

El presente formato tiene como propósito obtener información general de la modalidad de trabajo de grado: Reto Empresarial. En cada uno de los ítems, encontrará una breve descripción que puede servir de apoyo para su diligenciamiento.

#### Recomendaciones y normas básicas del formato

Tenga en cuenta que, para la construcción del proyecto, el documento debe respetar las siguientes normas:

1. Los títulos deben ser Calibri, tamaño 14 en mayúsculas, color negro
2. Los subtítulos deben tener texto Calibri tamaño 12 en negrita
3. El texto debe ser Calibri de tamaño 11, interlineado 1.5 sencillo
4. El documento debe estar justificado
5. Los márgenes son: 2,5 cm en superior e inferior y 3 cm de derecha a izquierda
6. Use la norma APA vigente para hacer citación y referenciación a los autores.
7. Para la referenciación de las gráficas, figuras y tablas el título debe ir en la parte superior y debe estar referenciado en la norma APA vigente. Solo ponga en bibliografía, las referencias que están citadas dentro del texto.
8. En caso de usar ecuaciones, enumere y mencione dicha ecuación en el texto; para construirlas use el editor de ecuaciones de Word.

**Nota 1:** Al finalizar el trabajo puede eliminar este cuadro.

**Nota 2:** El estudiante deberá integrar los conocimientos adquiridos en el desarrollo de sus asignaturas del plan de estudios, retomando conceptos y estructura.

**INTEGRANTES** (En este ítem se debe adjuntar el nombre y apellidos completos de cada estudiante, asimismo, su número de identificación). Máximo 3 estudiantes.

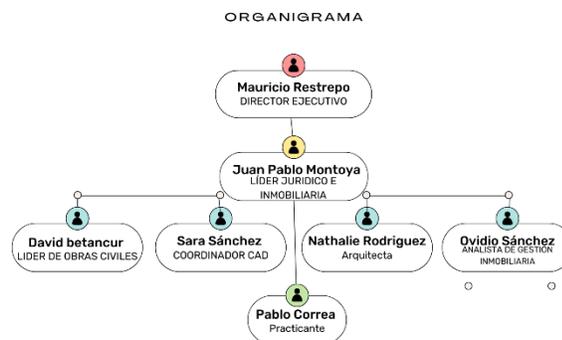
Nombres y Apellidos	Identificación: CC
Pablo Correa Rivera	1001367637

**IDENTIFICACIÓN DE LA EMPRESA** (En este ítem se debe indicar la Razón social, dedicación o actividad económica. Representa la mayor actividad de la empresa conforme al CIU según el DANE y/o Registro de Sociedades o Industria y Comercio. Asimismo, debe indicarse una breve descripción de la estructura de área o proceso de la empresa en la que se realizará el reto empresarial)

Cielito Lindo S.A.S es una empresa destacada en la compra y venta de inmuebles, operando bajo el código CIU 6810. Su actividad económica principal incluye el desarrollo de diversos proyectos inmobiliarios, entre los que destacan la construcción de locales, bodegas, lotes y otros. Actualmente, la empresa está enfocada en varios

proyectos simultáneos, como el montaje de una bodega y centro de distribución, la construcción de un parqueadero en Bello, Antioquia, y un edificio en Riosucio, Caldas, que incorporará 2 locales comerciales y 12 apartamentos.

La estructura organizacional de Cielito Lindo S.A.S se caracteriza por una jerarquía encabezada por un líder jurídico e inmobiliario, seguido de cinco subordinaciones directas: un líder de obras civiles, un arquitecto, un coordinador de centro de acopio documental, un analista de gestión inmobiliaria y un practicante de administración de empresas.



Fuente: Elaboración propia

La empresa fue creada con el propósito de optimizar las inversiones de las marcas de ropa asociadas, enfocándose en proyectos inmobiliarios, inversiones locativas y mantenimiento de instalaciones, además de atender necesidades tributarias y contables.

Uno de los retos actuales de Cielito Lindo S.A.S es la gestión de su creciente número de activos. Estos activos, que representan el patrimonio de la empresa, requieren una atención diaria cada vez más compleja, planteando

desafíos en términos de administración eficiente y mantenimiento oportuno. La habilidad para gestionar estos activos de manera efectiva será crucial para el éxito continuo y el crecimiento sostenible de la empresa en el competitivo sector inmobiliario.

