



Encabezado: TRABAJO DE GRADO LUGARES AL ÉXITO.

**UNIMINUTO**  
Corporación Universitaria Minuto de Dios

TRABAJO DE GRADO DE EMPRENDIMIENTO “LUGARES AL ÉXITO”

CARLOS MARIO TARQUINO RODRIGUEZ

CORPORACIÓN UNIVERSITARIA MINUTO DE DIOS

ECONOMÍA, ADMINISTRACIÓN, CONTADURÍA Y AFINES

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

ADMINISTRACIÓN FINANCIERA

CUNDINAMARCA, GIRARDOT

2020





Encabezado: TRABAJO DE GRADO LUGARES AL ÉXITO.

**UNIMINUTO**  
Corporación Universitaria Minuto de Dios

TRABAJO DE GRADO DE EMPRENDIMIENTO “LUGARES AL ÉXITO”

CARLOS MARIO TARQUINO RODRIGUEZ

Trabajo presentado para optar al título de Administrador Financiero

DIRECTOR

Metodológico: Profesor Magíster Carlos Albeiro Alturo Fonseca

Temático: Profesor Especialista Mario Hernández Tovar

CORPORACIÓN UNIVERSITARIA MINUTO DE DIOS

ECONOMÍA, ADMINISTRACIÓN, CONTADURÍA Y AFINES

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

ADMINISTRACIÓN FINANCIERA

CUNDINAMARCA, GIRARDOT

2020





Encabezado: TRABAJO DE GRADO LUGARES AL ÉXITO.

**UNIMINUTO**  
Corporación Universitaria Minuto de Dios

**Jurados de trabajo de grado**

---

---

---



**Tabla de Contenido**

Introducción.....	13
1. Antecedentes.....	15
1.1 Marco Referencial.....	17
1.2 Burbujas inmobiliarias en el mundo y Colombia.....	18
1.3 Marco Contextual.....	21
1.4 Marco Teórico.....	23
1.5 Marco Legal.....	24
2. Planeación y Metodología.....	28
2.1 Metodología.....	29
2.1.1	Fase
1.....	29
2.1.2	Fase
2.....	29
2.2 Tipo de Estudio.....	29
2.3 Formulación del Problema de Aprendizaje.....	32
2.4 Identificación de Actores Involucrados y Participantes.....	34
2.5 Estructura del Modelo de Reconstrucción de la Experiencia.....	35
2.5.1 Variables, Indicadores, Herramientas e Instrumentos.....	37
2.5.2. Matriz de Planeación (Diagrama Gantt y Tabla De Recursos) .....	39

**Encabezado: TRABAJO DE GRADO LUGARES AL ÉXITO.****UNIMINUTO**  
Corporación Universitaria Minuto de Dios

2.6 Modelo de Divulgación de la Experiencia.....	40
3. Reconstrucción de la Experiencia.....	65
3.1 Momentos Históricos y Experiencias.....	80
3.2 Principales hitos o hechos relevantes.....	81
4. Aprendizaje.....	85
4.1 Aportes Significativos de la Experiencia en lo Humano.....	88
4.2 Aportes En Lo Social.....	89
4.3 Aportes Significativos en lo Económico o Técnico.....	90
4.4 Principales Aprendizajes para el Perfil Profesional.....	91
4.5 Aprendizajes desde la Perspectiva de la Socialización de la Experiencia.....	92
5. Conclusiones y Recomendaciones.....	94
6. Refrencias.....	97
7. ....	Anexos



### Listado de Figuras

<b>Figura 1.</b> Primera oficina intermediación inmobiliaria Carmen de Apila 2015.....	66
<b>Figura 2.</b> Logo del 2015.....	69
<b>Figura 3.</b> Logo del 2018.....	70
<b>Figura 4.</b> Vista interna de la oficina en el 2018.....	70
<b>Figura 5.</b> Logo de Lugares Negocios Inmobiliarios S.A.S.....	75
<b>Figura 6.</b> Fachada de la oficina principal en el Carmen de Apicalá.....	82
<b>Figura 7.</b> Foto de la oficina principal en Dic del 2019.....	82
<b>Figura 8.</b> Presentación Prácticas profesionales en el 2019.....	83
<b>Figura 9.</b> Crecimiento económico general de Colombia 2000 - 2020.....	87
<b>Figura 10.</b> Indicador de competitividad.....	87

### Listado de Tablas

<b>Tabla 1.</b> Porcentaje de viviendas en Girardot.....	22
<b>Tabla 2.</b> Datos de inmobiliaria en Girardot .....	23
<b>Tabla 3.</b> Los interrogantes en el proceso de una investigación.....	31
<b>Tabla 4.</b> Encuesta a la población.....	35
<b>Tabla 5.</b> Diagrama de Grannt.....	39
<b>Tabla 6.</b> Recursos.....	40
<b>Tabla 7.</b> Necesidades que espera satisfacer de potenciales clientes/consumidores.	51
<b>Tabla 8.</b> Competencias.....	53
<b>Tabla 9.</b> Componente innovador.....	54
<b>Tabla 10.</b> Estrategia de promoción lugares al éxito.....	56
<b>Tabla 11.</b> Estrategia de comunicación lugares en línea.....	58
<b>Tabla 12.</b> Estrategia de distribución lugares visual.....	59

**Encabezado: TRABAJO DE GRADO LUGARES AL ÉXITO.**

**UNIMINUTO**  
Corporación Universitaria Minuto de Dios

<b>Tabla 13.</b> Bien/Servicio Intermediación Inmobiliaria.....	60
<b>Tabla 14.</b> Inversión para el desempeño optimo de una unidad de negocio.....	61
<b>Tabla 15.</b> Crecimiento económico sector inmobiliario de Colombia 2018 - 2019.....	86

### **Dedicatoria**

No hay palabras para expresar el sentido agradecimiento que tengo con todas aquellas personas que hicieron parte de este sueño, comencare a redactar estas líneas teniendo claro que todos fueron igual de importantes en este proceso, empezare agradeciendo a mi esposa e hijos, por darme ese espacio y apoyo en la consecución de esta gran meta, de cumplir mi sueño de ser profesional, ellos fueron el motor de impulso que me llevo a cumplir con mi labor de estudiante, como de seguro serán también ese motor que me impulsaran a cumplir mi rol de ser ese profesional con bases éticas y morales que siempre buscara mejorar esta sociedad; agradezco inmensamente a mi familia, madre, hermanos, tíos, primos, sobrinos y cuñados, que siempre motivaron y acompañaron mi proceso y lo sintieron como propio, esa debe ser la labor de una familia, la de ayudar a los suyos a ser mejores cada día en todo lo que se comprometan hacer; ofrezco mi gratitud extensa a mis compañeros de universidad,

**Encabezado: TRABAJO DE GRADO LUGARES AL ÉXITO.**

algún día escuche que si un amigo comparte contigo más de cinco años ya deja de ser tu amigo y pasa a ser también tu familia, eso son para mi hoy en día, mi otra familia, la que espero apoyar con toda mi alma para que todos alcancemos nuestras metas y logremos el éxito.

Siempre he tenido confianza a aquellas personas que se muestran tal y como son, esas personas que te ayudan a construir una visión distinta para mejorar tu vida llamados amigos, es por eso que les agradezco de todo corazón a esos amigos y amigas que siempre creyeron en mí, a los que en mis momentos de debilidad me aconsejaron y motivaron para no desfallecer en el intento, a los que me enseñaron que la resiliencia es parte fundamental de la formación de un buen profesional.

Doy gracias a mis amigos, muchas gracias por soportar mis desplantes a reuniones, cenas, eventos, etc. Aceptando que mi preparación me exigía hacer a un lado más del 60% de mi vida social, llevándome a pedir excusas tras excusas por fallar a sus invitaciones por el hecho de estar estudiando en las horas libres, o preparando trabajos para cumplir con esta etapa de formación universitaria.

En estas últimas líneas quiero ofrecer mi corazón, razón y gratitud a mi alma mater, a mi universidad amada **UNIMINUTO**, a todos los docentes que forjaron en mí, un profesional integro, disciplinado, pero ante todo, bien preparado para afrontar mi vida después de mi graduación, ellos son mis héroes sin capa, pasan a ser ese lado motivacional, logran convertirse en esos mentores a los que tendré que enorgullecer algún día, talvez en otra dedicatoria de mi tesis de doctorado en el futuro, o simplemente reconociéndolos como aquellas personas que con un poco de cariño,

**Encabezado: TRABAJO DE GRADO LUGARES AL ÉXITO.**

**UNIMINUTO**  
Corporación Universitaria Minuto de Dios

amplio afecto humano y una incomparable facilidad para educar desde lo social, lo ético y lo profesional, lograron que una persona de 35 años se permitiera soñar con que las cosas podrían ser diferentes si se lo proponía, de esta forma les digo gracias Jaidi, Manuel, Idis, José, Jorge, Liliana, Karla, Diego, Carlos, Pedro y demás docentes que formaron parte de este proceso en esta tarea de cumplir con el objetivo de ser un orgulloso profesional **UNIMINUTO** en Administración Financiera.

### Resumen

Este proyecto nace con la finalidad de abrir un espacio confiable, profesional, técnico de prestar el servicio de intermediación inmobiliaria o finca raíz en la región que comprende el oriente de Tolima, y los municipio de Ricaurte y Girardot Cundinamarca, a nivel nacional la economía del país muestra un repunte en lo que al sector inmobiliario se refiere, según la visión optimista de la presidenta de Camacol, Sandra Forero, para quien el sector de la construcción frenó su decrecimiento y mostro señales favorables en su rotación. De acuerdo con el gremio se espera que al cierre del presente año 2020 haya un crecimiento de 3,5% en las unidades vendidas, la mayoría en el segmento VIS, aunque el mayor aumento estará en el estrato medio. Teniendo como referencia estos datos permite proyectar una viabilidad financiera, estable y a término fijo de la inversión

**Encabezado: TRABAJO DE GRADO LUGARES AL ÉXITO.**

inmobiliaria en el país, este proyecto pretende promover que sean muchas más las personas interesadas en invertir en el sector inmobiliario, sector que como decimos va en crecimiento y puede brindarles una alternativa más rentable que muchos otros.

El 11 de junio del 2019, se decidió crear una empresa que contemplo esta visión positiva, empresa que fue designada con el nombre de **LUGARES NEGOCIOS INMOBILIARIOS S.A.S.**, esta empresa después de hacer un análisis en la primera área de impacto, el municipio del Carmen de Apicalá Tolima, arrojó resultados positivos para la creación de la misma, **LUGARES NEGOCIOS INMOBILIARIOS S.A.S.**, abrió sus puertas el 20 de junio del 2019 esperando mediante una proyección financiera una rentabilidad del 47% para el 2020, meta que se superó con éxito a la fecha de febrero del 2020, desde allí comenzó la batalla por la crisis humanitaria y económica que está afrontando el mundo por el **COVID - 19**, pero con esto, también comenzó la idea de reinventar las propuesta y las metas establecidas por esta empresa en su lucha por no dejarse vencer por estos factores.

### Abstract

This project was born with the aim of opening a reliable, professional, technical space to provide the real estate brokerage or real estate service in the region that includes eastern Tolima, and the municipalities of Ricaurte and Girardot Cundinamarca, at a national level the economy of the According to the optimistic vision of the president of Camacol, Sandra Forero, the country shows a rebound in the real estate sector, for whom the construction sector slowed its decline and showed favorable signs in its rotation. According to the union, it is expected that at the end of this year 2,020 there will be a growth of 3.5% in the units sold, the majority in the VIS segment, although the greatest increase will be in the middle stratum. Taking these data as a reference allows us to project a financial, stable and fixed-term viability of real estate investment in the country, this project aims to promote that many more people are interested in investing

**Encabezado: TRABAJO DE GRADO LUGARES AL ÉXITO.**

in the real estate sector, a sector that as we say is growing and can provide them with a more cost-effective alternative than many others.

On June 11, 2019, it was decided to create a company that contemplated this positive vision, a company that was designated with the name of LUGARES NEGOCIOS INMOBILIARIOS SAS, this company after doing an analysis in the first impact area, the municipality of Carmen de Apicalá Tolima, showed positive results for its creation, LUGARES NEGOCIOS INMOBILIARIOS SAS, opened its doors on June 20, 2019, expecting through a financial projection a profitability of 47% for 2020, a goal that was successfully exceeded to date. February 2020, from there began the battle for the humanitarian and economic crisis that the world is facing for COVID - 19, but with this, the idea of reinventing the proposal and goals established by this company in its fight to do not be overcome by these factors.

### **Introducción**

El crecimiento económico del sector inmobiliario reflejado en las grandes construcciones en la región que comprende algunos municipios del oriente del Tolima tales como, Carmen de Apicalá, Melgar, Icononzo y Cunday, y otros municipios vecinos de Cundinamarca como, Ricaurte y la hermosa ciudad de Girardot, más la rápida demanda de bienes y servicios por parte de las personas que habitan o vienen de turismo a estos municipios y ciudades, ha generado un reto para los empresarios de esta región, que tienen como único objetivo satisfacer todas las necesidades de sus clientes.

El desmesurado crecimiento de la población y las expansiones de las unidades

**Encabezado: TRABAJO DE GRADO LUGARES AL ÉXITO.**

habitacionales y de comercio referenciadas en los esquemas de ordenamiento territorial de estos lugares, demuestran que se ha permitido que cada vez más personas con deseos de invertir en finca raíz cumplan su meta, señalando la gran ayuda motivacional del gobierno en cuanto a subsidios por adquisición de vivienda, encontrando tasas de interés cada vez más cómodas para el bolsillo de los usuarios, como también, las oportunidades que brinda el sector bancario para la asignación de préstamos para vivienda propia, han permitido que muchas personas puedan acceder a este tipo de inversión, logrando de esta manera mejorar su calidad de vida, es por eso que **LUGARES NEGOCIOS INMOBILIARIOS S.A.S.**, fue creada y diseñada en el 2019, con el ánimo de ofrecer el servicio de intermediación inmobiliaria más humano, eficiente, eficaz, completo y seguro en finca raíz, brindando un servicio especializado para todos nuestros clientes potenciales, ya sean personas naturales o jurídicas. Convirtiéndose en un aliado estratégico para el desarrollo y crecimiento seguro de empresas e inversionistas; queriendo ser únicos desde la decoración de sus sedes, hasta la forma de cerrar negocios, de ahí, que sus sedes están decoradas con un estilo vintage. La integralidad de este proyecto se basa en estándares internacionales que los colocan a la vanguardia de la industria y es un modelo innovador que nos les ha exigido prepararse administrativamente y operativamente para diferenciarse. La principal misión es rentabilizar la inversión de los clientes convirtiendo sus necesidades en soluciones, utilizando creatividad, tecnología, calidad, economía y plazos.

## 1. Antecedentes

La empresa **LUGARES NEGOCIOS INMOBILIARIOS S.A.S**, dedicada a los servicios de intermediación inmobiliarios como (Arrendamientos , Alquiler Turístico, Administración, avalúos comerciales, asesorías en fincas raíz y financieras, Construcción y Remodelación y compra y venta de Bienes inmobiliarios), la cual inicio labores el 11 de junio del 2019 , como empresa legalmente constituida, como estrategia organizacional la Inmobiliaria Negocios Inmobiliarios S,A,S , adelanto un plan marketing apoyada en las Nuevas tecnologías de la Información y la comunicación como (Pagina web, Redes Sociales, Llamadas telefónicas, Software Inmobiliario, CRM, y demás

**Encabezado: TRABAJO DE GRADO LUGARES AL ÉXITO.**

estrategias digitales), arrojando como resultado un empoderamiento de nuestra empresa lo que produjo una oleada de clientes de los municipios del área de influencia de nuestra operación entre los cuales tenemos ( El Carmen de Apicalá, Melgar , Icononzo, Cunday, Ricaurte y Girardot), interesados en solicitar los diferentes servicios que nuestra compañía presta., presentando una mayor demanda en la ciudad de Girardot y el municipio de Ricaurte justificado esto por su ampliación en infraestructura y su acelerado crecimiento económico, en los diferentes servicios como información de bienes inmuebles , asesoramientos y solicitudes de servicios de intermediación inmobiliaria; como lo destaca (Cohen, 2008).

En ese orden de ideas, Cohen (2008) estima que: “El plan de marketing es esencial para el funcionamiento de cualquier empresa y la comercialización eficaz y rentable de cualquier producto o servicio, incluso dentro de la misma empresa” (pág. 26). Entendiéndolo desde un punto de vista crítico, se dice que nunca se le ha otorgado la suficiente importancia al Plan de Marketing empresarial para determinar un paso como el de expandirse empresarialmente, ubicando una nueva unidad de negocio distinta a la inicial. La necesidad urgente de abrir una nueva unidad de negocio, se debe al difícil desplazamiento entre nuestra oficina sede o base, ubicada en el Carmen de Apicalá - Tolima , y el corredor que comprende el municipio de Ricaurte Cundinamarca y la ciudad de Girardot; el difícil desplazamiento nos ha llevado a cancelar citas, negocios y posibles ingresos; con el paso a paso de estos meses de operación en el medio comercial, se ha previsto que, para su plan marketing y su plan estratégico de crecimiento empresarial, comercialización, posicionamiento y

**Encabezado: TRABAJO DE GRADO LUGARES AL ÉXITO.**

fortalecimiento de sus servicios inmobiliarios, es necesario abrir una segunda sede en la zona de expansión, por lo tanto se decidió llegar a la ciudad más próxima de su sede principal, y escoger Girardot Cundinamarca como la futura sede de la segunda unidad de negocio de ***LUGARES NEGOCIOS INMOBILIARIOS S.A.S.***

Desde sus inicios, ***LUGARES NEGOCIOS INMOBILIARIOS S.A.S.*** sigue un instinto emprendedor y resiliente considerando todos los factores que puedan afectar su actividad comercial, es por eso, que con la nueva etapa crítica para el planeta por cuenta de la Emergencia Sanitaria Mundial debido al **COVID-19 (Coronavirus)**, emergencia que confino a toda la población mundial y pauso todas las actividades comerciales y económicas, que produjo a su vez una desaceleración sin precedentes para las economías mundiales en particular para nuestro país, ***LUGARES NEGOCIOS INMOBILIARIOS S.A.S.***, tuvo que reinventarse para lograr mitigar los efectos adversos de esta crisis, desde principios de este año 2020 cuando tuvimos que cerrar nuestra oficina principal y sedes alternas debido al aislamiento obligatorio, se decidió generar estrategias digitales que han mantenido a la empresa visible dentro del sector, gracias a la experticia de su gerente en cuanto a Marketing Digital se refiere, se ha podido seguir negociando inmuebles, aunque se produjo una baja sustancial del 70% de los ingresos obtenidos en sus operaciones, en el momento, ***LUGARES NEGOCIOS INMOBILIARIOS S.A.S.*** está creando protocolos de bioseguridad para estar listos cuando se reactive el sector inmobiliario en el país, por otro lado, decidió involucrar más activamente algunos servicios tales como la administración de propiedad horizontal y proveedor de mano de obra calificada para trabajos de jardinería, piscinas y aseos

**Encabezado: TRABAJO DE GRADO LUGARES AL ÉXITO.**

generales para estos mismas propiedades. De esta manera consigue frenar un poco la crueldad de la crisis y logra mantenerse avante en el sector inmobiliario.

