



**Estudio de viabilidad para la creación de una empresa de Soluciones integrales en
materia habitacional con asesoría financiera en ciudad de Neiva**

Nelson Gutiérrez Narváez

Leila Alexandra Franco Sánchez

Evelin Juliane Ruiz Narváez

Corporación Universitaria Minuto de Dios

Especialización en Gerencia Financiera

Neiva – Huila

2022

**Estudio de viabilidad para la creación de una empresa de Soluciones integrales en
materia habitacional con asesoría financiera en ciudad de Neiva**

Nelson Gutiérrez Narváez

Leila Alexandra Franco Sánchez

Evelin Juliane Ruiz Narváez

**Proyecto de grado presentado como requisito para optar como especialista en Gerencia
Financiera**

Asesor:

Oscar Jaramillo

Corporación Universitaria Minuto de Dios

Especialización en Gerencia Financiera

Neiva – Huila

2022

Dedicatoria

Este proyecto va dedicado a Dios que nos ilumino en este camino de formación, a nuestros padres que nos formaron en principios, valores y disciplina, para lograr cada una de las metas propuestas en nuestra vida y finalmente a nuestros amigos, familiares, jefes y personas que de una u otra forma aportaron un granito de arena para que cada uno de nosotros pudiera cumplir este logro profesional.

Agradecimientos

Principalmente queremos agradecer a todos los docentes de la Corporación Universitaria Minuto de Dios sede Neiva por habernos transmitido sus conocimientos y haber aportado en nuestra formación profesional, en segundo lugar, agradecer nuestros compañeros por el apoyo y trabajo en equipo que nos aportaron durante el desarrollo de esta especialización.

TABLA DE CONTENIDO

Lista de Tablas	9
Lista de Figuras	12
Módulo 1. Presentación	14
Descripción del equipo emprendedor.....	14
Módulo 2. Fundamentación de la idea de negocio	15
Módulo 3. Componentes de ciencia, tecnología e innovación.....	18
Módulo 4. Justificación.....	21
Módulo 5. Objetivos	26
Objetivo General	26
Objetivos Específicos	26
Módulo 6. Planeación Estratégica.....	27
Análisis Externo	27
Análisis macroentorno.....	28
Factor Económico.....	28
Factor Político.....	33
Factores sociales/culturales	35
Factor Tecnológico	35
Análisis microentorno	36

Intensidad de la Competencia.....	36
Poder de negociación de los clientes	39
Disponibilidad de Productos Sustitutos.....	40
Análisis Interno	40
Matriz DOFA.....	40
Misión.....	42
Visión	42
Módulo 7. Investigación de Mercados.....	43
Oferta.....	43
Competencia.....	45
Análisis de la demanda cliente	48
Descripción del servicio	62
Perfil del cliente	63
Módulo 8. Marketing	65
Política de Producto	65
Política de Precios	65
Política de Promociones	67
Proyección de ventas.....	68
Módulo 9. Plan Operativo.....	71
Descripción del proceso para la prestación del servicio	71

Distribución de áreas de operación	73
Ficha técnica del servicio	74
Módulo 10. Aspectos legales, recursos humanos y administrativos.....	75
Organigrama.....	75
Personal.....	76
Condiciones de trabajo.....	83
Nómina.....	84
La sociedad.....	85
Nombre, documento de identidad y domicilio de los accionistas	87
Razón social.....	87
Enunciación de actividades principales	88
Obligaciones legales.....	88
Módulo 11. Plan de inversión y financiación	90
Inversión Inicial.....	90
Depreciación.....	93
Presupuesto de ingresos y egresos	93
Costos del servicio.....	94
Inversión Total	96
Calculo de Ingresos	¡Error! Marcador no definido.
Presupuesto de Egresos	¡Error! Marcador no definido.

Presupuesto de Ingresos.....	98
Balance general inicial	101
Estado de resultados	102
Punto de equilibrio	103
Flujo de Caja	105
VAN. Valor Actual Neto.....	¡Error! Marcador no definido.
PRI Periodo de recuperación de la Inversión.	¡Error! Marcador no definido.
TIR Tasa interna de retorno.	¡Error! Marcador no definido.
Módulo 12. Análisis de riesgos.....	111
VAN. Valor Actual Neto.....	¡Error! Marcador no definido.
TIR Tasa interna de retorno.	¡Error! Marcador no definido.
Módulo 13. Sostenibilidad ambiental y responsabilidad social empresarial	114
Sostenibilidad Ambiental	116
Responsabilidad Social	116
Módulo 14. Resumen ejecutivo	117
Referencias.....	119

Lista de Tablas

Tabla 1. Equipo emprendedor.....	14
Tabla 2. Comportamiento nacional de los sectores de la economía 2021	15
Tabla 3. Número de empresas del Huila de acuerdo con la actividad económica (Código CIU) 27	
Tabla 4. Valor Agregado por Actividad Económica	29
Tabla 5. Variación de Ocupados por sector económico para el mes de enero 2022 cifras en miles	32
Tabla 6. Tipos de clientes del sector inmobiliario	39
Tabla 7. Matriz DOFA.....	41
Tabla 8. Sociedades Comerciales Inmobiliarias Constituidas en el Departamento del Huila	45
Tabla 9. Empresas inmobiliarias del Huila.....	46
Tabla 10. Tarifa de los productos	66
Tabla 11. Costos de publicidad lanzamiento	68
Tabla 12. Calculo de la demanda.....	69
Tabla 13. Proyección de ventas	69
Tabla 14. Ficha Técnica del Servicio.....	74
Tabla 15. Perfil del cargo Administrador	76
Tabla 16. Perfil del cargo Contador.....	77
Tabla 17. Perfil del cargo Asistente administrativa.....	78
Tabla 18. Perfil del cargo Asesor inmobiliario Arrendamientos y ventas	79
Tabla 19. Perfil del cargo Asesor inmobiliario Avalúos y administración.....	80
Tabla 20. Perfil del cargo Asesor inmobiliario Crédito.....	82

Tabla 21. Perfil del cargo Diseñador Web.....	83
Tabla 22. Nomina por cargos.....	84
Tabla 23. Prestaciones Sociales	85
Tabla 24. Inversión diferida.....	90
Tabla 25. Gastos de Publicidad.....	91
Tabla 26. Gastos por adecuación	91
Tabla 27. Equipos y herramientas de cómputo.....	91
Tabla 28. Muebles y enseres de la oficina	92
Tabla 29. Herramientas tecnológicas de la oficina	92
Tabla 30. Total inversión fija.....	92
Tabla 31. Depreciación	93
Tabla 32. Insumos de oficina	94
Tabla 33. Mano de obra indirecta	94
Tabla 34. Costos del servicio	95
Tabla 35. Costos totales del servicio.....	95
Tabla 36. Inversión Total.....	96
Tabla 37. Amortización crédito	96
Tabla 38. Costos fijos y variables.....	97
Tabla 39. Ingresos por ventas	99
Tabla 40. Balance inicial.....	101
Tabla 41. Estado de Resultados	102
Tabla 42. Punto de equilibrio.....	103
Tabla 43. Flujo de caja con financiación	105

Tabla 44. Flujo de caja sin financiación	106
Tabla 45. Indicadores de viabilidad con financiación	109
Tabla 46. Indicadores de viabilidad n financiación	109
Tabla 47. Flujo de caja con análisis de posibles riesgos.....	111
Tabla 48. Matriz de impacto ambiental	114

Lista de Figuras

Figura 1. Panorama de compra de vivienda en Colombia	23
Figura 2. Variación Total del IPC.....	30
Figura 3. Variación mensual del IPC por dominios geográficos. Febrero 2022.....	31
Figura 4. Variación anual, contribución y participación de los créditos de vivienda desembolsados por departamento	44
Figura 5. Flujograma proceso del servicio.....	72
Figura 6. Plano de la empresa.....	73
Figura 7. Organigrama	75

Lista de Gráficos

Gráfica 1. Del género de la persona encuestada	50
Gráfica 2. Edad de la persona encuestada.....	51
Gráfica 3. De qué ciudad es originariamente la persona encuestada	52
Gráfica 4. Estrato socioeconómico al que pertenece la persona encuestada	52
Gráfica 5. Tipo de vivienda que posee la persona encuestada.....	53
Gráfica 6. Situación laboral de la personal encuestada.....	54
Gráfica 7. Propiedades de la persona encuestada	55
Gráfica 8. Intención de compra de la persona encuestada	56
Gráfica 9. Administrador de la propiedad de la persona encuestada	56
Gráfica 10. Intención de contratar los servicios de una empresa inmobiliaria	57
Gráfica 11. Conocimiento de los servicios de una empresa inmobiliaria.....	58
Gráfica 12. Ofrecimiento de los servicios de una empresa inmobiliaria	59
Gráfica 13. Ofrecimiento de los servicios de una empresa inmobiliaria	59
Gráfica 14. Servicios de una empresa inmobiliaria	60
Gráfica 15. Bienes inmuebles	61
Gráfica 16.. Intención de acceso a los servicios de la inmobiliaria	61

Módulo 1. Presentación

Descripción del equipo emprendedor

Tabla 1.

Equipo emprendedor

	Nelson Gutiérrez Narváez
NOMBRES Y APELLIDOS	Leila Alexandra Franco Sánchez
	Evelin Juliane Ruiz Narváez
RAZÓN SOCIAL	Inmobiliaria Nuevo Hogar S.A.S.
CORREO ELECTRÓNICO DE LA EMPRESA	Inmobialirianuevohogar@hotmail.com
CONOCIMIENTO Y EXPERIENCIA DEL EQUIPO EN EL NEGOCIO	Administradores financieros
PROGRAMA DE FORMACIÓN	Especialización en Gerencia Financiera
DIRECCIÓN Y MUNICIPIO	Neiva - Huila

Nota: Elaboración propia

Módulo 2. Fundamentación de la idea de negocio

El sector inmobiliario representa una de las actividades de la economía con mayor importancia, tanto a nivel nacional como internacional, por su rápido crecimiento y el número total de activos que allí se transan. Su evolucionado dinamismo en las actividades y los servicios asociados al mismo, como lo son la construcción, servicios financieros, reparaciones, adecuaciones y decoraciones, entre otras permiten contar con un mercado dinámico y en constante expansión (González & Calle, 2020).

Para Colombia, el año 2021 fue uno de los mejores años en el sector inmobiliario, como resultado del crecimiento exponencial en el número total de ventas de viviendas, edificios, locales, entre otros, pasando de 195 mil en el año 2020 a cerca de 210 mil viviendas vendidas en el transcurso del año 2021, datos históricos para el país (Ministerio de Vivienda, 2022). Así mismo, la participación del sector inmobiliario en el PIB nacional durante el segundo semestre del año 2021, corresponde a un porcentaje del 10,82% (Subsecretaría de Planeación y Política, Subdirección de Información Sectorial, 2021).

Tabla 2.

Comportamiento nacional de los sectores de la economía 2021

Sector	2020 (var. Anual)					2021 (var. Anual)			Participación dentro del Valor Agregado
	I	II	III	IV	Anual	I	II	Semestral	
Agricultura	6,28%	-0,24%	1,83%	2,48%	2,56%	3,72%	3,8%	3,8%	7,29%
Minería	-3,37%	-	-	-	-	-	7,1%	-5,1	4,67%
Industria	-0,13%	21,43%	19,33%	19,56%	15,97%	14,80%	32,5%	18,2%	13,38%
Electricidad, gas y agua	3,31%	-	-5,9%	-0,19%	-7,70%	6,98%	9,1%	3,7%	3,40%
		24,94%	-4,13%	-0,88%	-2,56%	-1,26%			

Construcción	-	-	-	-	-	-6,62%	17,3%	3,6%	5,60%
	14,78%	36,89%	26,68%	24,61%	25,77%				
Comercio	1,07%	-	-	-6,67%	-5,16%	-0,91%	40,3%	15,7%	18,03%
		34,09%	21,18%						
Comunicaciones	0,79%	-5,43%	-1,88%	-3,59	-2,57%	2,64%	10,0%	6,3%	3,26%
Financiero	2,45%	1,04%	1,98%	3,10%	2,15%	4,87%	3,3%	4,1%	5,66%
Inmobiliario	2,46%	1,71%	1,82%	1,81%	1,95%	1,76%	2,1%	1,9%	10,82%
PIB	0,58%	-	-8,38%	-3,59%	-6,80%	1,14%	17,6%	8,8%	100,00%
		15,75%							

Nota: Información obtenida de Subsecretaría de Planeación y Política, Subdirección de Información Sectorial. Bogotá.

A nivel local y según información del DANE, el Departamento del Huila presentó un incremento en el número total de desembolso de créditos para la compra de vivienda, pasando de 13.231 en el año 2020 a 29.647 durante el año 2021, cifra que representa el 1,3% del valor total de desembolsos a nivel nacional. Los departamentos con el mayor número de desembolsos de créditos son Bogotá, Antioquia y Valle del Cauca los cuales concentraron el 61,1% durante el segundo trimestre de 2021 (Departamento Administrativo Nacional de Estadísticas - DANE, 2021).

En ese sentido, la idea de negocio aquí propuesta surge como una oportuna respuesta a una necesidad latente del mercado inmobiliario en la ciudad de Neiva, pues aunque existen más de diez empresas con la misma actividad económica, estas no cuentan con un sistema de asesoría financiera que apoye la necesidad de los clientes de adquirir vivienda propia, adicional, existe una cultura de desconocimiento por parte de las personas a la hora de buscar un bien inmueble, frente a la gran variedad de casas, apartamentos, edificios que se encuentran para la venta, arriendo o compra en la ciudad de Neiva, es allí que de acuerdo a la estimación de potenciales

clientes que requieren de estos servicios inmobiliarios, se presume que estas compañías resultarían insuficientes para atender la creciente demanda que el sector genera.

A pesar de la difícil crisis económica por la que atraviesan las actuales economías, resultado de la crisis en materia sanitaria ocurrida por el Covid-19, el sector inmobiliario ha sabido mantenerse a lo largo del tiempo. La compra o la venta de una vivienda, un local o incluso un terreno, es una operación que requiere grandes inversiones de dinero y de tiempo. Además, todos los trámites administrativos requieren un mínimo de conocimiento para evitar posibles estafas.

De allí nace la idea de negocio del equipo emprendedor, de crear una empresa dedicada a la prestación de servicios de asesoría que brinde soluciones integrales en materia habitacional, adicional de brindar asesoría financiera que atienda a las necesidades latentes de las personas sobre los servicios inmobiliarios, los cuales buscan la protección y optimización en la rentabilidad de los recursos económicos y patrimoniales, apoyados con el uso de una página web multiplataforma de fácil acceso, que permite el contacto directo entre cliente, propietario e inmobiliaria a cualquier hora.

Módulo 3. Componentes de ciencia, tecnología e innovación

Actualmente, el uso de recursos tecnológicos de Información y Comunicación TIC se ha convertido en una herramienta crucial para el fortalecimiento empresarial en casi todos los sectores productivos de la economía colombiana, factor determinante para lograr el desarrollo y el aumento de competitividad empresarial.

Al constituirse en un catalizador de los procesos organizacionales, las TIC se convierten en herramientas de apoyo a la gestión empresarial, apalancando la construcción de estrategias orientadas a la competitividad y la innovación, contribuyendo a la sostenibilidad no sólo de la organización, si no de la sociedad en general. (Gálvez, 2014, pág. 72)

Pero para poder lograr un proceso de incorporación efectivo de las TIC al cambio organizacional y al crecimiento empresarial de nuevas propuestas de negocio, se debe dar un proceso de transformación complejo, puesto que involucra varias dimensiones de la organización y que deben ser tenidas en cuenta para lograr alcanzar los objetivos y metas.

La innovación es sinónimo de cambio, de transformación. Cuando una empresa es innovadora, tiene como finalidad su evolución, hace cosas nuevas, ofrece nuevos productos y, por consiguiente pone a prueba nuevos procesos de fabricación y gestión. En la actualidad, y dada las circunstancias de competitividad en el mundo empresarial, las empresas que quieren sobrevivir están obligadas a ser innovadoras, si no pronto será alcanzada y dejada atrás por los competidores (Castells & Pasola, 2003).

Debido a esto, y con el fin de lograr una mayor accesibilidad de la empresa a los clientes, logrando optimización de tiempos y permitir una ampliación de posibles clientes, es que se busca brindar la mejor opción en tecnología con la creación de una página web multiplataforma que le permita a nuestros clientes verlas en los distintos navegadores del computador personal, pero adicional, poder verla desde una Smartphone, Tablet o Smart TV, todo lo anterior permite adaptar la web para que el cliente puede mirar nuestro portafolio de servicios, interactuar con los asesores, o realizar cualquier tipo de requisición de una manera más rápida, eficiente y agradable.

Adicionalmente, en el portal web se podrá encontrar un espacio enfocado a la orientación de los clientes en materia financiera a la hora de obtener créditos para la compra o venta de sus propiedades, en este sentido el cliente puede encontrar asesores inmobiliarios que le brinden la asesoría financiera en cuanto a la compra o venta de un inmueble, asegurando su inversión y el crecimiento de su patrimonio con plena seguridad y tranquilidad en sus resultados, así como la asesoría.

El desarrollo multiplataforma pretende mejorar la relación costo/beneficio compartiendo la misma codificación entre las versiones para las distintas plataformas. Entre otras ventajas sobresalen: menor tiempo y costo de desarrollo y disponibilidad de entornos potentes de desarrollo (Delphi, Visual Studio, etc.) o; en su lugar, utilización de tecnologías (HTML5, JavaScript y CSS) bien conocidas por los desarrolladores web quienes pueden trasladar sus conocimientos y experiencias al paradigma móvil. (Nahuel, 2017, pág. 37)

En ese sentido, es crucial el uso de recursos tecnológicos como una página web multiplataforma, como parte de un proceso en el que los clientes pueden interactuar con los

asesores y personal directivo de la inmobiliaria, adicional en tiempo real, desde cualquier navegador o Smartphone sin necesidad de descargar una App que ocupe capacidad de almacenamiento, de esta manera podrá hacer uso de la plataforma de una manera más amigable.

Módulo 4. Justificación

La creación de nuevos modelos de negocios (emprendimientos), especialmente si se toma en cuenta el actual panorama de crisis económica por el cual se encuentra atravesando Colombia, no debería ser un obstáculo para los nuevos emprendedores, sino que por el contrario debe tomarse como una oportunidad para el desarrollo y posterior fortalecimiento de la economía nacional, como modelo para la generación de empleos e ingresos para los hogares vulnerables, como parte de una política integradora que busca la atención de las necesidades de toda una población.

Bajo este concepto de emprendimiento, el objetivo de los nuevos profesionales en Gerencia Financiera es la de poder formular, bajo preceptos de un profundo conocimiento adquirido por medio de la academia, nuevos proyectos (modelos de negocio) que posibiliten el crecimiento empresarial, mejoran los índices de rentabilidad, así como, el aumento en el nivel de competitividad de la región y la generación de nuevos empleos, mediante una adecuada gestión directiva y financiera tanto en los recursos internos como externos de la organización (recurso económico, personal, cliente, proveedores), de tal manera que posibiliten la consecución de los objetivos empresariales.

La idea propuesta en este proyecto de crear una empresa que preste servicios de asesoría integral en materia inmobiliaria asociados con los servicios de asesoría financiera para la obtención de créditos para la compra de inmuebles en la ciudad de Neiva, surge de la imperiosa necesidad de crear una organización que responda con la demanda de vivienda de la población del Huila, pero que en especial satisfaga las necesidades de asesoramiento y de inversión que

esperan obtener los clientes, así como en el aporte en la generación de nuevos empleos para la región.

El sector inmobiliario para los últimos años ha presentado un crecimiento constante, según datos estadísticos del Departamento Administrativo Nacional de Estadística – DANE dan cuenta de un notable crecimiento, en ese sentido para el año 2018 se reportó un total de 140.000 viviendas adquiridas, en el 2019 un total de 166.000 viviendas adquiridas, para el año 2020 un total de 195.000 viviendas, en el 2021 se registraron más de 210.000 unidades vendidas (El País, 2021). Al respecto de estas cifras, el año 2021 se ha posicionado como el mejor año para el país del mercado de la compra y venta de viviendas. A septiembre del 2021, el indicador para los arrendamientos de casas creció 0.23% y para los apartamentos 0.19% mensual. En Colombia se asignaban anualmente en promedio menos de 40.000 subsidios para la compra de vivienda, pero en 2021 se duplicó esta cifra, llegando a más de 97.000. Las tasas de interés para adquisición de vivienda en el segmento VIS mantuvieron una tendencia decreciente tanto en aquellas denominadas en pesos, como en las de UVR (Diario del Huila, 2022).

Así mismo, la participación del sector inmobiliario en el PIB nacional durante el segundo semestre del año 2021 corresponde a un porcentaje del 10,82% (Subsecretaría de Planeación y Política, Subdirección de Información Sectorial, 2021).

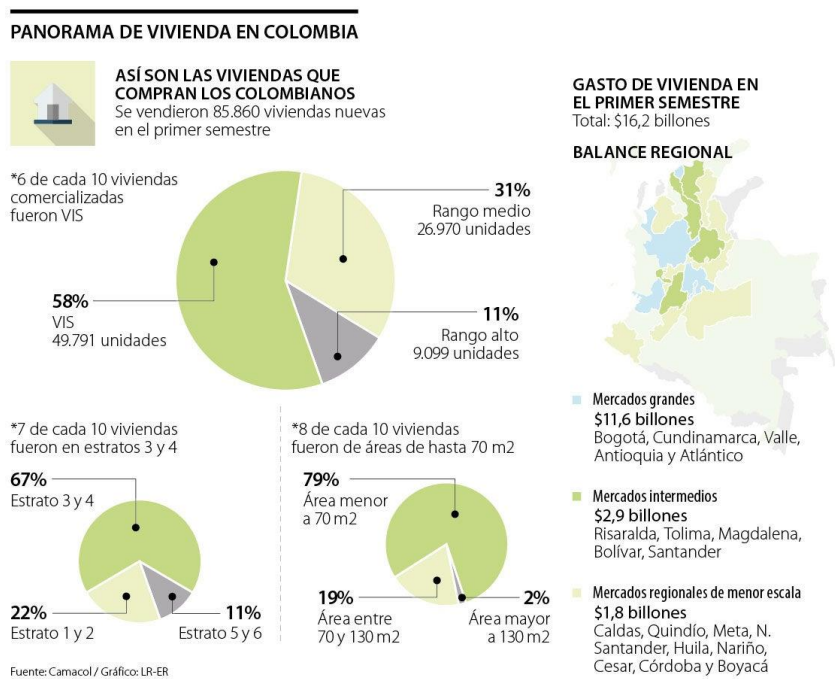
Daniel Vásquez Franco presidente de la Federación Colombiana de Lonjas de Propiedad Raíz (Fedelonjas), señala lo siguiente:

“En el caso de las actividades inmobiliarias, el resultado revelado por el DANE también es altamente satisfactorio. Un crecimiento del Producto Interno Bruto del 2,6 por ciento, superior al del 2020 donde pese al enorme impacto de la pandemia mostró un sector resiliente al

crecer en el 1,98%, es tremendamente valioso. Esto evidencia que el sector ya se acerca a pasos agigantados a presentar los crecimientos históricos que tenía antes de la llegada del covid-19 y en los 10 años anteriores, de alrededor del 3,2%”. (Portafolio, 2022)

Figura 1.

