Costos totales .....	76
5.2.3	Gastos de administración y ventas .....	76
5.2.3.1	Gastos fijos de administración y ventas .....	77
5.2.3.2	Gastos variables de administración y ventas .....	78
5.2.3.3	Gastos totales .....	78
5.3	Capital de trabajo.....	78
5.3.1	Periodo de capital de trabajo.....	78
5.3.2	Estructura del crédito. ....	78
5.3.2.1	Amortización del crédito.....	79
5.3.2.2	Gastos financieros. (Solo intereses del periodo de capital de trabajo) .....	80
5.3.3	Cuadro resumen del capital de trabajo.....	80
5.4	Inversión total .....	80
5.5	Estructura de capital .....	81
5.5.1	Recursos propios.....	81

5.6	Precio de venta.....	81
5.7	Estados financieros proyectados.....	82
5.7.1	Estado de Resultados proyectado. ....	82
5.7.2	Flujo de Fondos proyectado.....	83
5.7.3	Estado de Situación Financiera inicial y proyectado .....	84
5.8	Evaluación financiera.....	86
5.8.1	Razones financieras.....	86
5.8.1.1	Razones de liquidez.....	86
5.8.1.2	Razones de operación.....	87
5.8.1.3	Razones de rentabilidad. ....	87
5.8.1.4	Razones de endeudamiento.....	88
5.8.2	Indicadores de viabilidad .....	89
5.8.2.1	Tasa Interna Retorno (TIR).....	89
5.8.2.2	Valor Presente Neto (VPN). ....	89
5.8.2.3	Período de recuperación. ....	90
5.8.2.4	Punto de equilibrio. ....	90
5.9	Tamaño del proyecto .....	91
6.	Conclusiones.....	93
7.	Recomendaciones .....	95
	Bibliografía .....	96
	Anexos.....	98

**Lista de Tablas**

Tabla 1 Actividades inmobiliarias 2021 .....	19
Tabla 2 Análisis FODA .....	24
Tabla 3 Marco legal para avalúos en Colombia .....	26
Tabla 4 Población 2019 AMB .....	33
Tabla 5 Proyección de hogares AMB 2006 2025 .....	33
Tabla 6 Porcentajes de participación de estratos en AMB .....	33
Tabla 7 Zona de AMB que habitan .....	36
Tabla 8 Estrato socioeconómico.....	37
Tabla 9 Tipo de vivienda que habitan.....	38
Tabla 10 Estado laboral .....	39
Tabla 11 Nivel de estudios .....	40
Tabla 12 Rango ingresos mensuales familiares .....	41
Tabla 13 Interés en invertir.....	42
Tabla 14 Interés por asesoría en inversiones inmobiliarias .....	43
Tabla 15 Uso de servicio profesional de asesoría inmobiliaria .....	44
Tabla 16 Medio de pago preferido .....	45
Tabla 17 Preferencia medio de publicidad .....	46
Tabla 18 Demanda efectiva .....	48
Tabla 19 Crecimiento años 2019-2021 .....	48
Tabla 20 Demanda actual proyectada a cinco años (horas).....	49
Tabla 21 Demanda efectiva proyectada a cinco años (horas) .....	49
Tabla 22 Competencia .....	50

Tabla 23 Fortalezas y debilidades competencia .....	50
Tabla 24 Presupuesto costos de comercialización lanzamiento .....	54
Tabla 25 Presupuesto de operación.....	55
Tabla 26 Talento humano .....	60
Tabla 27 Infraestructura .....	61
Tabla 28 Distribución oficina .....	62
Tabla 29 Micro localización método cualitativo por puntos .....	65
Tabla 30 Capacidad diseñada .....	66
Tabla 31 Capacidad instalada .....	67
Tabla 32 Capacidad utilizada y proyectada .....	67
Tabla 33 Asignación salarial .....	70
Tabla 34 Infraestructura .....	72
Tabla 35 Total Inversión fija .....	73
Tabla 36 Inversión diferida.....	73
Tabla 37 Prorrateo entre costos y gastos .....	74
Tabla 38 Nómina Operativa (MOD) .....	74
Tabla 39 Costos fijos.....	75
Tabla 40 Costos variables .....	75
Tabla 41 Costos variables .....	76
Tabla 42 Nómina administrativa .....	76
Tabla 43 Nómina de ventas .....	76
Tabla 44 Gastos fijos de administración y ventas .....	77
Tabla 45 Gastos variables de administración y ventas .....	78

Tabla 46 Total gastos de administración y ventas .....	78
Tabla 47 Amortización de crédito.....	80
Tabla 48. Gastos financieros .....	82
Tabla 49 Capital de trabajo.....	82
Tabla 50 Inversión total .....	82
Tabla 51 Estructura de capital .....	83
Tabla 52 Factores determinantes precio de venta .....	83
Tabla 53 Estado de resultados proyectado .....	84
Tabla 55 Flujo de fondos proyectado.....	85
Tabla 56 Estado situación financiera inicial y proyectado .....	84
Tabla 57 Razones de liquidez .....	88
Tabla 58 Razones de operación .....	89
Tabla 59 Razones de rentabilidad .....	90
Tabla 60 Razones de endeudamiento .....	90
Tabla 61 Periodo de recuperación.....	90
Tabla 62 Determinación de valores iniciales.....	90
Tabla 63 Punto de equilibrio por funciones.....	90

**Lista de figuras**

Figura 1. Tasa de crecimiento económico (ISE). DANE cuentas nacionales, 2021 .....	18
Figura 2 . Licencias de construcción aprobadas para vivienda.....	22
Figura 3. Búsquedas internet Colombia compra de vivienda 2018.....	23
Figura 4. División política de AMB .....	27
Figura 5. Zona de AMB que habitan .....	37
Figura 6. Estrato socioeconómico.....	38
Figura 7. Tipo de vivienda que habitan .....	39
Figura 8. Estado laboral.....	40
Figura 9. Nivel de estudios.....	41
Figura 10. Rango ingresos mensuales .....	42
Figura 11. Interés en invertir .....	43
Figura 12. Interés por asesoría en inversiones inmobiliarias .....	44
Figura 13. Uso de servicio profesional de asesoría inmobiliaria.....	45
Figura 14. Medio de pago preferido .....	46
Figura 15. Preferencia medio de publicidad .....	47
Figura 16. Diagrama de flujo asesoría en inversiones inmobiliarias.....	60
Figura 17. Plano distribución oficina .....	63
Figura 18. Ubicación geográfica Bucaramanga.....	64
Figura 19. Organigrama .....	70
Figura 20. Punto de equilibrio .....	91

**Lista de Anexos**

	<b>Pág.</b>
Anexo 1 Cotización implementación SG-SST .....	98
Anexo 2 Cotización análisis ambiental .....	106
Anexo 3 Concepto de viabilidad del uso del suelo .....	109

## Resumen

**Título:** Estudio de factibilidad para la creación de una empresa prestadora de servicios de asesorías en inversiones inmobiliarias en el área metropolitana de Bucaramanga\*

**Autor:** Elkin Albeiro Zabala Muñoz\*\*

**Palabras clave:** Asesorías en inversiones, sector inmobiliario

**Descripción:** Cuando las personas poseen un flujo de caja que les permite realizar inversiones, buscan sectores de la economía para aumentar su patrimonio. La investigación planteada se orienta en ~~la~~ desarrollar una idea de negocio para una empresa que ofrezca un servicio de asesorías en el sector inmobiliario dirigido a personas de estrato socioeconómico 4, 5 y 6. Para realizar un análisis detallado se estableció en primera instancia el estudio de mercados que definió el público objetivo, aspectos determinantes de la oferta y la demanda. El estudio técnico determinó recursos, alcance y tamaño del proyecto. El estudio administrativo revisa los aspectos relacionados con la identidad corporativa y la estructura organizacional; el estudio financiero cuantifica la inversión y proyecta la empresa en términos económicos. Después de realizar todo el análisis correspondiente se determina que la creación de la empresa INVZA es viable dentro del contexto financiero, administrativo y técnico, presentando buenos márgenes de ganancia, con costos y gastos accesibles. Al ser un tipo de servicio con poca competencia en el mercado se busca personal altamente cualificado para ofrecer un factor de éxito diferencial y se formulan estrategias de promoción, plaza, precio y comunicación para alcanzar los objetivos institucionales.

---

\* Trabajo de grado

\*\* Universidad Industrial de Santander, Instituto de Proyección Regional y Educación a Distancia, Gestión Empresarial.  
Director: Querubín Sánchez Martínez

### Abstract

**Title:** Feasibility study for the creation of a company providing advisory services in real estate investments in the metropolitan area of Bucaramanga\*.

**Autor:** Elkin Albeiro Zabala Muñoz\*\*

**Keywords:** Investment consultancies, real estate sector

**Description:** When people have a cash flow that allows them to make investments, they look for sectors of the economy to increase their wealth, they look for sectors of the economy in the market that can support their finances. The proposed research is oriented towards developing a business idea for a company that offers an advisory service in the real estate sector aimed at people from socioeconomic stratum 4, 5 and 6. To carry out a detailed analysis, the market study that defined the target audience, determining aspects of supply and demand, was established in the first instance. The technical study determined resources, scope and size of the project. The administrative study reviews the aspects related to corporate identity and organizational structure; the financial study quantifies the investment and projects the company in terms. After performing all the corresponding analysis, it is determined that the creation of the INVZA company is viable within the financial, administrative and technical context, presenting good profit margins, with accessible costs and expenses. Being a type of service with little competition in the market, highly qualified personnel are sought to offer a differential success factor and promotion, place, price and communication strategies are formulated to achieve institutional objectives.

---

\* Degree work

\*\* Industrial University of Santander, Institute of Regional Projection and Distance Education, Business Management.  
Director: Querubín Sánchez Martínez

## **Introducción**

El sector inmobiliario ha sido afectado históricamente por factores económicos, sociales, culturales y políticos, sin embargo, un nuevo aspecto ha influido significativamente desde marzo de 2020 y es la salud. Mucho se ha hablado a nivel mundial de las difíciles situaciones económicas que se han generado a partir de decretar la pandemia causada por el Covid-19, aun así, para el sector inmobiliario el panorama ha sido un poco diferente y empieza a mostrar signos de reactivación económica.

El distanciamiento social alejó a compradores y vendedores, y generó altos índices de incertidumbre en los mercados globales, obligando a las empresas a reinventar formas de comercializar tomando un protagonismo sin precedentes el marketing y plataformas digitales.

A nivel nacional e internacional se referencian los esfuerzos gubernamentales y de la banca por otorgar mayor número de créditos para vivienda, bajando las tasas de interés, aumentando beneficios fiscales y otorgando subsidios para adquisición de vivienda nueva; sumado a estas circunstancias, al realizar trabajo desde casa las familias necesitaban espacios más amplios y flexibles que permitieran sobrellevar el confinamiento.

Estas tendencias marcan diferencias en el mercado inmobiliario presente y futuro. Por un lado, el aumento de la demanda de compras en línea muy probablemente seguirá en aumento y por otro lado las modalidades de teletrabajo parecen disminuir para iniciar el retorno a la presencialidad, esto sin lugar a dudas afectará nuevamente las prioridades de los compradores que no verán tan necesario contar con espacios vitales tan grandes, adicionalmente, los ahorros obligados por causa de la pandemia decrecerán al reactivarse los gastos ocasionados por desplazamiento, ropa, recreación, turismo, educación, entre otros.

La fluctuación de mercados afecta los bienes raíces, los estudios indican que tendencia general ha sido en asegurar los patrimonios con bienes inmuebles porque continúa mostrando buenos márgenes de ganancia, generan mayor respaldo y seguridad, frente al manejo de otros activos. Se espera que el comportamiento del sector se vea reflejado en un potencial aumento de capital a mediano y largo plazo.

Se puede establecer que la presencia de factores como el Covid 19 marcará efectos constructoristas, pero los analistas e inversores están de acuerdo que el sector de la construcción retomará el ritmo, muy particularmente en aquellos proyectos que se soporten en los subsidios y beneficios otorgados por el gobierno que ha utilizado como estrategia para reactivar la economía (Portafolio, 2021). Por tanto, este mercado de inversiones inmobiliarias representa una gran oportunidad, ya que presenta una volatilidad mucho más baja que cualquier tipo de acciones en la bolsa, presentándose como comportamiento normal un aumento año a año.

A partir de este interesante panorama se plantea realizar un estudio de factibilidad de mercado, técnico, administrativo y financiero para crear una empresa prestadora de servicios de asesoría para inversiones en el sector inmobiliario del Área Metropolitana de Bucaramanga (AMB).

## 1 Análisis general del sector

### 1.1 Descripción del sector

Los datos más recientes en las cuentas nacionales del DANE muestran que la tasa de crecimiento anual del indicador de seguimiento a la economía creció para el mes de agosto del 2021 el 13,7% respecto al mes de agosto de 2020 y un 12,78% adicional para agosto 2021 (DANE, 2021a). La Figura 1 presenta la fuerte fluctuación y anomalías ocasionadas por causa de la pandemia de Covid 19, que volvió inestable el comportamiento económico de todos los sectores; se observa una fuerte recuperación que alcanza valores de variación positiva de hasta 20%.



*Figura 1.* Tasa de crecimiento económico (ISE). DANE cuentas nacionales, 2021

El sector de la construcción de edificaciones en Colombia ha sido un factor de crecimiento fluctuante en los últimos tres años. Su alta ocupación de mano de obra y aporte significativo al comportamiento económico, convierten a este sector en un foco de inversión pública y privada y es eje para lograr una articulación de la política pública y un desarrollo a nivel nacional (SENA, 2015). Este comportamiento es mucho más relevante en época de pandemia, que para inyectar dinamismo a la economía estableció subsidios y créditos flexibles sirviendo de palanca para dinamizar el aparato productivo industrial y comercial del país.

El balance de la construcción realizado por CAMACOL y la cámara de comercio de Bucaramanga en octubre de 2020, evidencia el impacto directo que tuvo en la actividad constructora las medidas de aislamiento preventivo, que frenaron el crecimiento constante que presentaba y disminuyendo la capacidad de compra de endeudamiento de los ciudadanos en el 2020 (CAMACOL & Cámara de Comercio de Bucaramanga, 2021)

Este sector económico mostraba desde el 2001 un fuerte ascenso, con una tasa de crecimiento promedio anual hasta el 2019 de 6,5% (SENA, 2015). Sin embargo, en el primer trimestre de 2021 el PBI presentó en la construcción una disminución del 3,1%. En el 2021 la construcción presentó una tasa de crecimiento de 3,6, respecto al año anterior y las actividades inmobiliarias un 1,9%. En las actividades inmobiliarias el valor agregado para el segundo trimestre de 2021 creció un 2,1% respecto al mismo periodo en 2021 (DANE, 2021b).

Tabla 1  
*Actividades inmobiliarias 2021*

Actividad económica	Tasas de crecimiento		
	Serie original		Serie corregida de efecto estacional y calendario
	Anual	Año corrido	Trimestral
	2021 <sup>Pr</sup> - II / 2020 <sup>Pr</sup> -II	2021 <sup>Pr</sup> / 2020 <sup>Pr</sup>	2021 <sup>Pr</sup> - II / 2021 <sup>Pr</sup> - I
<b>Actividades inmobiliarias</b>	<b>2,1</b>	<b>1,9</b>	<b>0,2</b>

Fuente: DANE cuentas nacionales

El análisis georreferenciado del sector de la construcción para el área metropolitana de Bucaramanga muestra el nivel de influencia del sector construcción en la economía regional. Con respecto a la disposición a comprar vivienda en 2020 se observó un fuerte comportamiento negativo en el primer trimestre del año y una recuperación en junio 2020, sin embargo, sigue presente un comportamiento negativo. “En junio 2021 los resultados para el área metropolitana evidencian una

recuperación de 39,9 puntos porcentuales frente al mes anterior. Por su parte, el promedio del país registró una mejora de solo 14,5 puntos porcentuales en el mismo periodo.” (CAMACOL y CCB, 2021, p.6).

Esta fluctuación está altamente relacionada con la reactivación progresiva de los sectores productivos, que se refleja en una postura de confianza de los consumidores e inversionistas. La cartera hipotecaria mostró un comportamiento similar en las encuestas de opinión del consumidor en Santander, luego de venir con una tendencia decreciente durante el 2019, logra recuperarse en los dos primeros trimestres de 2020. Se establece una sobreoferta en los proyectos de vivienda No Vis con un mayor inventario terminado. La cartera hipotecaria en Santander registró 63.771 créditos al finalizar el segundo trimestre de 2021, con un decrecimiento anual de 0,02%., muy probablemente por un latente desequilibrio entre la oferta y la demanda y la mejora en las finanzas personales de los Bumangueses que los llevaron a contraer crédito (CAMACOL & Cámara de Comercio de Bucaramanga, 2021).

Las entidades que financian vivienda en Santander evidenciaron recuperación económica al encontrar créditos otorgados por \$86.419 millones de pesos creciendo un 174,3% respecto al 2020(CAMACOL & Cámara de Comercio de Bucaramanga, 2021).

## **1.2 Evolución del sector**

Se observa que las viviendas nuevas de precio medio y bajo son las que presentan mayor demanda, el comportamiento de la vivienda usado y de mayor precio y el sector no residencial presentaron un comportamiento más lento. Para CAMACOL se prevé la venta de 209.000 casas y apartamentos en Colombia para el año 2021, un 7,4 % superior al presentado en el 2020, Por tanto el panorama es bastante positivo gracias a los múltiples incentivos actuales y a los esfuerzos

fiscales que presenta el gobierno nacional, al apoyo del sector financiero con las “medidas de política pública como el Frece, No VIS, el Plan de Alivio a Deudores (PAD), el incremento del tope de valor de la vivienda VIS y las garantías a créditos hipotecarios”, el programa jóvenes propietarios, el Subsidio Familiar de Vivienda (SFV), con el programa Mi Casa Ya permiten el marcado progreso del sector. Estos factores obligan a realizar cambios normativos e incrementar esfuerzos para que los colombianos accedan a su vivienda (Semana, 2021b).

Para predecir el comportamiento de la construcción en Bucaramanga, se acude el nivel de licenciamiento que presentaba un crecimiento entre 2012 y 2015, con una depresión en 2016, una nueva recuperación al 2020. Para el primer trimestre del 2021 se presentó un decrecimiento de 47,3% de áreas de construcción aprobadas con respecto a este mismo periodo en el año anterior. Esto permite predecir que el sector de la construcción será un factor de crecimiento preponderante en un corto y mediano plazo(CAMACOL & Cámara de Comercio de Bucaramanga, 2021).

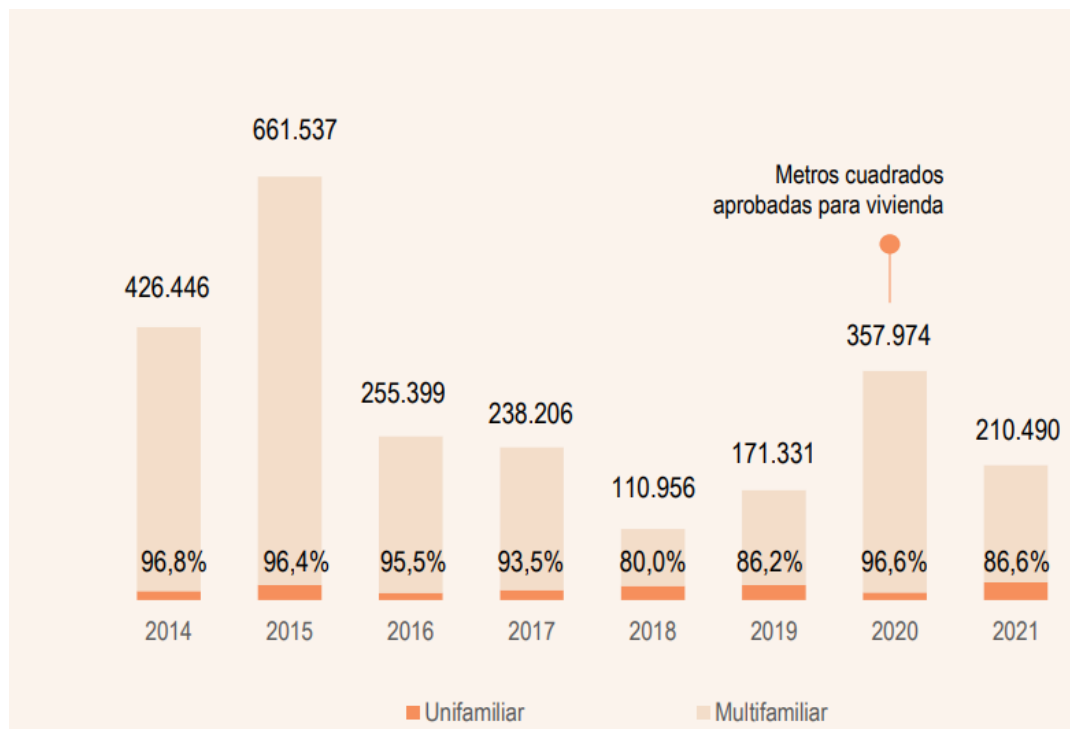


Figura 2 . Licencias de construcción aprobadas para vivienda. Curadurías Urbanas AMB 2021

### 1.3 Tendencias del sector

El sector de la vivienda nueva es importante en la recuperación económica mundial y es un factor de crecimiento que acelera el desarrollo del país. (Semana, 2021a). Es así como, las tendencias del sector inmobiliario presentan cambios, las personas empezaron a valorar la importancia de los espacios abiertos, para realizar mayor número de actividades dentro del hogar y también para adecuar espacios para estudiar y trabajar, por tanto, las viviendas que posean balcones, terrazas, jardines son más apetecidas. Se espera una estabilización de precios por un esfuerzo mundial por evitar burbujas inmobiliarias, se buscan edificios y conjuntos habitacionales

que cuenten con servicios de presentado por tecnología, seguridad, accesos digitales que eviten contactos, y que brinden limpieza (Sitio Inmobiliario, 2021).