**IDENTIFICACIÓN DEL RETO EMPRESARIAL** (En este ítem se debe describir el reto empresarial a desarrollarse, qué justifica su realización y qué impacto tendrá dentro del área de la empresa en la que se desarrollará. -Máximo 300 palabras)

El reto empresarial que se aborda en este contexto es la optimización integral de proyectos de construcción a través de la adopción de tecnologías avanzadas para la gestión de información. Este reto se justifica y se articula en varios aspectos clave; La empresa, Cielito Lindo S.A.S, enfrenta la necesidad de modernizar sus procesos de gestión de proyectos inmobiliarios. La implementación de tecnología avanzada para la administración de información es crucial para mejorar la eficiencia y eficacia de estos procesos.

Este enfoque también representa una oportunidad para profundizar en el entendimiento del negocio, que tiene un legado familiar de cincuenta años. Entender mejor la industria y la empresa contribuye a una gestión más eficaz y a la preservación del legado.

La implementación exitosa de este reto empresarial puede aumentar la confianza dentro de la junta directiva, demostrando que se está velando por la correcta gestión y aprovechamiento de las inversiones.

Se espera que, al abordar este reto, la empresa no solo mejore su eficiencia operativa y capacidad de gestión, sino que también fortalezca su posición en el mercado inmobiliario.

<b>PALABRAS CLAVE</b> (En este ítem debe incluir los términos que mejor describan la temática del reto empresarial)-Mínimo 3 máximo 6 palabras clave	
1.Informacion	4. Estrategias
2.Inmuebles	5.Valores
3.Negociacion	6. Optimización
<b>OBJETIVO GENERAL</b> (En este ítem se deben incluir los puntos de referencia que guían el reto empresarial y deben guardar total coherencia con la estructura del mismo. Se recomienda formular un solo objetivo general)	
<b>Adaptar una herramienta de seguimiento y control Integral de Proyectos de Inversión</b>	
<b>OBJETIVOS ESPECÍFICOS</b> (En este ítem se deben describir los objetivos que permitan dar cumplimiento al objetivo general, estos indican el cómo del reto empresarial) -Mínimo 3 objetivos, máximo 5 objetivos.	
1. Crear una herramienta de evaluación de atributos de activos en Excel.	4.
2. Crear un manual del proceso de negociación y compra de inmuebles.	5.
3.Elaborar una propuesta de mejora de manejo de la información por medio de la tecnología.	6.
<b>INTRODUCCIÓN</b> (Consta de la contextualización de lo que se encontrará en el documento)	
<p>Cielito Lindo nació de la necesidad de crear una sociedad que centralizara todos los activos de las marcas Stop y Yoyo Jeans. Estas dos compañías cuentan con diversos locales comerciales alrededor de Colombia donde llevan a cabo sus operaciones comerciales. La mayoría de estos locales son propiedad de las compañías y, por lo tanto, su administración es interna.</p>	

A lo largo de los años, el desafío ha sido establecer procesos estandarizados y automatizarlos, sin embargo, la empresa carece de información actualizada de los predios, lo que resulta en la falta de atención a muchos requerimientos esenciales para el mantenimiento de los locales.

El área cuenta con bases de datos que incluyen las direcciones, los metros cuadrados y las sociedades a las que pertenece cada predio. Aunque esta información es poderosa, debe actualizarse anualmente. El proceso de actualización ha sido llevado a cabo manualmente por el director jurídico e inmobiliario de la empresa para evitar errores y modificaciones indebidas.

Es evidente que este método debe evolucionar con el tiempo. A grandes rasgos, la solución se encuentra en la tecnología. Sin embargo, no podemos aprovechar la tecnología plenamente sin datos que nos ayuden a diferenciar cada predio a través de sus atributos. Factores como la ubicación geoespacial, estratificación y valor comercial por metro cuadrado son esenciales y estratégicos para la toma de decisiones y actualmente no se tienen registrados ninguno de estos.

En este contexto y con los objetivos planteados en mente, se detallará la implementación de una herramienta tecnológica para la priorización de las inversiones locativas, se describirá la construcción del manual de estrategias de negociación que tiene como fin recopilar todas las enseñanzas brindadas en la empresa y finalmente, se presentará una propuesta para la implementación de un software que nos ayude a centralizar información, automatizar procesos y compartir datos con mayor confiabilidad a la junta directiva.

**Miembros de la organización que intervienen en el reto empresarial** (En este ítem, se indica el cargo de los miembros de la organización y alcance de intervención en el desarrollo del reto)

Los participantes clave en el desafío empresarial son exclusivamente el director jurídico e inmobiliario, quien tiene la responsabilidad de informar a la junta directiva y los socios acerca de la ejecución presupuestal, las necesidades de inversión, así como los diversos gastos de capital (capex) y operativos (opex). Además, contamos con la presencia del analista de gestión inmobiliaria, cuya labor consiste en recopilar información variada, incluyendo aspectos como los impuestos prediales y los procesos jurídicos relacionados con los negocios.