Panorama de compra de vivienda en Colombia



Nota: Imagen tomada de Diario La República (La República, 2019)

El departamento del Huila no ha sido ajeno a esta situación de crecimiento, aunque presenta una leve disminución por causas de la afectación económica que actualmente atraviesa el país, según cifras de Camacol el número de viviendas nuevas adquiridas para el año 2021 fue de 3.119, una leve disminución frente a las 3.168 viviendas de los años 2020 (La Nación, 2022).

El sector inmobiliario beneficiará el proceso de recuperación económica del país, según las cifras anteriormente dadas, y por las buenas perspectivas de crecimiento que le esperan para los siguientes años. “Estará impulsado por las viviendas nuevas de precio medio y bajo. Mientras tanto, las viviendas de mayor valor, las viviendas usadas y el sector no residencial tendrán una recuperación un poco más tardía” (BBVA Research, 2021).

Esta notable recuperación, presenta unos factores determinantes que benefician el aumento en la compra y venta de vivienda, dentro de los cuales destaca: el desacelere en los precios de la vivienda, especialmente en el caso de las viviendas usadas; el auge en la financiamiento de la vivienda se concentró más en la vivienda nueva y, dentro de esta, en la vivienda de interés social, y por último, los costos de la construcción están siendo presionados al alza por los mayores precios del hierro y el acero.

Teniendo en cuenta la información anterior se hace necesaria la estructuración de proyectos de inmobiliarias, principalmente de vivienda que respondan a la demanda de la población colombiana y que satisfaga las tasas de retorno que esperan los inversionistas, ambos agentes económicos se encuentran en la búsqueda de proyectos atractivos en diversas partes del país con la finalidad de mejorar su calidad de vida.

El propósito del presente estudio es realizar un análisis integral de las características actuales del sector inmobiliario, con el fin de determinar la viabilidad para crear una empresa dedicada al asesoramiento para la compra y venta de viviendas, así como del asesoramiento en materia financiera, teniendo en cuenta los costos fijos y variables que se deben asumir para poner en marcha un proyectos de esta naturaleza, contribuyendo de esta manera al crecimiento del PIB nacional al brindar proyectos que contribuyan al desarrollo económico del País y en la generación de nuevos empleos.

Frente al aspecto académico, lo que se busca es desarrollar en la práctica todos los conceptos aprendidos durante el proceso académico y que relevante para la creación de nuevas unidades productivos, incorporando temas financieros, organizacionales y de mercadeo.

Módulo 5. Objetivos

Objetivo General

Realizar un estudio de viabilidad técnico, económico y financiero para la creación de una empresa dedicada a prestar soluciones integrales en materia habitacional para la ciudad de Neiva

Objetivos Específicos

- Realizar un estudio de mercados para identificar la oferta y la demanda, así como las estrategias de comercialización de los servicios de la inmobiliaria
- Formular un estudio técnico para identificar el tamaño del proyecto, la infraestructura requerida, entre otros factores para la puesta en marcha de la inmobiliaria.
- Realizar un estudio económico para determinar los recursos necesarios para la puesta en marcha de la idea de negocio.
- Identificar aspectos legales y administrativos para la creación de la inmobiliaria.
- Realizar un estudio financiero, evaluando los términos VPN, TIR, Beneficio costo
- Elaboración de la matriz de impacto ambiental del proyecto.

Módulo 6. Planeación Estratégica

Análisis Externo

El proyecto aquí descrito se encuentra fundamentado en la creación de una empresa que tiene por actividad principal la prestación de servicios de consultoría y asesoría en materia inmobiliaria y financiera para la adquisición de créditos de vivienda en el Departamento del Huila, dichas propiedades corresponden a características especial para satisfacer las necesidades de los clientes identificado que buscan propiedades que les brinden tranquilidad, seguridad y un estilo de vida más confortable, de tal manera que esta idea de negocio aporte con el incremento económico de la región y a la disminución de la tasa de desempleo, ofreciendo una alta gama de servicios con calidad y efectividad.

En ese sentido, según información suministrada por Cámara de Comercio de Neiva las empresas con actividad económica (Código CIIU) que se dedican a la prestación de servicios de asesoría inmobiliaria en la ciudad de Neiva se relacionan en la siguiente tabla 3:

Tabla 3.

Número de empresas del Huila de acuerdo con la actividad económica (Código CIIU)

Actividad Económica (Código CIIU)	Descripción	Nº Empresas Neiva
6810	Actividades inmobiliarias realizadas con bienes propios o arrendado	26
6820	Actividades inmobiliarias realizadas a cambio de una retribución o por contrata	12

Nota: Elaboración propia según información de Cámara de Comercio de Neiva (2022)

Según la Cámara de Comercio de Neiva (CCN) en las actividades inmobiliarias que se realizan a cambio de una retribución o por contrata en la ciudad de Neiva se encuentran operando doce (12) empresas, mientras que las empresas con actividad inmobiliarias realizadas con bienes propios o arrendado son en total veinte seis (26), y las cuales están dirigidas a todo tipo de clientes que requieran de los servicios de asesoría para la compra de bienes inmuebles, pero se estima que su número sea a un mayor rondando las 40 unidades productivas. Lo anterior tiene una explicación sustentada en que la empresa de consultorías y asesoría inmobiliaria y financiera operará en medio de una alta competencia dado el mercado tan pequeño del departamento, por lo anterior se busca expandirse a nivel nacional.

Análisis macroentorno

Como todas las industrias en Colombia, la industria del sector inmobiliario se ven impactadas por diferentes variables y factores relacionados con el entorno macroeconómico. En los siguientes ítems se realiza el análisis de cada una de estas variables identificadas:

Factor Económico

Dentro del factor económico se analizan las tendencias y características de la económica, y de cómo estas afectan al sector inmobiliario, en relación a cuanto aporta dicha economía al crecimiento del país.

Lo primero que se analizará será el Producto Interno Bruto (PIB), el cual se utiliza para determinar la producción total de un país, “esta variable determina el valor monetario de todos los bienes y servicios producidos en una nación y para determinar cuál es esta producción total, se toman en cuenta los bienes y servicios producidos por completo durante un período determinado (generalmente, un año)” (Criollo & Saenz, 2018, pág. 34).

De acuerdo con el Departamento Administrativo Nacional de Estadísticas DANE (2022), en el cuarto trimestre del año 2021 el valor agregado del PIB de las actividades inmobiliarias creció en un 2,6%, respecto del mismo periodo del año 2020. Para la serie ajustada por efecto estacional y calendario, el valor agregado crece en 0,9%, respecto al trimestre inmediatamente anterior.

Tabla 4.

Valor Agregado por Actividad Económica

Actividad económica	Tasas de crecimiento (%)		
	Serie original		Serie ajustada por efecto estacional y calendario
	Año total	Anual	
	2021 / 2020	2021 – IV / 2020 - IV	Trimestral 2021 – IV / 2021 - III
Agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca	2,4	1,4	0,9
Explotación de minas y canteras	0,4	8,2	2,8
Industrias manufactureras	16,4	11,7	2,0
Suministro de electricidad, gas, vapor y aire acondicionado	5,1	5,7	1,1
Construcción	5,7	6,2	4,3
Comercio al por mayor y al por menor	21,2	21,2	4,6
Información y comunicaciones	11,2	18,1	4,7
Actividades financieras y de seguros	3,4	3,5	1,7
Actividades inmobiliarias	2,6	2,6	0,9
Actividades profesionales, científicas y técnicas	9,7	10,1	-0,3
Administración pública, defensa, educación y salud	6,9	6,5	1,0
Actividades artísticas, de entretenimiento y recreación y otras actividades de servicios	33,0	3,6	4,0
Valor agregado bruto	10,3	10,5	4,1
Total impuestos menos subvenciones sobre los productos	13,5	13,8	3,4
Producto Interno Bruto	10,6	10,8	4,3

Nota. (DANE, 2022)

Este buen comportamiento del sector inmobiliario, es el resultado de una serie de condiciones favorables que se vienen presentando durante los últimos años, dentro de las que se destacan: la compra de vivienda, pues ha sido la que mayor representación y crecimiento a significado para la estabilidad económica del país con 4,1%; Así mismo, se ha mejorado en la confianza que hay en el sector, gracias a factores como la valorización y la protección contra la inflación que representa la inversión inmobiliaria en Colombia (SOLERIUM, 2021).

Por su parte, la tasa de inflación se refiere al aumento continuo del costo de los bienes y servicios que lleva al decrecimiento del valor adquisitivo de una moneda en particular. Es decir, mientras más costoso sea un producto o servicio, menos valor tendrá la moneda, debido a que se necesitarán más unidades monetarias para adquirir dicho producto o servicio. Hay varias formas de medir la inflación; una de éstas es a través del Índice de Precios al Consumidor (IPC). Éste índice se refiere al cambio promedio del valor de los precios de los bienes y servicios al momento de ser adquiridos por el consumidor, en un período determinado (Banco de la República, 2013).

Según cifras del DANE durante el tercer mes de 2022, el Índice de Precios al Consumidor (IPC) registró una variación anual de 8,53% lo que quiere decir que los precios en Colombia continúan aumentando. En ese sentido, la su variación mensual el IPC de marzo fue de 1,0% y en el trimestre o año corrido de 4,36%.

Figura 2.

Variación Total del IPC

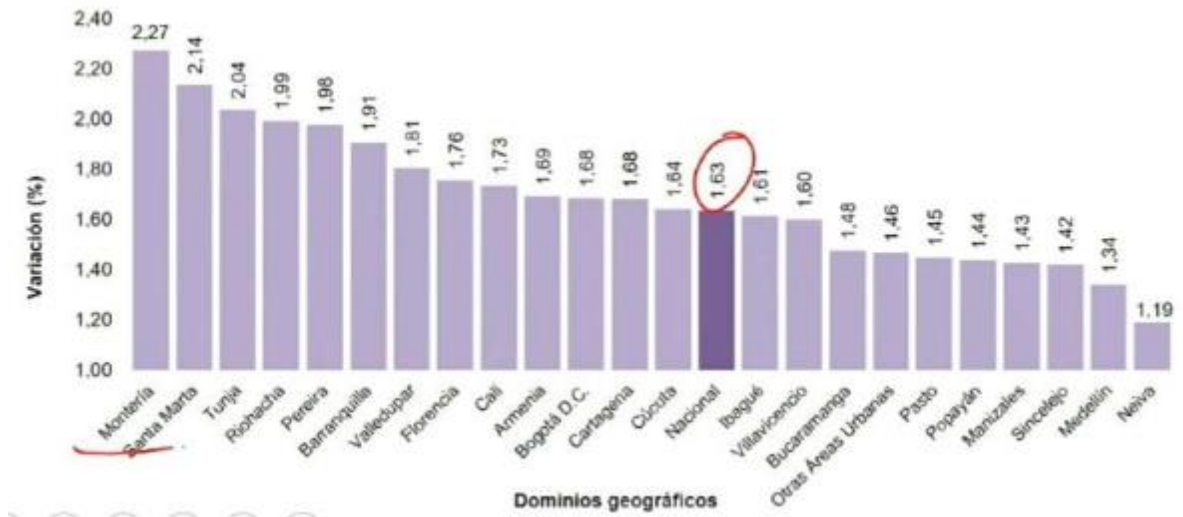
Variación Total IPC
Febrero 2022

IPC	Febrero					
	Variación Mensual		Variación Año corrido		Variación Anual	
	2022	2021	2022	2021	2022	2021
IPC total	1,63	0,64	3,33	1,05	8,01	1,56

Nota: (Valora Analitik, 2022)

Figura 3.

Variación mensual del IPC por dominios geográficos. Febrero 2022



Nota: (Valora Analitik, 2022)

En lo que respecta a los cánones de arrendamiento de vivienda urbana, para este 2022, podrán tener un incremento máximo del 5,62%, de acuerdo con el Índice de Precios al

Consumidor (IPC) revelado por el Departamento Administrativo Nacional de Estadística (Dane), derivado de la inflación registrada durante el año pasado (Portafolio, 2022).

Finalmente, es pertinente mencionar que el sector de las actividades inmobiliarias que se realizan a cambio de una retribución o por contrata, genera una participación del total de ocupados del 8,2% a nivel nacional, en ese sentido en dicho sector ocupó para el año 2021 135.000 personas (FILCO- Fuente de Información Laboral de Colombia, 2022).

Tabla 5.

Variación de Ocupados por sector económico para el mes de enero 2022 cifras en miles

Rama de actividad económica	Enero 2021	Enero 2022	2022 – 2021
Ocupado Total Nacional	19.112	20.696	1.584
Comercio y reparación de vehículos	3.555	3.904	348
Actividades profesionales, científicas, técnicas y servicios administrativos	1.443	1.706	262
Industria manufacturera	1.837	2.069	232
Suministro de electricidad, gas y agua	432	639	207
Transporte y almacenamiento	1.280	1.471	191
Actividades artísticas, de entretenimiento y recreación y otras actividades de servicios	1.505	1.644	139
Alojamiento y servicios de comida	1.127	1.255	129
Administración pública y defensa, educación y atención de la salud humana	2.339	2.457	118
Construcción	1.447	1.551	104
Actividades financieras y de seguros	386	449	62
Actividades inmobiliarias	135	184	48
Información y comunicaciones	373	386	13
No informa	39	18	-21
Agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca	3.214	2.963	-250

Nota: (FILCO- Fuente de Información Laboral de Colombia, 2022)

Factor Político

Aquí se tienen en cuenta los elementos relacionados que están fuera del control de la empresa, estos se encuentran relacionados con la parte gubernamental y que pueden afectar los intereses de la compañía. En nuestro país el ente gubernamental se rige por tres (3) ramas de poder: Rama Judicial, Legislativo y Ejecutivo.

En lo relacionado a la política colombiana, el sector inmobiliarios actualmente cuenta con muy buenas condiciones de credibilidad, como producto de la estabilización en las tasas de interés para adquisición de vivienda lo cual atrae las inversiones extranjeras, esto crea un entorno de confianza en los consumidores e inversionistas, así como se ha apoyado al desarrollo como es el caso del sector construcción.

Dentro de las nuevas políticas del Gobierno Nacional por fomentar la compra de vivienda se encuentran:

1. la Ley de Borrón y cuenta nueva. La cual brinda una amnistía a las personas reportadas en las centrales de riesgo como oportunidad para que se pongan al día y puedan borrar rápidamente su reporte negativo en las centrales de riesgo. Esto permite que cerca de 10 millones de colombianos que estaban reportados en centrales de riesgo se vieran beneficiados con esta Ley sancionada por el Gobierno Nacional el 29 octubre de 2021, durante los próximos 12 meses a partir de esta fecha, las personas que se pongan al día con las deudas reportadas o la reestructuren, recuperarán su vida crediticia. “En ese sentido, muchas personas podrán acceder a créditos hipotecarios y subsidios de vivienda, condición a la que no tenían acceso por estar reportados. Los reportes saldrán de las centrales en un plazo máximo de 6 meses” (El Tiempo, 2021).

2. La Ley de Vivienda y Habitat. La ley 2019 de 2021, se reconoce la política pública de hábitat y vivienda como una política de Estado y da un salto significativo hacia la construcción de ciudades más ordenadas y la ejecución de una política habitacional que garantice el derecho a una vivienda y hábitat dignos para los colombianos tanto en el ámbito rural como urbano. Esta Ley promueve los beneficios diferenciales para las mujeres que han sido víctimas de violencia intrafamiliar, buscando de esta manera su autonomía económica, seguridad y bienestar material y emocional. Dentro de los principales beneficios de esta nueva ley son:
- En los programas de acceso a vivienda (**VIS y no VIS**), el Gobierno creará acciones para facilitar la adquisición de vivienda para personas desde los 18 hasta los 35 años.
 - Las familias que hayan recibido subsidio de mejoramiento de vivienda podrán acceder a un subsidio para comprar vivienda nueva.
 - Finaliza la restricción de tiempo para vender una vivienda que se haya comprado con subsidio de **Mi Casa Ya**. En el caso de las viviendas de interés prioritario las familias podrán disponer de su inmueble luego de cinco años de utilización y no de diez años como se había establecido en algún momento.
 - Ampliación de los tiempos de pago para los créditos de vivienda hasta 30 años.
 - Esta ley otorga beneficios a docentes del sector público para compra de vivienda nueva, usada, en construcción y mejoramiento de vivienda a través de las entidades establecidas por el Ministerio de Vivienda. (El Tiempo, 2021)
3. Subsidios a jóvenes propietarios. La cual permite que los jóvenes entre los 18 y 28 años puedan tener acceso a una vivienda. Este subsidio consta de tres componentes: condiciones preferenciales en el crédito de vivienda de interés social (VIS), garantías

para el crédito hipotecario ciento por ciento subsidiadas por el Gobierno Nacional y acompañamiento personalizado durante todo el proceso.

Factores sociales/culturales

Invertir en el sector inmobiliario significa sumergirse en un mercado en que existe mayor demanda que oferta, lo que genera oportunidades para continuar en crecimiento y con esto se tiende a ganar una valorización, "Colombia es un país demandado, es decir se producen menos viviendas que hogares en el año" (BusinessCol, 2016), esto es un factor importante que muestra que el sector inmobiliario tiende al crecimiento, lo que resultado bastante seguro para invertir en el sector inmobiliario en Colombia, pero como toda inversión no está exenta de riesgos.

En Colombia en sector inmobiliario lleva más de un año liderando la generación de empleo en el país, ya que la construcción aportó en agosto de 2015 el 5.7% del empleo total del país, al cual sumado con los servicios complementarios del sector inmobiliario, se consolida como una de las generadoras de empleo más fuerte del país, (Gómez, 2015) El sector constructor, asociado al inmobiliario, se ha convertido en foco vital de generación de empleo que mueve el desarrollo del país.

Factor Tecnológico

La tecnología en estos tiempos se ha desarrollado a una velocidad increíble, las innovaciones tecnológicas en la construcción y en los medios de comunicación, permiten disminuir costos y optimizar tiempos de operación para la compra o venta de un bien inmueble. Los medios tecnológicos son de mucha importancia para el servicio de SVG Inmobiliaria, ya que permiten la conexión con los clientes todo el tiempo, difundir toda la información necesaria, fotos y características de las propiedades, actualizarnos en noticias del sector, confirmar disponibilidad y visitar los sitios dentro y fuera de la ciudad.

Análisis microentorno

A continuación, se analizará el microentorno que rodea el proyecto, de acuerdo a los factores que plantea Michael Porter, con las cinco fuerzas competitivas de Porter para poder determinar su crecimiento y por ende el éxito que pueda llegar a tener en un futuro (Moreno, 2016). Para el presente estudio de viabilidad, se analizarán las diferentes áreas de competencia que tiene la empresa, sin embargo, se tendrán en cuenta aquellos competidores que estén posicionados en el mercado inmobiliario.

Su principal logro es generar la confiabilidad en los clientes, esto en base a una buena imagen corporativa donde se busca la referenciación de otros clientes. El capital humano, la experiencia, transparencia y fortalecimiento son las principales características que identifican a Inmobiliaria Nuevo Hogar S.A.S., ser una empresa que visualiza sus metas y busca constantemente llegar a su cumplimiento.

Intensidad de la Competencia

En cuanto a la intensidad de la competencia, el nivel de amenaza es alto dado el número de competidores que existen en la región con un total de 9 empresas consideradas como competencia directa dado los factores de experiencia y trayectoria. Estas empresas cuentan con un alto recorrido en el mercado y posiblemente se encuentren catalogadas como empresas de alta trayectoria que de una y otra forma pueden obstaculizar nuestro crecimiento.

La mayoría de las empresas que desarrollan actividades inmobiliarias se dedican más a la parte comercial y no al detalle de cada operación de inversión, es por esto por lo que una empresa que brinde asesoría financiera a nuestros clientes eleva los niveles de confianza. A continuación, se mencionan algunas de las empresas más reconocidas en la región:



Inmobiliaria Buriticá es una empresa con más de 30 años de experiencia en el mercado del sector inmobiliario, gestionando con calidad cada uno de los requerimientos de los clientes. Su propuesta de valor son el nivel de servicio, el tiempo de respuesta a nuestros clientes y la ética en cada uno de los procesos que manejamos, haciendo cada negocio con transparencia, seguridad y confianza (Inmobiliaria Buriticá, 2019). Actualmente los servicios que prestan son: ventas inmuebles, arrendamiento de inmuebles, avalúos, Publicación de avisos clasificados, Instalación de avisos de la Inmobiliaria BURITICÁ, Demostración de inmuebles, Recaudos y Trámites, Elaboración de Documentos como promesas de compraventa, asesoría en la solicitud de crédito para la compra del inmueble, Administración del Inmueble para arrendamiento, Pagos cumplidos, Recaudos de servicios y Mantenimiento al inmueble.



La inmobiliaria Felix Trujillo Falla es una empresa con más de 70 años de experiencia y conocimiento en el sector inmobiliario, prestando la más alta calidad en el servicio y atención al cliente. Actualmente la empresa cuenta con un excelente talento humano que presta asesoría especializada de acuerdo a la necesidad de sus clientes en los sectores de arrendamientos, ventas, avalúos, reparaciones y remodelaciones, consultoría inmobiliaria.



La inmobiliario Rocha Ltda, es una empresa familiar con más de 38 años al servicio de la región, parte de los socios fundadores de la Lonja de Propiedad Raíz del Huila, la cual ofrece los servicios de Administración, Avalúos y Venta de bienes Inmuebles, así como asesoría en la toma o colocación de créditos con garantía hipotecaria.



La inmobiliaria Sur colombiana es una empresa con más de 20 años, profesionales en el campo del derecho y dedicados al estudio y desarrollo de la finca raíz en el Departamento del Huila y Colombia. Su objeto social abarca entre otros, la venta, arrendamiento, mantenimiento, avalúo, administración, reparación, corretaje, compra e intermediación de propiedad raíz, al igual que la asesoría jurídica de todo lo atinente a cada una de las antedichas facetas. Por otra parte, cuentan con un Departamento Legal, en el que se presta asesoría legal en propiedad raíz, asesoría legal y cobros de cartera morosa a entidades públicas y privadas (Inmobiliaria Surcolombiana, 2018).



Soluciones Inmobiliarias Andalucía es una empresa que se caracteriza por el profesionalismo, honestidad, calidad y excelencia en el servicio; orientados a establecer relaciones

permanentes y de mutuo beneficio con nuestros clientes y colaboradores, logrando así rentabilidad para sus accionistas y bienestar para la sociedad (Soluciones Inmobiliarias Andalucía, 2015). Actualmente sus servicios son los de administración, avalúos, arrendamiento y ventas de inmuebles.