Otro factor preponderante se encuentra en la virtualidad en la comercialización que obliga a presentar recorridos 360 y hacer transacciones en línea que agilizan la tramitación. Una tendencia futurista se vuelca hacia espacios sostenibles relacionados con energía solar, sistemas de ahorro de energía y agua y cada vez más respetuosos del medio ambiente (Sitio Inmobiliario, 2021).

El registro histórico Cien Cuadras muestra el comportamiento de usuarios colombianos en la consulta de compra de vivienda, se encuentra que en el cuarto trimestre del año se realizaron mayor número de búsqueda en el periodo 2018 y 2021, se nota un incremento del 20% y 40% en los meses de octubre y noviembre; esto podría interpretarse como que en estos meses se venden más inmuebles.



*Figura 3.* Búsquedas internet Colombia compra de vivienda 2018 – 2021.Ciencuadras (2022). <https://www.ciencuadras.com/blog/guia-para-vender-inmuebles/cual-es-el-mejor-mes-para-vender-vivienda-en-colombia>

## 1.4 Identificación de oportunidades y amenazas

Tabla 2  
*Análisis FODA*

<b>Fortalezas</b>	<b>Debilidades</b>
Experiencia y formación del promotor	Empresa de creación nueva, sin reconocimiento comercial.
Tratamiento personalizado a clientes, orientación y asesoramiento	Ubicación en una zona con menor dinamismo económico que las de Provincias o barrios aledaños.
Amplia red de contactos para subcontrataciones de calidad y posibles clientes nuevos.	Dependencia de los servicios subcontratados
Los apoyos económicos y nuevos subsidios otorgados por los gobiernos en el sector de vivienda.	Oferta directa por medio de constructoras
<b>Amenazas</b>	<b>Oportunidades</b>
Una imagen baja de las empresas de servicios inmobiliarios.	Valoración positiva del negocio inmobiliario en nuestra comunidad.
La pandemia y la situación de orden público nacional afectaron la confianza de las personas e incidieron en la búsqueda de vivienda	La capacidad de adaptación al cambio y la migración de las actividades a entornos tecnológicos puede convertirse en un factor diferencial en una agencia inmobiliaria.
Nueva burbuja inmobiliaria	Equilibrio buscado por el mismo sector y entidades financieras

## 1.5 Marco legal

La creación de una empresa que preste servicios de asesoría para invertir en el sector inmobiliario en AMB trae consigo obligaciones de orden legal, que respaldan y sustentan la implementación del proyecto, a continuación, se consideran algunas normas y leyes colombianas que motivan y enmarcan esta iniciativa de negocio.

La Ley 1014 de 2006 permite a este proyecto adoptar una cultura del emprendimiento, fundamentado en los conocimientos que otorga la para crear empresa y adaptarse a las nuevas tecnologías, fundamentado en el avance del conocimiento científico.

La trascendencia de esta ley en el proyecto se establece por las directrices que se fundamentan en el apoyo de instituciones y entidades puntuales y pertinentes a la hora de direccionar, gestar y apoyar con sus programas, el nacimiento desarrollo y perpetuidad de ideas que se convierten en fuentes de empleo y desarrollo nacional.

Desde la Ley 590 de 2000 que promueve el desarrollo para micro, pequeñas y medianas empresas., aprovechando de forma productiva pequeños capitales apoyando ideas de negociación que generen empleo, fomenten desarrollo a nivel regional e integración diferentes sectores económicos. Esta ley apoya al empresario facilitando el acceso a mercados para la adquisición de materias primas, insumos, bienes de capital y equipos y a su vez brinda formación calificada para el desarrollo tecnológico y acceso a los diferentes mercados financieros.

Un respaldo legal con respecto al sector inmobiliario se encuentra en la Ley 2070 del 14 de enero de 2021 que promueve el acceso a diferentes subsidios de vivienda y reconoce la política pública de hábitat y vivienda en el marco normativo del país. Dicha política está encargada del diseño de instrumentos técnicos, administrativos, jurídicos y financieros para brindar a la ciudadanía programas y proyectos habitacionales de interés social y prioritario, mejoramiento de vivienda y entornos rurales dignos, orientados a la generación de la oferta requerida para satisfacer los requerimientos del país.

Es así como gracias al Artículo 333 de la Constitución Política de Colombia y la Ley 232 de 1995 permiten el desarrollo de una actividad económica en forma libre, dentro de los límites del bien común. Por tanto, una agencia inmobiliaria aporta en el desarrollo integral de su entorno y cumple una función social, para lo cual, debe cumplir con obligaciones establecidas.

### 1.5.1 Marco legal para Avalúos

Tabla 3

*Marco legal para avalúos en Colombia*

Normatividad	Descripción	Enlace
<b>Decreto 1420 de 1998</b>	Señala las normas, procedimientos, parámetros y criterios para la elaboración de los avalúos mediante los cuales se debe determinar el valor comercial de los bienes inmuebles	<a href="https://www.funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo/norma.php?i=1508">https://www.funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo/norma.php?i=1508</a>
<b>Resolución 0762 de 1998</b>	Establece la metodología para la realización de los avalúos ordenados por la Ley 388 de 1997, la Ley de Desarrollo Territorial	<a href="http://igacnet2.igac.gov.co/intranet/UserFiles/File/juridica/resoluciones/Resolucion%20762%20de%201998%20oct-23%20IGAC.pdf">http://igacnet2.igac.gov.co/intranet/UserFiles/File/juridica/resoluciones/Resolucion%20762%20de%201998%20oct-23%20IGAC.pdf</a>
<b>Decreto 422 de 2000</b>	Establece los criterios a los que deben sujetarse los evaluadores para determinar el valor comercial de los inmuebles y los datos mínimos que deben contener los informes finales. Determina la composición del registro nacional de evaluadores y cuáles son las entidades que deben llevar la lista de Los profesionales en el ejercicio de la actividad voluntaria. Le otorga a la Superintendencia Industria y Comercio funciones en referencia a la lista de profesionales valuadores del predio.	<a href="https://www.funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo/norma.php?i=6010">https://www.funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo/norma.php?i=6010</a>
<b>Decreto 466 de 2000</b>	Fija los valores de los honorarios para realización de avalúos de inmuebles urbanos y rurales, según la cantidad de metros o el área. Estos se aplican a los procedimientos indicados en la Ley 546 de 1999, Ley de Vivienda que están relacionadas con créditos hipotecarios	<a href="https://www.suin-juriscol.gov.co/viewDocument.asp?id=1852291">https://www.suin-juriscol.gov.co/viewDocument.asp?id=1852291</a>
<b>Ley 1673 de 2013</b>	Establece las actitudes, competencias y responsabilidades del ejercicio profesional de la realización de avalúos en el país.	<a href="https://www.funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo/norma.php?i=53881">https://www.funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo/norma.php?i=53881</a>
<b>Decreto 556 de 2014</b>	Reglamenta la Ley 1673 de 2013	<a href="https://www.suin-juriscol.gov.co/viewDocument.asp?ruta=Decretos/1119172">https://www.suin-juriscol.gov.co/viewDocument.asp?ruta=Decretos/1119172</a>

### 1.6 Contexto geográfico

La empresa estaría ubicada en Bucaramanga y espacialmente en el área metropolitana de Bucaramanga (AMB) integrada por los municipios de Bucaramanga, Floridablanca, Girón, Piedecuesta, la cual se ubica en el nororiente del país sobre la Cordillera Oriental a orillas del río de Oro. La ciudad de Bucaramanga a la fecha se conforma por un total de 528.610 habitantes,

Floridablanca 267.886, Girón 206.084 y Piedecuesta 191.144 para un total poblacional de 1.1193.723 habitantes. El 95% se ubica en zona urbana y el 5% en zona rural, es la quinta aglomeración urbana más poblada del país con un crecimiento poblacional estimado del 0,4%(Departamento Nacional de Planeación, 2019).

Bucaramanga se encuentra a 959 m.s.n.m y 384 km de Bogotá, a su vez es una meseta inclinada localizada a 7° 08' latitud Norte con respecto al meridiano de Bogotá y 73° 08' de longitud al Oeste del meridiano de Greenwich. En la figura 2 se puede observar la división política del AMB.



*Figura 4.* División política de AMB

**Características generales del territorio y suelos.** El área metropolitana conformada por Bucaramanga, Piedecuesta, Floridablanca y Girón está ubicada sobre el Valle del Río de Oro. Se distingue en ella dos sectores de diferente conformación física: uno formado por la meseta y otro por el valle. Sus suelos, desde el punto de vista agrológico, se pueden dividir en dos grupos: los

primeros, al no tener peligro de erosión, son propicios para el cultivo de gran variedad de productos y el uso para la ganadería. La otra clase de suelos tiene una alta potencialidad erosiva; por esta razón, presenta baja fertilidad y una capa de fertilidad superficial, en algunas situaciones es casi nula.

**Climatología y superficie.** El área municipal es de 165 kilómetros cuadrados, su altura sobre el nivel del mar es de 959m y sus pisos térmicos se distribuyen en: cálido 55 kilómetros cuadrados: medio 100 kilómetros cuadrados y frío 10 kilómetros cuadrados. Su temperatura media es 23°C y su precipitación media anual es de 1.041 mm.

**Orografía.** La topografía de Bucaramanga es en promedio un 15% plana, 30% ondulada y el restante 55% es quebrada. Tres grandes cerros se destacan a lo largo del territorio: Morro Rico, Alto de San José y El Cacique.

**Hidrografía.** Los ríos principales son: El Río de Oro y el Suratá y las quebradas: La flora, Tona, La Iglesia, Quebrada Seca, Cacique, El Horno, San Isidro, Las Navas, La Rosita, Bucaramanga.

**Economía de Bucaramanga.** El municipio de Bucaramanga es la capital del departamento de Santander y es la ciudad núcleo del Área Metropolitana de Bucaramanga, también compuesta por Floridablanca, Girón y Piedecuesta.

De acuerdo con el último censo, Bucaramanga posee una población de 509.918 habitantes, distribuidos principalmente en los estratos tres y cuatro, lo que evidencia un mediano poder adquisitivo en la ciudad. Las principales actividades económicas desarrolladas en el municipio están relacionadas con el comercio y la prestación de servicios. Dentro de este sector, se encuentra la comercialización de los productos provenientes de la agricultura, la ganadería y la avicultura,

actividades que se desarrollan en zonas fronterizas a este municipio y en el departamento del Cesar, pero su mercadeo y administración se hace en Bucaramanga.

La actividad industrial que cuenta con un mayor reconocimiento a nivel nacional es el calzado así mismo tiene un importante mercado a nivel internacional en países como Argentina, Brasil, Canadá, Ecuador, Italia, algunas islas del Caribe, Estados Unidos, Perú, Venezuela y México

La confección, así como la prestación de servicios de salud, finanzas y, en un alto grado la educación, al punto que cabe decir que la Ciudad se perfila para el siglo XXI como la Tecnópolis de Los Andes; prueba de ello es el creciente número de centros de investigación tecnológica en diversos tópicos como los de energía, gas, petróleo, corrosión, asfaltos, cuero y herramientas de desarrollo agroindustrial, entre otros. Un sector significativo de la economía bumanguesa es el agropecuario, cuyas principales actividades: agricultura, ganadería y avicultura se llevan a cabo en zonas aledañas de los departamentos de Santander y Cesar, pero su administración y comercialización se desarrollan en la Ciudad.

**Vías de Comunicación.** La Ciudad de Bucaramanga cuenta con un Plan de Ordenamiento Territorial (POT), el cual clasifica las vías de la ciudad en dos tipos Las vías llamadas Arterias Tipo y las vías de la Red local del municipio.

**Las Vías de Arteria Tipo están divididas:** en Vías Tipo V-0. Tienen una sección transversal mayor de 60 metros. Vías Tipo V-1. Tienen una sección transversal entre 60m y 40 m. Vías Tipo V-2. Tiene entre 30 m y 40 m de sección transversal. Vías Tipo V-3. Tienen entre 25 m y 30 m de sección transversal. Entre las vías de arteria tipo podemos encontrar:

**Carrera 15.** Es del tipo V-2. En el sector de la Rosita se convierte en Diagonal 15 es una de la más importantes por su permanente movimiento de transporte sobre todo de servicio público,

recientemente fue ampliada y arreglada para el proyecto Metrolínea, inicia en el sector norte de la ciudad de la vía que viene de Santa Marta y en el sector de la puerta del sol termina para convertirse en la Autopista Bucaramanga - Floridablanca - Piedecuesta.

**Carrera 27.** Es del tipo V-2. Conocida también como Avenida Prospero Pinzón, cruza la ciudad de Norte a Sur. Inicia en la Universidad Industrial de Santander y cruza la ciudad de norte a sur. En el sector de la puerta del sol está ubicado el intercambiador del mismo nombre de donde se desprenden vías hacia la autopista a Floridablanca y una continuación de la carrera 27 continua hasta el sector entre los barrios la Victoria y la Sallé donde se convierte en la Autopista a Girón y Lebrija, de esta vía se inicia la Carretera hacia Barrancabermeja.

**En transporte aéreo.** Bucaramanga es servida por el Aeropuerto Internacional Palonegro, ubicado al occidente de Bucaramanga en el municipio de Lebrija, por la vía a Barrancabermeja en el cerro histórico de Palonegro. El Aeropuerto fue inaugurado en el año 1974 y actualmente el Aeropuerto Palonegro opera bajo la administración de la Aeronáutica Civil Colombiana. Recibe vuelos de las principales ciudades de Colombia y Santander, además de vuelos Internacionales desde la ciudad de Panamá. La terminal principal se encuentra a 20 minutos de la ciudad por la vía rápida de la autopista occidental a Girón y a 40 por vía rápida por la calle 45.

Para el año 2019 estaba posicionado entre los 8 aeropuertos más importantes de Colombia, por esta razón se ha invertido recursos en la ampliación de la sala de abordaje nacional y en la nueva sala internacional.

## 2. Estudio de mercados

### 2.1 Descripción del producto o servicio

**2.1.1 Descripción, usos y especificaciones del producto/servicio.** El servicio para ofrecer es la asesoría personalizada y profesional que se ofrece al inversionista para obtener ganancias netas en proyectos inmobiliarios que estén circunscritos en el AMB.

La empresa ofrecerá sus servicios a familias de estratos 4,5 y 6 que tengan capacidad económica para realizar inversiones en finca raíz. El portafolio de servicios ofrecerá al cliente la posibilidad de idear su plan de inversión de acuerdo con su presupuesto y personalizar con la asesoría la inversión.

El servicio se cobra por hora de asesoría e incluye, un soporte técnico que establece una ficha para cada bien inmueble con la descripción detallada de su localización y nivel de valorización, ubicación en Google maps, recorridos virtuales, ventajas de su ubicación (zonas comerciales, bancarias, recreativo deportivos, vías de acceso, sector educativo, futuras proyecciones de construcción) de acuerdo con el Plan de Ordenamiento Territorial.

La empresa realiza un análisis con precisión técnica, financiera y legal sobre la valoración de bienes inmuebles, con el fin de aportar información oportuna y fiable para construir portafolio de inversiones sustentables. El servicio estará soportado por dos profesionales del sector inmobiliario respaldados por la Lonja de propiedad horizontal.

El horario de atención se extiende de lunes a viernes de 9:00 am a 5:00 pm. Sábados de 9:00 am a 12:00 m. Cabe anotar que existirá un canal de comunicación permanente por medio de WhatsApp para atender a los clientes en caso de ser requerido.

Para realizar sus pagos los clientes podrán realizarlos en efectivo, tarjetas de crédito o débito por medio de datáfono, enviándoles un link de pago por medio de Mercado pago, por medio de transacciones a Daviplata o Nequi., o transferencias a cuentas de ahorro de Bancolombia y Davivienda.

El cliente tendrá la posibilidad de despejar sus inquietudes en forma permanente personalmente en la oficina, por vía telefónica, por correo electrónico o mensajes de WhatsApp.

**2.1.2 Atributos diferenciadores.** El principal atributo diferenciador de la empresa con respecto a la competencia radica en la seriedad de los procesos y en el respaldo de los profesionales, los cuales cuentan con amplia trayectoria, reconocimiento en el mercado inmobiliario. Adicionalmente, los documentos de los estudios técnicos y económicos realizados para soportar las recomendaciones y asesorías están respaldados por informaciones fidedignas.

La viabilidad de las inversiones, pueden ser respaldadas por la historia de los inmuebles y de sus propietarios, manejado con un procesamiento de la información en una plataforma virtual, para conocer en tiempo real la disponibilidad de las negociaciones, ofertas, trámites a realizar y demás aspectos relacionados con la inversión inmobiliaria.

## **2.2 Segmento de mercado**

El mercado al cuál va dirigido el servicio de esta empresa es el constituido por personas interesadas en invertir en bienes inmuebles de los estratos 4,5 y 6 en AMB.

De acuerdo con los datos proporcionados por la Secretaría de planeación, el AMB está distribuida poblacionalmente de la siguiente forma.

Tabla 4  
Población 2019 AMB

	AMB	Habitantes
Bucaramanga		582.610
Floridablanca		267.885
Girón		206.084
Piedecuesta		191.144
<b>TOTAL</b>		<b>1.193.723</b>

La proyección de población 2019 – 2025 con una tasa de crecimiento de 0,74% para el AMB se presenta en la Tabla 5.

Tabla 5  
Proyección de hogares AMB 2006 2025

Año	Población total	Composición personas por hogar	Proyección de hogares
2019	1.193.723		351.095
		3,4	
2020	1.202.557		353.693
		3,4	
2021	1.211.455		367.108
		3,3	
2022	1.220.420		369.824
		3,3	
2023	1.229.451		372.561
		3,3	
2024	1.238.549		387.047
		3,2	
2025	1.247.715		389.911
		3,2	

Fuente: Datos calculados a partir de Secretaría de Planeación (2014)

Tabla 6  
Porcentajes de participación de estratos en AMB

Estrato	Valor Participación porcentual	Total Hab	Proyección de hogares
1	11,07	132.145	38.866
2	16,57	197.800	58.176
3	28,9	344.986	104.541
4	32,57	388.796	117.817

<b>Estrato</b>	<b>Valor Participación porcentual</b>	<b>Total Hab</b>	<b>Proyección de hogares</b>
5	3,8	45.361	13.746
6	7,09	84.635	26.448
<b>Total</b>	<b>100</b>	<b>1.193.723</b>	<b>373.038</b>

Fuente: Secretaría de Planeación (20149; Alcaldía de Bucaramanga (2020)

Para los estratos 4, 5 y 6 se calcula entonces un total de 158.011 familias que son los potenciales clientes para la empresa

## 2.3 Estudio de la demanda

**2.3.1 Necesidades de información.** Para realizar este proyecto se necesita conocer

- Demanda anual actual
- Demanda efectiva anual
- Población que utilizaría el servicio
- Caracterización de la población objetivo
- Nivel de aceptación del servicio
- Medios de pago preferidos
- Medios de comunicación preferidos

Respuesta de la demanda según segmento: Se requiere conocer la cantidad de personas interesadas en los procesos asesoría especializada en temas relacionados con la inversión de capital en bienes inmuebles

**2.3.2 Tipo de estudio.** El tipo de estudio es exploratorio descriptivo a partir del estudio de mercados. Es exploratoria por cuanto se realiza una investigación de mercado para determinar el

panorama y escenario real en el cual se encuentra circunscrito el servicio de asesoría en inversiones inmobiliarias, con base en una encuesta.

El estudio es descriptivo porque al identificar los factores pertinentes al servicio se traza la oferta y demanda que es requerida y de esta manera perfilar el portafolio que se presentará al cliente.

**2.3.3 Enfoque.** El enfoque para utilizar es mixto por cuanto existe una parte cualitativa de caracterización y observación para determinar las características del sector inmobiliario, las debilidades y fortalezas como también las generalidades de la competencia. Es cualitativa al desarrollar el estudio de mercados y realizar un análisis de frecuencias en las respuestas tabuladas para identificar tendencias y expresar resultados.

**2.3.4 Fuentes de información.** Las fuentes primarias son las informaciones que se obtuvieron directamente con la observación digital de empresas inmobiliarias del AMB consideradas como competencia y las personas que respondieron a la encuesta para el estudio de mercados.

Las fuentes secundarias son documentos e informes que muestren tabulación de datos globales y localizadas tales como el DANE, Cámara de Comercio de Santander y Alcaldía de Bucaramanga. Otras fuentes secundarias son libros, informes, artículos de revistas indexadas, y trabajos de investigación realizados por entidades públicas y privadas.

**2.3.5 Técnicas de investigación.** Las técnicas utilizadas son encuesta aplicada a una población aleatoria del AMB y revisión bibliográfica.

**2.3.6 Instrumento para la recolección de información.** La información se recolectará por medio de un cuestionario estructurado.

**2.3.7 Modo de aplicación.** La aplicación se realizó por medio de la plataforma de Google forms. De la muestra establecida se ubicaron personas que habitaban en Piedecuesta, Girón, Floridablanca y Bucaramanga preferiblemente en estratos cuatro, cinco y seis.

**2.3.8 Cálculo de la muestra.** Muestra proporcionalmente. Nivel de confianza del 95% con error del 8% Muestreo con Distribución Normal, donde:

$N =$  población = 158.011 familias de estratos 4,5 y 6

$p =$  probabilidad de éxito 50% = 0.5

$q =$  probabilidad de error 50% = 0.5

$Z =$  confianza = 95% = 1,96

$e =$  error estimado 8% = 0,08

$n =$  tamaño de la muestra = 150 cabezas de familia.

**2.3.9 Alcance.** La encuesta se va a aplicar en el Área Metropolitana de Bucaramanga que corresponde a los municipios de Bucaramanga, Girón, Floridablanca y Piedecuesta

**2.3.10 Tiempo de aplicación.** Febrero 1 de 2021 / agosto 1 de 2021

**2.3.11 Tabulación, presentación y análisis de resultados.** La encuesta se aplicó a un total de 150 personas cabezas de familia. El cuestionario se tabuló encontrando los siguientes resultados.

