



**Universidad del
Rosario**

Escuela de Administración
Graduate School of Business (Rosario GSB)

Maestría en Emprendimiento e Innovación (MEI)

VEB S.A.S

Modalidad: Proyecto de Emprendimiento

Presentado por:

Angie Lenny Rincón Castañeda

Bogotá, D.C. 02 de Mayo del 2025



Escuela de Administración
Graduate School of Business (Rosario GSB)

Maestría en Emprendimiento e Innovación (MEI)

VEB S.A.S

Modalidad: Proyecto de Emprendimiento

Presentado por:

Angie Lenny Rincón Castañeda

Bajo la dirección de:

Carlos Alfonso Hernandez Potes

Bogotá, D.C. 02 de Mayo del 2025

Tabla de contenido

<i>Preliminares</i>	8
Declaración de originalidad y autonomía.....	9
Declaración de exoneración de responsabilidad	10
Glosario	11
<i>Resumen Ejecutivo</i>	12
Abstract	14
<i>1. Descripción General Del Proyecto</i>	16
1.1. Antecedentes	16
1.2. Misión Y Visión.....	17
1.2.1. Misión	17
1.2.3. Metas Y Objetivos	18
1.3. Mercado Objetivo.....	20
1.4. Descripción De La Industria O El Sector.....	22
1.5. Fortalezas Competencias Básicas.....	25
1.5.1. Fortalezas Claves.....	27
1.6. Licencias O Permisos	28
1.6.1. Forma Jurídica	29
<i>2. Validación De La Oportunidad</i>	31
2.1. Aspectos Básicos De La Validación De La Oportunidad	31
2.2. Principales Hallazgos O Insights.....	33
2.3. Perfil Básico De Los Early Adopters	34
<i>3. Construcción Y Validación Del Mínimo Producto Viable (MVP)</i>	36
3.1. Aspectos Básicos De La Validación Del Mercado	36
<i>4. Producto o Servicio</i>	40
4.1. Especificaciones Técnicas Del Producto.....	43
4.2. Características Del Producto	47
4.3. Beneficios Del Producto.....	48
4.4. Servicio Postventa	50
<i>5. Plan de mercadeo</i>	54
5.1. Entorno Económico Del Emprendimiento	54
5.2. Competencia.....	56
5.3. Análisis De Competencia.....	67

5.4.	Planeación Estratégica.....	68
5.5.	Estrategia De Mercado	72
5.5.1.	<i>Estrategia De Precio</i>	73
5.5.2.	<i>Estrategia De Distribución</i>	75
5.5.3.	<i>Canales De Distribución</i>	75
5.5.4.	<i>Estrategia De Marketing</i>	77
5.5.5.	<i>Presupuesto Promocional</i>	80
5.5.6.	<i>Pronóstico De Ventas</i>	81
6.	<i>Plan De Operaciones</i>	83
6.1.	Planificación Del Proyecto.....	83
6.2.	Localización	86
6.3.	Costos.....	89
6.3.1.	<i>Costos Fijos</i>	89
6.3.3.	Entorno Legal.....	91
6.3.4.	<i>Personal</i>	93
6.4.	Inventarios	94
6.5.	Proveedores	96
7.	<i>Gestión Y Organización</i>	98
7.1.	Gestión Y Organización.....	98
7.2.	Estructura Organizativa.....	98
7.3.	Procesos Clave	99
8.	<i>Plan Financiero</i>	102
8.1.	Análisis de Ingresos	102
8.2.	Estimación de Costos y Gastos	102
8.3.	Estrategias de Financiamiento.....	103
8.4.	Proyecciones Financieras	103
8.5.	Flujo de Caja	104
10.	<i>Estrategia De Salida</i>	112
11.	<i>Beneficios A La Comunidad</i>	115
12.	Recomendaciones.....	118
13.	<i>Conclusiones</i>	121
14.	<i>Bibliografía</i>	124

Lista de Figuras

Figura 1 PIB construcción por componentes	23
Figura 2 Fortalezas y competencias básicas	26
Figura 3 Ventaja de las SAS	30
Figura 4 Diagrama propuesta de valor.....	33
Figura 5 Mapa de empatía.....	35
Figura 6 Características de los proyectos.....	41
Figura 7 Diseño y construcción de viviendas nuevas	42
Figura 8 Diseño y planificación de proyectos.....	42
Figura 9 Permisos y licencias de construcción	43
Figura 10 Proyecto Jardín home	44
Figura 11 Resultado remodelación	44
Figura 12 Proyecto vitalia.....	45
Figura 13 Proyecto edificio Vitalia.....	45
Figura 14 Vivienda sin remodelar proyecto Ecovida	46
Figura 15 Resultado de la remodelación proyecto Ecovida.....	46
Figura 16 Exposición del proyecto	77
Figura 17 Prototipo	78
Figura 18 Etapas de la producción.....	84
Figura 19 Localización proyecto Edificio Vitalia.....	88
Figura 20 Localización proyectos Jardín home y Ecovida residences	89
Figura 21 Organigrama equipo de trabajo de VEB	94
Figura 22 Fases de la obra	95
Figura 23 Organigrama	99

Lista de Tablas

Tabla 1 Metas y objetivos.....	18
Tabla 2 Fortalezas clave.....	27
Tabla 3 Licencias o permisos.....	29
Tabla 4 Validación de la oportunidad.....	37
Tabla 5 Proyectos desarrollados por VEB.....	44
Tabla 6 Características del producto.....	47
Tabla 7 Beneficios de los proyectos en VEB.....	48
Tabla 8 Servicio Postventa.....	51
Tabla 9 Clientes Potenciales.....	55
Tabla 10 Análisis competitivo.....	58
Tabla 11 Planeación estratégica.....	68
Tabla 12 Análisis DOFA.....	70
Tabla 13 Estrategia de precio.....	74
Tabla 14 Estrategia de Marketing.....	78
Tabla 15 Presupuesto promocional.....	80
Tabla 16 Etapas de la producción.....	84
Tabla 17 Evaluación del área del proyecto.....	87
Tabla 18 Costos fijos.....	90
Tabla 19 Costos Variables.....	91
Tabla 20 Entorno legal.....	91
Tabla 21 Tiempo de Ejecución.....	96
Tabla 22 Procesos clave.....	100

Tabla 23 Proyección de ventas	104
Tabla 24 Flujo de Caja.....	105
Tabla 25 Balance general.....	106
Tabla 26 Estado de Resultados	106
Tabla 27 Riesgos y supuestos críticos	108
Tabla 28 Estrategia de salida	112
Tabla 29 Beneficios a la comunidad.....	115

Preliminares

Agradecimientos

Agradezco a mi familia, mis compañeros, mis amigos y los docentes, que estuvieron presentes en la construcción de este proyecto empresarial.

Angie Lenny Rincon Castañeda

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 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.

Angie Lenny Rincon Castañeda

Firmado en Bogotá, D.C. el 02 de Mayo del 2025

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.

Angie Lenny Rincón Castañeda

Firmado en Bogotá, D.C. 02 de Mayo del 2025

Glosario

Ecodiseño: El eco-diseño consiste en las practicas industriales amigables con el medio ambiente con el objetivo de reducir la huella de carbono en las diferentes fases de vida de un producto REPSOL, (2023).

Estética: Según la **RAE** la estética es la disciplina que estudia el arte junto a sus fundamentos y la belleza.

House flipping: Según **Garrido (2023)** en el portal especializado **Architectural Digest** el “House flipping” consiste en adquirir viviendas en determinadas condiciones físicas para realizarle restauraciones.

Ingreso Pasivo: Según la **Rivera (2023)**, es aquel ingreso económico que se produce sin mayor esfuerzo y casi de manera automática.

Innovación: Según **MinCiencias** son aquellos productos o servicios que se diferencian de otros, siendo estos mejorados que generan un impacto positivo en la sociedad.

Marketing: Según la **RAE** el marketing es el conjunto de estrategias empleadas para vender un producto estimulando su demanda en determinado mercado

Sostenibilidad ambiental: Según la **UN United Nations**, este término hace referencia a la consideración e intervención para la reducción de los impactos ambientales producidos por el hombre.

Resumen Ejecutivo

VEB S.A.S. es un emprendimiento fundado en 2022 en San José del Guaviare, enfocado en ofrecer servicios integrales de diseño, construcción, remodelación y comercialización de viviendas sostenibles y asequibles, con una propuesta diferenciadora basada en la estética funcional, atención personalizada y soluciones que generan ingresos pasivos para sus clientes.

La empresa ha desarrollado tres proyectos exitosos y se ha consolidado como un actor clave en el mercado inmobiliario local. Su ventaja competitiva radica en el uso de prácticas sostenibles y diseños adaptados al contexto regional, contribuyendo al desarrollo económico mediante la generación de empleo y la dinamización del sector.

El mercado de la construcción y remodelación en Guaviare presenta una oportunidad estratégica, con un crecimiento previsto impulsado por el aumento poblacional, la urbanización y una demanda creciente de viviendas ecológicas. Se estima que VEB S.A.S. podrá alcanzar una participación del 10% del mercado en los próximos diez años, aprovechando tendencias como la eficiencia energética y la conciencia ambiental. El costo de inversión inicial fue de 308 millones de pesos colombianos, financiados con recursos propios. Los proyectos tipo A requieren 172 millones COP y el tipo B, 312 millones COP. La empresa proyecta un crecimiento del 15% anual en ventas durante los próximos tres años y un retorno del 18% sobre la inversión en el primer año.

Las conclusiones del proyecto destacan su viabilidad económica, el impacto positivo en la comunidad, el potencial de expansión a nivel regional y nacional, y la posibilidad de liderar el mercado de construcción sostenible en el país.

Se recomienda reforzar la estrategia de marketing digital y considerar tecnologías limpias en futuros desarrollos para consolidar su liderazgo y reconocimiento de marca en un sector competitivo y en transformación.

Palabras clave: VEB S.A.S, construcción sostenible, remodelación, innovación arquitectónica, ingresos pasivos, inversión inicial, vivienda asequible y desarrollo económico local.

Abstract

VEB S.A.S. is a venture founded in 2022 in San José del Guaviare, focused on providing comprehensive services in design, construction, remodeling, and commercialization of sustainable and affordable housing, with a distinctive approach based on functional aesthetics, personalized attention, and solutions that generate passive income for clients.

The company has successfully completed three projects and has positioned itself as a key player in the local real estate market. Its competitive advantage lies in the integration of sustainable practices and designs tailored to the regional context, contributing to economic development through job creation and the stimulation of the construction sector.

The housing construction and remodeling market in Guaviare presents a strategic opportunity, with projected growth driven by population increases, urbanization, and rising demand for eco-friendly homes. VEB S.A.S. aims to capture 10% of the local market within the next ten years by leveraging trends such as energy efficiency and environmental awareness.

The initial investment amounted to 308 million Colombian pesos, financed with the company's own resources. Type A projects require 172 million COP, while Type B projects demand 312 million COP. The company projects a 15% annual growth in sales over the next three years and an 18% return on investment in the first year.

Key outcomes highlight the project's economic viability, positive community impact, regional and national expansion potential, and its ability to lead the sustainable housing market in Colombia. Strengthening digital marketing strategies and incorporating clean technologies in future developments are recommended to reinforce leadership and brand recognition in an increasingly competitive and evolving industry.

Keywords: VEB S.A.S, sustainable construction, remodeling, architectural innovation, passive income, initial investment, affordable housing, and local economic development.

1. Descripción General Del Proyecto

1.1. Antecedentes

En el municipio de San José del Guaviare, la demanda de vivienda ha experimentado un crecimiento sostenido en los últimos años, impulsado por el aumento de la población, la migración interna de la población rural, el desarrollo económico y la expansión gradual de la infraestructura. A pesar de este incremento en la demanda, la oferta de viviendas asequibles y sostenibles sigue siendo insuficiente. Según los últimos informes del DANE, Guaviare enfrenta un déficit habitacional significativo, con alrededor del 35% de los hogares viviendo en condiciones de déficit cualitativo y cuantitativo (DANE Geoportal) . Este déficit incluye tanto viviendas con problemas estructurales como hogares con acceso limitado a servicios básicos, lo que crea una brecha entre las necesidades de la población y las opciones de vivienda disponibles.

Además, el departamento del Guaviare ha quedado rezagado en comparación con otras regiones de Colombia en cuanto a la implementación de diseños arquitectónicos modernos y sostenibles. Las empresas constructoras que operan en el área aún no han adoptado ampliamente enfoques innovadores en términos de eficiencia energética y diseño ecoamigable, tendencias que ya están más consolidadas en otras partes del país.

Realizando un análisis de la sostenibilidad en regiones rurales de Colombia, muestra que el enfoque en construcción ecológica y energía renovable aún es limitado en áreas como el Guaviare. En comparación, en el suroeste de Colombia, iniciativas para la restauración y sostenibilidad ambiental son más avanzadas, incluidas prácticas que integran la eficiencia energética y el uso de tecnologías ecoamigables (StoryMaps, 2022) . Este contraste indica que,

mientras que algunas regiones como Santander están liderando la transición hacia construcciones sostenibles, el Guaviare necesita más iniciativas para ponerse al día con estas tendencias.

Otro obstáculo importante es la falta de acceso a financiamiento adecuado para la adquisición de viviendas o el alto costo de los proyectos de construcción, lo que impide que muchas familias locales puedan adquirir su casa propia.

En este contexto, VEB S.A.S. ha surgido como una solución efectiva para llenar este vacío en el mercado, ofreciendo viviendas de alta calidad y sostenibles, además de generar ingresos pasivos para los clientes. La empresa no solo ha logrado abordar la crisis habitacional, sino también promover el desarrollo socioeconómico de la región mediante la creación de empleo local, participando activamente en iniciativas como "YO COMPRO GUAVIARE", que fomenta el apoyo a proveedores y emprendimientos locales.

Desde su constitución y ejecución de los primeros tres proyectos, VEB S.A.S. ha consolidado su presencia en el mercado, no solo como una opción de vivienda accesible y sostenible, sino también como un agente de cambio comprometido con la transformación positiva de la comunidad guaviareense.

1.2. Misión Y Visión

A continuación, la misión y visión de VEB:

1.2.1. Misión

Promover el desarrollo sostenible y mejorar la calidad de vida de nuestros clientes a través de la construcción y remodelación de viviendas, destacando por un enfoque ambientalmente consciente y un diseño arquitectónico innovador. Nos comprometemos a ofrecer soluciones personalizadas que respeten la identidad local y contribuyan al bienestar de las comunidades que servimos.

1.2.2. *Visión*

Para las próximas décadas, nos visualizamos como líderes absolutos en el sector de la construcción y remodelación de viviendas en San José del Guaviare, Colombia. Destacaremos por nuestras prácticas sostenibles y diseño arquitectónico vanguardista, posicionándonos como un referente en el desarrollo de proyectos que fusionan de manera armónica la funcionalidad, la estética y el respeto por el medio ambiente.

Nos dedicaremos a transformar y procuraremos dejar un legado perdurable en el paisaje urbanístico de la región. Nuestra visión es convertirnos en la opción preferida para aquellos que buscan hogares que reflejen sus valores y fomenten un estilo de vida sostenible, estableciendo así nuevos estándares de calidad y compromiso con el entorno.

1.2.3. *Metas Y Objetivos*

En VEB S.A.S., la empresa se propone lograr grandes hitos en el departamento del Guaviare, ganando credibilidad en el sector inmobiliario y permitiendo que más familias de la región adquieran su casa propia. Además, se busca ofrecer la oportunidad de generar ingresos adicionales a través del subarriendo de las propiedades. Con un enfoque en calidad y sostenibilidad, VEB S.A.S. aspira a posicionarse como un referente en el mercado local, destacándose por sus altos estándares en el sector comercial de la región amazónica.

Tabla 1

Metas y objetivos

<i>Corto plazo</i>	VEB S.A.S. ha ejecutado con éxito tres proyectos inmobiliarios, aplicando sus técnicas de construcción sostenible y diseño innovador. Cada uno de estos proyectos ha servido como una demostración de la capacidad de la empresa para
---------------------------	---

	<p>cumplir con los más altos estándares de calidad y sostenibilidad en el Guaviare, consolidando su reputación en el mercado local.</p>
	<p>La empresa ha logrado posicionarse como una opción confiable y de calidad en el sector de la construcción en San José del Guaviare. Gracias a su compromiso con la excelencia y la satisfacción del cliente, la empresa ha creado una red de usuarios satisfechos que respaldan su trabajo a través de recomendaciones y testimonios, consolidando así su presencia en el mercado local.</p>
	<p>Fortalecimiento de la marca: Incrementar la visibilidad de la empresa a través de alianzas locales y la participación en iniciativas como "Yo Compro Guaviare", impulsando la fidelización de clientes.</p>
<i>Mediano Plazo</i>	<p>Incrementar el número de proyectos: Expandir nuestra cartera de proyectos, duplicando la cantidad de desarrollos habitacionales y comerciales en los próximos años. Esto permitirá consolidar nuestra presencia no solo en San José del Guaviare, sino en otras regiones aledañas</p>
	<p>Aumento del personal y de la capacidad operativa: Contratar personal adicional especializado en diversas áreas como arquitectura, ingeniería y sostenibilidad, con el objetivo de formar un equipo integral que pueda manejar proyectos de mayor complejidad.</p>
	<p>Desarrollar proyectos inmobiliarios a gran escala: Lanzar un conjunto residencial de mínimo 50 viviendas, con un enfoque en sostenibilidad y diseño funcional, que incluya áreas verdes y servicios complementarios. Este proyecto marcará un hito en el desarrollo urbanístico del Guaviare</p>
<i>Largo plazo</i>	<p>Incursión en contratos gubernamentales: Participar en licitaciones públicas, logrando contratos con entidades gubernamentales para la construcción</p>

de infraestructura pública y viviendas sociales, consolidando a VEB S.A.S. como un referente en proyectos de gran impacto en la región.

Posicionamiento como líder del mercado: Ser reconocidos como líderes del sector construcción en el Guaviare y la Amazonía colombiana, destacando por nuestra capacidad de innovación, responsabilidad social y compromiso con el desarrollo sostenible.

Nota: Se establecen los objetivos y metas a corto, mediano y largo plazo. *Fuente:* Autor

1.3. Mercado Objetivo

El mercado objetivo de VEB S.A.S. se concentra en el Departamento del Guaviare, especialmente en San José del Guaviare, donde reside más de la mitad de la población total del departamento, estimada en alrededor de 63,208 personas. La población de Guaviare ha experimentado un crecimiento constante, impulsado por factores como el aumento de la población joven, con aproximadamente el 30% de los habitantes menores de 15 años (DANE 2024). Este dato resulta clave, ya que sugiere una demanda creciente de vivienda en los próximos años, tanto para familias jóvenes que buscan su primera casa como para inversionistas interesados en el mercado inmobiliario de la región.

Demografía y Perfil del Cliente: En el departamento del Guaviare, al igual que en otras regiones de Colombia, el perfil de los compradores de vivienda se concentra principalmente en los rangos de edad entre los 25 y 45 años. Este grupo, compuesto por los millennials (nacidos entre 1981 y 1996), es el más activo en el mercado inmobiliario, representando una parte significativa de las compras debido a su estabilidad laboral y a la búsqueda de independencia financiera (Infobae, 2023; Semana, 2023). Sin embargo, también están comenzando a ingresar al

mercado los centennials (nacidos entre 1997 y 2012), aunque en menor medida, debido a limitaciones en su historial crediticio y poder adquisitivo (Infobae, 2023).