I N M O B I L I A R I A



La inmobiliaria Jovel Muñoz es una empresa fundada en el año 2005 especializada en la prestación de servicios de asesorías con un grupo altamente calificado en las áreas de administración de propiedad raíz, departamento jurídico y peritaje (Inmobiliaria Jovel Muñoz, 2014).

Cuida tu inversión



La inmobiliaria Casani es una empresa especializada en la prestación de servicios de asesoría, suministro, promoción, y comercialización de bienes y servicios del

sector inmobiliario y las diferentes actividades conexas, con los más altos estándares de calidad,

oportunidad y eficacia, apoyados por un recurso humano competente y responsable y un recurso físico y tecnológico que garantice a nuestros clientes la mejor solución a sus necesidades inmobiliarias.



La inmobiliaria Cortés Tamayo es una empresa con un personal altamente capacitado en el área de la

administración de la propiedad raíz, que incluye departamento jurídico y de peritaje. Que cuenta con la experiencia necesaria para posicionarnos como la mejor inmobiliaria del sur colombiano.

Poder de negociación de los clientes

En el mercado existen dos (2) tipos de clientes los cuales cuentan con diferentes capacidades y gustos a la hora de negociar de acuerdo con su posición estrato.

Tabla 6.

Tipos de clientes del sector inmobiliario

Tipo de Cliente	Capacidad para Negociar
Propietario	Como su nombre lo indica es el dueño del inmueble y busca obtener la mayor ganancia del negocio, mientras más económico sea para el mejor, así no obtenga muchos servicios. Por lo cual su Nivel de Negociación será alto porque cuenta con la autoridad de decidir.
Arrendatario	Este tipo de cliente pretende propiedades para desempeñar una labor, habitarla, etc. Su objetivo es adquirir el bien y que se ajuste a las necesidades, por esto se dice que posee un nivel de negociación media

Nota: Elaboración propia

Disponibilidad de Productos Sustitutos

La amenaza de productos sustitutos en este caso es baja, puesto que son los servicios prestados por las empresas competidoras y su capacidad adaptativa lo que en realidad se constituye en una amenaza, pues con la ayuda de las TIC adquieren la facultad para adaptarse a las necesidades de los clientes. Dado lo anterior, la empresa busca enfocarse en brindar a sus clientes un valor agregado y diferencial como el de la página web multiplataforma especializada dispuesta a cualquier hora del día que brinda asesoría financiera.

Análisis Interno

Matriz DOFA

La matriz DOFA es una importante herramienta de conciliación que ayuda a los gerentes a desarrollar cuatro tipos de estrategias: la estrategias FO (fortalezas-oportunidades), las estrategias DO (Debilidades oportunidades), las estrategias FA (fortalezas-amenazas) y las estrategias DA (debilidades amenazas)". La matriz constituye un punto de partida para llevar a cabo un análisis sobre cómo implementar las estrategias propuestas, así como para considerar los beneficios que podrían llevar en última instancia a la ventaja competitiva". (pág. 18)

Es por lo anterior, que resulta pertinente la realización de la Matriz DOFA para la empresa Inmobiliaria nuevo hogar S.A.S., en función de identificar tanto los factores externos e internos que podrían tener relación con su creación y sostenimiento en el mercado, para posteriormente lograr generar una serie de estrategias que puedan llevar al mejoramiento:

Tabla 7.

Matriz DOFA

ANALISIS DOFA INMOBILIARIA NUEVO HOGAR S.A.S.	FORTALEZAS	DEBILIDADES
OPORTUNIDADES <ul style="list-style-type: none">• Crecimiento económico del país.• Necesidad de compra o arrendamiento de viviendas por parte de los clientes.• Posicionamiento estratégico inmobiliario.• Utilización efectiva de las nuevas formas de comunicación.• Migración de habitantes	ESTRATEGIAS FO <ul style="list-style-type: none">• Identificación de carencias dentro de la empresa para una mejora continua.• Fidelización del cliente logrado por un excelente servicio.	ESTRATEGIAS DO <ul style="list-style-type: none">• Establecer un protocolo de evaluación para identificar la prestación del servicio.• Establecer precios asequibles acorde a los ofrecidos por la competencia.

de países vecinos.

- Alianzas estratégicas con constructores de la región.
- Utilización de herramientas digitales

AMENAZAS

- Precios bajos de los competidores.
- Inmobiliarias reconocidas en el sector.
- Fluctuaciones del mercado inmobiliario.
- Cambios legales normativos.

ESTRATEGIAS FA

- Posicionamiento de marca.
- Alianzas estratégicas para la captación de clientes.
- Brindar estrategias para un servicio al cliente diferenciador.

ESTRATEGIAS DA

- Implementación de marketing a nivel local y nacional para posicionar la marca.
 - Crear una imagen corporativa diferenciadora para el reconocimiento de los clientes.
 - Realizar publicidad para atraer nuevos clientes.
-

Nota: Elaboración de los autores

Misión

Inmobiliaria Nuevo Hogar S.A.S., es una empresa especializada en la asesoría y manejo de bienes inmuebles y financieros orientada al servicio integral, que cuenta con un excelente equipo de talento humano altamente calificado comprometido con la filosofía del mejoramiento continuo para la consecución de los objetivos de rentabilidad y crecimiento, el trabajo en equipo y calidad del servicio que busca satisfacer las necesidades de nuestros clientes.

Visión

Inmobiliaria Nuevo Hogar S.A.S., para el 2026 será una empresa reconocida en el sector inmobiliario del departamento del Huila y a nivel nacional, como la mejor empresa prestadora de servicios de asesoría inmobiliaria y financiera por sus altos niveles de efectividad e innovación en los servicios ofertados, apoyados en el uso de los recursos tecnológicos para poder brindar seguridad y confianza a cada uno de nuestros clientes.

Módulo 7. Investigación de Mercados

Oferta

Según cifras reveladas por Galería Inmobiliaria, la compañía especializada en generar herramientas para el sector inmobiliario para la toma de decisiones mediante el procesamiento y análisis de la información, durante el año 2021 en Colombia se vendieron alrededor de 228.000 viviendas nuevas VIS y no VIS, superando en 28,6% el número de viviendas vendidas en 2020 (VALORA Analitik, 2022), lo que representa un logro para el país dadas las condiciones económicas por las que actualmente atraviesan las familias colombianas. De las cuales en el departamento del Huila, se vendieron 3.225 viviendas nuevas, de las cuales 2.577 corresponden al segmento de Vivienda de Interés Social (VIS); y del total de las ventas del año pasado frente al 2019, año previo a la pandemia, el crecimiento fue de 13% (Camacol, 2022).

Así mismo, las proyecciones en ventas de viviendas nuevas que se esperan para el año 2022 tienen una tendencia al alza. A nivel del Huila se espera que superen las 3.400 unidades entre VIS y no VIS, mientras que a nivel nacional la proyección de Camacol es la comercialización de 267.000 viviendas nuevas, de las cuales 186.000 serán viviendas sociales, esto representa un crecimiento anual total para el mercado de 7%, y en el caso de VIS, de 10% (Camacol, 2022). Lo anterior da cuenta, de que se cuenta con un amplio mercado potencial que favorecería significativamente la creación de la empresa.

Como se mencionó anteriormente, este mercado goza de una gran solidez gracias al sector construcción y está en conjunto con los lanzamientos de viviendas y por esto es muy importante que para este proyecto de pre-inversión que se lancen licencias para la construcción de viviendas y no solo esto sino también para todo tipo de propiedad inmuebles como los con los

locales, lotes, edificaciones, bodegas y demás para esto se puede observar la siguiente grafica a cual revela los lanzamientos de licencias para la construcción.

Figura 4.

Variación anual, contribución y participación de los créditos de vivienda desembolsados por departamento

Millones de pesos constantes					
Departamento	II trimestre 2020	II trimestre 2021	Variación anual %	Contribución a la variación	Distribución %
Total nacional	984.324	2.354.228	139,2	139,2	100
Bogotá	401.186	874.454	118,0	48,1	37,1
Antioquia	152.472	354.261	132,3	20,5	15,0
Valle	76.597	211.022	175,5	13,7	9,0
Cundinamarca	58.710	141.931	141,7	8,5	6,0
Atlántico	64.013	132.001	106,2	6,9	5,6
Santander	31.500	86.419	174,3	5,6	3,7
Bolívar	21.807	66.644	205,6	4,6	2,8
Tolima	19.364	60.867	214,3	4,2	2,6
Risaralda	23.459	62.513	166,5	4,0	2,7
Nte Santander	18.054	45.866	154,1	2,8	1,9
Boyacá	12.134	39.088	222,1	2,7	1,7
Meta	11.107	36.891	232,1	2,6	1,6
Caldas	13.313	33.988	155,3	2,1	1,4
Quindío	13.525	33.805	149,9	2,1	1,4
Huila	13.231	29.647	124,1	1,7	1,3
Magdalena	7.707	23.798	208,8	1,6	1,0
Cesar	13.600	29.244	115,0	1,6	1,2
Cauca	4.580	17.851	289,8	1,3	0,8
Córdoba	6.574	19.703	199,7	1,3	0,8
Nariño	10.607	22.641	113,5	1,2	1,0
La Guajira	2.075	7.103	242,3	0,5	0,3
Sucre	2.855	7.503	162,8	0,5	0,3
Casanare	1.990	6.604	231,9	0,5	0,3
Caquetá	1.162	4.715	305,8	0,4	0,2
Resto ¹	2.704	5.668	109,6	0,3	0,2

Fuente: Información tomada del (Departamento Administrativo Nacional de Estadísticas - DANE, 2021)

Según información de la tabla 8, el Departamento del Huila presento un incremento en el número total de desembolso de créditos para la compra de vivienda, pasando de 13.231 en el año 2020 a 29.647 durante el año 2021, cifra que representa el 1,3% del valor total de desembolsos a

nivel nacional. Los departamentos con el mayor número de desembolsos de créditos son Bogotá, Antioquia y Valle del Cauca los cuales concentraron el 61,1% durante el segundo trimestre de 2021 (Departamento Administrativo Nacional de Estadísticas - DANE, 2021).

Competencia

Tabla 8.

Sociedades Comerciales Inmobiliarias Constituidas en el Departamento del Huila

SOCIEDADES COMERCIALES CONSTITUIDAS		
Sector Económico	Período	
Actividades	Año 2020	Años 2021
Inmobiliarias	Número de empresas 206	Número de empresas 273

Fuente: Información tomada de Cámara de Comercio del Huila

Como se puede observar en la anterior tabla, se ilustran el número de empresas constituidas ante Cámara de Comercio del Huila con actividades inmobiliarias durante los años 2021 y 2022. La información denota un crecimiento significativo en el número de empresas legalmente constituidas, como consecuencia del marcado crecimiento en la compra de viviendas que hay en el país. Cabe resaltar, que por asuntos en la limitación de los recursos económicos con los que dispone el grupo de investigadores, ya que, para solicitar información ante Cámara de Comercio del Huila del historial de empresas constituidas, no fue posible consolidar el número total de empresas en los años anteriores.

Aunque existe a nivel departamental un amplio número de empresas con la misma actividad económica, solo son reconocidas unas pocas por su antigüedad y prestigio. En ese

sentido, a continuación, se analizarán diferentes empresas inmobiliarias, las cuales tienen gran participación y relevancia como competencia para esta idea de negocio. Aproximadamente todas las compañías de la ciudad de Neiva tienen un portafolio similar, existe muy poca diferenciación su plus se encuentra direccionado a la parte comercial, desde el punto de vista de mercadeo no tienen la faceta de asesoría financiera muy desarrollada.

Tabla 9.

Empresas inmobiliarias del Huila

EMPRESA	FORTALEZA	DEBILIDAD	SERVICIOS
INMOBILIARIA FÉLIX TRUJILLO	Trayectoria con más de 70 años de experiencia y conocimiento en el sector inmobiliario. Comercializa proyectos de vivienda nueva. Propuesta valor, alta calidad en el servicio y atención al cliente. Actualmente la empresa cuenta con un excelente talento humano.	Poca Publicidad	Servicios que prestan son: Asesoría en arrendamientos, ventas, avalúos, reparaciones y remodelaciones, consultoría inmobiliaria.

INMOBILIARIA BURITICA	<p>Trayectoria, 30 años de experiencia en el mercado en la ciudad de Neiva. Comercializa proyectos de vivienda nueva. Propuesta de valor, nivel de servicio, el tiempo de respuesta a nuestros clientes y la ética en cada uno de los procesos que manejamos</p>	Servicio al cliente	<p>Servicios que prestan son: ventas inmuebles, arrendamiento de inmuebles, avalúos, Publicación de avisos clasificados, Instalación de avisos de la Inmobiliaria BURITICÁ, Demostración de inmuebles, Recaudos y Trámites, Elaboración de Documentos como promesas de compraventa, asesoría en la solicitud de crédito para la compra del inmueble, Administración del Inmueble para arrendamiento, Pagos cumplidos, Recaudo de servicios y Mantenimiento al inmueble.</p>
INMOBILIARIA JOVEL MUÑOZ	<p>Trayectoria con más de 17 años de experiencia y conocimiento en el sector inmobiliario. Asesoría en proyectos de vivienda nueva.</p>	Solo comercializan viviendas usadas, empresa pequeña.	<p>Servicios que prestan son: administración de propiedad raíz, departamento jurídico y peritaje.</p>
INMOBILIARIA SURCOLOMBIANA	<p>Con más de 20 años en la ciudad, son la única inmobiliaria que cancela pague o no pague el inquilino. Propuesta de valor, profesionales en el campo del derecho y dedicados al estudio y desarrollo de la finca raíz</p>	Solo comercializan viviendas usadas, empresa pequeña. Aunque no cuenta con buena publicidad para ventas.	<p>Servicios que prestan son: la venta, arrendamiento, mantenimiento, avalúo, administración, reparación, corretaje, compra e intermediación de propiedad raíz, al igual que la asesoría jurídica de todo lo atinente a cada una de las antedichas facetas.</p>
CENTURY 21	<p>Líder en el mundo con más de 35 años en el mundo.</p>	Se concentran más en las ventas de grandes proyectos y no en los arrendamientos.	
INMOBILIARIA IO ROCHA LTDA	<p>Trayectoria, 38 años de experiencia en el mercado en la ciudad de Neiva. Comercializa</p>	Poca Publicidad	<p>Servicios que prestan son: Administración, Avalúos y Venta de bienes Inmuebles, así como asesoría en la toma o</p>

	proyectos de vivienda nueva.		colocación de créditos con garantía hipotecaria
SOLUCIONES INMOBILIARIAS ANDALUCIA	Trayectoria, 15 años de experiencia en el mercado en la ciudad de Neiva. Comercializa proyectos de vivienda nueva. Propuesta de valor, profesionalismo, honestidad, calidad y excelencia en el servicio	Poca Publicidad Se concentran más en las ventas de grandes proyectos y no en los arrendamientos.	Actualmente sus servicios son los de administración, avalúos, arrendamiento y ventas de inmuebles.

Nota: Elaboración de los autores

Análisis de la demanda cliente

Con el propósito de identificar el mercado objetivo, las preferencias y deseos de los futuros clientes de la empresa Inmobiliaria Nuevo Hogar S.A.S., se aplicó una encuesta con preguntas cerradas a las personas de la ciudad de Neiva y del departamento del Huila, con el fin de poder realizar un análisis estadístico para la identificación de los elementos cuantitativos más importantes respecto de sus preferencias e intenciones. A través de la encuesta se tendrán

variables tales como: estrato socioeconómico, si usarían o no algún servicio inmobiliario, si están dispuestos a adquirirlo, identificar a las personas que buscan comprar propiedad entre otros

Para la aplicación de la encuesta, la población estuvo conformada por las “3.400 unidades de viviendas nuevas que se esperan vender para el año 2022” (Camacol, 2022). Lo anterior da cuenta, de que se cuenta con un amplio mercado potencial que favorecería significativamente la creación de la empresa.

La muestra comprende a todas las personas naturales y jurídicas que tengan la intención de compra de un bien inmueble tanto en la ciudad de Neiva como en el resto del departamento. Para efectos de la investigación se utilizó la fórmula de la muestra infinita, con un nivel de confianza del 90%, un margen de error del 8%, probabilidad de éxito del 50% y una probabilidad de fracaso del 50%. Luego de la aplicación de la fórmula se pudo establecer el número de microempresas a encuestar.

$$n = \frac{N * Z_a^2 * p * q}{d^2 * (N - 1) + Z_a^2 * p * q}$$
$$n = \frac{3,400 * 1,65^2 * 0,50 * 0,50}{0,08^2 * (3,400 - 1) + 1,65^2 * 0,50 * 0,50} = 103$$

Dónde:

Z = Nivel de confianza 90% Z = 1,65

p = Probabilidad de éxito 50%

q = Probabilidad de fracaso 50%

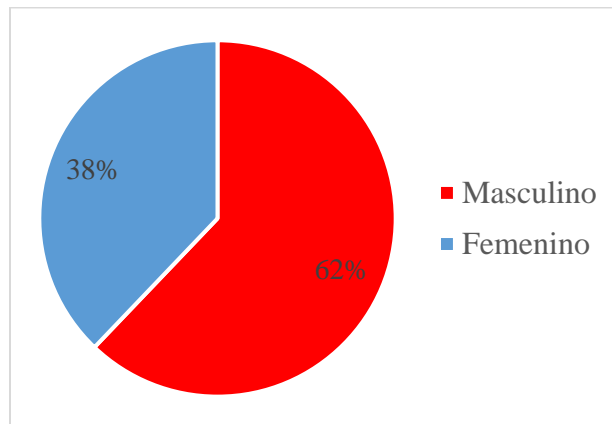
d = Margen de error 8%

De acuerdo con los anterior, el resultado de la formula arroja un total de 103 personas encuestadas dentro de un lapso de 1 mes. A continuación, se presentan la encuesta como instrumento de recolección de la información, aplicada a 103 personas de la ciudad de Neiva y del Departamento del Huila, con el objetivo de determinar las necesidades en materia inmobiliaria.

1. Género

Gráfica 1.

Del género de la persona encuestada



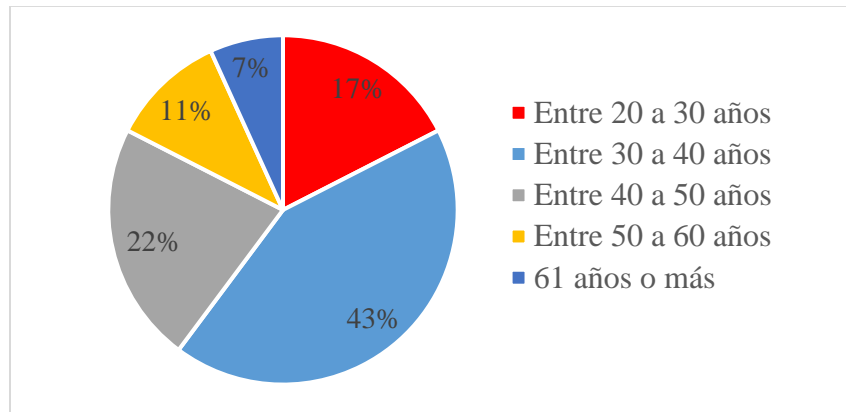
Fuente: Elaboración propia

Del total de personas encuestadas, el 62% son hombres y el 38% restantes son mujeres indicando que se tuvo mucho más acceso a la percepción en temas inmobiliarios por parte de los hombres.

2. Edad

Gráfica 2.

Edad de la persona encuestada



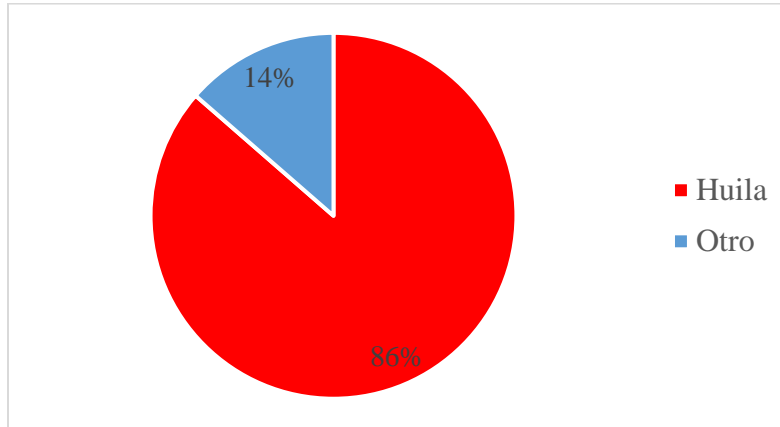
Fuente: Elaboración propia

Según los resultados de la encuesta, el 43% de las personas encuestadas tienen en promedio entre 30 a 40 años, dato que para efectos de la investigación se torna importante puesto que este es un grupo considerado como potenciales clientes, que están proyectando y estableciendo en esos momentos de sus vidas un hogar o en la búsqueda de una vivienda o lugar propio donde habitar, o si ya lo tienen es para ellos importante invertir en un bien raíz ya que de allí puede generar ingresos de alguna manera, el 22% son personas con un promedio de edad de 40 a 50 años que han trabajado por muchos años por conseguir los recursos económicos para comprar una vivienda. En menor medida, con un 17% se encuentran las personas entre los 20 y 30 años, para quienes en la actualidad el gobierno nacional tiene destinado planes de financiamiento para adquirir vivienda.

3. Departamento de origen

Gráfica 3.

De qué ciudad es originariamente la persona encuestada



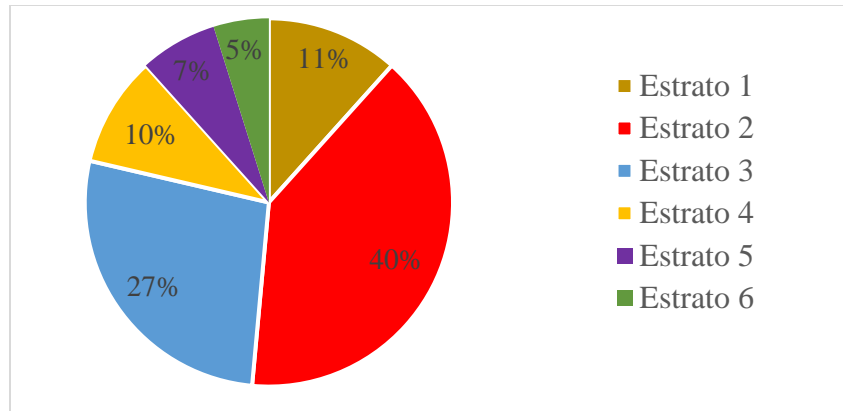
Fuente: Elaboración propia

Según resultado, la mayoría de las personas encuestadas el 86% son del departamento del Huila, por ende, presentan un alto nivel de interés por comprar propiedades en su propio departamento, mientras que el otro 14% de las personas encuestadas no son del Huila, pero se han establecido en el departamento y tienen la intención de invertir en la compra de bienes inmuebles.

4. Estrato socioeconómico

Gráfica 4.