**Pregunta 1** ¿En qué zona del AMB habita?

**Tabla 7**  
*Zona de AMB que habitan*

Descriptor	Frecuencia	Porcentaje
Bucaramanga	90	60,00%
Floridablanca	30	20,00%
Girón	20	13,33%
Piedecuesta	10	6,67%
Total	150	100,00%

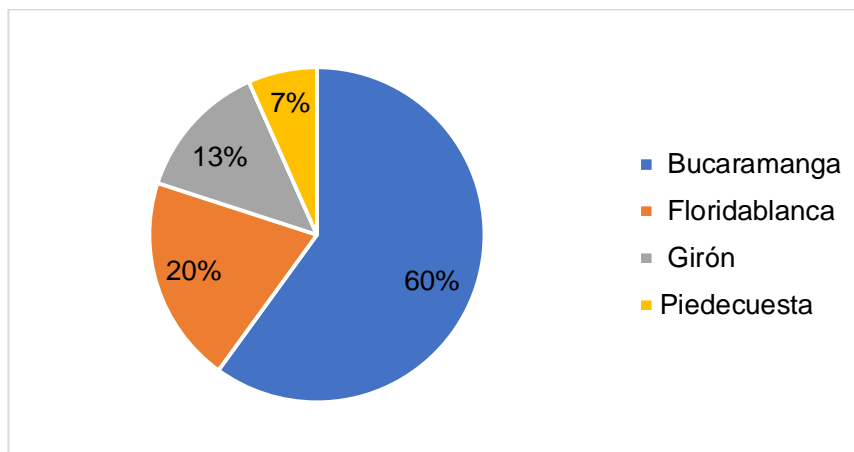


Figura 5. Zona de AMB que habitan

Al realizar el cuestionario se buscó que la muestra estuviera conformada por personas de todo AMB para tener una muestra representativa de cada uno de los municipios que la conforman. Se logró incluir un 60% de personas que habitan en Bucaramanga, un porcentaje que está acorde al mayor número de habitantes que posee. Le siguen en orden de densidad poblacional Floridablanca, Girón y por último Piedecuesta.

**Pregunta 2** ¿En qué estrato socio económico habita?

**Tabla 8**

*Estrato socioeconómico*

Descriptor	Frecuencia	Porcentaje
1	0	0,00%
2	0	0,00%
3	31	20,67%
4	59	39,33%
5	38	25,33%
6	22	14,67%
Total	150	100,00%

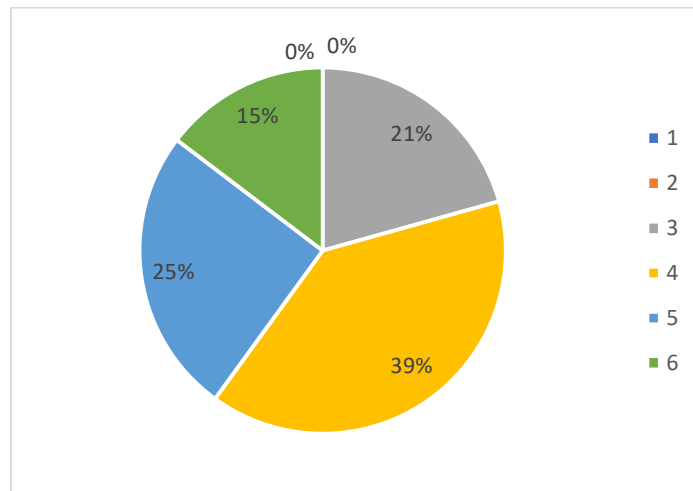


Figura 6. Estrato socioeconómico

Al aplicar el cuestionario se concentraron los esfuerzos por ubicar personas que habitaran en estratos 4, 5 y 6. Por este motivo se encuentra la mayor concentración de encuestados en estos estratos representados en un 79% (estrato 4 39%, estrato 5 25% y estrato 6 15%).

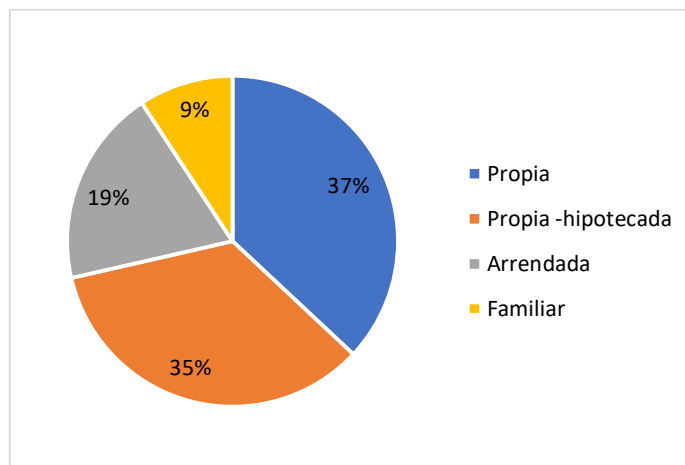
Las preguntas siguientes se aplicaron a los 119 encuestados que corresponden a estratos 4, 5 y 6 por ser el mercado objetivo de este estudio.

**Pregunta 3.** ¿En qué tipo de vivienda habita?

Tabla 9

*Tipo de vivienda que habitan*

Descriptor	Frecuencia	Porcentaje
Propia	44	36,97%
Propia -hipotecada	41	34,45%
Arrendada	23	19,33%
Familiar	11	9,24%
	119	100,00%



*Figura 7.* Tipo de vivienda que habitan

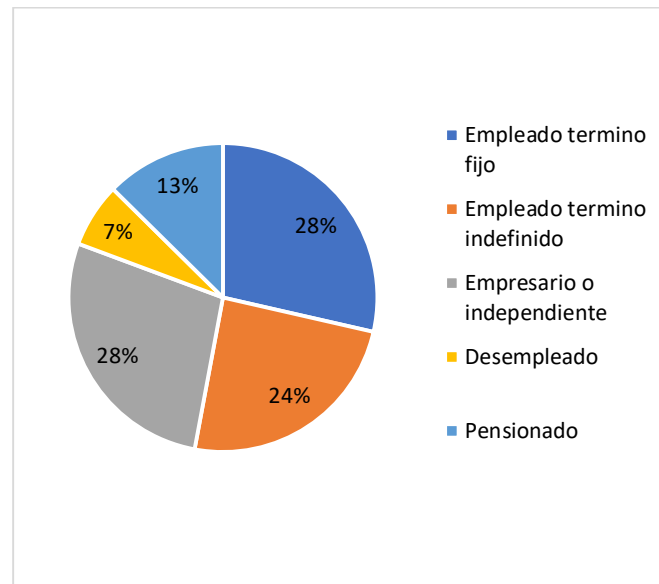
El 71,43% de los encuestados tienen una vivienda propia, así estén pagando cuotas por préstamos hipotecarios (34.4%) o ya esté completamente pagada (36.9%), esto demuestra una tendencia por tener patrimonio. Las personas que viven en casa familiar corresponden en su mayoría a desempleados y pensionados.

**Pregunta 4.** ¿Cuál es su estado laboral actual?

**Tabla 10**

*Estado laboral*

<b>Descriptor</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Empleado termino fijo	34	28,57%
Empleado termino indefinido	29	24,37%
Empresario o independiente	33	27,73%
Desempleado	8	6,72%
Pensionado	15	12,61%
<b>Total</b>	<b>119</b>	<b>100,00%</b>



*Figura 8.* Estado laboral

Como se puede observar el peso más importante con respecto al estado laboral se encuentra en empleados a término fijo y los empresarios independientes, este aspecto es ampliamente relevante a la hora de concentrar los esfuerzos de mercadeo.

**Pregunta 5** ¿Cuál es su nivel de estudios máximo alcanzado?

Tabla 11  
*Nivel de estudios*

Descriptor	Frecuencia	Porcentaje
Básica primaria	0	0,00%
Básica secundaria	4	3,36%
Técnico o tecnólogo	11	9,24%
Pregrado (graduados y estudiantes)	54	45,38%
Posgrado (graduados y estudiantes)	50	42,02%
Totales	119	100,00%

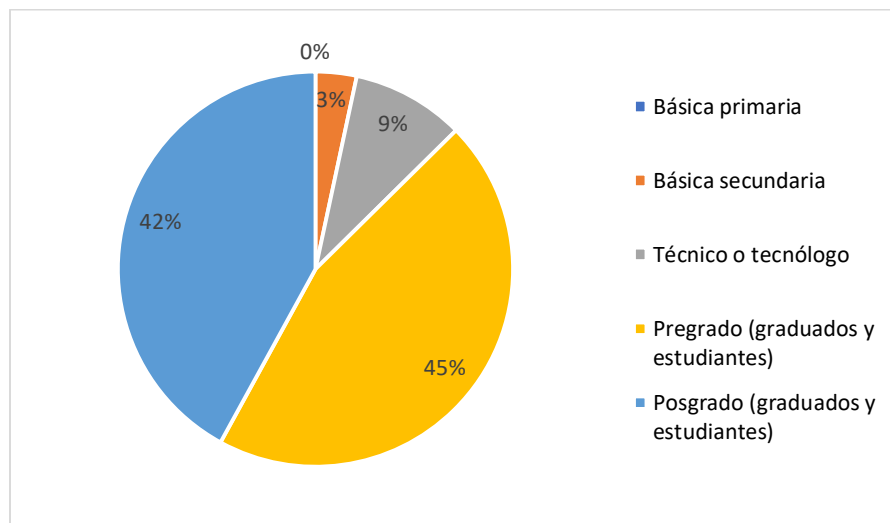


Figura 9. Nivel de estudios

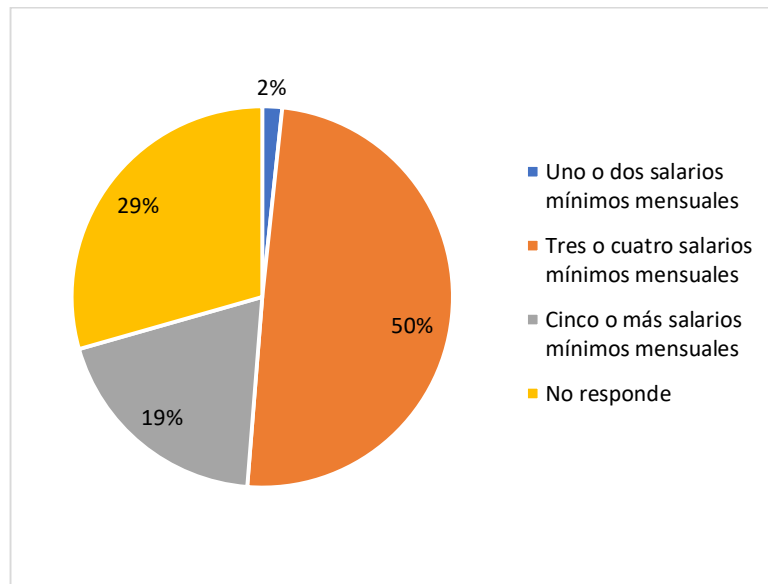
Al tener una muestra donde se han seleccionado los estratos 4,5 y 6 se evidencia mayores frecuencias en pregrado tanto profesionales graduados como en proceso de formación 45% y en posgrados un 42%. Para los estudios de menor nivel educativo tan solo se observa un 12,6%.

**Pregunta 6** ¿El rango de sus ingresos mensuales familiares oscila entre?

Tabla 12

*Rango ingresos mensuales familiares*

Descriptor	Frecuencia	Porcentaje
Uno o dos salarios mínimos mensuales	2	1,68%
Tres o cuatro salarios mínimos mensuales	59	49,58%
Cinco o más salarios mínimos mensuales	23	19,33%
No responde	35	29,41%



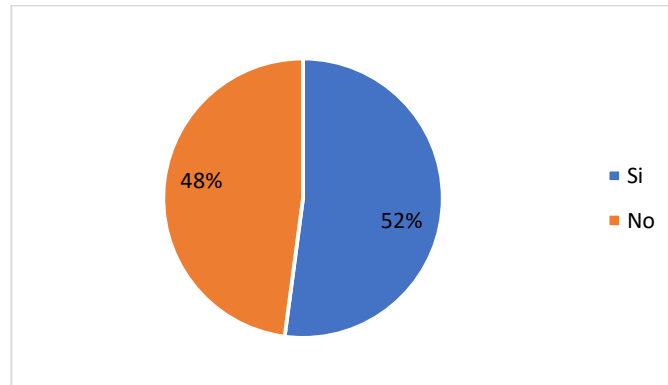
*Figura 10.* Rango ingresos mensuales

La reserva que implica revelar datos acerca del nivel de ingresos de una persona se demuestra en una frecuencia de no respuestas del 30%. Sin embargo, se encuentra que predominan ingresos entre tres o más salarios mínimos mensuales en la familia. Situación claramente respaldada por el estrato socioeconómico de los participantes en el estudio de mercado, situación que favorece al proyecto, ya que estas personas pueden tener ingresos superiores a sus gastos buscando inversiones para aumentar su patrimonio.

**Pregunta 7** ¿Le interesaría realizar inversiones para aumentar su patrimonio?

Tabla 13  
*Interés en invertir*

Descriptor	Frecuencia	Porcentaje
Si	62	52,10%
No	57	47,90%
Totales	119	100,00%



*Figura 11. Interés en invertir*

Un gran porcentaje 52% de la muestra, está interesado en aumentar su patrimonio, es un porcentaje que permite establecer en primera instancia que entre más alto es el poder adquisitivo de las personas, tienen mayor interés en invertir.

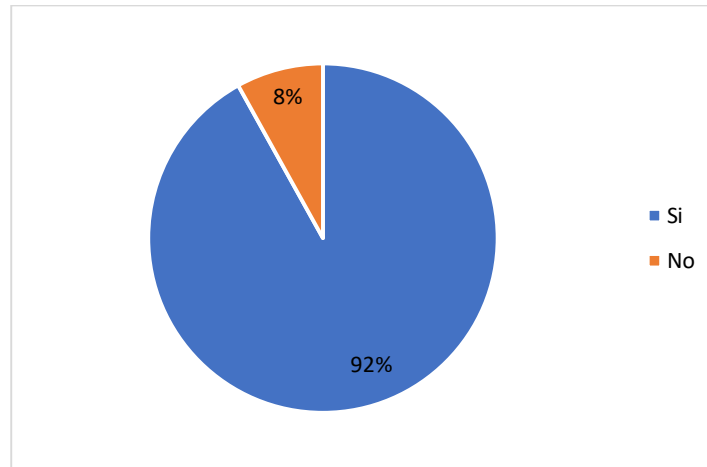
Para las preguntas siguientes se continua con el grupo que respondió que encontraba interesante invertir en el sector inmobiliario para aumentar el patrimonio, es decir se trabaja con una muestra de 62 participantes, cifra que corresponde al 41,33% de la muestra total.

**Pregunta 8** ¿Estaría dispuesto a utilizar un servicio profesional en asesorías de inversiones inmobiliarias?

Tabla 14

*Interés por asesoría en inversiones inmobiliarias*

Descriptor	Frecuencia	Porcentaje
Si	57	91,94%
No	5	8,06%
	62	100,00%



*Figura 12.* Interés por asesoría en inversiones inmobiliarias

Se encuentra que el 92% de personas de la muestra de estratos 4, 5, 6 que desean aumentar su patrimonio con bienes inmuebles presentan un interés por utilizar servicios de asesoría de inversiones inmobiliarias. Esta cifra es determinante en el estudio de mercados.

**Pregunta 9** ¿Utiliza o ha utilizado el servicio de un profesional en inversiones inmobiliarias?

Tabla 15

*Uso de servicio profesional de asesoría inmobiliaria*

Descriptor	Frecuencia	Porcentaje
Si	33	53,23%
No	29	46,77%
<b>Totales</b>	<b>62</b>	<b>100,00%</b>

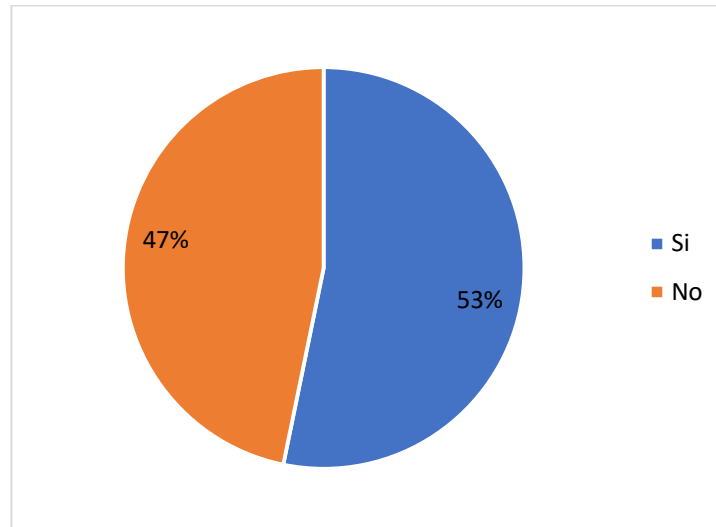


Figura 13. Uso de servicio profesional de asesoría inmobiliaria

Se encuentra que el 53% de personas utilizan o han utilizado los servicios de asesoría en inversiones inmobiliarias. Esto permite establecer que existe un 47% de población objetivo (clientes potenciales) sin atender.

**Pregunta 10** ¿Qué medio de pago preferiría para costear el servicio de un profesional en inversiones inmobiliarias?

Tabla 16

*Medio de pago preferido*

Descriptor	Frecuencia	Porcentaje
Efectivo	16	25,81%
Tarjeta de crédito o débito	22	35,48%
Transferencias bancarias	15	24,19%
Link de pago	9	14,52%
<b>Totales</b>	<b>62</b>	<b>100,00%</b>

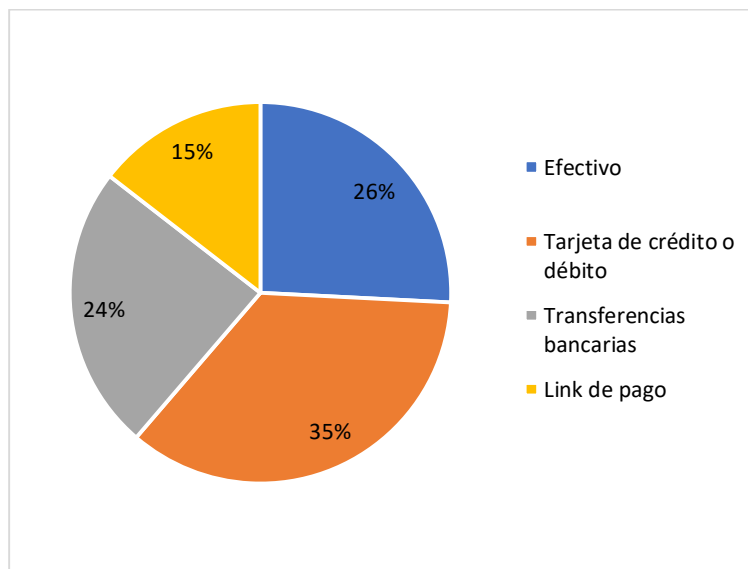


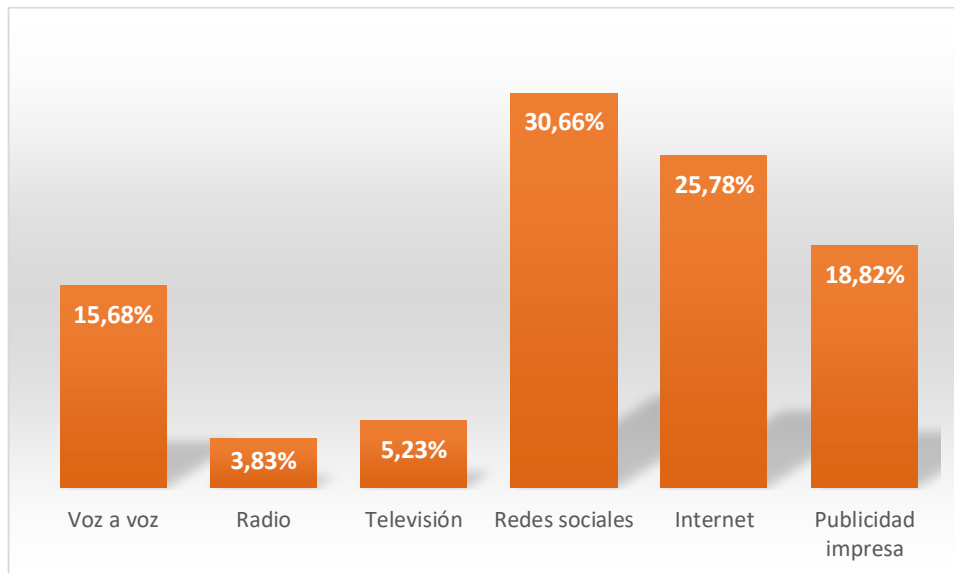
Figura 14. Medio de pago preferido

Se encuentra que el mayor porcentaje de opciones de pago se encuentran en medios electrónicos de las cuales el uso de tarjeta de crédito o débito es el más solicitado. El aumento por la preferencia de pagos virtuales se evidencia al presentar un 15% en links de pago.

**Pregunta 11** ¿Qué medio de comunicación preferiría para conocer el servicio profesional en inversiones inmobiliarias?

Tabla 17  
Preferencia medio de publicidad

Descriptor	Frecuencia	Porcentaje
Voz a voz	45	15,68%
Radio	11	3,83%
Televisión	15	5,23%
Redes sociales	88	30,66%
Internet	74	25,78%
Publicidad impresa	54	18,82%
	<b>287</b>	<b>100,00%</b>



*Figura 15.* Preferencia medio de publicidad

En esta respuesta el participante podía seleccionar hasta tres opciones, esto aumentó la frecuencia de las respuestas, pero permitió percibir que las redes sociales (30,66%) y el internet (25,78%) son los medios de comunicación más efectivos sumando un 56,44%. Se encuentra poco interés por la publicidad impresa (18,82%), también la voz a voz sigue siendo un medio de comunicación importante (15.68%). Se sugiere invertir en los medios publicitarios relacionados con internet, voz a voz y en menor proporción los medios impresos.