Valores Culturales y Responsabilidad Ambiental: Culturalmente, los clientes ideales valoran la preservación de la identidad local del Guaviare, un departamento que cuenta con una rica diversidad de fauna y flora. Estos clientes no solo buscan viviendas, sino proyectos que respeten el entorno natural y la cultura local. Además, muestran interés por soluciones sostenibles, como la eficiencia energética y el uso responsable de los recursos naturales, lo que alinea sus valores con las prácticas eco-amigables que promueve VEB S.A.S.

Oportunidades de Inversión y Crecimiento: El déficit habitacional en el departamento del Guaviare, estimado en alrededor del 35% según datos recientes del Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE, 2023), resalta la urgencia de incrementar la disponibilidad de viviendas asequibles y sostenibles en la región. Este déficit incluye tanto un componente cualitativo, relacionado con la calidad de las estructuras y los servicios básicos, como un componente cuantitativo, asociado a la falta de suficientes viviendas para cubrir la demanda existente. A pesar del crecimiento económico y demográfico en áreas urbanas como San José del Guaviare, muchos residentes enfrentan obstáculos significativos para acceder a una vivienda adecuada, principalmente debido a limitaciones en el acceso a crédito y opciones de financiamiento (Ministerio de Vivienda, Ciudad y Territorio, 2022).

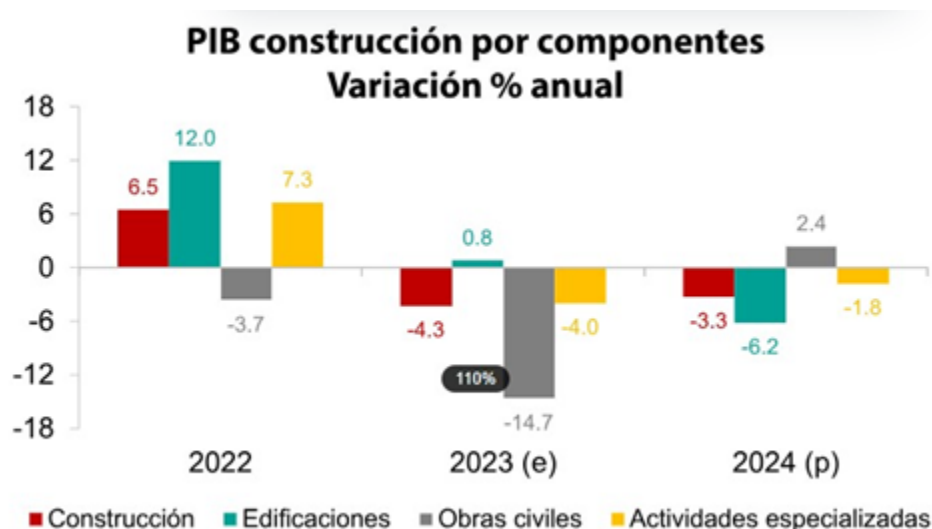
Clientes Corporativos y Alianzas Estratégicas. Además de atender a clientes individuales, VEB S.A.S. colabora con empresas e instituciones en proyectos sostenibles y arquitectónicamente atractivos. También establece alianzas con desarrolladores inmobiliarios para generar proyectos que integran viviendas, locales comerciales y apartamentos, adaptándose a las necesidades del mercado local y promoviendo el desarrollo socioeconómico de la región.

1.4. Descripción De La Industria O El Sector

La empresa VEB S.A.S. se dedica a la construcción, un sector económico que, según el portal de análisis económico Valora Analitik, experimentó una contracción del 4.3% en el 2023. Sin embargo, se proyecta un crecimiento del 1% para el 2024, lo que indica una recuperación paulatina en la industria (Valora Analitik, 2023). Como parte de la industria inmobiliaria, VEB S.A.S. realiza actividades que abarcan la planificación, diseño, construcción, renovación y venta de propiedades inmobiliarias, especialmente en el segmento de vivienda residencial.

Dentro del sector construcción, VEB S.A.S. Se enfoca en el subsector de construcción residencial, clasificado como “Construcción Civil,” ya que su principal actividad es la edificación y remodelación de viviendas. Asimismo, la empresa tiene posibles conexiones con sectores complementarios, como los servicios legales en bienes raíces, arquitectura, diseño y otros servicios relacionados con la construcción de viviendas.

A continuación, se presenta un análisis del Producto Interno Bruto (PIB) del sector construcción y su variación anual en Colombia entre 2022 y 2024, destacando las perspectivas de crecimiento y los factores de recuperación económica en este ámbito.

Figura 1*PIB construcción por componentes*

Nota: Estimaciones Davivienda-Dirección ejecutiva de estudios económicos. Fuente: (DANE, año)

De acuerdo con la gráfica del DANE frente al sector construcción en Colombia es necesario realizar el siguiente análisis:

En el año 2022, el sector de la construcción en Colombia vivió un crecimiento general, destacándose el fuerte aumento en la categoría de edificaciones con un 12.0%. Las actividades especializadas también contribuyeron positivamente al crecimiento, con un aumento del 7.3%. Sin embargo, las obras civiles mostraron una reducción del -3.7%, lo que podría indicar cierta variabilidad en la inversión en infraestructura civil.

Para el año 2023, el panorama cambió significativamente, mostrando una contracción en el sector de la construcción. La construcción en general experimentó una disminución del -4.3%, siendo afectada principalmente por la fuerte caída en obras civiles con un -14.7%. Las actividades especializadas también se vieron afectadas negativamente con una variación del -

4.0%. Edificaciones y construcción en general mantuvieron cifras positivas, aunque bajas, con un 0.8%.

Finalmente, para el 2024, aunque el sector de la construcción continuó experimentando contracciones, hubo signos de cierta estabilización y recuperación en comparación con el año 2023. Las obras civiles mostraron un aumento notable del 2.4%, sugiriendo un posible impulso en la inversión pública o privada en infraestructura. Sin embargo, las edificaciones continuaron en terreno negativo con una variación del -6.2%, y las actividades especializadas también tuvieron una disminución del -1.6%.

El sector de la construcción en Colombia tuvo un período de altibajos significativos. Experimentó un crecimiento positivo en 2022, seguido de contracciones en los años posteriores. Las edificaciones fueron particularmente volátiles, con fuertes incrementos seguidos de considerables disminuciones. Por otro lado, las obras civiles pasaron de una contracción en 2022 a una recuperación en 2024. A pesar de las variaciones, las actividades especializadas mostraron cierta estabilidad, con crecimientos y disminuciones moderadas. Estas fluctuaciones en las tasas de crecimiento sugieren una sensibilidad del sector a factores económicos, políticos y sociales que afectan la inversión y la demanda en Colombia.

La Recuperación de Obras Civiles en 2024: La variación positiva en obras civiles en 2024 (+2.4%) podría indicar oportunidades de inversión en proyectos de infraestructura pública o privada. Esta recuperación podría ser impulsada por iniciativas gubernamentales o demanda del mercado.

La industria de la construcción en Colombia ha experimentado un crecimiento significativo en los últimos años, contribuyendo al desarrollo económico y a la identidad

arquitectónica del país. Desde infraestructuras de gran escala hasta viviendas innovadoras, la construcción se ha convertido en un pilar

Este fenómeno de crecimiento no es exclusivo de las áreas metropolitanas; de hecho, se ha replicado de manera significativa en el Departamento del Guaviare. Este territorio, impregnado de riqueza natural, ha experimentado un aumento considerable en la demanda de proyectos constructivos. En este contexto emergente, nace VEB S.A.S, un emprendimiento que se erige como un catalizador del desarrollo sostenible en la región.

El propósito central de VEB S.A.S es abordar las necesidades de restauración, remodelación, diseño, construcción y comercialización de viviendas en el mercado municipal, con la visión de expandirse a nivel nacional en el futuro. Sin embargo, lo que distingue a VEB S.A.S es su enfoque inequívoco en la sostenibilidad y el bajo impacto ambiental.

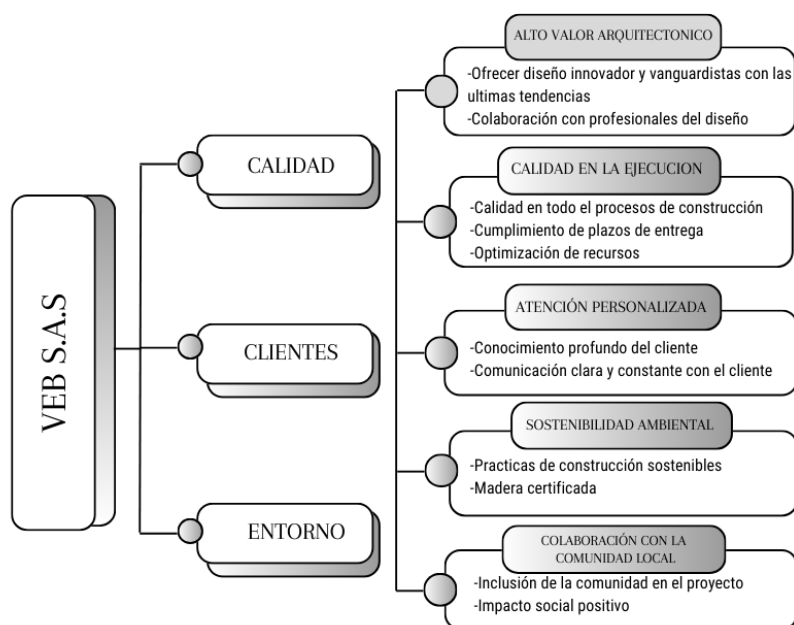
1.5. Fortalezas Competencias Básicas

La proyección del sector construcción para 2025 muestra una recuperación y estabilización significativas, impulsadas por la reducción de la inflación y menores costos de financiación. Este panorama, sumado al compromiso gubernamental con inversiones en infraestructura, podría generar un crecimiento del 4% al 5% en obras civiles. Asimismo, las políticas de estímulo para la vivienda y la construcción sostenible auguran un repunte positivo en edificaciones hacia finales de 2025.

Ante este contexto, VEB S.A.S. ha identificado y fortalecido tres pilares estratégicos fundamentales para consolidar su éxito:

Figura 2

Fortalezas y competencias básicas



Nota: Descripción de los componentes calidad, clientes y entorno como fortalezas de la compañía. *Fuente.* Autor

- **Calidad.** Ofrecer diseños arquitectónicos vanguardistas que reflejan la identidad local (Etnias indígenas) y las últimas tendencias, trabajar con arquitectos y diseñadores Industriales que aporten valor estético y funcional a cada proyecto realizado por VEB SAS. Garantizar la calidad y durabilidad en cada aspecto del proceso de desarrollo del proyecto, desde la elección de materiales hasta la ejecución de la obra y cumplir los plazos de entrega acordados con el cliente. (5 a 10 meses de acuerdo a la complejidad del proyecto).

Gestión Financiera Eficiente: Proporcionar presupuestos detallados y transparentes para evitar sorpresas financieras y gestionar eficientemente los recursos para maximizar la rentabilidad del proyecto.

- **Clientes.** Prestar atención personalizada a cada cliente, comprendiendo las necesidades y preferencias individuales, derivado de un minucioso análisis del perfil de usuario mediante la segmentación de mercado y construcción de canales efectivos para la comunicación según el cliente lo desee, asegurando que el este se sienta escuchado y comprendido en cada etapa del proyecto. Atención vía telefónica, correo electrónico, WhatsApp, Telegram, Página oficial de Facebook u/u otros medios.
- **Entorno.** Para la empresa el entorno social y ambiental juegan un papel importante, se incorporan tecnologías que minimicen el impacto ambiental y promuevan la eficiencia energética. En esta compañía la arquitectura sostenible es esencial y esta se basa en principios que buscan mitigar el impacto ambiental de las viviendas a lo largo de su ciclo de vida.

1.5.1. Fortalezas Claves

Las fortalezas clave de una empresa son aquellos aspectos, recursos o capacidades distintivas que posee y que le otorgan una ventaja competitiva en su mercado. Estas suelen estar relacionadas con su experiencia, conocimientos técnicos, tecnología, reputación de marca, cultura organizacional, relaciones con clientes o proveedores, entre otros aspectos, a continuación, exponemos las fortalezas claves de VEB SAS.

Tabla 2

Fortalezas clave

Enfoque Personalizado	VEB S.A.S puede destacarse por su capacidad para personalizar cada proyecto según las necesidades y deseos específicos de cada cliente, generando lealtad y satisfacción.
-----------------------	---

Conciencia Ambiental	La incorporación de prácticas constructivas sostenibles y el uso de tecnologías amigables con el medio ambiente pueden ser una ventaja competitiva y un diferenciador clave.
Alianzas Estratégicas	Establecer alianzas con arquitectos, diseñadores y proveedores locales que compartan la visión de sostenibilidad y alto valor arquitectónico puede enriquecer la oferta de VEB S.A.S.
	Poseer relaciones comerciales directas o indirectas con otras empresas que estén registradas en Cámara y Comercio Seccional San José del Guaviare constituidas legalmente en los últimos 10 años.
Transparencia y Comunicación	La transparencia en la gestión financiera y una comunicación efectiva con los clientes pueden generar confianza y posicionarse como una empresa confiable y ética.
Capacitación Continua del Personal	Invertir en la capacitación constante del equipo para estar al tanto de las últimas tendencias arquitectónicas y tecnologías sostenibles, asegurando la excelencia en la ejecución de proyectos.
Responsabilidad Social Corporativa	Desarrollar e implementar proyectos de responsabilidad social que beneficien directamente a la comunidad del Guaviare, generando un impacto positivo y una reputación sólida.

Nota: Descripción de las características más importantes que se convierten en las fortalezas claves de VEB. *Fuente.* Autor

1.6. Licencias O Permisos

A continuación, se presentan los documentos requeridos para la constitución legal de la empresa y las licencias y permisos para la ejecución de los proyectos:

Tabla 3*Licencias o permisos*

Documentos formación de la empresa	Acta legal de constitución de la empresa
	RUT
	Registro en Cámara y Comercio Guaviare
Documentos para funcionamiento del proyecto	Licencia de Construcción: Trámite solicitado ante la alcaldía del municipio
	Plan Parcial
	Licencia de obra urbanismo
	Planos arquitectónicos y estructurales: Son expedidos por el arquitecto e ingeniero civil de la obra
	Instalación de servicios públicos: Este permiso se solicita en caso de los proyectos de VEB en la empresa de servicio de acueducto de San José del Guaviare EMPOAGUA y la empresa de energía eléctrica ENERGUAVIARE.
Estudio de suelos	

Nota: Licencias o permisos requeridos, para la ejecución de los proyectos y constitución de la empresa.

Fuente. Autor

1.6.1. Forma Jurídica

VEB S.A.S es una sociedad por Acciones Simplificada (S.A.S), la cual tiene dos socios y su representante legal, su naturaleza es de carácter comercial y ofrece las siguientes ventajas:

Figura 3*Ventaja de las SAS*

1. Facilidad en la constitución de la empresa por medio de las SAS, no fue necesario realizar la escritura pública para su constitución, ya que disminuye los costos
2. La flexibilidad en el capital en el momento de crearla, ya que no exige un monto mínimo
3. No es obligatorio la revisoría fiscal, ni la junta directiva, lo cual es valioso, ya que ahorra un gasto
4. Permite la inversión de agentes externos o particulares.
5. Tributación favorable

Nota: Se realiza la descripción de las ventajas de la constitución de la empresa por sociedad por acciones simplificada. *Fuente.* Autor

2. Validación De La Oportunidad

2.1. Aspectos Básicos De La Validación De La Oportunidad

En VEB la prioridad es construir una propuesta valor que sea acorde con los deseos y necesidades del cliente y que resuelva un problema real, por ende, para validar la oportunidad de nuestra idea de negocio, se realizó la aplicación de encuestas a una población de 50 personas de manera aleatoria en el municipio de San José del Guaviare, este ejercicio estuvo acompañado de la exposición y sustentación de los productos ofrecidos por la empresa, tanto en representación en 2D como en la ejemplificación de propiedades a escala por medio de maquetas.

Basándonos en los resultados de la encuesta aplicada a profesionales entre los 23 y 55 años de edad en San José del Guaviare, se pueden extraer conclusiones significativas sobre las preferencias y necesidades de este segmento de la población en relación con la adquisición de vivienda y los servicios de construcción y remodelación.

En primer lugar, el hecho de que el 56% de los encuestados exprese su intención de adquirir una casa en los próximos 10 años y tener un modelo de casa de los sueños en mente, refleja una demanda potencial sólida en el mercado de bienes raíces de la región. Esto sugiere oportunidades significativas para empresas como VEB S.A.S que se dedican a la construcción y remodelación de viviendas, esta población revela un claro interés en invertir en el sector inmobiliario por su estabilidad.

Además, el 35% de los encuestados consideran importante la intervención directa del arquitecto en la relación con el cliente, subrayando la importancia de la comunicación y la colaboración estrecha entre el profesional de la arquitectura y el cliente para satisfacer sus necesidades y expectativas de manera efectiva.

El hecho de que el 20% de los encuestados destaque preocupación por el cambio climático y por el futuro ambiental de las siguientes generaciones, permite dar a conocer la disminución de la huella ambiental con los proyectos de VEB. El 15% de los encuestados presentó un gran interés en las viviendas con espacios de iluminación y ventilación natural, esto significa que en el diseño de viviendas resalta la conciencia sobre aspectos de sostenibilidad y bienestar en el entorno construido. Lo que sugiere una demanda creciente por parte de los consumidores de viviendas que incorporen características que promuevan el confort y la eficiencia energética.

Por otro lado, el 60% de los encuestados que consideran ideal la compra de una propiedad de contado indica una preferencia por la estabilidad financiera y la reducción de deudas, lo que puede influir en las estrategias de comercialización y financiamiento que ofrecen las empresas del sector inmobiliario.

Además, el 58% de los encuestados consideran que es muy necesario considerar el uso de energías limpias y sistemas novedosos para reducir la huella de carbono y de igual manera reducir el costo de los servicios públicos.

También es necesario resaltar que el 67% de los encuestados consideran que, tener un ingreso pasivo es altamente necesario para sus finanzas, esto ayudaría a recuperar la inversión realizada en el proyecto. Del mismo modo el 61% considera que es necesaria la garantía en proyectos arquitectónicos, dado que son inversiones de alto valor.

