



Escuela de Administración
Graduate School of Business (Rosario GSB)

Maestría en Administración (MBA)

QUALITY CONSTRUCTORES
Modalidad Proyecto de Emprendimiento

Presentado por:
Juan David Castañeda Ortiz

Bogotá, D.C. 18 de Julio de 2023



Escuela de Administración

Graduate School of Business (Rosario GSB)

Maestría en Administración (MBA)

QUALITY CONSTRUCTORES

Modalidad Proyecto de Emprendimiento

Presentado por:

Juan David Castañeda Ortiz

Bajo la dirección de:

Carlos Alfonso Hernández

Bogotá, D.C. 18 de Julio de 2023

Tabla de contenido

Agradecimientos.....	5
Dedicatoria	6
Declaración de originalidad y autonomía.....	7
Declaración de exoneración de responsabilidad	8
Lista de figuras	9
Lista de tablas.....	10
Resumen ejecutivo	11
Abstract	12
1. Introducción.....	13
2. Descripción de la industria o el sector.....	16
3. Concepto de negocio	18
3.1. Misión	19
3.2. Visión	19
3.3. Valores corporativos	19
3.4. Metas	20
3.5. Mercado objetivo.....	21
3.6. Construcción de marca.....	21
4. Descripción del Proyecto.....	26
4.1. Ubicación	26
4.2. Parcelas.....	28
4.3. Portería y locales comerciales	29
4.4. Casas.....	30
4.5. Proceso del negocio.....	33
5. Plan de Mercadeo	35
5.1. Producto	35

5.2.	Fuentes de ingresos	36
5.3.	Precio.....	36
5.4.	Plaza	37
5.5.	Promoción	38
5.6.	Oportunidades y amenazas.....	42
5.7.	Clientes.....	43
5.8.	Competencia.....	43
5.9.	Barreras de entrada.....	39
6.	Descripción de los elementos organizacionales del emprendimiento	40
6.1.	Propiedad y junta directiva (estructura organizacional).....	40
6.2.	Recursos humanos y/o empleados que requiere el emprendimiento.....	41
6.3.	Descripción de socios y/o alianzas que requiere el emprendimiento.....	43
6.4.	Aspectos legales a considerar para la puesta en marcha del emprendimiento	44
6.5.	Recursos tecnológicos	46
7.	Modelo financiero.....	47
8.	Conclusiones.....	51
	Referencias bibliográficas.....	53

Agradecimientos

En primera instancia quiero agradecerle a Dios por haberme permitido cursar esta maestría, en la que tuve muchos aprendizajes, y en la que conté con excelentes profesores que de cierta forma me guiaron en mi formación personal, profesional y laboral.

Quiero agradecerles a mis padres que me han apoyado en cada etapa de mi vida y en esta no fue la excepción.

Juan David Castañeda Ortiz

Dedicatoria

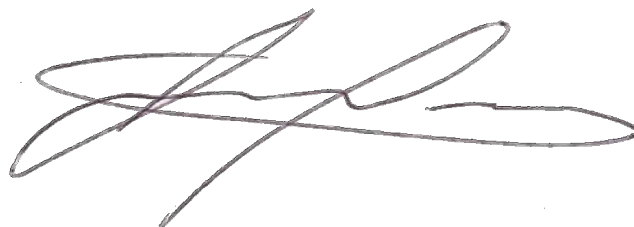
Quiero dedicar este proyecto a mi padre y a mi madre, ya que, gracias a ellos, logré hacer realidad este sueño de realizar este MBA y el de poder crear una empresa.

Juan David Castañeda Ortiz

Declaración de originalidad y autonomía

Declaro bajo la gravedad del juramento, que he escrito el presente Proyecto Aplicado Empresarial (PAE), en la modalidad de proyecto de emprendimiento (plan de negocio) por mi propia cuenta y que, por lo tanto, su contenido es original.

Declaro que he indicado clara y precisamente todas las fuentes directas e indirectas de información y que este PAE no ha sido entregado a ninguna otra institución con fines de calificación o publicación.

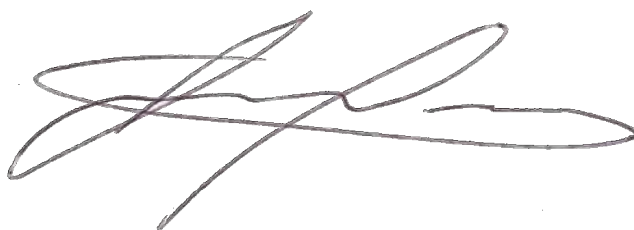
A handwritten signature in black ink, consisting of several overlapping loops and a long horizontal stroke at the end.

Juan David Castañeda Ortiz

Firmado en Bogotá D.C. el 18 de julio de 2023

Declaración de exoneración de responsabilidad

Declaro que la responsabilidad intelectual del presente trabajo es exclusivamente de su autor. La Universidad del Rosario no se hace responsable de contenidos, opiniones o ideologías expresadas total o parcialmente en él.

A handwritten signature in black ink, consisting of several overlapping loops and a long horizontal stroke at the end.

Firmado en Bogotá D.C. el 18 de Julio de 2023

Lista de figuras

Figura 1. <i>Mercado de vivienda nueva CAMACOL</i>	17
Figura 2. <i>Imagen de referencia de las casas del proyecto</i>	18
Figura 3. <i>Diseño de marca</i>	22
Figura 4. <i>Aplicación usos de marca</i>	23
Figura 5. <i>Aplicación usos de marca con artefactos</i>	24
Figura 6. <i>Usos de marca adecuado</i>	25
Figura 7. <i>Ubicación del proyecto</i>	27
Figura 8. <i>Diseño loteo de urbanización</i>	29
Figura 9. <i>Imagen de referencia de la entrada y portería del conjunto</i>	30
Figura 10. <i>Diseño casa D-29</i>	31
Figura 11. <i>Diseño casa N-30</i>	32
Figura 12. <i>Proceso del negocio</i>	33
Figura 13. <i>Centro comercial Unicentro Pasto y Club Colombia</i>	39
Figura 14. <i>Pieza publicitaria para brochure e Instagram</i>	40
Figura 15. <i>Pieza publicitaria para brochure e Instagram</i>	41
Figura 16. <i>Mapa ubicación de competidores</i>	44
Figura 17. <i>Competidor 1 Parques del Campestre.</i>	45
Figura 18. <i>Competidor 2 Portal de Cantabria</i>	46
Figura 19. <i>Competidor 3 Habitar del Parque versalles</i>	47
Figura 20. <i>Competidor 4 Torre Ceretto.</i>	48
Figura 21. <i>Organización de socios</i>	40
Figura 22. <i>Organigrama Quality Constructores S.A.S.</i>	43
Figura 23. <i>Inversiones iniciales.</i>	47
Figura 24. <i>Costos fijos.</i>	48
Figura 25. <i>Margen de contribución por producto.</i>	48
Figura 26. <i>Proyección financiera</i>	49
Figura 27. <i>Indicadores de Rendimiento</i>	49
Figura 28. <i>Flujo de caja</i>	50

Lista de tablas

Tabla 1. <i>Oportunidades y Amenazas del proyecto</i> -----	42
Tabla 2. <i>Análisis comparativo</i> -----	38
Tabla 3. <i>Recursos humanos requeridos</i> -----	41
Tabla 4. <i>Lista de normas para construcción</i> -----	44

Resumen ejecutivo

El presente trabajo busca crear un plan de negocios para Quality Constructores, una empresa de construcción que se enfocará en actividades relacionadas con el sector de la construcción, como la compra, venta y construcción de inmuebles destinados a vivienda u obras civiles y urbanísticas. La compañía dará inicio con el proyecto "Conjunto Campestre Terrazas De Pinasaco III", consistente en la construcción y venta de 77 casas de aproximadamente 220 M2.

El plan de negocios consta de tres etapas clave: estudio de mercado, estudio organizacional y estudio financiero. El estudio de mercado permitirá identificar el perfil de los clientes y sus necesidades, proporcionando información vital para la estrategia de comercialización. El estudio organizacional definirá los recursos necesarios para poner en marcha el proyecto, asegurando una estructura organizativa sólida y eficiente. Por último, el estudio financiero evaluará la viabilidad del negocio, mostrando una atractiva tasa de retorno del 204%, y establecerá la rentabilidad de la empresa en el servicio inicialmente enfocado en el Departamento de Nariño.

El enfoque del plan es establecer una base sólida para el éxito de Quality Constructores y su proyecto "Conjunto Campestre Terrazas De Pinasaco III". Al considerar las necesidades del mercado, garantizar una gestión eficiente de los recursos y demostrar una alta rentabilidad, el plan busca atraer inversores y clientes potenciales, asegurando el crecimiento y la sostenibilidad de la empresa en el mercado de la construcción en la región.

Palabras clave: construcción, vivienda, constructora, condominio, emprendimiento, plan de negocio, inversión.

Abstract

This work seeks to create a business plan for Quality Constructores, a construction company that will focus on activities related to the construction sector, such as the purchase, sale and construction of real estate for housing or civil and urban works. The company will start with the "Conjunto Campestre Terrazas De Pinasaco III" project, consisting of the construction and sale of 77 houses of approximately 220 M2.