**2.3.12 Estimación de la demanda actual.** La población está conformada por 158.011 familias de los estratos 4,5 y 6 del AMB que corresponden a los municipios de Girón, Piedecuesta, Floridablanca y Bucaramanga según información de la Secretaría de Planeación de Bucaramanga. Según los resultados de la encuesta de la muestra tomada de la población objetivo se puede determinar que los hogares del segmento están dispuestos a contratar los servicios de asesorías en soluciones inmobiliarias en el Área Metropolitana de Bucaramanga.

Demanda anual actual = Mercado objetivo 158011 \* 41,33% de servicios contratados \* 2 horas de servicio de asesoría requerido.

Demanda anual actual = 130.611 horas de servicio de asesoría de inversiones inmobiliarias

**2.3.13 Estimación de la demanda efectiva.** Para calcular la demanda efectiva se considera como base la demanda anual actual.

Demanda efectiva= Demanda anual actual \* % porcentaje de aceptación de este proyecto

Demanda efectiva=130.611 horas de servicio \*30%= 39.183

Tabla 18  
*Demanda efectiva*

Porcentaje	Cantidad	Descriptor
100%	158.011 hogares	Hogares de estrato 4, 5 y 6 2019
100%	130.611 horas	Demanda anual actual
30%	39.183 horas	Posibles horas de asesorías a realizar

**2.3.14 Proyección de la demanda para los próximos cinco años.** Para la proyección de la demanda total y efectiva, se utiliza el crecimiento promedio de estratificación, donde se toma como base el índice promedio de crecimiento de los años 2019 a 2021 del AMB que, de acuerdo con las proyecciones es de 0,74% (Departamento Nacional de Planeación, 2019).

Tabla 19  
*Crecimiento años 2019-2021*

	2019	2020	2021
Familias estratos 4,5,6	158.011	159.180	160.358
Crecimiento anual		0,74%	0,74%
Población objetivo para inversiones inmobiliarias 41,3%	65.258	65.741	66.227

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

p= 6.895

$i =$  Factor de crecimiento  $0,74\% = 0,0074$

$n=5$

$F = 19.868 (1+0,0074)^5 = 20.61407$

**Tabla 20** *Demanda actual proyectada a cinco años (horas)*

Año	Demanda actual proyectada
1	131.578
2	132.551
3	133.532
4	134.520
5	135.516

**Tabla 21** *Demanda efectiva proyectada a cinco años (horas)*

AÑO	Demanda efectiva proyectada
1	39.473
2	39.765
3	40.059
4	40.356
5	40.654

## 2.4 Análisis de la oferta

La oferta en AMB está compuesta por un total de 736 empresas registradas en la Cámara de Comercio de Santander con registro activo al 1 de octubre de 2021, cuyo código CCIU es 6810, es decir dedicadas al sector inmobiliario, sin embargo, se desconoce cuáles de ellas ofrecen asesoría en inversiones.

Tabla 22  
Competencia

EMPRESA	UBICACIÓN	PRODUCTOS	SERVICIOS
Alianza inmobiliaria	Cl 45 29-27. Bucaramanga	Venta y arriendo de lotes, casas, aptos, locales, bodegas, avalúos, valoraciones de empresa, asesoría jurídica y seguros	Prestación de servicios inmobiliarios y valoración de bienes muebles e inmuebles
Esteban Ríos	Cl 36 23-44. Bucaramanga	Venta y arriendo de casas, aptos, avalúos, asesoría jurídica, mantenimiento inmobiliario	Prestación de servicios inmobiliarios y valoración de bienes muebles e inmuebles
Fincar	Cl. 36 #22 - 40, Bucaramanga	venta y arriendo de casas, aptos, avalúos	
Bienco	Cra. 13ª 90-21 Bucaramanga	Intermediación con todo tipo de bienes raíces	Prestación de servicios inmobiliarios Administración de inmuebles Consultorías

Tabla 23  
*Fortalezas y debilidades competencia*

Inmobiliaria	Fortalezas	Debilidades
Alianza inmobiliaria	Variedad de servicios Equipo humano eficiente Reconocimiento y posicionamiento Soporte y capacitación Cobertura regional	Poca aplicación tecnológica Demora en procesos Precios altos Procesos engorrosos Mantenimiento de inmuebles eficientes.
Esteban Ríos	Personal con experiencia Cantidad de servicios ofrecidos Reconocimiento Soporte y mantenimiento	No tiene aplicaciones app. Personal con poca cualificación. Procesos engorrosos. Baja percepción de calidad entre sus clientes. Deficiencias en atención al cliente.
Fincar	Plataforma digital Buen portafolio de servicios	Poco personal calificado
Bienco	26 años de trayectoria	Precios altos Procesos administrativos complejos

Inmobiliaria	Fortalezas	Debilidades
	Plataforma digital con buen desarrollo tecnológico Alto flujo de inmuebles	

## 2.5 Descripción del producto o servicio mínimo viable

**2.5.1 Descripción, usos y especificaciones del producto o del servicio.** Se realiza un asesoramiento presentando al cliente un análisis de las posibilidades de inversión dirigido a inversores particulares, sociedades inmobiliarias para fortalecer sus decisiones en los procesos de inversión y desinversión de activos inmobiliarios

La investigación de mercados permite segmentar el mercado a los estratos 4,5 y 6 personas con estudios de pregrado y posgrado activas laboralmente con ingresos superiores a tres SMMLV, estas personas requieren **informas** muy estructurados, respaldados por personal altamente calificado, con estudios y con cifras que respalden el estudio. La empresa también se especializará en la tasación de inmuebles urbanos y rurales.

**2.5.2 Atributos diferenciadores del producto o del servicio con respecto a la competencia.** La fortaleza representativa que posee la empresa frente a la competencia detectada en el estudio preliminar realizado establece que se adquiere un fuerte compromiso frente a las necesidades del cliente, lo que conlleva a realizar una asesoría de calidad, segura, oportuna, y confidencial que le permita tomar sus decisiones de inversión inmobiliaria sobre conocimientos técnicos, operativos, financieros y legales confiables.

La asesoría de inversión inmobiliaria se fundamenta en informes de la evolución del mercado inmobiliario, realizados a partir del análisis del sector que facilitan la toma de decisiones, se contemplan aspectos urbanísticos, económicos, culturales, políticos y financieros.

A partir del estudio de mercados se contempla el análisis del Índice de Valoración Predial (IVP), la inflación que sufren todos los bienes y servicios, se establecen oportunidades y riesgos y se explica que, si por algún tipo de factor interno o externo el inmueble llega a sufrir una baja frente al mercado, se puede arrendar y esperar mejores márgenes de ganancia para venderlo a partir de un análisis de oferta y demanda. Se presentan viabilidades de inversión sobre proyectos de construcción sobre planos. En todos los casos se presenta un análisis del retorno sobre la inversión (ROI) al cliente con lo cual se garantiza la seriedad del asesoramiento y el manejo profesional del mismo.

El equipo de trabajo cuenta con profesionales certificados para garantizar un servicio de alta calidad enmarcado en un principio de objetividad, imparcialidad y transparencia, cumpliendo a su vez con los lineamientos de la Norma Técnica Sectorial de Avalúos, lo cual permite la entrega de informes detallados y certificados que permiten tomar decisiones acertadas y presentarlos si es el caso a las entidades correspondientes.

## **2.6 Estructura de comercialización**

Para la comercialización del servicio se han estructurado dos canales

**Oferta directa:** Se busca un reconocimiento directo de los servicios ofrecidos por parte del cliente, teniendo una relación directa. Para ello se busca una ubicación estratégica que permita un acercamiento al cliente.

**Oferta indirecta:** Se utilizan diferentes medios de comunicación que permitan posicionar el servicio.

## 2.7 Estrategia para fijación de precios

No existen parámetros que indiquen los precios que cobra un asesor de inversiones inmobiliarias en el AMB, a nivel nacional se encuentra un alto margen que varía dependiendo del sector de ubicación, del tipo de cliente (persona natural o jurídica) y de la experiencia profesional y oscila entre \$200.000 y \$400.000 hora.

Para fijar el precio se consideran costos de tiempo invertidos en la asesoría, más un margen de utilidad que permita ofrecer un servicio con un costo razonable y accesible para el cliente, este precio se incrementará anualmente de acuerdo con el índice de inflación.

## 2.8 Relacionamiento con los clientes

Aspectos relevantes que se toman en este apartado son resultado de la encuesta aplicada. En primera instancia para desarrollar la publicidad y posicionamiento de la empresa se fija:

### 2.8.1 Estrategias de comunicación

**Promoción:** Se han trabajado las estrategias de promoción desde dos aspectos.

**Publicidad de lanzamiento:** Enfocada en despertar un interés y captar la atención de los clientes potenciales.

- Correos electrónicos con una imagen sencilla que transmita seguridad en las inversiones inmobiliarias.
- Invitación directa por medio de volantes a las personas interesadas en un lugar de reunión.
- Evento de lanzamiento.

**Publicidad operacional:** Una vez iniciada las actividades se desarrollan estrategias para posicionarse en el mercado, incrementar el número de clientes, a expandir el negocio y a generar respaldo y credibilidad.

- Página web
- Publicidad internet
- Portafolio de servicios impresos
- Seminarios de inversión

### 2.8.2 Presupuesto de comunicación.

Presupuesto de lanzamiento. Para los costos de lanzamientos se ha contemplado publicidad impresa e invitaciones personalizadas que se entregarán en un evento de lanzamiento. En la parte de la web 4.0 se contemplan anuncios en redes sociales. Con respecto a la fachada se busca un aviso llamativo que será diseñado como parte de la identidad corporativa.

Tabla 24

*Presupuesto costos de comercialización lanzamiento*

Descripción	Cantidad	Valor Unitario	Valor
Invitaciones personalizadas a inversionistas	120	\$900	\$ 108.000
Evento de lanzamiento	1	\$1.350.000	\$ 1.350.000
Publicidad impresa con volantes policromáticos	1.000	\$500	\$ 500.000
Campaña publicitaria en LinkedIn, Facebook e Instagram	4	\$60.000	\$ 240.000
Publicidad exterior aviso fachada	1	\$3.890.000	\$ 3.890.000
Personal logístico para dinamizar lanzamiento	2	\$300.000	\$ 600.000
TOTAL			\$ 6.688.000

*2.8.2.1 Presupuesto de operación.***Tabla 25** *Presupuesto de operación*

<b>Descripción</b>	<b>Valor Mensual</b>	<b>Valor Anual</b>
Internet (páginas web, portales)	\$54.000,00	\$ 648.000
Internet (banners, pop-up, pop under)	\$30.000,00	\$ 360.000
Publicidad directa (tarjetas, portafolios, fotografías)	\$150.000,00	\$ 1.800.000
Reuniones programadas mensuales con invitación directa a clientes	\$190.000,00	\$ 2.280.000
Seminarios sobre inversión inmobiliaria (dos anuales)	\$318.000	\$3.816.000
<b>TOTAL</b>	<b>\$742.000</b>	<b>\$ 8.904.000</b>

### **3. Estudio técnico**

#### **3.1 Tipo de proyecto**

Este proyecto se enfoca únicamente en la prestación de servicios de asesoría para inversiones inmobiliarias en el AMB.

INVZA será una empresa de prestación de servicios de asesorías en inversiones inmobiliarias dirigidas a personas que desean aumentar sus ingresos a partir de un plan de inversión.


Además de ofrecer un portafolio de servicios fundamentados en información confiable y oportuna, le permite al inversor conocer las mejores opciones de mercado para que su dinero rente de forma efectiva y a largos periodos de tiempo. El inversor tendrá la posibilidad de conocer las proyecciones de construcción existentes o de realizar sus propias remodelaciones en inmuebles existentes a partir de una proyección de dividendos que se le presentan en forma entendible y detallada.

El proyecto presentado está determinado por cantidad de servicios realizados al año y se tienen en cuenta como oferta de servicios la asesoría en inversiones inmobiliarias.

#### **3.2 Desarrollo operativo del proyecto**

Se presenta en este apartado la ficha técnica de un servicio que ofrecerá la empresa INVZA en el AMB.

**3.2.1 Ficha técnica del producto mínimo viable.** Se explican las características principales que tendrá el servicio de asesoría en inversiones inmobiliarias.

<b>Servicio de asesoría en inversiones inmobiliarias</b>	
Diseño corporativo identificador	
Especificaciones técnicas	Contratación de servicio de asesoría en inversiones inmobiliarias
Proceso de negociación	Planificación de portafolios de inversión de acuerdo con disponibilidad de dinero.
Horarios de atención	Lunes a viernes de 9:00 am a 5:00 pm. Sábados de 9:00 am a 12:00 m
Medios de pago	Efectivo, tarjetas de crédito o débito por medio de datafono, link de pago por medio de Mercado pago, transferencias a Daviplata o Nequi., transferencias o consignaciones a cuentas de ahorro de Bancolombia y Davivienda
Unidad de medida	Hora

**3.2.2 Descripción y diagramación de actividades clave.** Para prestar el servicio de asesorías en inversiones inmobiliarias, se establece un proceso que está a cargo del talento humano de la empresa.

Comunicación con la empresa: El proceso inicia con el contacto del cliente por cualquiera de los canales de información que se han establecido, celular, línea telefónica fija, correo electrónico o mensajería instantánea. Para difundir estos medios de contacto se han realizado campañas publicitarias por medio de redes sociales, páginas web, publicidad impresa y el voz a voz.

Atención: Una vez establecido el primer contacto, la secretaria atiende al cliente y recopila toda la información necesaria sobre los requerimientos y expectativas del cliente.

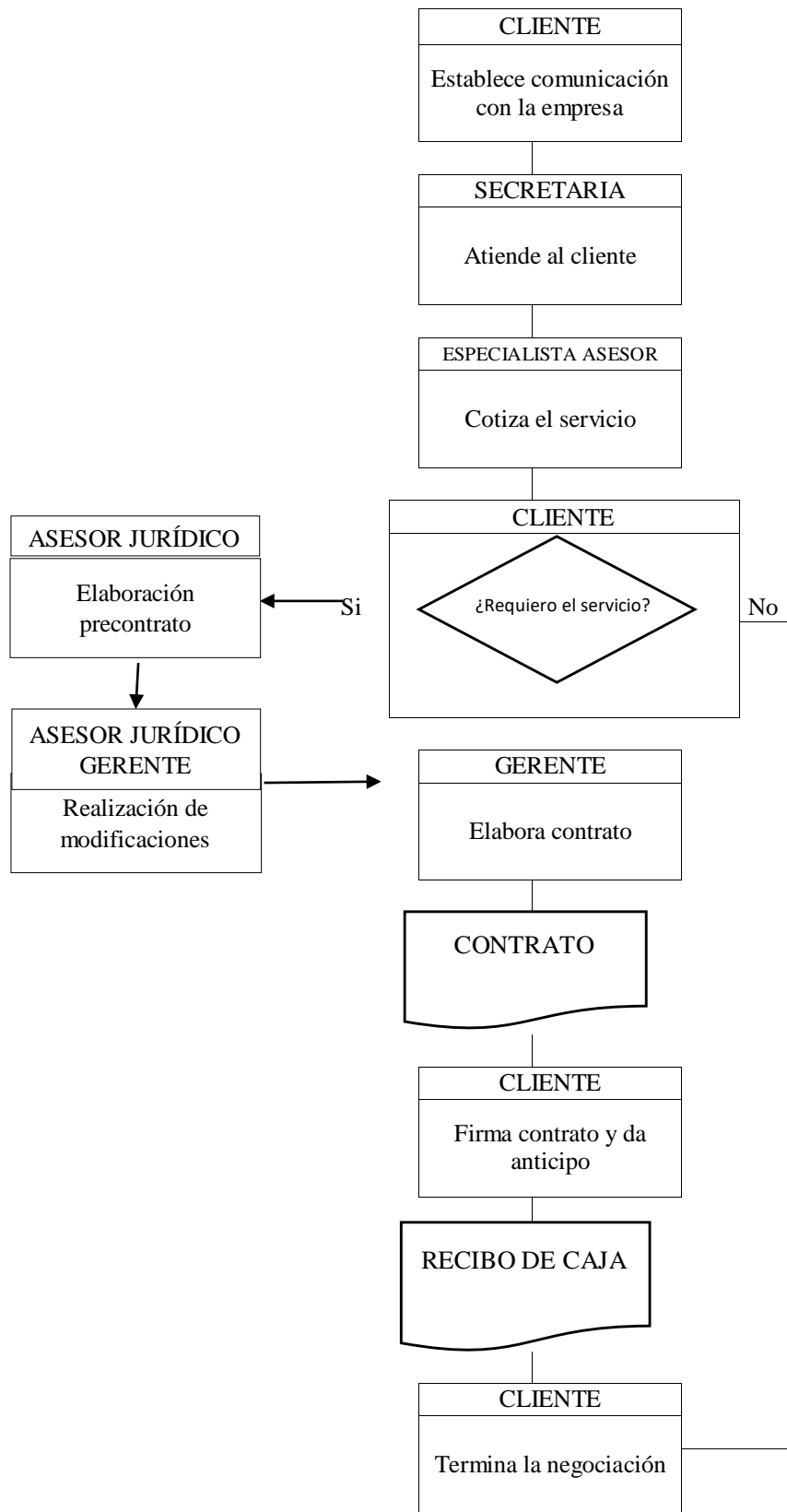
Cotización: La secretaria transmite toda la información al especialista en asesorías inmobiliarias, y este se comunica con el cliente para afinar detalles y realizar la cotización.

Determinación de asesoría: Una vez entregada la cotización el cliente decide si toma o no los servicios ofrecidos o si desea hacer alguna modificación a la propuesta entregada por el especialista.

Elaboración contrato: Una vez aprobada la cotización el gerente procede al realizar el contrato que previamente ha sido preelaborado por el asesor jurídico. Este se imprime para sus respectivas firmas en original y copia.

Pago Anticipo: Legalizados los documentos el cliente da su primer pago que se establece como anticipo. Se imprime recibo de pago.

Este proceso del servicio que ofrece la empresa se describe en el siguiente diagrama de flujo.



*Figura 16.* Diagrama de flujo asesoría en inversiones inmobiliarias

**3.2.3 Características del Sistema de Gestión de la Seguridad y Salud en el Trabajo (SG-SST).** El costo del SG-SST de acuerdo con el número de empleados (6) y el nivel de riesgo (bajo) al que se encuentra la empresa es de \$ 2'100.000 y será distribuido en cuotas mensuales durante el año de implementación por valor de \$ 175.000. El desarrollo del SG-SST se realizará de manera progresiva conforme se establezca en el plan Anual de Trabajo Ver Anexo 1.

**3.2.4 Análisis Ambiental.** El análisis ambiental se ha cotizado por un valor de \$900.000 y contempla los siguientes aspectos (Anexo 2):

- Identificación, clasificación, cuantificación de residuos.
- Descripción de sitios de almacenamiento y medios de transporte.
- Caracterización de residuos.
- Caracterización de vertimientos.
- Análisis de normatividad legal aplicable y asesoría con entidades competentes.
- Informe de diagnóstico.
- Identificación de alternativas de gestión de residuos.
- Elaboración del plan de gestión integral de residuos sólidos, socialización.
- Implementación y ejecución del plan de gestión integral de residuos sólidos.
- Radicación ante el ente de control.

**3.2.5 Recursos Clave.** Los recursos indispensables para que la empresa funcione de forma óptima se han clasificado en talento humano, infraestructura y materiales o insumos.

**3.2.5.1 Talento humano.** El talento humano **e ha dividido** en las áreas administrativa, comercial y operativa.

Tabla 26  
*Talento humano*

Cargo	Área	Nº Puestos
Gerente general	Administrativa	1
Secretaria	Administrativa	1

Servicios generales	Administrativa	1
Asesor comercial	Comercial	1
Especialista en inversión inmobiliaria	Operativa	2

**3.2.5.2 Infraestructura.** Para la descripción de la infraestructura se han buscado cotizaciones de cada uno de los activos que se requieren para realizar una proyección de inversión la más precisas posibles.

Tabla 27  
*Infraestructura*

<b>Equipo de oficina</b>					
ACTIVO	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL	DEPRECIACIÓN ANUAL	VALOR DE SALVAMENTO
Recepción	1	\$ 1.520.000	\$ 1.520.000	\$ 258.400	\$ 228.000
Silla ergonómica secretarial	1	\$ 225.000	\$ 225.000	\$ 45.000	\$ 0
Sillas recepción	1	\$ 359.900	\$ 359.900	\$ 71.980	\$ 0
Escritorio gerencial	1	\$ 829.000	\$ 829.000	\$ 140.930	\$ 124.350
Silla gerencial	1	\$ 552.000	\$ 552.000	\$ 110.400	\$ 0
Sofá sala de espera	2	\$ 699.000	\$ 1.398.000	\$ 279.600	\$ 0
Archivador	2	\$ 313.405	\$ 626.810	\$ 106.558	\$ 94.022
Sillones sala de espera	3	\$ 215.000	\$ 645.000	\$ 129.000	\$ 0
Mesa sala de espera	1	\$ 495.000	\$ 495.000	\$ 84.150	\$ 74.250
<b>TOTALES</b>			<b>\$ 6.650.710</b>	<b>\$ 1.226.018</b>	<b>\$ 520.622</b>
<b>Equipo de computación y comunicación</b>					
ACTIVO	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL	DEPRECIACIÓN ANUAL	VALOR DE SALVAMENTO
Teléfonos Alámbricos	2	\$ 2.399.000	\$ 4.798.000	\$ 959.600	\$ 0
Computadores Escritorio	2	\$ 1.800.000	\$ 3.600.000	\$ 720.000	\$ 0
Impresora	1	\$ 1.900.000	\$ 1.900.000	\$ 380.000	\$ 0
Portátil	1	\$ 835.000	\$ 835.000	\$ 167.000	\$ 0
<b>TOTALES</b>			<b>\$11.133.000</b>	<b>\$ 2.226.600</b>	<b>\$ 0</b>
<b>Maquinaria y equipo</b>					
ACTIVO	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL	DEPRECIACIÓN ANUAL	VALOR DE SALVAMENTO
Cámara fotográfica	1	\$ 3.222.000	\$ 3.222.000	\$ 644.400	\$ 0
Impresora	1	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 160.000	\$ 0
Extintor	1	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 120.000	\$ 0
Computador Escritorio	1	\$ 1.800.000	\$ 1.800.000	\$ 360.000	\$ 0
Video Beam	1	\$ 2.980.000	\$ 2.980.000	\$ 596.000	\$ 0
Teléfono alámbrico	1	\$ 239.900	\$ 239.900	\$ 47.980	\$ 0
<b>TOTALES</b>			<b>\$ 9.641.900</b>	<b>\$ 1.928.380</b>	<b>\$ 0</b>
<b>Muebles y enseres operativos o de producción</b>					

ACTIVO	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL	DEPRECIACIÓN ANUAL	VALOR DE SALVAMENTO
Escritorio	1	\$ 580.000	\$ 580.000	\$ 98.600	\$ 87.000
Silla ergonómica	1	\$ 399.000	\$ 399.000	\$ 79.800	\$ 0
Mesa de juntas	1	\$ 2.200.000	\$ 2.200.000	\$ 374.000	\$ 330.000
Sillas reunión	8	\$ 235.000	\$ 1.880.000	\$ 376.000	\$ 0
Archivadores	1	\$ 313.405	\$ 313.405	\$ 53.279	\$ 47.011
Cuadros decorativos	1	\$ 580.000	\$ 580.000	\$ 116.000	\$ 0
Cortinas	2	\$ 105.000	\$ 210.000	\$ 42.000	\$ 0
<b>TOTALES</b>			<b>\$ 6.162.405</b>	<b>\$ 1.139.679</b>	<b>\$ 464.011</b>

<b>Herramientas</b>					
ACTIVO	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL	DEPRECIACIÓN ANUAL	VALOR DE SALVAMENTO
Kit de herramientas	1	\$ 199.900	\$ 199.900	\$ 39.980	\$ 0
Botiquín	1	\$ 134.900	\$ 134.900	\$ 26.980	\$ 0
Punto ecológico	1	\$ 395.000	\$ 395.000	\$ 79.000	\$ 0
<b>TOTALES</b>			<b>\$ 729.800</b>	<b>\$ 145.960</b>	<b>\$ 0</b>

**3.2.5.3 Materiales, insumos o mercancías.** Por ser una empresa de servicios no se requieren materiales o materias primas.