**Áreas involucradas directas e indirectas en el desarrollo del reto empresarial** (En este ítem, se indican las influencias directas o indirectas en cuanto a toma de decisiones que tiene el área administrativa, de producción o de servicio y la vinculación de otras áreas que intervienen con el desarrollo del reto empresarial.

El área directamente vinculada al proyecto, aparte de la rama inmobiliaria, es la de tecnología. Es esencial colaborar estrechamente con este equipo para determinar la mejor opción de herramienta, teniendo en cuenta el tamaño de la empresa y su infraestructura. Además, se cuenta con la participación del área de centro documental, encargada de gestionar toda la documentación física de cada predio de manera organizada.

Asimismo, se incorpora el área financiera, de la cual se pueden obtener datos sobre los ingresos generados por cada uno de los activos. Por último, se incluye la participación del gerente general de la organización, quien

aporta valiosa información para comprender los procesos de negociación y la metodología empleada en la asignación de recursos para el mantenimiento de los activos.

**Documentación del Caso** (En este ítem, se adjuntan los documentos entregados por la empresa para la revisión del reto empresarial, evidencias registradas como fuentes de información para revisar el caso y soporte de reuniones de trabajo para acercar el caso a los consultores y el equipo consultor).

Desde que ingresé a la inmobiliaria, he tenido acceso a la base de datos de los inmuebles, lo cual me ha permitido familiarizarme con los activos, conocer sus especificaciones, su valor y sus dimensiones. Sin embargo, esta base de datos está actualmente desactualizada y le faltan datos importantes en algunos inmuebles, como el área de la sala de ventas, el área de bodega y el mezanine, entre algunos otros. Además, hay campos incompletos, como el centro de costos, el número de la escritura y la notaría donde está registrado cada inmueble.

La importancia de contar con una base de datos bien nutrida se alinea con el concepto de 'Big Data', definido por la Universidad Católica de San Pablo como 'una cantidad masiva de datos que crece exponencialmente con el tiempo'. En términos sencillos, se trata de un conjunto de datos tan vasto y complejo que las herramientas convencionales y el recurso humano no puede almacenarlo ni procesarlo eficientemente.

Hoy en día, algunas empresas inmobiliarias utilizan herramientas de administración de propiedades, comúnmente conocidas como “property management”. Este servicio abarca desde la posible renovación de un inmueble hasta su gestión diaria, ofreciendo una supervisión integral que permite al propietario recibir el alquiler mensual sin preocuparse por las tareas administrativas. Esta prestación es especialmente beneficiosa

para aquellos propietarios que ven sus propiedades como inversiones y prefieren delegar estas tareas debido a la falta de conocimiento o tiempo.

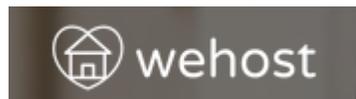
Algunas property management en el mercado reconocidas en Medellín son:

**Imagen #1**



Fuente: <https://en.casacol.co/about-us/>

**Imagen #2**



Fuente: <https://www.wehostcolombia.com/>

La tendencia actual en las inmobiliarias se centra en la gestión eficiente de la información y la automatización de procesos administrativos, elementos clave para mantener la competitividad y la eficiencia operativa. En este contexto, el uso de herramientas de 'Property Management' representa solo una parte de un enfoque más amplio y tecnológicamente avanzado en la administración de propiedades.

Esta tendencia subraya la creciente importancia de la digitalización en el sector inmobiliario. La transformación digital no solo se enfoca en la administración de las propiedades en sí, sino también en la gestión de la información y los datos relacionados con cada activo. Para Cielito Lindo S.A.S., la adopción de tecnologías avanzadas y sistemas de gestión de datos es esencial para mejorar la toma de decisiones y optimizar las operaciones.

Además, integrar herramientas de análisis de datos y Business Intelligence (BI) en este sistema permitiría un análisis más profundo y estratégico de los activos, proporcionando insights valiosos sobre tendencias del mercado, valoraciones de propiedades y rendimientos de inversión. Esto es crucial para una planificación eficaz y una gestión proactiva de los activos.

Una solución potencial a los retos que enfrentamos con nuestra base de datos actual podría ser la implementación de un sistema integrado de gestión de información inmobiliaria. Este sistema no solo actualizaría y completaría los registros existentes, sino que también automatizaría el proceso de recopilación y actualización de datos, asegurando que la información esté siempre actualizada y sea accesible.

Debido a las políticas de privacidad y protección de datos de la empresa, no tengo permitido utilizar las bases de datos existentes. Quisiera recalcar mi firme compromiso con la seguridad de la información y el estricto respeto a las regulaciones de confidencialidad. Entiendo que, en nuestro entorno empresarial, la protección de los datos sensibles no es solo una cuestión de cumplimiento legal, sino también una responsabilidad ética y profesional fundamental.