The business plan consists of three key stages: market study, organizational study, and financial study. The market study will identify the profile of the clients and their needs, providing vital information for the marketing strategy. The organizational study will define the resources needed to implement the project, ensuring a solid and efficient organizational structure. Finally, the financial study will evaluate the viability of the business, showing an attractive rate of return of 204%, and will establish the company's profitability in the service initially focused on the Department of Nariño.

The focus of the plan is to establish a solid foundation for the success of Quality Constructores and its project "Conjunto Campestre Terrazas De Pinasaco III". By considering market needs, ensuring efficient management of resources and demonstrating high profitability, the plan seeks to attract investors and potential clients, ensuring the growth and sustainability of the company in the construction market in the region.

Keywords: construction, housing, construction company, condominium, entrepreneurship, business plan, investment.

1. Introducción

Según cifras reveladas por el Departamento Administrativo Nacional de Estadísticas (DANE), en Colombia el Producto Interno Bruto (PIB) experimentó un crecimiento del 3.3% en el año 2019, donde el sector inmobiliario fue un importante contribuyente representando un 8.7% del PIB total (Gobernación Valle del Cauca, 2020).

En cuanto a las proyecciones para el año 2023, se estima que se comercialicen alrededor de 250,000 viviendas, lo que implicaría un incremento del 6.6% en comparación con el año anterior, donde se había proyectado la venta de 234,592 unidades (Wasi, 2023).

Para la región de Nariño por su parte, se espera un prometedor panorama en 2023, con ventas proyectadas que superan las 1,700 unidades, destacándose que más de 1,100 de estas corresponden a vivienda social (Camacol, 2023). Es importante tener en cuenta estas cifras y tendencias positivas en el sector inmobiliario, ya que reflejan un crecimiento constante y un mercado activo en Colombia, ofreciendo oportunidades tanto para los inversores como para las personas en busca de vivienda en diferentes segmentos del mercado, incluyendo opciones accesibles de vivienda social en la región de Nariño.

El presente proyecto tiene como objetivo principal realizar un plan de negocio para la creación de una empresa constructora en el departamento de Nariño. Este plan está dividido en siete (7) etapas con el fin de abordar de manera integral todos los aspectos necesarios a tener en cuenta para el éxito y la sostenibilidad del emprendimiento.

En la primera etapa, se realizó una detallada descripción de la industria de la construcción a nivel nacional, analizando la situación actual, tendencias, oportunidades y desafíos. Esto permitió obtener una visión clara del contexto en el cual se desarrollará la empresa y así determinar estrategias adecuadas.

En la segunda etapa, se definió el concepto de negocio de la empresa, estableciendo su misión, visión, objetivos corporativos, valores, metas a corto y largo plazo, así como identificando el mercado objetivo al que se dirigirá; lo anterior permitirá, trabajar en el desarrollo de una sólida marca que refleje la propuesta de valor de la empresa.

La tercera etapa se centró en la descripción detallada del proyecto, incluyendo las características del producto a construir (casas, inicialmente), la estructura organizativa, los recursos necesarios y los procesos clave en la etapa, para llevar a cabo la construcción del proyecto de manera eficiente y efectiva.

La Cuarta etapa es el Plan de Mercadeo donde se plasma la estrategia de marketing que contempla el marketing mix, el análisis de competidores y la identificación de los clientes potenciales. Asimismo, se analizaron las barreras de entrada al mercado y se plantearon estrategias para superarlas.

La quinta etapa se enfocó en los elementos organizacionales de la empresa, como la junta directiva, el recurso humano y los aspectos legales. Se establecieron las responsabilidades y funciones de cada miembro del equipo y se aseguró el cumplimiento de los requisitos legales y normativos.

El plan financiero, como **sexta etapa**, es crucial para analizar y/o determinar la viabilidad económica del proyecto. Se realizó un análisis detallado de los costos, ingresos, flujos de efectivo y proyecciones financieras a corto y largo plazo, con el objetivo de asegurar una gestión financiera sólida y sostenible.

Finalmente, en la etapa de conclusiones (Séptima), se realizó una evaluación global del plan de negocio, destacando los puntos clave, las oportunidades identificadas, los desafíos a enfrentar y las recomendaciones para implementar con éxito la empresa constructora en el departamento de Nariño. A través de este proyecto, se espera sentar las bases para el desarrollo de una empresa constructora exitosa, que se destaque por su calidad, innovación y compromiso con la satisfacción de los clientes.

2. Descripción de la industria o el sector

A nivel mundial, el sector de la construcción juega un papel significativo en la economía, representando aproximadamente el 3% del Producto Interno Bruto (PIB). Esta industria moviliza una gran cantidad de insumos y materiales, lo que genera una interrelación con otros sectores como la manufactura, la industria inmobiliaria, el comercio y los servicios. Esta conexión impulsa el crecimiento de las naciones y, a nivel global, el sector de la construcción emplea alrededor del 7% de la fuerza laboral, lo que resalta su impacto en la generación de empleo (Sarmiento & Hernández, 2021).

La construcción se ha caracterizado por ser una actividad económica en Colombia muy importante, pues en el país por cada proyecto de vivienda realizado, se mueven otros 36 sectores económicos, es decir, más del 50% del aparato productivo nacional (Camacol Valle, 2021).

“El sector de la construcción tuvo un excelente comportamiento en el 2021 y el PIB de edificaciones creció 11,6%” (Ospina, 2022). De esta forma nos damos cuenta como la Construcción ha generado grandes rendimientos para el país, las empresas y sus empleados.

De acuerdo con cifras otorgadas por Camacol (ver figura 1), el sector de la construcción en Colombia ya ha superado los desafíos ocasionados por la pandemia, teniendo en cuenta que para el primer semestre del año 2022, en el país se hicieron transacciones de ventas de 127.218 viviendas nuevas, evidenciando un crecimiento del 2.5% con respecto al primer semestre de 2021 (Camacol, 2022).

Figura 1. Mercado de vivienda nueva CAMACOL



Fuente: (Camacol, 2022)

Con las cifras reportadas y presentadas en la figura 1 se puede decir que los ciudadanos ven la compra de apartamentos y casas nuevas como una forma de inversión para afrontar la inflación, siendo así, excelente alternativa para obtener rendimientos, haciendo que este sector presente dinamismo en el país.

Más aún, se evidencia este auge de construcción en Nariño al entender que hay mucho dinero circulante, y que requiere de ser invertido, y aunque es dinero de donde no se conoce la procedencia, termina por afectar de una u otra forma la economía de la región

3. Concepto de negocio

Quality Constructores es un ambicioso proyecto que busca destacar como una empresa líder en el departamento de Nariño, dedicada a la construcción de inmuebles y proyectos. El enfoque principal de la constructora estará en la construcción de viviendas de alta calidad, ofreciendo diferentes tipos de unidades para adaptarse a las diversas preferencias y estilos de vida de los compradores. Para el caso de este trabajo, se desarrollará el Conjunto Campestre Terrazas De Pinasaco III, en el cual se crearán casas unifamiliares, cada una diseñada con meticuloso detalle y consideración hacia el bienestar y la funcionalidad.

Figura 2. *Imagen de referencia de las casas del proyecto*



Fuente: elaboración propia.

En esta sección, se presenta el concepto central del negocio, que consiste en ser una empresa constructora dedicada a la edificación de inmuebles y proyectos con un enfoque claro: mejorar la calidad de vida de la población del departamento de Nariño.

3.1. Misión

Quality Constructores será una empresa dedicada a brindar soluciones integrales en construcción e infraestructura en el departamento de Nariño, nuestro enfoque se fundamenta en mejorar la calidad de vida de las personas mediante la creación de espacios funcionales, seguros y estéticos. Contamos con un equipo de trabajo comprometido y enfocado a ofrecer proyectos de excelencia basados en la calidad e innovación.

3.2. Visión

Para el 2030, ser líderes en el sector de la construcción en Nariño, reconocidos por nuestros altos estándares de calidad y excelencia; aportando al crecimiento y desarrollo socioeconómico del departamento. Además, buscamos expandir nuestra presencia en otros departamentos, llevando nuestros servicios a nuevas regiones del país.

3.3. Valores corporativos

Como compañía compartimos una serie de valores que enmarcan nuestra cultura organizacional, entre estos se destacan:

- **Calidad:** en Quality Constructores S.A.S., nos comprometemos a entregar a nuestros clientes obras y servicios de la más alta calidad, cumpliendo con los estándares más exigentes de la industria de la construcción.
- **Orientación al cliente:** Nos enfocamos en entender y satisfacer las necesidades de nuestros clientes, para brindarles productos y servicio personalizados que superen sus expectativas.
- **Integridad:** trabajamos con honestidad, transparencia y ética en todas nuestras relaciones y actividades.

- Innovación: buscamos adaptarnos a las nuevas tecnologías y tendencias para estar a la vanguardia y así ofrecer productos modernos y eficientes.
- Seguridad: implementamos rigurosas medidas de seguridad en todas nuestras obras y promovemos una cultura de prevención de riesgos, para garantizar la seguridad de nuestros clientes, empleados y la sociedad.
- Compromiso social y ambiental: trabajamos de manera responsable, implementando prácticas sostenibles y respetuosas con el medio ambiente, y contribuyendo al desarrollo de las comunidades donde operamos.
- Trabajo en equipo: Creemos en el poder de la sinergia para lograr resultados excepcionales, para ello fomentamos equipos de trabajo unidos.