**3.2.6 Distribución de planta.** Al ser un servicio, la distribución que se presenta es del espacio contratado para ofrecer los servicios de asesoría inmobiliaria que consta de: una oficina para gerencia, una oficina para el especialista en asesorías inmobiliarias, una recepción para la secretaria, un espacio para sala de juntas, un baño y un espacio para aseo y cafetería (Figura 17). Para tal fin se adecua un espacio de 87,5 metros cuadrados que se distribuyen como se muestra en la tabla 28.

Tabla 28  
*Distribución oficina*

Área	Metros cuadrados
Gerencia	12,50
Baño	4,00
Sala de juntas	25,50
Recepción	12,50
Sala de espera	14,00
Analista	12,00
Cafetería y aseo	7,00
<b>TOTAL</b>	<b>87,50</b>

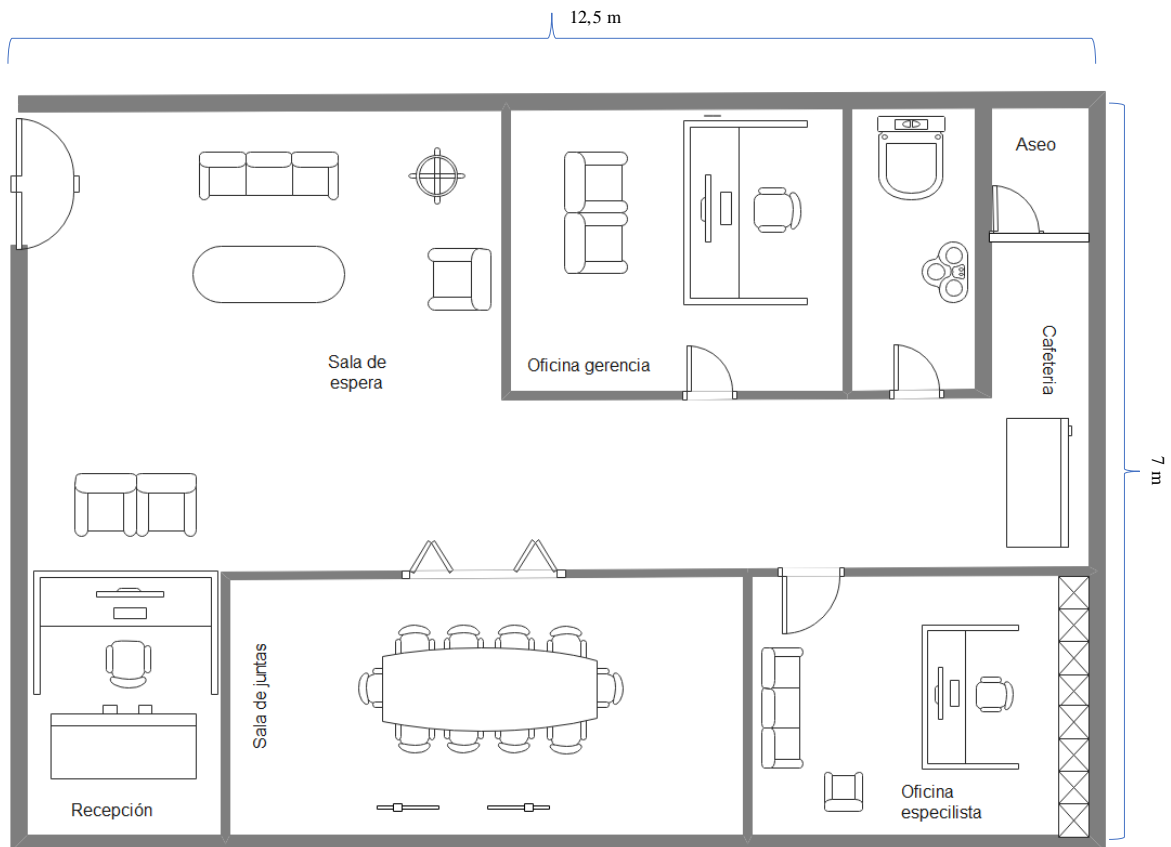


Figura 17. Plano distribución oficina

**3.2.7 Localización.** En este punto se describe a nivel macro y micro la localización seleccionada para que la empresa lleve a cabo sus operaciones.

**3.2.7.1 Macro localización.** El municipio seleccionado para las operaciones de la empresa INVZA es Bucaramanga debido al amplio flujo de dinero que se concentra por ser ciudad capital y por ser un sector comercial y financiero que abarca toda la zona metropolitana de Bucaramanga,

aquí se encuentran bancos, notarías, ministerios y oficinas de registro necesarias para prestar el servicio ofrecido.

De igual forma el público al que se han orientado los servicios son de estratos 4, 5 y 6 que están concentrados en la zona urbana de la ciudad de Bucaramanga, y la ubicación estratégica que ofrece la capital de Santander está conformada por una infraestructura en malla vial adecuada, servicios públicos completos.

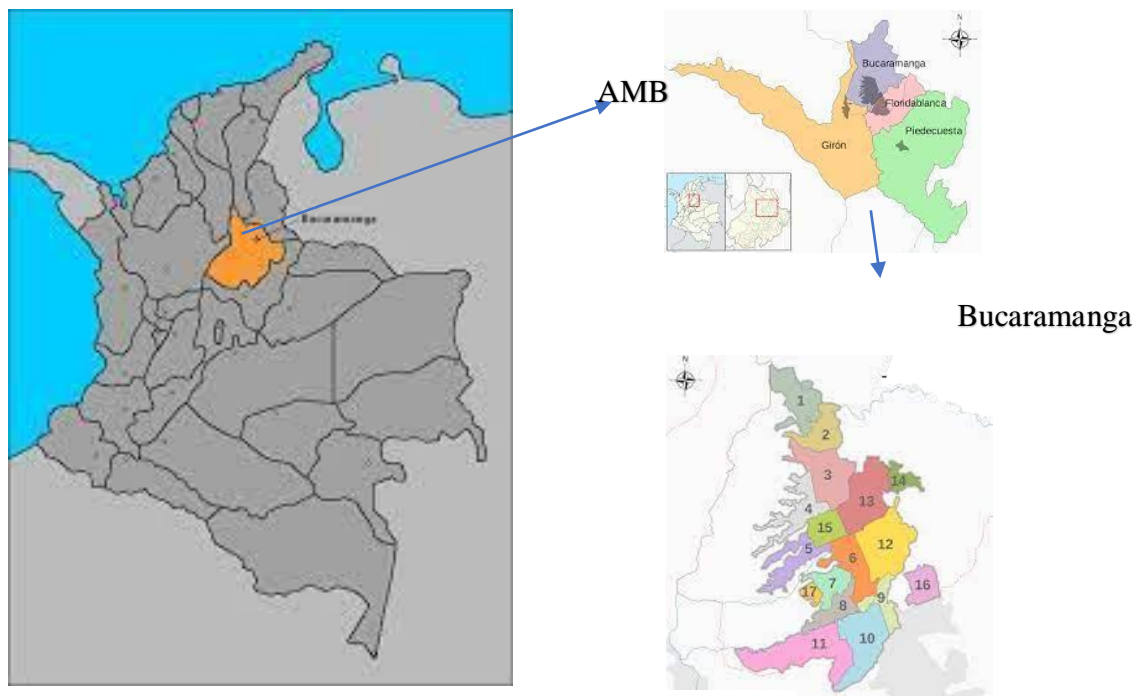


Figura 18. Ubicación geográfica Bucaramanga

**3.2.7.2 Micro localización.** Determinado como sede principal la capital de Bucaramanga, como el lugar más adecuado para el montaje de la empresa, 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 con las condiciones específicas del servicio. La micro localización, se determina a partir del método cualitativo por puntos. Las posibles ubicaciones que se presentan son de estrato socioeconómico 5:

Ubicación 1: Edificio la Triada en el centro de la ciudad Carrera 35 calle 18

Ubicación 2: Edificio Torre Mardel Carrera 33 Calle 52

Ubicación 3: Edificio Empresarial Green Gold Carrera 26 Calle 37

Tabla 29

*Micro localización método cualitativo por puntos*

FACTOR	PESO	CALIFICACIÓN		
		UBICACIÓN 1	UBICACIÓN 2	UBICACIÓN 3
		<i>La Triada Centro Empresarial</i>	<i>Torre Mardel</i>	<i>Edificio Empresarial Green Gold</i>
<b>Necesidad de remodelación</b>	10%	30	60	70
<b>Área disponible</b>	25%	90	20	70
<b>Zona de parqueo</b>	20%	44	60	60
<b>Canon de arrendamiento</b>	10%	70	55	30
<b>Facilidad de acceso para clientes</b>	20%	70	70	70
<b>Cercanía Notarias y bancos</b>	15%	100	55	40
<b>TOTALES</b>	100%	70,30	50,75	59,50

Por el uso del suelo de acuerdo con el POT, estableciendo que la zona con mayores zonas bancarias y de notarias es el centro, y se le reconoce como un sector financiero, rodeada de varias zonas de parqueo, se selecciona la ubicación 1 acceso a parqueaderos, con un canon de arrendamiento de \$3.200.000 incluida la administración y vías de acceso.

Se consulta realiza la validación del uso de suelo y se solicita el concepto de viabilidad del uso del suelo que determina que el predio es compatible con lo contemplado en el anexo 4.2.3 del cuadro número 2 que contiene la clasificación general de los usos del suelo por tipo, grupo y unidades de uso en las diferentes escalas en el POT (Anexo 3)..

**3.2.8 Control de calidad.** La empresa es prestadora de servicios en la asesoría de inversiones inmobiliarias, los procesos que se llevan a cabo se controlarán por medio de la recopilación de información de las actividades y desarrollar los documentos necesarios que faciliten la trazabilidad de las actividades; como componentes para asegurar la calidad del servicio

se programan capacitaciones permanentes del personal en gestión y atención al cliente. Con respecto a los cargos se implementan controles de calidad:

Gerente: Efectividad medida en cierre de negocios, encuesta a empleados.

Especialista en inversión inmobiliaria: encuestas de satisfacción, evaluación de desempeño, seguimiento a los procesos contratados, medición de atención al cliente, revisión de documentos técnicos que se entregan al cliente.

Secretaría: Encuestas de satisfacción, medición de atención al cliente,

De igual forma para aseguramiento de calidad y llegar a la excelencia en la prestación del servicio, se orientará por la norma ISO 9001:2015 que otorgan un valor adicional a la empresa, se realiza progresivamente y en forma metódica.

### 3.3 Capacidad del proyecto

**3.3.1 Capacidad total diseñada por servicio.** La capacidad ideal de la empresa INVZA trabajando a una eficiencia del 100%, es de 3650 horas de asesoría al año contemplando un especialista asesor.

**Tabla 30**

*Capacidad diseñada*

Parámetro	Cantidad
Días/año	365
Jornadas	1
Especialistas	1
Horas/año	3.650
Tiempo de asesorías/horas	1,0000
Asesorías/año	3.650

**3.3.2 Capacidad instalada.** Para determinar la capacidad instalada del proyecto se usan los resultados del estudio de mercado referenciando el porcentaje de público interesado en la asesoría

inmobiliaria (41,33%.) Se estima una capacidad instalada de acuerdo con los parámetros explicitados en la Tabla 31, dando como resultado un total de 3.564 horas de asesorías al año.

**Tabla 31***Capacidad instalada*

	<b>Parámetro</b>	<b>Cantidad</b>
	Días/año	297
	Jornadas	1
	Especialistas	1
	Horas/año	3.564
	Tiempo de asesorías/horas	1,0000
	Asesorías/año	3.564

**3.3.3 Capacidad utilizada y proyectada.** Se presenta la capacidad instalada inicial que corresponde a 3.564 horas de asesorías al año, la cual se hace efectiva en niveles de eficiencia que inician con un 55% y para el año 5 corresponde a 63%, con un incremento gradual de 2 puntos porcentuales por año.

Tabla 32

*Capacidad utilizada y proyectada*

<b>AÑO</b>	<b>Capacidad instalada</b>	<b>Nivel de eficiencia</b>	<b>Capacidad utilizada</b>	<b>Participación en el mercado</b>
<b>1</b>	3.564	55%	2.614	6,67%
<b>2</b>	3.564	57%	2.709	
<b>3</b>	3.564	59%	2.804	
<b>4</b>	3.564	61%	2.899	
<b>5</b>	3.564	63%	2.994	

## **4. Estudio administrativo**

### **4.1 Forma de constitución**

Teniendo en cuenta que la empresa nace de un socio con posibilidad de expansión, se creará una Sociedad por Acciones Simplificadas (S.A.S) y corresponde a una sociedad de capitales que siempre tendrá naturaleza comercial, sin importar las actividades que se prevean en su objeto social. Las empresas S.A.S cuentan con un carácter innovador para el derecho societario colombiano y buscan estimular el emprendimiento con las facilidades y flexibilidades que ofrece tanto a nivel de constitución como de funcionamiento. Se crea bajo documento privado y se instaura con un registro mercantil ante la cámara de comercio.

### **4.2 Estructura organizacional**

**4.2.1 Misión.** INVZA es una empresa de profesionales altamente calificados que ofrece asesorías para realizar inversiones en activos inmobiliarios con un fuerte compromiso frente a las necesidades de los clientes. El servicio se caracteriza por su calidad, oportunidad y confidencialidad que permiten al cliente tomar decisiones de inversión fundamentados en nuestros conocimientos técnicos, operativos, financieros y legales y así aumentar su patrimonio de manera rentable y segura. Fundamentamos nuestras acciones en una política de responsabilidad social empresarial y ambiental.

**4.2.2 Visión.** Nos proyectamos para el año 2030 como una empresa reconocida a nivel regional y nacional por su alto nivel de compromiso con las necesidades de los clientes mediante la prestación de una asesoría de calidad para realizar inversiones inmobiliarias bajo un marco legal,

ético, tecnológico y de sostenibilidad que ofrece soluciones asertivas respaldadas por un capital humano profesional y especializado que busca una mejora continua en sus procesos.

**4.2.3 Valores Corporativos.** Lo valores corporativos que acompañan los procesos empresariales son:

- Servicio: Asesorías que se prestan a clientes en forma efectiva y con criterios de calidad.
- Transparencia: Claridad, sinceridad y buena intención en el servicio
- Responsabilidad: Cumplimiento frente a los compromisos estipulados con nuestros clientes.
- Cumplimiento: Respeto por los términos establecidos para realizar la asesoría
- Calidad: Establecer indicadores que aseguren un excelente servicio.
- Integridad: Conjugación ética, transparencia, respeto y responsabilidad en el servicio ofrecido.

**4.2.4 Organigrama.** El proyecto se crea con agentes inmobiliarios con amplia experiencia y reconocimiento en el sector, que depende del gerente que para este proyecto en particular es el autor; el asesor comercial juega un rol muy importante en la organización, por cuanto es desde sus acciones que llegan los clientes. La secretaria estará atendiendo a los clientes que ingresan a la oficina, atiende requerimientos del gerente y apoya indirectamente el trabajo del resto del personal. El asesor contable y el asesor jurídico se contratan por outsourcing.

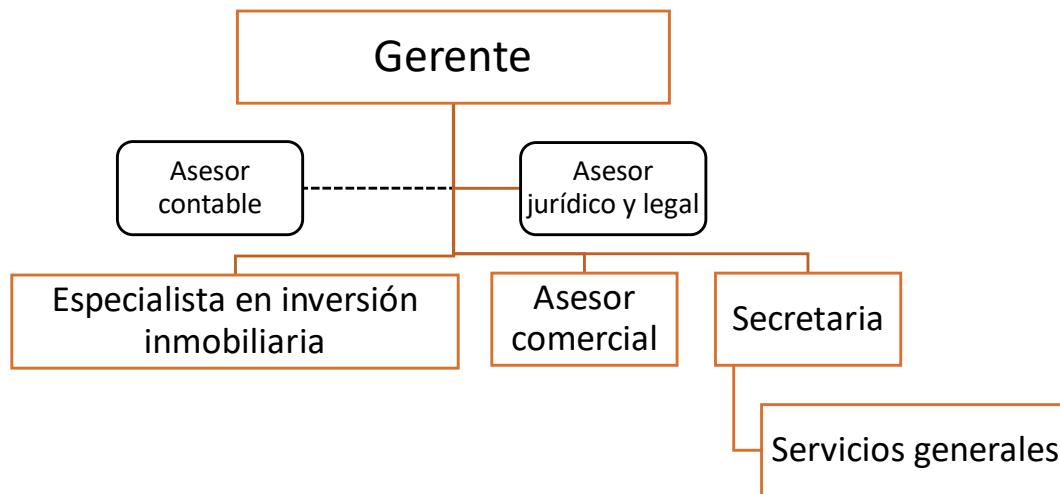


Figura 19. Organigrama

**4.2.6 Asignación salarial.** Se han determinado dos puestos con salario mínimo son su correspondiente subsidio de transporte. Para los cargos de gerente, secretaria, y asesor comercial los contratos son de término indefinido.

Tabla 33  
Asignación salarial

Cargo	Sueldo	Subsidio Transporte	Área	Tipo De Contrato	Nº Puestos
Gerente	\$ 3.200.000	\$ 0	Administrativa	Termino indefinido	1
Secretaria	\$ 1.500.000	\$ 117.100	Administrativa	Termino indefinido	1
Servicios generales	\$ 1.000.000	\$ 117.100	Administrativa	Termino fijo	1

Asesor comercial	\$ 2.800.000	\$0	Comercial	Termino indefinido	1
Especialista en inversión inmobiliaria	\$ 2.800.000	\$ 0	Operativa	Termino fijo	3

## 5 Estudio financiero

### 5.1 Inversiones fija y diferida

**5.1.1 Inversión Fija.** Es este punto se describen las adquisiciones a realizarse de activos tangibles, que serán propiedad de la empresa, los cuales se utilizarán para garantizar la operación de la empresa.