Estrato socioeconómico al que pertenece la persona encuestada



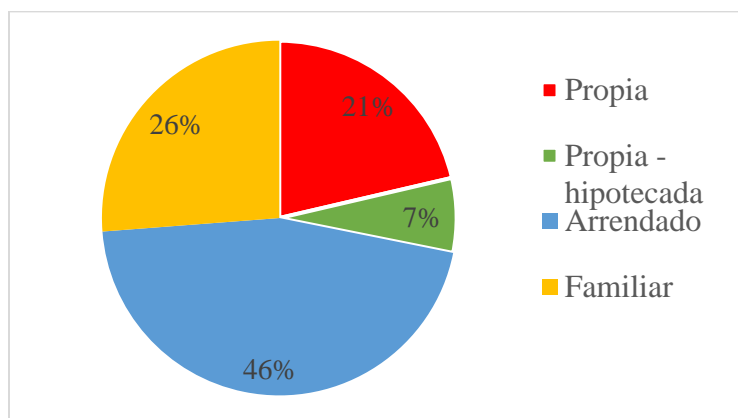
Fuente: Elaboración propia

Según resultados de la encuesta, el 40% de las personas son de estrato 2, el 27% son de estrato 3 y el 11% corresponde al estrato 1, lo que representa un dato importante ya que es el mercado y cliente objetivo hacia quien va dirigido este plan de negocio. Dato importante si se tiene en cuenta que estos 3 estratos, tienen una mayor representación en nuestro país.

5. Tipo de vivienda

Gráfica 5.

Tipo de vivienda que posee la persona encuestada



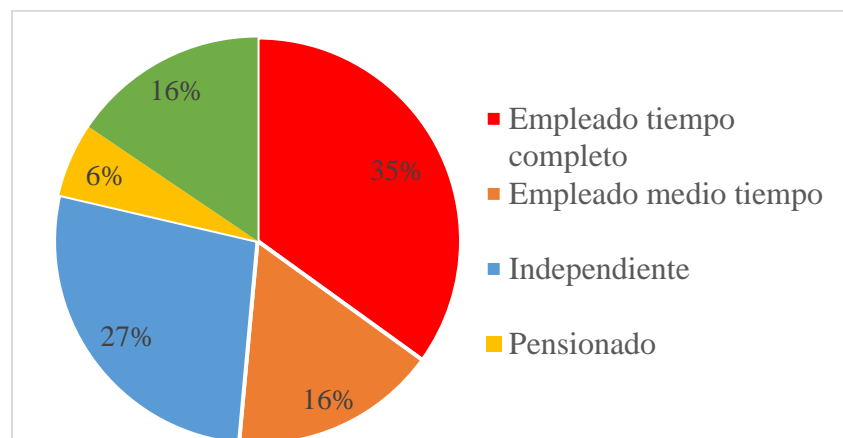
Fuente: Elaboración propia

Según los resultados de la encuesta, el 46% de las personas viven en arriendo, cifra que significa que la gran mayoría presentan la necesidad de adquirir una vivienda propia. El 26% residen en viviendas familiares, lo que representa el 72% de los encuestados presentan la necesidad de adquirir una vivienda propia, especialmente si se tienen en cuenta las ayudas del gobierno el desarrollo del país y la economía, se han dado cuenta que pueden pagar y adquirir una casa con las ayudas, facilidades y subsidios de las entidades financieras y el gobierno que es igual que cancelar un arriendo.

6. ¿Actualmente cuál es su situación laboral?

Gráfica 6.

Situación laboral de la personal encuestada



Fuente: Elaboración propia

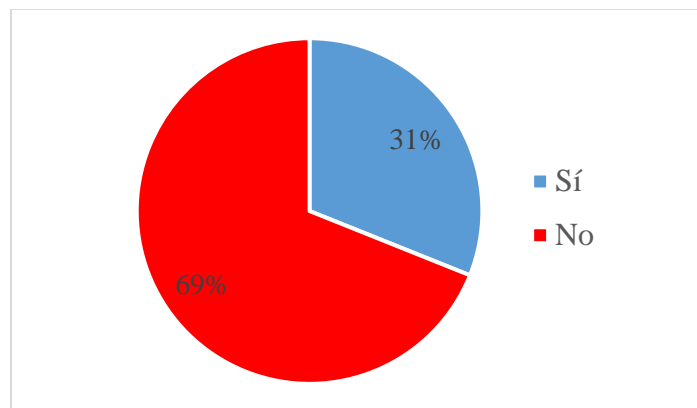
Los resultados dan cuenta, de que el 35% de las personas tienen un empleo de tiempo completo y el 27% son independientes, aumentando las posibilidades frente al poder adquisitivo

para adquirir e invertir en una propiedad raíz. La encuesta da cuenta, que en el departamento del Huila existe un buen mercado de posibles clientes para la compra o venta de bienes inmuebles.

7. ¿Cuenta con una propiedad inmueble (Casa, Apartamento, Local, Edificio, ¿Lote etc) aparte del lugar donde vive?

Gráfica 7.

Propiedades de la persona encuestada



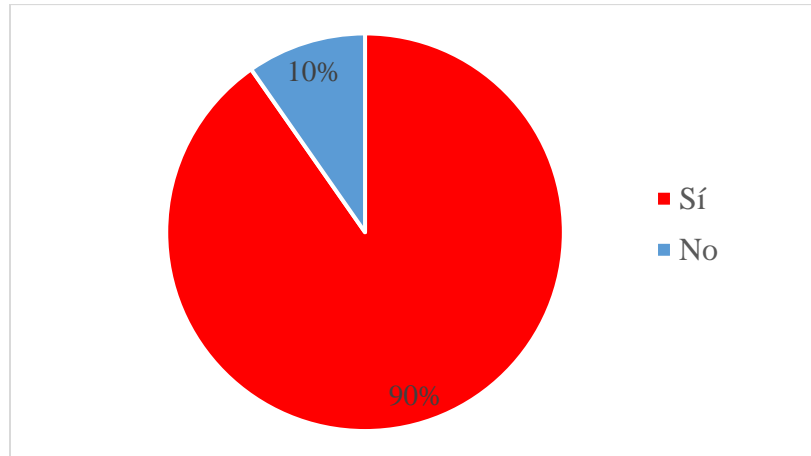
Fuente: Elaboración propia

Según resultados de la encuesta al interrogante de que si se cuenta con una propiedad inmueble aparte del lugar donde vive, es que el 69% dicen que no cuentan con una, pero el dato que interesa el 314% de los encuestados que contestaron que si ya que ellos son 87 potenciales clientes por que al momento de que Inmobiliaria Nuevo Hogar S.A.S., ofrezca sus servicios a estas personas están dispuestas a adquirir un propiedad.

8. ¿Estaría dispuesto a adquirir una propiedad inmueble a parte de la que tiene o adquirir una si aún no la tiene?

Gráfica 8.

Intención de compra de la persona encuestada



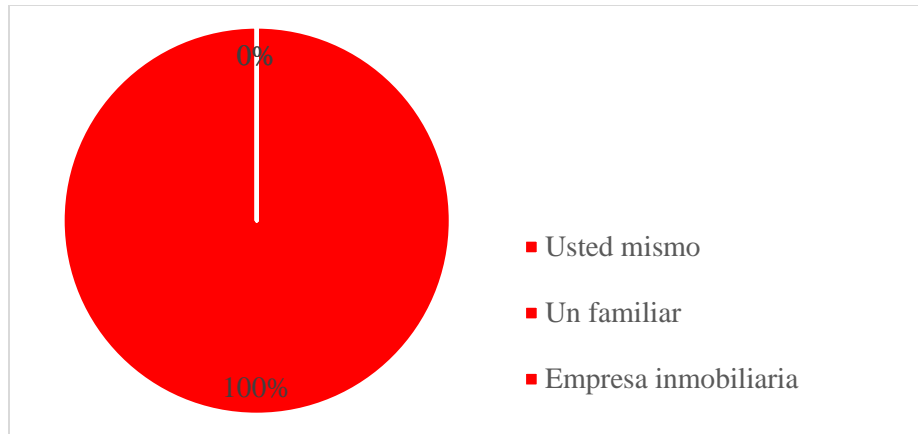
Fuente: Elaboración propia

Según resultados de la encuesta, es importante saber que el 90% de las personas estarían dispuestos a invertir en una propiedad raíz, este resultado es importante ya que ellos tienen todas las posibilidades y formas de financiar la adquisición de una propiedad, el otro porcentaje de personas que dijeron que no estarían dispuestos que representa un 10%, esto se debe a que tal vez no tienen los ingresos suficientes o no quieren endeudarse de alguna forma.

9. ¿Quién administra esta propiedad inmueble?

Gráfica 9.

Administrador de la propiedad de la persona encuestada



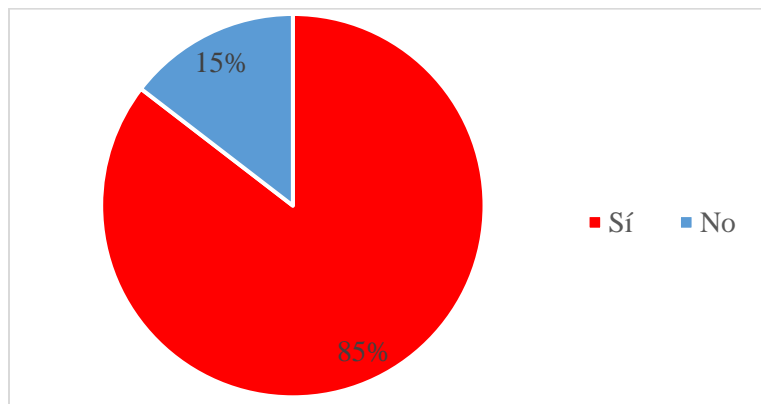
Fuente: Elaboración propia

Según resultados de la encuesta, 31% de los encuestados que contestaron que tenían una propiedad inmueble, el 100% de ellos deciden administrar este bien ellos mismos esto se debe a que su gran mayoría toma la decisión de arrendar su propiedad y ellos mismo se encargan del pápelo y del cobro, convirtiéndose en potenciales clientes de la idea de negocio.

10. ¿Estaría dispuesto a que una empresa inmobiliaria administre su propiedad?

Gráfica 10.

Intención de contratar los servicios de una empresa inmobiliaria



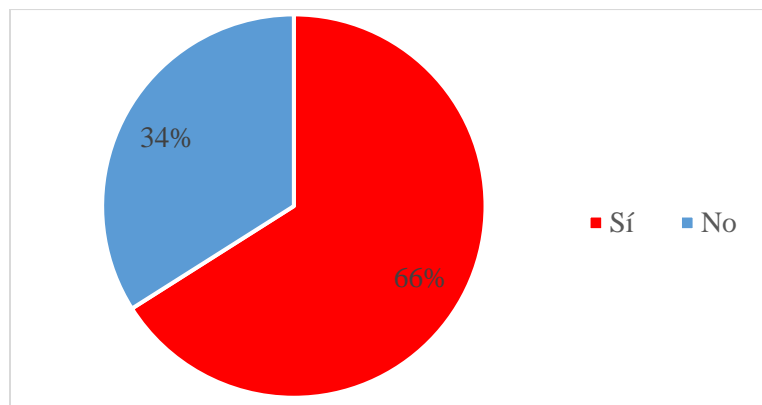
Fuente: Elaboración propia

Según resultados de la encuesta, las personas que tienen una propiedad inmueble aparte, contestaron al interrogante relacionado con que si estarían dispuestos a que una empresa de servicios inmobiliarios administrara sus bienes raíces ellos afirmaron a que si estarían dispuestos el 85%, aumentando las posibilidades de futuros clientes para la idea de negocio.

11. ¿Conoce los servicios de una empresa inmobiliaria?

Gráfica 11.

Conocimiento de los servicios de una empresa inmobiliaria



Fuente: Elaboración propia

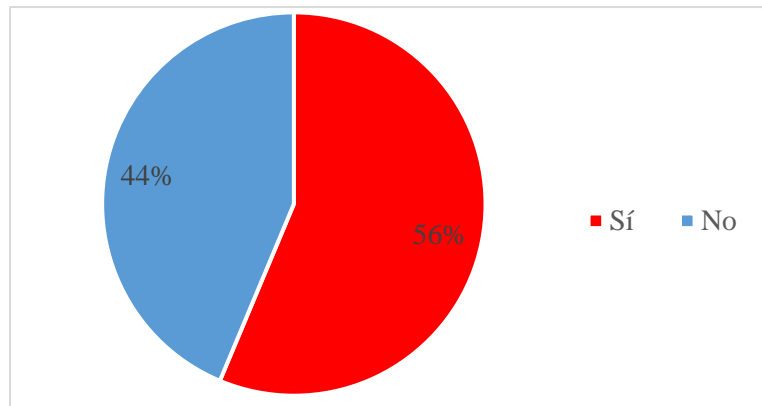
Según los resultados de la encuesta, el 66% de las personas afirman que si conocen todos los servicios que una empresa inmobiliaria ofrece, mientras que el 34% de ellos no conocen todos los servicios que estas empresas conocen, esto se debe en general a que las empresas pueden confundir muchas veces con su nombre y el mercado en general y en especial los del

estrato socioeconómico medio no conocen estos servicios porque simplemente las inmobiliarias no se los han ofrecido.

12. ¿Le han ofrecido los servicios de una empresa inmobiliaria?

Gráfica 12.

Ofrecimiento de los servicios de una empresa inmobiliaria



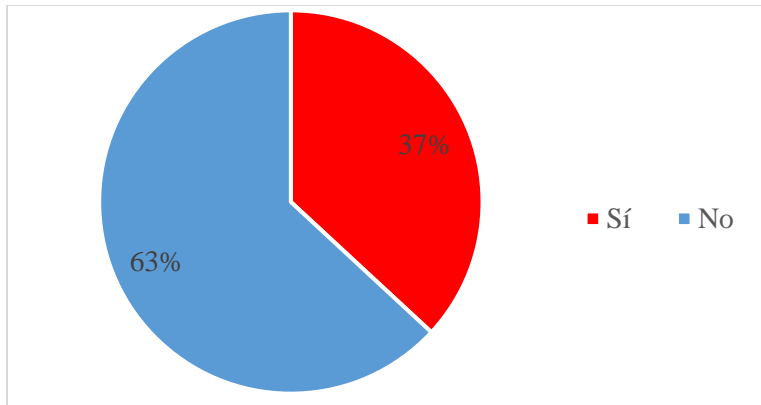
Fuente: Elaboración propia

Según los resultados de la encuesta, el 56% de las personas si les han ofrecido algún servicio inmobiliario, esto se debe a que las personas que tienen una propiedad y la tienen en arriendo o en venta las empresas se comunican con estas personas y ofrecen sus servicios por esta razón las personas las conocen, se relaciona ya que el otro porcentaje de personas que no conocen estos servicios son casi las mismas a las cuales no se los han ofrecido.

13. ¿Ha usado los servicios de una empresa inmobiliaria?

Gráfica 13.

Ofrecimiento de los servicios de una empresa inmobiliaria



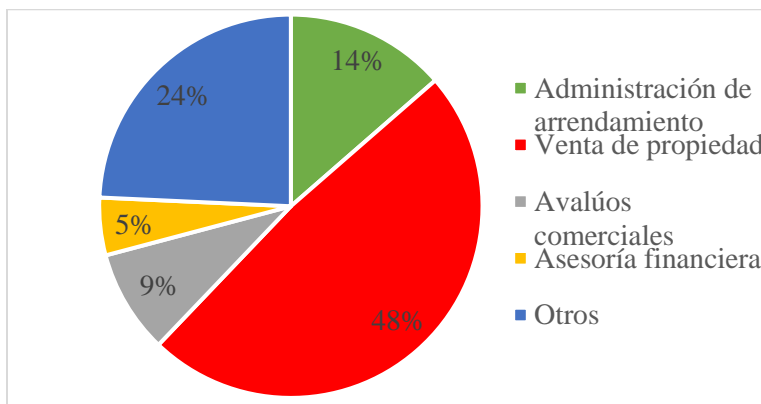
Fuente: Elaboración propia

Según los resultados de la encuesta, el 37% de las personas encuestadas han usado algún servicio inmobiliario en algún momento de su vida, mientras que el otro 67% nunca ha usado los servicios de las empresas inmobiliarias, convirtiéndose en posibles clientes.

14. ¿Qué servicio de una empresa inmobiliaria ha usado?

Gráfica 14.

Servicios de una empresa inmobiliaria



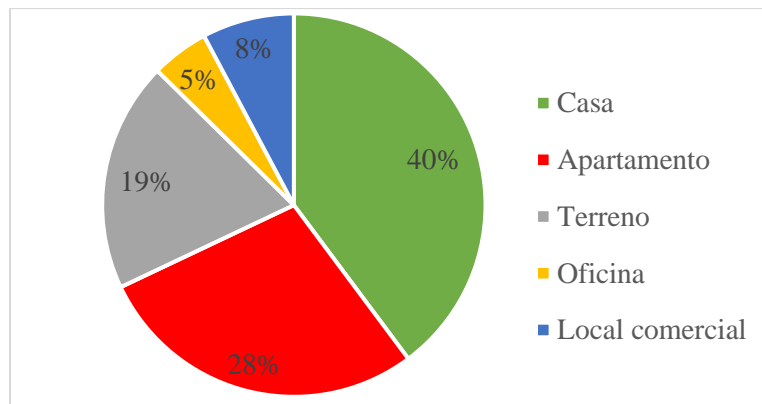
Fuente: Elaboración propia

Según resultados de la encuesta, el 48% de las personas afirman que cuando han usado los servicios de una empresa inmobiliaria ha sido para la venta de propiedades, el 24% para la administración de arrendamientos, asignándoles la responsabilidad a terceros para que sean quienes se encarguen de sus bienes inmuebles.

15. ¿Qué tipo de bien inmueble estaría interesado en adquirir?

Gráfica 15.

Bienes inmuebles

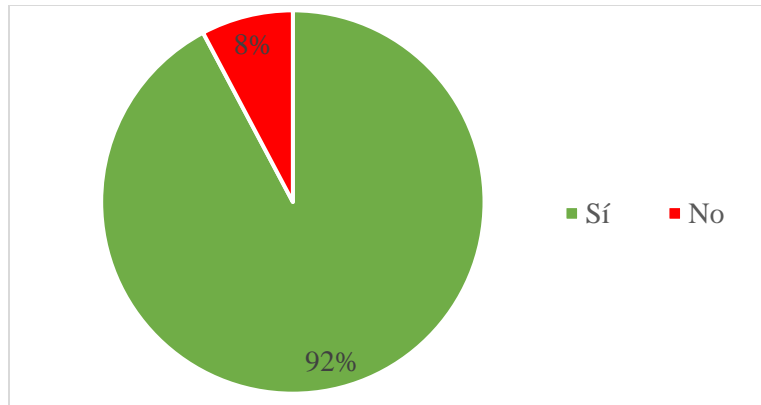


Fuente: Elaboración propia

16. ¿Pagaría usted una asesoría crediticia que incluye proceso financiero, gestión de avalúo, proceso legal, proceso para desembolso en caso de necesitar crédito para adquirir un bien inmueble?

Gráfica 16.

Intención de acceso a los servicios de la inmobiliaria



Fuente: Elaboración propia

Descripción del servicio

Para Inmobiliaria Nuevo Hogar S.A.S., es objetivo institucional brindar a sus clientes una oferta integral de servicios en asesorías de bienes inmuebles y asesorías financieras para la adquisición de créditos, de tal manera que les permita la optimización de los recursos, evite los desplazamientos, aumente las posibilidades de compra, así como mejore la oferta, para lo cual la empresa cuenta con un amplio portafolio de servicios enfocado principalmente a la prestación de servicios de asesorías inmobiliaria, avalúos, administración y financiera. A continuación se describe el portafolio de servicios:

- Consignación de inmuebles para arriendo o venta

La inmobiliaria Nuevo Hogar S.A.S., centra sus esfuerzos en el acompañamiento a sus clientes durante todo el proceso de venta del inmueble o durante el arrendamiento, desde el recibo de este hasta que se actualice el certificado de tradición y libertad en donde se evidencie el nuevo propietario.

- Avalúos

- Consultoría inmobiliaria
- Administración de bienes inmuebles

La inmobiliaria Nuevo Hogar S.A.S., ofrece el Mandato regulado legalmente sobre el inmueble, a través del cual realiza diversas gestiones tales como promocionar bien, pagar los respectivos gravámenes, contratar el seguro de arrendamiento, entre otros y una vez liquidados los gastos, entrega al propietario mensualmente, el saldo correspondiente bajo los parámetros establecidos en el contrato suscrito para tal efecto. Este proceso garantiza a los clientes la total trazabilidad desde la consignación del canon de arrendamiento, pudiendo ofrecerles un respaldo total en la administración del inmueble que confían a la empresa.

- Asesorías financieras para la solicitud de créditos

La inmobiliaria Nuevo Hogar S.A.S., ofrece los servicios de asesoría crediticia a sus clientes, lo cual incluye la asistencia en el análisis para la adquisición de créditos, planes de financiación, periodos de pagos, entre otros.

- Publicidad de avisos clasificados

La inmobiliaria Nuevo Hogar S.A.S., ofrece los servicios de publicidad de avisos clasificados a sus clientes, método por el cual, al publicar en la página web tendrá un mayor nivel de difusión y propaganda del predio, favoreciendo que sea mucho más rápido su venta o arrendamiento.

- Elaboración de Documentos como legales como promesas de compra venta

Perfil del cliente

El perfil de los Clientes de Inmobiliaria Nuevo Hogar S.A.S., son personas naturales con más de 30 años, que cuenta con un empleo formal y con un poder adquisitivo, así como personas independientes, pensionadas entre los estratos 2, 3, 4 y 5, con una vida crediticia limpia ante las centrales de riesgos que residan en la ciudad Neiva y del Departamento del Huila, los cuales se caracterizan por tener un ingreso superior a \$1.500.000 pesos. De entre los jóvenes con edades entre 20 a 30 años, se espera que cuente con un empleo estable, que puedan acceder a los beneficios que actualmente cuenta el gobierno nacional para esta población.

Módulo 8. Marketing

A continuación, se plantean el módulo de marketing en donde se muestra el potencial de negocio en un mercado, analizando las estrategias de mercadeo y comerciales que se implementarán. Los aspectos a tener en cuenta son los siguientes:

Política de Producto

Las asesorías se definen como un servicio de asesoramiento contratado por el cliente y quien es proporcionado por empresas especialmente capacitadas que brindan asistencia de manera objetiva e independiente (Restrepo, 2017), en ese sentido, lo que se busca por parte de la empresa es poder acompañar al cliente en todo el proceso o intención de compra de cualquier bien inmueble, así como de prestar la asesoría necesaria para la solicitud de créditos hipotecarios o cualquier otro servicio con el que cuente la organización.

Por lo anterior, Inmobiliaria Nuevo Hogar S.A.S., prestará sus servicios de forma virtual a través de una página web multiplataforma, manejada por un equipo de profesionales altamente calificados, de acuerdo con las necesidades de los clientes y ha cualquier momento del día.