### **1.1 Marco Referencial**

En acepciones de Cáceres (2019), el presidente de Colliers anuncio que “El panorama para el sector inmobiliario en Colombia para este 2020, se muestra positivo, de acuerdo con los profesionales del gremio” (pág. 23). Como también informo que, “Entre el año pasado y el actual se ha incrementado la demanda especialmente de oficinas” (pág. 24). No obstante, el presidente de Camacol dijo que, “El sector de la construcción frenó su decrecimiento y muestra señales favorables en su rotación.” (Forero, 2019). Con todo esto se espera que finalizando este 2020 se haya dado un crecimiento del 3,5% y más en las unidades vendidas en Colombia.

Hace algunos años, más exactamente en el 2012 Colombia, dio a conocer un estudio sobre el mercado de arrendamiento de vivienda, que realizo Jorge Enrique Torres para el Banco Interamericano de Desarrollo (BID, 2020), estudio que arrojo que, nuestro país, siempre ha tenido históricamente una producción de unidades habitacionales con ciertas limitaciones en su dimensión y composición debido a cómo y dónde se construyen, el precio o valor, tipo de unidad habitacional. Etc.

En consecuencia, según postulados de Ramírez:

La resultante de la interacción de estos factores fue la falta de estímulos para el desarrollo y la consolidación de una producción formal de viviendas para alquilar. En lo referente a propuestas de política pública hay dos grupos de iniciativas: la ampliación de la oferta de vivienda para

**Encabezado: TRABAJO DE GRADO LUGARES AL ÉXITO.**

arrendar y la implementación de subsidios de arrendamiento. (Ramírez, J, 2012, pág. 23)

Investigando cuanto ha cambiado este punto de vista, se ha encontrado que aún tenemos limitantes, pero ya son más escasas, es decir, los gobiernos de turno han incrementado la producción de las Viviendas de Interés Social (VIS), llegando a más familias de estratos 1, 2 y 3, favorecidas con esta medida; arrojando también una oportunidad de negocio para el sector inmobiliario debido a que las unidades habitacionales antes ocupadas en arriendo por familias ya favorecidas por las (VIS), ahora han sido remodeladas y adecuadas para nuevos estilos habitacionales, unas en regiones cálidas destinadas a casas de veraneo que se alquilan por días o temporadas y otras adecuadas o demolidas para darle paso a nuevos proyectos urbanísticos para estratos más altos.

## **1.2 Burbujas inmobiliarias en el mundo y Colombia.**

Para la realización de este trabajo de grado *LUGARES AL ÉXITO*, no puedo dejar pasar en este marco referencial, las grandes burbujas inmobiliarias que se han presentado en el mundo y en Colombia, teniendo claro que pueden llegar afectar a nuestra empresa *LUGARES NEGOCIOS INMOBILIARIOS S.A.S.*, y, más exactamente la nueva unidad de negocio planeada para abrirse en Girardot Cundinamarca. Comenzaremos referenciando a Klauer, según el:

El derrumbe de la burbuja bursátil primero, el de la burbuja inmobiliaria después en los Estados Unidos y la subsiguiente crisis económica y financiera mundial son consecuencias de la globalización y

**Encabezado: TRABAJO DE GRADO LUGARES AL ÉXITO.**

de la falta de regulaciones al movimiento internacional de capitales. Si el comercio internacional generó las condiciones básicas para la expansión económica mundial, las finanzas internacionales generaron el colapso del sistema económico. (Klauer, 2009, pág. 37)

Esto nos orienta a que, según la perspectiva de este escritor, especializado en finanzas, quien tiene más de 35 años de experiencia en planeamiento económico y financiero, y en evaluación de empresas y proyectos; el sector inmobiliario es uno de los pilares indispensables de la economía, por lo tanto, el riesgo es inherente en las inversiones inmobiliarias, así las veamos como unas de las inversiones más seguras en el mercado financiero.

Asi mismo, Daher también relaciona su punto de vista, asumiendo que:

Las imperfecciones inherentes a los mercados inmobiliarios, la especulación asociada a las externalidades y plusvalías urbanas y los factores de riesgo propios del crédito y de los valores hipotecarios incrementan los efectos distorsionadores que dichos mercados, no pocas veces, en los procesos de crecimiento y contracción (Daher, 2013, pág. 33).

En todas las ocasiones en los que surgen efectos adversos al sector inmobiliario, asociados con quiebras o cancelación de proyectos urbanísticos, así como la perdida de cualquier tipo de negocio de compra y venta de una unidad habitacional, siempre serán asociados con los factores que describe este autor en la anterior referencia, el sobre precio de toda unida o el sobre precio de cualquier crédito frenara toda

**Encabezado: TRABAJO DE GRADO LUGARES AL ÉXITO.**

transacción inmobiliaria porque las personas siempre efectuarán una tasación antes de comprar.

De igual forma, García menciona que:

El concepto de tasación, también conocido como informe de valoración, es el documento que suscribe un profesional competente que tiene como objetivo establecer de manera justificada el valor de un bien de acuerdo a unos criterios establecidos con anterioridad y desarrollando una metodología adecuada ante cualquier compra (García, 2018, pág. 1).

En Colombia hemos visto que, en los últimos años, por medio de estudios de valorización del sector inmobiliario, se ha evidenciado un incremento desmedido que se sostiene de las unidades habitacionales y de los predios o terrenos en los sectores rurales o en sus límites, todo esto ha causado un efecto de violencia en nuestra historia colombiana, como también la llegada desaforada de las poblaciones campesinas o rurales a las grandes ciudades capitales.

La corrupción y sus tentáculos han llegado hasta el negocio inmobiliario colombiano haciendo que fuertes terratenientes se adueñen de vastas hectáreas de tierras antes habitadas por campesinos e indígenas que fueron desplazados por la violencia en sus territorios, la corrupción sumada al poderío de clanes alzados en armas han dejado un panorama de desolación para miles de familias colombianas que ahora buscan un auxilio de vivienda en las grandes ciudades, siendo aprovechados en su buena fe por constructoras ilegales que terminan robándoles no solo su dinero sino también sus sueños y sus esperanzas de alcanzar una vida digna lejos de sus lugares

**Encabezado: TRABAJO DE GRADO LUGARES AL ÉXITO.**

de orígenes. *LUGARES NEGOCIOS INMOBILIARIOS S.A.S.* se hace necesaria en la región, brindando una solución a la intermediación inmobiliaria, facilitando trámites y ahorrando tiempo, sumado a la formalidad y legalidad de todos sus servicios.

### **1.3 Marco Contextual**

El lugar o ambiente en donde se ubica el fenómeno o problema de investigación es el municipio de Girardot. Desde 1840:

Girardot es un municipio colombiano del departamento de Cundinamarca, ubicado en la Provincia del Alto Magdalena, de la cual es capital. Limita al norte con los municipios de Nariño y Tocaima, al sur con el municipio de Flandes y el río Magdalena, al oeste con el municipio de Nariño, el río Magdalena y el municipio de Coello y al este con el municipio de Ricaurte y el río Bogotá. Está ubicado a 134 km al suroeste de Bogotá. La temperatura media anual es de 27.8 °C.4. Girardot es una de las ciudades más importantes del Departamento de Cundinamarca por su densidad poblacional, centros de educación superior, economía y extensión urbana. También es una de los municipios con más afluencia de turistas y población flotante del país. Girardot conforma una conurbación junto con los municipios de Flandes y Ricaurte, que suman una población de 144.248 habitante. (Wikipedia, 2020, pág. 1)

A su vez, cabe señalar que:

Girardot es una ciudad de clima cálido, lo que le ha permitido

**Encabezado: TRABAJO DE GRADO LUGARES AL ÉXITO.**

desarrollar una gran diversidad de ofertas turísticas. En las horas de la mañana su clima oscila entre los 20 y 28 grados; en la tarde, entre 30 y 34 grados, y en las noches alrededor de 27 grados, gracias a la brisa fresca proveniente del Río Magdalena. La cabecera municipal está a una altura de 290 m s. n. m., pero su territorio, de 150 km<sup>2</sup>, abarca 70% de relieve montañoso que alcanza 1.000 m s. n. m., dado que se encuentra en un vértice de la Cordillera Oriental colombiana. La máxima temperatura registrada en la historia de Girardot fue de 42,3 °C, y la mínima de 9.8 °C. (Wikipedia, 2020, pág. 1).

En complemento, señala Acevedo (2016) que “Según el Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE), las cifras del censo realizado en el 2005, arrojo que existen en Girardot 6.063 hogares con faltos o con déficit de vivienda en Girardot.” (pág. 1)

**Tabla 1.** Porcentaje de vivienda en Girardot

DESCRIPCIÓN COMPONENTE	CABECERA	RESTO - RURAL	TOTAL
TOTAL VIVIENDAS EN GIRARDOT	25.106	876	25.982
DÉFICIT DE VIVIENDA	5.627	435	6.062
DÉFICIT CUANTITATIVO	3.954	151	4.105
DÉFICIT CUALITATIVO	1.673	285	1.958
<b>DÉFICIT PORCENTUAL CUANTITATIVO 15,75%</b>			
<b>DÉFICIT PORCENTUAL CUALITATIVO 7,54%</b>			

Fuente: (Alcaldía de Girardot, 2016-2019, pág. 41)

**Encabezado: TRABAJO DE GRADO LUGARES AL ÉXITO.**

De esta manera, se referencia el posible mercado local de la ciudad de Girardot - Cundinamarca, observando algunos indicadores que permiten verificar un potencial mercado con necesidades puntuales para hacer negocios, y, se deduce que la iniciativa de ubicar una nueva unidad de la empresa **LUGARES NEGOCIOS INMOBILIARIOS S.A.S.** es totalmente factible; y más aun sumándole lo estipulado por RUES (2020)., pues “las cifras reflejadas por la Cámara de Comercio de Girardot donde reflejase también que solo dos (02) empresas inmobiliarias cuentan con la documentación necesaria para operar como competencia directa nuestra” (pág. 1).

**Tabla 2.** Datos de inmobiliaria en Girardot

Razon Social ó Nombre	Sigla	NIT o Núm Id.	Estado	Cámara de Comercio	Matricula
+ INMOBILIARIA BIENES RAICES AP3 SAS	INMOBILP3	NIT 901347579 - 0	ACTIVA	FACATATIVA	136920
+ INMOBILIARIA A&E SAS		NIT 901319839 - 1	ACTIVA	GIRARDOT	95185
+ INMOBILIARIA APOLO SAS		NIT 900693443 - 7	ACTIVA	GIRARDOT	71545
+ INMOBILIARIA 2000 & CIA. LTDA.		1996	CANCELADA	IBAGUE	79139
+ INMOBILIARIA ALBERTO JIMENEZ Y COMPANIA LIMITADA		NIT 800031688 - 1	ACTIVA	IBAGUE	43234
+ INMOBILIARIA ASESORIAS CATASTRALES RAMIREZ CHITIVA Y SAS		NIT 901245904 - 3	ACTIVA	IBAGUE	299141
+ INMOBILIARIA BEJARANO Y CIA. LIMITADA EN LIQUIDACION			ACTIVA	IBAGUE	94760
+ INMOBILIARIA BEJARANO Y RAMIREZ LIMITADA EN LIQUIDACION			ACTIVA	IBAGUE	81112
+ INMOBILIARIA BERBEO S.A.S.		NIT 901045852 - 0	ACTIVA	IBAGUE	274355
+ INMOBILIARIA ACOSTA HERNANDEZ E HIJAS S EN C		NIT 900736994 - 1	ACTIVA	LA DORADA	42391

Mostrando registros del 351 al 360 de un total de 500 registros

Anterior 1 - 35 36 37 - 50 Siguiente

Fuente: RUES (2020)

Encabezado: TRABAJO DE GRADO LUGARES AL ÉXITO.

#### 1.4 Marco Teórico

En estas líneas se encuentra como desarrollar un plan de negocios para una nueva sucursal de una empresa ya existente, se referencia autores que permiten analizar teorías para determinar la factibilidad de la nueva sucursal de **LUGARES NEGOCIOS INMOBILIARIOS S.A.S.** en Girardot - Cundinamarca. Kiyosaki (1997), nos argumenta en su libro Padre Rico padre pobre que:

El mundo se mueve con más rapidez cada día, las transacciones del mercado se hacen en milisegundos. Los negocios se presentan y concretan por internet en minutos. Cada vez más gente compite por ganar las mejores opciones, así que entre más rápido se pueda tomar una decisión, más probable será que se aproveche la oportunidad antes de que alguien se adelante (Kiyosaki, 1997, pág. 87).

Otros autores como Lambing y Kuehl (1998) determinan que un Plan de Negocios “Es un documento amplio que ayuda al empresario a analizar el mercado y planear la estrategia del negocio” (pág. 47).

#### 1.5 Marco Legal

El Código de Comercio Colombiano (1971) contempla lo siguiente para efectos legales de la operación de nuestra empresa o similares.

Según uno de los portales más fiables en el negocio inmobiliario; Metro

**Encabezado: TRABAJO DE GRADO LUGARES AL ÉXITO.**

Cuadrado (2019) especifica que Colombia aun no contempla una reglamentación especial que blinde a las empresas o Agencias Inmobiliarias en el país, aunque existen algunas normas que efectúan el deber de reglamentar a los dueños de predios o vendedores de inmuebles a cancelar los honorarios comisiones- pactados.

Debemos de tener en claro que en Colombia cualquier ciudadano puede ejercer la actividad comercial de ser agente inmobiliario sin interesar su profesión u oficio, también debemos contemplar que las comisiones son fijadas entre los intervinientes en el contrato de corretaje y que no existe una media o tarifa reglamentada para dicha comisión. La idea de estado colombiano es fomentar el mercado de una oferta y una demanda libre.

Considerando esa falta de reglamentación que existe en el país, la que permite a algunas personas inescrupulosas incumplir con el pago de las comisiones por venta de los inmuebles en el sector inmobiliario, las empresas inmobiliarias se ven obligadas a utilizar estas últimas ventajas en el negocio con la idea de blindarse en el mismo.

- Utilizar su experiencia en el negocio para alertarse ante cualquier cliente deshonesto.
- Llenar de documentación el trámite del negocio con firmas de contratos de corretaje, firmas de visitas, pólizas de cumplimiento. Etc.
- Apropiarse del Código de Comercio como si fuera su biblia de negocios.

En consecuencia, se plantean los artículos 1340 a 1346 estipulados en el marco del código de comercio colombiano.

Definición. Artículo 1340. Se llama corredor a la persona que, por

**Encabezado: TRABAJO DE GRADO LUGARES AL ÉXITO.**

su especial conocimiento de los mercados, se ocupa como agente intermediario en la tarea de poner en relación a dos o más personas con el fin de que celebren un negocio comercial, sin estar vinculado a las partes por relaciones de colaboración, dependencia, mandato o representación. (Metro Cuadrado, 2019)

Con base en sus características se suscitan las siguientes:

- El Corredor no contrata por cuenta de las partes y son las partes las que deben perfeccionar el negocio.
- Su actuación está circunscrita al desarrollo del contrato de corretaje.
- Debe tener especial conocimiento de los mercados.

Así mismo, la remuneración es contemplada en el Artículo 1341, allí se especifica el corredor que tendría derecho a la remuneración estipulada; a falta de estipulación, a la usual y, en su defecto, a la que se fije por peritos.

1. Salvo estipulación en contrario, la remuneración del corredor será pagada por las partes, por partes iguales. El corredor tendrá derecho a su remuneración en todos los casos en que sea celebrado el negocio en que intervenga.
2. Cuando en un mismo negocio intervengan varios corredores, la remuneración, se distribuirá entre ellos por partes iguales, salvo pacto en contrario.
3. La comisión es la contraprestación del servicio de intermediación que presta el corredor. En consecuencia, el corredor no tiene derecho a la comisión si el negocio se realiza sin su intervención.

**Encabezado: TRABAJO DE GRADO LUGARES AL ÉXITO.**

4. El negocio de corretaje conlleva una obligación de resultado, lo que significa que debe concluirse el negocio comercial en que el corredor haya intervenido. (Metro Cuadrado, 2019)

Por otro lado, las expensas de la Gestión están especificadas en el artículo 1342. Pues bien, el corredor tendrá derecho a que se le abonen las expensas que haya hecho por causa de la gestión encomendada o aceptada, aunque el negocio no se haya celebrado. Cada parte abonará las expensas que le correspondan (Congreso de la república, 1971).

Finalmente, con base en la remuneración en negocios bajo condición o nulos.

En el artículo 1343, se establece que cuando el negocio se celebre bajo condición suspensiva, la remuneración del corredor sólo se causará al cumplirse la condición. Si está sujeta a condición resolutoria, el corredor tendrá derecho a la comisión desde la fecha del negocio.

- La nulidad del contrato no afectará estos derechos cuando el corredor haya ignorado la causal de invalidez.
- Información del corredor a las partes. Artículo 1344. El corredor deberá comunicar a las partes todas las circunstancias conocidas por él, que en alguna forma pueden influir en la celebración del negocio.

En consecuencia, se establece el deber adicional del corredor en el artículo 1345:

Los corredores, están obligados, además, a llevar en sus libros una relación de todos y cada uno de los negocios en que intervengan con indicación del nombre y domicilio de las partes que lo celebren, de la

**Encabezado: TRABAJO DE GRADO LUGARES AL ÉXITO.**

fecha y cuantía de los mismos o del precio de los bienes sobre los que versen, de la descripción de éstos y de la remuneración obtenida (Congreso de la república, 1971).

De igual modo, el artículo 1346, estipula las sanciones respectivas al caso en cuestión:

Sanciones. Artículo 1346. El corredor que falte a sus deberes o en cualquier forma quebrante la buena fe o la lealtad debidas será suspendido en el ejercicio de su profesión hasta por cinco años y, en caso de reincidencia, inhabilitado definitivamente (Congreso de la república, 1971).

## 2. Planeación Y Metodología

Esta investigación compromete los servicios ofrecidos por **LUGARES NEGOCIOS INMOBILIARIOS S.A.S.** en la ciudad de Girardot Cundinamarca; buscan lograr tres objetivos importantes para el desarrollo del proyecto, en primer lugar, identificar cualquier tendencia en la operación del mercado de servicios de intermediación inmobiliaria, como segunda medida, se quieren conocer la aceptación que tiene el mercado de los servicios de intermediación inmobiliaria, que encuentren ofrecidos actualmente en la ciudad, y como tercero y último, conocer las oportunidades para la

**Encabezado: TRABAJO DE GRADO LUGARES AL ÉXITO.**

creación y formulación de nuevos servicios que se puedan ofertar por parte de **LUGARES NEGOCIOS INMOBILIARIOS S.A.S.** en Girardot Cundinamarca.