3.4. Metas

- Para el 2030 haber ejecutado dentro del departamento de Nariño, al menos 10 proyectos residenciales, que demuestren la capacidad de la empresa para enfrentar proyectos de mayor envergadura.
- Aumentar los ingresos anuales de la empresa en un 30% en un periodo de 5 años, mediante la venta de los nuevos proyectos.
- Obtener certificaciones en calidad, ambiental y seguridad en el trabajo que demuestren el compromiso de la empresa para con la excelencia en todas las áreas.

3.5.Mercado objetivo

El mercado objetivo que Quality constructora define para el proyecto de viviendas, son personas residentes en el departamento de Nariño, específicamente aquellas que se encuentran en el rango de edad de 40 a 65 años, pertenecientes al estrato socioeconómico 4 en adelante. Este segmento incluye profesionales como abogados, médicos, políticos, entre otros, que cuentan con salarios superiores a 15 millones de pesos y que están interesados en adquirir una vivienda de lujo y confort en un entorno campestre.

La empresa se enfocará en ofrecer proyectos inmobiliarios exclusivos que cumplan con los estándares de calidad y diseño requeridos por este segmento, brindando una experiencia de vida sofisticada y tranquila en un entorno natural.

3.6.Construcción de marca

Nuestra marca se compone de una tipografía tipo *flat design* moderna fortalecida por su símbolo y a la vez letra “Q” integrando el elemento tipográfico y una casa con un camino hacia ella, representando el compromiso y la fidelidad de la marca con su cliente y el acompañamiento y guía que se brinda (ver figura 3).

Figura 3. *Diseño de marca*



Fuente: elaboración propia

El logo de "Quality Constructores" es una representación visual ingeniosa y significativa de la identidad de la empresa. Combina elementos claves que transmiten su propósito y valores de una manera sencilla pero efectiva.

El nombre de la empresa, "Quality Constructores", se destaca en color rojo, lo que evoca energía, pasión y confianza. El color rojo también está asociado con la atención y la acción, lo que refuerza el compromiso de la empresa con la excelencia y la dedicación en sus proyectos de construcción.

El símbolo del logo es una integración de una casa y la letra "Q". La casa, como símbolo universal de vivienda y hogar, representa claramente la industria en la que se especializa la empresa: la construcción de inmuebles para mejorar la calidad de vida de las personas.

Se optó por un solo tono dominante que contraste con superficies claras y oscuras pero que a su vez mantenga la línea minimalista del logo. Sus aplicaciones en espacios de promoción, carpetas, hojas membretadas es muy fácil, como se muestra en las figuras 4-6

Figura 4. *Aplicación usos de marca*



Fuente: elaboración propia

El uso del color blanco en el logo complementa al rojo, transmitiendo un sentido de pureza, claridad y precisión. Esto refuerza la intención de la empresa de ser transparente en su trabajo, mostrando su profesionalismo y enfoque en la calidad desde el inicio hasta la entrega final del proyecto.

Figura 5. *Aplicación usos de marca con artefactos.*



Fuente: elaboración propia

Figura 6. Usos de marca adecuado



Fuente: Elaboración Propia

4. Descripción del Proyecto

4.1. Ubicación

La decisión de contar con unas oficinas de atención al público ubicadas en el centro de la ciudad de Pasto es estratégica y contribuirá significativamente al éxito y reconocimiento de "Quality Constructores". Al estar en una ubicación céntrica, la empresa se beneficiará de una mayor visibilidad y accesibilidad para clientes potenciales y socios comerciales.

Las oficinas en el centro de la ciudad permitirán establecer una presencia física cercana a los principales mercados y áreas de interés, lo que facilitará la captación de potenciales clientes interesados en adquirir una vivienda o en contratar los servicios de la empresa para sus proyectos de construcción. Además, esta ubicación estratégica proporcionará una ventaja competitiva al permitir una fácil accesibilidad tanto para visitantes locales como para aquellos que lleguen de otras zonas del departamento.

Para la ejecución del primer proyecto de viviendas, actualmente Quality Constructores cuenta con un predio de 90.000 m², ubicado en el kilómetro 3 Vía Panamericana Pasto- Chachagüí, en la vereda Pinasaco, en el departamento de Nariño, a sólo 4 minutos de la capital. La figura 6 muestra la imagen satelital de la ubicación del terreno destinado para este proyecto.

Figura 7. *Ubicación del proyecto*



Fuente: Adaptada de Google Maps

El proyecto consiste en la construcción de un conjunto cerrado, para lo cual inicialmente se desarrollarán dentro del lote 77 parcelas de aproximadamente 500 M² cada una, en las que se construirán las casas, dependiendo de la elección del cliente en cuanto al tamaño y modelo. El conjunto contará con las siguientes áreas establecidas:

- Portería principal
- 2 canchas de tenis
- Cerramientos
- 3 locales comerciales
- Parque infantil
- Senderos ecológicos.

En cuanto a servicios principales, se destacan:

- Fácil acceso pues cuenta con vías asfaltadas
- Servicios públicos domiciliarios de agua, energía y gas. Teniendo en cuenta que el proyecto se desarrolla en un área rural, es importante destacar que los servicios públicos pertenecen al estrato 2, lo que hace que estos costos sean considerablemente bajos, comparados con los de la ciudad, haciendo que esto también sea un atractivo para los clientes.
- Vigilancia 24/7 y cámaras de seguridad.
- Acceso a terminales de internet.
- Mantenimiento de áreas comunes

4.2.Parcelas

Teniendo en cuenta la normatividad que afecta al proyecto en la ciudad de Pasto, contenida en el Plan de Ordenamiento Territorial 2015-2027, que indica que para la proyección de la subdivisión del lote en 77 parcelas de aproximadamente 500 m², se debe dejar el 30% del terreno como cesión para la alcaldía a fin de establecer los espacios públicos. Siendo esto así, se proyecta este diseño como distribución de las parcelas dentro del conjunto residencial (ver figura 7).

Figura 8. *Diseño loteo de urbanización*



Fuente: Adaptado de Google Maps

4.3. Portería y locales comerciales

El proyecto contará con una moderna y eficiente portería principal, diseñada para brindar seguridad y tranquilidad a los residentes del conjunto residencial. Esta portería estará equipada con sistemas de control de acceso avanzados, como tarjetas electrónicas o reconocimiento vehicular, que permitirán un registro preciso y seguro de las personas que ingresen y salgan del complejo. Nuestro objetivo es brindar un entorno residencial seguro y protegido, donde los residentes puedan disfrutar de su hogar con total tranquilidad y confianza (ver figura 8).

Figura 9. *Imagen de referencia de la entrada y portería del conjunto*



Fuente: Elaboración propia

El proyecto también prevé la construcción de tres locales comerciales, ubicados en la parte exterior del conjunto, junto a la portería principal; cada local tendrá una superficie de 35m². Este tipo de locales generalmente son utilizados para ubicar cajeros automáticos, o negocios relacionados con mini mercados, lavanderías o panaderías, entre otros, de modo que los residentes tengan fácil acceso a estos productos y servicios básicos y no deban movilizarse hasta la ciudad para realizar sus compras y diligencias.

4.4.Casas

Teniendo en cuenta el análisis del mercado, la propuesta consiste en ofrecer dos tipos de viviendas que se adapten a las diferentes necesidades y presupuestos del comprador, para ello se presentan las opciones denominadas casa D-29 y Casa N-30.

La primera opción es la casa D-29, un modelo de vivienda unifamiliar de un solo piso con un área construida de 208.5 m² y que ha sido diseñada para competir con los apartamentos cercanos al proyecto, pero con la ventaja de ofrecer amplias zonas verdes que no están disponibles en dichos apartamentos.

De esta manera, se brinda al cliente una alternativa que combina la comodidad y privacidad de una casa con espacios verdes para disfrutar y conectar con la naturaleza. La figura 9 muestra el diseño de esta casa.

Figura 10. *Diseño casa D-29*



Fuente: elaboración Propia

Por otro lado, tenemos la casa N-30, la segunda opción de vivienda, con un área construida de 223.4 m². Este modelo de casa se distingue por contar con dos niveles, ofreciendo mayor amplitud y espacio habitable, ideal para familias numerosas o aquellos que buscan una vivienda más espaciosa. Con la casa N-30, brinda una solución adaptada a las necesidades de hogares más

grandes, proporcionando un entorno cómodo y funcional para toda la familia. En la figura 10 se muestra el plano de la casa N-30.

Además, de su diseño de dos pisos y mayor amplitud, la casa N-30 se caracteriza por su cuidadosa planificación espacial. Cada área ha sido meticulosamente diseñada para optimizar la funcionalidad y el confort. Los espacios interiores ofrecen una distribución inteligente que maximiza el aprovechamiento del espacio, proporcionando habitaciones amplias y cómodas para cada miembro de la familia .

Figura 11. *Diseño casa N-30*



Fuente: Elaboración Propia

Ambas viviendas cuentan con espacios de sala/comedor, terraza, cocina, cuatro baños (tres privados y uno social), salón de ropas, almacén, parqueadero doble, 3 alcobas y una sala de estar. Las únicas diferencias se encuentran en la escalera y la distribución de los espacios.