Política de Precios

Para la empresa, es primordial hacer una incorporación al mercado con el establecimiento de precios atractivos, de acuerdo con el contexto donde tendrá operaciones la empresa y al mercado objetivo, para que de este modo se logre una efectiva acogida y una mayor penetración del mercado, obteniendo a su vez reconocimiento y confiabilidad.

En ese sentido, y como consecuencia de la alta competencia y sus precios, la Inmobiliaria Nuevo Hogar S.A.S., ha establecido varias tablas de precios de acuerdo con el servicio contratado.

En ese sentido, los precios de los servicios de asesorías inmobiliarias Inmobiliaria Nuevo Hogar S.A.S., se encuentran directamente afectados por el valor del bien inmueble a vender o comprar por los clientes, así como de los metros totales con respecto al predio del avalúo y del tipo de asesoría financiera de acuerdo con sus necesidades, así como en relación a la experiencia del profesional que atienda al cliente y la duración del servicio ofertado.

Tabla 10.

Tarifa de los productos

Precios por servicio			
No.	Nombre del producto	%, Metros	Valor del inmueble/canon de arrendamiento
1	Consignación de inmuebles para arriendo o venta	4%	Entre 50.000.0000 y 200.000.000
		3%	Entre 200.000.0000 y 450.000.000
		2%	Más de 450.000.001
2	Avalúos	0 a 100mt	15
		100 a 200mt	13,5
		200 a 500mt	12
		500 a 1000mt	10,5
		1000 a 5000mt	6
3	Consultoría inmobiliaria (compra)	4%	Entre 50.000.0000 y 200.000.000
		3%	Entre 200.000.0000 y 450.000.000
		2%	Más de 450.000.001
4	Administración de bienes inmuebles	9%	Entre 500.0000 y 1.500.000
		7,5%	Entre 150.0000 y 300.000
		6%	Más de 300.000
5	Asesorías financieras para la solicitud de créditos	N/A	\$500.000
6	Publicidad de avisos clasificados	N/A	\$20.000

7	Elaboración de Documentos legales	N/A	\$150.000
---	-----------------------------------	-----	-----------

Fuente: Elaboración propia

Es preciso aclarar que, por concepto de avalúos, los asesores inmobiliarios estarán capacitados y certificados por el registro nacional de evaluadores R.N.A los cuales tendrán las habilidades y capacidades para ejercer estos avalúos los cuales según el estudio de mercado tienen también una gran demanda ya que últimamente las personas y entidades financieras en especial realizan el avalúo de un inmueble antes de ejecutar y como un proceso preliminar de la venta o administración de un inmueble. El cobro del avalúo de un inmueble por lo general en el mercado se cobra del 1,7 x 1000 pero en casa inmobiliaria para darle mejor comodidad al cliente se cobrará el 1,5 x 1000 o por metro² avaluado.

Política de Promociones

Para la consecución de inmuebles, se programarán citas con los clientes por medio telefónico con propietarios que no tengan su inmueble con alguna firma inmobiliaria, ya sea para arrendamiento o venta. Así mismo, se realizará un contacto previo con el cliente a través de llamadas telefónicas, el envío de correos electrónicos y posteriormente, visitas concertadas a sus lugares de residencia o de trabajo con el objetivo de dar a conocer nuestro portafolio de servicios o por medio de un CRM, con el fin de enviar información de interés del sector inmobiliario a través de correo electrónico.

La respectiva promoción de la empresa será mediante:

- La elaboración de volantes para dejar en los inmuebles que se encuentren desocupados para alquiler o venta en los sectores en los que la empresa tiene su mercado objetivo.

- Medios de comunicación. Se desarrollarán estrategias de publicidad a través de los medios de comunicación locales (radio y prensa).
- Página Web Multiplataforma. La creación de una cuenta en Facebook, estos medios también se convierten es estrategias de promoción. La página web multiplataforma, también es una plataforma de promoción para dar a conocer nuestros servicios tanto a nivel regional como nacional.
- Contar con un stand en las diferentes ferias de vivienda o en la exhibición de proyectos de vivienda que se realizan en la ciudad, donde se busca la consecución de nuevos clientes tanto para administración como para compra y venta de inmuebles.
- Tarjetas de presentación para los asesores de la inmobiliaria.

Tabla 11.

Costos de publicidad lanzamiento

Ítem	Cantidad	Precio unitario	Precio Total
Volantes	\$1.000	\$100	\$100.000
Cuña radial	\$5	\$260.000	\$1.300.000
Stand publicitario (feria)	\$2	\$400.000	\$800.000
Stand publicitario (proyectos)	6	\$100.000	\$600.000
Tarjetas de presentación	\$1.000	\$150	\$150.000

Fuente: Elaboración propia

Proyección de ventas

Para la obtención del estimado de ventas a realizar por la empresa se hace uso de la información suministrada por Cámara de Comercio del Huila en su informe anual sobre “Dina

Empresarial 2019” el número total de unidades productivas en el Departamento del Huila es de 36.151 empresas entre (Sociedades, Personas Naturales, Entidades Sin Ánimo de Lucro constituidas y renovadas), de esas el 97,3% corresponde a microempresas. La demanda estimada se obtuvo de la siguiente manera, basándonos en el estudio de mercados:

Tabla 12.

Cálculo de la demanda

Cientes proyectado para el 2022	3.400
Población objetivo	97%
Total, población objetivo	32.980
Porcentaje tomado del mercado objetivo	1.15%
TOTAL	380

Fuente: Elaboración propia

De las encuestas realizadas, el 97% de las personas manifiestan que contratarían los servicios de la inmobiliaria. En consecuencia, la cantidad de clientes a asesorar en cada uno de los servicios depende de la necesidad que manifiestan tener, la cantidad de servicios a tomar por mes.

Tabla 13.

Proyección de ventas

Proyección de ventas				AÑO	AÑO	AÑO	AÑO	AÑO
				1	2	3	4	5
No.	Nombre del producto	%, Metros	Valor del inmueble/canon de arrendamiento	3%	3,8%	4,2%	5,4%	
1	Consignación de inmuebles para arriendo o venta	4%	Entre 50.000.0000 y 200.000.000	35	36	37	39	41
		3%	Entre 200.000.0000 y 450.000.000	21	22	22	23	25

		2%	Más de 450.000.001	11	11	12	12	13
		0 a 100mt	15	31	32	33	35	36
		100 a 200mt	13,5	26	27	28	29	31
2	Avalúos	200 a 500mt	12	17	18	18	19	20
		500 a 1000mt	10,5	9	9	10	10	11
		1000 a 5000mt	6	5	5	5	6	6
		4%	Entre 50.000.0000 y 200.000.000	8	8	9	9	9
3	Consultoría inmobiliaria (compra)	3%	Entre 200.000.0000 y 450.000.000	5	5	5	6	6
		2%	Más de 450.000.001	2	2	2	2	2
		9%	Entre 500.000 y 1.500.000	16	16	17	18	19
4	Administración de bienes inmuebles	7,50%	Entre 500.000 y 300.000	19	20	20	21	22
		6%	Más de 300.000	26	27	28	29	31
5	Asesorías financieras para la solicitud de créditos	N/A	\$500.000	41	42	44	46	48
6	Publicidad de avisos clasificados	N/A	\$20.000	124	128	133	138	146
7	Elaboración de Documentos legales	N/A	\$150.000	92	95	98	102	108
TOTAL, SERVICIOS PROYECTADOS				488	503	522	544	573

Fuente: Elaboración Propia

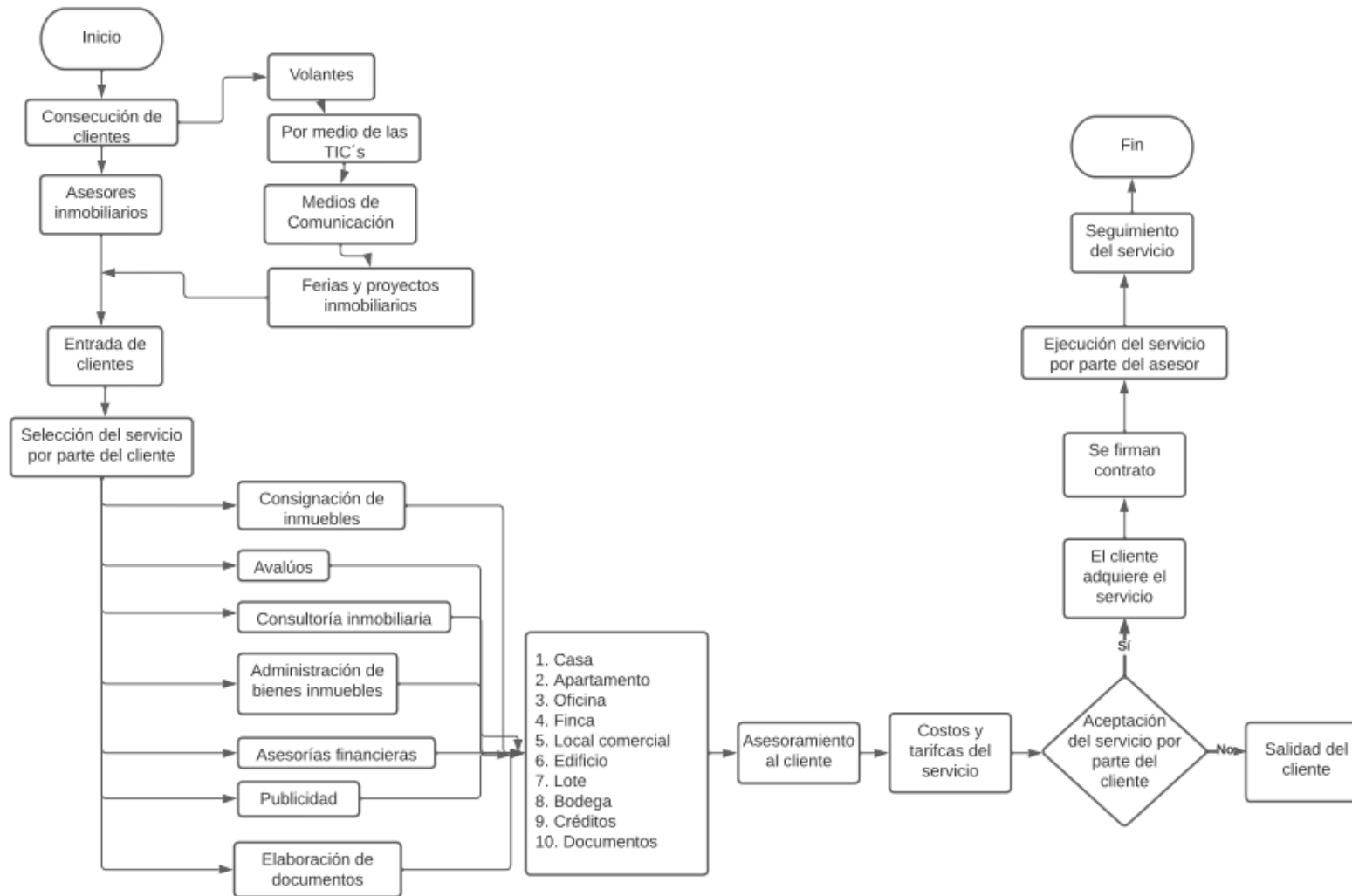
Módulo 9. Plan Operativo

Descripción del proceso para la prestación del servicio

A continuación, se representada el flujograma de descripción del proceso que se desarrolla para la prestación del servicio por parte de los asesores en Inmobiliaria Nuevo Hogar S.A.S., en el cual se detalla la manera en la que se conseguirán los clientes, hasta el seguimiento y salida de los clientes.

Figura 5.

Flujograma proceso del servicio



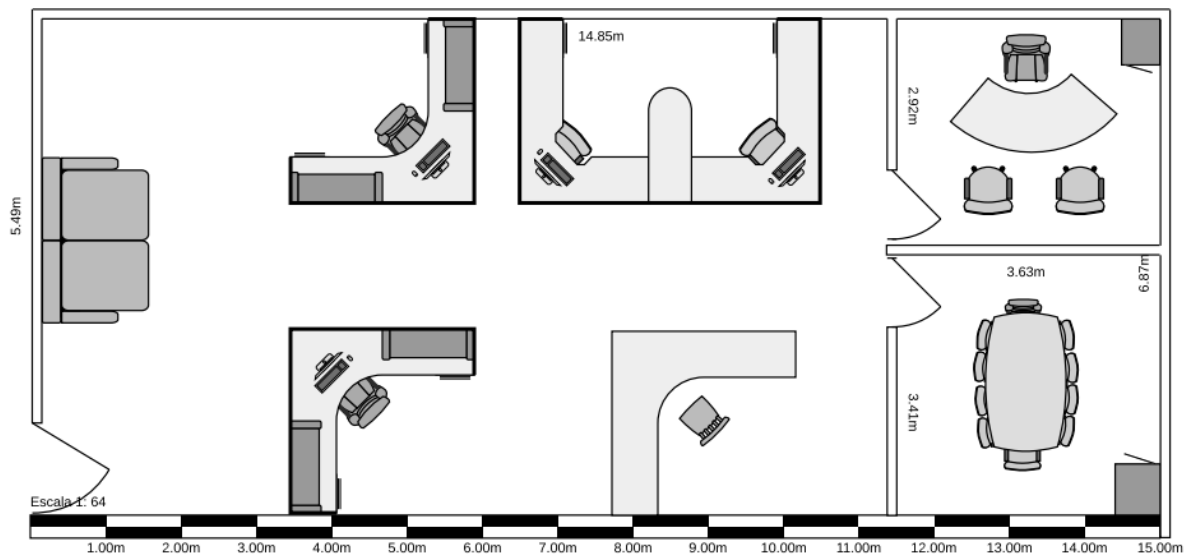
Fuente: Elaboración propia

Distribución de áreas de operación

En función de iniciar operaciones en la empresa Inmobiliaria Nuevo Hogar S.A.S., se requiere de una inversión para tener a disposición propiedad, planta y equipos concentrados en un solo espacio, por lo tanto, inicialmente se toma en arrendamiento una infraestructura física de 105 mt². La distribución interna de la oficina se encuentra dada de la siguiente manera: 2 oficinas de administración y del departamento contable, 1 baño y una zona amplia en donde estarán ubicados los módulos de asesores inmobiliarios, diseñador web y el de la asistente administrativa. Cabe señalar que dicho espacio contará con servicios como: energía, agua, luz e internet.

Figura 6.

Plano de la empresa



Nota: Elaboración propia

Ficha técnica del servicio

Tabla 14.

Ficha Técnica del Servicio

FICHA TECNICA - DESCRIPCIÓN SERVICIOS DE CONSULTORIAS Y ASESORIAS FINANCIERAS CKD S.A.S.	
Nombre del servicio	<ul style="list-style-type: none">• Consignación de inmuebles para arriendo o ventas.• Avalúos• Consultoría inmobiliaria (compra)• Administración de bienes inmuebles• Asesorías financieras para la solicitud de créditos• Publicidad de avisos clasificados• Elaboración de Documentos legales
Clientes	Personas naturales o jurídicas de la ciudad de Neiva y el departamento del Huila.
Responsable del proceso	Administrador
Descripción del servicio	Brindar asesoría a los clientes sobre el mercado en lo que respecta a al conocimiento sobre valores de bienes inmuebles, administración de propiedades, avalúos, así como en las solicitudes de créditos, entre otros, elaborando planes y soluciones de acuerdo con las necesidades individuales de los clientes.
Recursos necesarios	El tiempo del servicio será de acuerdo con la necesidad de los clientes, de forma virtual o presencial de los profesionales disponibles, cuando la asesoría es virtual se hará en tiempo real para dar trámite a su proceso.
Ejes de control	Los objetivos serán controlados constantemente por la administración según el servicio que sea contratado por parte del cliente. Donde se tendrá presente la coyuntura de la necesidad VS el tiempo de la realización y entrega del servicio.

Fuente: Elaboración propia

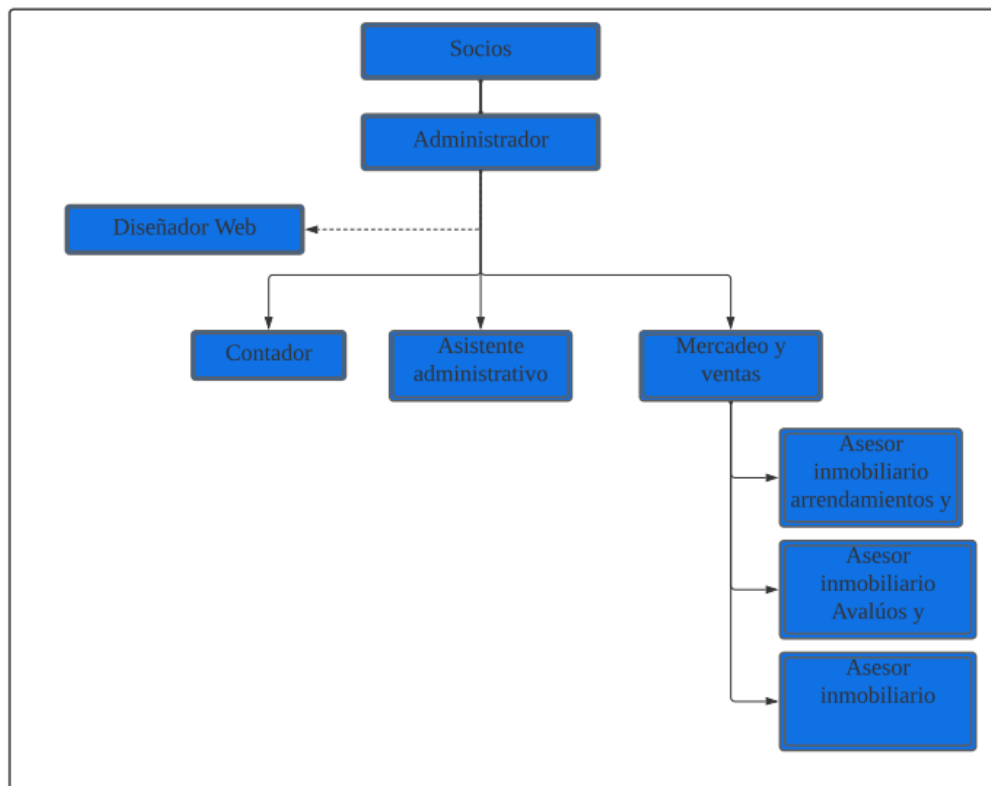
Módulo 10. Aspectos legales, recursos humanos y administrativos

Organigrama

La inmobiliaria Nuevo Hogar S.A.S., cuenta con la siguiente estructura organizacional:

Figura 7.

Organigrama



Fuente: Elaboración propia

Personal

Para la empresa Inmobiliaria Nuevo Hogar S.A.S., cuenta con tres cargos administrativos (administrador, contador y asistente administrativa) vinculados por medio de contratación directa; el diseñado web tiene una contratación por prestación de servicios, mientras que para el departamento comercial existen tres cargos directos de acuerdo con la especialidad. A continuación, se describen los perfiles de cargo:

Tabla 15.

Perfil del cargo Administrador

PERFIL DEL CARGO		FECHA DE EMISIÓN: 15 DE MAYO DE 2022 VERSIÓN: 1 DOCUMENTO CONTROLADO
Nombre del Cargo	Administrador	
Formación	Profesional en administración de empresas	
Misión del Cargo		
Dirigir de manera responsable cada una de las actividades y las funciones administrativas (planeación, organización, dirección y control), enfocándolas hacia el cumplimiento de los objetivos organizacionales, asignando tareas y proporcionando estructuras y procesos a cada miembro a través del organigrama.		
Experiencia		
3 años en cargos directivos en las áreas financieras, administrativas o comerciales		
Habilidades		
Liderazgo		Trabajo en equipo
Trabajo en equipo		Resolución de conflictos
Compromiso		Ética organizacional

Funciones

1. Coordinar y administrar cada una de las actividades de la empresa.
 2. Proporcionar herramientas y otros necesarios que se requiera por parte del equipo de Consultorías y Asesorías Financieras CKD S.A.S para el cumplimiento de las funciones.
 3. Administrar y controlar el recurso económico de la empresa.
 4. Archivar y mantener en orden toda la documentación de la empresa
 5. Consecución de nuevos clientes.
 6. Seleccionar el personal nuevo de la empresa, a través de un proceso de preselección, selección, inducción y reinducción de cada uno de los colaboradores.
 7. Mantener actualizada la base de datos de arrendatarios, propietarios, inversionistas y constructores
 8. Realizar cotización de los servicios a ofrecer a los clientes.
 9. Otras funciones propias del cargo
-

Fuente: Elaboración propia

Tabla 16.

Perfil del cargo Contador

FECHA DE EMISIÓN: 15 DE MAYO DE 2022 VERSIÓN: 1 DOCUMENTO CONTROLADO	
PERFIL DEL CARGO	
Nombre del Cargo	Contador
Formación	Profesional en Contaduría
Misión del Cargo	
Dirigir de manera responsable los procesos contables de la empresa mediante la elaboración, interpretación, teneduría de libros, así como lo concerniente a la presentación de información tributaria en el cumplimiento de disposiciones legales del Gobierno Nacional, que sirva de base para la toma de decisiones y el control de los recursos.	
Experiencia	

3 años de experiencia en procesos contables

Habilidades

Compromiso	Trabajo en equipo
Responsabilidad	Ética organizacional
Análisis	Confidencialidad

Funciones

1. Elaboración de estados financieros para fines contables, fiscales y financieros.
2. Manejo del sistema de Contabilidad.
3. Asesorar en materia contable, fiscal y financiera al administrador y socios de Inmobiliaria Nuevo Hogar S.A.S.
4. Analizar la información financiera para la toma de decisiones.
5. Documentación contable, cálculo de impuestos y otros inherentes al área.
6. Velar por el correcto diligenciamiento de la contabilidad y de acuerdo con la normativa vigente.
7. Prestar servicios de asesoría a los clientes, cuando las necesidades se encuentren enfocadas en el área contable y tributarias.
8. Otras funciones propias del cargo

Fuente: Elaboración propia

Tabla 17.

Perfil del cargo Asistente administrativa

FECHA DE EMISIÓN: 15 DE MAYO DE 2022 VERSIÓN: 1 DOCUMENTO CONTROLADO	
PERFIL DEL CARGO	
Nombre del Cargo	Asistente Administrativo
Formación	Técnico contable
Misión del Cargo	
Apoyar, ejecutar y controlar las actividades administrativas que garanticen el logro de objetivos establecidos para el fortalecimiento y crecimiento de la empresa.	