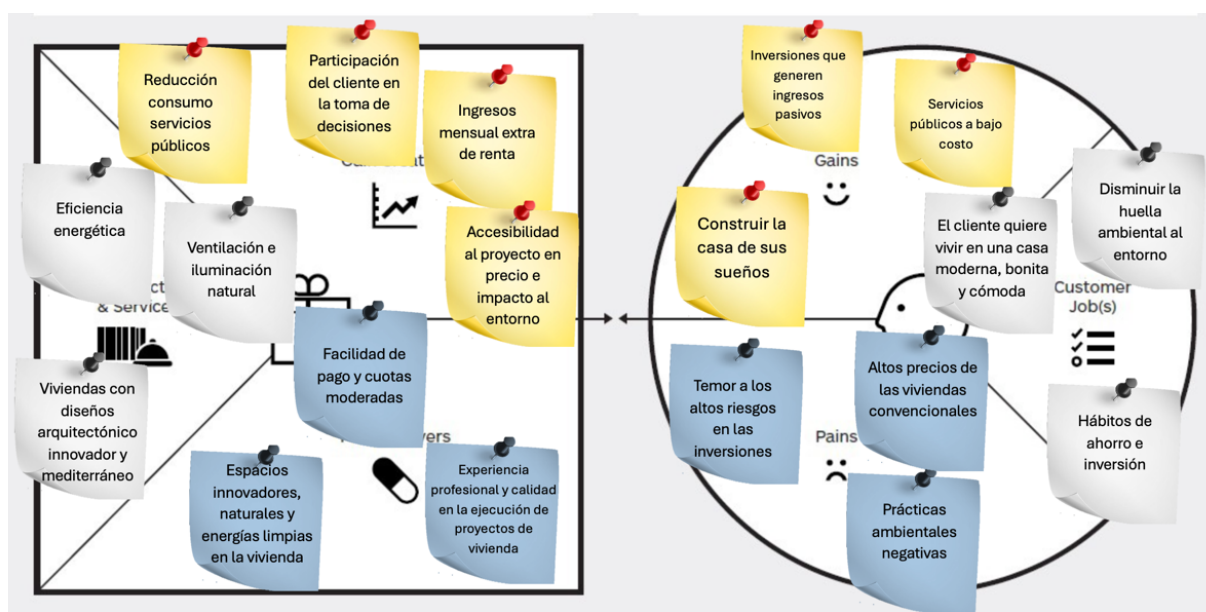
Finalmente, el 82% de los encuestados que esperan un producto auténtico y diferenciado de los demás resalta la importancia de la innovación y la creatividad en el diseño y la construcción de viviendas. Esto sugiere la necesidad de que empresas como VEB S.A.S se

enfocan en la diferenciación de sus productos y servicios para destacarse en un mercado cada vez más competitivo.

En resumen, la información arrojada en la encuesta proporciona datos valiosos que pueden guiar las estrategias de negocio y marketing de VEB S.A.S en San José del Guaviare, permitiéndoles satisfacer las necesidades y expectativas de sus clientes de manera efectiva y diferenciarse en el mercado. Como resultado de este trabajo se construyó la propuesta valor de VEB:

Figura 4

Diagrama propuesta de valor



Nota: Este grafico muestra el diagrama de propuesta valor, como resultado de la encuesta realizada.

Fuente. Autor

2.2. Principales Hallazgos O Insights

De acuerdo con el estudio anteriormente realizado, se identifica que las personas sienten una gran preocupación por su futuro económico y el de sus familias, por eso prefieren hacer ahorros programados en el banco y no realizar inversiones que tengan riesgos, sienten una gran

necesidad de tener la casa de sus sueños y lo ven como una gran alternativa de inversión, pero tienen temor por los altos costos de las viviendas y la baja calidad en las obras. La mayoría de las familias sienten inconformidad con algún aspecto de su vivienda, pero por desconocimiento acerca de alternativas económicas para remodelación prefieren no hacer nada al respecto.

La crisis ambiental actual ha llevado a cambiar la perspectiva de muchas familias acerca de la huella ambiental y consumo energético que están dejando a las generaciones futuras, cada día están buscando alternativas de ahorro de energía, agua y residuos sólidos, esto además porque buscan reducir los gastos en servicios públicos en su vivienda.

2.3. Perfil Básico De Los Early Adopters

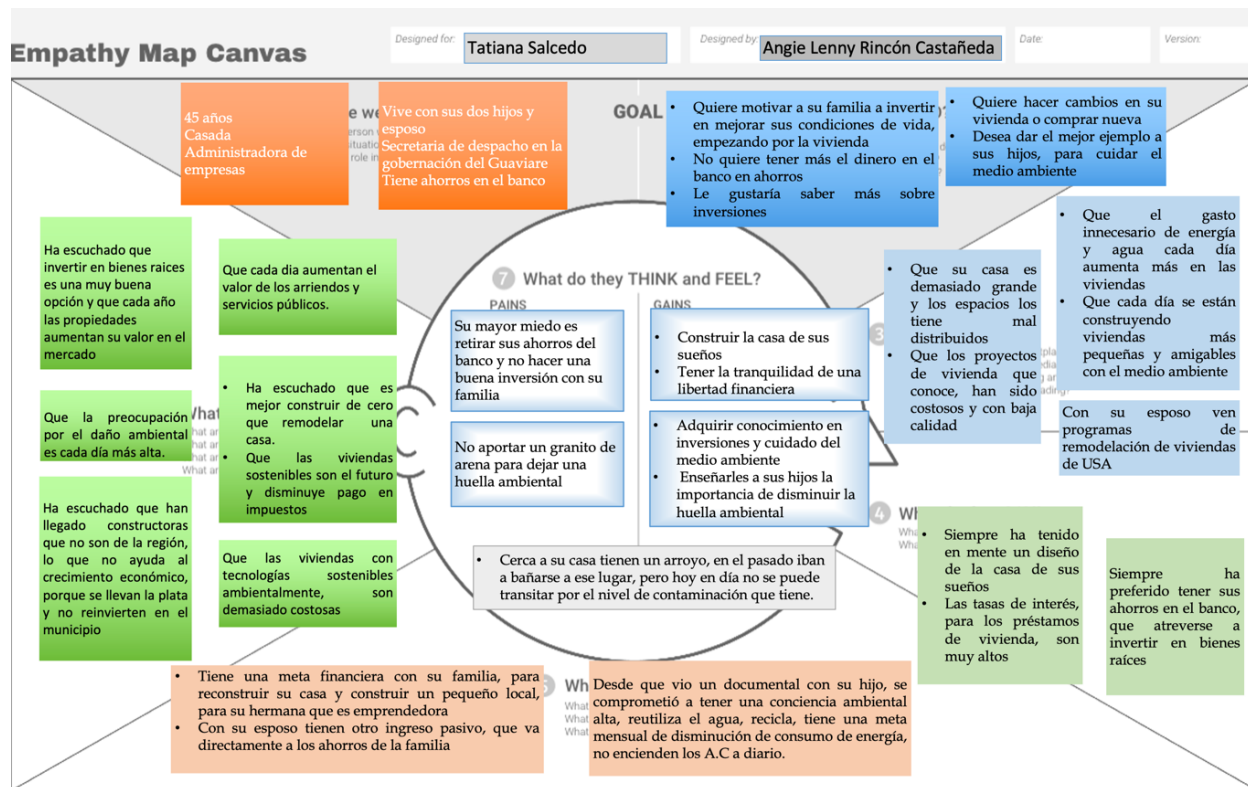
Como resultado anterior de la encuesta, construimos nuestro mapa de empatía con Tatiana Salcedo, una administradora de empresas de 45 años que vive con su esposo y sus dos hijos en San José del Guaviare, cuenta con dinero ahorrado en el banco y hasta el momento no ha realizado ninguna inversión, porque tiene temor de perder sus ahorros. Tiene un trabajo estable y cuenta con otros ingresos pasivos con su esposo, siempre ha tenido en mente construir la casa de sus sueños, pero siente que es demasiado costoso.

Ha tenido gran preocupación por la huella ambiental que le está dejando a sus hijos, por lo tanto, procura hacer actividades que impacten positivamente al entorno y les enseñe a cuidarlo.

Se ha identificado que el perfil de la persona mencionada anteriormente cumple con las características que benefician a VEB, familias con ingresos fijos, ahorros en el banco, una conciencia ambiental alta e iniciativa de comprar o remodelar la vivienda. El mapa de empatía arroja el siguiente resultado:

Figura 5

Mapa de empatía



Nota. Resultado mapa de empatía, con el perfil de un cliente potencial. Fuente. Autor

3. Construcción Y Validación Del Mínimo Producto Viable (MVP)

3.1. Aspectos Básicos De La Validación Del Mercado

San José del Guaviare, ubicado en la región del Guaviare en Colombia, se destaca como un núcleo importante de crecimiento y desarrollo. Con una población en aumento continuo, este municipio es el más habitado de los cuatro que componen el departamento de Guaviare. Según el Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE), en 2023 San José del Guaviare contaba con aproximadamente 61,403 habitantes, lo que representa el 62.9% de la población total del departamento (DANE, 2023). Este crecimiento demográfico genera oportunidades significativas para el sector de la construcción y remodelación de viviendas, impulsando la demanda de nuevas edificaciones y proyectos de vivienda para atender a la creciente población urbana (DANE, 2023; Ministerio de Vivienda, Ciudad y Territorio, 2022).

El reciente Plan de Ordenamiento Territorial (POT) de 2023 ha permitido la redefinición de zonas rurales como urbanas, promoviendo desarrollos urbanísticos en áreas como "Bocas de Agua-bonita", donde se han puesto en venta más de 1,200 lotes. Esta expansión urbana no solo mejora la competitividad del mercado inmobiliario en la región, sino que también crea un marco estratégico para el desarrollo sostenible del municipio (Valora Analitik, 2023; González & Pérez, 2022). En este contexto, la transformación de San José del Guaviare en un centro de crecimiento urbano presenta nuevas oportunidades para la inversión en proyectos arquitectónicos y de infraestructura.

Tabla 4*Validación de la oportunidad*

Contexto Geográfico y Demográfico	<p>San José del Guaviare, capital del departamento de Guaviare en la Amazonía colombiana, ofrece un entorno diverso y biodiverso para proyectos de construcción y remodelación. A pesar de mantener elementos rurales, experimenta un notable crecimiento urbano debido a la migración interna y la búsqueda de oportunidades económicas. El análisis demográfico es esencial para adaptar la oferta de construcción y remodelación a las necesidades locales, comprendiendo la estructura familiar, ingresos y aspiraciones habitacionales de la población en constante cambio. Esto permite formular estrategias de marketing más efectivas.</p>
Perspectiva Histórica y Desarrollo Actual	<p>Para comprender plenamente las oportunidades y desafíos en el mercado de construcción y remodelación en San José del Guaviare, es fundamental analizar tanto el contexto histórico como el desarrollo urbano actual. En los últimos años, la ciudad ha pasado por transformaciones significativas con proyectos de infraestructura que buscan mejorar la calidad de vida de sus habitantes (Romero, 2021). Según estudios recientes, estas iniciativas de infraestructura no solo promueven el crecimiento económico, sino que también fomentan la cohesión social y el desarrollo sostenible (Pérez & González, 2022).</p> <p>La expansión de San José del Guaviare no solo se limita a la construcción de nuevas viviendas, sino que también se refleja en la creciente demanda de servicios de remodelación. Con una base de</p>

	<p>construcción existente que abarca desde estructuras tradicionales hasta modernas edificaciones, se abre un espectro de oportunidades.</p>
<p>Desafíos y Oportunidades</p>	<p>El análisis de mercadeo también abordará los desafíos y oportunidades específicos que la industria de construcción y remodelación puede enfrentar en San José del Guaviare. Factores como las regulaciones locales, la competencia creciente y la sensibilidad al contexto cultural deben tenerse en cuenta al desarrollar estrategias efectivas.</p> <p>La sostenibilidad en la región, tanto en términos ambientales como económicos, se presenta como una oportunidad estratégica en este contexto de acuerdo a Sanabria (2022). Con la creciente conciencia ambiental y la búsqueda de soluciones habitacionales eficientes, la empresa puede diferenciarse no solo por la calidad de sus servicios, sino también por su compromiso con prácticas sostenibles. Este análisis explorará cómo estas tendencias pueden integrarse en la estrategia de marketing de la empresa para generar una ventaja competitiva significativa.</p> <p>La viabilidad de un proyecto de construcción y remodelación en el departamento del Guaviare para VEB S.A.S debe evaluarse considerando una serie de factores económicos, culturales, sociales, demográficos y psicográficos que influyen en el mercado local.</p>
<p>Características Demográficas</p>	<p>El departamento del Guaviare tiene una población joven en su mayoría DANE (2021), lo que puede indicar una demanda potencial de viviendas adecuadas para familias en crecimiento.</p>

	También es importante considerar la distribución demográfica y las necesidades específicas de cada municipio dentro del departamento al planificar proyectos de construcción y remodelación.
Perfiles Psicográficos	La psicografía de los habitantes del Guaviare puede variar según factores como el nivel educativo, el estilo de vida y las aspiraciones personales.

Nota: Descripción de la validación de la oportunidad. *Fuente.* Autor

VEB S.A.S podría adaptar su oferta de servicios y mensajes de marketing para conectar con diferentes segmentos de la población, ofreciendo soluciones personalizadas que se ajusten a las necesidades y deseos individuales.

4. Producto o Servicio

VEB S.A.S. es una empresa dedicada a la restauración, remodelación, diseño, construcción y comercialización de viviendas nuevas y usadas, destacándose por su enfoque en diseños arquitectónicos innovadores que maximizan la iluminación natural, la ventilación y las áreas verdes, además de incorporar prácticas sostenibles como estrategias de ahorro de agua y eficiencia energética.

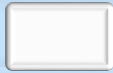

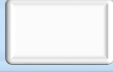
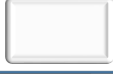
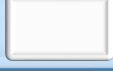

Nuestros proyectos están diseñados para resolver la falta de viviendas accesibles y sostenibles en el Guaviare, ofreciendo soluciones competitivas que combinan diseño moderno, funcionalidad y responsabilidad ambiental.

Entre nuestras propuestas se encuentran los Proyectos Tipo A, que son viviendas de un piso con un valor aproximado de 200 millones de pesos, y los Proyectos Tipo B, que son viviendas de dos pisos con un valor aproximado de 350 millones de pesos. Ambos tipos de proyectos incluyen locales comerciales y uno o más apartaestudios integrados en la misma vivienda, permitiendo generar ingresos pasivos. Esto convierte cada proyecto en una inversión estratégica y rentable, diseñada para maximizar la funcionalidad y el rendimiento económico de las propiedades.

Trabajamos con proveedores reconocidos y aliados estratégicos para garantizar materiales de alta calidad y diseños personalizados, con una estructura de precios accesible que se adapta al segmento medio del mercado, asegurando un equilibrio entre costo y calidad. Además, ofrecemos atención personalizada, servicio postventa y planes de financiamiento flexibles que facilitan la adquisición de vivienda, contribuyendo al desarrollo económico de la región y mejorando la calidad de vida de nuestros clientes.

Figura 6

Características de los proyectos

	1. Espacios de iluminación que aprovechan al máximo la luz natural, creando ambientes luminosos y acogedores.
	2. Zonas verdes diseñadas para proporcionar áreas de recreación y contacto con la naturaleza, promoviendo un estilo de vida saludable.
	3. Áreas ventiladas que garantizan una circulación óptima del aire, creando ambientes frescos y confortables.
	4. Además, ofrecemos una amplia gama de viviendas nuevas y usadas a precios accesibles, con opciones de financiamiento flexibles
	5. Casas con un ingreso económico mensual
	6. Atención personalizada durante y después de la ejecución del proyecto

Nota: Esta figura describe las 6 características principales de los proyectos de VEB. *Fuente.* Autor

Dentro de los servicios ofrecidos por VEB se encuentra el diseño y construcción de viviendas nuevas, la remodelación de viviendas existentes, los servicios especializados, como diseño arquitectónico, carpintería, instalaciones eléctricas y de fontanería, la consultoría y asesoramiento en diseño y planificación de proyectos, la gestión de permisos y licencias de construcción, la supervisión y control de calidad durante el proceso de construcción o remodelación y mantenimiento o servicio postventa.

Figura 7

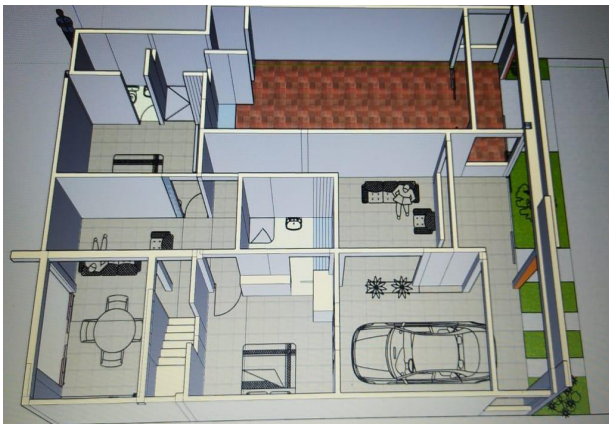
Diseño y construcción de viviendas nuevas



Nota: Construcción de vivienda. Fuente. Autor

Figura 8

Diseño y planificación de proyectos



Nota: Planos de vivienda. Fuente. Autor

Tabla 5*Proyectos desarrollados por VEB***Remodelación tipo A****Jardín Home**

Casa construida en San José del Guaviare,
Barrio la granja 2022.

Descripción:

1 parqueadero, 1 sala, 3 habitaciones, 4
baños. Como valor agregado se añade 1
local para sub arrendar con baño privado.

Tiempo: 4 meses y medio de obra.

Total área construida 153.4 mts²

Antes**Figura 10** *Proyecto Jardín home**Proyecto Jardín home*

Nota: Antes de la remodelación de la vivienda. *Fuente.*

Autor

Después**Figura 11** *Resultado remodelación**Resultado remodelación*

Nota: Resultado de la remodelación de la vivienda jardín
home. *Fuente.* Autor

Remodelación tipo B

Edificio Vitalia

Edificio construido en San José del Guaviare en el barrio Villa Paula.

Descripción:

El edificio tiene 2 apartamentos, 1 apartamento estudio y 1 local comercial

Tiempo: 9 meses 2023

Área construida: 120 metros cuadrados

Antes

Figura 12 Proyecto vitalia

Proyecto vitalia



Nota: Lote antes de la construcción del edificio. *Fuente.*

Autor

Después

Figura 13 Proyecto edificio Vitalia

Proyecto edificio Vitalia



Remodelación tipo A

ECOVIDA Residences

Remodelación de local comercial y construcción de un apartamento, barrio la granja 2024

Descripción

La propiedad cuenta con un local comercial y un apartamento de dos habitaciones.

Área construida: 100 metros cuadrados.

Tiempo 3 meses

Nota: Construcción de dos planta, proyecto Vitalia.

Fuente. Autor

Antes

Figura 14 *Vivienda sin remodelar proyecto Ecovida*
Vivienda sin remodelar proyecto Ecovida



Nota: Vivienda, al iniciar la remodelación. *Fuente.* Autor

Figura 15 *Resultado de la remodelación*
proyecto Ecovida



Nota: Resultado de la remodelación de la vivienda
Ecovida residences. *Fuente.* Autor

Nota: Esta tabla muestra los tres proyectos realizados por nuestra empresa, con su descripción en San Jose del Guaviare. *Fuente.* Autor

En conclusión, los proyectos de remodelación y construcción de casas llevados a cabo por VEB SAS en San José del Guaviare representan un compromiso continuo con la excelencia técnica, la innovación y la sostenibilidad. A través de su trabajo, VEB SAS ha demostrado su capacidad para transformar el entorno construido y mejorar la calidad de vida de las comunidades locales, consolidándose como un líder en el sector inmobiliario de la región. Hasta la fecha, la empresa ha completado tres proyectos exitosos en San José del Guaviare, cumpliendo con las expectativas de nuestros clientes. Estos proyectos reflejan nuestro compromiso con la excelencia técnica y la personalización, asegurando que cada vivienda se adapte a las necesidades y sueños de quienes las habitan.