Los resultados de esta investigación deben arrojar un diagnóstico para comenzar a comprender como funciona el mercado de intermediación inmobiliaria en la ciudad de Girardot Cundinamarca, no términos numéricos como cifras, sino en términos de percepción que tiene la población como posibles clientes de los servicios de intermediación inmobiliaria ofrecidos por **LUGARES NEGOCIOS INMOBILIARIOS S.A.S.**

La información que se logre levantar permitirá como emprendedor de la nueva unidad de negocio, tomar las decisiones más importantes que se ajusten a las preferencias del mercado de intermediación inmobiliaria, además, con esto disminuir los factores de riesgo que nos impida lograr alcanzar el éxito; también permitirá innovar en el mercado inmobiliario con ideas y soluciones frescas que permitan a todos los futuros clientes, seguridad, confiabilidad, ahorro de tiempo y contundencia en el cierre de los negocios.

## **2.1 Metodología**

Teniendo en cuenta lo anteriormente mencionado, lo que se espera es desarrollar una unidad de negocio donde se brinde los servicios de la intermediación inmobiliaria por parte de la Agencia **LUGARES NEGOCIOS INMOBILIARIOS S.A.S.** para la ciudad de Girardot en el departamento de Cundinamarca, para esto se realizó una investigación en dos fases que hemos plasmado en este documento de la siguiente manera:

**Encabezado: TRABAJO DE GRADO LUGARES AL ÉXITO.****2.1.1 fase 1.**

Exploratoria descriptiva, con el fin de conocer el perfil y percepción de los clientes que necesiten servicios de intermediación inmobiliaria. Este tipo de investigación ayudará a detectar las oportunidades del negocio y la forma como debe ser abordado un cliente con dichas necesidades.

**2.1.2 fase 2.**

Concluyente, donde se validarán las hipótesis encontradas en la fase exploratoria descriptiva. En esta fase se obtendrán datos estadísticos.

**2.2 Tipo de Estudio**

En el proceso para determinar el tipo de investigación que se llevó a cabo, fue importante comprender que es lo más conveniente partiendo de las definiciones básicas: La investigación cualitativa según postulados de Olabuénaga (2012), "Teniendo en cuenta esto, la investigación cuantitativa se basa en la recopilación y análisis de datos numéricos que se obtiene de la aplicación de instrumentos para la prueba de hipótesis" (pág. 45).

A su vez, Fernández & Pértega suscitan que:

La investigación cualitativa trata de determinar la fuerza de asociación o correlación entre variables, la generalización y objetivación de los resultados siempre y a través de una muestra para hacer inferencia a una población de la cual toda muestra procede (Fernández, M & Pértega,

**Encabezado: TRABAJO DE GRADO LUGARES AL ÉXITO.**

D, 2010, pág. 39).

Con base en lo anterior, se concluyó que la investigación debe de ser mixta Cualitativa por qué se va analizar tendencias, aceptación y oportunidades (método cualitativo) y se va aplicar un instrumento donde se va analizar datos que van a definir la viabilidad del negocio (método Cuantitativo) en el proceso para desarrollar una nueva unidad de negocio de la Agencia **LUGARES NEGOCIOS INMOBILIARIOS S.A.S.**, en la ciudad de Girardot; optamos por esta investigación para conocer las percepciones de la población como posibles clientes y consumidores con respecto a la adquisición de los servicios ofertados de intermediación inmobiliaria en la ciudad.

Toda la simplicidad a la hora de expresar un concepto es el más alto grado de complejidad de toda teoría. Con base a esto y sin confiar en analizar lo que el futuro depara, se concluye que la investigación cualitativa es el estudio de las poblaciones a partir de cómo actúan, piensan y dicen en su entorno económico, social y cultural.

En la siguiente tabla se expone un conjunto de preguntas que ayudan a definir un fenómeno para clarificar el enfoque de utilizar la investigación cualitativa.

**Tabla 3.** Los interrogantes en el proceso de una investigación.

OBJETIVO	TIPOS DE PREGUNTAS
Identificación	¿Cuál es el fenómeno?  ¿Cómo se llama?
Descripción	¿Cuáles son las dimensiones del fenómeno?

¿Qué variaciones existen?

¿Qué es importante acerca del fenómeno?

<p>Exploración</p>	<p>¿Cuáles son todas las características del fenómeno?</p> <p>¿Qué está ocurriendo realmente?</p> <p>¿Cuál es el proceso por el que surge o se experimenta el fenómeno?</p>
<p>Explicación</p>	<p>¿Cómo actúa el fenómeno?</p> <p>¿Por qué existe?</p> <p>¿Cuál es su significado?</p> <p>¿Cómo se originó el fenómeno?</p>

Fuente: (Bastar, 2012, pág. 30)

En consecuencia, la introducción analítica, es conocida también con el nombre de la metodología cualitativa, es un proceso o método de estudio en el que se procede a evaluar, puntualizar, contextualizar la información que se obtiene de la población objeto de estudio (Futuros clientes o posibles clientes) mediante entrevistas, charlas personales o en comunidad, documentos, memorias, registros, etc..., con el único propósito de averiguar lo más importante para nuestro proceso. Entre menos esté conectado emocionalmente el investigador con la región, mucho mejor serán los

**Encabezado: TRABAJO DE GRADO LUGARES AL ÉXITO.**

resultados.

### 2.3 Formulación del Problema de Aprendizaje

La conducta inmobiliaria en el país muchas veces se ve desvirtuada por el poco conocimiento que poseen la mayoría de personas en lo que se refiere a la intermediación inmobiliaria, esto obedece más a la influencia de la cultura arraigada de intentar proteger sus bienes o intereses de personas ajenas a sus familias, muchas personas creen que la intermediación inmobiliaria genera pérdidas para el vendedor o propietario del inmueble en cuestión, sin embargo, cada vez más personas están aceptando y conociendo que es el mejor recurso para poder efectuar sus negocios inmobiliarios en el país, los servicios que hacen parte de la intermediación inmobiliaria como (Compra y Venta de inmuebles, off-Market, trámites notariales, asesoría para inversión, inventario de inmuebles, diseño. Remodelación reestructuración., prestación de servicios de acuerdo a necesidades. Decoración, remodelación de interiores y más, análisis financiero gratuito para que sepa hasta cuanto invertir, elección del inmueble, análisis del mercado comparativo., servicio de tasación, verificación de documentos de la propiedad, supervisión de la transacciones inmobiliarias y supervisión y asesoramiento de cierre en negocios inmobiliarios) la adquisición de estos servicios inmobiliarios se ve determinado por aspectos emocionales. En Colombia cada vez son más las personas que no tienen tiempo de ocuparse del negocio y buscan alternativas diferentes para acceder al mercado inmobiliario.

Con base a esto, **LUGARES NEGOCIOS INMOBILIARIOS S.A.S.** Fue creada con el

**Encabezado: TRABAJO DE GRADO LUGARES AL ÉXITO.**

ánimo de ofrecer el servicio de mediación inmobiliaria más eficiente, completo y seguro del mercado de bienes y raíces, brindando un servicio especializado orientado a los cuatro grandes rubros del sector inmobiliario: Residencial, Corporativo, Comercial e Industrial. En tal sentido nos convertimos en un aliado estratégico para el desarrollo seguro de empresas e inversionistas.

La misión de la Compañía es rentabilizar la inversión de los clientes convirtiendo sus necesidades en soluciones, utilizando creatividad, tecnología, calidad, economía y plazos precisos.

El crecimiento del desarrollo urbanístico de esta ciudad está sujeto al POT (2011) Plan de Ordenamiento Territorial, donde se establecen los parámetros por la administración gubernamental en cuestión.

El análisis del entorno de esta ciudad donde quiere expandir sus operaciones la Agencia Inmobiliaria **LUGARES NEGOCIOS INMOBILIARIOS S.A.S.**, se encuentra un desequilibrio contundente entre el ingreso per cápita de cada habitante frente a la inflación generada por la burbuja inmobiliaria existente, donde se analiza que el ciudadano promedio llega a tener en su mejor momento un ingreso per cápita del 2% y la inflación llega al 4%, que se genera por el avance desproporcionado de nuevos condominios en la zona, donde se establece la vivienda nueva para los estratos del 3 al 6, causando la llegada de mano de obra “barata o venezolana” de otros lugares y dejando a los lugareños sin trabajo en su región, por ende la circulación del dinero se hace escasa ya que estos trabajadores se llevan el capital a sus sitios de origen.

Por esta razón, la pregunta generadora para la investigación sería la siguiente:

**Encabezado: TRABAJO DE GRADO LUGARES AL ÉXITO.**

¿Cuál es la mejor alternativa para la puesta en marcha de una nueva unidad de negocio de la empresa agencia inmobiliaria **LUGARES NEGOCIOS INMOBILIARIOS S.A.S.**, en la ciudad de Girardot Cundinamarca?

## **2.4 Identificación de Actores Involucrados y Participantes**

**LUGARES NEGOCIOS INMOBILIARIOS S.A.S.** es una empresa muy importante para la región donde ya opera, agilizo la búsqueda de inmuebles con las características importantes que el cliente o la empresa pública o privada busca, debido a la manera de proyectar inmuebles ahorra tiempo y aumenta las ganancias y por ende la rentabilidad de la empresa.

**LUGARES NEGOCIOS INMOBILIARIOS S.A.S.** es la respuesta a una necesidad fehaciente en la región, es la alternativa que esperaban los inversionistas o compradores y la solución al problema que aquejaba a los vendedores para comercializar sus inmuebles, también son el respaldo legal del trámite y la confianza que necesitaban tanto compradores como vendedores.

En **LUGARES EGOCIOS INMOBILIARIOS S.A.S**, está claro que la adquisición, venta o renta de una propiedad es una decisión que se debe pensar muy bien económicamente y a su vez emocionalmente, todo esto porque se sabe que involucra muchos factores del modelo o el cómo vivir de cualquier cliente. Para la mayoría de los clientes compradores, vendedores o rentadores de bienes raíces, la comercialización de un inmueble significa una de los mayores negocios a nivel financiero que harán durante toda su vida, negocio que les hará crecer personalmente en su nivel de vida, estatus social y emocionalmente.

**Encabezado: TRABAJO DE GRADO LUGARES AL ÉXITO.**

Por todo esto las personas que deciden dar este gran paso en sus vidas invierten su dinero no solo por el ánimo de comercializar propiedades bienes raíces, sino también con las causas que varían dependiendo del tipo del cliente de **LUGARES NEGOCIOS INMOBILIARIOS S.A.S.** y sus compromisos familiares, económicos, sociales y culturales.

## **2.5 Estructura del Modelo de Reconstrucción de la Experiencia**

**LUGARES NEGOCIOS INMOBILIARIOS S.A.S.** Fue creada con el ánimo de ofrecer el servicio de mediación inmobiliaria más eficiente, completo y seguro del mercado de bienes y raíces, brindando un servicio especializado orientado a los cuatro grandes rubros del sector inmobiliario: Residencial, Corporativo, Comercial e Industrial. En tal sentido se convierten en un aliado estratégico para el desarrollo seguro de empresas e inversionistas.

La misión de la Compañía es rentabilizar la inversión de los clientes, convirtiendo sus necesidades en soluciones, utilizando creatividad, tecnología, calidad, economía y plazos precisos.

Con el ánimo de obtener resultados que mostraran las preferencias y deseos de los clientes relacionados a la intención de adquirir los servicios profesionales de una empresa inmobiliaria y a las expectativas de estos mismos clientes sobre los productos del mercado en el sector inmobiliario regional, adelantamos una encuesta virtual en la región de impacto a las personas que habitan o que poseen bienes inmuebles dentro de la misma, donde se centrarían las operaciones y servicios de

**Encabezado: TRABAJO DE GRADO LUGARES AL ÉXITO.**

**UNIMINUTO**  
Corporación Universitaria Minuto de Dios

intermediación inmobiliaria de *LUGARES NEGOCIOS INMOBILIARIOS S.A.S.*

En la siguiente tabla se presenta la ficha técnica de la encuesta.

**Tabla 4.** Encuesta a la población

POBLACIÓN OBJETIVO	Propietarios o Arrendatarios de los 786.368 inmuebles de los municipios del Carmen de Apicalá Tolima, Melgar Tolima, Icononzo Tolima, Cunday Tolima, Ricaurte Cundinamarca y la Ciudad de Girardot Cundinamarca.
NIVEL DE CONFIANZA	95%
ERROR	0,0875
TAMAÑO DE MUESTRA (n)	125
PERIODO DE DESARROLLO DE LA ENCUESTA	04/005/2019 y 04/006/2019
HERRAMIENTA DE RECOLECCIÓN	Google Form

Fuente: Elaboración propia.

Tal como se especifica en la Tabla, el número de personas requeridas para la encuesta, quedó establecido en 125.

El 57,1% de las personas encuestadas pertenecen a los estratos 4, 5 y 6, el porcentaje restante, de acuerdo a la información de la Lonja de propiedad raíz del Tolima y de Cundinamarca, no utilizan los servicios inmobiliarios de manera convencional.

## Encabezado: TRABAJO DE GRADO LUGARES AL ÉXITO.

No obstante, se obtiene información muy importante para la configuración de los servicios del portafolio en La lonja: Gremio inmobiliario (2019).

Evaluando los resultados registrados en la pregunta que indica el tipo de vivienda, se puede deducir, que un 69% de la población encuestada es propietaria de su vivienda y el 31% corresponde a las personas que viven como arrendados habituales. Los dos casos, consideran los tipos de cliente determinados por **LUGARES NEGOCIOS INMOBILIARIOS S.A.S.**

El desarrollo de operación de promoción de los servicios de intermediación inmobiliaria se inició con el apoyo de fuentes de información a través de una investigación descriptiva.

### Características.

- Tipo de encuesta: Descriptiva opción múltiple.
- Tipo de pregunta: de filtro cerrada.
- Tipo de respuesta: cerrada.
- Fuentes de información: Primaria.
- N° de personas encuestadas: 125 personas habitantes. (Ver Anexo A)

Partiendo de la información recopilada mediante este proceso investigativo (Encuesta virtual), se pudo evaluar la viabilidad que tenía esta idea de negocio para la región llamada **LUGARES NEGOCIOS INMOBILIARIOS S.A.S.**, se conocieron los gustos y preferencias de los futuros clientes de **LUGARES NEGOCIOS INMOBILIARIOS S.A.S.**, como también cuánto estarían dispuestos a pagar por los servicios de intermediación inmobiliaria, cuál sería la alternativa más viable para la prestación de los mismos,

**Encabezado: TRABAJO DE GRADO LUGARES AL ÉXITO.**

análisis técnico y administrativo y costos de operación e infraestructura.

### **2.5.1 Variables, Indicadores, Herramientas e Instrumentos**

Para conocer estas variables, indicadores, herramientas e instrumentos, optaron por emplear el sistema de método deductivo, más el de observación y análisis ya que las situaciones generales nos harán llegar a las explicaciones particulares.

Con base en la población, muestra y variable esta:

Se define como el estudio de todas las características y valores que tenga un conjunto bien identificado de elementos que la conforman, y que viene a ser un objeto de estudios, es importante entender que no solo está involucrado las personas sino también cosas, objetos, actividades, operaciones, entre otros. La muestra es una parte representativa de una población. Las variables son las características de una población las cuales pueden ser cualitativas o cuantitativas. (Rodríguez, 2011, pág. 1).

Por otro lado, las variables Cualitativas o Atributos se especifican como aquellos caracteres que no pueden ser descritos numéricamente, (al menos en principio). Para su descripción en consecuencia utilizamos pues la palabra, el sustantivo, adjetivo y adverbio fundamentalmente. Por ejemplo: Sexo, profesión, estado civil, color de ojos, color de pelo, nacionalidad, etc. A su vez se pueden clasificar en:

- Ordenables: Aquellas que sugieren una ordenación o son susceptibles de ella, por ejemplo, la graduación militar, El nivel de estudios, grado de satisfacción, etc.
- No ordenables: Aquellas que sólo admiten una mera ordenación alfabética, pero

**Encabezado: TRABAJO DE GRADO LUGARES AL ÉXITO.**

no establece orden por su naturaleza, por ejemplo, el color de pelo, sexo, estado civil, etc.

- Variables Cuantitativas. Son las que pueden ser descritas por medio de números. Dentro de éstas a su vez se pueden destacar:
  - Cuantitativas discretas. Aquellas a las que se les puede asociar un número entero, es decir, aquellas que por su naturaleza no admiten un fraccionamiento de la unidad, por ejemplo, número de hermanos, páginas de un libro, etc.
  - Cuantitativas continuas: Aquellas que no se pueden expresar solamente mediante un número entero, es decir, aquellas que por su naturaleza admiten que entre dos valores cualesquiera la variable pueda tomar cualquier valor intermedio, por ejemplo, peso o tiempo.

No obstante, en muchos casos el tratamiento estadístico hace que variables discretas sean tratadas como si fuesen continuas. Galo & Escamilla (2012) determinan que “Esto ocurre por ejemplo en casos en los que la variable toma un gran número distinto de valores enteros” (pág. 1).

Finalmente, con base en las fuentes de información fueron fraccionadas de la siguiente manera:

- Fuentes primarias. Textos sobre creación y administración de empresas, artículos sobre al sector inmobiliario, emprendimiento, innovación y creatividad.
- Asesorías en práctica profesional por parte de centro progesa corporación universitaria Minuto de Dios.
- Aplicación de mis estudios en administración financiera de acuerdo a lo

**Encabezado: TRABAJO DE GRADO LUGARES AL ÉXITO.**

aprendido en la carrera profesional.