Experiencia

1 año de experiencia en cargos relacionados

Habilidades

Organización	Resolución de conflictos
Trabajo en equipo	Ética organizacional
Compromiso	Confidencialidad

Funciones

1. Atender personal y telefónicamente al público y direccionar las llamadas o personas hacia la Gerencia o la Coordinación Comercial.
2. Elaborar todos los documentos relacionados con la actividad de la empresa: facturación de arrendatarios y propietarios, recibos, comprobantes de egreso, reembolsos, reportes a aseguradoras de arrendamientos, consignaciones y cheques.
3. Realizar cotización de los servicios a ofrecer a los clientes.
4. Archivar y mantener en orden toda la documentación de la empresa. • Realizar el manejo de la caja menor.
5. Revisar la contabilidad, los pagos y las facturaciones de arrendatarios y propietarios. • Enviar comunicados de cobro a los arrendatarios.
6. Mantener actualizada la base de datos de arrendatarios, propietarios, inversionistas y constructores.
7. Elaborar la nómina de la empresa, planillas de salarios y seguridad social.
8. Consecución de nuevos clientes.
9. Otras funciones propias del cargo

Fuente: Elaboración propia

Tabla 18.

Perfil del cargo Asesor inmobiliario Arrendamientos y ventas

PERFIL DEL CARGO

**FECHA DE EMISIÓN:
15 DE MAYO DE 2022
VERSIÓN: 1
DOCUMENTO
CONTROLADO**

Nombre del Cargo	Asesor inmobiliario Arrendamientos y ventas	
Formación	Profesional en administración de empresas, Mercadeo o carreras afines.	
Misión del Cargo		
Captación y colocación de inmuebles en el mercado, análisis y tendencia del proceso de venta, elaboración de promesas de compraventa y acompañamiento en el proceso arrendamiento y venta de un bien inmueble.		
Experiencia		
2 años de experiencia en el área comercial o similares		
Habilidades		
Orientación al cliente	Trabajo en equipo	Resolución de conflictos
Compromiso		Ética organizacional
		Trabajo bajo presión
Funciones		
<ol style="list-style-type: none"> 1. Captar inmuebles para la venta y arriendos. 2. Asesorar al propietario en la valoración del inmueble. 3. Recopilar toda la información del inmueble y solicitar los documentos necesarios para la venta del mismo. 4. Definir los medios de promoción para la venta o arrendamiento del inmueble. 5. Dar informe al Administrador o Junta de Socios del inventario de inmuebles. 6. Atender, orientar, calificar y registrar a compradores potenciales. 7. Mediar en las negociaciones entre vendedores y compradores. 8. Proporcionar tanto a compradores como a vendedores la orientación con profesionales que ayudan a completar la operación. 9. Orientar a los vendedores y compradores para lograr el cierre de la negociación. 10. Preparar y acompañar a ambas partes hasta la venta del inmueble. 11. Otras funciones propias del cargo 		

Fuente: Elaboración propia

Tabla 19.

Perfil del cargo Asesor inmobiliario Avalúos y administración

PERFIL DEL CARGO

Nombre del Cargo	Asesor inmobiliario Avalúos y administración
Formación	Profesional en administración de empresas, Mercadeo y ventas

Misión del Cargo

Captación y colocación de inmuebles en el mercado para ser avaluados o arrendados, con el fin de alcanzar el cierre de negocios relacionados con la razón social de la empresa, basados en la confianza y la satisfacción del cliente.

Experiencia

3 años en cargos directivos en las áreas financieras, administrativas o comerciales

Habilidades

Liderazgo	Trabajo en equipo
Trabajo en equipo	Resolución de conflictos
Compromiso	Ética organizacional

Funciones

1. Brindar la información adecuada y pertinente que requieren los clientes.
2. Consecución de nuevos clientes mediante el uso de las relaciones públicas y la investigación de clientes potenciales.
3. Recibir y entregar a satisfacción los avalúos solicitados por los clientes
4. Recibir y entregar a satisfacción los de bienes inmuebles en arrendamiento.
5. Dar informe al Coordinador Comercial y a la Gerencia del inventario de inmuebles.
6. Recopilar toda la información del inmueble para ingresarla a la página y ofertarlo.
7. Definir los medios de promoción para el alquiler del inmueble.
8. Conocer los procedimientos de ley para el proceso de arrendamiento en Colombia.
9. Ejercer el respectivo control y servicio postventa para cada uno de los servicios prestados.

Fuente: Elaboración propia

Tabla 20.

Perfil del cargo Asesor inmobiliario Crédito

PERFIL DEL CARGO		FECHA DE EMISIÓN: 15 DE MAYO DE 2022 VERSIÓN: 1 DOCUMENTO CONTROLADO
Nombre del Cargo	Asesor inmobiliario créditos	
Formación	Profesional en administración de empresas	
Misión del Cargo		
Su responsabilidad principal es la realización de los servicios financieros dadas las necesidades de los clientes, además del acompañamiento constante en la mejora continua empresarial.		
Experiencia		
3 años en cargos directivos en las áreas financieras, administrativas o comerciales		
Habilidades		
Liderazgo	Trabajo en equipo	
Trabajo en equipo	Resolución de conflictos	
Compromiso	Ética organizacional	
Funciones		
1. Visión y capacidad de abrir nuevos clientes.		
2. Realizar asesorías financieras solicitadas por los clientes.		
3. Planificar y apoyar el crecimiento de la empresa		
4. Realizar cotizaciones.		
5. Consecución de nuevos clientes		
6. Documentar las asesorías realizadas a los clientes.		
7. Brindar acompañamiento permanente a todo el proceso de crecimiento con los clientes.		
8. Realizar auditorías.		
9. Otras funciones propias del cargo		

Fuente: Elaboración propia

Tabla 21.

Perfil del cargo Diseñador Web

FECHA DE EMISIÓN: 15 DE MAYO DE 2022 VERSIÓN: 1 DOCUMENTO CONTROLADO	
PERFIL DEL CARGO	
Nombre del Cargo	Diseñador Web
Formación	Profesional en administración de empresas
Misión del Cargo	
Su responsabilidad principal es la de diseñar la plataforma web multiplataforma, además, de mantener actualizada dicho portal, manteniendo siempre una imagen atractiva para los clientes, así como la interacción con los clientes. Además, estará prestando asistencia a los requerimientos y visitas de los clientes a la página al momento del servicio.	
Experiencia	
3 años en cargos directivos en las áreas financieras, administrativas o comerciales	
Habilidades	
Liderazgo	Trabajo en equipo
Trabajo en equipo	Resolución de conflictos
Compromiso	Ética organizacional
Funciones	
1. Realizar el diseño y la programación lineal de la página web multiplataforma.	
2. Mantener actualizado el portal web, así como los ajustes requeridos.	
3. Asistencia a los requerimientos de los clientes.	
4. Documentar las visitas de los clientes al portal web.	
5. Solucionar problemas tecnológicos del portal web.	
6. Otras funciones propias del cargo	

Fuente: Elaboración propia

Condiciones de trabajo

En lo que respecta a las condiciones de trabajo, la empresa requiere de un talento humano altamente calificado los cuales son:

- Administrador
- Contador
- Asistente administrativo
- Asesor inmobiliario arrendamientos y ventas
- Asesor inmobiliario avalúos
- Asesor inmobiliario crediticio
- Diseñador web

Los cuales, se les establecerá el salario, así como los beneficios remunerativos según lo consagrado en la Ley (parafiscales, salud, pensión, SENA, Arl). Así mismo, los salarios se realizarán de acuerdo con el grado de responsabilidad y compromiso para con la empresa, asesorías prestadas, estudios y experiencia, para eso se requiere fijar políticas de remuneración claras, en donde se determinen los beneficios en función del aumento de la motivación y compromiso del trabajador.

Nómina

Tabla 22.

Nomina por cargos

Nivel	Cargo	Cant.	Tipo de vinculación	Salario	Prestaciones	Total, año
Directivo	Administrador	1	Fija	\$2.800.000	\$1.451.845	\$51.022.138
Profesional	Contador	1	Fija	\$1.500.000	\$ 915.608	\$28.987.297
Asistencial	Asistente administrativa	1	Fija	\$1.200.000	\$ 760.083	\$23.521.000

	Asesor Inmobiliario	3	Prestación de servicios	\$3.000.000	\$ 1.555.548	\$54.666.576
Técnico	Diseñador Web	1	Prestación de servicios	\$1.000.000	\$ 0	\$12.000.000

Nota: Elaboración propia

El diseñador Web tendrá un contrato por prestación de servicios, con una asistencia a la oficina cada 15 días por mes y el sueldo a cancelar es de \$1.000.000. El salario mínimo para el año 2022 incluido auxilio de transporte corresponde a \$1.117.172

Tabla 23.

Prestaciones Sociales

Prestaciones	
	%
Salud	8,50%
Pensión	12%
ARL	0,522%
Parafiscales	9%
Prima	8,33%
Cesantías	8,33%
Intereses	12%
vacaciones	4,17%

Nota: Elaboración propia

La sociedad

La Inmobiliaria Nuevo Hogar S.A.S., será una empresa constituida por Sociedad por Acciones Simplificadas (S.A.S.), reglamentadas por la Ley 1258/2008, para lo cual se encuentra amparada en las siguientes disposiciones:

Constitución: La sociedad por acciones simplificada podrá constituirse por una o varias personas naturales o jurídicas, quienes sólo serán responsables hasta el monto de sus respectivos aportes, mediante contrato o acto unilateral de carácter privado, inscrito en el Registro Mercantil de la Cámara de Comercio del lugar en que la sociedad establezca su domicilio principal. Salvo lo previsto en el artículo 42 de la presente ley, el o los accionistas no serán responsables por las obligaciones laborales, tributarias o de cualquier otra naturaleza en que incurra la sociedad. (Congreso de la República de Colombia, 2008)

Naturaleza: La sociedad por acciones simplificada es una sociedad de capitales cuya naturaleza será siempre comercial, independientemente de las actividades previstas en su objeto social. Para efectos tributarios, la sociedad por acciones simplificada se regirá por las reglas aplicables a las sociedades anónimas. (Congreso de la República de Colombia, 2008)

Imposibilidad de negociar valores en el mercado público. Las acciones y los demás valores que emita la sociedad por acciones simplificada no podrán inscribirse en el Registro Nacional de Valores y Emisores ni negociarse en bolsa.

Contenido del documento de constitución. La sociedad por Acciones Simplificada se creará mediante contrato o acto unilateral que conste en documento privado, inscrito en el Registro Mercantil de la Cámara de Comercio del lugar en que la sociedad establezca su domicilio principal, en el cual se expresará cuando menos lo siguiente:

1. Nombre, documento de identidad y domicilio de los accionistas.
2. Razón social o denominación de la sociedad, seguida de las palabras "*sociedad por acciones simplificada*"; o de las letras S.A.S.;

3. El domicilio principal de la sociedad y el de las distintas sucursales que se establezcan en el mismo acto de constitución.
4. El término de duración, si este no fuere indefinido. Si nada se expresa en el acto de constitución, se entenderá que la sociedad se ha constituido por término indefinido.
5. Una enunciación clara y completa de las actividades principales, a menos que se exprese que la sociedad podrá realizar cualquier actividad comercial o civil, lícita. Si nada se expresa en el acto de constitución, se entenderá que la sociedad podrá realizar cualquier actividad lícita.
6. El capital autorizado, suscrito y pagado, la clase, número y valor nominal de las acciones representativas del capital y la forma y términos en que estas deberán pagarse.
7. La forma de administración y el nombre, documento de identidad y facultades de sus administradores. En todo caso, deberá designarse cuando menos un representante legal. (Congreso de la República de Colombia, 2008)

Nombre, documento de identidad y domicilio de los accionistas

- Socio: Nelson Gutiérrez Narváez
- Socio: Leila Alexandra Franco
- Socio: Evelin Juliane Ruiz

Razón social

Inmobiliaria Nuevo Hogar S.A.S.

Enunciación de actividades principales

Actividad principal: 6810 Actividades inmobiliarias realizadas con bienes propios o arrendado y la actividad secundaria: 6820 Actividades inmobiliarias realizadas a cambio de una retribución o por contrata

Obligaciones legales

Las obligaciones legales, contables y tributarias que corresponde a una Sociedad por Acciones Simplificada son:

- Impuesto sobre la Renta
- Gravamen al Movimiento Financiero
- Impuesto sobre las Ventas (IVA), ICA,
- Retención en la Fuente,
- Registro de la matricula mercantil ante la Cámara de Comercio Huila, en la que tendrá renovación anual
- Pago de Parafiscales.

Así mismo, de acuerdo al Régimen de Arrendamiento de Vivienda Urbana, consagrado en la Ley 820 de (2003) menciona que: “toda persona natural o jurídica, entre cuyas actividades principales esté la de arrendar bienes raíces, destinados a vivienda urbana, de su propiedad o la de terceros, o labores de intermediación comercial entre arrendadores y arrendatarios, en los municipios de más de quince mil (15.000) habitantes, deberá matricularse ante la autoridad administrativa competente”, que para el caso que nos ocupa será la Secretaria de Planeación Municipal.

Así mismo debe realizarse la formalización ante las autoridades respectivas a fin de obtener la matrícula de arrendadores, cumpliendo los requisitos establecidos, en los términos para solicitarla y cumplir con las condiciones para anunciarse como arrendador (art. 29 – 31) (Congreso de la República de Colombia, 2003).

De igual forma, la empresa quedará sujeta a la inspección, control y vigilancia por parte de la Alcaldía Municipal, entidad encargada de la verificación del cumplimiento adquirido entre las partes mediante los contratos, respecto de sus obligaciones y responsabilidades, so pena de dar aplicación a las sanciones contempladas en el capítulo del régimen de arrendamiento (Congreso de la República de Colombia, 2003).

Módulo 11. Plan de inversión y financiación

Con el fin de obtener información sobre la capacidad económica y financiera necesaria para materializar la empresa inmobiliaria, se realiza una simulación para establecer los costos, inversión inicial, los flujos de caja, balance general, punto de equilibrio, la tasa interna de retorno y el valor presente neto:

Inversión Inicial

Para determinar la inversión fija del proyecto de emprendimiento se toman en cuenta las cotizaciones realizadas previamente para determinar los rubros necesarios para la puesta en marcha, inversiones fijas y diferidas. El presupuesto de inversión inicial durará un promedio de mes y medio correspondiente a adecuación de las instalaciones de las oficinas y publicidad. Así mismo durante este tiempo se espera comprar los equipos, instalar los servicios de conectividad, realizar montaje de la página web, constitución de la empresa como persona jurídica, apertura de cuentas, etapa de publicidad, entre otras acciones propias para la puesta en marcha de la unidad productiva.

Tabla 24.

Inversión diferida

INVERSIÓN DIFERIDA	
TRAMITE	VALOR
Costos de constitución	\$3.000.000
TOTAL	\$3.000.000

Nota: Elaboración propia

Tabla 25.*Gastos de Publicidad*

Ítem	Cantidad	Precio unitario	Precio Total
Volantes	\$1.000	\$100	\$100.000
Cuña radial	\$5	\$260.000	\$1.300.000
Stand publicitario (feria)	\$2	\$400.000	\$800.000
Stand publicitario (proyectos)	6	\$100.000	\$600.000
Tarjetas de presentación	\$1.000	\$150	\$150.000
Total		\$760.250	\$2.950.000

Nota: Elaboración propia

Tabla 26.*Gastos por adecuación*

Cantidad	Descripción	Precio unitario	Precio Total
1	Gastos de adecuación de la oficina	\$2.500.000	\$2.500.000

Nota: Elaboración propia

Tabla 27.*Equipos y herramientas de cómputo*

Equipos y Herramientas			
Cantidad	Descripción	Precio unitario	Precio Total
7	Computadores portátil ACER 15.6" Pulgadas A515-55-33FW Intel Core i3 10ma RAM 4GB + 16GB Intel Optane Disco Duro 1TB	\$ 2.900.000	\$ 20.300.000
2	Televisores marca LG "65	\$2.800.000	\$5.600.000
1	Impresora multifuncional HP M28w, con funciones de copiado, impresión y escáner.	\$ 899.000	\$ 899.000
	Total		\$ 26.799.000

Nota: Elaboración propia

Tabla 28.*Muebles y enseres de la oficina*

Muebles y Enseres			
Cantidad	Descripción	Precio unitario	Precio Total
7	Escritorios en L con archivador	\$ 420.000	\$ 2.940.000
7	Sillas ergonómicas (con rodachinas)	\$ 199.000	\$ 1.393.000
1	Mesa para realizar reuniones con sus respectivas sillas	\$ 699.000	\$ 699.000
2	Sillas de espera	\$ 320.000	\$ 640.000
7	Cestas de basura	\$ 10.000	\$ 70.000
1	Archivador	\$ 220.000	\$ 220.000
1	Tablero acrílico	\$ 380.000	\$ 380.000
Total			\$ 6.342.000

Nota: Elaboración propia

Tabla 29.*Herramientas tecnológicas de la oficina*

Herramientas Tecnológicas			
Cantidad	Descripción	Precio unitario	Precio Total
1	Software Contable	\$5.000.000	\$5.000.000
1	Elaboración página web	\$ 4.000.000	\$ 4.000.000
1	Dominio	\$ 890.000	\$ 890.000
Total			\$ 9.890.000

Nota: Elaboración propia

Tabla 30.*Total, inversión fija*

TOTAL, INVERSIÓN FIJA	
DESCRIPCIÓN	TOTAL, AÑO
<u>Inversión Fija</u>	
Equipos y Herramientas	\$ 26.799.000

Muebles y enseres	\$	6.342.000
Herramientas Tecnológicas	\$	9.890.000
Adecuaciones y Publicidad		\$5.450.000
Costos de constitución		\$3.000.000
Total	\$	51.481.000

Nota: Elaboración propia

Los anteriores valores indican que el total de inversión fija que se requiere para la puesta en marcha de la empresa corresponde a un total de \$51.481.000, más los valores por concepto de apertura de cuenta que son \$200.000.

Depreciación

El reconocimiento del desgaste y pérdida del valor de cada uno de los activos fijos que se usaran en la empresa, donde se tendrá en cuenta el uso que se hace sobre cada bien:

Tabla 31.

Depreciación

Concepto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Equipos y Herramientas	\$26.799.000	\$2.679.900	\$2.679.900	\$2.679.900	\$2.679.900
Muebles y enseres	6.342.000	\$634.200	\$634.200	\$634.200	\$634.200
Herramientas Tecnológicas	\$ 9.890.000	\$989.000	\$989.000	\$989.000	\$989.000

Nota: Elaboración propia

Presupuesto de ingresos y egresos

Los recursos económicos que posea la empresa serán destinados para el cubrimiento de necesidades tanto de insumos, mano de obra y demás gastos requeridos, esto con el propósito de

dar el funcionamiento adecuado de la empresa. Se determina un periodo de (2) mes para percibir los primeros ingresos, detallándose así:

Costos del servicio

Se requiere determinar el costo que lleva la prestación del servicio de asesoría midiendo los siguientes factores: mano de obra indirecta, insumos y gastos de administración, para lo cual es necesario realizar la siguiente descripción:

Tabla 32.

Insumos de oficina

Insumos de oficina			
Cantidad	Descripción	Valor mensual	Valor Anual
4	Resmas de papel carta	\$90.000	\$360.000
	Elementos de papelería	\$20.000	\$240.000
	Tinta cartucho impresora	\$120.000	\$480.000
	Total	\$230.000	\$1.080.000

Nota: Elaboración propia

Tabla 33.

Mano de obra indirecta

Cargo	Salario	Prestaciones	Total/mes	Total, año
Administrador	\$2.800.000	\$1.451.845	\$4.251.845	\$51.022.138
Contador	\$1.500.000	\$ 915.608	\$ 2.415.608	\$28.987.297
Asistente administrativa	\$1.200.000	\$ 760.083	\$ 1.960.083	\$23.521.000
Diseñador Web	\$1.000.000	\$ 0	\$1.000.000	\$12.000.000
	Total		\$9.627.536	\$115.530.435

Nota: Elaboración propia

El proceso de la empresa requiere tener presente los costos netamente por administración, y que son indispensables para el funcionamiento operativo de la empresa.

Tabla 34.

Costos del servicio

Costos del servicio		
Costes operativos	Mensual	Anual
Arriendo de Oficina	\$ 1.500.000	\$ 18.000.000
Servicios Públicos (Agua-Luz)	\$ 320.000	\$ 3.840.000
Servicio de telefonía	\$ 530.000	\$ 6.360.000
Internet banda ancha ilimitado	\$ 140.000	\$ 1.680.000
Insumos	\$230.000	\$1.080.000
Movilidad	\$ 800.000	\$ 9.600.000
Total	\$ 3.520.000	\$ 40.560.000

Nota: Elaboración propia

Tabla 35.

Costos totales del servicio

Total, Costes del Servicio		
Descripción	Mensual	Anual
Insumos	\$230.000	\$1.080.000
Mano de Obra Indirecta	\$9.627.536	\$115.530.435
Gastos Administrativos	\$ 3.520.000	\$ 40.560.000
Comisiones de venta	\$1.125.050	\$ 13.500.600
TOTAL	\$14.502.586	\$170.671.035

Nota: Elaboración propia

En ese sentido la inversión del capital del trabajo de la empresa corresponde al cumplimiento de las obligaciones por el primer mes y durante el primer año de trabajo, donde se tiene presente que los servicios prestados serán recibidos de contado.

Inversión Total

En ese sentido, los costos de inversión fija corresponden a un total de \$51.481.000 millones de pesos, en cuanto al capital de trabajo que requiere la empresa para cubrir sus gastos por un periodo de 1 mes es de \$14.502.586, en lo que respecta a la inversión diferida, sus montos ascienden a \$3.000.000 mil. El monto total de Capital social asciende a \$68.983.586, en ese sentido, para la financiación del proyecto, el 57% de los recursos económicos son propios de los socios \$38.983.586, y el otro 43% que corresponde a \$30.000.000 se financiaran a través de crédito con entidad bancaria, con una tasa de interés anual del 2%, con un total de 24 cuotas y un valor de pago mensual de \$1.586.133.

Tabla 36.

Inversión Total

Inversión Total	
Descripción	Valor Total
Inversión Fija	\$51.481.000
Inversión de capital de trabajo	\$14.502.586
Inversión Diferida	\$3.000.000
TOTAL	\$68.983.586

Nota: Elaboración propia

Tabla 37.