4.2. Características Del Producto

Dentro de las características del producto ofrecido por la empresa VEB SAS tenemos:

Tabla 6

Características del producto

Características arquitectónicas	Casas diseñadas con enfoque arquitectónico innovador y estético, incorporando elementos locales, modernos y mediterráneos para crear espacios únicos y visualmente atractivos.
	Integración de soluciones de diseño que mejoren la funcionalidad y el confort del hogar.
Materiales	VEB SAS emplea materiales amigables con el medio ambiente, entre ellos polímeros reciclables, materiales aislantes para la preservación de la temperatura fresca libre de contaminantes para el medio ambiente.

Eficiencia Energética	Implementación de sistemas de iluminación LED.
Ventilación e iluminación natural	Los proyectos arquitectónicos de VEB SAS enfatizan por medio de materiales y en su estructura áreas que permitan la iluminación y la ventilación natural al interior del hogar para reducir el uso de elementos o sistemas que aumenten el consumo energético.
Ingreso pasivo mediante arriendo	VEB SAS da como valor añadido un ingreso adicional ya que prioriza la creación de bien sea un local, habitación, aparta-estudio o apartamento que genere un ingreso mensual extra al propietario del proyecto.

Nota: Se establecen las características de los proyectos de VEB. *Fuente.* Autor

4.3. Beneficios Del Producto

VEB SAS se enorgullece de ofrecer una amplia gama de servicios dedicados a la construcción y remodelación de viviendas en San José del Guaviare. Nuestra empresa se distingue por su compromiso con la calidad, la sostenibilidad y el impacto social positivo en la comunidad. A continuación, presentamos algunos de los servicios destacados que ofrecemos:

Tabla 7

Beneficios de los proyectos en VEB

<i>Ingresos pasivos a través del arrendamiento de propiedades</i>	Entendemos la importancia de generar ingresos pasivos para nuestros clientes. Por eso, ofrecemos la posibilidad de arrendar locales comerciales, habitaciones, aparta-estudios o apartamentos construidos o remodelados por nuestra empresa. Esta opción brinda una fuente estable de ingresos para nuestros clientes, mientras que nosotros nos encargamos de mantener las propiedades en óptimas
--	--

	<p>condiciones. (En San José del Guaviare, el precio promedio de arrendamiento de locales comerciales varía según la ubicación, el tamaño y las características del inmueble. En general, se encuentran valores que oscilan entre \$800,000 y \$1,500,000 COP mensuales para locales de tamaño mediano y con características básicas, mientras que espacios más amplios o mejor ubicados pueden alcanzar cifras superiores a \$2,000,000 COP) Metrocuadrado.com. Fincaraíz.com (2024)</p>
<p><i>Generación de un impacto social positivo</i></p>	<p>Estamos comprometidos con el desarrollo de la comunidad. Por ello, contratamos mano de obra local en la región para llevar a cabo nuestros proyectos de construcción y remodelación. Esta iniciativa no solo impulsa la economía local, sino que también genera empleo y fortalece los lazos comunitarios.</p>
<p><i>Contribución a la activación de la economía local</i></p>	<p>Nuestra empresa se compromete a utilizar materiales disponibles en el departamento de San José del Guaviare en todos nuestros proyectos. Al hacerlo, no solo apoyamos a los proveedores locales, sino que también contribuimos a dinamizar la economía regional y promover el desarrollo sostenible.</p>
<p><i>Reducción del consumo energético y uso de energías renovables</i></p>	<p>Nos preocupamos por el medio ambiente y ofrecemos soluciones que promuevan la eficiencia energética en las viviendas. Por ello, implementamos tecnologías de manera opcional como paneles solares y sistemas de iluminación LED para reducir el consumo energético de las propiedades que construimos o remodelamos. Esto no solo beneficia al medio ambiente, sino que</p>

	también ayuda a nuestros clientes a ahorrar en sus facturas de servicios públicos.
<i>Atención al cliente personalizada</i>	Nos esforzamos por brindar un servicio al cliente excepcional en cada etapa del proceso. Desde la planificación y ejecución del proyecto hasta la entrega final y el servicio postventa, nuestro equipo está disponible para atender las necesidades de nuestros clientes y resolver cualquier inquietud que puedan tener.
<i>Garantía estructural y servicio de mantenimiento</i>	Para brindar tranquilidad a nuestros clientes, ofrecemos una garantía de 5 años a nivel estructural en todas nuestras construcciones y remodelaciones. Además, proporcionamos un servicio de mantenimiento de la propiedad para garantizar que las viviendas sigan siendo seguras, funcionales y estéticamente atractivas a lo largo del tiempo.

Nota: Se establecen los beneficios de los proyectos de VEB. *Fuente.* Autor

En resumen, en VEB SAS nos comprometemos a ofrecer servicios de construcción y remodelación de viviendas que no solo cumplan con los más altos estándares de calidad, sino que también generen un impacto positivo en la comunidad y en el medio ambiente. Estamos dedicados a satisfacer las necesidades de nuestros clientes y a contribuir al desarrollo sostenible de San José del Guaviare.

4.4. Servicio Postventa

En el competitivo mundo de la construcción y remodelación de viviendas en San José del Guaviare, VEB S.A.S se destaca por su compromiso inquebrantable con la excelencia en el servicio al cliente. Más allá de la entrega de proyectos de alta calidad, la empresa se esfuerza por

establecer relaciones duraderas y satisfactorias con sus clientes a través de una atención personalizada y un sólido respaldo postventa. De esta manera priorizamos los siguientes aspectos:

Tabla 8

Servicio Postventa

<p>Entrega y Orientación Personalizada</p>	<p>Se realiza una entrega detallada al cliente, proporcionando información completa sobre la construcción o remodelación. Se ofrece una guía completa sobre las características y sistemas del hogar.</p>
<p>Asesoramiento Continuo</p>	<p>El servicio postventa incluye asesoramiento continuo para resolver cualquier pregunta o inquietud que pueda surgir después de la entrega. Se proporciona un punto de contacto dedicado para facilitar la comunicación.</p>
<p>Garantías Claras</p>	<p>Se establecen garantías claras para los diferentes componentes de la construcción o remodelación. Los clientes reciben documentación detallada que especifica los términos y condiciones de las garantías.</p>
<p>Programa de Mantenimiento Preventivo</p>	<p>Se ofrece un programa de mantenimiento preventivo que ayuda a preservar la calidad y eficiencia de la construcción a lo largo del tiempo. Esto puede incluir inspecciones regulares y recomendaciones para el cuidado adecuado.</p>
<p>Atención Rápida a Problemas</p>	<p>En caso de cualquier problema o inconveniente, VEB S.A.S garantiza una respuesta rápida y eficiente. Un equipo</p>

	de profesionales está disponible para abordar y solucionar cualquier situación que pueda surgir.
Actualizaciones Tecnológicas	Si se implementan nuevas tecnologías o mejoras en la eficiencia energética después de la construcción o remodelación, VEB S.A.S informa a los clientes y ofrece la posibilidad de actualizaciones opcionales.
Seminarios y Talleres Informativos	VEB S.A.S organiza seminarios y talleres informativos periódicos para los propietarios, abordando temas relacionados con el mantenimiento, la eficiencia energética y las últimas tendencias en diseño y construcción.
Red de Profesionales Asociados	VEB S.A.S tiene una red de profesionales asociados, incluyendo arquitectos, ingenieros y expertos en mantenimiento, que pueden ser recomendados a los clientes según sus necesidades específicas.
Canal de Comunicación Online	Se establece un canal de comunicación en línea donde los clientes pueden enviar consultas, programar mantenimientos o solicitar asesoramiento. Esto facilita una comunicación ágil y transparente.
Eventos de Networking y Comunidad	VEB S.A.S organiza eventos de networking y actividades comunitarias para que los propietarios compartan experiencias y consejos, fomentando una comunidad de clientes satisfechos.
Programas de Lealtad y Beneficios	Programas de lealtad que ofrecen beneficios a largo plazo a los clientes que eligen servicios adicionales o recomiendan la empresa a otros.

Compromiso con la Satisfacción del Cliente	VEB S.A.S tiene un compromiso claro con la satisfacción del cliente y está dispuesta a ajustarse y mejorar continuamente en función de los comentarios y necesidades de sus clientes.
---	---

Nota: Se establecen las estrategias del servicio postventa de los proyectos de VEB. *Fuente.* Autor

El servicio postventa de VEB S.A.S no solo se centra en la resolución de problemas, sino que también proactivamente brinda apoyo continuo, educación y actualizaciones, buscando establecer una relación a largo plazo con sus clientes en el Departamento del Guaviare, Colombia.

5. Plan de mercadeo

5.1. Entorno Económico Del Emprendimiento

El departamento del Guaviare, Colombia, presenta un entorno económico favorable para el sector de la construcción y remodelación de viviendas. El crecimiento económico impulsado por la agroindustria y el desarrollo de infraestructura ha aumentado la demanda de viviendas tanto para residencia como para inversión. Sin embargo, la oferta limitada de inmuebles en comparación con otras regiones del país genera oportunidades significativas para las empresas del sector (Mejía et al., 2013; Sanabria, 2022).

La escasez de viviendas en áreas urbanas y rurales ha incrementado los precios y la competitividad, destacando la necesidad de políticas públicas que promuevan proyectos habitacionales accesibles (Castro, 2021). Además, la infraestructura y la conectividad regional son factores clave que afectan la viabilidad de nuevos desarrollos inmobiliarios (Ramírez & Pérez, 2021).

VEB S.A.S. se enfoca en adultos jóvenes y de mediana edad, entre 30 y 45 años, particularmente interesados en diseños sostenibles y culturales. Su propuesta de valor incluye viviendas modernas que integran elementos eco-amigables y respetan la identidad local. La empresa atiende principalmente a la clase media-alta, destacándose por su enfoque en sostenibilidad y compromiso social, atrayendo tanto a compradores de residencia permanente como a inversionistas que buscan diversificar sus portafolios (Infobae, 2023; Semana, 2023).

Estos clientes valoran proyectos que ofrecen un equilibrio entre rentabilidad económica y sostenibilidad ambiental, consolidando esta empresa, como un socio estratégico en el sector inmobiliario del Guaviare.

Tabla 9*Clientes Potenciales*

Tipo de cliente	Elemento	Descripción
Propietarios de viviendas existentes	Segmento	Incluye a propietarios de viviendas que buscan servicios de remodelación para actualizar o mejorar sus hogares.
	Características	Diversidad en edad y nivel socioeconómico, interesados en mejorar la funcionalidad y estética de sus propiedades.
	Estrategia	Ofrecer servicios de remodelación que se ajusten a diferentes presupuestos y necesidades, destacando la capacidad de transformar las viviendas existentes en espacios modernos y funcionales.
Empresas y desarrolladores urbanos.	Segmento	Incluye a empresas y desarrolladores que buscan construir proyectos residenciales o comerciales en la región.
	Características	Buscan socios confiables con experiencia en la ejecución de proyectos de construcción a gran escala.
	Estrategia	Establecer alianzas estratégicas con empresas de desarrollo inmobiliario, ofreciendo servicios de construcción y remodelación para proyectos de viviendas multifamiliares o comerciales.

Sector público y ONG'S	Segmento	Incluye entidades gubernamentales y ONGs que buscan servicios de construcción para proyectos de vivienda social o desarrollo comunitario.
	Características	Requieren cumplir con regulaciones específicas y tienen presupuestos limitados.
	Estrategia	Participar en licitaciones públicas y colaborar con ONGs en proyectos de construcción social, destacando la capacidad de VEB S.A.S para ejecutar proyectos eficientes y de alta calidad.
Propietarios de segundas residencias	Segmento	Propietarios de segundas residencias que buscan servicios de mantenimiento o remodelación para sus propiedades.
	Características	Pueden ser residentes temporales o propietarios que alquilan sus propiedades como alojamiento turístico.
	Estrategia	Ofrecer servicios de mantenimiento preventivo y remodelación para propiedades de lujo, destacando la atención personalizada y la calidad de los acabados.

Nota: Descripción de los clientes potenciales. *Fuente:* Autor

5.2. Competencia

Cada día el sector de la construcción va teniendo un crecimiento significativo en el municipio de San José del Guaviare y por ende las propiedades se van valorizando y aumentando su precio. Aunque está teniendo un incremento en la construcción de viviendas, en gran parte no se ha priorizado, construir viviendas con enfoque sostenible, ya que para la mayoría de los empresarios no es prioridad en el desarrollo de sus proyectos.

Por lo tanto la construcción de ese tipo de proyectos con enfoque sostenible nos da una ventaja sobre la competencia y nos proyecta a mejorar nuestra propuesta diferenciadora en otros aspectos.

Para el análisis de nuestra competencia se investigaron 3 empresas dedicadas a la construcción, identificando su misión, experiencia, servicios ofertados, precios, Marketing y otros aspectos.

Tabla 10

Análisis competitivo

	VEB S.A.S	PELICANO LMTD	EL CONSTRUCTOR ZOMAC	ZUBE CONSTRUCTORA
Producto o Servicio	Se dedica a la restauración, remodelación, diseño, construcción y venta de viviendas nuevas y usadas, destacando por sus diseños arquitectónicos innovadores que incluyen espacios de iluminación, zonas verdes, áreas ventiladas y soluciones para el ahorro en servicios públicos.	Empresa dedicada a la construcción de viviendas de interés social, proyectos inmobiliarios de bajo costo en grandes superficies, caracterizándose por brindar opciones de financiamiento.	Empresa de origen familiar con experiencia en proyectos de infraestructura, dedicada a la promoción y venta de proyectos inmobiliarios y servicios industriales.	Empresa de dedicada a la construcción de edificios residenciales, obras civiles y contratación con el estado.

Estrategia de marketing	<p>Sitio web, campaña</p> <p>publicidad en medios locales, participación en ferias de construcción y eventos locales, alianzas estratégicas con proveedores y microempresas para facilitar la comercialización.</p>	<p>El proyecto enfoca sus ventas basadas en la ubicación, cómodos espacios, diseños únicos, en la familia, el precio, las facilidades de financiación.</p>	<p>Publicidad en facebook, marketplace, Sitio Web profesional que utiliza render para acortar el ciclo de ventas, publica casos de éxitos de clientes y galería de fotos.</p>	<p>Publicidad en redes sociales, campañas publicitarias en medios locales de comunicación, sala de ventas y alianzas estratégicas</p>
Misión	<p>Impulsar el desarrollo sostenible y mejorar la calidad de vida de nuestros clientes a través de la construcción y remodelación de viviendas, destacando por un enfoque ambientalmente consciente y un diseño arquitectónico innovador. Nos comprometemos a ofrecer soluciones personalizadas que respeten la identidad local y</p>	<p>Ofrecer soluciones inmobiliarias integrales que superen las expectativas de los clientes en el Guaviare, basadas en la confianza y la excelencia.</p>	<p>Liderar la construcción en el Guaviare con proyectos innovadores, sostenibles y de calidad, contribuyendo al desarrollo económico y social regional.</p>	<p>Transformar el paisaje urbano del Guaviare con proyectos arquitectónicos únicos y sostenibles que agreguen valor a la comunidad y mantengan altos estándares éticos.</p>

	contribuyan al bienestar de las comunidades que servimos.			
Precios de Proyectos Inmobiliarios	\$200.000.000 - \$350.000.000	\$120.000.000 - \$180.000.000	\$180.000.000 - \$250.000.000	\$250.000.000 - 400.000.000
Experiencia en el sector	2 año	12 años	10 años	5 años
Propuesta valor	• Viviendas con diseños arquitectónico innovador y mediterráneo	•Diferentes formas de financiamiento	• Calidad de los productos	•Construcción de conjuntos residenciales de gran costo
	• Ventilación e iluminación natural		•Ubicación de las propiedades	•Estructuras con áreas sociales (Piscina, canchas, parques)
	• Ingreso pasivo mediante arriendo	•Ubicación de los proyectos	•Línea amplia de productos	•Ejecución de proyectos de pavimentación
	• Eficiencia energética		• Servicio al cliente superior	•Diseño arquitectónico innovador

Fortalezas	• Enfoque diseño innovador.	• Eficiencia al momento de realizar el proyecto.	• Cumplimiento reconocido por los clientes	• Calidad y garantía en los proyectos inmobiliarios
	• Reducción del consumo energético y uso de energías renovables	• Líder en el mercado.	• Experiencia en diversidad de proyectos	• Cuenta con materias primas, equipos y maquinaria propios, lo que no genera dependencia de proveedores
	• Atención personalizada al cliente.	• Experiencia en el desarrollo de proyectos de interés social	• Capacidad de estructuración de proyectos inmobiliarios	• Pionero en desarrollo tecnológico en la región
Debilidades	• Falta de reconocimiento de la marca.	• Calidad en las viviendas	• Costos de las viviendas	• Alto costo de los proyectos residenciales
	• Dependencia de proveedores.	• Falta de políticas de inversión.	• Falta de innovación en el diseño y construcción	• La ubicación de los proyectos

Nota: Análisis competitivo de las principales empresas dedicadas a la construcción en San José del Guaviare. *Fuente.* Autor

5.3. Análisis De Competencia

La empresa VEB SAS se encuentra en un mercado competitivo en el departamento del Guaviare, donde compite directamente con empresas como Pelicano LMTD, el constructor ZOMAC y ZUBE constructora.

Pelicano LMTD, con 12 años de experiencia, se especializa en la construcción y venta de viviendas de 1 o 2 pisos. Su estructura de precios se basa en los costos de materiales y mano de obra del mercado, con el objetivo de obtener un margen de ganancia del 40%. Sin embargo, carecen de una estrategia de marketing sólida.

El Constructor ZOMAC, con más de 10 años en el mercado, se enfoca principalmente en proyectos de obra civil, vivienda y servicios industriales. A pesar de buscar un margen de ganancia del 38%, también carecen de una estrategia de marketing efectiva. Se centran en ofrecer sus servicios y productos en Facebook Marketplace únicamente.

En contraste, Zube constructora, con 5 años de experiencia, ofrece una variedad de servicios que abarcan desde construcción, contratación estatal y remodelación hasta asesorías legales. Buscan alcanzar una rentabilidad superior al 40% en cada proyecto, respaldados por una estrategia de marketing que incluye publicidad en redes sociales y medios locales como emisoras y periódicos.

La competencia en este mercado presenta una variedad de enfoques y estrategias. Esto resalta la importancia para VEB SAS de desarrollar una estrategia de marketing

diferenciada y enfocarse en la calidad del servicio para destacar en el mercado del Guaviare.

5.4. Planeación Estratégica

Gracias a la implementación efectiva de la planeación estratégica, VEB SAS ha experimentado un crecimiento significativo y sostenible en su negocio de construcción y remodelación de viviendas en San José del Guaviare. La empresa ha logrado consolidar su posición y crecimiento en el mercado local, tener practicas sostenibles, ser pionera en la innovación, diferenciarse de la competencia y ofrecer un valor excepcional de calidad y satisfacción a sus clientes y la comunidad en general.