Por esto quiero de igual forma explicar cómo se podría crear con una base de datos un sistema en Excel que ayude a controlar la priorización de las inversiones en activos que generen ingresos por la actividad comercial de su tipología.

## **Construcción de la herramienta**

### **1. Definir los Atributos a Evaluar**

Se debe contar entonces con una base de datos en donde se puedan clasificar algunos atributos, como el # del activo, tamaño, la ubicación, año de adquisición, cumplimiento de presupuesto de ingresos netos.

La ubicación y el año de adquisición son los dos factores claves que yo considero nos dan el resultado de que activos se les debe priorizar una asignación de recursos.

Según Engel & Völkers, se espera que las propiedades en ubicaciones buenas y excelentes mantengan su valor y, en algunos casos, incluso lo aumenten, lo que las hace más caras (Engel & Völkers, s.f.). Es decir que si tenemos un activo en una ubicación tipo A que sería la mejor, se debe prestar especial atención a sus requerimientos, mantener un constante monitoreo del sector y asignar buenos recursos para su manejo.

"El estado de conservación y la antigüedad de una propiedad van de la mano con su depreciación. Los compradores tienden a preferir edificaciones con una antigüedad de 10 a 15 años, siempre que estén bien mantenidas (Blog M5 Soluciones Inmobiliarias, s.f.)." El mantenimiento que se le ha dado a una propiedad antigua en toda su vida es en gran parte su valor.

## 2. Estructurar la Hoja de Cálculo

- Columnas para Atributos: Se crea una columna para cada atributo que se va a evaluar.
- Columna para Puntuaciones: Se agrega una columna para la puntuación de cada atributo.
- Columna para Puntuación Total: Esta columna servirá para sumar las puntuaciones de todos los atributos.

## 3. Establecer Criterios de Puntuación

Se asignarán las puntuaciones a cada atributo. Por ejemplo:

- Tamaño:  $<50 \text{ m}^2 = 1$  punto;  $50-100 \text{ m}^2 = 2$  puntos;  $>100 \text{ m}^2 = 3$  puntos.
- Ubicación: A = 3 puntos; B = 2 puntos; C = 1 punto
- Año de adquisición:  $<5$  años = 1 puntos; 5-15 años = 2 puntos;  $>15$  años = 3 puntos.
- Cumplimiento del presupuesto:  $<90\% = 1$  punto;  $90\% - 99\% = 2$  puntos;  $>99\% = 3$  Puntos.

## 4. Crear Fórmulas de Puntuación

Usa fórmulas en Excel para asignar puntuaciones basadas en los criterios.

- Tamaño:  $<50 \text{ m}^2 = 1$  punto;  $50-100 \text{ m}^2 = 2$  puntos;  $>100 \text{ m}^2 = 3$  puntos.

- FORMULA =SI(B2<50;1; SI(B2<=100;2;SI(B2>100;3)))
- Ubicación: A = 3 puntos; B = 2 puntos; C = 1 punto
- FORMULA =SI(E2="A";3;SI(E2="B";2;SI(E2="C";1)))
- Año de adquisición: <5 años = 1 puntos; 5-15 años = 2 puntos; >15 años = 3 puntos.
- FORMULA =SI(G2<5;1;SI(G2<=15;2;SI(G2>15;3)))
- Cumplimiento del presupuesto: <90% = 1 punto; 90% - 99% = 2 puntos; >99% = 3 Puntos.
- FORMULA =SI(I2<90%;1;SI(I2<=99%;2;SI(I2>99%;3)))

## 5. Calcular la Puntuación Total

Suma las puntuaciones de todos los atributos para obtener una puntuación total. Por ejemplo, si se tiene puntuaciones en las columnas B, C, D, y E, la fórmula en F2 sería =SUMA(B2:E2).

## 6. Clasificación Basada en la Puntuación Total

Puedes clasificar cada fila (cada objeto evaluado) según su puntuación total usando la función SI. Por ejemplo:

=SI([@TOTAL]<7;"PENDIENTE DE ASIGNACION";SI([@TOTAL]<=9;"PROXIMO A PRESUPUESTAR";SI([@TOTAL]>9;"PRIORIZAR INVERSION"))) )

## 7. Formato Condicional (Opcional)

Se utiliza el formato condicional para resaltar filas o celdas según su puntuación o clasificación, mejorando así la visualización de los resultados.

**Figura 1.** Modelo de herramienta para controlar la priorización de las inversiones en activos que generen ingresos por la actividad comercial de su tipología.