**2.5.2. Matriz de Planeación (Diagrama Gantt y Tabla De Recursos).**

**Tabla 5.** Diagrama de Gantt.

SEM ESTRE IX AGOSTO A DICIEMBRE 2.019	M ESES	AGOSTO				SEPTIEMBRE				OCTUBRE				NOVIEMBRE				DICIEMBRE				TABLA DE RECURSO
Actividades	Semanas	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	
INSCRIPCIÓN DE PRACTICA TOMANDO LA OPCIÓN DE EMPRENDIMIENTO																						Asesorías recibidas una vez a la semana en centro fuera de los horarios de clase disposición de 2 horas de trabajo; acudir a bases de estudio recibidas en materias como FINANZAS CORPORATIVAS, fundamentos de mercadeo y emprendimiento.
ASISTIR A CENTRO PROGRESA PARA LA PRESENTACIÓN FORMAL DE LA PRACTICA																						
DISEÑO DE OBJETIVOS																						
JUSTIFICACIÓN DEL PROYECTO																						
APLICACIÓN DE MODELO PESTEL																						
DIAGNÓSTICO DEL SEGMENTO DE MERCADO																						
FORMULACIÓN DE ESTRATEGIAS DE MERCADEO																						
COSTOS FIJOS Y COSTOS VARIABLES																						
PROYECCIÓN DE VENTAS																						
MODELO FICHA TÉCNICA DEL PRODUCTO																						
PROYECCIÓN DE VENTAS A CORTO, MEDIANO Y LARGO PLAZO																						
TRABAJO FINAL Y SUSTENTACIÓN DE TRABAJO REALIZADO																						

Fuente: Elaboración Propia

**Tabla 6.** Recursos.

**Encabezado: TRABAJO DE GRADO LUGARES AL ÉXITO.**

SEM ESTRE X FEBRERO A M AYO 2.020		M ESES				FEBRERO				M ARZO				ABRIL				M AYO				TABLA DE RECURSO
Actividades		Semanas	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	TABLA DE RECURSO			
Dar cumplimiento a los lineamiento del programa como lo es la evolución de la empresa o negocio, y pasar de una idealización a una etapa productiva, realizar una formulacion financiera para el desarrollo del mismo.																			Datos historicos, libros, internet, tutorias de opción de grado de forma virtual por el aislamiento nacional por la propagación del COVID-19 cada 8 días de 4pm a 6pm. 0 en su efecto constate comunicación via telefonicamente y el envide avances del proceso de opción de grado.			
Dar cumplimiento a la finalizacion de la carrera Administracion Financiera a traves de la opcion de grado escogida bajo la modalidad de emprendimiento, llevada a cabo durante 2 semestres entre los años 2019 y 2020																						

Fuente: Elaboración Propia

### 2.6 Modelo de Divulgación de la Experiencia

Después de un análisis sobre el modelo que se iba a implementar para la divulgación, decidieron que el modelo de divulgación a emplear para **LUGARES NEGOCIOS INMOBILIARIOS S.A.S**, tendría que ser compatible con el diagrama de Gantt, este modelo debía ser una interacción entre lo escrito y el cumplimiento de todas las actividades propuestas y plasmadas en los documentos. Después de que organizamos los esquemas de trabajo, iniciaron por escribir los objetivos generales y específicos para identificar cuáles serían las metas o hasta donde se querían llegar con la idealización de **LUGARES NEGOCIOS INMOBILIARIOS S.A.S**. en el mercado inmobiliario del país, donde su objetivo General es:

Lograr, que la agencia inmobiliaria **LUGARES NEGOCIOS INMOBILIARIOS S.A.S**, facture \$60.000.000 en el año 2020 recursos que deberán ser recaudados gracias a la prestación de servicios de intermediación inmobiliaria como la venta de inmuebles,

**Encabezado: TRABAJO DE GRADO LUGARES AL ÉXITO.**

arrendamiento no financiero, contratos de obras o remodelaciones, y demás servicios ofrecidos en el portafolio como Agencia Inmobiliaria legalmente constituida, de este modo aumentar la participación en el mercado en un 40% para el año 2021 con relación al año 2020, generando un rendimiento económico rentable durante los próximos 4 trimestres siguientes.

**LUGARES NEGOCIOS INMOBILIARIOS S.A.S.** es muy importante para la región donde opera, ya que agilizo la búsqueda de inmuebles con las características importantes que el cliente o la empresa pública o privada busca, debido a la manera de proyectar inmuebles ahorra tiempo y aumenta las ganancias y por ende la rentabilidad de la empresa.

Dentro de los objetivos Específicos se resaltó lo más importante al momento de ofrecer los servicios de intermediación inmobiliaria como:

- Tener una rentabilidad antes de impuestos del 30% de la facturación, primero pensarán en el mercado potencial, y segundo, analizaran los hábitos de consumo de los clientes potenciales para ver cuántos podrían estar interesados en adquirir los servicios.
- Comercializar 4 propiedades por mes, cuanto más justo y cercano sea nuestro valor de oferta, mayores posibilidades van a tener de negociarlo. Analizaran el sector y el comportamiento del valor del precio del metro cuadrado.
- Mantener en cartera 12 propiedades para vender, se desarrollarán sistemas diferentes para conseguir captar inmuebles por teléfono y otras a través de las páginas web. Actuaran a “puerta fría” que es como se definen aquellas técnicas

**Encabezado: TRABAJO DE GRADO LUGARES AL ÉXITO.**

para captar inmuebles en las que los vendedores o captadores, no conocen previamente al próximo cliente.

- Se realizará 10 Tasaciones por mes, estas se realizarán mediante una persona acreditada, arquitecto o ingeniero, quien se basará en el método de comparación que está regulado por una normativa, y que exige la comparación con seis ofertas o compraventas de propiedades similares.
- Realizar 100 contactos por mes, conectarán el networking como un proceso, pero con el objetivo claro de establecer una relación de mutuo interés y aprendizaje, se utilizarán redes sociales, página web, base de datos antiguas y presentación cara a cara en los puntos de ventas o stand publicitarios.

Se efectuará un análisis de cada factor externo y nos arrojó los siguientes datos.

El sector político nos muestra que la región que comprende el Suroriente del Tolima y parte de Cundinamarca, en el triángulo comercial del centro del país, los factores políticos son determinantes en el desempeño de nuestra empresa **LUGARES NEGOCIOS INMOBILIARIOS S.A.S**, el crecimiento del desarrollo urbanístico de esta región está sujeto a los (EOT) Esquemas de Ordenamiento Territorial donde se establecen los parámetros por los administradores de cada municipio en cuestión, esto en lo que se puede contemplar como vivienda nueva, debido a esto es se depende de las decisiones gubernamentales de los administradores de turno. En lo que se llama vivienda usada, se presenta un grave problema por el asunto de los ejidos municipales, lo que frena en muchos casos la venta o el negocio que se pueda llegar a realizar, este tema de los ejidos municipales es muy común en esta región y depende también única

**Encabezado: TRABAJO DE GRADO LUGARES AL ÉXITO.**

y exclusivamente de las decisiones que se tomen en la administración pública y los concejos municipales, donde se acuerdan los precios y tarifas del valor de las tierras en cuestión.

Desde el factor económico, quedo en evidencia que en este apartado del análisis del macro entorno de esta región donde tiene sus operaciones la Agencia Inmobiliaria **LUGARES NEGOCIOS INMOBILIARIOS S.A.S.**, existe un desequilibrio contundente entre el ingreso per cápita de cada habitante frente a la inflación generada por la burbuja inmobiliaria que existe en la región, donde encontramos el ciudadano promedio llega a tener en su mejor momento un ingreso per cápita del 2% y la inflación llega al 4%, que se genera por el avance desproporcionado de nuevos condominios en la zona, donde se establece la vivienda nueva para los estratos del 3 al 6, causando la llegada de mano de obra "barata o venezolana" de otros lugares y dejando a los lugareños sin trabajo en su región, por ende la circulación del dinero se hace escasa ya que estos trabajadores se llevan el capital a sus sitios de origen.

Por otro lado, desde el factor cultural logramos observar que en el área que comprende los municipios del oriente del Tolima, Ricaurte y Girardot, se está construyendo desfasadamente unidades habitacionales sin restricción, provocando que las empresas de servicios públicos provean sus servicios bajando la calidad de los usuarios porque no contaban con una planeación para dicho evento. La calidad de vida de los ciudadanos residentes se está viendo obligada a cambiar ya que después de vivir en casa grandes por el calor, ahora están obligados a vivir en apartamento pequeños por el nuevo desarrollo urbanístico de la región.

**Encabezado: TRABAJO DE GRADO LUGARES AL ÉXITO.**

Analizando el factor tecnológico, se vislumbra que la difusión o el uso de nuevas tecnologías son los factores que potencian la productividad, competitividad y el crecimiento de las empresas a largo plazo de un país.

A continuación, se detalla brevemente la situación del desarrollo tecnológico en nuestra empresa ***LUGARES NEGOCIOS INMOBILIARIOS S.A.S.***

1. Son especialistas en publicidad virtual, utilizamos herramientas como las redes sociales y páginas web, llegando a un 75% de efectividad en la consecución de nuevos clientes.
2. Cuentan con equipos de cómputo para cada área o cada empleado en la oficina, logrando agilizar el trabajo y mantenerse informados sobre los resultados de la publicidad vía internet.
3. Tienen acceso a internet de potencia, 10 megas de velocidad, además de contar con internet móvil para cuando salen de la oficina estar siempre en contacto con los clientes.
4. Tienen equipos fotográficos de alta definición, un dron para hacer tomas aéreas, una base de datos de imágenes y equipos de sonido digital para la publicidad física en los stands de ventas.
5. Se comunican por medio de dos líneas telefónicas con minutos ilimitados para contactarse con los clientes.

Siguiendo con el factor ambiental, se entiende que tiene varios problemas que pueden ser críticos en la operación, uno es la escases o disponibilidad de servicios públicos que garanticen la calidad del servicio mismo, y otro es la perdida de la

**Encabezado: TRABAJO DE GRADO LUGARES AL ÉXITO.**

identidad cultural en la que se ven afectados los municipios al cambiar sus fachadas que denotan historia por edificios nuevos y modernos.

Los pobladores de la región también están cambiando su modo de vida, al pasar de vivir en casas grandes y familiares a vivir en unidades habitacionales pequeñas como apartamentos de 72 m<sup>2</sup>, cambiando su confort por sitios pequeños únicamente para llegar a descansar de las jornadas laborales.

**LUGARES NEGOCIOS INMOBILIARIOS S.A.S.** está situada en una zona de grandes incendios forestales, es por eso que se debe estar preparados como empresa para afrontar una emergencia ambiental ya que pueden perder clientes en esta área.

Por ultimo aquí se plasman los factores legales que necesitan en Colombia para la operación como Agencia Inmobiliaria legalmente constituida.

Factores legales, el Código de Comercio Colombiano contempla lo siguiente para efectos legales de la operación de nuestra empresa o similares:

Aunque en Colombia no hay una reglamentación específica que proteja a los agentes de bienes raíces, si existen ciertas consideraciones que obligan a los propietarios a pagar los honorarios comisiones- pactados.

Hay que tener claro que en el país cualquier persona puede ejercer la actividad inmobiliaria sin importar su profesión y que el valor de la comisión también es fijado entre las partes y no hay una tarifa preestablecida, pues la idea del Estado es promover un mercado de libre oferta y demanda.

Esta falta de reglamentación específica es la que permite que clientes inescrupulosos incumplan con el pago de las comisiones pactadas con los agentes

**Encabezado: TRABAJO DE GRADO LUGARES AL ÉXITO.**

inmobiliarios, quienes en últimas solo cuentan con: 1. Su experiencia para evitar que esto ocurra, 2. Los procedimientos que establezcan (como la firma del contrato de consignación y el envío de cartas sobre los avances del negocio) 3. Las referencias legales (muy generales) contempladas en el Código de Comercio Colombiano, a saber: (Congreso de la república, 1971)

En complemento se estipulan los artículos 1340 a 1346, allí, se llama corredor a la persona que, por su especial conocimiento de los mercados, se ocupa como agente intermediario en la tarea de poner en relación a dos o más personas con el fin de que celebren un negocio comercial, sin estar vinculado a las partes por relaciones de colaboración, dependencia, mandato o representación.

Asi mismo las características comprende las postuladas a continuación:

- El Corredor no contrata por cuenta de las partes y son las partes las que deben perfeccionar el negocio.
- Su actuación está circunscrita al desarrollo del contrato de corretaje.
- Debe tener especial conocimiento de los mercados.
- Remuneración. Artículo 1341. El corredor tendría derecho a la remuneración estipulada; a falta de estipulación, a la usual y, en su defecto, a la que se fije por peritos.
- Salvo estipulación en contrario, la remuneración del corredor será pagada por las partes, por partes iguales. El corredor tendrá derecho a su remuneración en todos los casos en que sea celebrado el negocio en que intervenga.

**Encabezado: TRABAJO DE GRADO LUGARES AL ÉXITO.**

- Cuando en un mismo negocio intervengan varios corredores, la remuneración, se distribuirá entre ellos por partes iguales, salvo pacto en contrario.
- La comisión es la contraprestación del servicio de intermediación que presta el corredor. En consecuencia, el corredor no tiene derecho a la comisión si el negocio se realiza sin su intervención.
- El negocio de corretaje conlleva una obligación de resultado, lo que significa que debe concluirse el negocio comercial en que el corredor haya intervenido
- Gastos de la Gestión. Artículo 1342. A menos que se estipule otra cosa, el corredor tendrá derecho a que se le abonen las expensas que haya hecho por causa de la gestión encomendada o aceptada, aunque el negocio no se haya celebrado. Cada parte abonará las expensas que le correspondan. (Congreso de la república, 1971)

Por otro lado, la remuneración en negocios bajo condición o nullos, es planteada desde el artículo 1343. Cuando el negocio se celebre bajo condición suspensiva, la remuneración del corredor sólo se causará al cumplirse la condición. Si está sujeta a condición resolutoria, el corredor tendrá derecho a la comisión desde la fecha del negocio.

- La nulidad del contrato no afectará estos derechos cuando el corredor haya ignorado la causal de invalidez.
- Información del corredor a las partes. Artículo 1344. El corredor deberá

**Encabezado: TRABAJO DE GRADO LUGARES AL ÉXITO.**

comunicar a las partes todas las circunstancias conocidas por él, que en alguna forma pueden influir en la celebración del negocio.

- Deber adicional del corredor. Artículo 1345. Los corredores, están obligados, además, a llevar en sus libros una relación de todos y cada uno de los negocios en que intervengan con indicación del nombre y domicilio de las partes que lo celebren, de la fecha y cuantía de los mismos o del precio de los bienes sobre los que versen, de la descripción de éstos y de la remuneración obtenida.
- Sanciones. Artículo 1346. El corredor que falte a sus deberes o en cualquier forma quebrante la buena fe o la lealtad debidas será suspendido en el ejercicio de su profesión hasta por cinco años y, en caso de reincidencia, inhabilitado definitivamente. (Congreso de la república, 1971).

Antes de realizar un diagnóstico sobre cuál sería la mejor alternativa para ofrecer los servicios de intermediación inmobiliaria, se hizo necesario saber cómo era el comportamiento de esos posibles clientes, para lo cual se desarrolló un método de observación y de indagación, fruto de ese análisis se obtuvo los siguientes datos:

En **LUGARES NEGOCIOS INMOBILIARIOS S.A.S**, se tiene claro que la adquisición, venta o renta de una propiedad es una decisión que se debe pensar muy bien económicamente y a su vez emocionalmente, todo esto porque se sabe que involucra muchos factores del modelo o el cómo vivir de cualquier cliente. Para la mayoría de los clientes compradores, vendedores o rentadores de bienes raíces, la comercialización de

**Encabezado: TRABAJO DE GRADO LUGARES AL ÉXITO.**

**UNIMINUTO**  
Corporación Universitaria Minuto de Dios

un inmueble significa una de los mayores negocios a nivel financiero que harán durante toda su vida, negocio que les hará crecer personalmente en su nivel de vida, estatus social y emocionalmente.

Por todo esto las personas que deciden dar este gran paso en sus vidas invierten su dinero no solo por el ánimo de comercializar propiedades bienes raíces, sino también con las causas que varían dependiendo del tipo del cliente de **LUGARES NEGOCIOS INMOBILIZRIOS S.A.S.** y sus compromisos familiares, económicos, sociales y culturales.

En **LUGARES NEGOCIOS INMOBILIARIOS S.A.S.** hay varios tipos de clientes con características diferentes, es por eso que la segmentación consolida una cantidad de estrategias para cumplir con todos y cada uno de ellos. En **LUGARES NEGOCIOS INMOBILIARIOS S.A.S** se preocupan siempre por ofrecer a todos sus clientes el mejor servicio de intermediación inmobiliaria, un servicio completo, eficaz y efectivo para que todo negocio se concluya con éxito.

- ¿Dónde encuentra los clientes?

Los clientes de **LUGARES NEGOCIOS INOBILIARIOS S.A.S.** se encuentran en todo Colombia, pero tienen un área específica comprendida dentro del rango de acción más controlado.

Priorizan o zonifican un área comprendida entre los municipios del Carmen de Apicalá Tolima, Melgar Tolima, Ricaurte Cundinamarca, Girardot Cundinamarca, Cunday Tolima e Icononzo Tolima, esto para abarcar un radio de acción operacional más controlado y poder efectuar con un 100% de eficacia y eficiencia cualquier operación

**Encabezado: TRABAJO DE GRADO LUGARES AL ÉXITO.**

que adelante la empresa.

¿Cuáles son las características de sus clientes y cuáles son sus segmentos de mercado?

- A. Cliente Comprador: Los clientes compradores se definen de las siguientes maneras.
- Inversionista. Persona con capacidad de negocio que busca siempre la mejor rentabilidad en su inversión para posteriormente después de adquirir un inmueble y hacerle algunas remodelaciones o ajustes, lograr venderlo con una rentabilidad no inferior al 20% de su inversión.
  - Familiar. Persona que busca el lugar indicado para convivir con su familia, estas personas siempre buscan la economía, subsidio de vivienda del gobierno y en todas las ocasiones buscan un inmueble en el que puedan asegurar un nivel habitacional justo para su familia.
  - Vacacional. Persona con un nivel económico estable, que quiere adquirir un inmueble para sus temporadas de vacaciones, siempre lo busca cerca de la ciudad donde habita habitualmente, por lo general lo busca en clima cálido y la estructura de la casa preferiblemente debe tener una piscina.
  - Otras Agencias Inmobiliarias. Empresas que poseen el cliente para algún inmueble consignado a favor de la agencia y desean compartir la comisión de venta.
  - Cliente Estratégico. Clientes que desean convertir sus propiedades inmuebles en dinero en efectivo, este tipo de clientes buscan rentabilidad en su inversión y

**Encabezado: TRABAJO DE GRADO LUGARES AL ÉXITO.**

siempre están disponibles a cualquier negocio inmobiliario, estas personas pueden ser empresas, personas independiente o grupos de inversionistas que se dedican a la compra y venta de bienes raíces.

- Clientes Rentadores. Este tipo de clientes son aquellas personas o empresas que poseen apartamentos, casas, locales comerciales, Etc. Única y exclusivamente para rentar, arrendamientos no financieros; por lo tanto siempre buscan empresas consolidadas como la nuestra para que seamos los encargados de hacer la evaluación o el estudio de sus arrendatarios y que como empresa les podamos ofrecer la garantía del seguro de arrendamiento para que ellos no tengan ningún inconveniente por el no pago de arriendos o servicios públicos.
- Constructoras. Son empresas grandes que solicitan nuestra intermediación inmobiliaria para ofertar, comercializar y vender sus proyectos urbanísticos, siempre piden exclusividad y por eso nos exigen también un porcentaje más bajo del usual por lo que es un proyecto completo habitacional destinado exclusivamente para que la agencia los venda.
- Clientes de Asesorías Inmobiliarias, diseños y construcción. Este tipo de clientes buscan el servicio de Avalúos Comerciales, Asistencia en documentación en finca raíz, diseños, construcción y Asistencia en Derecho Inmobiliario, aunque no cuenta con personal en nómina por contratación directa para estos servicios, si se cuenta con personal profesional con los que han hecho alianzas estratégicas para poder ofertas estos servicios a nombre de LUGARES NEGOCIOS

**Encabezado: TRABAJO DE GRADO LUGARES AL ÉXITO.**

INMOBILIARIOS S.A.S.