Tabla 11

Planeación estratégica

<p>Crecimiento del Mercado</p>	<p>VEB SAS ha logrado incrementar su participación de mercado en San José del Guaviare, capturando una mayor cantidad de proyectos de construcción y remodelación. Gracias a su reputación de excelencia en calidad y servicio, la empresa se ha convertido en el contratista de preferencia para una amplia variedad de clientes, desde particulares hasta empresas y entidades gubernamentales.</p>
<p>Calidad y Satisfacción del Cliente</p>	<p>La empresa ha alcanzado altos estándares de calidad en todos sus proyectos, superando las expectativas de los clientes y garantizando su completa satisfacción. La atención al detalle, el uso de materiales de alta calidad y la mano de obra experta han sido fundamentales para lograr este nivel de excelencia, lo que ha generado una sólida base de clientes leales y referencias positivas.</p>

Sostenibilidad	VEB SAS ha integrado prácticas sostenibles en todas sus operaciones, promoviendo la eficiencia energética, el uso responsable de recursos y la reducción del impacto ambiental en cada proyecto. La empresa ha implementado tecnologías avanzadas, como paneles solares y sistemas de recolección de agua de lluvia, para maximizar la sostenibilidad de sus construcciones y contribuir al cuidado del medio ambiente.
Innovación	La empresa ha demostrado un compromiso continuo con la innovación en diseño, tecnología y procesos. VEB SAS ha sido pionera en la adopción de nuevas técnicas de construcción, materiales innovadores y tecnologías emergentes para ofrecer soluciones creativas y eficientes a sus clientes. Esta mentalidad innovadora ha permitido a la empresa diferenciarse en el mercado y mantenerse a la vanguardia de la industria.

Nota: Descripción de las características de la planeación estratégica. *Fuente.* Autor

En el dinámico mercado de la construcción y remodelación de viviendas en el Departamento del Guaviare, las empresas enfrentan una serie de desafíos y oportunidades que influyen en su desempeño y crecimiento. En este contexto, la empresa dedicada a la construcción y remodelación de viviendas debe realizar un análisis exhaustivo de sus fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas (DOFA) para identificar áreas de mejora y desarrollar estrategias efectivas que le permitan mantener su competitividad y alcanzar sus objetivos comerciales.

Este análisis DOFA proporcionará una visión integral de la situación actual de la empresa en el mercado del Guaviare, destacando sus puntos fuertes y áreas de mejora, así como las oportunidades que puede aprovechar y las amenazas que debe enfrentar. A través

de este análisis, la empresa podrá tomar decisiones informadas y desarrollar estrategias sólidas que le permitan alcanzar un crecimiento sostenible y mantener su posición en el mercado local.

Tabla 12

Análisis DOFA

DEBILIDADES	<p><i>Falta de Reconocimiento de Marca:</i></p> <p>Descripción: Como empresa nueva, VEB S.A.S puede enfrentar la falta de reconocimiento de marca en el mercado local.</p> <p>Acciones Posibles: Implementar estrategias de marketing y relaciones públicas para aumentar la visibilidad y construir una marca sólida.</p> <p><i>Dependencia de Proveedores</i></p> <p>Descripción: Dependencia de ciertos proveedores para materiales de construcción, lo que podría ser una vulnerabilidad en caso de interrupciones en la cadena de suministro.</p> <p>Acciones Posibles: Diversificar las fuentes de suministro y establecer acuerdos estratégicos con proveedores confiables.</p>
OPORTUNIDADES	<p><i>Crecimiento del Mercado Inmobiliario:</i></p> <p>Descripción: El crecimiento demográfico y urbano en el Departamento del Guaviare presenta oportunidades significativas para el sector de construcción y remodelación.</p>

	<p>Acciones Posibles: Expandir la cartera de proyectos para satisfacer la creciente demanda de viviendas.</p> <p>Tendencia hacia la Sostenibilidad:</p> <p>Descripción: La creciente conciencia ambiental brinda oportunidades para destacarse mediante prácticas constructivas sostenibles.</p> <p>Acciones Posibles: Desarrollar y promover proyectos de construcción sostenible, utilizando materiales eco-amigables y tecnologías eficientes en energía.</p>
<p>FORTALEZAS</p>	<p>Enfoque en Diseño Innovador:</p> <p>Descripción: VEB S.A.S tiene una fortaleza en el diseño arquitectónico innovador, lo que puede ser un diferenciador clave.</p> <p>Acciones Posibles: Continuar invirtiendo en la creatividad del diseño y promover esta fortaleza en las estrategias de marketing.</p> <p>Atención Personalizada al Cliente:</p> <p>Descripción: Ofrecer atención personalizada al cliente puede generar lealtad y satisfacción.</p> <p>Acciones Posibles: Reforzar la capacitación del personal en servicio al cliente y destacar este aspecto en la promoción de la empresa.</p>
<p>AMENAZAS</p>	<p>Cambio en las Condiciones Económicas:</p> <p>Descripción: Las fluctuaciones económicas pueden afectar la capacidad de los clientes para invertir en construcción y remodelación.</p>

	<p>Acciones Posibles: Diversificar las ofertas para abordar diferentes segmentos de mercado y ofrecer opciones asequibles.</p> <p>Competencia Local:</p> <p>Descripción: La competencia local puede aumentar, lo que podría afectar la participación de mercado.</p> <p>Acciones Posibles: Monitorear de cerca las estrategias de la competencia, diferenciarse mediante la calidad y la innovación, y ajustar estrategias según sea necesario.</p>
--	--

Nota: Análisis de las debilidades, fortalezas, amenazas y oportunidades de VEB. *Fuente.* Autor

VEB S.A.S tiene la oportunidad de capitalizar su enfoque en diseño innovador y atención personalizada al cliente en un mercado en crecimiento. Sin embargo, es esencial abordar debilidades como la falta de reconocimiento de marca y la dependencia de proveedores. Al enfrentar estas debilidades y aprovechar las fortalezas, la empresa puede enfrentar las amenazas y aprovechar las oportunidades para consolidar su posición en el sector de construcción y remodelación en el Departamento del Guaviare, Colombia.

5.5. Estrategia De Mercado

En el dinámico y prometedor mercado de la construcción y remodelación de viviendas en el Guaviare, Colombia, la empresa VEB SAS se distingue por su compromiso inquebrantable de convertir sueños en realidad y construir hogares que superen las expectativas de sus clientes. Con una visión inspiradora y una dedicación sin igual, VEB SAS se enorgullece en presentar su estrategia de marketing titulada "Transformando Sueños, Construyendo Hogares en el Guaviare".

Esta estrategia no solo refleja el compromiso de VEB SAS de ofrecer proyectos de construcción y remodelación de alta calidad, sino también su compromiso de hacer realidad los sueños y aspiraciones de las personas en el Guaviare. A través de un enfoque centrado en el cliente y una atención meticulosa a los detalles, la empresa busca establecerse como el socio de confianza para aquellos que buscan crear el hogar perfecto en esta hermosa región de Colombia.

5.5.1. Estrategia De Precio

Para establecer el precio de los proyectos de VEB S.A.S., se consideraron diversas metodologías. Primero, se realizó un análisis exhaustivo de los precios de la competencia, comparando variables como calidad, innovación, sostenibilidad y sector, en relación con el precio.

Posteriormente, se determinó el valor del metro cuadrado en el sector inmobiliario. A pesar de que San José es una ciudad pequeña, presenta sectores diferenciados por estratificación social, lo que influye en los valores de las propiedades. El precio del metro cuadrado en San José del Guaviare varía entre las áreas urbanas y rurales. En las zonas urbanas, los precios suelen ser más altos debido a una mayor demanda y mejor infraestructura. De acuerdo con los informes locales de la Guía Inmobiliaria del Guaviare (2023), el precio promedio por metro cuadrado en las zonas urbanas de San José es de aproximadamente 1,200,000 COP, mientras que en zonas rurales o de expansión, este valor puede bajar hasta 900,000 COP por metro cuadrado.

Estos valores pueden variar dependiendo de aspectos como la estratificación social, la cercanía a servicios y el tipo de desarrollo, lo que influye tanto en los precios como en la disponibilidad de propiedades.

En cuanto a la fijación de precios, se dio especial importancia a la percepción del cliente. Se llevó a cabo un ejercicio de validación del producto mediante una exposición y una encuesta, en la que los clientes indicaban cuánto estarían dispuestos a pagar por la vivienda de su interés, así como por la de la maqueta del proyecto modelo, proporcionando metros cuadrados y un rango de precios.

Finalmente, se calculó el total de la inversión y se incorporaron márgenes de ganancia para determinar el precio final de la vivienda. Se consideró una estrategia de precios diferenciados, ya que los proyectos están ubicados en sectores distintos y son de diferentes tipos, ya sea de remodelación o de construcción desde cero, lo que implica costos variados y, por lo tanto, precios diferentes. Además, se contemplaron descuentos por pronto pago, compra sobre planos y la entrega de las viviendas en obra blanca, sin acabados.

Tabla 13

Estrategia de precio

Estrategia	Descuento
Pago de contado	15%
Compra sobre planos	10%
Entrega	
Obra blanca- sin acabados	15% total de la vivienda terminada

Nota: Estrategia para la fijación de precios en los proyectos de VEB. *Fuente.* Autor

5.5.2. Estrategia De Distribución

La estrategia de distribución de VEB S.A.S. en San José del Guaviare aprovecha la ubicación estratégica de sus proyectos en zonas de alta demanda, beneficiándose del reciente desarrollo de infraestructura y pavimentación de las vías en el municipio. Los proyectos, como Jardín Home y Ecovida Residences, ubicados en el barrio La Granja, así como el Edificio Vitalia en Villa Paula, sitúan a la empresa en áreas de alto tráfico y accesibilidad. La venta directa será la principal vía de distribución, ya que se considera el medio más efectivo para conectar con los clientes. Sin embargo, las alianzas estratégicas con actores locales, como empresas de compra-venta de propiedades y proveedores de diseño o arquitectura con credibilidad en la región, representan una expansión clave en la red de distribución.

Además, la empresa planea fortalecer su estrategia mediante la publicidad en medios locales y redes sociales, lo que amplía la visibilidad del proyecto a un público más amplio. Las promociones de ventas y el contacto personalizado con los clientes serán herramientas importantes para generar confianza y ventas adicionales.

Para garantizar el éxito de la distribución, VEB S.A.S. prioriza la eficiencia en la ejecución de las obras, con una logística adecuada que asegure la puntualidad en la entrega, el suministro a tiempo de los materiales y una comunicación fluida con el área de mano de obra. Este enfoque garantiza que las viviendas sean entregadas de manera eficiente y según lo prometido, lo que se traduce en una mayor satisfacción del cliente y una reputación sólida en el mercado.

5.5.3. Canales De Distribución

Nuestro canal de distribución se basa principalmente en la venta directa a través de nuestra sala de ventas, donde los clientes disfrutan de una experiencia personalizada y enriquecedora al visualizar y seleccionar la "casa de sus sueños". Para ampliar nuestro alcance y maximizar la efectividad de nuestra estrategia, hemos diversificado nuestros canales y alianzas estratégicas.

Colaboramos con profesionales y empresas de arquitectura y diseño que, gracias a su vasta experiencia en el mercado local, pueden influir positivamente en la recomendación de nuestros proyectos inmobiliarios. Asimismo, trabajamos con emprendimientos especializados en la compra y venta de propiedades, permitiéndonos llegar a nuevos segmentos de clientes interesados en oportunidades de inversión.

Además, nuestras relaciones con proveedores, como ferreterías y comercios de materiales de construcción, garantizan la calidad en los insumos utilizados en nuestros proyectos. Estas alianzas no solo refuerzan nuestra reputación, sino que también amplían nuestra red de contactos y mejoran la visibilidad de nuestros desarrollos inmobiliarios.

En el ámbito promocional, hemos fortalecido nuestra presencia digital con estrategias activas en redes sociales como Facebook e Instagram, así como con una página web oficial, que nos permiten interactuar de manera directa con nuestros clientes y ofrecerles información detallada sobre nuestros servicios. Estas herramientas digitales se complementan con medios tradicionales, como la radio local, y nuestra participación activa en eventos y ferias del sector.

Además, participaremos en ferias empresariales tanto a nivel regional como nacional, lo que nos permitirá no solo fortalecer nuestra marca y dar a conocer nuestros

proyectos, sino también establecer nuevas alianzas estratégicas y captar clientes de diversos mercados.

Gracias a estas iniciativas, consolidamos nuestra posición en el mercado, construyendo relaciones sólidas con nuestros clientes y garantizando su satisfacción en cada etapa del proceso.

5.5.4. Estrategia De Marketing

VEB SAS se prepara para implementar una estrategia de marketing innovadora y ambiciosa que busca transformar sueños en realidad y construir hogares excepcionales en el Guaviare. Con el nombre de "Transformando Sueños, Construyendo Hogares en el Guaviare", esta estrategia tiene como objetivo principal consolidar la posición de VEB SAS como líder en la construcción y remodelación de viviendas en la región, al tiempo que genera interés y demanda de sus servicios entre los residentes locales. A continuación se muestran unas imágenes de parte de la estrategia desarrollada con los proyectos ya ejecutados:

Figura 16

Exposición del proyecto



Nota: Exposición y descripción del proyecto mediante planos y maqueta. *Fuente.* Autor

Figura 17

Prototipo



Nota: Desarrollo del prototipo, (maqueta). *Fuente.* Autor

La estrategia de marketing transformando sueños, construyendo hogares en el Guaviare consiste en:

Tabla 14

Estrategia de Marketing

Objetivos de la Campaña	Aumentar el conocimiento de la marca VEB S.A.S como líder en construcción y remodelación de viviendas en el departamento del Guaviare.
	Generar interés y demanda de los servicios de construcción y remodelación de viviendas ofrecidos por VEB S.A.S.
	Posicionarse como una opción confiable y de calidad para aquellos que buscan construir o remodelar sus hogares en el Guaviare.
Estrategias y Tácticas	

Campaña de Publicidad Local	<p>Anuncios en periódicos locales y revistas de la región del Guaviare, destacando los proyectos exitosos de VEB S.A.S y promocionando los servicios ofrecidos.</p> <p>Publicidad en vallas y vallas móviles en ubicaciones estratégicas en San José del Guaviare y otros municipios importantes del departamento.</p>
Marketing Digital	<p>Creación de un sitio web profesional (www.vebsas.com.org) y optimizado para SEO, mostrando proyectos anteriores, testimonios de clientes satisfechos y detalles sobre los servicios ofrecidos.</p> <p>Exposición de Bitácora con características de los proyectos.</p> <p>Estrategia de contenido en redes sociales, con publicaciones regulares que destacan el trabajo de construcción y remodelación de viviendas, consejos de diseño y actualizaciones sobre proyectos en curso.</p> <p>Publicidad dirigida en redes sociales, segmentando a usuarios en el Guaviare interesados en construcción y remodelación de viviendas.</p>
Eventos y Ferias Locales	<p>Participación activa en ferias de construcción y eventos comunitarios en San José del Guaviare y otras localidades del departamento, donde VEB S.A.S pueda mostrar sus servicios y establecer relaciones con clientes potenciales.</p> <p>Organización de talleres y charlas informativas sobre temas relacionados con la construcción y remodelación de viviendas, brindando información útil y estableciendo la autoridad de la marca en el campo.</p>
Alianzas Estratégicas	<p>Colaboración con inmobiliarias locales para ofrecer servicios de construcción y remodelación a clientes que adquieran propiedades en la región.</p>

	Asociación con proveedores de materiales de construcción locales para obtener descuentos exclusivos y garantizar el suministro de materiales de calidad para los proyectos de VEB S.A.S.
Programa de Referidos	Implementación de un programa de referidos que recompense a los clientes existentes por recomendar los servicios de VEB S.A.S a amigos, familiares o conocidos que estén buscando construir o remodelar sus hogares en el Guaviare.

Nota: Descripción de la estrategia de marketing transformando sueños, construyendo hogares en el Guaviare. *Fuente.* Autor

5.5.5. *Presupuesto Promocional*

Con la implementación de esta estrategia de marketing integral, VEB SAS está preparada para alcanzar nuevos niveles de éxito y reconocimiento en el mercado del Guaviare, consolidando su posición como el socio de confianza para aquellos que buscan transformar sus sueños en hogares excepcionales.

Los costos aproximados de la estrategia anteriormente mencionada podrían implementarse teniendo los siguientes precios en moneda colombiana:

Para obtener una suma total, sumemos los costos estimados de cada una de las tácticas de la estrategia de marketing:

Tabla 15

Presupuesto promocional

Elemento	Valor
Campaña de publicidad local	

Anuncios en periódicos locales	\$ 50.000
Publicidad en vallas y vallas móviles	\$150.000
Marketing digital	
Creación y mantenimiento del sitio web	
Estrategia de contenido en redes sociales	\$ 300.000
Publicidad dirigida en redes sociales	
Eventos y ferias locales	
Costos de participación en ferias y eventos	\$ 400.000
Organización de talleres y charlas informativas	\$ 300.000
Alianzas estratégicas	
Costos asociados con la colaboración con inmobiliarias y proveedores	Variables según acuerdos comerciales y comisiones.
Programa de referidos	
Costos asociados con la implementación y gestión del programa	Variables según incentivos ofrecidos y plataforma utilizada.
TOTAL MES	\$ 1.200.000

Nota: Descripción del valor promocional de las actividades a realizar para la campaña de marketing.

Fuente. Autor

5.5.6. Pronóstico De Ventas

El pronóstico de ventas fue elaborado considerando las metas y objetivos estratégicos de la empresa, priorizando su capacidad operativa para alcanzarlos y tomando en cuenta tendencias del mercado en el Departamento del Guaviare. Este análisis se centró

en dos categorías principales de productos o servicios (Tipo A y Tipo B), proyectando cantidades y valores de venta anuales para los próximos cinco años.

Para definir las cantidades a vender, se utilizaron referencias de mercados similares y un enfoque gradual basado en estrategias de marketing y expansión, asegurando que fueran viables según los recursos disponibles. Los valores de venta se estimaron multiplicando las cantidades por un precio unitario, ajustado cada año considerando la inflación y un aumento en el valor agregado de los productos.

Los resultados reflejan un crecimiento progresivo. El Tipo A inicia con 2 unidades en los dos primeros años y alcanza 4 unidades en el quinto año, con un incremento en valores del 206% durante el periodo. Por su parte, el Tipo B presenta un crecimiento más acelerado, partiendo de 1 unidad en el primer año hasta 4 unidades en el quinto, con un aumento en valores del 512%. Este comportamiento destaca al Tipo B como un segmento estratégico de alto potencial.

En términos globales, los ingresos proyectados crecen de COP 750.000.000 en el primer año a COP 3.367.430.000 en el quinto, con una tasa de crecimiento anual promedio del 35%. Este pronóstico evidencia una consolidación progresiva en el mercado, apoyada por estrategias de diferenciación, calidad y sostenibilidad. Los cálculos fueron validados para asegurar su coherencia con las condiciones del entorno económico, garantizando que el análisis respalde decisiones estratégicas alineadas con las expectativas del mercado.