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L
	Activo #	Tamaño	UNO MEDIDA	CAUFICACION	Ubicación	CAUFICACION2	Años	CAUFICACION3	Cumplimientos	CAUFICACION4	TOTAL	OBSERVACION
2	20	65	m <sup>2</sup>	2	A	3	7	2	120%	3	10	PRIORIZAR INVERSION
3	23	87	m <sup>2</sup>	2	A	3	5	2	101%	3	10	PRIORIZAR INVERSION
4	3	370	m <sup>2</sup>	3	C	1	9	2	103%	3	9	PROXIMO A PRESUPUESTAR
5	7	55	m <sup>2</sup>	2	A	3	3	1	120%	3	9	PROXIMO A PRESUPUESTAR
6	9	67	m <sup>2</sup>	2	B	2	7	2	200%	3	9	PROXIMO A PRESUPUESTAR
7	14	98	m <sup>2</sup>	2	B	2	45	3	90%	2	9	PROXIMO A PRESUPUESTAR
8	4	60	m <sup>2</sup>	2	A	3	4	1	98%	2	8	PROXIMO A PRESUPUESTAR
9	10	98	m <sup>2</sup>	2	C	1	16	3	94%	2	8	PROXIMO A PRESUPUESTAR
10	13	45	m <sup>2</sup>	1	C	1	25	3	101%	3	8	PROXIMO A PRESUPUESTAR
11	16	69	m <sup>2</sup>	2	C	1	5	2	103%	3	8	PROXIMO A PRESUPUESTAR
12	21	77	m <sup>2</sup>	2	C	1	9	2	100%	3	8	PROXIMO A PRESUPUESTAR
13	22	45	m <sup>2</sup>	1	A	3	1	1	103%	3	8	PROXIMO A PRESUPUESTAR
14	25	76	m <sup>2</sup>	2	B	2	33	3	80%	1	8	PROXIMO A PRESUPUESTAR
15	1	45	m <sup>2</sup>	1	A	3	1	1	90%	2	7	PROXIMO A PRESUPUESTAR
16	5	65	m <sup>2</sup>	2	C	1	15	2	97%	2	7	PROXIMO A PRESUPUESTAR
17	6	77	m <sup>2</sup>	2	C	1	45	3	45%	1	7	PROXIMO A PRESUPUESTAR
18	8	85	m <sup>2</sup>	2	C	1	4	1	100%	3	7	PROXIMO A PRESUPUESTAR
19	11	65	m <sup>2</sup>	2	B	2	13	2	80%	1	7	PROXIMO A PRESUPUESTAR
20	12	77	m <sup>2</sup>	2	C	1	0	1	103%	3	7	PROXIMO A PRESUPUESTAR
21	15	370	m <sup>2</sup>	3	C	1	6	2	80%	1	7	PROXIMO A PRESUPUESTAR
22	17	38	m <sup>2</sup>	1	A	3	3	1	98%	2	7	PROXIMO A PRESUPUESTAR
23	18	98	m <sup>2</sup>	2	C	1	5	2	97%	2	7	PROXIMO A PRESUPUESTAR
24	19	370	m <sup>2</sup>	3	C	1	6	2	45%	1	7	PROXIMO A PRESUPUESTAR
25	2	98	m <sup>2</sup>	2	B	2	0	1	80%	1	6	PENDIENTE DE ASIGNACION
26	24	56	m <sup>2</sup>	2	C	1	4	1	90%	2	6	PENDIENTE DE ASIGNACION

Fuente: Elaboración Propia

Enlace para ver la herramienta: [Evidencias Trabajo de grado](#)

Esta propuesta representa una idea para desarrollar un sistema que facilite la visualización y gestión de activos según distintos criterios clave. En primer lugar, se destacarían aquellos activos que llevan más tiempo en la empresa y que, además, gozan de una ubicación privilegiada y han superado las expectativas de presupuesto de ventas. A estos activos se les podría asignar más recursos, reconociendo su contribución positiva a la compañía.

Por otro lado, aquellos activos que, a pesar de haber estado en la empresa por un tiempo considerable, no cumplen con las metas de presupuesto, requerirían una atención especial. Estos activos deberían ser objeto de un análisis más detallado para identificar y corregir las causas subyacentes de su rendimiento insuficiente.

Finalmente, los activos que han sido adquiridos recientemente y que ya cumplen o no con el presupuesto establecido representan una categoría distinta. Dado que aún están en una fase temprana de integración en la empresa, pueden ser monitoreados de forma regular, pero sin la necesidad inmediata de asignarles recursos adicionales o tomar medidas correctivas urgentes.

Durante mucho tiempo, ha habido diversas propuestas enfocadas en integrar la información proveniente de los inmuebles en una única base de datos. Este esfuerzo busca consolidar datos clave para facilitar la toma de decisiones empresariales eficientes.