4.5. Proceso del negocio

En la siguiente figura se muestran las diferentes etapas que se llevan a cabo para la ejecución del proyecto de viviendas desarrollado por Quality Constructores.

Figura 12. *Proceso del negocio*



- *Diseño y licencia:* en esta etapa, el equipo de arquitectos y diseñadores de Quality Constructores desarrolla los planos y diseños detallados del proyecto de construcción, teniendo en cuenta las necesidades y preferencias del cliente. Además, se gestionan las licencias y permisos necesarios ante las autoridades municipales para iniciar la construcción.
- *Preparación del terreno y fundaciones:* Una vez obtenidas las licencias, se procede a la preparación del terreno donde se llevará a cabo la construcción. Esto implica limpiar el área, nivelar el suelo, se inician los trabajos de excavación y se construyen las cimentaciones del edificio.

- *Mercadeo y ventas:* En esta etapa crucial, la empresa se enfoca en promocionar sus proyectos y servicios, identificar oportunidades de mercado y atraer a potenciales clientes para asegurar la comercialización exitosa de sus construcciones.
- *Muros y redes:* se levantan los muros y se instalan las redes eléctricas, de plomería y de comunicaciones.
- *Acabados:* La etapa de acabados implica añadir los detalles estéticos y funcionales al edificio, como la instalación de pisos, revestimientos, pintura y carpintería. Se busca lograr un diseño interior y exterior atractivo y en línea con las expectativas del cliente.
- *Urbanismo:* En caso de proyectos más amplios, se lleva a cabo la etapa de urbanismo, que implica la creación y adecuación de áreas comunes, espacios verdes, calles y servicios para el conjunto residencial.
- *Entrega:* Finalmente, una vez que el proyecto está terminado y se han realizado todas las inspecciones y pruebas de calidad, la constructora realiza la entrega oficial de la vivienda o el conjunto residencial al cliente, cumpliendo así con su compromiso de ofrecer un producto de alta calidad y de acuerdo con las especificaciones acordadas.

En conclusión, cumplir cada una de las etapas del proceso del negocio de "Quality Constructores" es de vital importancia para garantizar el éxito y la excelencia en cada proyecto de construcción. Esto a su vez reafirma su compromiso con el bienestar de la comunidad y la excelencia en cada uno de sus proyectos.

5. Plan de Mercadeo

De acuerdo con sus características, se considera que este proyecto puede ser sumamente atractivo para los residentes de la ciudad de Pasto, teniendo en cuenta que, por la ubicación geográfica y la presencia de zonas montañosas en la región, existe una limitada disponibilidad de espacios para la expansión urbana. A diferencia de la competencia, que se centra en la construcción de edificios en el centro de la ciudad, la empresa se convertirá en la única en Pasto en ofrecer exclusivamente viviendas unifamiliares a los clientes.

En este apartado se desarrolla el plan de marketing, el cual comprende las herramientas para analizar el entorno externo de la organización, así como las variables relacionadas con el comportamiento interno del marketing y su influencia en los cambios sociales y tecnológicos. (Ruiz-Almeida, et al, 2015).

5.1.Producto

El proyecto se centra en la venta de dos modelos de casas, que ofrecen una variedad de opciones para satisfacer las necesidades y preferencias de los potenciales clientes. Estas viviendas, con dimensiones que oscilan entre 220 m² y 240 m² de construcción, serán parte de un exclusivo condominio que brindará un entorno privilegiado para sus residentes. Además de las casas, el condominio contará con zonas sociales, ecológicas, y servicios de calidad que garantizarán un estilo de vida completo y equilibrado. (La información sobre los productos del proyecto, se encuentra ampliada en el apartado 4).

5.2.Fuentes de ingresos

La principal fuente de ingresos para financiar este proyecto será la venta de las casas; para ello se estableció como estrategia la realización de preventa, la cual será con precios más bajos para captar más compradores, y que permitirá generar el capital inicial necesario para la construcción y desarrollo del proyecto.

Esta estrategia además de generar ingresos, permite crear vínculos con los clientes desde las etapas iniciales; pues se les ofrece un incentivo económico para que se inclinen a adquirir una vivienda del proyecto. Con esta estrategia de preventa, se busca asegurar la viabilidad financiera del proyecto y brindar a los potenciales clientes la oportunidad de obtener una vivienda de calidad a un precio competitivo.

5.3.Precio

Para resolver esta variable se tuvo en cuenta el modelo de fijación de precios, costos e inversión desarrollado en el capítulo número 7, pero además de esto se tuvieron en cuenta los valores de la competencia y el mercado, y cuya unidad de medida base fue el metro cuadrado (m²) en la ciudad de Pasto. Con base en estas variables, el precio de venta al público de las casas oscilará entre \$900 millones de pesos y \$1.200 millones de pesos, haciendo que sea un valor competitivo considerando el contenido de la oferta.

5.4.Plaza

Este proyecto ejecutará en la ciudad de Pasto, ubicado estratégicamente en el kilómetro 3 vía hacia Chachagüí, en la vereda Pinasaco. El terreno elegido para la construcción de las viviendas ofrece varias ventajas significativas que favorecen el desarrollo de proyectos exitosos para "Quality Constructores".

En primer lugar, su ubicación en un entorno campestre proporciona un ambiente tranquilo y apacible, lo que crea un atractivo distintivo para los futuros residentes. La paz y tranquilidad que ofrece el entorno campestre son ideales para aquellos que buscan escapar del bullicio de la ciudad y disfrutar de un estilo de vida más relajado y en contacto con la naturaleza.

Además, a pesar de su ubicación campestre, el terreno se encuentra a una distancia cercana de solo 3 kilómetros de la ciudad, lo que garantiza un fácil acceso a todos los servicios, comercios y actividades urbanas que los residentes puedan necesitar. Esta cercanía ofrece lo mejor de ambos mundos: la tranquilidad del campo y la comodidad de la ciudad.

Otra ventaja significativa radica en el hecho de que el terreno es clasificado como rural y no urbano. Esto se traduce en costos más bajos para los servicios públicos, lo que a su vez beneficia a los residentes con tarifas más económicas en sus facturas de agua, electricidad y otros servicios esenciales.

Por último, la amplitud del terreno permite la construcción de casas unifamiliares en lugar de edificios. Esta característica es especialmente atractiva, ya que brinda a los futuros propietarios la oportunidad de disfrutar de un espacio más amplio, privado y personalizado. La construcción de casas unifamiliares se adapta a las preferencias de aquellos que buscan una vivienda más

espaciosa y con mayor autonomía, lo que puede diferenciar a "Quality Constructores" de otros desarrollos que ofrecen principalmente edificios en la ciudad.

Para brindar a los clientes una experiencia completa, se construirá inicialmente dos casas modelos de acuerdo a las dos opciones, que estarán abiertas para visitas de lunes a sábado, en un horario conveniente de 8:00 am a 6:00 pm. Los visitantes podrán explorar y apreciar de primera mano las características únicas y los detalles excepcionales que distinguen a las viviendas. El compromiso es ofrecer un ambiente acogedor donde los clientes puedan visualizar su futuro hogar y sentir la calidad de vida que nuestro proyecto les brindará.

5.5.Promoción

Con el fin de dar a conocer el proyecto en la ciudad, y llegar a un público de alto poder adquisitivo, es decir al segmento de mercado elegido, se proponen las siguientes estrategias de comunicación:

- Una activación publicitaria en el reconocido Centro Comercial Unicentro (ver figura 11), considerado el más exclusivo de la ciudad, mediante la instalación de un stand o isla comercial, donde se brinde información detallada y atractiva sobre el proyecto. De igual manera se propone una activación en el Club Colombia San Juan de Pasto, el cual reúne a las personas de clase más alta de la ciudad para eventos sociales, actividades deportivas y culturales.

Figura 13. *Centro comercial Unicentro Pasto y Club Colombia*



Fuente: imagen tomada de Google.

- Redes sociales: se crearán perfiles en las redes sociales Instagram y Facebook, con el fin de compartir contenido relevante sobre la constructora y el proyecto, y generar interacciones con las personas.
- Participación en ferias inmobiliarias, donde se exponga el proyecto, se brinde información detallada y se capten posibles compradores.
- Voz a voz: siempre es una opción importante que se da por la naturaleza del ser humano, por tanto, se cuenta con esta estrategia para dar a conocer el proyecto a lo largo de la ciudad.

Figura 14. Pieza publicitaria para brochure e Instagram



Terrazas De Pinasaco III

Visítanos!

www.qualityconstructores.com

Casa modelo

DETALLES DE LA PROPIEDAD:

- 208 y 230 mt²
- 3 Dormitorios
- Sala comedor
- 2 Baños privados
- 1 baño social
- Cocina
- Garaje
- Parqueadero doble

Aparta con:
\$3.000.000

kilómetro 3 Vía Panamericana
Pasto- Chachagüí, en la vereda
Pinasaco

314 674 9301

Quality
CONSTRUCTORES

Fuente: elaboración propia.