6. Plan De Operaciones

6.1. Planificación Del Proyecto

VEB SAS asegura la excelencia en la remodelación y construcción de viviendas a través de un plan de operaciones estructurado. Cada proyecto comienza con un diseño arquitectónico sostenible y funcional, respaldado por análisis de viabilidad, costos y estudios de suelo. Gracias a alianzas con proveedores locales y nacionales, la empresa garantiza materiales de alta calidad y optimiza tiempos de entrega.

La construcción de viviendas se ejecuta en plazos promedio de tres a nueve meses, con supervisión constante para garantizar seguridad y calidad. En remodelaciones, los proyectos se adaptan a las necesidades del cliente, con plazos definidos según diagnósticos personalizados. Un equipo multidisciplinario capacitado y el uso de tecnologías como AutoCAD, SketchUp y realidad aumentada aseguran eficiencia y precisión.

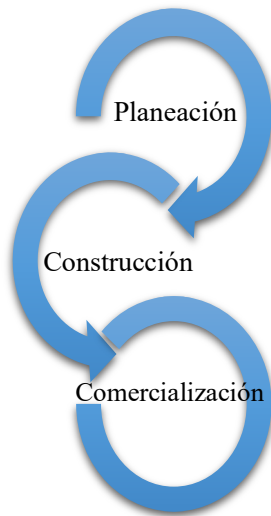
El control de calidad, mediante inspecciones rigurosas, garantiza el cumplimiento de normativas y estándares internos. Este enfoque operativo permite a VEB SAS optimizar recursos, cumplir plazos y consolidarse como líder en el mercado del Guaviare.

VEB SAS garantiza que cada proyecto inicia con una planificación detallada. Los planos arquitectónicos son diseñados por un equipo de expertos que incorporan elementos sostenibles y funcionales. Además, se realiza un análisis exhaustivo de viabilidad, costos y estudios de suelo antes de iniciar la construcción.

VEB SAS Ha desarrollado 3 proyectos de vivienda (Jardín Home, Edificio Vitalia, Ecovida), teniendo en cuenta las siguientes etapas de producción:

Figura 18

Etapas de la producción



Nota: Descripción de las tres etapas de producción en la construcción de los proyectos de VEB . Fuente. Autor

La Figura 18 ilustra las tres etapas fundamentales en la consolidación de los proyectos, detallando las diversas actividades que se describirán a continuación.

Tabla 16

Etapas de la producción

Planeación	Inicia con la adquisición del terreno para evaluar las ventajas y desventajas de su entorno y ubicación
	Se lleva a cabo el análisis del uso del suelo para confirmar su edificabilidad, consulta con la oficina de planeación municipal, diseño arquitectónico del proyecto y planificación y adquisición de materiales.
	También incluye el desarrollo de las etapas del proyecto, actividades y objetivos clave (semanales, mensuales y fecha límite de entrega), evaluación del costo del terreno y presupuesto del proyecto según el análisis previo.
	Los estudios técnicos realizados por arquitectos, estructuralistas, eléctricos, hidrosanitarios, redes móviles y tecnología son esenciales
	Además, se gestionan y pagan las licencias para los permisos de ventas, construcción, aspectos ambientales, servicios públicos y urbanismo.
Construcción	Se lleva a cabo el desarrollo de preoperativos, planos, publicidad, renders, promoción y venta, así como la estructuración financiera de clientes.
	Se establece el punto de equilibrio de ventas y se inicia la construcción del edificio, abarcando la cimentación, estructura, mampostería, pañetes, pintura, acabados y urbanismo.
	Se notifica regularmente a los clientes sobre los avances.
Comercialización	Incluye la firma de escrituras tras verificar cuotas y saldo, culminando con la entrega física del inmueble al comprador.
	Se realiza un análisis financiero completo al finalizar el proyecto, evaluando la utilidad, rentabilidad, gastos, cartera pendiente, cuentas por pagar y nóminas.

	Se lleva a cabo una junta directiva con los socios para presentar los avances y planificar el próximo proyecto de la compañía
--	---

Nota: Descripción de las tres etapas de producción en la construcción de los proyectos de VEB .

Fuente. Autor

6.2. Localización

Considerando el dinamismo del mercado constructor e inmobiliario en el departamento del Guaviare y respaldados por más de dos décadas de experiencia de nuestros colaboradores en el sector, se examinan diversos elementos cruciales al dar el siguiente paso para emprender un nuevo proyecto. Estos aspectos se detallan a continuación:

Tabla 17*Evaluación del área del proyecto*

Permisos de suelo	Asegurarse de contar con la aprobación legal para la urbanización, garantizando la disponibilidad de servicios públicos básicos.
Temas legales del lote	Verificar la validez de documentos como escrituras, certificados de tradición y libertad, para validar medidas y divisiones del terreno, asegurándose de la inexistencia de cuentas pendientes, así como impuestos e hipotecas ocultas.
Sector acorde con la necesidad	La elección de la ubicación debe estar alineada con las proyecciones y necesidades de los futuros clientes.
Oportunidad de alto margen	La adquisición se realiza con el objetivo primordial de obtener la mayor utilidad posible, aprovechando las oportunidades que el mercado ofrece.

Nota: Evaluación y tramites del área de construcción de los proyectos de VEB . Fuente. Autor.

Después de considerar estos factores, se lleva a cabo una junta técnica y directiva para dar luz verde a la ejecución del próximo proyecto. A continuación, se detalla la ubicación de los cuatro proyectos reportados por VEB S.A.S.

Figura 19

Localización proyecto Edificio Vitalia



Nota: Ubicación del proyecto edificio Vitalia, barrio 4 de mayo. Fuente. Autor

La figura 19 presentada, hace referencia a la localización del proyecto edificio Vitalia, caracterizado por su excelente ubicación residencial, ya que está ubicado en uno de los barrios más prestigiosos del sector.

Figura 20

Localización proyectos Jardín home y Ecovida residences



Nota: Ubicación del proyecto Jardín home y Ecovida residences, barrio la granja.

Fuente. Autor

6.3. Costos

En el ámbito de la construcción de viviendas y remodelación, los costos representan los recursos económicos necesarios para planificar, ejecutar y finalizar un proyecto. Estos se dividen en las siguientes categorías:

6.3.1. Costos Fijos

Los costos fijos abarcan arriendo oficina, pagos de nóminas a colaboradores contratados para la empresa directamente, servicios públicos, publicidad y marketing:

Tabla 18*Costos fijos*

Elemento		Valor Total
Arriendo oficina	\$	500.000
Gerente	\$	3.000.000
Auxiliar contable	\$	2.000.000
Ingeniero residente	\$	3.000.000
Maestro de obra	\$	2.000.000
Servicios públicos Oficina	\$	100.000
Gastos de oficina	\$	100.000
Publicidad y Marketing	\$	1.200.000
Valor Mensual	\$	11.900.000
Valor Anual	\$	142.800.000

Nota: Descripción y valor de los costos fijos . Fuente. Autor

6.3.2. Costos Variables

Los costos variables son los asociados a las obras y van dependiendo de la ejecución de los proyectos, como la propiedad (terreno o casa), contrato global de remodelación (materiales, instalación eléctrica, acabados, mano de obra y gastos en general) y diseños (licencias y estudios), teniendo en cuenta que VEB SAS realiza dos tipos de proyectos A y B.

Tabla 19*Costos Variables*

Elemento	Valor Total			
	Tipo A		Tipo B	
Propiedad (terreno - Casa)	\$	70.000.000	\$	150.000.000
Contrato global de remodelación (materiales+ instalación eléctrica+ acabados+ mano de obra + gastos en general)	\$	100.000.000	\$	160.000.000
Diseños (incluye licencias y estudios)	\$	2.000.000	\$	2.000.000

Nota: Descripción y valor de los variables. Fuente. Autor

6.3.3. Entorno Legal

La normativa y los documentos exigidos para la construcción y/o remodelación de viviendas en Colombia pueden variar según la ubicación específica y el tipo de proyecto. Sin embargo, a continuación, se proporciona una lista general de documentos comúnmente requeridos por las autoridades colombianas en el ámbito de la construcción y remodelación de viviendas:

Tabla 20*Entorno legal*

Licencia de Construcción	Este es uno de los documentos principales y autoriza legalmente la realización de la obra. Debe obtenerse de la autoridad local competente.
--------------------------	---

Planos Aprobados	Planos arquitectónicos, estructurales y de instalaciones que deben ser presentados y aprobados por las autoridades pertinentes.
Estudio de Suelos	En algunos casos, se puede requerir un estudio de suelos para evaluar la viabilidad estructural del proyecto.
Permiso de Uso del Suelo	Algunas municipalidades exigen este permiso para asegurarse de que la construcción o remodelación cumpla con la normativa zonal.
Estudio de Impacto Ambiental (si aplica)	Para proyectos de mayor envergadura, especialmente aquellos que pueden tener un impacto ambiental significativo
Cálculos Estructurales	Documentación técnica que respalde la estabilidad y seguridad de la estructura, preparada por un ingeniero estructural.
Certificaciones de Profesionales Técnicos	Certificaciones de ingenieros y arquitectos responsables del diseño y la supervisión de la obra.
Póliza de Seguro de Construcción	Algunas autoridades pueden requerir una póliza de seguro para cubrir posibles daños o accidentes durante la construcción.
Permisos de Corte de Árboles (si aplica)	En caso de que se deban realizar intervenciones en áreas con vegetación.
Permiso de Cierre de Vías Públicas (si aplica)	En el caso de que sea necesario cerrar temporalmente vías públicas para llevar a cabo la construcción o remodelación.
Informe de Cumplimiento Normativo	Un informe que certifique que la construcción cumple con todas las normativas y regulaciones vigentes.

Nota: Lista de documentos, requeridos para proyectos de construcción. Fuente. Autor

6.3.4. Personal

En VEB SAS, reconocemos que nuestro equipo de trabajo es la piedra angular de nuestro éxito. Con un compromiso constante hacia la excelencia y la innovación, nos esforzamos por reunir a profesionales altamente capacitados y dedicados que compartan nuestra visión de transformar sueños en hogares excepcionales en el Guaviare, Colombia.

Nuestro equipo directo está compuesto por 4 colaboradores y el equipo de trabajo que hace parte de la ejecución de las obras, cada uno desempeñando un papel fundamental en el logro de nuestros objetivos empresariales. Desde la toma de decisiones estratégicas hasta la atención al cliente y la ejecución de proyectos arquitectónicos, cada miembro del equipo aporta habilidades únicas y una pasión por la excelencia que nos impulsa hacia adelante.

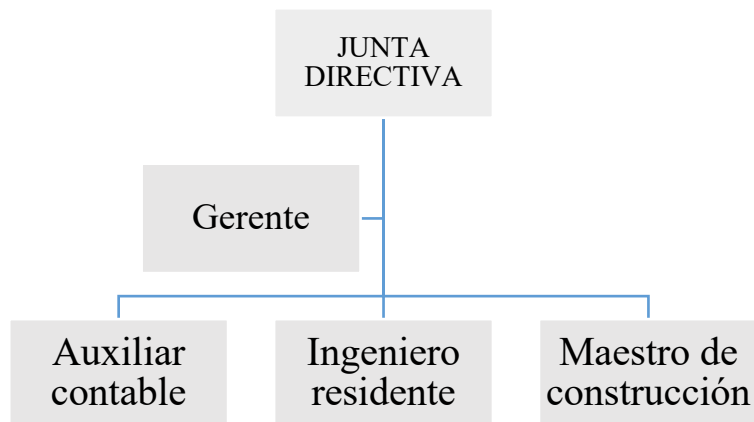
A medida que VEB SAS continúa creciendo y expandiéndose, estamos comprometidos a ampliar nuestro equipo y reclutar talentos adicionales que nos ayuden a alcanzar nuevas metas y desafíos. Nuestra forma de pago flexible y nuestros métodos de formación adaptativos nos permiten atraer y retener a los mejores profesionales en el campo de la construcción y la arquitectura.

Con un enfoque en la capacitación continua y el desarrollo profesional, estamos seguros de que nuestro equipo seguirá siendo un pilar sólido en la realización de nuestros proyectos y la satisfacción de las necesidades de nuestros clientes. Juntos, estamos

construyendo un futuro brillante para VEB SAS y para las comunidades a las que servimos.

Figura 21

Organigrama equipo de trabajo de VEB



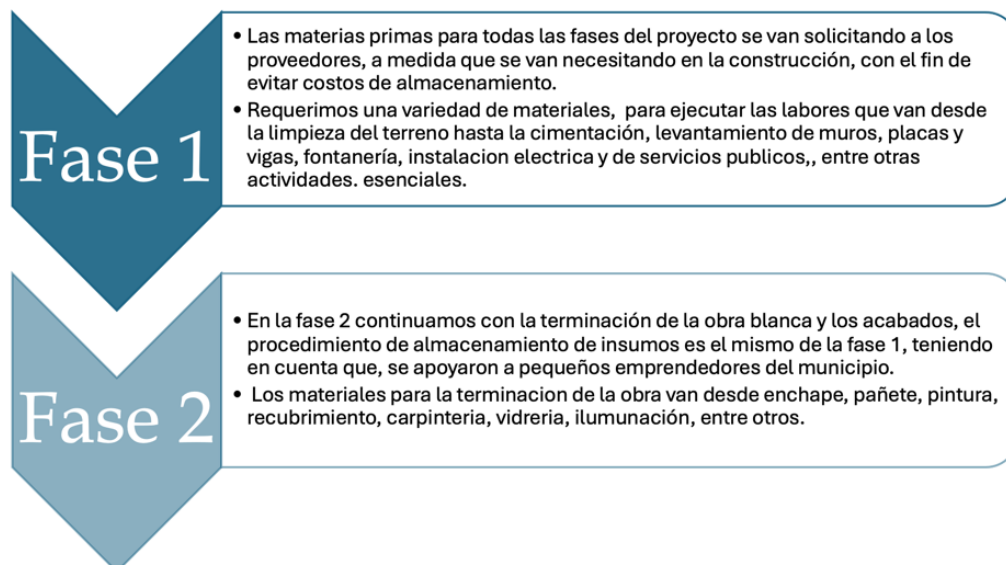
Nota: Descripción del organigrama del equipo de trabajo de VEB. *Fuente.* Autor

6.4. Inventarios

La gestión de inventarios en la construcción es esencial para garantizar el flujo eficiente de materiales y minimizar los costos de almacenamiento. Este Ítem presenta las fases clave en la gestión de inventarios durante la construcción, detallando los procesos y materiales y cómo se gestionan. Además, se destaca el impacto positivo en la economía local del departamento del Guaviare al apoyar a los microempresarios.

Figura 22

Fases de la obra



Nota: Descripción de las fases de la obra. *Fuente.* Autor

En conclusión, la gestión eficiente de inventarios en nuestro proceso de construcción se ha demostrado fundamental para optimizar recursos y reducir costos. Al dividir el proceso en dos fases y recibir las materias primas conforme se necesitan, evitamos gastos innecesarios de almacenamiento. Este enfoque no solo garantiza la disponibilidad oportuna de materiales para cada etapa de la construcción, sino que también respalda a los microempresarios locales al utilizar proveedores de la región.

Otro factor determinante a tener en cuenta en nuestros proyectos, es el tiempo de obra, ya que la duración de la ejecución de una obra de construcción o remodelación de una propiedad es determinante por varias razones fundamentales:

La duración de la obra está estrechamente ligada a los costos totales del proyecto. Cuanto más tiempo tome completar la obra, más recursos financieros se necesitarán para

cubrir salarios, materiales, alquiler de equipos y otros gastos operativos. Por lo tanto, una ejecución más prolongada puede resultar en un aumento significativo de los costos.

Rentabilidad: El tiempo de ejecución

Tabla 21

Tiempo de Ejecución

Nombre	Duración/mes
Jardín home	6
Ecovida residences	3
Edificio Vitalia	9

Nota: Tiempo de ejecución de los proyectos de VEB. *Fuente.* Autor

6.5. Proveedores

VEB SAS contempla una alianza estratégica con diferentes ferreterías del mercado Guaviarenses ya que manejan diferentes catálogos de productos y precios, es decir los insumos necesarios para la obra se pueden adquirir en diferentes empresas:

- Ferretería El Ferretero S & J SAS ZOMAC: Destacada por su amplia variedad de herramientas y materiales para construcción, electricidad, plomería y más. Es conocida por su atención personalizada y la calidad de sus productos.
- Ferretería Construya del Guaviare: Ofrece una amplia gama de productos y servicios para proyectos de construcción y remodelación. Ferretería El Constructor: Otra opción confiable en el sector, enfocada en materiales y herramientas para obras de construcción.
- Ferretería MULTITORNILLOS R D Grup-E S.A.S ZOMAC: Reconocida por su experiencia en el mercado local y la variedad de productos que ofrece.

- Ferretería La Gravillera y Ferretería Santander: Ambas cuentan con una buena reputación por sus productos y atención en la región.

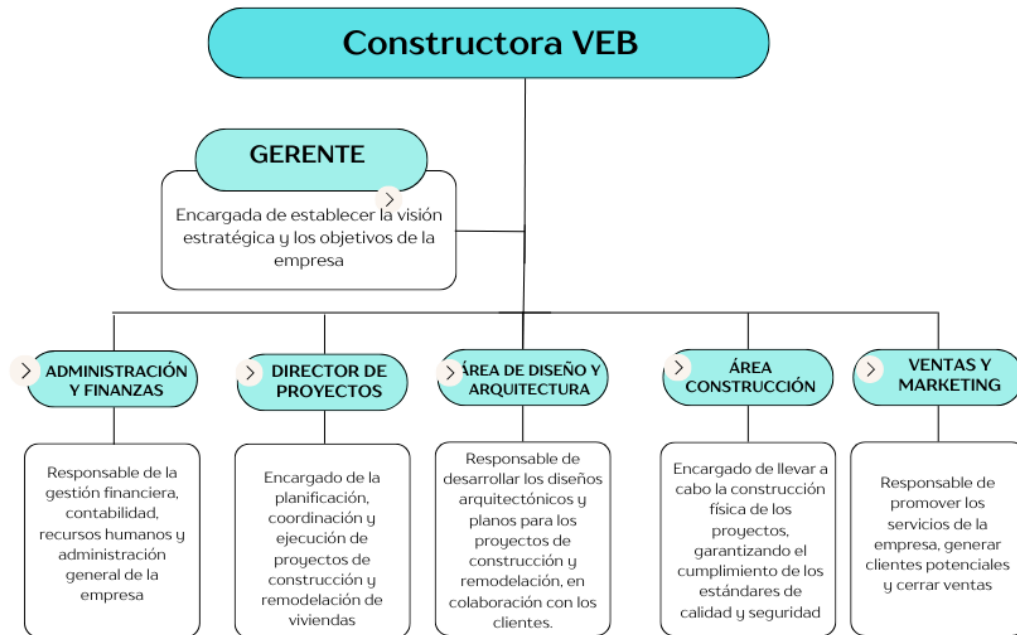
7. Gestión Y Organización

7.1. Gestión Y Organización

En un entorno dinámico y competitivo como el sector de la construcción y remodelación de viviendas en el departamento del Guaviare, la gestión y organización eficaz de una empresa como VEB S.A.S son fundamentales para alcanzar el éxito y satisfacer las demandas de los clientes. En este documento, se describirá cómo debe ser la gestión y organización de VEB S.A.S, destacando aspectos clave para su funcionamiento efectivo.