Recientemente, una empresa denominada Helo se ha acercado a nosotros ofreciendo sus servicios en la gestión de los locales comerciales. Helo se especializa en monitorear dispositivos electrónicos en estos espacios, como aires acondicionados, computadores y sistemas de iluminación. Su objetivo es controlar el uso excesivo de estos dispositivos para promover un ahorro significativo en el consumo de energía. Afirman que su servicio puede resultar en un ahorro de hasta el 25% en costos energéticos, ofreciendo además diversos modelos de negocio que permiten a las empresas beneficiarse de sus servicios sin realizar inversiones iniciales significativas.

Imagen #3



Fuente: <https://helo.com.co/>

Además, en el mercado existen varios sistemas de gestión inmobiliaria conocidos como ERP (Enterprise Resource Planning o Sistema de Planificación de Recursos Empresariales, en español). Estos sistemas cuentan con múltiples funcionalidades, incluyendo gestión comercial, automatización de pagos, control de copropiedades, entre otros.

A pesar de la variedad de opciones disponibles, que responden a las crecientes tendencias de inversión en el sector inmobiliario, se hace imprescindible para nuestra empresa encontrar una solución que se alinee más estrechamente con nuestras necesidades internas. La elección de la herramienta adecuada deberá basarse en un análisis detallado de nuestras operaciones específicas y objetivos a largo plazo.

Es crucial destacar el compromiso que implica la exploración de los locales, un proceso que requiere tiempo, paciencia y numerosas conversaciones. He tenido la oportunidad de visitar distintos municipios de Colombia, interactuando con las personas en cada espacio. Estas visitas me han permitido apreciar las variadas necesidades y la rica cultura que se manifiesta en aspectos tan simples como la organización de las bodegas, el estado de los locales y el sentido de pertenencia que tienen los habitantes hacia ellos.

En el aspecto administrativo y de gestión, aunque contamos con información básica como las tipologías de los activos, sus dimensiones y otros datos importantes registrados en documentos, la realidad presenta un panorama diferente. Nos enfrentamos a desafíos técnicos en cuanto a las mediciones de los locales y los cálculos para los cobros de impuestos. En algunos casos, los locales son más grandes de lo que indican sus escrituras, mientras que otros lotes fueron medidos con técnicas antiguas y rudimentarias, sin la precisión de la topografía moderna.

Este desajuste en las mediciones altera considerablemente las dinámicas administrativas. No podemos considerar estas discrepancias como prácticas indebidas, pero sí reconocemos la necesidad de integrar y actualizar la información con la de los municipios. Esto requeriría la colaboración del gobierno para reorganizar un gran número de propiedades mal registradas, un desafío que parece poco probable de superar en el corto plazo.

Para concluir esta etapa, es fundamental resaltar la fase más enriquecedora de este proyecto: el desarrollo del manual de estrategias de negociación. Este manual se ha elaborado tomando en cuenta las numerosas conversaciones mantenidas con el director general de la empresa. Él ha compartido sus experiencias y

enseñanzas en el mundo de los negocios, donde su pasión, además del deporte, ha sido la adquisición de propiedades. Este documento recoge sus puntos clave y métodos infalibles para la negociación, adaptados a mi estilo y lenguaje. Este manual no solo es un reflejo de su sabiduría, sino que también será una herramienta invaluable para entender, en un futuro, cómo se desarrollan exitosamente estas negociaciones inmobiliarias.

**Evidencias Encontradas** (En este ítem, se adjunta el rastreo y hallazgo de evidencias encontradas de manera externa a la empresa que se hayan llevado a cabo para solucionar retos empresariales similares).

Desde el comienzo, se ha destacado la necesidad de profundizar en el conocimiento técnico del área inmobiliaria, particularmente en aspectos como la construcción, los acabados y los materiales utilizados. Por ello, se considera esencial realizar un curso de avalúos en la Lonja, el principal gremio inmobiliario en Antioquia. Además, enfrentamos el reto de proteger nuestro patrimonio a través del conocimiento exhaustivo de nuestras propiedades y su adecuada gestión.

Empresas de renombre, como Airbnb, han demostrado una labor ejemplar en la administración de propiedades, integrando diversas herramientas para facilitar que clientes e inversores se conecten a su plataforma. Esto ha generado un ambiente económico vibrante alrededor del sector inmobiliario, haciendo estas prácticas accesibles a un público más amplio.

En Antioquia, constructores de gran prestigio como Londoño Gómez, conocidos por sus proyectos de centros comerciales, edificios y complejos industriales, nos sirven de guía. Además, estas empresas representan potenciales aliados para futuros proyectos conjuntos, aprovechando los recursos que disponemos.