Tabla 34

#### Infraestructura

Equipo de oficina					
ACTIVO	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL	DEPRECIACIÓN ANUAL	VALOR DE SALVAMENTO
Recepción	1	\$ 1.520.000	\$ 1.520.000	\$ 258.400	\$ 228.000
Silla ergonómica secretarial	1	\$ 225.000	\$ 225.000	\$ 45.000	\$ 0
Sillas recepción	1	\$ 359.900	\$ 359.900	\$ 71.980	\$ 0
Escritorio gerencial	1	\$ 829.000	\$ 829.000	\$ 140.930	\$ 124.350
Silla gerencial	1	\$ 552.000	\$ 552.000	\$ 110.400	\$ 0
Sofá sala de espera	2	\$ 699.000	\$ 1.398.000	\$ 279.600	\$ 0
Archivador	2	\$ 313.405	\$ 626.810	\$ 106.558	\$ 94.022
Sillones sala de espera	3	\$ 215.000	\$ 645.000	\$ 129.000	\$ 0
Mesa sala de espera	1	\$ 495.000	\$ 495.000	\$ 84.150	\$ 74.250
TOTALES			\$ 6.650.710	\$ 1.226.018	\$ 520.622
Equipo de computación y comunicación					
ACTIVO	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL	DEPRECIACIÓN ANUAL	VALOR DE SALVAMENTO
Teléfonos Alámbricos	2	\$ 2.399.000	\$ 4.798.000	\$ 959.600	\$ 0
Computadores Escritorio	2	\$ 1.800.000	\$ 3.600.000	\$ 720.000	\$ 0
Impresora	1	\$ 1.900.000	\$ 1.900.000	\$ 380.000	\$ 0
Portátil	1	\$ 835.000	\$ 835.000	\$ 167.000	\$ 0
TOTALES			<b>11.133.000</b>	<b>\$ 2.226.600</b>	<b>\$ 0</b>
Maquinaria y equipo					
ACTIVO	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL	DEPRECIACIÓN ANUAL	VALOR DE SALVAMENTO
Cámara fotográfica	1	\$ 3.222.000	\$ 3.222.000	\$ 644.400	\$ 0
Impresora	1	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 160.000	\$ 0
Extintor	1	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 120.000	\$ 0
Computador Escritorio	1	\$ 1.800.000	\$ 1.800.000	\$ 360.000	\$ 0
Video Beam	1	\$ 2.980.000	\$ 2.980.000	\$ 596.000	\$ 0

Teléfono alámbrico	1	\$ 239.900	\$ 239.900	\$ 47.980	\$ 0
<b>TOTALES</b>			<b>\$ 9.641.900</b>	<b>\$ 1.928.380</b>	<b>\$ 0</b>
Muebles y enseres operativos o de producción					
<b>ACTIVO</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>VALOR</b>	<b>VALOR</b>	<b>DEPRECIACIÓN</b>	<b>VALOR DE</b>
	<b>AD</b>	<b>UNITARIO</b>	<b>TOTAL</b>	<b>ANUAL</b>	<b>SALVAMENTO</b>
Escritorio	1	\$ 580.000	\$ 580.000	\$ 98.600	\$ 87.000
Silla ergonómica	1	\$ 399.000	\$ 399.000	\$ 79.800	\$ 0
Mesa de juntas	1	\$ 2.200.000	\$ 2.200.000	\$ 374.000	\$ 330.000
Sillas reunión	8	\$ 235.000	\$ 1.880.000	\$ 376.000	\$ 0
Archivadores	1	\$ 313.405	\$ 313.405	\$ 53.279	\$ 47.011
Cuadros decorativos	1	\$ 580.000	\$ 580.000	\$ 116.000	\$ 0
Cortinas	2	\$ 105.000	\$ 210.000	\$ 42.000	\$ 0
<b>TOTALES</b>			<b>\$ 6.162.405</b>	<b>\$ 1.139.679</b>	<b>\$ 464.011</b>
Herramientas					
<b>ACTIVO</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>VALOR</b>	<b>VALOR</b>	<b>DEPRECIACIÓN</b>	<b>VALOR DE</b>
	<b>AD</b>	<b>UNITARIO</b>	<b>TOTAL</b>	<b>ANUAL</b>	<b>SALVAMENTO</b>
Kit de herramientas	1	\$ 199.900	\$ 199.900	\$ 39.980	\$ 0
Botiquín	1	\$ 134.900	\$ 134.900	\$ 26.980	\$ 0
Punto ecológico	1	\$ 395.000	\$ 395.000	\$ 79.000	\$ 0
<b>TOTALES</b>			<b>\$ 729.800</b>	<b>\$ 145.960</b>	<b>\$ 0</b>

**Tabla 35** Total Inversión fija

<b>ACTIVO</b>	<b>VALOR TOTAL</b>
Equipo de oficina	\$ 6.650.710
Equipo de computación y comunicación	\$ 11.133.000
Maquinaria y equipo	\$ 9.641.900
Terreno	\$ 0
Construcciones y edificaciones	\$ 0
Muebles y enseres operativos	\$ 6.162.405
Herramientas, repuestos y accesorios	\$ 729.800
Inventario de mercancía	\$ 0
<b>TOTAL INVERSIÓN FIJA</b>	<b>\$ 34.317.815</b>

**5.1.2 Inversión diferida.** Contempla todos los dineros destinados a los aspectos necesarios antes de la puesta en marcha de la empresa. En este caso esta inversión suma \$ 18.884.600.

Tabla 36  
Inversión diferida

<b>CONCEPTO</b>	<b>VALOR</b>
Estudio de Factibilidad	\$ 800.000
Licencia de funcionamiento	\$ 106.000
Registro sanitario	\$ 100.000
Escritura de Constitución	\$ 140.600

CONCEPTO	VALOR
Registro de libros y documentos	\$ 50.000
Estudio impacto ambiental	\$ 900.000
Diseño del SG-SST	\$ 2.100.000
Adecuaciones-Remodelaciones	\$ 4.250.000
Publicidad Lanzamiento	\$ 6.688.000
Diseño de identidad corporativa	\$ 1.200.000
Diseño del sitio web o tienda virtual	\$ 2.550.000
<b>TOTAL INVERSIÓN DIFERIDA</b>	<b>\$ 18.884.600</b>
<b>Amortización anual</b>	<b>\$ 3.776.920</b>
<b>Amortización mensual</b>	<b>\$ 314.743</b>

## 5.2 Costos y gastos

Tabla 37  
*Prorratio entre costos y gastos*

RUBRO	PORCENTAJE COSTO	PORCENTAJE GAV	VALOR MES
Arriendo	50%	50%	\$ 3.200.000
Acueducto	50%	50%	\$ 70.000
Energía	50%	50%	\$ 130.000
Gas	50%	50%	\$ 12.000
Teléfono	50%	50%	\$ 35.000
Depreciación Construcciones y edificaciones	0%	100%	\$ 0
Mitigación impacto ambiental	50%	50%	\$ 75.000
Internet	50%	50%	\$ 99.000
Seguros	50%	50%	\$ 36.400

**5.2.1 Costos de prestación del servicio y de comercialización.** Se describen los cargos con sus respectivos montos incluyendo todas las prestaciones sociales y los costos fijos y variables que suman \$ 11.418.047.

Tabla 38  
*Nómina Operativa (MOD)*

CARGO	PORCENTAJE	Especialista en inversión inmobiliaria
SUELDO		\$ 2.800.000
SUB.TRANSP		\$ 0
Cesantías	8,333%	\$ 233.324
Intereses a las Cesantías	1,000%	\$ 28.000
Prima de servicios	8,333%	\$ 233.324
Vacaciones	4,167%	\$ 116.662

Salud	8,500%	\$ 238.000
Pensión	12,000%	\$ 336.000
ARL	0,500%	\$ 14.000
SENA	2,000%	\$ 56.000
ICBF	3,000%	\$ 84.000
Caja de compensación	4,000%	\$ 112.000
Dotación	5,000%	\$ 140.000
SALARIO REAL		\$ 4.391.310
Nº DE PUESTOS	2	
<b>COSTO TOTAL MOD</b>	<b>\$ 105.391.440</b>	<b>\$ 105.391.440</b>

**5.2.1.1 Costos fijos.** Estos valores se deben pagar mensualmente independientemente de la cantidad de horas de prestación de servicios que se vendan. El valor más representativo se encuentra en el rubro de arriendo.

Tabla 39  
*Costos fijos*

CONCEPTO	VALOR MES	VALOR AÑO
Arriendo	\$ 1.600.000	\$ 19.200.000
Seguros	\$ 18.200	\$ 218.400
Teléfono	\$ 17.500	\$ 210.000
Internet	\$ 49.500	\$ 594.000
Mitigación impacto ambiental	\$ 37.500	\$ 450.000
Depreciación operativa	\$ 267.835	\$ 3.214.019
<b>TOTALES</b>	<b>\$ 1.990.535</b>	<b>\$ 23.886.419</b>

**5.2.1.2 Costos variables.** Los costos variables aumentan o disminuyen según el número de horas de servicio facturadas; en este caso el rubro más alto está en la nómina operativa.

Tabla 40  
*Costos variables*

CONCEPTO	VALOR MES	VALOR AÑO
MOD	\$ 8.782.620	\$ 105.391.440
Acueducto	\$ 35.000	\$ 420.000
Energía	\$ 65.000	\$ 780.000
Gas	\$ 6.000	\$ 72.000
Asesor técnico	\$ 120.000	\$ 1.440.000
Mantenimiento de maquinaria y equipo	\$ 68.892	\$ 826.705
Asesor legal	\$ 350.000	\$ 4.200.000
<b>TOTALES</b>	<b>\$ 9.427.512</b>	<b>\$ 113.130.145</b>

**5.2.1.3 Costos totales.** Para la prestación del servicio de asesorías inmobiliarias y su respectiva comercialización se encuentran los siguientes costos fijos y variables totalizados

Tabla 41

*Costos totales*

CONCEPTO	VALOR MES	VALOR AÑO
COSTOS FIJOS	\$ 1.990.535	\$ 23.886.419
COSTOS VARIABLES	\$ 9.427.512	\$ 113.130.145
<b>TOTALES</b>	<b>\$ 11.418.047</b>	<b>\$ 137.016.564</b>

**5.2.3 Gastos de administración y ventas.** Se incluye la nómina administrativa y nómina de ventas, con una asignación salarial que cumple con la normatividad legal existente.

Tabla 42

*Nómina administrativa*

Cargo	Porcentaje	Gerente general	Secretaria	Servicios generales
SUELDO		\$ 3.200.000	\$ 1.500.000	\$ 1.000.000
SUB.TRANSP		\$ 0	\$ 117.100	\$ 117.100
Cesantías	8,333%	\$ 266.656	\$ 134.753	\$ 93.088
Intereses a las Cesantías	1,000%	\$ 32.000	\$ 16.171	\$ 11.171
Prima de servicios	8,333%	\$ 266.656	\$ 134.753	\$ 93.088
Vacaciones	4,167%	\$ 133.328	\$ 67.376	\$ 46.544
Salud	8,500%	\$ 272.000	\$ 127.500	\$ 85.000
Pensión	12,000%	\$ 384.000	\$ 180.000	\$ 120.000
ARL	0,500%	\$ 16.000	\$ 7.500	\$ 5.000
SENA	2,000%	\$ 64.000	\$ 30.000	\$ 20.000
ICBF	3,000%	\$ 96.000	\$ 45.000	\$ 30.000
Caja de compensación	4,000%	\$ 128.000	\$ 60.000	\$ 40.000
Dotación	5,000%	\$ 160.000	\$ 75.000	\$ 50.000
SALARIO REAL		\$ 5.018.640	\$ 2.495.153	\$ 1.710.991
Nº DE PUESTOS		1	1	1
<b>COSTO TOTAL NÓMINA</b>	<b>\$ 110.697.411</b>	<b>\$ 60.223.680</b>	<b>\$ 29.941.840</b>	<b>\$ 20.531.890</b>

Tabla 43

*Nómina de ventas*

Cargo	Porcentaje	Asesor comercial
SUELDO		\$ 2.800.000
SUB.TRANSP		\$ 0
Cesantías	8,333%	\$ 233.324
Intereses a las Cesantías	1,000%	\$ 28.000
Prima de servicios	8,333%	\$ 233.324
Vacaciones	4,167%	\$ 116.662

Salud	8,500%	\$ 238.000
Pensión	12,000%	\$ 336.000
ARL	0,500%	\$ 14.000
SENA	2,000%	\$ 56.000
ICBF	3,000%	\$ 84.000
Caja de compensación	4,000%	\$ 112.000
Dotación	5,000%	\$ 140.000
SALARIO REAL		\$ 4.391.310
Nº DE PUESTOS		1
<b>COSTO TOTAL NÓMINA</b>	<b>\$ 52.695.720</b>	<b>\$ 52.695.720</b>

**5.2.3.1 Gastos fijos de administración y ventas.** Estos gastos son los invariables que debe asumir la empresa para poder desarrollar su actividad en forma efectiva.

Tabla 44  
*Gastos fijos de administración y ventas*

CONCEPTO	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Nómina administrativa	\$ 9.224.784	\$ 110.697.411
Arriendo	\$ 1.600.000	\$ 19.200.000
Acueducto	\$ 35.000	\$ 420.000
Energía	\$ 65.000	\$ 780.000
Gas	\$ 6.000	\$ 72.000
Teléfono	\$ 17.500	\$ 210.000
Internet	\$ 49.500	\$ 594.000
Administración redes sociales	\$ 200.000	\$ 2.400.000
Mantenimiento del sitio web o tienda virtual	\$ 140.000	\$ 1.680.000
Nombre de dominio	\$ 1.250	\$ 15.000
Hosting o servidor	\$ 24.333	\$ 292.000
Seguros	\$ 18.200	\$ 218.400
Publicidad operativa	\$ 795.000	\$ 9.540.000
Contador	\$ 350.000	\$ 4.200.000
Asesoría SG-SST	\$ 175.000	\$ 2.100.000
Papelería	\$ 15.000	\$ 180.000
Cafetería y aseo	\$ 120.000	\$ 1.440.000
Mitigación impacto ambiental	\$ 37.500	\$ 450.000
Matrícula mercantil	\$ 127.750	\$ 1.533.000
Amortización de diferidos	\$ 314.743	\$ 3.776.920
Depreciaciones administrativas	\$ 287.718	\$ 3.452.618
<b>TOTALES</b>	<b>\$ 13.604.279</b>	<b>\$ 163.251.348</b>

**5.2.3.2 Gastos variables de administración y ventas.** En el caso particular de la empresa INVZA, los costos variables están representados en \$5.891.310, el mayor valor es la nómina de ventas que puede variar de acuerdo a las comisiones de ventas que se puedan otorgar, sin embargo el tope máximo es de \$700.000

Tabla 45

*Gastos variables de administración y ventas*

CONCEPTO	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Gastos de representación	\$ 800.000	\$ 9.600.000
Nómina de ventas	\$ 4.391.310	\$ 52.695.720
Comisiones de ventas	\$ 700.000	\$ 8.400.000
<b>TOTALES</b>	<b>\$ 5.891.310</b>	<b>\$ 70.695.720</b>

**5.2.3.3 Gastos totales.** El proyecto suma en sus gastos totales de administración y ventas \$19.495.589 mensualmente

Tabla 46

*Total gastos de administración y ventas*

CONCEPTO	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Gastos fijos	\$ 13.604.279	\$ 163.251.348
Gastos variables	\$ 5.891.310	\$ 70.695.720
<b>Total</b>	<b>\$ 19.495.589</b>	<b>\$ 233.947.068</b>

### 5.3 Capital de trabajo

**5.3.1 Periodo de capital de trabajo.** Las cifras presentadas en la proyección financiera para la empresa INVZA, se pueden ajustar a 3 meses, para garantizar la operación de esta.

**5.3.2 Estructura del crédito.** La estructura de crédito presentada esta estructurada con base en los datos proporcionados por el Banco Caja Social, entidad que presta a independientes y emprendedores.

Valor del préstamo: \$ 10.000.000

Periodo: 24 meses

Interés mensual: 2,13%

Tasa Efectiva Anual: 28,78%

Valor cuota mensual: \$ 536.529

**5.3.2.1 Amortización del crédito.** El crédito se paga con cuota fija a 24 meses, al primer finalizar el primer año se observa un saldo por pagar de \$5.628.943

Tabla 47  
*Amortización crédito*

Periodo	Capital	Intereses	Cuota Mensual	Saldo
1	\$ 323.529	\$ 213.000	\$ 536.529	\$ 9.676.471
2	\$ 330.420	\$ 206.109	\$ 536.529	\$ 9.346.051
3	\$ 337.458	\$ 199.071	\$ 536.529	\$ 9.008.593
4	\$ 344.646	\$ 191.883	\$ 536.529	\$ 8.663.947
5	\$ 351.987	\$ 184.542	\$ 536.529	\$ 8.311.960
6	\$ 359.484	\$ 177.045	\$ 536.529	\$ 7.952.476
7	\$ 367.141	\$ 169.388	\$ 536.529	\$ 7.585.335
8	\$ 374.961	\$ 161.568	\$ 536.529	\$ 7.210.374
9	\$ 382.948	\$ 153.581	\$ 536.529	\$ 6.827.426
10	\$ 391.105	\$ 145.424	\$ 536.529	\$ 6.436.321
11	\$ 399.435	\$ 137.094	\$ 536.529	\$ 6.036.886
12	\$ 407.943	\$ 128.586	\$ 536.529	\$ 5.628.943
	<b>\$ 4.371.057</b>	<b>\$ 2.067.291</b>	<b>\$ 6.438.348</b>	
13	\$ 416.633	\$ 119.896	\$ 536.529	\$ 5.212.310
14	\$ 425.507	\$ 111.022	\$ 536.529	\$ 4.786.803
15	\$ 434.570	\$ 101.959	\$ 536.529	\$ 4.352.233
16	\$ 443.826	\$ 92.703	\$ 536.529	\$ 3.908.407
17	\$ 453.280	\$ 83.249	\$ 536.529	\$ 3.455.127
18	\$ 462.935	\$ 73.594	\$ 536.529	\$ 2.992.192
19	\$ 472.795	\$ 63.734	\$ 536.529	\$ 2.519.397
20	\$ 482.866	\$ 53.663	\$ 536.529	\$ 2.036.531
21	\$ 493.151	\$ 43.378	\$ 536.529	\$ 1.543.380
22	\$ 503.655	\$ 32.874	\$ 536.529	\$ 1.039.725
23	\$ 514.383	\$ 22.146	\$ 536.529	\$ 525.342
24	\$ 525.339	\$ 11.190	\$ 536.529	\$ 0
	<b>\$ 5.628.943</b>	<b>\$ 809.408</b>	<b>\$ 6.438.348</b>	

**5.3.2.2 Gastos financieros.** Aquí se contempla el pago de los intereses del periodo de capital de trabajo

Tabla 48  
*Gastos financieros*

<b>Año</b>	<b>Valor</b>
Año 1	\$ 2.067.291
Año 2	\$ 809.408

**5.3.3 Cuadro resumen del capital de trabajo.** La inversión total para cubrir costos y gastos generados por la operación normal de la empresa es el capital de trabajo correspondiente a \$90.748.199, el mayor gasto es el de gastos de administración y ventas.

Tabla 49  
*Capital de trabajo*

<b>CONCEPTO</b>	<b>VALOR</b>
Costos totales de producción	\$ 34.254.141
Gastos de administración y ventas	\$ 58.486.767
Gastos financieros	\$ 618.180
Menos Depreciaciones	-\$ 1.666.659
Menos Amortización diferidos	-\$ 944.230
<b>TOTAL CAPITAL DE TRABAJO</b>	<b>\$ 90.748.199</b>

## 5.4 Inversión total

Los porcentajes para la inversión total están divididos en 23% para inversión fija, 13% para inversión diferida y 63% para inversión de capital de trabajo.

Tabla 50  
*Inversión total*

<b>CONCEPTO</b>	<b>VALOR</b>
Inversión fija	\$ 34.317.815
Inversión diferida	\$ 18.884.600
Inversión capital de trabajo	\$ 90.748.199
<b>INVERSIÓN TOTAL</b>	<b>\$ 143.950.614</b>

## 5.5 Estructura de capital

### 5.5.1 Recursos propios

Tabla 51

*Estructura de capital*

CONCEPTO	VALOR	PORCENTAJE
Socios fundadores	\$ 35.000.000	24,31%
Nuevos socios	\$ 98.950.614	68,74%
Crédito bancario	\$ 10.000.000	6,95%
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 143.950.614</b>	<b>100,00%</b>

## 5.6 Precio de venta

Para establecer el precio final de una hora de asesoría en inversiones inmobiliarias se establecieron en primera instancia los factores que determinan su valor. Posteriormente se tomaron como referencia los precios del mercado para establecer valores mínimos, máximos y porcentaje de comisión.

Tabla 52

*Factores determinantes precio de venta*

Factores	Valores
Costos totales de asesoramiento	\$ 137.016.564
Gastos de administración y ventas totales	\$ 233.947.068
Costos y gastos totales	\$ 370.963.632
Capacidad utilizada año 1	2.614
Costos y gastos totales unitarios	\$ 141.936
Margen de utilidad	10%
Precio de venta	\$ 157.707
Margen para el intermediario	10%
Precio al intermediario antes de IVA	\$ 175.230
Tasa de IVA o Imptoconsumo	19%
<b>Precio al consumidor</b>	<b>\$ 216.334</b>

## 5.7 Estados financieros proyectados

**5.7.1 Estado de Resultados proyectado.** Presenta el resumen de los ingresos, costos y gastos que se producen cada año para alcanzar las ventas proyectadas. En la elaboración del estado de resultados proyectado se contemplaron los gastos y costos. Se aplicó la progresión de impuesto de renta (35%) e impuesto de industria y comercio (0,6%). Se hará una reserva legal (10%) con el fin de compensar o amortizar pérdidas.

Se observa una utilidad neta progresiva en los cinco años, gracias a que en el segundo año se presupuesta un incremento en las ventas en un 3,5% teniendo ventas promedio mensuales de 36,406 millones de pesos. Para el tercer año se espera tener ventas por 452,208 millones de pesos, y así se aplican aumentos progresivos en ventas de 3,5% proyectados hasta el quinto año.

Tabla 53

*Estado de resultados proyectado*

CONCEPTO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Ingresos operacionales	\$ 421.550.158	\$ 436.879.254	\$ 452.208.351	\$ 467.537.448	\$ 482.866.544
Ingresos no operacionales					
TOTAL INGRESOS	\$ 421.550.158	\$ 436.879.254	\$ 452.208.351	\$ 467.537.448	\$ 482.866.544
MENOS COSTOS DE PRODUCCIÓN					
MOD	\$ 105.391.440	\$ 105.391.440	\$ 105.391.440	\$ 105.391.440	\$ 105.391.440
CIF	\$ 27.425.124	\$ 27.553.804	\$ 27.682.484	\$ 27.811.165	\$ 27.939.845
UTILIDAD BRUTA	\$ 288.733.594	\$ 303.934.010	\$ 319.134.426	\$ 334.334.843	\$ 349.535.259
MENOS GASTOS DE ADMINISTRACIÓN Y VENTAS					
Nómina administrativa	\$ 110.697.411	\$ 110.697.411	\$ 110.697.411	\$ 110.697.411	\$ 110.697.411
Gastos generales	\$ 123.249.658	\$ 125.820.411	\$ 128.391.165	\$ 130.961.918	\$ 133.532.672
UTILIDAD OPERACIONAL	\$ 54.786.525	\$ 67.416.188	\$ 80.045.851	\$ 92.675.514	\$ 105.305.177
Menos gastos financieros (Intereses)	-\$ 2.067.291	-\$ 809.408	\$ 0	\$ 0	\$ 0
Menos 4x1000	-\$ 1.686.201	-\$ 1.747.517	-\$ 1.808.833	-\$ 1.870.150	-\$ 1.931.466
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	\$ 51.033.034	\$ 64.859.263	\$ 78.237.018	\$ 90.805.364	\$ 103.373.711

CONCEPTO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Menos Impuesto de Renta	-\$ 17.861.562	-\$ 22.700.742	-\$ 27.382.956	-\$ 31.781.878	-\$ 36.180.799
Menos Impuesto de Ind y Cio	-\$ 2.529.301	-\$ 2.621.276	-\$ 2.713.250	-\$ 2.805.225	-\$ 2.897.199
UTILIDAD NETA	\$ 30.642.171	\$ 39.537.246	\$ 48.140.811	\$ 56.218.262	\$ 64.295.713
Menos Reserva Legal	-\$ 3.064.217	-\$ 3.953.725	-\$ 4.814.081	-\$ 5.621.826	-\$ 6.429.571
<b>UTILIDAD DEL EJERCICIO</b>	<b>\$ 27.577.954</b>	<b>\$ 35.583.521</b>	<b>\$ 43.326.730</b>	<b>\$ 50.596.436</b>	<b>\$ 57.866.142</b>

**5.7.2 Flujo de Fondos proyectado.** Al primer año de operación el proyecto arroja un flujo de efectivo de 90,748 millones, para el segundo año, el valor es de 57,105 millones, para el tercero 63.358 millones.