7.2. Estructura Organizativa

VEB S.A.S debe establecer una estructura organizativa clara y eficiente para facilitar la coordinación y el cumplimiento de los objetivos de la empresa. Aunque actualmente se cuenta con un equipo de trabajo pequeño, el objetivo es construir una estructura organizacional, que nos permita alcanzar todos los objetivos y metas, planteados por la organización. Se propone una estructura organizativa funcional para su progresivo crecimiento que constará de los siguientes departamentos principales:

Figura 23*Organigrama*

Nota: Descripción de la estructura organizativa de VEB. *Fuente.* Autor

7.3. Procesos Clave

Para garantizar un funcionamiento eficiente, VEB S.A.S debe establecer procesos claros y definidos para cada una de sus áreas de operación. Algunos procesos clave que deben ser considerados incluyen:

Tabla 22*Procesos clave*

Proceso	Descripción
Gestión De Proyectos	Desde la planificación inicial hasta la finalización del proyecto, se deben establecer procesos para la gestión eficaz del cronograma, presupuesto, recursos y calidad del trabajo.
Diseño Y Desarrollo	Procesos para la creación y revisión de diseños arquitectónicos, en colaboración con los clientes, garantizando que se cumplan sus necesidades y expectativas.
Adquisiciones Y Abastecimiento	Procesos para la adquisición de materiales y recursos necesarios para la ejecución de los proyectos, asegurando la calidad y el cumplimiento de los plazos.
Gestión De Recursos Humanos	Procesos para la contratación, capacitación y desarrollo del personal, así como la gestión del desempeño y la motivación del equipo.
Marketing Y Ventas	Procesos para la identificación de clientes potenciales, la promoción de los servicios de la empresa y el cierre de ventas, utilizando estrategias efectivas de marketing y comunicación.

Nota: Descripción de los procesos clave. *Fuente.* Autor

- Tecnología y Herramientas de Gestión

VEB S.A.S debe aprovechar las tecnologías y herramientas de gestión disponibles para mejorar la eficiencia y la productividad de sus operaciones. Esto puede incluir el uso de software de gestión de proyectos, herramientas de diseño asistido por computadora (CAD), sistemas de gestión empresarial (ERP) y plataformas de comunicación y colaboración en línea.

- Cultura Organizativa

Una cultura organizativa sólida y orientada al cliente es esencial para el éxito a largo plazo de VEB S.A.S. Se debe fomentar un ambiente de trabajo colaborativo, donde se valore la innovación, la calidad y el compromiso con la satisfacción del cliente.

La gestión y organización efectiva de VEB S.A.S son fundamentales para su éxito en el competitivo mercado de la construcción y remodelación de viviendas en el departamento del Guaviare. Al establecer una estructura organizativa clara, definir procesos eficientes y utilizar tecnologías adecuadas, la empresa estará bien posicionada para alcanzar sus objetivos estratégicos y satisfacer las necesidades de sus clientes.

8. Plan Financiero

En VEB S.A.S., hemos establecido un plan financiero robusto que respalda nuestra operación en el sector de la construcción en San José del Guaviare. Este plan ha sido diseñado para asegurar la estabilidad y el crecimiento sostenible de la empresa, permitiéndonos alcanzar nuestras metas de expansión y rentabilidad a largo plazo. A continuación, detallamos los principales componentes de nuestro plan financiero.

8.1. Análisis De Ingresos

Nuestros principales ingresos provienen de la venta de propiedades y proyectos de construcción, como el House Flipping y otros desarrollos residenciales y comerciales. Para estimar los ingresos futuros, hemos considerado tanto la demanda local de vivienda como la expansión de la infraestructura vial en la región, lo que favorece el crecimiento del mercado inmobiliario.

8.2. Estimación De Costos y Gastos

El análisis de costos y gastos de VEB S.A.S. ha identificado los siguientes factores claves:

- Los costos variables se dividen en los proyectos: *Tipo A* (venta: \$200.000.000) y *Tipo B* (venta: \$350.000.000). Estos incluyen la adquisición del terreno, remodelación (materiales, mano de obra, acabados), diseños y licencias. En el *Tipo A*, el costo por unidad es de \$172.000.000, con \$70.000.000 para el terreno, \$100.000.000 en remodelación y \$2.000.000 en diseños. En el primer año se proyectan 2 unidades, aumentando a 4 en el año 5. Para el *Tipo B*, el costo por unidad es de \$312.000.000, con \$150.000.000 en terreno, \$160.000.000 en remodelación y \$2.000.000 en diseños. El

costo variable total del primer año es de \$360.000.000, incrementando anualmente por inflación y más proyectos.

- Los costos fijos, de \$11.900.000 mensuales y \$142.800.000 anuales, incluyen gastos administrativos (\$68.400.000), costos operativos (\$60.000.000) y gastos de ventas (\$14.400.000). Estos abarcan arriendo, nómina clave (gerente, ingeniero residente, maestro de obra) y publicidad.

8.3. Estrategias de Financiamiento

El financiamiento de nuestros proyectos proviene de diversas fuentes:

- Inversión de socios: Actualmente, contamos con un capital propio y para la expansión de proyectos de mayor rubro, consideramos la inversión de futuros socios.
- Proyectos a crédito: Ofrecemos financiamiento a nuestros clientes, con pagos a plazos que garantizan la entrada constante de efectivo para cubrir los gastos operativos.

8.4. Proyecciones Financieras

En VEB proyectamos un crecimiento sólido en las ventas de viviendas durante los próximos años, reflejo de nuestro compromiso con la calidad, la expansión y la adaptación a un mercado en constante cambio. Este crecimiento responde al incremento de los costos de materiales y mano de obra, así como a la inflación, lo que nos lleva a realizar ajustes estratégicos en los precios.

En el primer año, estimamos ventas por COP 750.000.000, con un crecimiento progresivo que nos llevará a alcanzar COP 3.367.430.000 en el quinto año. Este aumento es

posible gracias a una estrategia enfocada en ampliar la disponibilidad de viviendas y en adaptarnos a las condiciones económicas del mercado.

Para garantizar una rentabilidad sostenida, incrementaremos tanto el número de unidades como los precios de venta de manera planificada. Además, los costos operativos y de materiales se ajustarán anualmente según la inflación, con incrementos moderados basados en la expansión de nuestras operaciones. Esta estrategia asegura estabilidad financiera y crecimiento a largo plazo.

Tabla 23

Proyección de ventas

Tipo		Año				
		Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Tipo A	Cantidad	2	2	3	3	4
	Valor	COP	COP	COP	COP	COP
	tipo A	400.000.000	440.000.000	726.000.000	798.600.000	1.224.520.000
Tipo B	Cantidad	1	2	2	3	4
	Valor	COP	COP	COP	COP	COP
	tipo B	350.000.000	770.000.000	847.000.000	1.397.550.000	2.142.910.000
Total por año		COP	COP	COP	COP	COP
		750.000.000	1.210.000.000	1.573.000.000	2.196.150.000	3.367.430.000

Nota: Proyección de las ventas a corto y largo plazo (1 - 5 años). *Fuente:* Autor.

8.5. Flujo de Caja

Para VEB el análisis del flujo de caja proyectado muestra un crecimiento sostenible y una rentabilidad sólida. En el año 0, se inicia con una inversión inicial de \$308.700.000, en el año 1 los ingresos comienzan en \$750.000.000 y en el año 5 alcanzan en \$3.367.430.000; esto como resultado de un aumento en las unidades vendidas y ajustes por

inflación. Los egresos totales, que incluyen costos fijos, variables y depreciación, crecen proporcionalmente, pasando de \$503.088.339 a \$2.441.261.393 en el mismo período.

El flujo de caja acumulado es positivo desde el primer año, teniendo en cuenta que la empresa no inicia con pasivos y al final del quinto año alcanza \$926.168.607. Los indicadores clave, como VPN de \$892.611.128 y la TIR del 67%, confirman la viabilidad financiera del proyecto, superando ampliamente la tasa de oportunidad del 10%. Esto concluye que el proyecto no solo recupera la inversión inicial, sino que es muy rentable financieramente y genera retornos atractivos y sostenidos a largo plazo.

Tabla 24

Flujo de Caja

Años						
	0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Inversión inicial	\$ 308.700.000					
Total de ingresos		\$ 750.000.000	\$ 1.210.000.000	\$ 1.573.000.000	\$ 2.196.150.000	\$ 3.367.430.000
Costos fijos		\$ 142.800.000	\$ 154.224.000	\$ 169.646.400	\$ 186.611.040	\$ 214.602.696
Depreciación		\$ 288.339	\$ 280.610	\$ 273.097	\$ 265.795	\$ 258.697
costos variables		\$ 360.000.000	\$ 1.045.440.000	\$ 1.254.000.000	\$ 1.597.200.000	\$ 2.226.400.000
Total de egresos		\$ 503.088.339	\$ 1.199.944.610	\$ 1.423.919.497	\$ 1.784.076.835	\$ 2.441.261.393
SALDO	-\$ 308.700.000	\$ 246.911.661	\$ 10.055.390	\$ 149.080.503	\$ 412.073.165	\$ 926.168.607
		-\$ 61.788.339	-\$ 51.732.949	\$ 97.347.554	\$ 509.420.719	\$ 1.435.589.326
Tasa de oportunidad	10%					
VPN	\$ 892.611.128					
TIR	67%					

Nota: Descripción de costos e inversión inicial. Flujo de caja. *Fuente.* Autor.

Tabla 25

Balance general

ACTIVOS	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Activo Corriente					
Efectivo y equivalentes de Efectivo	544.200.000	554.536.000	703.889.600	1.116.228.560	2.042.655.864
Total Activo Corriente	544.200.000	554.536.000	703.889.600	1.116.228.560	2.042.655.864
Activo No Corriente					
Propiedad, Planta y equipo	11.700.000	11.700.000	11.700.000	11.700.000	11.700.000
Depreciación	- 288.339	- 568.949	-\$ 842.046	-\$ 1.107.841	-\$ 1.366.538
Total Activo No Corriente	11.411.661	11.131.051	10.857.954	10.592.159	10.333.462
TOTAL ACTIVO	555.611.661	565.667.051	714.747.554	1.126.820.719	2.052.989.326
PASIVO					
TOTAL PASIVO	-	-	-	-	-
PATRIMONIO					
Capital Asignado	308.700.000	308.700.000	308.700.000	308.700.000	308.700.000
Resultados acumulados	-	246.911.661	256.967.051	406.047.554	818.120.719
Resultados del ejercicio	246.911.661	10.055.390	149.080.503	412.073.165	926.168.607
TOTAL PATRIMONIO	555.611.661	565.667.051	714.747.554	1.126.820.719	2.052.989.326
TOTAL PASIVO+PATRIMONIO	555.611.661	565.667.051	714.747.554	1.126.820.719	2.052.989.326

Nota: Balance general descripción. *Fuente.* Autor

Tabla 26

Estado de Resultados

INGRESOS	Años				
Ingresos Operacionales	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ventas Bienes	750.000.000	1.210.000.000	1.573.000.000	2.196.150.000	3.367.430.000
TOTAL INGRESOS	750.000.000	1.210.000.000	1.573.000.000	2.196.150.000	3.367.430.000
COSTOS Y GASTOS					
Costos					

Costo de Ventas (Variables)	360.000.000	1.045.440.000	1.254.000.000	1.597.200.000	2.226.400.000
Otros Costos (fijos)	60.000.000	64.800.000	71.280.000	78.408.000	90.169.200
TOTAL COSTOS DE VENTAS	420.000.000	1.110.240.000	1.325.280.000	1.675.608.000	2.316.569.200
Utilidad Bruta en Ventas	330.000.000	99.760.000	247.720.000	520.542.000	1.050.860.800
Gastos Operacionales					
Gastos de Ventas	14.400.000	15.552.000	17.107.200	18.817.920	21.640.608
Gastos Administrativos	68.400.000	73.872.000	81.259.200,00	89.385.120,00	102.792.888,00
Depreciación	288.339	280.610	273.097	265.795	258.697
Gastos Financieros	-	-	-	-	-
TOTAL GASTOS OPERACIONALES	83.088.339	89.704.610	98.639.497	108.468.835	124.692.193
Utilidad Operacional	246.911.661	10.055.390	149.080.503	412.073.165	926.168.607
Pérdidas y Ganancias	246.911.661	10.055.390	149.080.503	412.073.165	926.168.607
UTILIDAD DEL EJERCICIO	246.911.661	10.055.390	149.080.503	412.073.165	926.168.607

Nota: Descripción estado de resultados Fuente. Autor

9. Riesgos Y Supuestos Críticos

Los riesgos son considerados como los eventos negativos que puedan tener impacto sobre el éxito de una empresa y los supuestos críticos son condiciones o factores que se asumen como ciertos al planificar el futuro de la empresa **Molinero (2004)**, teniendo en cuenta lo anteriormente mencionado VEB SAS plantea los siguientes escenarios:

Tabla 27

Riesgos y supuestos críticos

<p>Condiciones Climáticas y Ambientales</p>	<p>Riesgo: Inclemencias climáticas extremas, inundaciones o eventos naturales que podrían afectar la planificación y ejecución de proyectos.</p> <p>Supuesto: Implementación de prácticas constructivas que tengan en cuenta las condiciones climáticas locales y monitoreo constante de eventos naturales.</p>
<p>Regulaciones y Permisos</p>	<p>Riesgo: Cambios en las regulaciones gubernamentales o retrasos en la obtención de permisos, lo que podría afectar los plazos y costos de los proyectos.</p> <p>Supuesto: Mantener un equipo legal actualizado, establecer procesos eficientes para la obtención de permisos y anticiparse a posibles cambios normativos.</p>
<p>Fluctuaciones en el Mercado de Materiales</p>	<p>Riesgo: Variaciones en los precios de los materiales de construcción que podrían impactar los costos del proyecto.</p>

	<p>Supuesto: Establecer acuerdos contractuales con proveedores, evaluar estrategias de compra a largo plazo y diversificar fuentes de suministro.</p>
<p>Cambios en la Demanda del Mercado</p>	<p>Riesgo: Variaciones en la demanda del mercado inmobiliario que podrían afectar la viabilidad económica de los proyectos.</p> <p>Supuesto: Realizar análisis de mercado periódicos, diversificar la cartera de proyectos y adaptarse a las tendencias cambiantes del mercado.</p>
<p>Problemas de Mano de Obra</p>	<p>Riesgo: Escasez de mano de obra calificada, huelgas u otros problemas laborales que podrían afectar los plazos de construcción.</p> <p>Supuesto: Establecer relaciones sólidas con proveedores de mano de obra, invertir en capacitación y tener estrategias de contingencia.</p>
<p>Riesgos Ambientales y de Salud Ocupacional</p>	<p>Riesgo: Riesgos ambientales o de salud ocupacional en el lugar de trabajo que podrían impactar la salud de los trabajadores y la ejecución de proyectos.</p> <p>Supuesto: Implementar protocolos de seguridad y salud ocupacional, realizar evaluaciones de riesgos ambientales y proporcionar equipos de protección adecuados.</p>
<p>Variaciones en el Costo de la Energía</p>	<p>Riesgo: Aumentos imprevistos en los costos de la energía que podrían afectar los costos operativos y de construcción.</p>

	<p>Supuesto: Adoptar tecnologías de eficiencia energética, considerar fuentes de energía renovable y anticiparse a posibles aumentos en los costos de la energía.</p>
<p>Cambio en las Tasas de Interés</p>	<p>Riesgo: Variaciones en las tasas de interés que podrían afectar la financiación de proyectos y la capacidad de los clientes para adquirir propiedades.</p> <p>Supuesto: Monitorear las tasas de interés, establecer estrategias de financiamiento sólidas y brindar opciones flexibles a los clientes.</p>
<p>Competencia en el Mercado Local</p>	<p>Riesgo: Aumento de la competencia en el mercado local que podría afectar la captación de clientes.</p> <p>Supuesto: Diferenciarse a través de prácticas sostenibles, diseño arquitectónico innovador y servicios postventa excepcionales.</p>
<p>Impactos Sociales y Culturales</p>	<p>Riesgo: Problemas sociales o culturales que podrían afectar la aceptación de proyectos por parte de la comunidad local.</p> <p>Supuesto: Participar activamente en iniciativas comunitarias, comprender y respetar la cultura local, y comunicar de manera efectiva los beneficios de los proyectos.</p>
<p>Riesgos Tecnológicos</p>	<p>Riesgo: Interrupciones tecnológicas, ciberseguridad y problemas en sistemas informáticos que podrían afectar la gestión operativa y de proyectos.</p>

	<p>Supuesto: Implementar medidas de seguridad cibernética, realizar copias de seguridad regulares y mantener sistemas actualizados.</p>
<p>Efectos de Pandemias o Crisis Sanitarias</p>	<p>Riesgo: Impactos relacionados con pandemias o crisis sanitarias que podrían afectar la continuidad operativa y la salud de los trabajadores.</p> <p>Supuesto: Desarrollar protocolos de respuesta a crisis, facilitar opciones de trabajo remoto cuando sea posible y garantizar el cumplimiento</p>

Nota: Descripción de los riesgos y supuestos críticos. *Fuente.* Autor

10. Estrategia De Salida

Teniendo en cuenta que VEB SAS está legalmente constituida se toma un escenario hipotético donde la empresa requiera salir del mercado, por ende, se contempla la siguiente estrategia de salida:

Tabla 28

Estrategia de salida

<p>Evaluación de Razones para la Salida</p>	<p>Realizar una evaluación exhaustiva de las razones detrás de la decisión de salir del mercado. Esto puede incluir cambios en la demanda, condiciones económicas, factores regulatorios, o cambios estratégicos en la empresa.</p>
<p>Planificación Financiera</p>	<p>Desarrollar un plan financiero sólido que aborde cómo se manejarán las deudas, contratos y obligaciones financieras existentes. Esto puede incluir la liquidación de activos, la venta de la empresa o la transferencia de contratos</p>
<p>Comunicación Transparente</p>	<p>Comunicar de manera transparente la decisión de salida a los empleados, clientes, proveedores y otras partes interesadas. La comunicación clara y abierta es crucial para mantener la reputación de la empresa.</p>
<p>Gestión de Empleados</p>	<p>Desarrollar un plan para la gestión de empleados durante el proceso de salida. Esto puede incluir proporcionar apoyo en la búsqueda de empleo,</p>

	liquidaciones justas y cualquier otro aspecto relacionado con el personal.
Venta de Activos	Si es posible, considerar la venta de activos, como propiedades, maquinaria o inventario, como parte de la estrategia de salida. Esto puede ayudar a recuperar parte de la inversión.
Desmantelamiento de Proyectos en Curso	Gestionar de manera adecuada los proyectos en curso, ya sea completándolos o transfiriéndolos a otras empresas de construcción. Esto es vital para mantener la integridad de los compromisos adquiridos.
Conclusión de Contratos y Acuerdos	Asegurar la conclusión adecuada de contratos y acuerdos. Esto incluye notificar a los clientes y socios comerciales sobre la decisión de salir del mercado y garantizar que se cumplan los términos contractuales.
Manejo de Reputación	Implementar estrategias para gestionar la reputación de la empresa durante y después del proceso de salida. Mantener una imagen positiva puede ser fundamental para futuros emprendimientos o referencias.
Cumplimiento legal	Asegurarse de que la estrategia de salida cumpla con todas las regulaciones y leyes locales, especialmente en términos de derechos de los empleados, acuerdos contractuales y aspectos fiscales.
Reorientación Estratégica	En algunos casos, considerar la posibilidad de reorientar estratégicamente la empresa hacia otros

	segmentos de mercado o líneas de negocio que sean más viables.
Monitoreo continuo	Mantener un monitoreo continuo del proceso de salida para asegurarse de que se estén cumpliendo todos los aspectos del plan y hacer ajustes según sea necesario.
Aprendizaje para futuras operaciones	<p>Reflexionar sobre la experiencia y extraer lecciones aprendidas. Estas lecciones pueden ser valiosas para futuras operaciones o emprendimientos.</p> <p>La estrategia de salida debe ser cuidadosamente planificada y ejecutada para minimizar los impactos negativos y proteger la reputación de la empresa, permitiendo una transición ordenada del mercado.</p>