**Tabla 7.** Necesidades que espera satisfacer de potenciales clientes/consumidores.

CLIENTES	CONSUMIDORES
INTERMEDIACIÓN INMOBILIARIA	OFF-MARKET
MARKETING INMOBILIARIO	TRÁMITES NOTARIALES
ASESORÍA EN DERECHO INMOBILIARIO	ASESORÍA PARA INVERSIÓN
ARQUITECTURA DE DISEÑO	INVENTARIO DE INMUEBLES
ACOMPañAMIENTO HASTA EL FINAL DE LA NEGOCIACIÓN	DISEÑO. REMODELACIÓN REESTRUCTURACIÓN.
OFF-MARKET	OFF-MARKET
TRÁMITES NOTARIALES	TRÁMITES NOTARIALES
ASESORÍA PARA INVERSIÓN	ASESORÍA PARA INVERSIÓN
INVENTARIO DE INMUEBLES	INVENTARIO DE INMUEBLES
DISEÑO.	DISEÑO. REMODELACIÓN REESTRUCTURACIÓN.
REMODELACIÓN	OFF-MARKET
REESTRUCTURACIÓN.	OFF-MARKET
SERVICIO DE POST-VENTA	TRÁMITES NOTARIALES
ASESORÍA EN TRÁMITES.	ASESORÍA PARA INVERSIÓN
TRÁMITE Y NEGOCIACIÓN DE OFERTAS.	INVENTARIO DE INMUEBLES
INFORMES MENSUALES.	DISEÑO. REMODELACIÓN REESTRUCTURACIÓN.
CARTEL DE SE VENDE EN LA PROPIEDAD.	OFF-MARKET
REVISIÓN AL DETALLE DE DOCUMENTOS	TRÁMITES NOTARIALES
	ASESORÍA PARA INVERSIÓN

Fuente: Elaboración Propia

¿Cómo está el mercado?

El mercado global este compuesto de todos y cada uno de los inmuebles que están ofertados para la venta, permuta, alquiler, arriendo de todos los estratos sociales de la región que comprende los municipios del Carmen de Apicalá Tolima, Melgar Tolima, Cunday Tolima, Icononzo Tolima, Ricaurte Cundinamarca y Girardot

**Encabezado: TRABAJO DE GRADO LUGARES AL ÉXITO.**

Cundinamarca.

Estos predios o inmuebles están dentro del total que están ofertados y no están ofertados (disponibles y no disponibles) en los estratos antes mencionados, todos estos corresponden a un total superior a los 100.000 a Julio del 2019. Según lo expresado por Oscar Galindo, vicepresidente de la Lonja de propiedad raíz del Tolima, la operación activa de intermediarios en el mercado de bienes raíces, es del 38% en total, con un 45% para la intermediación en las ventas y 53% en arrendamiento no financiero; consolidando a toda la actividad en el mercado, formales y no formales.

Esto nos lleva a concluir que existe 62% del total de predios disponibles, que no tienen ninguna empresa para que les ayude en su proceso de comercialización, y en las otras operaciones podemos tener una participación del 55% del mercado de venta de bienes raíces y para el caso de arrendamiento no financiero del 47%.

En el presente de la empresa de bienes raíces en el Tolima, se debe hacer notar que Colombia, está en unos de los retos más fuertes en materia económica que no se puede ignorar, como la caída del precio del petróleo, la depreciación de la moneda, el incremento desproporcionado del Dólar, entre otros, que hacen pensar en una incógnita verdaderamente fuerte ¿Es buena la idea de hacer inversiones en fina raíz?

En el oriente del Tolima donde opera la agencia inmobiliaria **LUGARES NEGOCIOS INMOBILIARIOS S.A.S.**, se considera que existe un sobre costo en el mercado inmobiliario, que la economía local, regional y nacional no está tan clara o con un panorama favorable para pagar precios costosos al momento de adquirir una vivienda o bien inmueble, y más en esta región que es una mina de oro para los

**Encabezado: TRABAJO DE GRADO LUGARES AL ÉXITO.**

inversionistas que buscan proteger sus inversiones en bienes raíces. Sin embargo, cabe recordar una premisa en los negocios: la inversión es amiga del tiempo, y a pesar de lo que se pueda considerar, este es un buen momento para invertir, la crisis económica de la que advirtieron muchos economistas a nivel mundial, también apunta que el mercado de bienes raíces o las inversiones de este tipo serán unas de las más seguras con la del mercado de monedas virtuales.

**Tabla 8. Competencias**

COMPETENCIA				
DESCRIPCIÓN	COMISIONISTAS	INMOBILIARIA SUMAPAZ	VENTAS FACEBOOK	INMOBILIARIA EASYHOUSE
Localización  La empresa está ubicada en uno de los sectores con más valorización y expansión del país, comprende cuatro (4) municipios del Tolima y un municipio de Cundinamarca más una ciudad supremamente importante para el comercio y desarrollo de la región.	Personas que no están formalizadas legalmente, pero actúan bajo el legado cultural de trabajo informal de la región como comisionistas	Empresa que funciona sin la documentación necesaria para ser legalmente constituida según la base de la cámara de comercio del sur oriente del Tolima.	Personas naturales o empresas virtuales que se dedican al comercio virtual.	Empresa legalmente constituida para ofertar servicios de intermediación inmobiliaria pero que su fuerte son los proyectos urbanísticos, concluyendo a un servicio por paquetes inmobiliarios directamente con constructoras.

**Encabezado: TRABAJO DE GRADO LUGARES AL ÉXITO.**

<p>Productos y servicios (atributos)</p>	<p>y</p>	<p>Están situados en un municipio fuerte para nuestro campo de acción como lo es Melgar, ofertando servicios inmediatos de revisión, planimetría y fotografía para la consignación de los inmuebles.</p>	<p>Están ubicados en la red ofertando predios sin intermediación inmobiliaria ahorrándose como mínimo el 3% de la comisión de venta de cualquier inmueble.</p>
<p>Precios</p>	<p>Estas personas suelen pactar por debajo del valor comisionable en el mercado que en este caso es de mínimo el 3% .</p>	<p>Se ahorran por venta el 3% de comisión si es venta directa.</p>	<p>Como toman paquetes grandes tienen la posibilidad de trabajar por debajo del estándar de comisión propuesto por la demás empresa que como la nuestra fija la baja en 3%.</p>
<p>Logística de distribución</p>	<p>de</p>	<p>Red virtual todos los días las 24 horas del día.</p>	

**Encabezado: TRABAJO DE GRADO LUGARES AL ÉXITO.**

**UNIMINUTO**  
Corporación Universitaria Minuto de Dios

Otros, ¿Cuál?  
RESPALDO

Empresa consolidada con más de 40 años de experiencia.

Fuente: Elaboración Propia

**Tabla 9.** Componente innovador.

Variable	Descripción de la Innovación
Concepto del negocio	<b>ESTILO VINTAGE DE LAS OFICINAS (LUGARES FAMILIARES)</b>
	<p>Las oficinas está siendo diseñada y amoblada con un estilo Vintage, la decoración es una forma de darle seguridad a nuestros clientes, no queremos ser las oficinas inmobiliarias tradicionales, donde los espacios son sombríos y amoblados con escritorios dando a entender que solo importa el negocio, en LUGARES NEGOCIOS INMOBILIARIOS estamos innovando, cambiando la estética de las oficinas y convirtiéndolas en salas de visita donde recibimos amigos, comedores donde compartimos un café y de ultimo encontramos un escritorio para sellar los negocios previamente socializados en los anteriores espacios familiares; en LUGARES NEGOCIOS INMOBILIARIOS también contamos con un aroma propio que le permite a los clientes sentir espacios frescos y aromatizados, donde la aromaterapia juega un papel importante en el sentirse a gusto en nuestras oficinas.</p>
Producto o Servicio	<b>INTERMEDIACIÓN INMOBILIARIA EN LA REGIÓN DONDE NO HABÍA.</b>
	<p>En la región comprendida en parte del oriente del Tolima y parte de Cundinamarca no existía agencias inmobiliarias legalmente constituidas donde se ofertaran los servicios que hoy en día oferta LUGARES NEGOCIOS INMOBILIARIOS S.A.S., es por eso que</p>

**Encabezado: TRABAJO DE GRADO LUGARES AL ÉXITO.**

innovamos solo al suplir una necesidad básica a nuestros clientes, además contamos con un software WASI que nos permite ser competitivos en el mercado nacional, aportándonos bases de datos actualizadas en todo momento, marketing digital y asesoría legal y técnica para cerrar negocios las 24 horas del día, este software está en 21 países donde podemos compartir experiencias en línea y estar a la vanguardia del mercado nacional e internacional para poder tomar decisiones financieras en determinados momentos.

Proceso	<p><b>OFICINAS FISICAS ABIERTAS AL PUBLICO EN HORARIO DE OFICINA Y CONSULTARIA VIRTUAL LAS 24 HORAS DEL DIA POR MEDIO DE NUESTRA PAGINA WEB.</b></p> <p>Oficinas abiertas a todo público ubicada en la Calle 4 No 8-04 segundo piso esquina – Carmen de Apicalá Tolima y consultoría virtual las 24 horas del día en nuestra página web y redes sociales.</p> <p>Página web: <a href="http://www.lugaressas.com">www.lugaressas.com</a>.</p> <p>Facebook: <a href="http://www.facebook.com/lugares.inmobiliarios">www.facebook.com/lugares.inmobiliarios</a></p> <p>Twitter: @LugaresNegocios</p> <p>Instagram: lugares_sas</p> <p>You Tube: LUGARES S.A.S. NEGOCIOS INMOBILIARIOS</p>
---------	--

Fuente: Elaboración Propia

**Tabla 10.** Estrategia de promoción lugares al éxito.

Propósito: Rendimiento en ventas y optimización de actividades.				
Actividad	Recursos requeridos	Mes de ejecución	Costo	Responsable (Nombre del cargo líder del proceso)
SOFTWARE WASI	Computadores, tabletas, teléfonos y colaboradores.	Octubre 2019	\$1.800.000	CARLOS MARIO TARQUINO
Este software nos			Inicial y	Representante

**Encabezado: TRABAJO DE GRADO LUGARES AL ÉXITO.**

permite la base de clientes actualizada y en línea, agenda personalizada como también estar en la red inmobiliaria con las demás agencias inmobiliarias del país.			\$900.00 0 anuales	Legal
PAGINA WEB Lugaressas.com Dominio propio y posicionada en Google, además cuenta con una interacción 100% efectiva entre cliente y agencia.	Internet	Julio 2019	\$1.000. 000	CARLOS MARIO TARQUINO Representante Legal
Llamadas telefónicas Todos los días se destinan 3 horas para cubrir agenda telefónica.	Plan de datos para teléfonos y colaboradores.	Julio de 2019	Tel 1. \$73.000 Mensuales Tel 2 \$40.000 mensuales	CARLOS MARIO TARQUINO Representante Legal
Publicidad Redes sociales todos los días. Facebook Twitter Instagram You Tube	Internet	Enero de 2020	\$50.000 Mensual es en publicidad paga de Facebook	CARLOS MARIO TARQUINO Representante Legal

**Encabezado: TRABAJO DE GRADO LUGARES AL ÉXITO.**

Publicidad física en Pendones, Tarjetas de presentación, Volantes. Distribución en calles, condominios, etc	Espacios físicos y Colaboradores	Enero de 2020	Pendones \$380.000 U/V Tarjetas \$120.000 Volantes \$120.000	CARLOS MARIO TARQUINO Representante Legal
Oficina	Espacio físico	Julio 2019	\$800.000 mensual	CARLOS MARIO TARQUINO Representante Legal
Stand de ventas	Computador, carpa, publicidad, colaboradores y permisos e impuestos	Julio 2019	\$15.000 por día.	CARLOS MARIO TARQUINO Representante Legal
Todos los fines de semana de puente y temporadas se colocan stands de venta en parques y plazas de la región para ampliar nuestras bases de datos y conseguir ventas personalizadas.				
Costo Total				CARLOS MARIO TARQUINO

Encabezado: TRABAJO DE GRADO LUGARES AL ÉXITO.

**UNIMINUTO**  
Corporación Universitaria Minuto de Dios

Representante Legal

Fuente: Elaboración Propia

**Tabla 11.** Estrategia de comunicación lugares en línea.

Propósito: Rendimiento en ventas y optimización de actividades.				
Actividad	Recursos requeridos	Mes de ejecución	Costo	Responsable (Nombre del cargo líder del proceso)
SOFTWARE WASI  Este software nos permite la base de clientes actualizada y en línea, agenda personalizada como también estar en la red inmobiliaria con las demás agencias inmobiliarias del país.	Computadores, tabletas, teléfonos y colaboradores.	Octubre 2019	\$1.800.000  Inicial y \$900.000 anuales	CARLOS MARIO TARQUINO  Representante Legal
PAGINA WEB  Lugaressas.com  Dominio propio y posicionada en Google, además cuenta con una	Internet	Julio 2019	\$1.000.000	CARLOS MARIO TARQUINO  Representante Legal

**Encabezado: TRABAJO DE GRADO LUGARES AL ÉXITO.**

interacción efectiva entre cliente y agencia.	100%				
Llamadas telefónicas	Plan de datos para 2 teléfonos y colaboradore s.	Julio de 2019	Tel \$73.000	1.	CARLOS MARIO TARQUINO
Todos los días se destinan 3 horas para cubrir agenda telefónica.			Mensuales		Representante Legal
			Tel \$40.000	2.	
Publicidad	Internet	Julio de 2019	\$50.000		CARLOS MARIO TARQUINO
Redes sociales todos los días.			Mensuales en publicidad paga de Facebook		Representante Legal
Facebook					
Twitter					
Instagram					
You Tube					
PAGINA WEB	Internet	Julio 2019	\$1.000.000		CARLOS MARIO TARQUINO
Lugaressas.com					Representante Legal
Dominio propio y posicionada en Google, además cuenta con una interacción efectiva entre cliente y agencia.					

Fuente: Elaboración Propia

**Encabezado: TRABAJO DE GRADO LUGARES AL ÉXITO.**
**Tabla 12.** Estrategia de distribución lugares visual.

Actividad	Recursos requeridos	Mes de ejecución	Costo	Responsable (Nombre del cargo líder del proceso)
Publicidad física en Pendones, Tarjetas de presentación, Volantes.	Espacios físicos y Colaboradores	Julio de 2019	Pendones \$380.000 U/V Tarjetas \$120.000 Volantes \$120.000	CARLOS MARIO TARQUINO Representante Legal
Distribución en calles, oficinas, condominios, etc				
Publicidad Redes sociales todos los días. Facebook Twitter Instagram You Tube	Internet	Julio de 2019	\$50.000 Mensuales en publicidad paga de Facebook	CARLOS MARIO TARQUINO Representante Legal

Fuente: Elaboración Propia

Encabezado: TRABAJO DE GRADO LUGARES AL ÉXITO.

**Tabla 13.** Bien/Servicio Intermediación Inmobiliaria

Actividades del proceso	Tiempo estimado de realización (minutos/horas)	Cargos que participan en la actividad	Números de personas que intervienen por cargo	Equipos y máquinas que se utilizan. Capacidad de producción por máquina (Cantidad de producto/unidad de tiempo)
INTERMEDIACIÓN INMOBILIARIA	8 horas diarias x 7 días a la semana	1 gerente y 4 Agentes Inmobiliarios	1 gerente y 4 Agentes Inmobiliarios	4 computadores en línea conectados al software de la inmobiliaria. 1 celular con minutos disponibles, Internet y una cámara

**Encabezado: TRABAJO DE GRADO LUGARES AL ÉXITO.**

					fotográfica.
				1	
					computador en
					línea conectado
					al software de
MARKETING	1 hora	1 agente	1 agente		la inmobiliaria.
INMOBILIARIO	diaria x 7 días a la semana	inmobiliario	inmobiliario		1 celular con
					minutos
					disponibles,
					Internet y una
					cámara
					fotográfica.
				1	
					abogado en
					línea que se
					contacta
			1 abogado		desde el
ASESORÍA EN	8 horas	en línea que se	software		1
DERECHO	diarias x 7	contacta	inmobiliario		computador en
INMOBILIARIO	días a la semana	desde el	y quien		línea conectado
		software	hace la		al software de
		inmobiliario	consulta,		la inmobiliaria.

**Encabezado: TRABAJO DE GRADO LUGARES AL ÉXITO.**

			gerente o agente encargado del inmueble.	
		1 arquitecto o ingeniero civil que asiste a las citas previamente agendadas.	1 profesional en arquitectura o ingeniería civil.	1 computador y 1 impresora
ARQUITECTURA DE DISEÑO	8 horas diarias x 7 días a la semana			
AVALUOS COMERCIALES	8 horas diarias x 1 días a la semana	1 profesional acreditado por la lonja del Tolima que asiste a las citas previamente agendadas	1 profesional acreditado por la lonja del Tolima	1 computador 1 celular con minutos disponibles, Internet y una cámara fotográfica

Encabezado: TRABAJO DE GRADO LUGARES AL ÉXITO.

Fuente: Elaboración Propia

**Tabla 14.** Inversión para el desempeño óptimo de una unidad de negocio.

Tipo de Activo	Descripción	Cantidad	Valor Unitario*	Requisitos técnicos *
Infraestructura -Adecuaciones	Oficina	1	\$500.000	Espacio amplio con buena ventilación, baños privados y públicos para clientes y que este en un lugar comercial o permitido para desarrollar la actividad comercial.
Maquinaria y Equipo	Moto Honda110 cv	1	\$2.000.000	Motocicleta de segunda mano en perfecto estado mecánico y con

**Encabezado: TRABAJO DE GRADO LUGARES AL ÉXITO.**

documentación al día para las visitas a predios o inmuebles en el área urbana y rural.

Equipo de laptops comunicación y computación	2	\$1.000.000	Adecuados para correr el software inmobiliario de la empresa que se puedan transportar para la presentación de documentos en línea y la realización de contratos y convenios preestablecidos.
Pc de escritorio	1	\$600.000	Adecuados para correr el software inmobiliario de la empresa instalado

**Encabezado: TRABAJO DE GRADO LUGARES AL ÉXITO.**

en la recepción de la oficina que no sea fácil de hurtar.

Impresora wifi	1	\$500.000	Impresora adecuada para imprimir desde las laptops sin necesidad de conexión, facilitando y agilizando los trámites.
----------------	---	-----------	--

Tablet	1	\$300.000	Tableta adecuada para la presentación de los inmuebles, facilitando las operaciones en áreas o inmuebles con la facilidad de correr el software inmobiliario donde
--------	---	-----------	--

**Encabezado: TRABAJO DE GRADO LUGARES AL ÉXITO.**

se encuentren todos los inmuebles ofertados.