Figura 15. Pieza publicitaria para brochure e Instagram



The advertisement is a vertical rectangular graphic. The top left section is black with the 'Quality Constructores' logo in white, which includes a house icon inside a circle. Below the logo, the text 'Terrazas De Pinasaco III' is written in a large, elegant, gold-colored script font. Underneath this, the phrase 'Déjanos ser parte de tu vida' is written in a clean, white, sans-serif font. The right side of the graphic is a photograph showing two hands shaking in a firm grip; one hand is dark-skinned and the other is light-skinned. In the background of the photo is a modern, two-story house with a light-colored facade and a dark roof. The bottom of the graphic is a dark grey horizontal band containing contact information in white and gold text.

Quality
CONSTRUCTORES

*Terrazas
De
Pinasaco III*

Déjanos ser
parte de tu vida

**¡PONTE EN
CONTACTO HOY!**

Teléfono: 314 674 9301
www.qualityconstructores.com

Fuente: elaboración propia.

5.6. Oportunidades y amenazas

Las oportunidades son aquellos aspectos del entorno externo, que la empresa no puede controlar pero que puede aprovechar para su crecimiento o mejora. Por otro lado, las amenazas se refieren a las fuerzas o aspectos negativos y problemas potenciales provenientes del entorno externo; son factores ambientales no controlables por la organización y representan desafíos a tener en cuenta (Ponce, 2007).

En el siguiente cuadro, se exponen las principales oportunidades y amenazas del proyecto.

Tabla 1. *Oportunidades y Amenazas del proyecto*

Oportunidades	Amenazas
- Demanda en aumento de viviendas en la ciudad.	- Gran cantidad de competidores con precios más bajos.
- No existe mucha oferta de casas unifamiliares, casi toda la oferta es de apartamentos en edificios.	- Fluctuaciones económicas que pueden afectar la demanda de construcción.
- Establecer alianzas estratégicas con proveedores y contratistas, que puedan contribuir al crecimiento de la empresa.	- Aumento en los costos de materiales e insumos, que puedan afectar la rentabilidad del proyecto a largo plazo.
- Aprovechar los avances de la tecnología para brindar viviendas con alta calidad, eficiencia y sostenibilidad.	- Retrasos en los trámites legales y burocráticos que retrasen los tiempos del proyecto.

Fuente: elaboración propia.

5.7.Clientes

El modelo de venta será B2C o Business to Consumer, el cual se traduce como “de empresas a consumidores”. Es un modelo de negocio que implica que las empresas ofrezcan productos y servicios al público en general, con el objetivo final de generar rendimientos económicos mediante las transacciones (Santander Universidades, 2022).

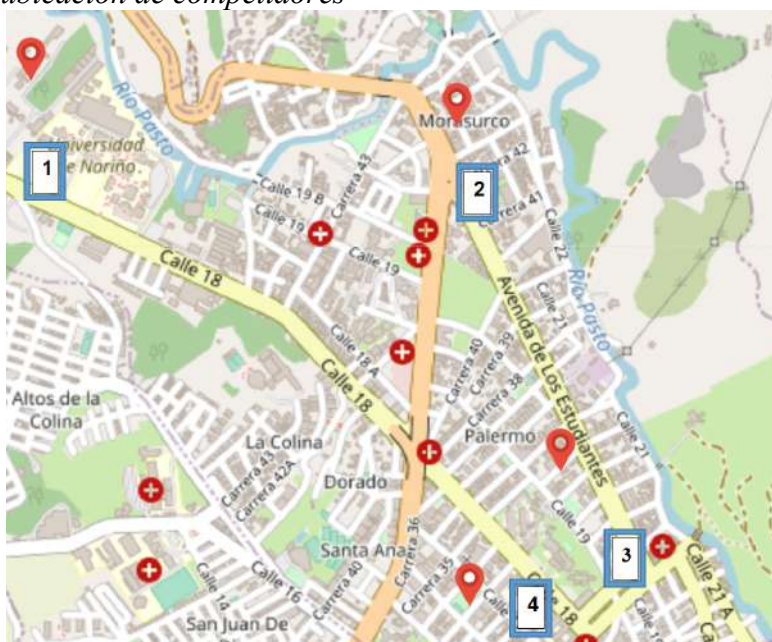
Tal como se mencionó anteriormente, los clientes de este proyecto de viviendas serán personas con edades entre 40 y 65 años, pertenecientes al estrato socioeconómico 4 en adelante. Se estima que sean profesionales como abogados, médicos, políticos, entre otros, cuyos ingresos mensuales sean superiores a 15 millones de pesos y que estén interesados en adquirir una vivienda de lujo y confort en un entorno campestre.

5.8.Competencia

Al realizar un análisis de competidores para "Quality Constructores", es fundamental evaluar el panorama competitivo en el sector de la construcción en el departamento de Nariño. Este análisis nos permitirá comprender las fortalezas y debilidades de otras empresas constructoras que operan en la región y conocer sus estrategias y enfoques en el mercado.

Al identificar a los principales competidores y analizar su oferta de productos y servicios, estaremos en una posición sólida para destacar ventajas competitivas y desarrollar estrategias efectivas que permitan a la empresa diferenciarse y captar con éxito sus clientes potenciales. A través de este análisis exhaustivo, "Quality Constructores" estará preparado para enfrentar los desafíos del mercado y consolidarse como una empresa líder en la construcción de viviendas en Nariño.

Figura 16. Mapa ubicación de competidores



Fuente: Adaptado de Google Maps

Como lo indica la imagen anterior, al momento, el norte de la ciudad de Pasto cuenta con 4 proyectos que logran ser nuestros principales competidores. Estos proyectos manejan un producto el cual son apartamentos. Actualmente ningún proyecto de la ciudad cuenta con la construcción de casas como lo realiza Quality Constructores.

5.8.1. Parques del Campestre. Vivienda inspirada en el paisaje

Este proyecto iniciado por la constructora Plataforma Constructores S.A.S., cuenta con 3 torres de apartamentos, divididas en 5 bloques, para un total de 370 apartamentos. Los apartamentos se clasifican en 6 tipos, de acuerdo a su tamaño y estos contarán con áreas entre 63m² a 95m², con un valor del m² que oscila entre \$7.500.000 a \$7.900.000. Llegando a alcanzar valores de 750 millones de pesos.

Figura 17. Competidor 1 Parques del Campestre.



Fuente: (Plataforma Constructores, s. f.-a)

Las zonas comunes incluyen: sala de negocios, salón social, car lobby tipo hotel, zonas verdes, piscina con solárium, zonas de picnic y bbq, y áreas de estudio. Su propuesta de valor se enfoca en el alto índice de valoración al estar estratégicamente situado cerca de la zona universitaria y zona norte de la ciudad, y que cuenta con un ambiente campestre conectado con la naturaleza. (Plataforma Constructores, 2022).

En cuanto a medios de comunicación y publicidad, la constructora cuenta con presencia en las redes sociales Facebook e Instagram, y tiene una página web, donde se encuentra este proyecto y otros en curso. Adicionalmente tienen una oficina ubicada en el Centro empresarial Valle de Atriz.

5.8.2. Portal de Cantabria

Este proyecto también es desarrollado y dirigido por la constructora Plataforma Constructores S.A.S. El proyecto ubicado en la zona norte de la ciudad, cuenta con una moderna y exclusiva torre de apartamentos de 12 pisos, con 25 apartamentos de 1 y 3 habitaciones. Los apartamentos contarán con áreas entre 39.7 m² a 111.8 m², donde el valor del m² oscila entre \$7.500.000 a \$7.900.000. Lo que significa que cada apartamento tendrá un costo promedio de 800 millones de pesos.

Las zonas comunes incluyen áreas con juegos infantiles, recepción y lobby, Salón comunal, Terraza BBQ y jacuzzi (Plataforma Constructores, s. f.-b).

Figura 18. *Competidor 2 Portal de Cantabria*



Fuente: (Plataforma Constructores, s. f.-b)

5.8.3. Habitar del Parque Versalles

Proyecto iniciado por la constructora Confuturo Ltda., cuenta con 1 torre de apartamentos de 12 pisos. Los apartamentos que pueden ser de 1 o 2 alcobas, contarán con áreas entre 76m² a 99m² donde el m² tiene un valor promedio de \$7.200.000, Llegando así a un precio final de 712 millones de pesos. Las zonas comunes incluyen áreas con juegos infantiles, Salón comunal, Terraza BBQ (Revista Donde Vivir, 2022).

Figura 19. Competidor 3 Habitar del Parque versalles



Fuente: (Revista Donde Vivir, 2022)

5.8.4. Torre Ceretto

Este proyecto, perteneciente a la Constructora Fainco S.A.S., cuenta con una única torre de apartamentos de 11 pisos, con parqueadero interno. Los apartamentos contarán con áreas entre 65m² y 99m², teniendo el m² un valor aproximado de \$7.500.000. Logrando que de esta forma, un

apartamento cueste aproximadamente 750 millones de pesos. Este edificio cuenta con zonas comunes habituales, tales como salón social, Terraza y parque infantil (Revista Donde Vivir, 2022). En cuanto a comunicaciones, la constructora cuenta con página web y perfiles en Facebook e Instagram, donde se encuentra información general sobre los proyectos.

Figura 20. *Competidor 4 Torre Ceretto.*



Fuente: (Revista Donde Vivir, 2022).

En la siguiente tabla se observa un comparativo de los proyectos de la competencia junto con el proyecto de la constructora, a fin de destacar las cualidades principales de cada uno de estos.