Nota: Evaluación de las estrategias de salida. *Fuente.* Autor

11. Beneficios A La Comunidad

En un contexto como el del departamento del Guaviare, donde el acceso a viviendas adecuadas puede ser limitado, una empresa dedicada a la restauración, remodelación, diseño, construcción y venta de viviendas nuevas y usadas, como la propuesta, puede ofrecer una serie de beneficios significativos para la comunidad local. A continuación, se destacan algunos de estos beneficios dados por VEB S.AS:

Tabla 29

Beneficios a la comunidad

<p>Mejora de la calidad de vida</p>	<p>La disponibilidad de viviendas nuevas y remodeladas, diseñadas con espacios de iluminación, zonas verdes y áreas ventiladas, puede contribuir significativamente a mejorar la calidad de vida de los habitantes del Guaviare.</p> <p>Estos espacios bien diseñados y funcionales proporcionan un ambiente saludable y confortable para que las familias vivan y crezcan.</p>
<p>Desarrollo económico local</p>	<p>La actividad de construcción y remodelación de viviendas genera empleo local en la región, lo que contribuye al desarrollo económico y al crecimiento de la comunidad.</p> <p>Además, la presencia de una empresa comprometida con la construcción de viviendas asequibles</p>

	<p>puede atraer inversiones adicionales al Guaviare, estimulando aún más la economía local.</p>
<p>Vivienda asequible</p>	<p>Uno de los beneficios más importantes que puede ofrecer la empresa es la oportunidad de que las personas adquieran una casa propia a un costo accesible.</p> <p>Las opciones de financiamiento asequibles permiten a una amplia gama de residentes del Guaviare acceder a viviendas de calidad sin incurrir en una carga financiera excesiva.</p>
<p>Promoción de la sostenibilidad ambiental</p>	<p>Los diseños arquitectónicos innovadores que incluyen espacios de iluminación, zonas verdes y soluciones para el ahorro de agua no solo mejoran la calidad de vida de los residentes, sino que también promueven la sostenibilidad ambiental.</p> <p>El uso de materiales sostenibles y prácticas de construcción ecológicas contribuyen a la conservación del medio ambiente y al desarrollo sostenible del Guaviare.</p>
<p>Revitalización de Barrios y Comunidades</p>	<p>La restauración y remodelación de viviendas existentes pueden revitalizar barrios y comunidades en el Guaviare, mejorando su atractivo estético y su valor inmobiliario.</p> <p>Esto puede fomentar un mayor sentido de pertenencia y orgullo entre los residentes, así como atraer la atención de inversores y visitantes a la región.</p>

Nota: Descripción de los beneficios a la comunidad. *Fuente.* Autor

En resumen, una empresa dedicada a la construcción y remodelación de viviendas en el departamento del Guaviare puede ofrecer una serie de beneficios significativos para la comunidad local. Desde mejorar la calidad de vida de los residentes hasta estimular el desarrollo económico y promover la sostenibilidad ambiental, la actividad de construcción de viviendas puede tener un impacto positivo en múltiples aspectos de la vida en el Guaviare.

12. Recomendaciones

Fortalecer la Estrategia de Marketing Digital: Para expandir su presencia y aumentar el alcance en mercados tanto locales como nacionales, VEB S.A.S. debería invertir más en estrategias de marketing digital. Esto incluye el uso de plataformas de redes sociales, marketing de contenido, optimización para motores de búsqueda (SEO) y anuncios dirigidos. Estas estrategias ayudarán a captar la atención de un público más amplio, en particular de clientes jóvenes interesados en la sostenibilidad y la innovación en la construcción.

Incorporar Tecnologías Limpias y Energías Renovables: Implementar tecnologías limpias, como paneles solares, energía eólica y sistemas de recolección de aguas lluvias, fortalecería el compromiso de la empresa con la sostenibilidad. Además de alinearse con mejores prácticas medioambientales, estas innovaciones ofrecerían a los clientes viviendas más sostenibles y con menores costos operativos a largo plazo.

Desarrollar Alianzas Estratégicas con Instituciones Financieras: Para superar las barreras de financiamiento de sus clientes, VEB S.A.S. podría establecer alianzas con instituciones financieras locales y nacionales. Ofrecer opciones de financiamiento accesibles, como créditos con tasas preferenciales para la compra de viviendas sostenibles, permitiría atraer a más clientes e impulsar las ventas de los proyectos.

Expandir la Capacitación y Formación del Equipo de Trabajo: La formación continua en áreas clave como gestión de proyectos, diseño sostenible y tecnología de construcción es crucial para mantener la ventaja competitiva de la empresa. Invertir en

herramientas y procesos innovadores ayudará a VEB S.A.S. a adaptarse a un mercado dinámico y a mejorar la calidad de sus servicios.

Refuerzo de la Visibilidad de la Marca y Relaciones Públicas: Organizar eventos locales, como exposiciones de viviendas sostenibles, conferencias sobre diseño ecológico y colaboraciones con instituciones educativas y gubernamentales, fortalecería el posicionamiento de la marca. Estas actividades también crearían vínculos más estrechos con la comunidad local y consolidarían la reputación de la empresa como líder en construcción sostenible.

Optimización de la Gestión de Inventarios y Proveedores: Para garantizar la eficiencia operativa, es recomendable implementar sistemas tecnológicos de gestión de inventarios que anticipen la demanda de materiales. Mantener buenas relaciones con proveedores locales y asegurar materiales de calidad a costos competitivos también contribuirá al éxito operativo.

Ampliar el Portafolio de Proyectos: Considerar la diversificación del portafolio para incluir viviendas de diferentes tamaños y precios, desde unidades familiares hasta opciones más pequeñas para solteros o parejas jóvenes, permitiría atender las necesidades de una variedad de clientes. Esto respondería al crecimiento poblacional y la demanda de viviendas sostenibles en la región.

Incorporar Soluciones de Vivienda Modular: Las viviendas modulares son una tendencia creciente gracias a su flexibilidad, rapidez de construcción y reducción de costos. Incorporar esta opción en el portafolio de proyectos ofrecería alternativas accesibles para familias con presupuestos ajustados, manteniendo el enfoque en la sostenibilidad.

Ampliar la Red de Alianzas con Organizaciones Gubernamentales: VEB S.A.S. podría fortalecer sus vínculos con organizaciones gubernamentales y no gubernamentales para promover la construcción de viviendas sostenibles, la protección ambiental y la integración social. Estas alianzas pueden facilitar incentivos fiscales, subvenciones y proyectos conjuntos beneficiosos tanto para la empresa como para la comunidad.

Diversificación Geográfica: Explorar la expansión hacia otras regiones del país con necesidades similares o mayor demanda de viviendas sostenibles puede generar nuevas fuentes de ingresos. Esta estrategia consolidaría la presencia de VEB S.A.S. en el sector de la construcción sostenible a nivel nacional.

13. Conclusiones

El proyecto de VEB S.A.S. en San José del Guaviare se presenta como una respuesta estratégica a los desafíos habitacionales y socioeconómicos de la región, marcada por un déficit del 35% en viviendas adecuadas. A través de su enfoque en la construcción de viviendas sostenibles y accesibles, la empresa no solo está contribuyendo a la solución de un problema estructural, sino también posicionándose como un referente de innovación y sostenibilidad en el sector de la construcción local. Este enfoque se alinea con las necesidades emergentes de un mercado en expansión, caracterizado por un aumento poblacional y la migración rural, lo que augura un panorama favorable para el desarrollo de proyectos inmobiliarios en el corto y mediano plazo.

A pesar de los desafíos que enfrenta la región, como la escasa adopción de diseños sostenibles en comparación con otras zonas del país, VEB S.A.S. ha logrado identificar y aprovechar las oportunidades que ofrece la demanda de viviendas ecológicas, respaldada por la creciente conciencia ambiental de los consumidores. Su propuesta de valor, que combina la eficiencia energética, la preservación de espacios naturales y la reducción de la huella ambiental, se distingue por su capacidad para generar soluciones habitacionales que respeten la identidad local y los recursos naturales de Guaviare, haciendo de cada proyecto una contribución directa al desarrollo sostenible de la región.

El compromiso de VEB S.A.S. con el empleo local, el apoyo a emprendedores y su capacidad para generar un impacto positivo en la comunidad son aspectos clave que no solo refuerzan su modelo de negocio, sino que también ayudan a fortalecer la cohesión social y el bienestar de los habitantes de la región. Su enfoque en la calidad, la atención

personalizada y la implementación de tecnologías de vanguardia se consolidan como factores diferenciadores que aumentan su competitividad en un mercado cada vez más dinámico.

Además, el plan financiero de la empresa, que incluye un análisis detallado de sus fuentes de ingresos, costos y proyecciones de rentabilidad, refleja una gestión estratégica sólida y orientada al crecimiento. La proyección de un incremento del 15% anual en ventas durante los próximos tres años y un retorno sobre la inversión (ROI) del 18% en el primer año son indicadores positivos que muestran la viabilidad económica del proyecto. No obstante, la empresa debe continuar monitoreando riesgos clave, como las fluctuaciones en los precios de materiales y las condiciones climáticas, y adaptar sus estrategias para mitigar estos posibles impactos.

Por otro lado, el área de marketing representa una oportunidad importante de expansión, tanto a nivel regional como nacional. En este sentido, la recomendación de aumentar la inversión en marketing digital y reforzar la presencia en plataformas en línea permitirá a VEB S.A.S. ampliar su alcance, atraer a nuevos clientes y fortalecer su reconocimiento de marca. La incorporación de tecnologías limpias, como energía solar y eólica, en proyectos futuros no solo mejorará la competitividad de la empresa, sino que también contribuirá a consolidar su reputación como líder en sostenibilidad dentro del sector de la construcción.

En conclusión, VEB S.A.S. está bien posicionada para liderar el mercado inmobiliario de Guaviare, ofreciendo soluciones habitacionales innovadoras, sostenibles y accesibles que responden a las necesidades del presente, mientras se preparan para los

desafíos y oportunidades del futuro. Su enfoque integral, que abarca desde el diseño y la construcción hasta el servicio postventa, marca la diferencia en un sector competitivo y en constante evolución. Con una estrategia de crecimiento sólida y un compromiso continuo con la innovación y la sostenibilidad, VEB S.A.S. tiene el potencial de convertirse en un referente nacional en la construcción de viviendas sostenibles, impactando positivamente en la calidad de vida de las personas y en el desarrollo económico de la región.

14. Bibliografía

- Asale, R.-., & Rae. (s. f.). estético, estética | Diccionario de la lengua española. «Diccionario de la Lengua Española» - Edición del Tricentenario.
- Avila, C. O., Sanabria, S. A., & de Oliveira, N. M. (2021). Localización y especialización productiva: la región de la amazonía colombiana. *RAEGA-O Espaço Geográfico em Análise*, 52, 60-83.
- Cabrera, O. L., Mosquera, L., Santamaría, E., & Ferro, C. (2009). Flebótomos (Diptera: Psychodidae) del departamento de Guaviare, Colombia, con nuevos registros para el país. *Biomédica*, 29(1), 73-86.
- Cardona Delgadillo, D. F. (2008). Planificación y diseño de una propuesta de ecoturismo para un área piloto en el Municipio de San José del Guaviare, Guaviare, Colombia.
- Castro, L. (2021). Desarrollo inmobiliario y políticas públicas en regiones emergentes de Colombia. Editorial Universidad del Caribe.
- Del Cairo, C. (2011). Las jerarquías étnicas y la retórica del multiculturalismo estatal en San José del Guaviare. *Revista Colombiana de Antropología*, 47(2), 123-149.
- DANE (2021) La información del DANE para el ordenamiento territorial Guaviare –San José del Guaviare. Tomado de:
<https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/planes-departamentos-ciudades/210521-InfoDane-Guaviare-San-Jose-del-Guaviare.pdf>.

DANE y Estimaciones Davivienda-Dirección ejecutiva de estudios económicos. Tomado de: (<https://www.valoraanalitik.com/2023/10/17/como-le-ira-a-la-construccion-en-2023-y-2024/>).

Departamento Administrativo Nacional de Estadística [DANE]. (2023). Informe sobre déficit habitacional en Colombia. Recuperado de <https://www.dane.gov.co>.

Departamento Administrativo Nacional de Estadística. (2024). Proyecciones de población por departamento 2020-2035. Recuperado de <https://www.dane.gov.co>.

Díaz Díaz, J. S., & Pérez Daza, G. A. (2018). Diagnóstico de la afectación a los ecosistemas estratégicos en el área de influencia del casco urbano de San José del Guaviare por el régimen de actividades de subsistencia y de economía extractiva.

Ecodiseño: Qué es, características y ejemplos. (2023, septiembre 11). REPSOL.

<https://www.repsol.com/es/energia-futuro/futuro-planeta/ecodisenio/index.cshtml>.

Fincaraiz.com.co. (2024). Locales en arriendo en San José del Guaviare. Recuperado de <https://www.fincaraiz.com.co>.

Garrido, D. (2022, 14 octubre). Comprar una casa con la tendencia House Flipping.

Architectural Digest. <https://www.admagazine.com/articulos/comprar-una-casa-con-la-tendencia-house-flipping>.

Gervásio, H. (2010). La sustentabilidad del Acero y las Estructuras Metálicas. Revista Acero Latinoamericano, 18-25.

González, R., & Pérez, M. (2022). Impacto del desarrollo urbano en el crecimiento de poblaciones rurales en Colombia. Revista de Urbanismo y Ordenamiento Territorial, 25(3), 78-95.

Guía Inmobiliaria del Guaviare. (2023). Precios y tendencias del mercado inmobiliario en San José del Guaviare. Recuperado de <http://www.guaviara.gov.co>.

<https://dle.rae.es/est%C3%A9tico>

<https://modelocanvas.net/propuesta-de-valor/>

<https://www.strategyzer.com/library/the-business-model-canvas>

<https://blog.hubspot.es/marketing/guia-analisis-competencia>

<https://asana.com/es/resources/competitive-analysis-example>

<https://cedreo.com/es/blog/marketing-para-empresas-de-construccion/>

<https://es.slideshare.net/edwinmachaca3/estrategia-de-distribucion>

https://www.citypopulation.de/en/colombia/admin/95__guaviare/

<https://www.un.org/es/impacto-acad%C3%A9mico/sostenibilidad>

Innovación. (s. f.). Minciencias. <https://minciencias.gov.co/glosario/innovacion>.

Infobae. (2023). Perfil de los compradores de vivienda en Colombia y su impacto en el mercado inmobiliario. Recuperado de <https://www.infobae.com>.

López-Roldán, P., & Fachelli, S. (2016). La encuesta. Metodología de la investigación social cuantitativa.

Mejía, F., García, A., & López, M. (2013). Evolución económica y su impacto en la construcción de vivienda en regiones emergentes de Colombia. *Revista de Economía y Sociedad*, 30(2), 125-142.

Metrocuadrado.com. (2024). Anuncios de locales comerciales en San José del Guaviare. Recuperado de <https://www.metrocuadrado.com>.

- Ministerio de Vivienda, Ciudad y Territorio. (2022). Acceso a vivienda y financiamiento en áreas urbanas de Colombia. Recuperado de <https://www.minvivienda.gov.co>.
- Ministerio de Vivienda, Ciudad y Territorio. (2022). Actualización del Plan de Ordenamiento Territorial y su influencia en la expansión urbana. Recuperado de <https://www.minvivienda.gov.co>.
- Pérez, M., & González, R. (2022). Desarrollo sostenible y urbano en ciudades intermedias de Colombia: Impacto de la infraestructura. *Revista de Estudios Urbanos*, 15(2), 45-62.
- Rae, & Rae. (s. f.). márquetin | Diccionario panhispánico de dudas. «Diccionario Panhispánico de Dudas». <https://www.rae.es/dpd/m%C3%A1rquetin>.
- Reyes, M. P. (2015). La encuesta. Obtenido de <http://files.sld.cu/bmn/files/2015/01/laencuesta.pdf>.
- Reynosa Navarro, E. (2015). Crisis ambiental global. Causas, consecuencias y soluciones prácticas. GRIN Verla GmbH.
- Rivera, M. C. S. (2023, 21 julio). Qué son y cómo gestionar los ingresos pasivos. UPB. <https://www.upb.edu.co/es/central-blogs/educacion/que-son-los-ingresos-pasivos>.
- Romero, J. (2021). Proyectos de infraestructura y calidad de vida en ciudades emergentes de Colombia. Editorial Universidad Nacional.
- RTVC Noticias. (2024, noviembre). DANE: construcción de obras civiles en Colombia crece un 16.5% en el tercer trimestre de 2024. Recuperado de [https://www.rtvnoticias.com​;contentReference\[oaicite:0\]{index=0}](https://www.rtvnoticias.com​;contentReference[oaicite:0]{index=0}).

- Sanabria, C. (2022). El mercado inmobiliario del Guaviare: Una perspectiva de crecimiento y desafíos. *Editorial de Investigación Regional*, 14(1), 77-93.
- Sanabria Villabona, J. L. (2022). *Ecología Activa, transformación urbana en el municipio de San José del Guaviare: proyecto urbano integral (PUI) con énfasis en el desarrollo sostenible*.
- Semana. (2023). Millennials lideran el mercado inmobiliario en Colombia. Recuperado de <https://www.semana.com>.
- Semana. (2023). Demografía y tendencias en el mercado de la vivienda en Colombia. Recuperado de <https://cartagenacomovamos.com>.
- StoryMaps. (2022). Sostenibilidad en el suroeste de Colombia. Recuperado de <https://storymaps.arcgis.com>.
- Swisscontact. (2023). A Swiss model for sustainable construction in Colombia. Recuperado de <https://www.swisscontact.org/en/news/a-swiss-model-for-sustainable-construction-in-colombia>.
- Tami, L. (2019). Políticas públicas y su impacto en la construcción de vivienda en Colombia. *Revista de Desarrollo Urbano y Vivienda*, 5(3), 45-58.
- United Nations. (s. f.). Sostenibilidad | Naciones Unidas. Romero Vaca, J. J. (2021). *Accesibilidad territorial como herramienta de planeación urbana caso: San José del Guaviare (Doctoral disertación, Universidad Nacional de Colombia)*.
- Valora Analitik. (2023). ¿Cómo le irá a la construcción entre 2023 y 2024? Recuperado de <https://www.valoraanalitik.com>.