Amortización crédito

No. pagos	Saldo inicial	Cuota	Pago interés	Pago capital	Saldo
0					\$30.000.000
1	\$30.000.000	\$1.586.133	\$600.000	\$986.132,92	\$29.013.867
2	\$29.013.867	\$1.586.133	\$580.277	\$1.005.855,58	\$28.008.012
3	\$28.008.012	\$1.586.133	\$560.160	\$1.025.972,69	\$26.982.039
4	\$26.982.039	\$1.586.133	\$539.641	\$1.046.492,14	\$25.935.547
5	\$25.935.547	\$1.586.133	\$518.711	\$1.067.421,98	\$24.868.125
6	\$24.868.125	\$1.586.133	\$497.362	\$1.088.770,42	\$23.779.354
7	\$23.779.354	\$1.586.133	\$475.587	\$1.110.545,83	\$22.668.808
8	\$22.668.808	\$1.586.133	\$453.376	\$1.132.756,75	\$21.536.052
9	\$21.536.052	\$1.586.133	\$430.721	\$1.155.411,88	\$20.380.640
10	\$20.380.640	\$1.586.133	\$407.613	\$1.178.520,12	\$19.202.120
11	\$19.202.120	\$1.586.133	\$384.042	\$1.202.090,52	\$18.000.029
12	\$18.000.029	\$1.586.133	\$360.001	\$1.226.132,33	\$16.773.897
13	\$16.773.897	\$1.586.133	\$335.478	\$1.250.654,98	\$15.523.242
14	\$15.523.242	\$1.586.133	\$310.465	\$1.275.668,08	\$14.247.574
15	\$14.247.574	\$1.586.133	\$284.951	\$1.301.181,44	\$12.946.392
16	\$12.946.392	\$1.586.133	\$258.928	\$1.327.205,07	\$11.619.187
17	\$11.619.187	\$1.586.133	\$232.384	\$1.353.749,17	\$10.265.438
18	\$10.265.438	\$1.586.133	\$205.309	\$1.380.824,16	\$8.884.614
19	\$8.884.614	\$1.586.133	\$177.692	\$1.408.440,64	\$7.476.173
20	\$7.476.173	\$1.586.133	\$149.523	\$1.436.609,45	\$6.039.564
21	\$6.039.564	\$1.586.133	\$120.791	\$1.465.341,64	\$4.574.222
22	\$4.574.222	\$1.586.133	\$91.484	\$1.494.648,47	\$3.079.574
23	\$3.079.574	\$1.586.133	\$61.591	\$1.524.541,44	\$1.555.032
24	\$1.555.032	\$1.586.133	\$31.101	\$1.555.032,27	-\$0

Nota: Elaboración propia

Tabla 38.

Costos fijos y variables

Descripción	Costos fijos y variables				
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Costos fijos	\$160.393.535	\$166.353.232	\$172.541.948	\$178.968.534	\$185.642.185
Mano de obra indirecta	\$115.530.435	\$120.151.652	\$124.957.718	\$129.956.027	\$135.154.268

Arriendo oficina	\$18.000.000	\$18.594.000	\$19.207.602	\$19.841.453	\$20.496.221
Servicios Públicos (Agua-Luz)	\$3.840.000	\$3.966.720	\$4.097.622	\$4.232.843	\$4.372.527
Servicio de telefonía	\$6.360.000	\$6.569.880	\$6.786.686	\$7.010.647	\$7.241.998
Internet banda ancha ilimitado	\$1.680.000	\$1.735.440	\$1.792.710	\$1.851.869	\$1.912.981
Insumos	\$1.080.000	\$1.115.640	\$1.152.456	\$1.190.487	\$1.229.773
Movilidad	\$9.600.000	\$9.916.800	\$10.244.054	\$10.582.108	\$10.931.318
Depreciación	\$4.303.100	\$4.303.100	\$4.303.100	\$4.303.100	\$4.303.100
Costos variables	\$32.534.195	\$33.080.537	\$14.442.317	\$14.990.793	\$15.659.505
<u>Comisiones de venta</u>	<u>\$13.500.600</u>	<u>\$14.046.942</u>	<u>\$14.442.317</u>	<u>\$14.990.793</u>	<u>\$15.659.505</u>
Acuerdos bancos	\$19.033.595	\$19.033.595			

Nota: Elaboración propia

Presupuesto de Ingresos

Los ingresos del proyecto de emprendimiento se encuentran directamente relacionados con las ventas por concepto de servicios de asesorías inmobiliarias. De acuerdo a lo anterior, a continuación se presenta los ingresos del proyecto con una proyección de ventas a 5 años, tomando en cuenta los incrementos anuales estimados.

Tabla 39.

Ingresos por ventas

Proyección de ventas				AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	
No.	Nombre del producto	%, Metros	Valor del inmueble/canon de arrendamiento		3%	3,8%	4,2%	5,4%	
1	Consignación de inmuebles para arriendo o venta	4%	Entre 50.000.0000 y 200.000.000	Cantidad	35	36	37	39	41
			Precio unitario	\$110.000.000	\$114.000.000	\$118.000.000	\$122.000.000	\$128.000.000	
		3%	Entre 200.000.0000 y 450.000.000	Cantidad	21	22	22	23	25
			Precio unitario	\$95.000.000	\$105.000.000	\$105.000.000	\$110.000.000	\$116.000.000	
		2%	Más de 450.000.001	Cantidad	11	11	12	12	13
			Precio unitario	\$85.000.000	\$85.000.000	\$87.000.000	\$87.000.000	\$90.000.000	
2	Avalúos	0 a 100mt	15	Cantidad	31	32	33	35	36
				Precio unitario	\$6.200.000	\$7.024.600	\$7.954.402	\$8.979.194	\$10.192.076
		100 a 200mt	13,5	Cantidad	26	27	28	29	31
				Precio unitario	\$5.720.000	\$6.427.200	\$7.227.386	\$8.110.239	\$9.158.778
		200 a 500mt	12	Cantidad	17	18	18	19	20
				Precio unitario	\$4.080.000	\$4.552.600	\$5.089.106	\$5.681.624	\$6.387.660
		500 a 1000mt	10,5	Cantidad	9	9	10	10	11
				Precio unitario	\$2.340.000	\$2.595.600	\$2.886.678	\$3.208.446	\$3.593.059
		1000 a 5000mt	6	Cantidad	5	5	5	6	6
				Precio unitario	\$1.500.000	\$1.648.000	\$1.817.538	\$2.005.279	\$2.230.984

		4%	Entre 50.000.0000 y 200.000.000	Cantidad	8	8	9	9	9
				Precio unitario	\$32.000.000	\$32.000.000	\$34.212.480	\$34.212.480	\$34.212.480
3	Consultoría inmobiliaria (compra)	3%	Entre 200.000.0000 y 450.000.000	Cantidad	5	5	5	6	6
				Precio unitario	\$30.000.000	\$30.000.000	\$30.000.000	\$33.421.316	\$33.421.316
		2%	Más de 450.000.001	Cantidad	2	2	2	2	2
				Precio unitario	\$18.000.000	\$18.000.000	\$18.000.000	\$18.000.000	\$18.000.000
		9%	Entre 500.000 y 1.500.000	Cantidad	16	16	17	18	19
				Precio unitario	\$8.000.000	\$8.000.000	\$8.500.000	\$9.000.000	\$9.500.000
4	Administración de bienes inmuebles	7,50%	Entre 500.000 y 300.000	Cantidad	19	20	20	21	22
				Precio unitario	\$7.600.000	\$8.000.000	\$8.000.000	\$8.400.000	\$8.800.000
		6%	Más de 300.000	Cantidad	26	27	28	29	31
				Precio unitario	\$7.800.000	\$8.100.000	\$8.400.000	\$8.700.000	\$9.300.000
5	Asesorías financieras para la solicitud de créditos	N/A	\$500.000	Cantidad	41	42	44	46	48
				Precio unitario	\$20.500.000	\$21.115.000	\$21.917.370	\$22.837.900	\$24.071.146
6	Publicidad de avisos clasificados	N/A	\$20.000	Cantidad	124	128	133	138	146
				Precio unitario	\$2.480.000	\$2.554.400	\$2.651.467	\$2.762.829	\$2.912.022
7	Elaboración de Documentos legales	N/A	\$150.000	Cantidad	92	95	98	102	108
				Precio unitario	\$13.800.000	\$14.214.000	\$14.754.132	\$15.373.806	\$16.203.991
Total					\$450.020.000	\$468.231.400	\$481.410.560	\$499.693.112	\$521.983.511
- 3% por comisión para el asesor					\$13.500.600	\$14.046.942	\$14.442.317	\$14.990.793	\$15.659.505

Nota: Elaboración propia

De acuerdo a la tabla 38, para el primer año las ventas son superiores al total de costos proyectados, aduciendo que desde el primer año la empresa evidencia niveles de rentabilidad.

Balance general inicial

Tabla 40.

Balance inicial

BALANCE GENERAL INICIAL					
Al 31 de Diciembre del año: 2022					
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
EFFECTIVO Y EQUIVALENTES					
CAJA Y BANCOS	132.614.972	140.820.087	101.530.220	145.714.774	153.487.760
ACTIVOS FIJOS	51.481.000	51.481.000	51.481.000	51.481.000	51.481.000
DEPRECIACION	\$4.303.100	\$4.303.100	\$4.303.100	\$4.303.100	\$4.303.100
TOTAL, ACTIVOS FIJOS	47.177.900	47.177.900	47.177.900	47.177.900	47.177.900
OTROS ACTIVOS			40.000.000		
DIFERIDOS	3.000.000				
TOTAL, ACTIVOS	182.792.872	187.997.987	188.708.120	192.892.674	200.665.660
PASIVO					
OBLIGACIONES FINANCIERAS	\$19.033.595	\$19.033.595	-	-	
IMPUESTO IND.COMERCIO / CONSUMO	2.250.100	2.341.157	2.407.053	2.498.466	2.609.918
IMPUESTOS DE RENTA POR PAGAR	28.616.162	30.197.829	36.283.757	37.549.677	39.919.223
TOTAL, PASIVOS	\$49.899.857	\$51.572.581	38.690.810	40.048.142	42.529.141

PATRIMONIO					
CAPITAL SOCIAL	68.983.586	68.983.586	68.983.586	68.983.586	68.983.586
UTILIDAD DEL EJERCICIO	58.099.480	61.310.745	73.667.022	76.237.223	81.048.120
RESERVA LEGAL	5.809.948	6.131.074	7.366.702	7.623.722	8.104.812
TOTAL, PASIVO Y PATRIMONIO	182.792.872	187.997.987	188.708.120	192.892.674	200.665.660

Nota: Elaboración propia

Estado de resultados

Dada la información plasmada en la estructura de ingresos, egresos de administración y ventas, se procede a realizar el estado de resultados con proyección a 5 años, como lo muestra la siguiente tabla:

Tabla 41.

Estado de Resultados

ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO A 5 AÑOS					
CONCEPTO PERIODICO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INGRESOS POR VENTA	\$ 450.020.000	\$468.231.400	\$481.410.560	\$499.693.112	\$521.983.511
COSTOS VENTAS	\$ 177.500.328	\$ 184.606.659	\$191.824.423	\$ 199.468.183	\$ 207.515.991
UTILIDAD BRUTA	\$ 272.519.672	\$ 283.624.741	\$289.586.137	\$ 300.224.929	\$ 314.467.520
GASTOS DE VENTA	\$ 126.210.435	\$ 131.184.092	\$136.354.229	\$ 141.728.622	\$ 147.315.359
GASTOS DE ADMINISTRACION	\$ 40.560.000	\$ 41.898.480	\$ 43.281.130	\$ 44.709.407	\$ 46.184.818
Depreciación	\$4.303.100	\$4.303.100	\$4.303.100	\$4.303.100	\$4.303.100

UTILIDAD DE OPERACIÓN	\$ 101.446.137	\$ 106.239.069	\$105.647.679	\$ 109.483.800	\$ 116.664.244
GASTOS FINANCIEROS	\$ 15.000.000	\$ 15.000.000			
INTERESES	\$ 4.033.595	\$ 4.033.595			
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO	\$ 82.412.542	\$ 87.205.474	\$105.647.679	\$ 109.483.800	\$ 116.664.244
IMPUESTO DE RENTA 33%	\$ 27.196.139	\$28.777.806	\$34.863.734	\$36.129.654	\$38.499.200
UTILIDAD NETA	\$ 55.216.403	\$58.427.668	\$70.783.945	\$ 73.354.146	\$ 78.165.043

Nota: Elaboración propia

Punto de equilibrio

Para que la empresa encuentre su punto de equilibrio, se debe cubrir el total de costos de operación y para ello se debe alcanzar un total de ventas de \$ 337.340.713, lo cual equivale a un total de 434 ventas de servicios de asesorías inmobiliarias, los servicios realizados a partir de este punto de ventas son los que generarán utilidad a la empresa.

Tabla 42.

Punto de equilibrio

Proyección de ventas			AÑO 1		
No.	Nombre del producto	%, Metros	Valor del inmueble/canon de arrendamiento		
			Entre	Cantidad	32
		4%	50.000.0000 y	Precio unitario	\$
			200.000.000		72.000.000
1	Consignación de inmuebles para arriendo o venta	3%	Entre	Cantidad	16
			200.000.0000 y	Precio unitario	\$
			450.000.000		65.000.000
		2%	Más de	Cantidad	7
			450.000.001		

				Precio unitario	\$ 54.000.000
		0 a 100mt	15	Cantidad	24
				Precio unitario	\$ 6.200.000
		100 a 200mt	13,5	Cantidad	21
				Precio unitario	\$ 5.940.000
2	Avalúos	200 a 500mt	12	Cantidad	18
				Precio unitario	\$ 5.280.000
		500 a 1000mt	10,5	Cantidad	12
				Precio unitario	\$ 3.120.000
		1000 a 5000mt	6	Cantidad	6
				Precio unitario	\$ 2.400.000
		4%	Entre 50.000.0000 y 200.000.000	Cantidad	6
				Precio unitario	\$ 22.000.000
3	Consultoría inmobiliaria (compra)	3%	Entre 200.000.0000 y 450.000.000	Cantidad	3
				Precio unitario	\$15.000.000
		2%	Más de 450.000.001	Cantidad	2
				Precio unitario	\$13.000.000
		9%	Entre 500.000 y 1.500.000	Cantidad	14
				Precio unitario	\$ 5.000.000
4	Administración de bienes inmuebles	7,50%	Entre 500.000 y 300.000	Cantidad	17
				Precio unitario	\$7.600.000
		6%	Más de 300.000	Cantidad	23
				Precio unitario	\$7.800.000
5	Asesorías financieras para la solicitud de créditos	N/A	\$500.000	Cantidad	39
				Precio unitario	\$32.500.000
6	Publicidad de avisos clasificados	N/A	\$20.000	Cantidad	112
				Precio unitario	\$2.900.000
7	Elaboración de Documentos legales	N/A	\$150.000	Cantidad	82
				Precio unitario	\$18.000.000

Nota: Elaboración propia

Flujo de Caja

Para la elaboración del flujo de caja se tuvo en cuenta el valor de salvamento proyectado a 5 años, el cual corresponde a la estimación en beneficios a largo plazo, para lo cual dada su rentabilidad se espera que la vida útil de la empresa continúe luego de los 5 años. Se tienen dos versiones de FC, con financiamiento y sin el mismo.

Tabla 43.

Flujo de caja con financiación

FLUJO DE CAJA PROYECTADO					
	Por los años:				
	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4
SALDO INICIAL (CAJA Y BANCOS)	\$17.502.586	\$59.622.485	\$103.876.550	\$100.368.823	\$138.287.691
INGRESOS POR:					
Ventas			-		
Servicio	\$450.020.000	\$468.231.400	\$481.410.560	\$499.693.112	\$521.983.511
OTROS INGRESOS					
Préstamos Bancarios	\$19.033.595	\$19.033.595	-	-	-
TOTAL, INGRESOS	\$469.053.595	\$487.264.995	\$481.410.560	\$499.693.112	\$521.983.511
TOTAL, DISPONIBLE	\$486.556.181	\$546.887.480	\$585.287.110	\$600.061.935	\$660.271.202
EGRESOS POR:					

COSTOS DE OPERACIÓN					
Mano de Obra					
Directa	\$177.500.328	\$184.606.659	\$191.824.423	\$199.468.183	\$207.515.991
Arriendo	\$18.000.000	\$18.594.000	\$19.207.602	\$19.841.453	\$20.496.221
Servicios agua y energía	\$3.840.000	\$3.966.720	\$4.097.622	\$4.232.843	\$4.372.527
Telefonía	\$6.360.000	\$6.569.880	\$6.786.686	\$7.010.647	\$7.241.998
internet	\$1.680.000	\$1.735.440	\$1.792.710	\$1.851.869	\$1.912.981
Insumos	\$1.080.000	\$1.115.640	\$1.152.456	\$1.190.487	\$1.229.773
Movilidad	\$9.600.000	\$9.916.800	\$10.244.054	\$10.582.108	\$10.931.318
Depreciación	\$4.303.100	\$4.303.100	\$4.303.100	\$4.303.100	\$4.303.100
Subtotal Costos de Operación	\$222.363.428	\$230.808.239	\$239.408.652	\$248.480.691	\$258.003.909
-					
COSTOS DE ADMON					
-					
Pagos laborales	\$103.530.435	\$107.671.652	\$111.978.518	\$116.457.659	\$121.115.965
Honorarios	\$12.000.000	\$12.480.000	\$12.979.200	\$13.498.368	\$14.038.303
Impuestos	\$29.446.239	\$31.118.963	\$37.270.787	\$38.628.119	\$41.109.118
Oficina	\$1.080.000	\$1.115.640	\$1.152.456	\$1.190.487	\$1.229.773
Otros gastos de Admón.	\$39.480.000	\$40.782.840	\$42.128.674	\$43.518.920	\$44.955.044
Subtotal Costos de Admón.	\$185.536.674	\$193.169.095	\$205.509.635	\$213.293.553	\$222.448.203
POR INVERSION					
Compra Activos					
Fijos	-	-	\$40.000.000	-	-
Subtotal Inversión	-	-	\$40.000.000	-	-
TOTAL, EGRESOS	\$407.900.102	\$423.977.334	\$484.918.287	\$461.774.244	\$480.452.112
FLUJO NETO	\$78.656.080	\$141.943.740	\$138.436.013	\$176.354.881	\$217.886.280

Nota: Elaboración propia

Tabla 44.

Flujo de caja sin financiación

FLUJO DE CAJA PROYECTADO					
	Por los años:				
	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4
SALDO INICIAL (CAJA Y BANCOS)	\$17.502.586	\$59.622.485	\$103.876.550	\$100.368.823	\$138.287.691
INGRESOS POR:					
Ventas			-		
Servicio	\$450.020.000	\$468.231.400	\$481.410.560	\$499.693.112	\$521.983.511
OTROS INGRESOS					
Préstamos Bancarios					
TOTAL, INGRESOS	\$450.020.000	\$468.231.400	\$481.410.560	\$499.693.112	\$521.983.511
TOTAL, DISPONIBLE	\$467.522.586	\$527.853.885	\$585.287.110	\$600.061.935	\$660.271.202
EGRESOS POR:					
COSTOS DE OPERACIÓN					
Mano de Obra					
Directa	\$177.500.328	\$184.606.659	\$191.824.423	\$199.468.183	\$207.515.991
Arriendo	\$18.000.000	\$18.594.000	\$19.207.602	\$19.841.453	\$20.496.221
Servicios agua y energía	\$3.840.000	\$3.966.720	\$4.097.622	\$4.232.843	\$4.372.527
Telefonía	\$6.360.000	\$6.569.880	\$6.786.686	\$7.010.647	\$7.241.998
internet	\$1.680.000	\$1.735.440	\$1.792.710	\$1.851.869	\$1.912.981
Insumos	\$1.080.000	\$1.115.640	\$1.152.456	\$1.190.487	\$1.229.773
Movilidad	\$9.600.000	\$9.916.800	\$10.244.054	\$10.582.108	\$10.931.318
Depreciación	\$4.303.100	\$4.303.100	\$4.303.100	\$4.303.100	\$4.303.100
Subtotal Costos de Operación	\$222.363.428	\$230.808.239	\$239.408.652	\$248.480.691	\$258.003.909

**COSTOS DE
ADMÓN**

Pagos laborales	\$103.530.435	\$107.671.652	\$111.978.518	\$116.457.659	\$121.115.965
Honorarios	\$12.000.000	\$12.480.000	\$12.979.200	\$13.498.368	\$14.038.303
Impuestos	\$29.446.239	\$31.118.963	\$37.270.787	\$38.628.119	\$41.109.118
Oficina	\$1.080.000	\$1.115.640	\$1.152.456	\$1.190.487	\$1.229.773
Otros gastos de Admón.	\$39.480.000	\$40.782.840	\$42.128.674	\$43.518.920	\$44.955.044
Subtotal Costos de Admón.	\$185.536.674	\$193.169.095	\$205.509.635	\$213.293.553	\$222.448.203

**POR
INVERSION**Compra Activos
Fijos

	-		\$40.000.000	-	-
Subtotal Inversión	-	-	\$40.000.000	-	-

**TOTAL,
EGRESOS**

	\$407.900.102	\$423.977.334	\$484.918.287	\$461.774.244	\$480.452.112
FLUJO NETO	\$59.622.485	\$103.876.550	\$100.368.823	\$138.287.691	\$179.819.090

Nota: Elaboración propia

Indicadores

Para analizar la viabilidad del proyecto se calcularán tres indicadores, donde si el modelo de negocio planteado tendrá un buen retorno de inversión, adicionalmente se validarán los escenarios con y sin financiamiento:

- TIR
- VAN
- Costo / Beneficio

Tabla 45.*Indicadores de viabilidad con financiación*

TIR		Costo Beneficio			VPN	
Año Inversión Inicial	Utilidad Neta	Año	Ingresos	Costos	Año Inversión inicial	Utilidad Neta
	-					-
Año 1	170.671.035	Año 1	450.020.000	192.927.730	Año 1	170.671.035
Año 2	78.656.080	Año 2	468.231.400	199.433.769	Año 2	78.656.080
Año 3	141.943.740	Año 3	481.410.560	186.984.265	Año 3	141.943.740
Año 4	138.436.013	Año 4	499.693.112	193.959.327	Año 4	138.436.013
Año 5	176.354.881	Año 5	521.983.511	201.301.691	Año 5	176.354.881
Año 5	217.886.280		\$ 656.804.707,10	\$ 272.333.527,23	Año 5	217.886.280
TIR	66%		Costo Beneficio	2,41	VPN	177.534.788

Nota: Elaboración propia

Tabla 46.*Indicadores de viabilidad n financiación*

TIR		Costo Beneficio			VPN	
Año Inversión Inicial	Utilidad Neta	Año	Ingresos	Costos	Año Inversión inicial	Utilidad Neta
	-					-
Año 1	132.671.035	Año 1	450.020.000	192.927.730	Año 1	132.671.035
Año 2	59.622.485	Año 2	468.231.400	199.433.769	Año 2	59.622.485
Año 3	103.876.550	Año 3	481.410.560	186.984.265	Año 3	103.876.550
Año 4	100.368.823	Año 4	499.693.112	193.959.327	Año 4	100.368.823
Año 5	138.287.691	Año 5	521.983.511	201.301.691	Año 5	138.287.691
Año 5	179.819.090		\$ 656.804.707,10	\$ 272.333.527,23	Año 5	179.819.090

TIR	64%	Costo Beneficio	2,41	VPN	132.893.994
------------	------------	------------------------	-------------	------------	--------------------

Nota: Elaboración propia

Módulo 12. Análisis de riesgos

Para la elaboración del análisis de riesgos, se realiza un escenario en donde el flujo de caja se proyecta con un 10% menos en ingresos por ventas, sin financiación, y con un escenario en donde mano de obra directa e indirecta suben un 10% por concepto de inflación proyectado a 5 años.

Tabla 47.