Tabla 2. Análisis comparativo

	Terrazas de Pinasaco III	Parques del Campestre	Portal de Cantabria	Habitar del Parque Versalles	Torre Ceretto
Tamaño	208.5 m ² y 223.4 m ²	63m ² a 95m ²	39.7 m ² a 111.8 m ²	76m ² a 99m ²	65m ² y 99m ²
Precio	Entre \$900.000.000 y \$1.200.000	\$750.000.000	\$800.000.000	\$712.000.000	\$750.000.000
Localización	Afuera de la ciudad	Dentro de la ciudad	Dentro de la ciudad	Dentro de la ciudad	Dentro de la ciudad
Tipo de vivienda	Casa unifamiliar	Apartamento en torre	Apartamento en torre	Apartamento en torre	Apartamento en torre
Diseño	Moderno y vanguardista	Moderno y vanguardista	Moderno y vanguardista	Moderno y vanguardista	Moderno y vanguardista
Ventajas	Casa individual	Cerca de zona universitaria	Variedad en tamaños	Es el más económico	Única torre

Fuente: elaboración propia.

Teniendo en cuenta el análisis de competidores, se puede evidenciar que las otras empresas desarrollan proyectos para otro tipo de nicho de mercado. La oferta de estos cuatro proyectos es de apartamentos de menos de 150 m², dentro de la ciudad, y a precios que podrían considerarse altos. Partiendo de este análisis, puede decirse que nuestro proyecto tiene una mejor oferta tanto en tamaño, precio y ubicación que puede ser una ventaja competitiva frente a nuestros competidores.

5.9. Barreras de entrada

Las barreras de entrada “son aquellos obstáculos que dificultan el ingreso al mercado por parte de nuevos competidores” (Mery, 2005). Las barreras que actualmente tiene el proyecto son:

- Capital inicial: en caso de no cumplir con el punto de equilibrio en las preventas la empresa corre riesgo de no completar el capital para arrancar las obras, por ende, tendría que buscar financiación externa.
- Requisitos legales y regulatorios: si la empresa es nueva en el sector es más difícil cumplir con los requisitos legales como licencias, normas de zonificación, pues no cuenta con experiencia y contactos para agilizar estos trámites.
- Escasa mano de obra: debido al boom inmobiliario que se vive en la ciudad, se presenta escasa mano de obra, lo que puede generar algo de mayores costos y demoras en el proyecto
- Incremento de los precios de los materiales de construcción: Esto debido a que el dólar ha tenido una volatilidad y esto impacta directamente en los precios de los materiales importados para el proyecto.

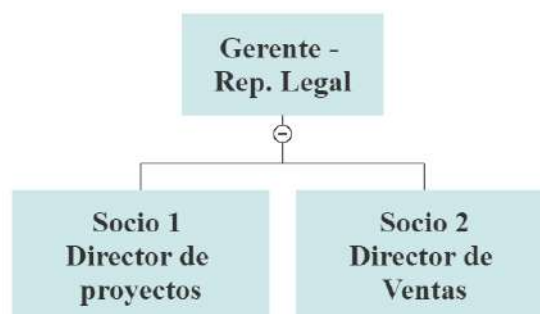
6. Descripción de los elementos organizacionales del emprendimiento

6.1. Propiedad y junta directiva (estructura organizacional)

Con el firme propósito de ofrecer calidad y confianza, la empresa se esfuerza por cumplir con todos los procedimientos y normativas establecidas. Es por esta razón que hemos optado por la modalidad de Sociedad por Acciones Simplificada (S.A.S), una forma jurídica que nos permite constituirnos como una sociedad comercial de capitales, ya sea a través de un contrato o un acto unilateral. Esta elección nos brinda un marco legal sólido y nos asegura el cumplimiento de todas las regulaciones aplicables, garantizando así la transparencia y el cumplimiento de nuestros compromisos con nuestros clientes y socios comerciales.

La sociedad por acciones simplificada exige tener un representante legal, accionistas y presidente de la sociedad. Quality Constructores es una empresa familiar, por tanto, estas posiciones se asignarán a cada miembro de la familia de acuerdo a sus capacidades y experiencia, de la siguiente manera:

Figura 21. Organización de socios



Fuente: Elaboración propia

6.2. Recursos humanos y/o empleados que requiere el emprendimiento

Para llevar a cabo la implementación del proyecto, resulta fundamental que la empresa cuente con un equipo de profesionales capacitados en cada una de las actividades necesarias. A continuación, se detallan los cargos necesarios para la empresa, junto con los perfiles profesionales o requisitos que deben cumplir, las responsabilidades asociadas a cada cargo y la cantidad de personas requeridas para cada uno de ellos.

Tabla 3. *Recursos humanos requeridos*

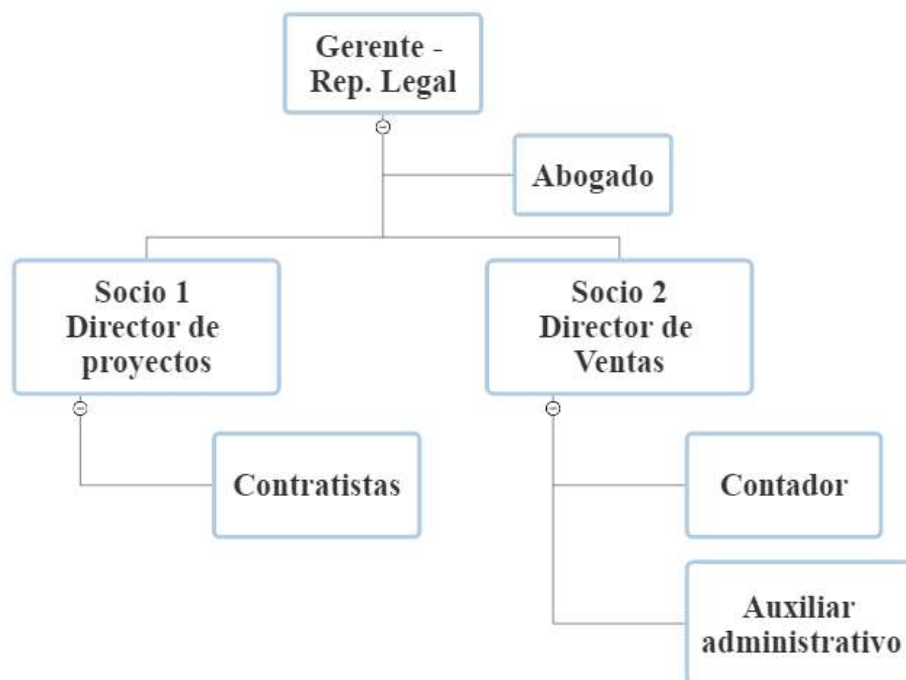
Cargo	Perfil requerido	Funciones del cargo
Gerente general	<ul style="list-style-type: none"> - Profesional en administración o carreras afines - Experiencia en la industria de la construcción - Habilidades de liderazgo y gestión - Conocimientos en planificación estratégica y toma de decisiones 	<ul style="list-style-type: none"> - Supervisar todas las actividades de la empresa - Definir objetivos y metas - Gestionar recursos - Relaciones con clientes y proveedores clave.
Director de proyecto	<ul style="list-style-type: none"> - Profesional en ingeniería civil o arquitectura - Experiencia en gestión de proyectos de construcción - Habilidades de planificación 	<ul style="list-style-type: none"> - Planificar y coordinar proyectos de construcción - Dar cumplimiento a plazos y presupuestos - Supervisar la calidad y seguridad - Gestionar equipos de trabajo
Director de ventas	<ul style="list-style-type: none"> - Profesional en administración o carreras afines - Experiencia en ventas del sector de la construcción - Habilidades de negociación, comunicación y marketing - Habilidades en liderazgo 	<ul style="list-style-type: none"> - Desarrollar estrategias de ventas - Desarrollar estrategias de comunicación - Establecer relaciones comerciales - Supervisar el equipo de ventas

	- Capacidad para gestionar equipos de trabajo	- Identificar oportunidades de negocio
Abogado	<ul style="list-style-type: none"> - Licenciatura en derecho - Experiencia en derecho comercial - Conocimientos en normatividad de construcción - Habilidad de negociación - Habilidad para resolución de conflictos 	<ul style="list-style-type: none"> - Asesorar legalmente la empresa - Diseñar y revisar contratos, acuerdos y demás. - Gestionar permisos y licencias - Resolver disputas legales.
Contador	<ul style="list-style-type: none"> - Profesional en contaduría pública - Conocimiento de normas aplicables al sector - Dominio de herramientas contables y software de gestión financiera 	<ul style="list-style-type: none"> - Registro u control de todas las operaciones financieras - Elaborar estados financieros y reportes - Presentar declaraciones de renta - Realizar análisis para validar la salud financiera de la empresa - Asesorar y acompañar al gerente en la toma de decisiones.
Auxiliar administrativo	<ul style="list-style-type: none"> - Técnico o tecnólogo en administración - Habilidades organizativas - Capacidad para manejar tareas administrativas y contables 	<ul style="list-style-type: none"> - Brindar apoyo administrativo - Gestionar registros y documentos - Coordinar agendas, correos, llamadas, redes sociales - Atención al público - Tareas básicas contables.
Contratistas	<ul style="list-style-type: none"> - Experiencia en trabajos de construcción - Conocimientos técnicos - Certificaciones en seguridad laboral 	<ul style="list-style-type: none"> - Ejecutar tareas de construcción de acuerdo a su perfil - Trabajar en equipo - Cumplir con plazos de entrega y calidad

Fuente: elaboración propia.