Celulares	2	\$500.000	Teléfonos celulares con plan de datos y minutos ilimitados facilitando la comunicación entre clientes y empresa.
-----------	---	-----------	--

Muebles y Escritorios Enseres y oficinas otros principales	2	\$600.000	Escritorios para la atención de clientes recepcionamos
--	---	-----------	--

Escritorio de recepción	1	\$200.000	Escritorio para la atención inicial de clientes
-------------------------	---	-----------	---

Sillas de escritorio	2	\$100.000	Sillas adecuadas para el
----------------------	---	-----------	--------------------------

**Encabezado: TRABAJO DE GRADO LUGARES AL ÉXITO.**

ergonómicas				trabajo de oficina que mantengan la espalda cómoda como dicta la norma de salud ocupacional
Sillas de escritorio recepción, y de clientes RIMAX	10	\$20.000	Silla para la espera en recepción y atención de clientes en stand de ventas no fijos.	
Mesas rimax	2	\$45.000	Mesas para los stands de ventas no fijos	
Carpa de stand	1	\$80.000	Carpa para los stands de ventas no fijos.	
Sofá de recepción y mesa de centro	1	\$600.000	Sofá para la espera de clientes en recepción.	

**Encabezado: TRABAJO DE GRADO LUGARES AL ÉXITO.**

Otros (incluido herramientas)	Papelería	1	\$400.000
	Publicidad	1	\$400.000
	Herramienta de medición	1	\$100.000
Gastos preoperativos	Documentación	1	\$600.000

Fuente: Elaboración Propia

### 3. Reconstrucción de la Experiencia

En el segundo semestre del año 2015 por el mes de agosto, el autor de esta idea de negocio comenzó su formación profesional en el área de Administración Financiera con la Universidad Minuto de Dios, para este tiempo, el autor ya contaba con una experiencia laboral de un año en el cual se encontraba desempeñando el cargo de Secretario de Industria y Comercio en el municipio del Carmen de Apicalá Tolima, como funcionario público encargado de todo lo referente al recaudo de impuestos e inventario de actividades comerciales en el mismo municipio.

Cursando las primeras asignaturas de la carrera profesional, conoció una con el nombre de Proyecto de Vida, asignatura que como su nombre lo indica le cambió su vida literalmente, en esta asignatura, al autor le pidieron diseñar y desarrollar una idea de negocios donde se plasmara su potencial para llegar a ser un empresario de Éxito; en el transcurso de los siguientes días, decidió optar por una idea de negocio donde buscaba en primer lugar, captar toda la población flotante (Turistas) del Carmen de Apicalá Tolima para ofertarles actividades de turismo dentro del mismo municipio.

Y así, mostrar una imagen del municipio en cuestión más amplia y con una visión de turismo ecológico distinta a la que por 140 años tenía, la cual era, la de un municipio de turismo religioso, desde allí el autor quería innovar con un tipo de empresa que buscaba algo distinto, una segunda opción para la población que habitualmente

Encabezado: TRABAJO DE GRADO LUGARES AL ÉXITO.

**UNIMINUTO**  
Corporación Universitaria Minuto de Dios

visitaba el municipio; después de unas semanas de investigación, tanto histórica como analítica, decidió darle un nombre a su proyecto, el cual sería **CARAPI TOURS**, nombre que surgía de las iniciales del nombre del municipio, Carmen de Apicalá, con el cual quería plasmar su respeto por el municipio y lograr un sentido de pertenencia de los pobladores hacia su proyecto, él sabía que para emprender algo distinto en un municipio arraigado a las actividades conservadoras, primero debía ganarse a los pobladores.

Después de trabajar durante tres meses arduos en su proyecto, y que lograra presentar con éxito su documento y exposición final para culminar y aprobar la asignatura de Proyecto de vida, adicionalmente la necesidad latente porque se había quedado desempleado, se dedicó a darle forma a su proyecto para que pasara de ser un documento a el desarrollo y ejecución del mismo; es así, que al no contar con los suficientes ahorros para la ejecución del proyecto, busco un socio inversionista para lograr alcanzar la primera meta de inaugurar la primera unidad de negocio en el municipio del Carmen de Apicalá Tolima.

**Figura 1.** Primera oficina intermediación inmobiliaria Carmen de Apila 2015



Fuente: Elaboración Propia

Para el 15 de diciembre de ese mismo año, se estaba inaugurando una oficina que contaba dentro de sus colaboradores con 2 administrativos (Gerente y Jefe de Operaciones) y 10 recreadores o guías turísticos, los siguientes días y gracias a la amplia difusión por las redes sociales mostrando la nueva e innovadora alternativa de turismo, **CARAPI TOURS** tuvo dos meses inolvidables debido a las ganancias que arrojaron sus operaciones, cabe recordar que esos dos meses fueron de alta circulación turística por el municipio. Llegando a finales de febrero, la actividad turística cayo considerablemente, y lo que se había ganado en los dos meses anteriores no alcanzaba ni para cubrir la legalización de la oficina ante Cámara y Comercio y demás entidades, agradeciendo que los colaboradores en recreación o guías turísticos eran personas que se pagaban a diario y en el momento no se les adeudaba ningún día de salario.

Se llegaron días duros donde el autor como Gerente de la iniciativa y proyecto en sí, le toco orientar de nuevo el rumbo de la idea de negocio, por tal motivo se reunió con su socio, y le socializo una alternativa para los tiempos difíciles, para los tiempo de escases, para las temporadas bajas en turismo; su alternativa era la de contar con un

**Encabezado: TRABAJO DE GRADO LUGARES AL ÉXITO.**

colchón financiero desarrollando actividades de intermediación inmobiliaria como segunda opción en los códigos CIIO de la DIAN, códigos que se encontraban próximos a inscribir.

Esta alternativa les permitiría formalizar el arrendamiento de casaquintas en el municipio y darle formalidad a este oficio, como también, el de ser referentes dentro del sector comisionista de compra y venta de inmuebles, sector que estaba en el momento en auge por la cantidad de proyectos de construcción que se estaban adelantando en el municipio; esta propuesta no cayó muy bien dentro de los intereses del socio del proyecto, el cual decidió por voluntad propia deshacer el compromiso optando por pedir su inversión y apartarse del proyecto. El autor de la idea de negocio, que no contaba con esta decisión de su socio, decidió acceder a la petición y devolver la inversión que él había aportado para el proyecto, después de esto el autor comprendió lo que alguna vez le había dicho su docente de proyecto de vida, que los emprendedores deben tener una virtud para llegar al Éxito, deben ser resilientes y no desfallecer ante las circunstancias adversas, por eso, en ese mismo momento, el autor y líder de este proyecto, decidió solicitar un pequeño crédito monetario con un familiar y continuar con su meta de hacer empresa.

En el siguiente mes sobre el 27 de marzo, se registró a **CARAPI TOURS** como empresa como persona natural (establecimiento de Comercio) ante la cámara de comercio del sur oriente del Tolima para efectuar operaciones de las Agencias de Viajes y Operadoras de Turismo, y como tercer y cuarto código CIIU de la DIAN se optó por las Actividades Inmobiliarias y Asesorías, estos dos últimos códigos le permitían a

**Encabezado: TRABAJO DE GRADO LUGARES AL ÉXITO.**

**CARAPI TOURS** actuar como asesores inmobiliarios dentro de la legalidad. Pasados los meses **CARAPI TOURS** se fue posicionando fuertemente en ambos sectores, la rentabilidad de la unidad de negocio permitió que su autor contratara a su esposa e hija para que trabajaran con él, de este modo **CARAPI TOURS** se volvió una empresa netamente familiar.

En enero de 2017 se produjo otra nueva tormenta para las metas de autor, esta tormenta se produjo por su actividad independiente como líder social en el municipio en favor de los más vulnerables, actividad que no le estaba ayudando a los intereses del Alcalde del municipio en su momento, por tal motivo, dicho Administrador del municipio decidió comenzar una persecución a la única oficina de turismo en ese entonces de nombre **CARAPI TOURS**, persecución que fue denunciada ante los entes de regulación sin ninguna respuesta, debido a esta persecución, **CARAPI TOURS** se vio en la necesidad de cambiar de sede por unas instalaciones más amplias pero más costosas; otra vez el autor estaba en la necesidad de volver a endeudarse para el mejoramiento de las instalaciones, pero como paso las vez pasada, su enorme capacidad de emprendimiento lo impulso por acceder a un crédito financiero y así mejorar su capacidad de operaciones y el aspecto físico de su oficina, cambio que le ayudo a triplicar sus ganancias y a seguir contratando más personal para los diferentes actividades de la oficina, esto dio a que se produjera un cambio total en la apariencia también del logo o marca de **CARAPI TOURS**.

**Figura 2.** Logo del 2015

Encabezado: TRABAJO DE GRADO LUGARES AL ÉXITO.

**UNIMINUTO**  
Corporación Universitaria Minuto de Dios



Fuente: Elaboración Propia

Figura 3. Logo del 2018



Fuente: Elaboración Propia

Figura 4. Vista interna de la oficina Carmen de Apicalá 2018



Fuente: Elaboración Propia

Para ese entonces la actividad inmobiliaria ya estaba desplazando a las actividades de Guianza Turística, Eventos y Recreación, las constantes consultas por tramites inmobiliarios se estaban volviendo el pan de cada día, la actividad de alquiler de alojamientos turísticos era el único fortalecido dentro del sector turístico de las operaciones de **CARAPI TOURS**.

Para Julio del 2018 **CARAPI TOURS** ya había cerrado varios negocios de venta en la intermediación inmobiliaria, había obtenido ganancias esperadas y superadas en sus operaciones inmobiliarias, cada vez más y más se consolidaba el sector inmobiliario

**Encabezado: TRABAJO DE GRADO LUGARES AL ÉXITO.**

por encima de las operaciones turísticas, pero así como se habían cerrado varios negocios debido a esta actividad, también se habían perdido varios más debido a la falta de solidez de documentos donde la comisión pactada fuera obligada, es decir, el autor de la idea de negocio había encontrado un cuello de botella en sus operaciones debido a que la regulación colombiana solo le permite a empresas legalmente constituidas como Agencias Inmobiliarias exigir el porcentaje pactado por sus servicios de intermediación inmobiliaria, hasta ese momento **CARAPI TOURS** no podía exigir el cumplimiento de esa comisión ya que era una Agencia de Viajes y no una Agencia Inmobiliaria.

A finales del 2018 y principios de enero del 2019, **CARAPI TOURS** siguió con sus operaciones sin superar esa dificultad documental y legal para poder realizar documentos y exigir el cumplimiento de las comisiones pactadas por Intermediación Inmobiliaria, el autor de la idea de negocio decidió darle un impulso más a las actividades turísticas para que se nivelaran como mínimo con las del sector inmobiliario de las operaciones efectuadas por la empresa.

En el mes de febrero de 2019, cuando la actividad turística cayo de nuevo por la temporada baja en el sector turístico, el autor de la idea de negocio decidió emprender un proyecto de mutación empresarial de acuerdo con las normas establecidas por el Ministerio de Comercio Nacional, donde su Agencia de Viajes **CARAI TORUS** como persona natural y con operaciones turísticas, pasara a ser una empresa Inmobiliaria legalmente constituida, para con esto subsanar el cuello de botella establecido para las operaciones de Intermediación Inmobiliaria que hasta ahora estaba aún aquejando la

**Encabezado: TRABAJO DE GRADO LUGARES AL ÉXITO.**

rentabilidad del negocio, no produciendo perdidas pero si evitando más ganancias.

En marzo del 2019, cuando se vencía el plazo de pagar los impuestos y actualizar la documentación de las empresas en Colombia, el autor de la idea de negocio se presentó ante las oficinas de la Cámara de Comercio para comenzar con el trámite de mutación empresarial; estando en la oficinas y recibiendo la asesoría de parte de los expertos en la materia, (profesionales que laboran en la cámara de comercio), el autor de la idea de negocio comprendió que era imprudente efectuar el trámite de la forma sencilla como él lo manifestaba, en esta asesoría le explicaron que lo más acertado en estos casos era el de emprender una empresa nueva, bajo una constitución **S.A.S. (Sociedad por Acciones Simplificada)** ya que esta figura le permitía posteriormente adherir a la Agencia de Viajes como tal, el único inconveniente era que le tocaba hacer de nuevo un proyecto de negocio, acompañado de unos estatuto, una nueva imagen, un nombre distinto ya que la Humanidad existía porque **CARAPI TOURS** estaba vigente y no se podía cancelar en el momento porque después iba a ser adherida por la nueva empresa, y así, no perder los años de trabajo y reconocimiento que ya tenía la marca actual como **CARAPI TOURS**.

Durante los tres meses siguientes se profundizo una investigación de mercado, pero esta vez más amplia, abarcando los municipios vecinos tales como Melgar Tolima, Icononzo Tolima, Cunday Tolima, Ricaurte Cundinamarca y la Ciudad de Girardot Cundinamarca, este estudio de mercado se hizo mediante una encuesta, investigación documental, investigación explorativa y descriptiva, el autor de la idea de negocio decidió que si tocaba hacer una empresa de régimen común, esta empresa debería

**Encabezado: TRABAJO DE GRADO LUGARES AL ÉXITO.**

tener más contundencia en la región, decidió que los servicios actuales ofrecido por **CARAPI TOURS** deberían ser mejorados e innovados para que tuviesen transcendencia en toda la región y por qué no en Colombia. Además de dicha investigación de mercado, el autor de la idea de negocio se comprometió a estudiar a fondo el sector inmobiliario en el país y en el mundo, realizando cursos junto con sus colaboradores y familiares que laboraban en la empresa, el autor dice que “Una mutación empresarial debe estar acompañada de evolución académica e intelectual atado a un sentimiento de superación personal en todo el sentido”.

Luego de hacer los estudios de mercado y el análisis de la situación actual del sector inmobiliario en la región y en el país, el autor de la idea de negocio obtuvo unos resultados alentadores que lo motivaron a seguir adelante con su nuevo proyecto de la mutación empresarial, por eso coordinó con su equipo de oficina (Esposa e Hija y algunos colaboradores) un presupuesto para la nueva empresa, dicho presupuesto condujo a que se tenía la necesidad de involucrar una persona como socia capitalista del proyecto; que además conociera el sector, tuviese una buena posición social y contara en su círculo social con posibles clientes para la nueva forma de expansión de los servicios de la nueva empresa. Es así como el autor de la idea de negocio le ofreció la oportunidad a su amiga **CLAUDIA JULIETA CIRO BASTO**, quien a la vez era amiga de la familia, y en su momento era directora del Hospital Nuestra Señora del Carmen, hermana de un Arquitecto y un Ingeniero Civil que trabajaban con el departamento del Tolima.

Después de que ella aceptara la invitación a ser parte de este nuevo proyecto, se

**Encabezado: TRABAJO DE GRADO LUGARES AL ÉXITO.**

reunieron para diseñar la nueva imagen empresarial y marca de la nueva empresa que se estaba gestando en el momento; luego de varias ideas y de aportar un sentimiento a la imagen de esta nueva marca, concluyeron que no solo querían una marca de reconocimiento, sino que también esa marca debía estar acompañada por un diseño de las oficinas que asimilara un hogar, un lugar de familia, donde la firma de un documento manifestara la firma de la consecución de un sueño, por todo esto el autor de la idea de negocio junto a su nueva socia decidieron tomar el nombre de **LUGARES**, para que así sea conocido publicitariamente, un nombre que en el juego de palabras simboliza o significa **LUGAR – ES** , con esto quiere incentivar a sus clientes a encontrar en la nueva empresa no solo una opción de negocio, sino también una opción de mejora de la calidad de vida de las personas.

En la siguiente reunión se socializo la nueva imagen de la empresa, un logo de estilo vintage, con colores pastel para que sea diferenciador de las demás empresas inmobiliarias con sus imágenes parcas y estructuradas solo para demostrar fríamente la idea de negocio, cosa que en este proyecto fue innovado por una imagen más humana, cariñosa y sensible, así lo querían trasmitir con este logo.

Figura 5. Logo, Lugares Negocios Inmobiliaria S.A.S.



Fuente: Elaboración Propia

El día 1 de junio del 2019, se reunieron por tercera vez el autor de la idea de negocio y su nueva socia capitalista del proyecto para socializar los estatutos y aprobarlos posteriormente, en esta reunión se fijaron los porcentajes de la acciones de cada socio, como iba a ser distribuías las ganancias futuras, eligieron quien iba a ser el representante legal de la empresa y demás acciones que se establecen jurídicamente en los estatutos; en el transcurso de la reunión se decidió que el autor de la idea de negocio como era de esperarse seria el nuevo gerente de la empresa en gestación , que

**Encabezado: TRABAJO DE GRADO LUGARES AL ÉXITO.**

nadie como el para conocer la idea empresarial y poder desarrollarla para que tuviese éxito, después de esto se aprobó el acta de conformación de la sociedad y se radico ante la cámara de comercio del sur oriente del Tolima sede Melgar para su posterior revisión y aceptación de conformación en la empresa.

Cuatro días después de la fecha de radicación para la revisión de los estatutos ante la Cámara de Comercio, el autor de la idea de negocio recibió la llamada de aceptación para que se acercara junto con su nueva socia a firmar la documentación respectiva de la creación de la nueva empresa de nombre **LUGARES NEGOCIOS INMOBILIARIOS S.A.S.** Fue así como nació una nueva empresa de Régimen Común legalmente constituida, un nuevo sueño, un sueño más amplio y una meta más cumplida por el autor y emprendedor de la idea de negocio, idea que nació cinco años atrás debido a una asignatura en la universidad, y que en ese entonces se seguía materializando e innovando con el pasar del tiempo. Empresa que le ayuda a solucionar el cuello de botella encontrado por el emprendedor en sus actividades operacionales.

En agosto del mismo año 2019, el autor de la idea de negocio inscribió la asignatura de prácticas profesionales por emprendimiento, contando que la **UNIMINUTO** ofrece esa alternativa para poder desarrollar sus prácticas profesionales. El autor de la idea de negocio vio viable por dos cosas la inscripción de la opción de emprendimiento, uno, porque iba a contar con la asesoría profesional que le iba a ayudar a desarrollar en los meses siguientes su nueva empresa **LUGARES NEGOCIOS INMOBILIARIOS S.A.S.**, y la segunda, porque le ayudaba en su crecimiento personal, profesional y académico en lo que a emprendimiento se refiere para otras posibles

**Encabezado: TRABAJO DE GRADO LUGARES AL ÉXITO.**

opciones de negocio que el autor ya tenía en mente.

En los siguientes meses se desarrolló el trabajo de prácticas por emprendimiento, donde todo lo planteado por el autor en el documento con la ayuda de sus tutores, se estaba desarrollando a la vez activamente en la empresa **LUGARES NEGOCIOS INMOBILIARIOS S.A.S.**, cabe anotar que la empresa tuvo un lanzamiento muy aceptado por la comunidad de la sede de operaciones principal, ubicada en el Carmen de Apicalá Tolima en la calle 4 No 8-04 segundo piso esquina. El trabajo de difusión voz a voz, complementado con las alternativas digitales (Redes Sociales, Software y demás) y las vallas físicas de publicidad en el territorio de operaciones, dio como resultado una gran afluencia de nuevos clientes por qué **LUGARES NEGOCIOS INMOBILIARIOS S.A.S.** estaba innovando en la oferta de servicios, la competencia empresarial era escasa y el reconocimiento que ya tenía la anterior marca de nombre **CARAPI TOURS** era de resaltar.