Un ejemplo concreto es el desarrollo de un centro comercial en un lote de alto valor en Medellín, que forma parte de nuestro portafolio de activos. Actualmente, el lugar alberga bodegas y locales, pero un estudio realizado por la empresa Conceptualice reveló que se trata de una de las cuadras más transitadas de Antioquia. El análisis detallado del mercado segmentó el tipo de público en la zona, las necesidades comerciales y de vivienda, y propuso la mejor destinación para el predio.

Tras este estudio, se decidió construir un centro comercial. El plan contempla participar activamente en el diseño y formar alianzas con constructoras reconocidas como: Arquitectura y Concreto, Londoño Gomes o Umbral para la ejecución del proyecto. Estas asociaciones son un reflejo del dinamismo de nuestra empresa y evidencian el deseo no solo de crecer internamente, sino también de contribuir al desarrollo de las ciudades y comunidades donde operamos, aportando dinámicas inmobiliarias que beneficien a todos los involucrados en el entorno.

**Desarrollo de la propuesta para solucionar el reto empresarial** (En este ítem, se presenta el desarrollo del reto, considerándose resultados cuantitativos: costos, inversiones, financiación del reto, y, cualitativos, en coherencia con los objetivos general y específicos, planteados inicialmente).

Para la elaboración del manual de adquisición de locales comerciales, se han considerado diversos ítems que han sido temas recurrentes en las reuniones del área. Esto incluye las conversaciones compartidas por el gerente general y las experiencias adquiridas durante las visitas a distintos lugares de exploración.

Es importante destacar que este manual posee características que lo hacen más bien un documento privado, reflejando estrategias y prácticas que son esenciales en el día a día de Cielito Lindo. Estas estrategias se han implementado de manera práctica y han demostrado ser efectivas para nuestro negocio.

El manual sigue un orden cronológico, comenzando con la evaluación de la zona, la selección de ubicaciones en las ciudades, el proceso de captación de una propiedad, la negociación, el diseño y la presentación interna en la empresa. Seguidamente, se detalla la entrega por fases, que involucra a diferentes áreas, y la contratación de especialistas en técnicas nuevas. También se aborda la gestión de materiales y las razones detrás de nuestras decisiones administrativas. Además, se incluye información sobre el mobiliario y los proyectos en curso.

Se discute el diseño de las tiendas y los planes para futuros cambios de imagen. Luego, se describe el proceso de recepción de la tienda por parte del área comercial y la evaluación de la satisfacción de nuestro cliente interno. Un aspecto crucial añadido es la supervisión residencial en obra, fundamental para comprender la administración del sitio.

Finalmente, el manual aborda el cumplimiento de normativas, la evaluación de la rentabilidad de cada proyecto y otros puntos clave. Aunque estos temas son breves, son cruciales para entender el conocimiento y aprendizaje que hemos adquirido sobre nuestra inmobiliaria.

En la carpeta de entregables de este enlace, podrás encontrar el manual: [Evidencias Trabajo de grado](#)

**Propuesta de mejora de manejo de la información por medio de la tecnología**

La propuesta se basa en la optimización de SAP Business One: Dado que SAP ya está implementado en la empresa, sugiero una revisión y optimización de su uso. Esto podría incluir la integración de las bases de datos de Excel existentes en SAP, asegurando que todos los datos estén centralizados y accesibles. La optimización podría enfocarse en módulos específicos que sean más relevantes para tus necesidades, como gestión de propiedades, finanzas, o CRM.

Desarrollar una integración más profunda entre SAP y Cegid para crear un flujo de trabajo más cohesivo. Esto podría implicar la creación de dashboards interactivos y reportes que combinen datos de ambos sistemas, proporcionando una visión global más clara para la toma de decisiones.

Implementar un programa de capacitación avanzada para los usuarios de ambos sistemas. Esto no solo mejorará la eficiencia en el uso de las herramientas, sino que también fomentará una cultura de análisis y gestión de datos más robusta dentro de la empresa.

Establecer un protocolo claro para la gestión de datos, que incluya quién tiene acceso a qué información, cómo y cuándo se actualizan los datos, y cómo se deben utilizar y analizar estos datos para la toma de decisiones.

**Beneficios Esperados:**

- Centralización y claridad en los datos disponibles para una mejor toma de decisiones.
- Reducción de redundancias y mejora en la precisión de los datos.
- Capacidad mejorada para realizar análisis profundos y tomar decisiones informadas.

**Costo Estimado:**

Considerando que SAP y Cegid ya están implementados, los costos estarían asociados principalmente con la capacitación avanzada, la optimización de los sistemas y el desarrollo de integraciones personalizadas. Este costo variará según la complejidad del trabajo requerido, pero podría considerarse una inversión en eficiencia operativa y efectividad de datos a largo plazo.

**CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES** (Este ítem corresponde a las conclusiones generales del desarrollo del reto empresarial correspondiente a cada uno de los ítems o apartados realizados durante el proceso, así como las recomendaciones para futuros trabajos a realizar) –Mínimo 1000 palabras

A través de este reto empresarial, he adquirido una comprensión profunda de la industria inmobiliaria, especialmente en lo que respecta a la selección de ubicaciones, negociación y gestión de propiedades. La experiencia ha reforzado la importancia de un enfoque estratégico y detallado en cada fase del proceso de adquisición y gestión de propiedades comerciales.

La implementación de estrategias basadas en un análisis exhaustivo del mercado y una gestión eficiente del diseño, construcción y mobiliario ha resultado en un aumento significativo de la rentabilidad y eficiencia operativa de la empresa. Por ejemplo, la adopción de un proceso de entrega por fases y la colaboración con especialistas "Re mscadores" han mejorado la eficiencia en la ejecución de proyectos y reducido los costos de construcción.

Este proyecto ha contribuido a la empresa proporcionando herramientas y estrategias para mejorar la toma de decisiones en la adquisición y gestión de propiedades. Las mejoras en la selección de ubicaciones y las técnicas de negociación han fortalecido la posición competitiva de la empresa en el mercado inmobiliario.

A nivel personal, este proyecto ha sido una oportunidad invaluable para el desarrollo de habilidades críticas como el análisis de mercado, la negociación y la gestión de proyectos. La experiencia ha reforzado mi capacidad para trabajar de manera efectiva en entornos desafiantes y adaptarme a las necesidades cambiantes del negocio.

Se recomienda continuar con la estrategia de expansión enfocada en ciudades intermedias y emergentes, manteniendo la flexibilidad y adaptabilidad en el diseño de tiendas. Además, sería beneficioso explorar aún más las tecnologías de sostenibilidad y eficiencia energética en futuros proyectos de construcción y remodelación.

Este trabajo de grado no solo ha sido un desafío intelectual y profesional, sino también una oportunidad para contribuir de manera significativa al crecimiento y éxito de la empresa. Los conocimientos y experiencias adquiridos serán activos valiosos en mi futura carrera profesional.

**BIBLIOGRAFÍA** (En este ítem se deben incluir las referencias bibliográficas en el sistema de referenciación que sea de mayor uso en el área de conocimiento en la que se enmarca el proyecto. También se indica los consultores consultados y las áreas importantes de la empresa que intervinieron en el reto)

- Universidad Católica de San Pablo. "Big data: definición, tipos, características y beneficios." 2023., <https://postgrado.ucsp.edu.pe/articulos/que-es-big-data/>
- ThinkIN. (2023). "¿Qué es el servicio de Property Management?" Ada Gabriela Rinaudo, Broker y CEO de Green Life. Recuperado de <https://thinkinworld.com/realstate/que-es-el-servicio-de-property-management/>
- Retail 360. (2017, 30 de noviembre). Los KPI's más importantes en tu negocio retail. Recuperado de <https://www.retail360.es/los-kpis-mas-importantes-en-tu-negocio-retail/#:~:text=Ventas%20por%20metro%20cuadrado%3A%20mide,el%20total%20de%20metros%20cuadrados.>
- Molina, D. (2021, 8 de octubre). ¿Qué es el proptech y cómo ha cambiado el sector inmobiliario? Innovación. IEBSchool. Recuperado de <https://www.iebschool.com/blog/que-es-el-proptech-y-como-ha-cambiado-el-sector-inmobiliario-innovacion/>
- Engel & Völkers. (s.f.). Acerca de la importancia de la ubicación de un inmueble. Recuperado de <https://www.engelvoelkers.com/es/blog/perspectivas-inmobiliarias/tendencias-del-mercado/acerca-de-la-importancia-de-la-ubicacion-de-un-inmueble/>
- Blog M5 Soluciones Inmobiliarias. (s.f.). Factores que afectan el valor de su propiedad. Recuperado de <https://blog.m5inmobiliaria.es/factores-que-afectan-el-valor-de-su-propiedad/>
-

**DEBIDA DILIGENCIA** (En este ítem se indica el cumplimiento de los propósitos que esperaba la empresa con la propuesta de solución de reto empresarial. También debe anexarse carta de satisfacción, por parte de la empresa).

En este proyecto, se realizó una evaluación de cada aspecto involucrado en la adquisición y gestión de propiedades. Esto abarcó desde la verificación legal y el estado de cada inmueble hasta un análisis financiero de los aspectos técnicos e impositivos, incluyendo la revisión de contratos, la inspección física de las propiedades y el estudio del mercado y ubicación.