Tabla 54

*Flujo de fondos proyectado*

CONCEPTO	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Saldo de caja anterior	\$ 0	\$ 90.748.199	\$ 147.853.732	\$ 197.136.746	\$ 260.495.303	\$ 331.648.017
Flujos de efectivo de actividad de operación						
+INGRESOS		\$ 421.550.158	\$ 436.879.254	\$ 452.208.351	\$ 467.537.448	\$ 482.866.544
Operacionales		\$ 421.550.158	\$ 436.879.254	\$ 452.208.351	\$ 467.537.448	\$ 482.866.544
- EGRESOS		-\$ 358.006.276	-\$ 381.157.889	-\$ 388.849.794	-\$ 396.384.733	-\$ 403.636.379
MOD		\$ 105.391.440	\$ 105.391.440	\$ 105.391.440	\$ 105.391.440	\$ 105.391.440
CIF		\$ 27.425.124	\$ 27.553.804	\$ 27.682.484	\$ 27.811.165	\$ 27.939.845
Nómina administrativa		\$ 110.697.411	\$ 110.697.411	\$ 110.697.411	\$ 110.697.411	\$ 110.697.411
Gastos generales		\$ 123.249.658	\$ 125.820.411	\$ 128.391.165	\$ 130.961.918	\$ 133.532.672
Menos depreciaciones		-\$ 6.666.637	-\$ 6.666.637	-\$ 6.666.637	-\$ 6.666.637	-\$ 6.666.637
Menos amortizaciones		-\$ 3.776.920	-\$ 3.776.920	-\$ 3.776.920	-\$ 3.776.920	-\$ 3.776.920
Impuesto de renta		\$ 0	\$ 17.861.562	\$ 22.700.742	\$ 27.382.956	\$ 31.781.878
Impuesto de Ind y Cio		\$ 0	\$ 2.529.301	\$ 2.621.276	\$ 2.713.250	\$ 2.805.225
4 x 1000		\$ 1.686.201	\$ 1.747.517	\$ 1.808.833	\$ 1.870.150	\$ 1.931.466
<b>FLUJOS NETOS DE EFECTIVO DE ACTIVIDAD DE OPERACIÓN</b>	<b>\$ 0</b>	<b>\$ 63.543.881</b>	<b>\$ 55.721.365</b>	<b>\$ 63.358.557</b>	<b>\$ 71.152.715</b>	<b>\$ 79.230.165</b>
Flujos efectivo actividades inversión						
+INGRESOS	\$ 133.950.614	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 984.632
Capital social	\$ 133.950.614					
Valor de salvamento						\$ 984.632

CONCEPTO	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
-EGRESOS	-\$ 53.202.415	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
Compra de Equipo de oficina	\$ 6.650.710					
Compra de Equipo de computación y comunicación	\$ 11.133.000					
Compra de Maquinaria y equipo	\$ 9.641.900					
Compra de Terreno	\$ 0					
Compra de Construcciones y edificaciones	\$ 0					
Compra de Muebles y enseres	\$ 6.162.405					
Compra de Materiales, repuestos y accesorios	\$ 729.800					
Inversión activos diferidos	\$ 18.884.600					
<b>FLUJOS NETOS DE EFECTIVO ACTIVIDADES INVERSIÓN</b>	<b>\$ 80.748.199</b>	<b>\$ 0</b>	<b>\$ 0</b>	<b>\$ 0</b>	<b>\$ 0</b>	<b>\$ 984.632</b>
Flujos de efectivo de actividad de financiación						
+INGRESOS	\$ 10.000.000					
Préstamo bancario	\$ 10.000.000					
-EGRESOS		-\$ 6.438.348	-\$ 6.438.351	\$ 0	\$ 0	\$ 0
Abono a capital		\$ 4.371.057	\$ 5.628.943	\$ 0	\$ 0	\$ 0
Gastos financieros		\$ 2.067.291	\$ 809.408	\$ 0	\$ 0	\$ 0
<b>FLUJOS NETOS DE EFECTIVO DE ACTIVIDAD DE FINANCIACIÓN</b>	<b>\$ 10.000.000</b>	<b>-\$ 6.438.348</b>	<b>-\$ 6.438.351</b>	<b>\$ 0</b>	<b>\$ 0</b>	<b>\$ 0</b>
<b>FLUJO DE EFECTIVO NETO (AUMENTO O DISMINUCIÓN)</b>	<b>\$ 90.748.199</b>	<b>\$ 57.105.533</b>	<b>\$ 49.283.014</b>	<b>\$ 63.358.557</b>	<b>\$ 71.152.715</b>	<b>\$ 80.214.798</b>

**5.7.3 Estado de Situación Financiera inicial y proyectado.** Los activos totales al quinto año representan un aumento del 65% con respecto al primer año, los pasivos aumentan por razón de los impuestos de renta y complementarios que se deben empezar a pagar a partir del segundo año.

Tabla 55

*Estado situación financiera inicial y proyectado*

CUENTA	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
<b>ACTIVO</b>						
<b>ACTIVOS CORRIENTES</b>						
Fondos en caja						
Fondos en bancos	\$ 90.748.199	\$ 147.853.732	\$ 197.136.746	\$ 260.495.303	\$ 331.648.017	\$ 410.878.183
Mercancías no fabricadas por la empresa	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0

CUENTA	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
<b>TOTAL ACTIVOS CORRIENTES</b>	<b>\$ 90.748.199</b>	<b>\$ 147.853.732</b>	<b>\$ 197.136.746</b>	<b>\$ 260.495.303</b>	<b>\$ 331.648.017</b>	<b>\$ 410.878.183</b>
<b>ACTIVOS FIJOS</b>						
Equipo de oficina	\$ 6.650.710	\$ 6.650.710	\$ 6.650.710	\$ 6.650.710	\$ 6.650.710	\$ 6.650.710
Equipo de computación y comunicación	\$ 11.133.000	\$ 11.133.000	\$ 11.133.000	\$ 11.133.000	\$ 11.133.000	\$ 11.133.000
Maquinaria y equipo	\$ 9.641.900	\$ 9.641.900	\$ 9.641.900	\$ 9.641.900	\$ 9.641.900	\$ 9.641.900
Muebles y enseres	\$ 6.162.405	\$ 6.162.405	\$ 6.162.405	\$ 6.162.405	\$ 6.162.405	\$ 6.162.405
Materiales, repuestos y accesorios	\$ 729.800	\$ 729.800	\$ 729.800	\$ 729.800	\$ 729.800	\$ 729.800
Menos depreciación acumulada	\$ 0	-\$ 6.666.637	-\$ 13.333.273	-\$ 19.999.910	-\$ 26.666.546	-\$ 33.333.183
<b>TOTAL ACTIVOS FIJOS</b>	<b>\$ 34.317.815</b>	<b>\$ 27.651.178</b>	<b>\$ 20.984.542</b>	<b>\$ 14.317.905</b>	<b>\$ 7.651.269</b>	<b>\$ 984.632</b>
<b>ACTIVOS DIFERIDOS</b>	<b>\$ 18.884.600</b>	<b>\$ 18.884.600</b>	<b>\$ 18.884.600</b>	<b>\$ 18.884.600</b>	<b>\$ 18.884.600</b>	<b>\$ 18.884.600</b>
Menos amortización acumulada	\$ 0	-\$ 3.776.920	-\$ 7.553.840	-\$ 11.330.760	-\$ 15.107.680	-\$ 18.884.600
<b>TOTAL ACTIVOS DIFERIDOS</b>	<b>\$ 18.884.600</b>	<b>\$ 15.107.680</b>	<b>\$ 11.330.760</b>	<b>\$ 7.553.840</b>	<b>\$ 3.776.920</b>	<b>\$ 0</b>
<b>ACTIVOS TOTALES</b>	<b>\$ 143.950.614</b>	<b>\$ 190.612.591</b>	<b>\$ 229.452.048</b>	<b>\$ 282.367.048</b>	<b>\$ 343.076.206</b>	<b>\$ 411.862.815</b>
<b>PASIVO</b>						
<b>PASIVOS CORRIENTES</b>						
Obligaciones financieras corto plazo	\$ 4.371.057	\$ 5.628.943	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
Impuesto de renta y complementarios	\$ 0	\$ 17.861.562	\$ 22.700.742	\$ 27.382.956	\$ 31.781.878	\$ 36.180.799
Impuesto de Industria y Comercio	\$ 0	\$ 2.529.301	\$ 2.621.276	\$ 2.713.250	\$ 2.805.225	\$ 2.897.199
<b>TOTAL PASIVOS CORRIENTES</b>	<b>\$ 4.371.057</b>	<b>\$ 26.019.806</b>	<b>\$ 25.322.018</b>	<b>\$ 30.096.206</b>	<b>\$ 34.587.102</b>	<b>\$ 39.077.998</b>
<b>PASIVOS NO CORRIENTES</b>						
Obligaciones financieras largo plazo	\$ 5.628.943	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
<b>TOTAL PASIVOS NO CORRIENTES</b>	<b>\$ 5.628.943</b>	<b>\$ 0</b>	<b>\$ 0</b>	<b>\$ 0</b>	<b>\$ 0</b>	<b>\$ 0</b>
<b>PASIVOS TOTALES</b>	<b>\$ 10.000.000</b>	<b>\$ 26.019.806</b>	<b>\$ 25.322.018</b>	<b>\$ 30.096.206</b>	<b>\$ 34.587.102</b>	<b>\$ 39.077.998</b>
<b>PATRIMONIO</b>						
Capital social	\$ 133.950.614	\$ 133.950.614	\$ 133.950.614	\$ 133.950.614	\$ 133.950.614	\$ 133.950.614
Reserva legal acumulada	\$ 0	\$ 3.064.217	\$ 7.017.942	\$ 11.832.023	\$ 17.453.849	\$ 23.883.420
Utilidad del ejercicio	\$ 0	\$ 27.577.954	\$ 35.583.521	\$ 43.326.730	\$ 50.596.436	\$ 57.866.142
Utilidades o excedentes acumulados	\$ 0	\$ 0	\$ 27.577.954	\$ 63.161.475	\$ 106.488.205	\$ 157.084.641
<b>PATRIMONIO TOTAL</b>	<b>\$ 133.950.614</b>	<b>\$ 164.592.785</b>	<b>\$ 204.130.030</b>	<b>\$ 252.270.842</b>	<b>\$ 308.489.104</b>	<b>\$ 372.784.817</b>
<b>TOTAL PASIVO MÁS PATRIMONIO</b>	<b>\$ 143.950.614</b>	<b>\$ 190.612.591</b>	<b>\$ 229.452.048</b>	<b>\$ 282.367.048</b>	<b>\$ 343.076.206</b>	<b>\$ 411.862.815</b>

## 5.8 Evaluación financiera

**5.8.1 Razones financieras.** Se presentan cuatro razones financieras que serán evaluadas: de liquidez, de operación, de rentabilidad, de endeudamiento, y de viabilidad.

**5.8.1.1 Razones de liquidez.** Las razones de liquidez miden la capacidad financiera de la empresa para cumplir con sus obligaciones en el corto plazo. Con respecto a la razón corriente en el primer año muestra una proyección positiva con 6,10 para cumplir con las obligaciones, este valor aumenta progresivamente en los cinco años hasta llegar a 10,63. Significa que, a partir del pago de deudas, el beneficio crece de manera segura.

Los resultados del análisis de la prueba ácida respaldan el análisis anterior por cuanto la empresa demuestra un buen comportamiento de pago y posee un respaldo económico para suplir cualquier tipo de imprevisto. Así mismo el capital de trabajo, de acuerdo con el indicador financiero presentado en la Tabla 55, muestra que la empresa dispondrá de los recursos necesarios para operar en los cinco años.

Tabla 56

*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	Número de veces	6,10	8,29	8,98	9,79	10,63
Prueba ácida**	activo corriente - inventarios / pasivo corriente	Número de veces	6,10	8,29	8,98	9,79	10,63
Capital de trabajo neto	activo corriente - pasivo corriente	Unidades en pesos	\$ 115.825.841	\$ 159.580.082	\$ 211.719.414	\$ 271.717.720	\$ 339.575.001

**5.8.1.2 Razones de operación.** Las razones de operación se usan para determinar el nivel de eficiencia de uso de los activos por parte de la empresa. El primer indicador es el de rotación del activo corriente, encontrando que entre los dos primeros años se logra una rotación de los activos de 2,27 veces. Esta rotación disminuye para los años 3,4 y 5.

La rotación de activos fijos obtiene un indicador expresado en días, expresa cada cuántos días los activos de la empresa se están convirtiendo en efectivo. Los servicios inmobiliarios en general no son productos de alta rotación por eso se comprenden las cifras obtenidas. El activo total rota en un principio 2,27 veces, disminuyendo en el año cinco a 1,26 veces.

Tabla 57

*Razones de operación*

<b>Razones de Operación</b>	<b>Relación</b>	<b>Unidad De Análisis</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
Rotación activo corriente	ventas/activo corriente	# veces	2,98	2,35	1,86	1,51	1,26
Rotación activo fijo	ventas / activo fijo neto	# veces	14,91	20,36	30,88	59,75	479,51
Rotación activo total	ventas / activo total	# veces	2,27	2,00	1,70	1,46	1,26

**5.8.1.3 Razones de rentabilidad.** Las razones de rentabilidad miden la capacidad de la empresa en generar utilidades. El margen bruto expresado en porcentajes es alto, dado que la empresa no requiere grandes volúmenes de inversión y no requiere materiales de producción por ser una empresa de servicios. 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.

Tabla 58

*Razones de rentabilidad*

<b>Razones Rentabilidad</b>	<b>Relación</b>	<b>Unidad de Análisis</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
Margen bruto utilidad	utilidad bruta/ ventas	%	67,78%	68,88%	69,90%	70,86%	71,76%
Margen utilidad neta	utilidad neta/ventas	%	5,98%	7,80%	9,43%	10,84%	12,16%
Rendimientos activos	utilidad neta/ activos totales	%	13,59%	15,58%	16,03%	15,78%	15,28%

**5.8.1.4 Razones de endeudamiento.** Este indicador permite medir la proporción de los activos que están financiados por terceros para generar utilidades en la empresa. Determina el comportamiento empresarial frente a sus distintos acreedores en los cinco años proyectados. El nivel de compromiso de los activos está en una cifra baja dentro del rango de 9 a 12,5% lo que permite tener confianza de operación a la empresa. La cobertura de intereses indica una gran capacidad de pago de la empresa; tanto para el mercado, como para entidades de crédito. El índice de participación patrimonial muestra el grado de apalancamiento que corresponde a la participación de los acreedores en los activos de la empresa, al ser este índice bastante alto indica un excelente nivel de apalancamiento financiero de la empresa.

Tabla 59

*Razones de endeudamiento*

<b>Razones De Endeudamiento</b>	<b>Relación</b>	<b>Unidad De Análisis</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
Endeudamiento total	pasivo total / activo total	%	12,52%	10,23%	10,20%	9,84%	9,39%
Cobertura intereses	utilidad operacional / intereses	# veces	21,97	71,30	22,00	22,00	22,00
Índice participación patrimonial	patrimonio / activo total	%	87,48%	89,77%	89,80%	90,16%	90,61%

**5.8.2 Indicadores de viabilidad.** Para comparar los indicadores de viabilidad se calcula la tasa mínima atractiva de retorno mixta deflactada en 12,44% con una prima de riesgo baja que corresponde al 10% y la inflación de cierre del año 2021 que fue de 5,62%.

$$\text{TMAR} = i + f + i*f$$

Donde:

i = prima de riesgo al riesgo

f = inflación

Prima de riesgo al riesgo 10%

Inflación 5,62%

TMAR recursos propios 16,18%

Recursos crédito 28,78%

TMAR Banco 36,01%

Porcentaje aportación recursos propios 93,05%

Porcentaje aportación Banco 6,95%

TMAR MIXTA 17,56%

TMAR MIXTA DEFLACTADA 12,24%

La tasa mínima atractiva de retorno, sus niveles según la referencia están en medio, es más alta que la tasa esperada de un banco o alguna inversión segura, lo que permite ofrecer respaldo a socios, inversionistas y bancos.

**5.8.2.1 Tasa Interna Retorno (TIR).** La tasa interna de retorno TIR es de 35,18%. Se interpreta como: el proyecto arroja una rentabilidad del 35,18% promedio anual. Esta rentabilidad se considera buena y permite dar viabilidad al proyecto. TIR 35,18%.

**5.8.2.2. Valor Presente Neto (VPN).** el valor presente neto es el valor de los flujos de efectivo proyectados, descontados al presente. El valor arrojado del cálculo es \$88.583.115 se interpreta como: el proyecto arroja 88,5 millones adicionales al invertir los recursos en este proyecto que en uno que rente, el 12,24% anual, por lo tanto, el proyecto es viable. VNP: \$88.583.115

**5.8.2.3 Período de recuperación.** Estos datos permiten evidenciar el tiempo que la empresa demora en recuperar la inversión sumando los flujos de caja positivos. En el segundo año la empresa generaría ganancias netas por encima de la inversión inicial.

Tabla 60

*Periodo de recuperación*

CONCEPTO	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
FLUJO DE EFECTIVO NETO VNA	-\$ 133.950.614	\$ 47.775.859	\$ 42.935.668	\$ 56.792.735	\$ 64.368.417	\$ 73.212.024
<b>VALOR RECUPERADO</b>		<b>\$ 40.040.660</b>	<b>\$ 70.198.739</b>	<b>\$ 103.631.401</b>	<b>\$ 135.388.713</b>	<b>\$ 165.661.056</b>

**5.8.2.4 Punto de equilibrio.** Se calcula el punto de equilibrio de acuerdo con diferentes funciones obtenidas a partir de los valores descritos en la Tabla 60.

Tabla 61

*Determinación de valores iniciales punto de equilibrio*

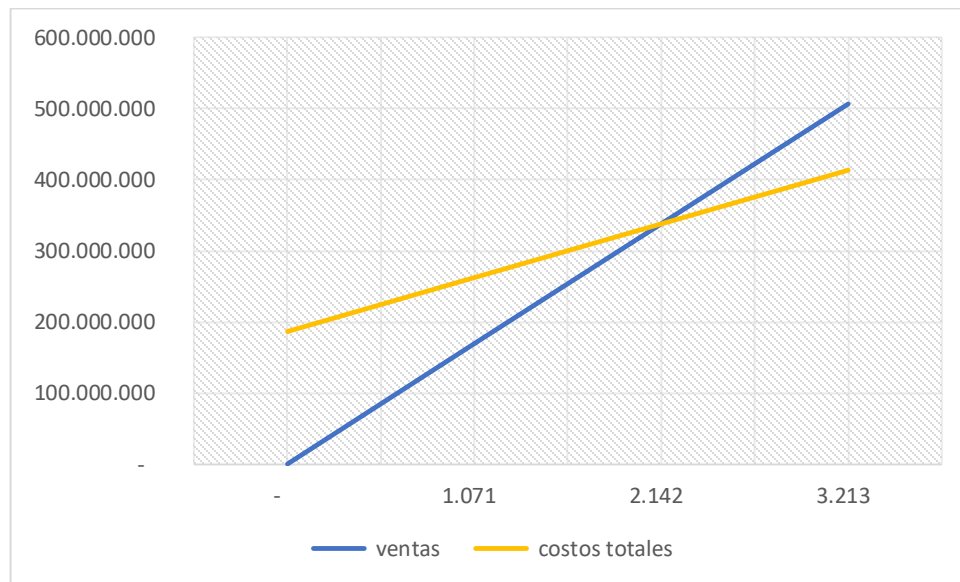
Variable	Valor
CF: costos fijos	\$ 187.137.767
CV: costo variable	\$ 183.825.865
CT: costos totales	\$ 370.963.632
IT: ingreso total	\$ 412.183.015
Pu: precio unitario	\$ 157.707
CVu: costo variable unitario	\$ 70.334
VT: ventas totales	\$ 412.183.015
N: número días año	360
Capacidad utilizada año 1	2.614

Se observa que en función de volumen de ventas y teniendo en cuenta la estructura de costos, gastos y el margen de contribución de la empresa, se requiere vender \$337.782.325 al año para no perder ni ganar dinero.

Tabla 62

*Punto de equilibrio por funciones*

Punto de equilibrio	Fórmula	Resultado
En función de la capacidad instalada (%)	$PE = CF/(IT-CV)$	81,95%
En función de cantidades producidas (Q)	$PE = CF/(Pu-CVu)$	2.142
En función de volumen de ventas (\$)	$PE^* = CF / 1 - CV/IT$	\$ 337.782.325
En función del número de días año	$PE = PE^* / (VT/N)$	295



*Figura 20.* Punto de equilibrio

### 5.9 Tamaño del proyecto.

El tamaño del proyecto es microempresa para clasificarla se tuvieron en cuenta los siguientes factores: la demanda, de acuerdo con lo descrito en el estudio técnico la empresa con respecto a la demanda cubre un 6,62%, solo ocupa dos especialistas en asesorías inmobiliarias. Los suministros e insumos son realmente bajos por ser una empresa prestadora de servicios; con respecto a la tecnología y equipos, la inversión es baja y requiere una baja inversión. Los costos más altos están representados en el arrendamiento por estar localizada la oficina en un sector de estrato socioeconómico 5, y por la inversión en muebles y enseres que se requieren para brindar una imagen corporativa sólida El talento humano requerido es de siete personas en total que cubren el área operativa, administrativa y de ventas. Es así como según la ley 590 de julio 10 de 2000,

modificada por la Ley 905 de 2004 la empresa INVZA se clasifica como microempresa por ser una unidad de negocio con activos totales menores a 500 salarios mínimos mensuales legales vigentes y menos de 10 empleados.