La figura 22 presenta el esquema del organigrama de la empresa.

Figura 22. Organigrama *Quality Constructores S.A.S.*



Fuente: elaboración propia.

6.3. Descripción de socios y/o alianzas que requiere el emprendimiento

Los principales socios clave de Quality Constructores serán sus proveedores, entre los cuales se destacan grandes aliados como: Ferretería Argentina, Ferretería Buenos Aires y Élite Construcciones, quienes serán los encargados de proveer de manera oportuna y eficiente cemento y demás elementos e insumos requeridos para la construcción de las casas y toda su infraestructura.

Es importante destacar que la familia accionista de Quality, es propietaria de una mina de recebo y ladrillo, por lo cual, desde la misma, se proveerán los materiales necesarios a menor costo; y en caso de requerir mayor cantidad, se cuenta con el proveedor Laprensados de Nariño, quien suplirá los faltantes. Otro socio importante será el señor Harold Calderón y familia Pabón, quienes son los dos únicos proveedores de asfalto en el departamento de Nariño. El resto de las obras de infraestructura las realizará directamente la empresa.

6.4. Aspectos legales a considerar para la puesta en marcha del emprendimiento

La normativa para el sector de la construcción en la ciudad de Pasto, compila una serie de normas las cuales son las siguientes:

Tabla 4. *Lista de normas para construcción*

Listado de normas	
Ley 1229 de 2008	Por la cual se modifica y adiciona la Ley 400 del 19 de agosto de 1997.
NSR-2010	Reglamento colombiano de Construcciones Sismo Resistentes.
Las resoluciones expedidas por la “Comisión Asesora Permanente del Régimen de Construcciones Sismo Resistentes”	- Ministerio de Ambiente, Vivienda y Desarrollo Territorial, y creada por el Artículo 39 de la Ley 400 de 1997.
RETIE	Reglamento Técnico de Instalaciones Eléctricas
RETILAP	Reglamento técnico de iluminación y alumbrado público.

Acuerdo 323 de 2088	por el cual se autoriza la inclusión del estándar único de construcción sostenible en el CCDC.
NTC 4143	Accesibilidad de las personas al medio físico.
NTC 1867 y 1868.	Sistema contra incendio
NFPA	National Fire Protection Administration
ASTM	American Society for Testing Materials
Estándares internacionales actuales, tales como AABC, ACGIH, AMCA, ANSI, ARI, ASME, IAI, OSHA, SMACNA, así como los reglamentos y normas establecidas por el Ministerio del Medio Ambiente y Protección Social, y la secretaría Distrital de Ambiente.	
ISO/IEC 11801	The international Organization for Standardization/the international Electrotechnical Commission.
Specifies generic cabling for use within commercial premises. Single or multiple.	
ANSI/TIA-568-C.0	Generic Telecommunications Cabling for Customer Premises.
ANSI/TIA	Building Automation Systems Cabling Standard for Commercial Buildings.
RAC 14	Aeródromos, aeropuertos y helipuertos
17.Ley 400 de 1997	Por el cual se adoptan normas sobre construcciones sismo resistente.

Fuente:(Torres Zapata, 2021).

6.5. Recursos tecnológicos

Para el desarrollo de algunas de sus operaciones y con el propósito de aumentar su eficiencia, la constructora requerirá diversos recursos tecnológicos entre los que se destacan los siguientes:

- Software de diseño y modelado BIM (Building Information Modeling): esta herramienta permite crear modelos 3D detallados de los proyectos, lo que facilita una mejor visualización y coordinación entre los diferentes equipos involucrados en la construcción.
- Software de gestión de proyectos: ayudan a planificar, programar y monitorear el progreso de las obras.
- Drones: se usan para realizar inspecciones y capturar imágenes aéreas del sitio de construcción.
- Realidad virtual y realidad aumentada: ofrecen la posibilidad de presentar a los clientes modelos interactivos y experiencias inmersivas de los proyectos, facilitando la toma de decisiones y la visualización final.
- Sistemas de control de acceso y seguridad: tecnologías como tarjetas de identificación, reconocimiento facial y cámaras de vigilancia ayudan a garantizar la seguridad de los sitios de construcción y controlar el acceso de personal y materiales.

El uso de estos recursos tecnológicos en una constructora proporciona una ventaja competitiva, mejora la calidad de los proyectos y optimiza los procesos operativos en el sector de la construcción.

7. Modelo financiero

La empresa iniciará las diligencias formales y legales para obtener las licencias de construcción en enero del 2024, esperando así poder iniciar sus ventas reales en mayo del 2024.

Hay que aclarar que a la hora de realizar un proyecto de construcción como estos, la inversión que se debe tener en cuenta primero que todo se basa en la compra del lote, los estudios topográficos, los diseños generales y los costos de las diligencias formales y legales en las diferentes dependencias municipales para los permisos. Pero una vez se cuenten con estos permisos y las licencias, se procede a realizar una inversión en mercadeo para dar a conocer a los clientes el proyecto. Todo esto suma una cantidad de 4.730 millones de pesos como inversión (inicial)

Figura 23. *Inversiones iniciales.*

ÍTEM	valor	depreciación anual	La inversión total
<i>El.: Tierra</i>	\$ 50.000,00	1,50%	
Terreno	\$ 4.500.000.000,00		\$ 4.730.000.000,00
Diseños y licencias	\$ 200.000.000,00		
Mercadeo	\$ 30.000.000,00		

Fuente: Elaboración Propia

Para dedicarnos con mayor eficiencia a las ventas, como empresa, nos encargaremos de tener una planta pequeña de profesionales para gestionar, verificar, realizar las labores correspondientes de cada área, pero además vamos a tercerizar el acondicionamiento del terreno, de esta forma contrataremos a diferentes empresas para que provisionen los servicios tales como, obras de redes eléctricas, obras de acueducto y algunas otras como a continuación se evidencia:

Figura 24. Costos fijos.

Costos fijos				Costo Inicio		Costo de Final	
descripción	valor	índice de restablecimiento	periodo	mes	año	mes	año
Celador	\$ 13.920.000,00	0,00%	anual	enero	1 año	diciembre	2 años
Mercadeo	\$ 50.000.000,00	0,00%	Anual	enero	1 año	diciembre	2 años
Contador	\$ 24.000.000,00	0,00%	Anual	enero	1 año	diciembre	3 años
Abogado	\$ 24.000.000,00	0,00%	Anual	enero	1 año	diciembre	3 años
Arquitecto	\$ 24.000.000,00	0,00%	Anual	enero	1 año	diciembre	3 años
Publicista	\$ 24.000.000,00	0,00%	Anual	enero	1 año	diciembre	2 años
Obras de acueducto	\$ 120.000.000,00	0,00%	Anual	mayo	1 año	diciembre	1 año
Obras de alcantarillado	\$ 200.000.000,00	0,00%	Anual	mayo	1 año	diciembre	1 año
Obras de pavimentación	\$ 800.000.000,00	0,00%	Anual	septiembre	1 año	mayo	2 años
Obras de cierre	\$ 500.000.000,00	0,00%	Anual	septiembre	1 año	diciembre	1 año
Obras de porteria y locales comerciales	\$ 250.000.000,00	0,00%	Anual	septiembre	1 año	mayo	2 años
Obras de redes de gas	\$ 35.000.000,00	0,00%	Anual	mayo	1 año	diciembre	1 año
Obras de electricidad	\$ 650.000.000,00	0,00%	Anual	mayo	1 año	diciembre	1 año
Obras de zonas comunes	\$ 290.000.000,00	0,00%	Anual	enero	2 años	mayo	2 años

Fuente: Elaboración Propia

Como anteriormente se mencionó, el proyecto contará con dos modelos de casas que serán la D29 y N30. Partiendo de esto, se comparte la información respectiva de costos por casa, precio, Margen de beneficio y margen de contribución con cada una.

Figura 25. Margen de contribución por producto.