La base de datos que tenía **CARAPI TOURS** paso a ser propiedad de **LUGARES NEGOCIOS INMOBILIARIOS S.A.S.**, se comenzó una fase de migración de estos clientes a la nueva empresa, socializando de antemano que se estaba haciendo para el beneficio de todos nuestros clientes, que se pasaba de ser una Persona Natural, a una empresa de Régimen Común con más contundencia en el mercado, y lo principal, que la empresa era del mismo dueño que la anterior. Esto permitió que la documentación cambiara radicalmente, **LUGARES NEGOCIOS INMOBILIARIOS S.A.S.** ya podía exigir las comisiones pactadas por intermediación inmobiliaria, ya podía exigir exclusividad para la venta y arrendamientos de inmuebles, Etc. Fueron muchas las cosas que gano con

**Encabezado: TRABAJO DE GRADO LUGARES AL ÉXITO.**

mutar su razón social y muy pocas las que perdió, talvez la más notoria fue la actividad de recreación y Guianza turística, actividades que ya no se realizaban en la empresa.

Por otro lado, el autor estaba muy complacido por que las proyecciones plasmadas en el documento de la opción de prácticas profesionales por emprendimiento, en noviembre del 2019 ya estaban siendo superadas en un amplio margen, todo esto debido la venta de inmuebles y arrendamientos de casa de turismo o vacacionales, donde cabe resaltar, que el arrendamiento mensual de inmuebles consignados a **LUGARES NEGOCIOS INMOBILIARIOS S.A.S.** estaba tomando un gran impulso dentro de las actividades de la empresa.

El tres de diciembre del 2019, el autor de la idea de negocio presento su proyecto de prácticas profesionales en la sede de Centro Progresá, entidad adscrita a la Universidad Minuto de Dios para temas de emprendimiento, en esta presentación, **LUGARES NEGOCIOS INMOBILIARIOS S.A.S** tuvo una aceptación exitosa, demostrando con esto una vez más, que el autor de la idea de negocio estaba bien encaminado en su formación empresarial.

En enero del siguiente año, más exactamente el 17 de enero del 2020, ya se había realizado toda la migración de la base de datos de **CARAPI TOURS** a **LUGARES NEGOCIOS INMOBILIARIOS S.A.S.** y se había socializado durante 6 meses continuos que la nueva empresa iba a remplazar en su marca empresarial a la anterior, es así como **CARAPI TOURS** es adherida por **LUGARES NEGOCIOS INMOBILIARIOS S.A.S.** bajo documento público radicado ante la cámara de comercio del sur oriente del Tolima, quedando todas las actividades de **CARAPI TOURS** a nombre de **LUGARES NEGOCIOS**

**Encabezado: TRABAJO DE GRADO LUGARES AL ÉXITO.**

**INMOBILIARIOS S.A.S.**, ese mismo día el autor se refirió con algo de tristeza diciendo que “Una empresa pequeña pero con un corazón grande se había extinguido para darle vida a su hermana”.

En febrero del 2020, el autor de la idea de negocio decidió seguir con su entrenamiento como emprendedor, y ya cursando el último semestre de su carrera profesional en Administración Financiera, opto por inscribir su opción de grado nuevamente por emprendimiento; en los días siguientes se encontró con sus tutores de la opción de grado para adelantar el cronograma de trabajo y decidir la siguiente fase del proceso, en esta reunión el autor de la idea de negocios les socializo a sus tutores como iba la empresa y que expectativas tenia para el año siguiente, dejando claro esto en la reunión se formalizo un plan de trabajo a ejecutar y los lineamientos a seguir.

El autor de la idea de negocios y su socia se reunieron el 11 de febrero con el fin de evaluar el desarrollo de la empresa y por primera vez se decidió abrir una nueva sede física en la ciudad de Girardot, y una sede de fines de semana en Melgar Tolima, todo esto de acuerdo a las demandas del mercado que se estaban dando en el momento, en esta última ciudad de Melgar Tolima, se reclutaron dos impulsadoras altamente profesionales para que se dedicaran al 100 % de la operaciones de **LUGARES NEGOCIOS INMOBILIARIOS S.A.S.** en esta ciudad, esta impulsadoras con perfil profesional de Administradoras Financieras lograron hacer un barrido y un inventario físico de las propiedades ya existentes ofertadas por la empresa y las nuevas propiedades que los clientes querían consignar a la misma.

Por otro lado, se inició un barrido en la ciudad de Girardot Cundinamarca para

**Encabezado: TRABAJO DE GRADO LUGARES AL ÉXITO.**

encontrar una sede física acorde a las características de la empresa y una ubicación para un posicionamiento exitoso en esta ciudad; el 4 de marzo del 2020 se logró encontrar y negociar una sede en el barrio Blanco de la ciudad de Girardot sobre la vía principal, a tan solo dos cuadras del Centro Comercial UNICENTRO de Girardot, esta sede conto con las características necesarias para la empresa, la negociación se realizó en esta misma semana donde también se recluto a una persona como colaboradores de esta nueva sede que comenzaría operaciones en el mes siguiente, estas personas desarrollarían los cargos de secretaria ejecutiva de la sede y asesores inmobiliarios de **LUGARES NEGOCIOS INMOBILIARIOS S.A.S.**

Como la adversidad y los problemas llegan en el momento menos esperado, el planeta entero entro en una cuarentena obligatoria por un virus que freno todas las actividades comerciales en el mundo, un virus imperceptible al ojo humano nos tiene hasta el momento con los proyectos aplazados, perdiendo dinero pero no las esperanzas de superar esta crisis, hoy 14 de abril llevamos casi 25 días de aislamiento en nuestras casas, el autor de este proyecto sigue en total comunicación con sus tutores y colaboradores de **LUGARES NEGOCIOS INMOBILIARIOS S.A.S**, animándolos y motivándolos a no desfallecer, les plantea que si en si se frenaron los proyectos económicos, las ideas siguen fluyendo y que trabajara como hasta ahora y mucho más para que entre todos puedan superar esta crisis, él y los tutores esperan los nuevos lineamientos de la presidencia en torno a los sectores económicos para que la toma de decisiones sean las mejores.

**Encabezado: TRABAJO DE GRADO LUGARES AL ÉXITO.**

### **3.1 Momentos Históricos y Experiencias**

Todos y cada uno de los momentos históricos que ha dejado la experiencia de formalizar un sueño, de trazar una meta y cumplir objetivos, se pueden demostrar con cada avance presentado por el autor de esta idea de negocio en cada tutoría a la que asistió para presentar evidencias en los informes que reposan en Centro Progresá.

La presentación y sustentación del proyecto final ante los docentes escogidos por el programa y centro progresá y la dirección del programa de Administración Financiera, también se puede catalogar como una evidencia en la memoria y por supuesto física de lo que fue este trabajo.

Al interior en sí de este proyecto, los momentos históricos lo enmarcan cada gota de sudor y lágrimas tanto de tristeza como de felicidad en el desarrollo de las actividades para lograr alcanzar las metas propuestas, “soñar no es nada sin el deseo activo de progresar”, es por eso que hoy por hoy en **LUGARES NEGOCIOS INMOBILIARIOS S.A.S.**, se toma a cada segundo del día como una experiencia única e inigualable para alcanzar el sueño de todo emprendedor, el **ÉXITO**.

### **3.2 Principales hitos o hechos relevantes.**

Para el 12 de junio del 2019 se inauguraba **LUGARES NEGOCIOS INMOBILIARIOS S.A.S.**, una empresa que busca que sus oficinas estén diseñadas y s con un estilo Vintage, la decoración es una forma de darle seguridad a sus clientes, no quieren ser las oficinas inmobiliarias tradicionales, donde los espacios son sombríos y amoblados con escritorios dando a entender que solo importa el negocio, en **LUGARES NEGOCIOS INMOBILIARIOS S.A.S.** están innovando, cambiando la estética de las oficinas y

**Encabezado: TRABAJO DE GRADO LUGARES AL ÉXITO.**

convirtiéndolas en salas de visita donde reciben sus amigos, comedores donde comparten un café y por ultimo encuentran un escritorio para sellar los negocios previamente socializados en los anteriores espacios familiares; en **LUGARES NEGOCIOS INMOBILIARIOS S.A.S.** también cuentan con un aroma propio que le permite a los clientes sentir espacios frescos y aromatizados, donde la aromaterapia juega un papel importante en el sentirse a gusto en sus oficinas.

Su Capital Autorizado. – El capital autorizado de la sociedad es de DOCE MILLONES DE PESOS (\$12.000.000), moneda legal colombiana. Dividido CIEN (100) acciones de valor nominal de CIENTO VEINTE MIL PESOS (\$120.000) MONEDA LEGAL COLOMBIANA, cada una.

Capital Suscrito. – El capital suscrito inicial de la sociedad es de SEIS MIL MILLONES DE PESOS (\$6.000.000) MONEDA LEGAL COLOMBIANA, dividido en CIEN (100) acciones ordinarias de valor nominal de CIENTO VEINTE MIL PESOS (\$120.000) MONEDA LEGAL cada una. Anexo No ---- Evidencia.

**Figura 6.** Fachada de la oficina en el Carmen de Apicalá



Fuente: Elaboración Propia

Figura 7. Oficina principal en diciembre 2019



Fuente: Elaboración Propia

El tres de diciembre del 2019, el autor de la idea de negocio presenta en su opción de prácticas profesionales por emprendimiento, su modelo de negocio en las instalaciones de Centro Progres, entidad adscrita a la Universidad Minuto e Dios para la realización de las prácticas profesionales, en esta presentación **LUGARES NEGOCIOS INMOBILIARIOS S.A.S.** tuvo buena aceptación por parte de los pares académicos

Encabezado: TRABAJO DE GRADO LUGARES AL ÉXITO.

quienes fueron los que avalaron el trabajo, se demostró el autor mismo que su idea de negocio estaba bien encaminada para ser una empresa exitosa.

Figura 8. Presentación practicas profesionales en el 2019



Fuente: Elaboración Propia

En **LUGARES NEGOCIOS INMOBILIARIOS S.A.S.** estamos seguros que sin la ayuda de la coordinación del programa de Administración Financiera y sus tutores, como también la ayuda de los tutores de Centro Progresá, este análisis de momentos históricos, no estaría completo, porque sabemos que estas mismas bases que ellos nos ofrecieron son las que nos tienen hoy en día a punto de lograr el Éxito.

#### 4. Aprendizaje

Una mirada retrospectiva muestra que durante los últimos 10 años se construyeron en el país 1,4 millones de viviendas formales, hecho que, si bien representó una cifra positiva para el gremio, es un nivel que no iguala la cifra de formación anual de hogares, que fue del doble en el mismo periodo. En dicho sentido, persiste una problemática histórica de déficit habitacional asociada al sector (La lonja,

**Encabezado: TRABAJO DE GRADO LUGARES AL ÉXITO.**

2019).

En Colombia se viene presentando una nueva tendencia, la cual consiste en depositar su compra, venta, alquiler, o negociación de una Unidad Habitacional o un negocio inmobiliario a empresas especialista en este sector, es por eso que hoy por hoy esta tendencia está tomando fuerza al incrementarse una avalancha de clientes que buscan estos dichos servicios de Intermediación Inmobiliaria.

El mercado colombiano de Agencias Inmobiliarias o Empresas especialistas en representaciones y negocios inmobiliarios es pequeño si es comparado como factor de crecimiento frente al de economías desarrolladas como Estados Unidos y Japón. Pero contemplando esto, aun se puede analizar, que una población joven en crecimiento, el aumento de ingreso per cápita, el poco tiempo que tienen las personas para dedicarse a desarrollar el negocio, la inseguridad por falta de conocimiento en el sector, y demás anomalías sociales que hacen parte del riesgo que se presenta para los inversionistas, hacen que las grandes empresas nacionales abran a diario establecimientos de ese tipo.

Las oportunidades para el sector inmobiliario en Colombia se están consolidando en ciudades principales e intermedias, donde el desarrollo y la operación de oficinas está en alza, junto con la construcción de centros comerciales, hoteles, parques logísticos e industriales, y activos de uso mixto (El Tiempo, 2019).

Así lo reveló Procolombia (2019) que destacó otros segmentos potenciales como “la adquisición de bienes inmuebles existentes, las alianzas con constructoras locales y la coinversión con fondos de capital y empresas en el país” (pág. 1).

**Encabezado: TRABAJO DE GRADO LUGARES AL ÉXITO.**

Según lo reportado por el DANE y FEDESARROLLO, el sector inmobiliario ha demostrado estar por encima del sector constructor en las cifras que representa en el PIB nacional que muestra un 8.5%, superando al 6.3% que representa el sector de la construcción en la economía colombiana y muy cercano a la industria que representa un 11%.

**Tabla 15.** Crecimiento económico sector inmobiliario de Colombia 2018 - 2019.

<b>COLOMBIA: CRECIMIENTO ECONÓMICO</b>											
	2018						2019				
	Trim I	Trim II	Trim III	Ene-sept	Trim IV	Año	Trim I	Trim II	Trim III	Ene-sept	
Agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca	2,0	5,4	1,0	2,8	0,3	2,1	1,9	1,5	2,6	2,0	
Explotación de minas y canteras	-3,5	-0,6	3,2	-0,3	0,0	-0,2	5,3	1,2	1,0	2,5	
Industrias manufactureras	-2,0	4,1	2,3	1,5	2,6	1,8	3,0	0,6	1,5	1,7	
Electricidad, gas, agua, saneamiento ambiental	2,3	2,8	3,2	2,8	2,6	2,7	3,2	2,6	2,8	2,9	
Construcción	-0,9	-4,9	3,6	-0,7	4,5	0,8	-4,3	1,2	-2,6	-1,9	
Comercio, reparaciones, transporte, almacenamiento, alojamiento, servicios de comida	3,8	3,7	2,5	3,3	3,4	3,3	4,2	4,7	5,9	4,9	
Información y comunicaciones	-0,2	3,1	5,1	2,7	4,0	3,0	3,8	4,2	-0,6	2,5	
Actividades financieras y de seguros	4,9	3,4	2,0	3,4	2,8	3,3	5,5	4,6	8,2	6,1	
Actividades inmobiliarias	2,2	2,0	2,0	2,1	1,8	2,0	3,0	3,1	3,0	3,0	
Actividades prof., científicas y técnicas, servicios administrativos y de apoyo	7,3	6,2	4,0	5,8	3,0	5,0	3,6	3,6	3,7	3,6	
Administración pública y defensa; seguridad social, educación, salud humana y de servicios sociales	4,5	4,7	4,0	4,4	3,7	4,2	4,1	3,1	4,3	3,8	
Actividades artísticas, de entretenimiento y recreación, hogares	1,2	2,0	1,1	1,4	2,6	1,7	2,1	2,9	2,9	2,6	
<b>Valor agregado bruto</b>	<b>2,0</b>	<b>2,9</b>	<b>2,7</b>	<b>2,5</b>	<b>2,7</b>	<b>2,6</b>	<b>3,1</b>	<b>2,9</b>	<b>3,2</b>	<b>3,1</b>	
Impuestos menos subvenciones sobre los productos	1,8	2,7	2,3	2,3	2,4	2,3	3,4	4,0	4,3	3,9	
<b>Producto interno bruto</b>	<b>2,0</b>	<b>2,9</b>	<b>2,6</b>	<b>2,5</b>	<b>2,7</b>	<b>2,6</b>	<b>3,2</b>	<b>3,0</b>	<b>3,3</b>	<b>3,1</b>	

Fuente: DANE (2019)

**Figura 9.** Crecimiento económico general de Colombia 2000 – 2020.



Fuente. Fedesarrollo (2019)

Figura 10. Indicador de competitividad.



Fuente: IMD (2019)

#### 4.1 Aportes Significativos de la Experiencia en lo Humano

Me considero una persona que siempre busca generar ideas, poseo varias habilidades para realizar cualquier análisis de riesgo, asumo con claridad la toma de decisiones ubicada en la creación de valor, resuelvo con la administración financiera formalizar estrategias de inversión en cualquier portafolio de servicios, capacidad que

**Encabezado: TRABAJO DE GRADO LUGARES AL ÉXITO.**

recibí gracias a mi educación durante estos cinco años en mi carrera de Administración Financiera, capacidad que se la debo toda a la educación de la UNIMINUTO.

Soy un líder con capacidad de analizar el medio local financiero y económico del sector o de cualquier otro en el que se desenvuelva y proyecte mi empresa **LUGARES NEGOCIOS INMOBILIARIOS S.A.S.** Como Gerente general o Representante Legal, además de ser el CEO creador de la idea y marca de la empresa, siempre busco compartir mi experiencia como emprendedor en todo momento. Siempre cuento esta historia con sus éxitos y fracasos momentáneos, fracasos que lograron forjarme como una persona resiliente ante la adversidad.

Desde el primer momento en que decidí dejar de ser empleado y montar mi propia idea de negocio, surgió en mí una necesidad explícita de lograrlo, muchos a mi alrededor tal vez no creyeron, otros tan solo observaron, pero muchos más o pocos para el común de la gente, me ayudaron a forjar una idea y me la ayudaron a llevar al éxito, en este sentido hablo de todas las personas colaboradoras que me han acompañado a caminar este duro, pero reconfortarle camino. Alguna vez fue una idea, después fue un sueño, hoy en día es mi reto diario.

#### **4.2 Aportes En Lo Social**

Al querer describir desde **LUGARES NEGOCIOS INMOBILIARIOS S.A.S.** una de las profesiones más actuales, de moda y más ejercidas en nuestro mundo, debemos remontarnos muy atrás en la historia buscando las verdaderas raíces que nos lleven a una conclusión óptima o una verdadera idea de lo que son las ventas y los vendedores.

**Encabezado: TRABAJO DE GRADO LUGARES AL ÉXITO.**

Investigando un poco sobre el origen de las ventas, encontramos su inicio en la Prehistoria, cuando el ser humano aun primitivo (que aún no conocía el fuego y la artesanía) desarrollo una manera práctica de intercambiar objetos y alimentos con una actividad social llamada trueque, esta forma sencilla de intercambiar lo que ellos tenían en exceso por lo que les hacía falta con otros individuos de su entorno casi social.

Teniendo claro esto, podemos decir que **LUGARES NEGOCIOS INMOBILIARIOS S.A.S.** forma parte de ese intercambio hoy comercial en el mundo, es por eso que como empresa busca garantizar contar con los mejores colaboradores que cuenten con la capacidad de desarrollar e innovar la forma de ejercer ese intercambio. Pero **LUGARES NEGOCIOS INMOBILIARIOS S.A.S.** no solo busca capitalizarse en el mundo económico, esta empresa en cabeza de su gerente general, desarrolla actividades sociales como la de capacitación a la población vulnerables, celebración de fechas especiales con comunidades, adelanta jornadas de reforestación en sus zonas de impacto social y económico, y asume con responsabilidad social todas sus actividades.