## 6. Conclusiones

Como conclusión de este estudio de factibilidad se determina el análisis macro del sector inmobiliario y de sus inversiones, encontrando que el sector muestra un crecimiento hasta 2019 de un 6,5% promedio anual y, que, a pesar de haber sido golpeado por la crisis ocasionada por la pandemia, ha evidenciado una rápida recuperación de las actividades inmobiliarias revelando un aumento del 2,1%. En Area Metropolitana de Bucaramanga en junio de 2021 el sector inmobiliario en general presentó una recuperación de 39,9 puntos porcentuales frente al mes de mayo del mismo año.

En el estudio de mercados permitió establecer que el servicio para ofrecer es la asesoría personalizada y profesional que se ofrece al inversionista para obtener ganancias netas en proyectos inmobiliarios que estén circunscritos en el AMB. La empresa se enfocará en familias de estratos 4,5 y 6 que tengan capacidad económica para realizar inversiones en finca raíz. El portafolio de servicios estará constituido por planes de inversión técnica y profesionalmente detallados, respaldados por cifras y estudios económicos. Se establecen estrategias que parten de un análisis preliminar que incluye análisis de Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y amenazas. Se asignan los recursos de talento humano, técnicos, económicos y legales, para la implementación de un nuevo sistema, que permita obtener objetivos y metas empresariales.

La investigación realizada, en el estudio técnico determina el servicio de asesorías en inversiones inmobiliarias con todos los aspectos que permitan la efectividad del servicio, encontrando un proyecto completamente viable. La oficina se ubicará en el sector central de la ciudad de Bucaramanga, atendiendo a su ubicación estratégica en un sector financiero con alto

respaldo. Se establecen mecanismos de control de calidad para asegurar un buen servicio que permita dar seriedad y cumplimiento con respecto a los pactado con los clientes. La capacidad instalada sería de 3564 horas de asesoría al año iniciando con un nivel de efectividad del 55%.

El análisis administrativo demuestra la preocupación de la empresa por estructura una gestión estratégica que involucre todos los aspectos que integran legalmente la empresa y que permiten dar solidez organizacional. Desde el punto de vista de creación de la empresa se legalizará como una SAS para permitir el crecimiento.

El estudio financiero estableció como inversión total un monto de \$ 53.202.415 distribuida entre inversión fija, inversión diferida. Como valor de hora de servicio de asesoría en inversiones inmobiliarias se estableció \$216.334. El VPN obtenido en el estudio financiero fue de \$88.583.115 y la TIR de 35,18%. Lo que da viabilidad financiera al proyecto.

## **7. Recomendaciones**

Después de concluir el estudio de factibilidad es importante tener en cuenta aspectos como:

La versatilidad que ofrecen las plataformas de encuestas en línea ayuda a abarcar mayores resultados en los estudios de mercado evitando desgaste de recursos y tiempo.

Se debe ahondar en el conocimiento de marketing digital para posicionar los servicios por medio de nuevas técnicas y tendencias que permiten llegar masivamente al público objetivo.

Es de vital importancia mantener la información consignada en este documento para realizar un seguimiento constante y poder establecer acciones de mejora en caso de ser requerido.

### Bibliografía

- CAMACOL, & Cámara de Comercio de Bucaramanga. (2021). *Balance construcción Santander*.  
[https://www.camaradirecta.com/temas/documentos/pdf/informes/de-actualidad/2021/Balance\\_construcción\\_1ersem2021.pdf](https://www.camaradirecta.com/temas/documentos/pdf/informes/de-actualidad/2021/Balance_construcción_1ersem2021.pdf)
- DANE. (2021a). *Boletín Técnico. Indicador de seguimiento a la economía (ISE)*.  
[https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/pib/bol\\_ISE\\_ago2021.pdf](https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/pib/bol_ISE_ago2021.pdf)
- DANE. (2021b). *Boletín Técnico Producto Interno Bruto (PIB) II trimestre 2021*.  
<https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas->
- Departamento Nacional de Planeación. (2019). *Atlas de la aglomeración de Bucaramanga*.  
Dirección de Desarrollo Urbano, Observatorio del Sistema de Ciudades.  
[https://osc.dnp.gov.co/administrator/components/com\\_publicaciones/uploads/Atlas\\_Aglomeracion\\_de\\_Bucaramanga.pdf](https://osc.dnp.gov.co/administrator/components/com_publicaciones/uploads/Atlas_Aglomeracion_de_Bucaramanga.pdf)
- Portafolio. (2021, mayo 2). ¿Por qué la finca raíz es un buen negocio en este 2021? *Portafolio*.  
<https://www.portafolio.co/mis-finanzas/vivienda/por-que-la-finca-raiz-es-un-buen-negocio-en-este-2021-549644>
- Secretaría de Planeación. (2014). *Plan de ordenamiento territorial Bucaramanga 2013-2027*.  
[http://ieu.unal.edu.co/images/Planes\\_de\\_Desarrollo\\_2020/Bucaramanga\\_Plan-de-Desarrollo-2020-2023-2.pdf](http://ieu.unal.edu.co/images/Planes_de_Desarrollo_2020/Bucaramanga_Plan-de-Desarrollo-2020-2023-2.pdf)
- Semana. (2021a). ¿Cuál será el futuro de la vivienda en Colombia? *Foros Semana*.  
<https://www.semana.com/nacion/articulo/cual-sera-el-futuro-de-la-vivienda-en-colombia/202100/>
- Semana. (2021b). *Las perspectivas de la construcción para 2021. ¿Qué tanto aportará a la*

*economía?* <https://www.semana.com/especiales-multimedia/articulo/las-perspectivas-de-la-construccion-para-2021-que-tanto-aportara-a-la-economia/202135/>

SENA, C. (2015). *Proyecto de investigación del sector de la construcción de edificaciones en Colombia.*

Sitio Inmobiliario. (2021). *Tendencias del sector inmobiliario en Colombia 2021.*

<https://elsitoinmobiliario.com.co/tendencias-del-sector-inmobiliario-en-colombia-2021/>

Anexos

Anexo 1 Cotización implementación SG-SST



# PROPUESTA COMERCIAL

TRANSFORMA TU ORGANIZACIÓN

PRESENTADO POR:  
ORGANIZA C&A

Bucaramanga.  
29 de Marzo de 2022



**ORGANIZA**  
**C&A en gestión empresarial**

## NUESTRA EMPRESA



### CULTURA ORGANIZACIONAL

Todos los procesos que realizamos en ORGANIZA C&A están basados en nuestro trabajo en equipo para dar valor a nuestra organización brindando servicios oportunos que garanticen la mejora continua de nuestras partes interesadas.

### NUESTRA MISIÓN

Brindar servicios de consultoría y asesoría de calidad en sistemas de gestión empresarial, gracias a la pertinencia de nuestro equipo de trabajo, cumpliendo los objetivos propuestos para optimizar procesos, costos, tiempos y satisfacción oportuna de nuestros clientes.



### CONTACTO



3186147424



Organizaconsultoresyasesores@gmail.com



<https://organizacya.principalwebsite.com/>



**ORGANIZA**  
C&A en gestión empresarial

NIT:1098686282-1 Cel.3186147424-  
3204790031  
[organizaconsultoresyasesores@gmail.com](mailto:organizaconsultoresyasesores@gmail.com)  
<https://organizacya.principalwebsite.com/>

COTIZACIÓN	
FECHA:	NÚMERO
07 abril de 2022	0003

**Preparado para:**

**Cliente:** INVZA S.A.S

**NIT:** 91472330-1

**Teléfono:** 3184449988

**Dirección:** Calle 32 No 110-40

**Nombre de contacto:** Elkin Albeiro Zabala **Email:** [gerenciainvza@gmail.com](mailto:gerenciainvza@gmail.com)

Basado en la entrevista que hemos tenido y la revisión de la documentación, su empresa actualmente cuenta con un sitio de trabajo: oficinas ubicadas en Floridablanca, cuenta con 10 trabajadores, se encuentra en el sector de actividades inmobiliarias; para cumplir los objetivos que como empresa han definido y teniendo los requerimientos de la resolución 0312 de 2019, y el decreto 1072 de 2015, además de otras disposiciones legales. ORGANIZA C&A desea brindar servicios de consultoría en la revisión, actualización, implementación y verificación del Sistema de gestión de seguridad y salud en el trabajo SG-SST, por lo tanto, proponemos se desarrolle de la siguiente manera:

1. Diagnóstico Inicial (1 Mes)
  - a. Autoevaluación y revisión documental (Tiempo: 1 semana)
  - b. Identificación y actualización de peligros (Tiempo:2 Semanas)
  - c. Definición de objetivos (Tiempo:1 semana)
  
2. Planeación (1 Mes)
  - a. Planeación de trabajo durante el año (1 Semana)

- b. Creación de indicadores (1 semana)
  - c. Definir y actualizar políticas
  - d. Actualizar y generar documentación del SG-SST
3. IMPLEMENTACIÓN (Tiempo establecido según plan anual de trabajo)
- a. Ejecutar el plan anual de trabajo
  - b. Control y mejora de procesos
  - c. Definir e implementar sistemas de información
4. VERIFICACIÓN Y MEJORA
- a. Medición de indicadores (Mensual)
  - b. Auditoría Interna (Anual)
  - c. Aplicar acciones de mejora, (Según necesidad)

Para el cumplimiento del anterior se deben realizar en la empresa las siguientes actividades:

<b>Actividades</b>
Agendamiento y visita inicial
Elaboración de autoevaluación y medición inicial
Inscripción en ARL plataforma de riesgos
Actualización y asignación de responsabilidades
Actualización de Identificación de peligros
Definición del programa de higiene y seguridad
Actualización de plan anual de trabajo
Revisión y actualización de Programa de capacitación
Programa de bioseguridad
Revisión y seguimiento de perfil sociodemográfico y condiciones de salud
Elaboración de programa y procedimientos documentales
Plan de prevención, preparación y respuesta ante emergencias.
Acciones correctivas, preventivas y de mejora
Semana de la salud
Elaboración de formatos
Elaboración de manuales, procedimientos
Capacitación a personal
Inspecciones de seguridad
Inducción y reinducción de personal
Programas de vigilancia epidemiológica

El costo del SG-SST será de acuerdo con el número de empleados 6 y el nivel de riesgo (bajo) al que se encuentra su empresa es de \$ 2'100.000 y será distribuido en cuotas mensuales durante el año de implementación por valor de \$ 175.000

El tiempo de entrega será del SG-SST se realizará de manera progresiva conforme se establezca en el plan Anual de Trabajo.

Este valor no incluye los gastos que se van generando en el desarrollo del SG-SST y que son exclusivos del empleador tales como: las prestaciones sociales de los trabajadores, los exámenes ocupacionales, y los derivados del control de riesgos.

Nuestros canales de comunicación se realizarán en días hábiles mediante los canales de comunicación tales como chat: 3186147424, correo: organizaconsultoresyasesores@gmail.com, vía telefónica: 3204790031 y redes sociales.

Se realizará visitas empresariales de frecuencia semanal en la empresa, brindaremos servicios especializados basados en conocimiento, experiencia con el fin de asegurar la calidad del desarrollo del SG-SST

Como empresa contratante debe facilitar la formación necesaria de manera oportuna, clara y veraz para la debida ejecución del SG-SST.

Los documentos, formatos, manuales, procedimientos, manuales que se entregaran a la empresa durante el funcionamiento del sistema se relacionan en el anexo al final de este documento. Espero poder brindar mis servicios como especialista,

Saludos

Omar Ovidio Vera Numpe

Líder Gestión estratégica

Esp. Salud Ocupacional y riesgos laborales R00186

ID	NOMBRE DEL DOCUMENTO
1	Sistema de Gestión de la Seguridad y Salud en el Trabajo (Actualización)
5	Reglamento Interno de Trabajo (Revisión)
6	Reglamento de Higiene y Seguridad Industrial (Revisión)
7	Programa de Capacitación (Actualización)
8	Programa de Inducción y Reinducción (Revisión)
9	Programa de Medicina Preventiva y del Trabajo
10	Programa Vigilancia Epidemiológica Osteomuscular
11	Programa Vigilancia Epidemiológica Riesgo Psicosocial
12	Programa de Prevención del Consumo de Alcohol, Tabaco y otras Sustancias Psicoactivas SPA
13	Programa de Inspecciones

14	Programa de Higiene Industrial
15	Programa de Seguridad Industrial
16	Programa de Orden y Aseo
17	Programa de Señalización de Seguridad
18	Programa de Manejo de Productos Químicos
19	Programa de Bioseguridad
20	Programa de Prevención de Riesgo biológico
21	Programa de Mantenimiento Preventivo y Correctivo
22	Procedimiento para el Control de Documentos y Registros
23	Procedimiento de Rendición de Cuentas del Sistema de Gestión de la Seguridad y Salud en el Trabajo
24	Procedimiento de Comunicación, Participación y Consulta
25	Procedimiento de Comunicación Interna y Externa
26	Procedimiento de Adquisiciones y Compras
27	Procedimiento de Gestión del Cambio
28	Procedimiento para la Realización de Exámenes Médicos Ocupacionales (Actualización)
29	Procedimiento para la Investigación de Incidentes, Accidentes y Enfermedades Laborales (Revisión)
30	Procedimiento para la Identificación de Peligros, Valoración de Riesgos (Revisión)
31	Procedimiento Reporte de Actos y Condiciones Inseguras
32	Procedimiento Acción Correctiva, Preventiva y de Mejora
33	Procedimiento Selección, Vinculación, Inducción, Reinducción y Evaluación de Personal (Revisión)
34	Plan de Preparación, Prevención y Respuesta ante Emergencias (Actualización)

35	Formato Evaluación Inicial del SG-SST
36	Formato Asignación Responsable del SG-SST
37	Formato Evaluación de Funciones y Responsabilidades
38	Formato Presupuesto del SG-SST
39	Formato Listado de Trabajadores Dependientes y Contratistas
40	Formato Acta de Nombramiento del Vigía en Seguridad y Salud en el Trabajo
41	Formato Registro de Asistencia
42	Formato Acta de Compromisos
43	Formato Cronograma de Capacitación y Entrenamiento
44	Formato Matriz de Identificación de Peligros, Valoración de Riesgo y Determinación de Controles
45	Formato de Inducción y Reinducción en SST
46	Formato Evaluación Inducción y Reinducción de SST
47	Formato de Acta de Reunión
48	Formato Plan de Trabajo Anual
49	Formato Listado Maestro de Documentos y Registros
50	Formato Rendición de Cuentas del SG-SST
51	Formato Registro de Visitantes
52	Formato Evaluación de Proveedores y Contratistas
53	Formato Matriz de Gestión de Proveedores y Contratistas
54	Formato Verificación de Contratistas
55	Formato Registro de Solicitud y Autorización del Cambio
56	Formato Encuesta Perfil Sociodemográfico
57	Formato Auto reporte de Condiciones de Salud
58	Formato Diagnostico de Condiciones de Salud
59	Formato Solicitud de Examen Médico
60	Formato Solicitud de Examen Paraclínicos
61	Formato Profesiograma
62	Formato Seguimiento de Exámenes Médicos Ocupacionales
63	Formato Reporte Incidentes y Accidentes
64	Formato de Investigación de Accidentes
65	Formato de Análisis de Accidentes
66	Formato de Registro de Testigos de Accidentes
67	Formato Seguimiento de Morbimortalidad y Ausentismo Laboral
68	Formato Medidas de Prevención y Control de Riesgos
69	Formato Cronograma de Inspecciones
70	Formato Inspección Locativa
71	Formato de Verificación de Emergencias
72	Formato Inspección y Control de Botiquines y Elementos de Primeros Auxilios
73	Formato Inspección y Control de Extintores
74	Formato Reporte de AC Inseguras
75	Formato Matriz Seguimiento de AC Inseguras
76	Formato Hoja de Vida Brigadistas
77	Formato Inventario de Equipos Contra incendios y Primeros Auxilios
78	Formato Análisis de Amenazas y Vulnerabilidad
79	Formato Conformación de Brigada Primeros Auxilios
80	Formato Conformación de Brigada Contra Incendios
81	Formato Conformación Brigada de Evacuación, Búsqueda y Rescate

<b>82</b>	<b>Formato Entrega Dotación Brigadistas</b>
<b>83</b>	<b>Formato Reporte Restricciones Médicas Laborales</b>
<b>84</b>	<b>Manual de Funciones y Responsabilidades</b>

**Anexo 2 Cotización análisis ambiental**

PROPUESTA TECNICA PARA DISEÑO E  
IMPLEMENTACIÓN DEL PLAN AMBIENTAL.

Señor(a) Elkin Zabala Gerente

Cordial Saludo.

**INGESEG CONSULTORES SAS** es una empresa que brinda servicios de consultoría asesoría, capacitación y desarrollo en las áreas de Seguridad y Salud en el Trabajo, Medio Ambiente, Sistemas de Gestión HSEQ (NTC ISO 9001:2015, NTC ISO 14001:2015, NTC ISO 45001:2018), aplicable a todos los sectores de producción y servicios.

METODOLOGÍA SG-SST

Diseñar e implementar el PGIRS, aplicando el ciclo PHVA (Planear, Hacer, Verificar y Actuar), desarrollando un proceso lógico por etapas, basado en la mejora continua.



► ✉ [ingeseconsultores@gmail.com](mailto:ingeseconsultores@gmail.com)  
► 📷 📺 ingeseconsultores

**TIEMPO DE EJECUCIÓN**

Se iniciará con el pago de la mitad del valor al iniciar y se ejecutará el diseño e implementación del PGIRS en el establecimiento de comercio, realizando la entrega dentro de los siguientes 20 días hábiles calendario.

**ACTIVIDADES DE IMPLEMENTACIÓN**

1. Identificación, clasificación, cuantificación de residuos.
2. Descripción de sitios de almacenamiento y medios de transporte.
3. Caracterización de residuos.
4. Caracterización de vertimientos.
5. Análisis de normatividad legal aplicable y asesoría con entidades competentes.
6. Informe de diagnóstico.
7. Identificación de alternativas de gestión de residuos.
8. Elaboración del plan de gestión integral de residuos sólidos, socialización.
9. Implementación y ejecución del plan de gestión integral de residuos sólidos.
10. Radicación ante el ente de control.

**ASPECTO ECONÓMICO DE LA PROPUESTA**

<b>DISEÑO E IMPLEMENTACIÓN DEL PGIRS</b>	
<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>VALOR DEL SERVICIO</b>
<b><i>DISEÑO E IMPLEMENTACIÓN DEL PLAN DE GESTIÓN AMBIENTAL</i></b>	\$900.000
<b>Valor total del servicio:</b>	<b>\$900.000</b>

NOTA: Los valores anteriormente mencionados no incluyen IVA.

El tiempo de entrega de la documentación es en días hábiles calendario.

Agradecemos considerar los servicios de **INGESEG CONSULTORES**, en caso de requerir información adicional puede comunicarse al correo [ingeseconsultores@gmail.com](mailto:ingeseconsultores@gmail.com) y a los números de teléfono 3165295217-3213023894.



**DAYANA KARIN VELASQUEZ ORTIZ**  
REPRESENTANTE LEGAL

NIT:901402811-0

**Anexo 3 Concepto de viabilidad del uso del suelo**

PROCESO: DIRECCIONAMIENTO Y PROYECCIÓN MUNICIPAL		No. Consecutivo
<b>Subproceso:</b> Grupo de Ordenamiento Territorial	<b>Serie/Subserie:</b> Concepto de Viabilidad de uso del Suelo	
<b>Código Subproceso:</b>	<b>Código Serie/Subserie (TRD):</b> 1230 – 76,07	

**GOBERNAR  
ES HACER**

Bucaramanga, lunes 25 de abril de 2022

Señor(a)

ELKIN ZABALA

Bucaramanga - Colombia

**Asunto:** Concepto de Uso del Suelo

**RAD:** 2022042892227

GOTUS: 92227

Fecha: lunes 25 de abril de 2022

La Subsecretaría de Planeación Municipal de Bucaramanga de acuerdo con lo regulado en los Artículos 2.2.1.1 y 2.2.6.1.3.1. Numeral 3° del Decreto 1077 de 2015, con lo establecido por el inciso segundo del Artículo 85 de la Ley 1801 de 2016 y en atención a su solicitud, se permite informar que una vez consultado el Acuerdo Municipal 011 del 21 de mayo de 2014 -Plan de Ordenamiento Territorial de Segunda Generación del Municipio de Bucaramanga-, se pudo extraer la siguiente información sobre el predio identificado con el código: 68001010100910901.

**Zona Normativa:** Ficha Normativa 8

**Se encuentra en una zona de actividad:** A. Comercio 2

**Tratamiento Urbano:** T. Renovación Reactivación 3

De acuerdo con lo anterior, la unidad de uso:

**"OFICINAS INDIVIDUALES DE CONSULTORIAS Y PROFESIONALES, LIBERALES, ACTIVIDADES PROFESIONALES-CIENTIFICAS Y TECNICAS, SERVICIOS TECNICOS, CONSULTORIO INDIVIDUAL, OFICINAS ESPECIALIZADA DE FINCA RAIZ, ARRENDAMIENTOS, VENTAS POR CORREO, ACTIVIDADES ADMINISTRATIVAS Y DE APOYO DE OFICINA. (...)"**

Es **COMPATIBLE** con lo contemplado en el anexo 4.2.3 del cuadro número 2 que contiene la clasificación general de los usos del suelo por tipo, grupo y unidades de uso en las diferentes escalas.

AUGUSTO TOBON

Secretario de Planeación