Producto o servicio (nombres)	Costo de materias primas	Costos laborales	Costo total	Margen de beneficio	Precio con el margen de beneficio	Impuesto sobre la venta	Precio final	Unidad de costos directos	Impuestos	Margen de contribución
Casa D29	\$ 357.750.000,00	\$ 80.000.000,00	\$ 437.750.000,00	100%	\$ 875.500.000,00	19,00%	\$ 1.080.864.197,53	\$ 437.750.000,00	\$ 205.364.197,53	\$ 437.750.000,00
Casa N30	\$ 427.500.000,00	\$ 100.000.000,00	\$ 527.500.000,00	110%	\$ 1.107.750.000,00	19,00%	\$ 1.367.592.592,59	\$ 527.500.000,00	\$ 259.842.592,59	\$ 580.250.000,00

Fuente: Elaboración Propia

Se espera a 3 años, obtener unos ingresos superiores a los 85 mil millones de pesos, teniendo en cuenta que los costos alcanzarían una suma de 36 mil millones de pesos, lo que generan a la

empresa rendimientos de 27 mil millones de pesos, tal y como se ve identificado en la siguiente gráfica:

Figura 26. Proyección financiera

resumen	1 año	2 años	3 años	total
Ingreso bruto	\$ 22.036.111.111,11	\$ 41.623.765.432,10	\$ 22.036.111.111,11	\$ 85.695.987.654,32
Los costos variables	\$ 8.687.250.000,00	\$ 16.409.250.000,00	\$ 8.687.250.000,00	\$ 33.783.750.000,00
impuestos directos	\$ 4.186.861.111,11	\$ 7.908.515.432,10	\$ 4.186.861.111,11	\$ 16.282.237.654,32
Margen de contribución	\$ 9.162.000.000,00	\$ 17.306.000.000,00	\$ 9.162.000.000,00	\$ 35.630.000.000,00
Los gastos fijos	\$ 802.920.000,00	\$ 1.153.920.000,00	\$ 1.104.000.000,00	\$ 3.060.840.000,00
depreciación	\$ 70.000.000,00	\$ 91.000.000,00	\$ 106.000.000,00	\$ 267.000.000,00
Utilidad Neta / Pérdida	\$ 8.289.080.000,00	\$ 16.061.080.000,00	\$ 7.952.000.000,00	\$ 32.302.160.000,00
La inversión bruta	\$ 140.000.000,00	\$ 50.000.000,00	\$ 30.000.000,00	\$ 220.000.000,00
ingreso libre	\$ 8.219.080.000,00	\$ 16.102.080.000,00	\$ 8.028.000.000,00	\$ 27.619.160.000,00
EBITDA	\$ 12.405.941.111,11	\$ 24.010.595.432,10	\$ 12.214.861.111,11	\$ 48.631.397.654,32
Porcentaje de rentabilidad	37,3%	38,7%	36,4%	32,2%

Fuente: Elaboración Propia

Del mismo modo, se alcanzaría un valor actual neto positivo de 14 mil millones de pesos, con una TIR del 204% como lo presenta la siguiente imagen:

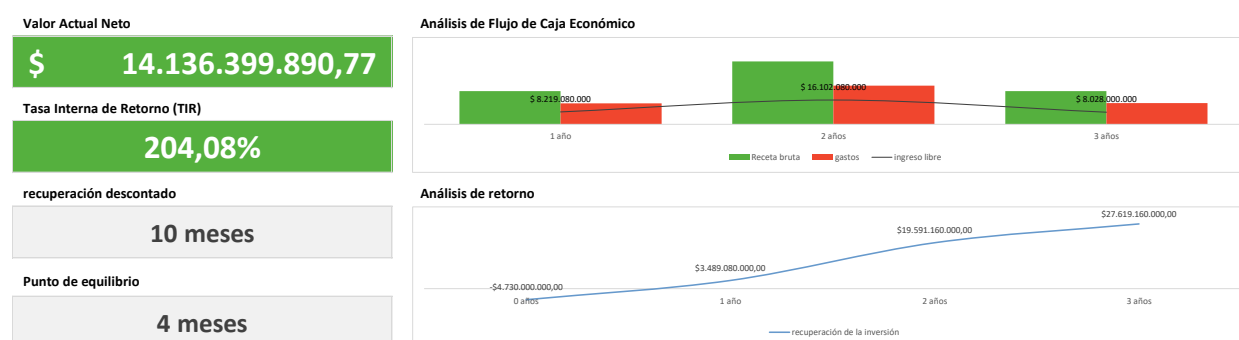
Figura 27. Indicadores de Rendimiento

indicadores de rendimiento	
Establecer la tasa de descuento (años)	22,0%
VAN (Valor Actual Neto)	\$ 14.136.399.890,77
TIR (Tasa Interna de Retorno)	204,08%
Inversión inicial (año 0)	\$ 4.730.000.000,00
recuperación de la inversión	9 meses
recuperación descontado	10 meses
Punto de equilibrio	4 meses
capital disponible	Es suficiente

Fuente: Elaboración Propia

Pero a esto, se le suma que se espera una recuperación de la inversión al décimo mes, como lo indica la siguiente imagen:

Figura 28. Flujo de caja



Fuente: Elaboración Propia

Dado el análisis financiero que se realizó, se puede concluir que hay viabilidad financiera para desarrollar el proyecto, generando buenos rendimientos, generando buenos productos, generando empleos, y, sobre todo, creando empresa, como es el objetivo de este PAE..

8. Conclusiones

Con base en el análisis exhaustivo realizado en este plan de negocio para la creación de una empresa constructora en el departamento de Nariño, se pueden extraer las siguientes conclusiones:

El sector de la construcción en el departamento de Nariño presenta diversas oportunidades de crecimiento y desarrollo. Existe una demanda constante de viviendas y proyectos de infraestructura, lo que brinda un mercado favorable para la entrada de una nueva empresa constructora.

El diseño de un concepto de negocio sólido, basado en una clara misión, visión y valores, permitirá diferenciar a la empresa en el mercado y establecer una propuesta de valor atractiva para los clientes potenciales. Además, la definición del mercado objetivo y el desarrollo de una marca sólida serán aspectos clave para el éxito de la empresa.

La descripción detallada del proyecto y la estructura organizativa asegurarán una gestión eficiente de los recursos y una ejecución efectiva de los proyectos de construcción. Asimismo, la planificación estratégica del marketing, considerando el marketing mix, la competencia y las barreras de entrada, permitirá identificar oportunidades y diseñar estrategias para alcanzar y superar los objetivos comerciales.

La selección de una junta directiva competente y el reclutamiento de un equipo humano capacitado y comprometido serán aspectos fundamentales para el éxito de la empresa. Además, el cumplimiento de los aspectos legales y normativos garantizarán la operación legal y transparente de la empresa.

La elaboración de un plan financiero sólido y realista, que incluya análisis detallados de costos, ingresos y proyecciones financieras, es esencial para asegurar la viabilidad económica y la sostenibilidad a largo plazo de la empresa constructora.

En resumen, este plan de negocio para la creación de una empresa constructora en el departamento de Nariño brinda una guía integral para el establecimiento y desarrollo exitoso del emprendimiento. La identificación de oportunidades, la definición clara del concepto de negocio, el diseño estratégico del marketing, la organización eficiente de recursos humanos y financieros, y el cumplimiento de los aspectos legales son pilares fundamentales para el logro de los objetivos y el posicionamiento exitoso en el mercado de la construcción en Nariño.

Referencias bibliográficas

- Camacol Valle. (28 de Septiembre de 2021). *Noticias de construcción*. Obtenido de <https://revistandc.camacolvalle.org.co/sectorconstructor/#:~:text=El%20sector%20de%20la%20construcci%C3%B3n%20con%20cada%20proyecto%2C%20con%20cada,pa%C3%ADs%20y%20de%20las%20regiones>.
- Dolan, S., Valle, R., Jackson, S., & Schuler, R. (2007). *La Gestión de los Recursos Humanos* (Vol. 3). Editorial Mc Graw Hill.
- Jericó, & Pilar. (2000). *La gestión del talento: del talento individual al talento organizativo*. Madrid.: Prentice Hall.
- Kennedy, W. (2006). *So What? who Cares? why You?* Ottawa, Canadá: Wendykennedy.
- Kotler , P., & Gertner, D. (2007). *Marketing Internacional de lugares y destinos*. Méxio: Pearson.
- Madie, D. (2019). Growth Wheel Tool Kit. Copenhagen.
- Mery, R. (2005). Derecho a la competencia. *Revista Chilena de Derecho Privado*, 227-235.
- Neck, H., Neck, C., & Murray, E. (2018). *Entrepreneurship: The Practice and Mindset*. Londres: SAGE.
- Ospina, M. (17 de Febrero de 2022). *Andi más país*. Obtenido de <https://www.andi.com.co/Home/Noticia/17185-la-construccion-sera-protagonista-en-el#:~:text=El%20sector%20de%20la%20construcci%C3%B3n,de%20adquirir%20su%20primer%20hogar>.
- Plataforma Constructores. (2022). *Proyecto Parques del Campestre*. Pasto.

- Ponce, H. (2007). La matriz foda: alternativa de diagnóstico y determinación de estrategias de intervención en diversas organizaciones. *Enseñanza e Investigación en Psicología*, 12(1), 113-130. Obtenido de <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=29212108>
- Porter, M. (2015). *Estrategia Competitiva: Técnicas para el análisis de los sectores industriales y de la competencia*. México: Grupo Editorial Patria.
- Roberto, D. (2004). *Fundamentos de marketing*. Buenos aires: Ediciones granica.
- Ruiz-Almeida, D., Carralero-Hidalgo, L., Tamayo-Fajardo, M., & Aguilera-Patterson, A. (2015). Procedimiento de plan de marketing para pequeños y medianos empresarios. *Ciencias Holguín*, 1-11. Obtenido de <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=181542152001>
- Santander Universidades. (10 de Octubre de 2022). Obtenido de <https://www.becas-santander.com/es/blog/b2c-que-es.html>
- Sarmiento, G., & Hernández, S. (2021). Recesión económica e impacto en la rentabilidad de la construcción, Ecuador 2019-2020: El Covid-19, un cisne negro. *Revista de investigación en ciencias de la Administración ENFOQUES*, 5(19), 201-213. Obtenido de <https://www.redalyc.org/journal/6219/621972190002/html/>