Desde **LUGARES NEGOCIOS INMOBILIARIOS S.A.S.** se quiere mostrar una nueva forma de forjar una empresa, consiste en crecer con sus colaboradores, es por eso que dichos colaboradores que en su mayoría están ejerciendo su primer empleo son motivados y de alguna manera premiados con la comisión del 50% de las ganancias por venta. Estos sustentos han ayudado a muchos a pagar sus estudios universitarios, suplir sus necesidades básicas y a desarrollar el espíritu emprendedor basado en las ventas.

Encabezado: TRABAJO DE GRADO LUGARES AL ÉXITO.

#### 4.3 Aportes Significativos en lo Económico o Técnico

En la región comprendida en parte del oriente del Tolima y parte de Cundinamarca no existía agencias inmobiliarias legalmente constituidas donde se ofertaran los servicios que hoy en día oferta **LUGARES NEGOCIOS INMOBILIARIOS S.A.S.**, es por eso que innovamos solo al suplir una necesidad básica a nuestros clientes, además contamos con un software WASI que nos permite ser competitivos en el mercado nacional, aportándonos bases de datos actualizadas en todo momento, marketing digital y asesoría legal y técnica para cerrar negocios las 24 horas del día, este software está en 21 países donde podemos compartir experiencias en línea y estar a la vanguardia del mercado nacional e internacional para poder tomar decisiones financieras en determinados momentos.

Nuestras oficinas está siendo diseñada y amoblada con un estilo Vintage, la decoración es una forma de darle seguridad a nuestros clientes, no queremos ser las oficinas inmobiliarias tradicionales, donde los espacios son sombríos y amoblados con escritorios dando a entender que solo importa el negocio, en **LUGARES NEGOCIOS INMOBILIARIOS S.A.S.**, estamos innovando, cambiando la estética de las oficinas y convirtiéndolas en salas de visita donde recibimos amigos, comedores donde compartimos un café y de ultimo encontramos un escritorio para sellar los negocios previamente socializados en los anteriores espacios familiares; en **LUGARES NEGOCIOS INMOBILIARIOS S.A.S.** también contamos con un aroma propio que le permite a los clientes sentir espacios frescos y aromatizados, donde la aromaterapia juega un papel importante en el sentirse a gusto en nuestras oficinas.

**Encabezado: TRABAJO DE GRADO LUGARES AL ÉXITO.**

En el oriente del Tolima donde opera la agencia inmobiliaria **LUGARES NEGOCIOS INMOBILIARIOS S.A.S.**, se considera que existe un sobre costo en el mercado inmobiliario, que la economía local, regional y nacional no está tan clara o con un panorama favorable para pagar precios costosos al momento de adquirir una vivienda o bien inmueble, y más en esta región que es una mina de oro para los inversionistas que buscan proteger sus inversiones en bienes raíces. Sin embargo, cabe recordar una premisa en los negocios: la inversión es amiga del tiempo, y a pesar de lo que se pueda considerar, este es un buen momento para invertir, la crisis económica de la que advierten muchos economistas a nivel mundial, también apunta que el mercado de bienes raíces o las inversiones de este tipo serán unas de las más seguras con la del mercado de monedas virtuales.

**4.4 Principales Aprendizajes para el Perfil Profesional**

Robert Kiyosaki, hombre emprendedor, escritor de varios libros de finanzas personales y conferencista aclamado en los mejores escenarios del mundo dice;

La mayoría de gente trabaja para sobrevivir, si tienen problemas financieros, esperan o piden un aumento; o bien, buscan otro empleo con un salario más alto, tienen otro trabajo, trabajan más duro, pensando que el salario les va a resolver sus problemas. En la mayoría de casos no es así (Kiyosaki, 1997, pág. 113).

De acuerdo con esto, lo más viable para un emprendedor es comenzar su propio negocio, un negocio donde él pueda Gerenciar o Administrar sus ingresos a raíz del desarrollo de su idea de negocio, el liderar su propia organización le permitirá estar

**Encabezado: TRABAJO DE GRADO LUGARES AL ÉXITO.**

siempre alerta ante cualquier oportunidad. Desde cualquier historia profesional, se puede decir que en ocasiones se pierden acuerdos que se creían cerrados y muchas otras se ganan en los que en un principio se pensaban que estaban perdidos.

Como un emprendedor innato y futuro Administrador Financiero siempre he tenido claro que todo proyecto es viable, si se garantiza de antemano la planificación estratégica y financiera para el desarrollo del mismo, para muchos emprendedores que inician sus proyectos por cuenta propia y sin tener claro lo anterior expuesto, puede resultar un tanto difícil encargarse de ciertos aspectos. El manejo del efectivo y los presupuestos son algunos de ellos.

Por esto hay que tener en cuenta que una buena cantidad de emprendimientos terminan fracasando antes de su primer año, y todo esto por no prestar atención al asunto de las finanzas, la responsabilidad de asumir el reto de ser empresario dentro de cualquier sector es alta, desde mi perspectiva puedo decir, que la educación adquirida durante estos cinco años forjó en mi la característica con la que puedo alcanzar el éxito.

**LUGARES NEGOCIOS INMOBILIARIOS S.A.S.** está luchando talvez con la crisis sanitaria y económica más duras de la historia de la humanidad, sigue trabajando en sus metas para cumplir sus objetivos, quizás no se den en los tiempos estipulados, pero de seguridad se darán lo más pronto posible.

**4.5 Aprendizajes desde la Perspectiva de la Socialización de la Experiencia.**

Todo el acompañamiento profesional por parte de los tutores de Centro Progresá y la Universidad Minuto de Dios, han servido como soporte para la construcción de un modelo de negocios viable, la guías, manuales, diagramas y

**Encabezado: TRABAJO DE GRADO LUGARES AL ÉXITO.**

**UNIMINUTO**  
Corporación Universitaria Minuto de Dios

modelos suministrados han sido el complemento para que **LUGARES NEGOCIOS INMOBILIARIOS S.A.S.** tenga un buen desarrollo de operaciones a pesar de la adversidad de la Pandemia del **COVID -19**.

La programación de las actividades y tareas fueron cumplidas en cada una de las fechas establecidas, es decir, se cumplió a cabalidad con el acuerdo firmado desde el primer día de tutorías.

Desde las áreas como Proyecto de Vida se pueden generar más alternativas de modelos de negocios de futuros emprendedores, es por eso que son materias esenciales para complementar la educación profesional de cualquier persona, en cuanto se refiere a afrentarse a la vida laboral como empresario y no como colaborador.

## 5. Conclusiones y Recomendaciones

**LUGARES NEGOCIOS INMOBILIARIOS S.A.S.** cree que la “motivación más grande del ser humano es y debe ser, tratar de alcanzar sus sueños”. En ese camino es necesario contar no solo con el deseo, sino también con una formación idónea para que ese mismo camino no sea tan riesgoso y no sea tan difícil.

En el transcurso de estos cinco años de formación profesional en Administración Financiera, el gestor de este proyecto y hoy gerente de **LUGARES NEGOCIOS INMOBILIARIOS S.A.S.**, siempre ha invitado a los docentes y coordinadores del programa a ser más enfáticos en el área de emprendimiento, si bien es cierto que la Universidad cuenta con un aliado estratégico como lo es Centro Progresia, aun podemos descubrir ciertas falencias que conducen a que un bajo número de estudiantes opten por otras alternativas de proyectos de grado y no por redescubrirse como empresarios y tomar la alternativa de emprendimiento como un escalón más en la consecución de sus sueños.

Además, cada persona en este caso cada estudiante de alguna carrera profesional, siempre sueña en algún momento con ser su propio jefe, sueño que se va diluyendo con el pasar de los días, enfrentándose a una sociedad exigente y a más factores contrarios como lo son la consecución de recursos para emprender sus ideas de negocios, o, la legislación que en este caso como lo es la colombiana, siempre favorece a los grandes empresarios y no a los pequeños constructores de sueños de la sociedad. Es por eso que **LUGARES NEGOCIOS INMOBILIARIOS S.A.S.**, insta a la

**Encabezado: TRABAJO DE GRADO LUGARES AL ÉXITO.**

educación formal, en este caso a la Universidad Minuto de Dios, a crear lazos de apoyo más efectivos para esos estudiantes que quieren desarrollar sus ideas de negocios, el gestor de este proyecto fue una excepción a la regla y logro buscar ese apoyo por sus propios medios, donde la universidad fue solo su educación para el desarrollo profesional como Administrador Financiero y no la del emprendedor, con esto no se quiere criticar el modelo, tan solo se quiere dejar un precedente para que los futuros estudiantes sean empresarios de éxito y generen empleos, y no tan solo empleados de otros que sí lograron conseguir sus sueños.

Más aun, somos parte de un todo en una sociedad, solo hace falta descubrir cuál es nuestra función especial en la misma, el emprender ayuda que la personas a que se aferren a lugar donde sean más necesarios para lograr alcanzar el éxito en sus vidas.

Sumado a esto, hoy el **COVID-19** nos invita a reinventarnos y a enfrentar la crisis económica más terrible en la historia de la humanidad, la resiliencia, la planificación estratégica, la reingeniería de negocios y por supuesto el conocimiento de las finanzas, son la clave principal para lograr superarla. La caída de un sistema que está mostrando variables sin precedentes debe ponernos alertas de lo obsoleto que esta el manejo de la economía en los países, y de, las fallas que tienen las empresas en esta etapa de la humanidad en cuanto a sus finanzas basadas en riesgos. El mundo cambia y no podemos quedarnos atrás, la aplicación de las nuevas tecnologías debe ser una herramienta importante en el resurgir como emprendedores, la planificación de nuestros proyectos debe ideada para diversificarse y reinventarse cuantas veces se tenga que cambiar, la diversificación de las economías es necesaria para el desarrollo

**Encabezado: TRABAJO DE GRADO LUGARES AL ÉXITO.**

de los planteamientos.

Sobre todo, en tiempos de crisis se reflejan los verdaderos emprendimientos, luego la hora de lograr que más estudiantes pongan en práctica lo aprendido, las universidades deben proveer as nuevas alternativas para salir de estos tiempos difíciles, el conocimiento y las estrategias deben de aflorar para ayudar a construir de nuevo nuestra sociedad.

### Referencias

- Acevedo, C. (20 de Marzo de 2016). Plan de desarrollo municipio de Girardot 2016 - 2019. Girardot, Alto Magdalena, Colombia.
- Alcaldía de Girardot & Secretaría de Planeacion Municipal. (2011). Plan de ordenamiento territorial: Acuerdo 024 de 2011. Girardot, Cundinamarca.
- Alcaldía de Girardot. (2016-2019). Plan de desarrollo 2016-2019: Girardot para seguir avanzando. Girardot, Cundinamarca.
- Bastar, S. (2012). Metodología de la investigación. México D.F: Red Tercer Milenio.
- BID. (01 de junio de 2020). Banco interamericano de desarrollo. Obtenido de <https://www.iadb.org/es>
- Cáceres, R. (25 de Octubre de 2019). Sector inmobiliario, un activo atractivo para los inversionistas en el 2020. (É. Aldana, Entrevistador) Obtenido de <https://www.larepublica.co/>
- Cohen, W. (2008). El plan de Marketing. España: Ediciones Deusto.
- Congreso de la república. (1971). Código de comercio: Decreto 410 de 1971. Bogotá D.C.

**Encabezado: TRABAJO DE GRADO LUGARES AL ÉXITO.**

- Daher, A. (2013). El sector inmobiliario y las crisis economicas. Chile: Eure.
- DANE. (6 de Enero de 2019). Departamento Administrativo Nacional de Estadística. Obtenido de <http://www.dane.gov.co/>
- El Tiempo. (12 de Abril de 2019). Así está el mapade la inversión inmobiliaria en Colombia. Obtenido de <https://www.eltiempo.com/economia/sectores/como-esta-la-inversion-inmobiliaria-en-colombia-en-abril-de-2019-349214>
- Fedesarrollo. (01 de Junio de 2019). Centro de investigación económica y social. Obtenido de <https://www.fedesarrollo.org.co/>
- Fernández, M & Pértega, D. (1 de Diciembre de 2010). <https://www.fisterra.com/>. Obtenido de [/formacion/metodologia-investigacion/significancia-estadistica-relevancia-clinica/#23251](https://www.fisterra.com/formation/metodologia-investigacion/significancia-estadistica-relevancia-clinica/#23251)
- Forero, S. (25 de Octubre de 2019). Sector inmobiliario, un activo atractivo para los inversionistas en el 2020. (É. Aldana, Entrevistador)
- Galo, J & Escamilla, J. (6 de Julio de 2012). Proyecto Descartes. Org. Obtenido de <https://proyectodescartes.org/>
- García, I. (28 de Febrero de 2018). Economía Simple.web. Obtenido de <https://www.economiasimple.net/glosario/tasacion>
- IDM. (02 de Junio de 2019). Competitividad global. Obtenido de Porcentaje de países en mejor posición que Colombia: <https://www.imd.org/>
- Kiyosaki, R. (1997). Padre rico, padre pobre. Ciudad de Mexico: Nomos, S.A.
- Klauer, A. (2009). Globalización y crisis economica mundial. On Line: Libros en red.
- La lonja. (5 de Noviembre de 2019). Fundada en 1945. Obtenido de

**Encabezado: TRABAJO DE GRADO LUGARES AL ÉXITO.**

<https://www.lonja.org.co/>

Laming, A & Kuehl, S. (1998). Empresarios pequeños y medianos. Nueva Jersey: Prentice-Hall.

Metro Cuadrado. (6 de Marzo de 2019). Lonja de Propiedad Raíz de Medellín. Obtenido de <https://www.metrocuadrado.com/noticias/guia-de-compra/corretaje-inmobiliario-normas-aplicables-2489>

Olabuénaga, J. (2012). Metodología de la investigación cualitativa. Bilbao, España: Deusto.

Procolombia. (7 de octubre de 2019). <https://procolombia.co/>. Obtenido de <https://procolombia.co/>

Ramírez, J. (Noviembre de 2012). Banco interamericano de desarrollo. Obtenido de <https://publications.iadb.org/publications/spanish/document/Estudio-sobre-el-mercado-de-arrendamiento-de-vivienda-en-Colombia.pdf>

Rodríguez, J. (Julio - Diciembre de 2011). Métodos de investigación cualitativa. Buenaventura, Pacifico, Colombia. Obtenido de <http://www.cide.edu.co>.

RUES. (25 de Febrero de 2020). Registro Único Empresarial. Obtenido de <https://www.rues.org.co/>

Wikipedia. (11 de Febrero de 2020). Wikipedia la enciclopedia libre. Obtenido de <https://es.wikipedia.org/wiki/Girardot>

## 7. Anexos

### Anexo A. Modelo encuesta lugares negocios inmobiliarios S.A.S.

Objetivo: conocer el mercado potencial para los servicios de Intermediación Inmobiliaria en Girardot Cundinamarca.

Edad: \_\_\_\_ Genero: \_\_\_\_\_ Estado civil: \_\_\_\_\_

Ocupación: empleado\_\_\_\_ estudiante\_\_\_\_ Otro\_\_\_\_

#### 1. Encuesta de servicios

Muchas Gracias por brindarnos un poco de su tiempo al contestar nuestra encuesta, la cual es para fines de conocer las preferencias de las personas y cómo

**Encabezado: TRABAJO DE GRADO LUGARES AL ÉXITO.**

podemos mejorar nuestros servicios, en pro de nuestros clientes.

Sus datos se tratarán con absoluta confidencialidad, puede consultar nuestro aviso de privacidad en el siguiente link: [lugares.sas@gmail.com](mailto:lugares.sas@gmail.com)

1. ¿Planea comprar alguna propiedad-inmueble en un corto y/o mediano plazo?

- a. Casa
- b. Terreno
- c. Departamento
- d. Local comercial
- e. Otro
- f. Ninguno

2. ¿Planea vender alguna propiedad-inmueble en un corto y/o mediano plazo?

- a. Casa
- b. Terreno
- c. Departamento
- d. Local comercial
- e. Otro
- f. Ninguno

3. ¿Ha tenido algún crédito hipotecario con alguna institución?

- a. SI

**Encabezado: TRABAJO DE GRADO LUGARES AL ÉXITO.**

b. NO

4. ¿Es usted candidato a algún crédito hipotecario de los siguientes?

- a. Banco AV Villas
- b. Banco Caja Social
- c. Bancolombia
- d. Davivienda
- e. Colpatria
- f. Otro
- g. Ninguno

5. ¿Cuándo planea comprar alguna propiedad-inmueble a que medios recurre más frecuentemente para buscar opciones?

- a. Folletos impresos
- b. Gacetas
- c. Internet
- d. Visitar los alrededores
- e. Otros

6. ¿Ha utilizado alguna vez los servicios de algún promotor o agencia inmobiliaria?

- a. SI
- b. NO

Encabezado: TRABAJO DE GRADO LUGARES AL ÉXITO.

**UNIMINUTO**  
Corporación Universitaria Minuto de Dios

7. ¿Qué cualidades buscaría en un promotor o agencia inmobiliaria?

---

---

8. ¿Qué otros servicios le gustaría que le ofreciera una promotora o agencia inmobiliaria?

---

---

---

Por último, podría compartírnos por favor alguna sugerencia/critica/comentario que nos ayude a mejorar nuestros servicios.

---

---

---

---

---

---

Fuente: Elaboración Propia

Encabezado: TRABAJO DE GRADO LUGARES AL ÉXITO.

Anexo B. Estado financiero

LUGARES NEGOCIOS INMOBILIARIOS S.A.S			
ESTADO DE LA SITUACION FINANCIERA INICIAL			
A abril 30 de 2019			
<b>ACTIVOS</b>			
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>			
<b>EFFECTIVO</b>			<b>6,000,000.00</b>
<b>CAJA</b>		<b>6,000,000.00</b>	
Caja Principal	6,000,000.00		
<b>LUGARES NEGOCIOS INMOBILIARIOS S.A.S</b>			
<b>ESTADO DE LA SITUACION FINANCIERA INICIAL</b>			
<b>A abril 30 de 2019</b>			
<b>PATRIMONIO</b>			
<b>PATRIMONIO DE LAS EMPRESAS</b>			<b>6,000,000.00</b>
<b>CAPITAL FISCAL</b>		<b>12,000,000.00</b>	
capital autorizado	12,000,000.00		
<b>CAPITAL POR SUSCRIBIR</b>		<b>-6,000,000.00</b>	
capital por suscribir	-6,000,000.00		
			<b>0.00</b>



Encabezado: TRABAJO DE GRADO LUGARES AL ÉXITO.

**UNIMINUTO**  
Corporación Universitaria Minuto de Dios

Fuente: Elaboración Propia