Flujo de caja con análisis de posibles riesgos

FLUJO DE CAJA PROYECTADO					
	Por los años:				
	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4
Saldo inicial (caja y bancos)	\$13.577.536	-\$21.447.688	-\$57.332.639	-\$143.499.683	- \$191.332.592
INGRESOS POR:					
Ventas			-		
Servicio	\$405.018.000	\$421.408.260	\$433.269.504	\$449.723.801	\$469.785.160
OTROS INGRESOS					
Préstamos Bancarios					
TOTAL, INGRESOS	\$405.018.000	\$421.408.260	\$433.269.504	\$449.723.801	\$469.785.160
TOTAL, DISPONIBLE	\$418.595.536	\$399.960.572	\$375.936.864	\$306.224.118	\$278.452.568
EGRESOS POR:					
COSTOS DE OPERACIÓN					

Mano de Obra Directa	\$195.250.361	\$203.067.325	\$211.006.865	\$219.415.002	\$228.267.590
Arriendo	\$18.000.000	\$18.594.000	\$19.207.602	\$19.841.453	\$20.496.221
Servicios agua y energía	\$3.840.000	\$3.966.720	\$4.097.622	\$4.232.843	\$4.372.527
Telefonía	\$6.360.000	\$6.569.880	\$6.786.686	\$7.010.647	\$7.241.998
internet	\$1.680.000	\$1.735.440	\$1.792.710	\$1.851.869	\$1.912.981
Insumos	\$1.080.000	\$1.115.640	\$1.152.456	\$1.190.487	\$1.229.773
Movilidad	\$9.600.000	\$9.916.800	\$10.244.054	\$10.582.108	\$10.931.318
Depreciación	\$4.303.100	\$4.303.100	\$4.303.100	\$4.303.100	\$4.303.100
Subtotal Costos de Operación	\$240.113.461	\$249.268.905	\$258.591.095	\$ 268.427.509	\$278.755.508
COSTOS DE ADMON			-		
Pagos laborales	\$113.883.478	\$118.438.817	\$123.176.370	\$128.103.425	\$133.227.562
Honorarios	\$13.200.000	\$13.728.000	\$14.277.120	\$14.848.205	\$15.442.133
Impuestos	\$32.286.285	\$33.959.009	\$40.110.833	\$41.468.165	\$43.949.164
Oficina	\$1.080.000	\$1.115.640	\$1.152.456	\$1.190.487	\$1.229.773
Otros gastos de Admon	\$39.480.000	\$40.782.840	\$42.128.674	\$43.518.920	\$44.955.044
Subtotal Costos de Admon	\$199.929.763	\$208.024.307	\$220.845.452	\$ 229.129.202	\$238.803.676
FINANCIEROS					
Amortización					
Obligaciones					-
Subtotal Financieros					
POR INVERSION					
Compra Activos Fijos	-	-	\$40.000.000	-	-
Subtotal Inversión	-	-	\$40.000.000	-	-
TOTAL EGRESOS	\$440.043.224	\$457.293.212	\$519.436.547	\$497.556.711	\$517.559.184
FLUJO NETO	-\$21.447.688	-\$57.332.639	-\$143.499.683	-\$191.332.592	\$239.106.616

Nota: Elaboración propia

La liquidez de la empresa a lo largo de los 5 años se refleja de manera negativa puesto que la empresa desde el primer año presenta un flujo negativo de -\$21.447.668, lo que representa que no cuenta con recursos suficientes para suplir sus obligaciones a corto plazo.

Módulo 13. Sostenibilidad ambiental y responsabilidad social empresarial

Tabla 48.

Matriz de impacto ambiental

ACCIONES / FACTORES				VARIABLES DE EVALUACIÓN											IMPORTANCIA DEL	VALORACIÓN DEL IMPACTO		
				Carácter del impacto	Intensidad	Extensión	Momento	Persistencia	Recuperabilidad	Reversibilidad	Efecto	Acumulación	Sinergia	Periodicidad				
PROCESO	ACTIVIDAD	ASPECTOS AMBIENTALES	IMPACTOS AMBIENTALES	(I)	(Ex)	(MO)	(PE)	(MC)	(RV)	(EF)	(AC)	(SI)	(PR)					
Área administrativa	Administración	Consumo de papel	Agotamiento de recursos naturales	-1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	-	14	COMPATIBLE	
		Generación de papel	Aumento de residuos ordinarios	-1	2	4	2	4	4	1	4	1	2	1	1	-	34	MODERADO
		Consumo de energía	Reducción del recurso energético	-1	1	1	2	2	2	1	4	1	1	2	1	-	20	COMPATIBLE
		Consumo de tinta	Presión sobre el recurso	-1	2	4	2	4	4	1	4	1	2	1	1	-	34	MODERADO
	Compras y asistencial	Consumo de papel	Agotamiento de recursos naturales	-1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	-	14	COMPATIBLE
		Generación de papel	Aumento de residuos ordinarios	-1	2	4	2	4	4	1	4	1	2	1	1	-	34	MODERADO
		Consumo de energía	Reducción del recurso energético	-1	1	1	2	2	2	1	4	1	1	2	1	-	20	COMPATIBLE
		Consumo de tinta	Presión sobre el recurso	-1	2	4	2	4	4	1	4	1	2	1	1	-	34	MODERADO

	Mensajería	Generación de gases	Contaminación del aire	-1	2	2	2	2	2	1	4	1	2	2	-	26	MODERADO	
		Generación de ruido	Contaminación del aire	-1	1	1	1	4	2	1	4	1	1	1	1	-	20	COMPATIBLE
		Consumo de combustible	Calentamiento global	-1	1	1	2	2	2	1	4	1	1	2	2	-	20	COMPATIBLE
		Goteo o derrame de aceites	Contaminación del suelo, agua y aire	-1	2	2	2	2	2	1	4	1	2	2	2	-	26	MODERADO
Área contable	Contabilidad	Consumo de papel	Agotamiento de recursos naturales	-1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	-	14	COMPATIBLE	
		Generación de papel	Aumento de residuos ordinarios	-1	2	4	2	4	4	1	4	1	2	1	1	-	34	MODERADO
		Consumo de energía	Reducción del recurso energético	-1	1	1	2	2	2	1	4	1	1	2	2	-	20	COMPATIBLE
		Consumo de tinta	Presión sobre el recurso	-1	2	4	2	4	4	1	4	1	2	1	1	-	34	MODERADO
Área de servicios de asesorías	Ventas	Consumo de papel	Agotamiento de recursos naturales	-1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	-	14	COMPATIBLE	
		Generación de papel	Aumento de residuos ordinarios	-1	2	4	2	4	4	1	4	1	2	1	1	-	34	MODERADO
		Consumo de energía	Reducción del recurso energético	-1	1	1	2	2	2	1	4	1	1	2	2	-	20	COMPATIBLE
		Consumo de tinta	Presión sobre el recurso	-1	2	4	2	4	4	1	4	1	2	2	2	-	34	MODERADO
		Generación de gases	Contaminación del aire	-1	2	2	2	2	2	1	4	1	2	2	2	-	26	MODERADO
		Generación de ruido	Contaminación del aire	-1	1	1	1	4	2	1	4	1	1	1	1	-	20	COMPATIBLE
		Consumo de combustible	Calentamiento global	-1	1	1	2	2	2	1	4	1	1	2	2	-	20	COMPATIBLE
		Goteo o derrame de aceites	Contaminación del suelo, agua y aire	-1	2	2	2	2	2	1	4	1	2	2	2	-	26	MODERADO

Nota: Elaboración propia

Después de evaluados los impactos ambientales, se identificaron 12 impactos compatibles y 2 moderados, los cuales son generados por las actividades que diariamente se desarrollan en la empresa. Esto indica que el agotamiento de recursos tales como el papel y el uso de la tinta con la causa por la cual se derivan varios impactos de valoración importante moderada según la matriz de importancia. Por lo anterior, para mitigar estos impactos a continuación se propone:

Sostenibilidad Ambiental

La empresa maneja internamente un programa sobre manejo de residuos sólidos, permitiendo el control sobre los residuos que puedan salir de las oficinas, como papelería, plásticos, material orgánico, convenio que será adquirido con la empresa ECOAMBIENTAL.

Así mismo, y con el propósito de coordinar todas actividades para brindar un lugar agradable y seguro para trabajar, además de todas las precauciones para garantizar la seguridad de los funcionarios que realizan un trabajo de campo, se establecerá un plan de salud ocupacional en donde se especifiquen todas las actividades a seguir para prevenir cualquier incidente y en caso de que ocurra un accidente laboral. Además de esto se nombrará a una persona en la agencia para ser el vigía ocupacional que vele por el cumplimiento de este.

Responsabilidad Social

Uno de los primeros impactos de la empresa es la generación de empleo directo, permitiendo la vinculación laboral en la ciudad de Neiva, haciendo que la calidad de vida, de varias familias mejore, y a la vez proporciona alivios en la economía de la región.

Otro impacto es para el departamento, la ciudad y el estado, parte que la empresa contara con todos los requisitos legales, generando recursos a través de los impuestos, ayudando con el gasto fiscal y el beneficio en toda la región.

Módulo 14. Resumen ejecutivo

El resultado de los estudios de mercados, técnico, económico, legal y administrativo, financiero para la creación de una empresa de asesorías inmobiliaria en el departamento del Huila son alentadores y en este primer ejercicio de prefactibilidad indican que existe una buena oportunidad para crear la empresa.

Los valores de proyecciones y perspectivas de crecimiento tomados como referencia han sido obtenidos de referentes que analizan el comportamiento del país que se extrapolaron a las condiciones departamentales y municipales. En ese sentido, al realizar el estudio para la creación de la empresa, se tuvieron en cuenta características como clientes potenciales, competidores, mercado, presupuestos, inversión inicial y recuperación de la inversión. En ese sentido, las encuestas realizadas a los propietarios, microempresarios y administradores, se pudo establecer que el 97% de la demanda se encuentra insatisfecha, lo cual nos indica que porcentualmente el consumo promedio de clientes sería de unas 3.400 personas.

Se identificó en el estudio de mercado que en los estratos 2, 3, 4 y 5 presentan mayor aceptación para la compra de vivienda o arrendamientos; los jóvenes en edades entre los 20 a 30 el gobierno ha dispuesto de una serie políticas para incentivarlos a la compra de vivienda. Por otro lado, el estudio de mercadeo establecido en el proyecto de investigación para la creación de empresa que preste los servicios de asesoría y consultoría financiera determinó que la empresa debe tener la capacidad para la prestación de los servicios a un total de 488 clientes, luego de haber cumplido con todos los requisitos legales reglamentarios para poder poner en marcha la prestación de los servicios por un periodo de 5 años.

En el análisis técnico se determinó la necesidad de hacer énfasis en respaldar el servicio, con unos principios plenamente identificados como honestidad, puntualidad y confianza, además de una oferta diferente en cuanto a administración de inmuebles y proceso de arrendamientos, compra y venta, asesoría crediticia apoyado en estructura de talento humano profesional, se convertirá en una opción atractiva.

En cuanto al estudio financiero desarrollado, se logra establecer que para poder poner en marcha la empresa se requiere de una inversión total de \$62.258.536 millones de pesos, estos dineros permitirán cubrir los costos y gastos para la adecuación de las oficinas, un correcto equipamiento en equipos de cómputo y muebles, así como las herramientas tecnológicas.

En cuanto al número de empleos, la empresa genera un total de 7 empleos, los cuales corresponden a: administrados, contador, asistente administrativo, diseñador web, y 3 asesores inmobiliarios, mejorando en ese sentido el nivel de calidad de vida de los colaboradores.

En cuanto a la VPN, para su cálculo se toma una tasa de oportunidad del 50%, el valor arrojado del cálculo es \$ **30.756.638**. Se interpreta como: el proyecto arroja 31 millones adicionales al invertir los recursos en este proyecto que en uno que rente, el 36% anual, por lo tanto, se sugiere continuar con el proyecto, puesto se evidencia que el proyecto si genera utilidades indicando la viabilidad de este.

Para el análisis de riesgos, se realizó un escenario en donde el flujo de caja se proyecta con un 10% menos en ingresos por ventas, sin financiación, y con un escenario en donde mano de obra directa e indirecta suben un 10% por concepto de inflación proyectado a 5 años. La VPN y la TIR son negativos, indicando que estas variables son inconveniente y desaprobado para la idea de emprendimiento.

Referencias

- Banco de la República. (2013). *Contenido inflación*. Obtenido de <http://www.banrep.gov.co/es/contenidos/page/qu-pol-tica-fiscal>
- BBVA Research. (08 de Abril de 2021). *Colombia | Situación inmobiliaria Colombia 2021*. Obtenido de <https://www.bbvaresearch.com/publicaciones/colombia-situacion-inmobiliaria-colombia-2021/>
- Camacol. (2022). *Durante 2021 en el Huila se vendieron 3.225 viviendas, para 2022 se esperan ventas que superan las 3.400 unidades*. Obtenido de <https://camacol.co/actualidad/noticias/durante-2021-en-el-huila-se-vendieron-3225-viviendas-para-2022-se-esperan>
- Cámara de Comercio del Huila. (2020). *Dinámica Empresarial 2019*. Neiva: Cámara de Comercio.
- Castells, P. E., & Pasola, J. V. (2003). *Tecnología e innovación en la empresa: Dirección y gestión*. Edicions de la Universitat Politècnica de Catalunya.
- Castrillón, A., & Flórez, V. (2018). *Estudio de factibilidad para la creación de una empresa de asesorías y consultorías en gestión integral y estratégica para PYMES al 2019*. Pereira: Fundación Universitaria del Área Andina.
- Congreso de la República de Colombia. (2003). *Ley 820*. Bogotá, D.C.: Ministerio de Hacienda.
- Congreso de la República de Colombia. (2008). *Ley 1258*. Bogotá, D.C.: República de Colombia.

Criollo, L., & Saenz, M. (2018). *Diseño de un modelo de negocio inmobiliario con asesoría estructurales y adecuación de espacios interiores en Bogotá*. Bogotá, D.C.: Universidad Católica de Colombia.

DANE. (2020). *Información Enero 2020*. Obtenido de <https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/mercado-laboral/empleo-y-desempleo>

DANE. (15 de Febrero de 2022). *Boletín Técnico. Producto Interno Bruto (PIB)*. Obtenido de https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/pib/bol_PIB_IVtrim21_produccion_y_gasto.pdf

Departamento Administrativo Nacional de Estadísticas - DANE. (18 de Agosto de 2021). *Financiación de vivienda - FIVI*. Obtenido de <https://www.sirhuila.gov.co/wp-content/uploads/2021/08/Bolet%C3%ADn-financiaci%C3%B3n-Vivienda-II-Trimestre-2021.pdf>

Diario del Huila. (11 de Enero de 2022). *¿Cómo se movió el sector inmobiliario en 2021?* Obtenido de <https://diariodelhuila.com/como-se-movio-el-sector-inmobiliario-en-2021/>

El País. (14 de Noviembre de 2021). *2021: el año histórico para el sector Vivienda. Superó ventas del 2019 y 2020*. Obtenido de <https://www.elpais.com.co/economia/2021-el-ano-historico-para-el-sector-vivienda-supero-ventas-del-2019-y-2020.html>

El Tiempo. (22 de Diciembre de 2021). *Los cinco hechos que impulsarán la inversión en vivienda el próximo año*. Obtenido de

<https://www.eltiempo.com/economia/sectores/cinco-aspectos-a-tener-en-cuenta-para-comprar-vivienda-en-el-2022-640803>

FILCO- Fuente de Información Laboral de Colombia. (Enero de 2022). *Boletín Principales resultados del mercado laboral*. Obtenido de <file:///C:/Users/Angela%20Silva/Downloads/AI%20d%C3%ADa%20con%20FILCO%20-%20Bolet%C3%ADn%20principales%20resultados%20del%20mercado%20laboral%20para%20enero%20de%202022%20y%20trimestre%20noviembre%20de%202021%20-%20enero%20de%202022.pdf>

Gálvez, E. J. (2014). Tecnologías de información y comunicación, e innovación en las MIPYMES de Colombia. *Cuadernos de Administración, Universidad del Valle*. Vol. 30, 71-79.

González, D., & Calle, B. (2020). *Determinantes de la sostenibilidad y expansión del mercado inmobiliario*. Medellín: Universidad Pontificia Bolivariana.

Humphrey, A. S. (1970). *Método DOFA*.

Inmobiliaria Buriticá. (2019). *Quienes somos*. Obtenido de <https://www.inmobiliariaburitica.com/>

Inmobiliaria Jovel Muñoz. (2014). *Nosotros*. Obtenido de <https://www.inmobiliariajovelmunoz.com.co/nosotros>

Inmobiliaria Surcolombiana. (2018). *Nuestra empresa*. Obtenido de <http://inmobiliariasurcolombiana.com.co/cms/?cat=26#:~:text=La%20INMOBILIARIA>

%20SURCOLOMBIANA%2C%20nace%20en,Departamento%20del%20Huila%20y%20Colombia.

La Nación. (24 de Febrero de 2022). *Descendió venta de vivienda en Huila*. Obtenido de <https://www.lanacion.com.co/descendio-venta-de-vivienda-en-huila/>

La República. (2019). *Colombianos prefieren comprar vivienda VIS y de menos de 70 metros cuadrados*. Obtenido de <https://www.larepublica.co/economia/colombianos-prefieren-comprar-vivienda-vis-y-de-menos-de-70-metros-cuadrados-2888526>

Ministerio de Vivienda. (Enero de 2022). *El año 2021 fue el mejor de la historia de Colombia en ventas de vivienda*. Obtenido de <https://minvivienda.gov.co/sala-de-prensa/el-ano-2020-fue-el-mejor-de-la-historia-de-colombia-en-ventas-de-vivienda>

Nahuel, L. (2017). *Desarrollo de Aplicaciones Móviles Multiplataforma*. Argentina: Universidad Nacional de La Plata .

Palacio, M. (2016). El reto de la práctica contable en las empresas pymes en latinoamérica. *Revista Colombiana de Contabilidad*, 34 - 60.

Portafolio. (2022). *'Cifra del PIB es satisfactoria para las actividades inmobiliarias'*. Obtenido de <https://www.portafolio.co/economia/infraestructura/cifra-del-pib-es-satisfactoria-para-las-actividades-inmobiliarias-561798>

Portafolio. (2022). *Lo que debe saber sobre el ajuste en tarifas de arriendo para 2022*. Obtenido de <https://www.portafolio.co/economia/lo-que-debe-saber-sobre-el-ajuste-en-tarifas-de-arriendo-para-2022-560400>

- Restrepo, A. (2017). *Consultoría Vs Asesorías*. Obtenido de revistaempresarial.com:
<https://revistaempresarial.com/empresas/pymes-empresas/consultorias-vs-asesorias/>
- SOLERIUM. (2021). *Cifras relevantes del sector inmobiliario en Colombia*. Obtenido de
<https://www.gruposolerium.com/cifras-relevantes-del-sector-inmobiliario-en-colombia/>
- Soluciones Inmobiliarias Andalucía. (2015). *Nosotros*. Obtenido de
<https://inmandalucia.com/nosotros/#>
- Subsecretaría de Planeación y Política, Subdirección de Información Sectorial. (Septiembre de 2021). *Crecimiento del PIB y el sector de la construcción. (segundo trimestre 2021)*.
Obtenido de https://ovdc-5c280b.ingress-alpha.easywp.com/wp-content/uploads/2021/10/PIB_II_Tri_2021.pdf
- VALORA Analitik. (06 de Enero de 2022). *2021 es año récord en venta de vivienda nueva en Colombia*. Obtenido de <https://www.valoraanalitik.com/2022/01/06/2021-es-ano-record-en-venta-de-vivienda-nueva-en-colombia/#:~:text=Por%20tercer%20a%C3%B1o%20consecutivo%20el,ministro%20de%20Vivienda%2C%20Jonathan%20Malag%C3%B3n.>
- Valora Analitik. (2022). *En febrero, inflación anual en Colombia fue la más alta desde agosto de 2016*. Obtenido de <https://www.valoraanalitik.com/2022/03/05/en-febrero-inflacion-anual-en-colombia-fue-la-mas-alta-desde-agosto-de-2016/>

Anexo 1.

Encuesta

Encuesta diseñada para recolectar información sobre los posibles clientes a los cuales la empresa Inmobiliaria Nuevo Hogar S.A.S., podría llegar en la ciudad de Neiva, Huila, en el marco del proyecto de investigación realizado por los estudiantes de Especialización en Gerencia Financiera de la Corporación Universitaria Minuto de Dios, sede Neiva.

Instrucciones: A continuación encontrara una serie de preguntas, por favor responda marcando con una x solo una opción a cada pregunta.

1. Genero
 - a. Femenino ____
 - b. Masculino ____

2. Edad
 - a. Entre 20 a 30 años ____
 - b. Entre 30 a 40 años ____
 - c. Entre 40 a 50 años ____
 - d. Entre 50 a 60 años ____
 - e. 61 año o más ____

3. Departamento de origen
 - a. Huila ____
 - b. Otro ____

4. Estrato Socioeconómico
 - a. Estrato 1 ____
 - b. Estrato 2 ____
 - c. Estrato 3 ____
 - d. Estrato 4 ____
 - e. Estrato 5 ____
 - f. Estrato 6 ____

5. Tipo de vivienda
 - a. Propia ____

- b. Propia - hipotecada ____
 - c. Arrendado ____
 - d. Familiar
6. ¿Actualmente cuál es su situación laboral?
- a. Empleado tiempo completo ____
 - b. Empleado medio tiempo ____
 - c. Empresario independiente ____
 - d. Pensionado ____
 - e. Desempleado ____
7. ¿Cuenta con una propiedad inmueble (Casa, Apartamento, Local, Edificio, Lote etc) aparte del lugar donde vive?
- a. Sí ____
 - b. No ____
8. ¿Estaría dispuesto a adquirir una propiedad inmueble a parte de la que tiene o adquirir una si aún no la tiene?
- a. Sí ____
 - b. No ____
9. ¿Quien administra esta propiedad inmueble?
- a. Usted mismo ____
 - b. Un familiar ____
 - c. Empresa inmobiliaria ____
10. ¿Estaría dispuesto a que una empresa inmobiliaria administre su propiedad?
- a. Sí ____
 - b. No ____
11. ¿Conoce los servicios de una empresa inmobiliaria?
- a. Sí ____
 - b. No ____
12. ¿Le han ofrecido los servicios de una empresa inmobiliaria?
- a. Sí ____
 - b. No ____
13. ¿Ha usado los servicios de una empresa inmobiliaria?
- a. Sí ____

b. No ____

14. ¿Qué servicio de una empresa inmobiliaria ha usado?

a. Administración de arrendamiento ____

b. Venta de propiedad ____

c. Avalúos comerciales ____

d. Asesoría financiera ____

e. Otros ____

15. ¿Qué tipo de bien inmueble estaría interesado en adquirir?

f. Casa ____

g. Apartamento ____

h. Terreno ____

i. Oficina ____

j. Local comercial ____

16. ¿Pagaría usted una asesoría crediticia que incluye proceso financiero, gestión de avalúo, proceso legal, proceso para desembolso en caso de necesitar crédito para adquirir un bien inmueble?

a. Sí ____

b. No ____

Gracias.....