

INTEGRANTES	
Nombres y Apellidos	Identificación: CC
Jerónimo Díaz Montoya	1193208116
Jacob Vélez Moreno	1000556945
NOMBRE DEL PLAN DE NEGOCIO	
Legión Constructores SAS	
RESUMEN	
<p>El plan de negocio de Legión Constructores SAS se centra en brindar soluciones inmobiliarias integrales y de alta calidad en el occidente antioqueño, específicamente en el municipio de Sopetrán. El objetivo principal es ofrecer lotes en parcelaciones y zonas de alta plusvalía a precios competitivos, aprovechando el potencial de desarrollo turístico y económico de la región.</p> <p>Para lograr este objetivo, la empresa se enfoca en la adquisición estratégica de terrenos, el diseño y desarrollo de proyectos inmobiliarios, y la comercialización de los lotes. Se establece una estructura organizativa eficiente que abarca áreas clave como administración, construcción, comercialización, desarrollo de tierras y asesoría legal.</p> <p>La inversión inicial necesaria es de 86 millones de pesos, distribuidos en activos fijos, gastos preoperativos y capital de trabajo. Esta inversión se financiará con un préstamo a una tasa de interés mensual del 2% durante 5 años. Los gastos fijos estimados son de 22 millones de pesos.</p> <p>Se proyecta que los proyectos inmobiliarios generen una utilidad bruta anual de aproximadamente 1.110 millones de pesos, lo que representa un ingreso significativo para la empresa. Después de restar todos los gastos, se espera obtener una utilidad neta de 446 millones de pesos, lo que equivale al 24% de la facturación anual proyectada de 1.800 millones de pesos.</p> <p>El plan de negocio se basa en valores como la excelencia, la transparencia, el compromiso, la sostenibilidad y el trabajo en equipo. Con una visión de convertirse en líderes del sector inmobiliario en el occidente antioqueño, Legión Constructores SAS busca contribuir al desarrollo económico y social de la región, ofreciendo oportunidades de inversión y vivienda que mejoren la calidad de vida de sus clientes y la comunidad en general.</p>	
PALABRAS CLAVE	
1. Inversiones Inmobiliarias.	4. Hogar.
2. Desarrollo de Parcelaciones.	5. Lotes Campestres.
3. Plusvalía.	
OBJETIVO GENERAL	
Establecer y consolidar la empresa "Legión Constructores SAS" como una entidad sólida y eficiente en el mercado inmobiliario del occidente antioqueño, a través de la implementación de un plan	

que comprenda el diseño de su estructura organizacional, la ejecución de estrategias de mercadeo y el establecimiento de una estructura financiera, con el fin de posicionarla como líder en el sector y generar un impacto positivo en la calidad de vida de sus clientes.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

1. Diseñar y establecer un gobierno corporativo para "Legión Constructores SAS", detallando las responsabilidades y jerarquías de cada puesto dentro de la empresa, durante el primer trimestre del presente año 2024.	3. Desarrollar una estructura financiera para "Legión Constructores SAS", que incluya proyecciones financieras, análisis de costos y gastos, y políticas de inversión, durante el segundo trimestre de 2024.
2. Elaborar un plan de mercadeo que incluya estrategias de posicionamiento de marca, mercado objetivo, canales de distribución y promoción de productos inmobiliarios en el occidente antioqueño, durante el primer trimestre de 2024.	4. Elaborar una estructura legal para "Legión Constructores SAS", durante el segundo trimestre del año 2024.

INTRODUCCIÓN

La empresa "Legión Constructores SAS", será una empresa enfocada en brindar soluciones inmobiliarias para la posibilidad de inversión en el occidente antioqueño, ofreciendo lotes comerciales en parcelaciones y zonas de alta plusvalía, a un valor hasta un 30% por debajo del sector, posibilidad que se podrá ofrecer gracias a las redes de mercadeo, enfocadas en buscar oportunidades de inversión en la compra de tierras, que posteriormente el área de desarrollo de tierras se encargará de licenciar con planeación y finalmente registrar con registro, a su vez se ocupará de desarrollar la tierra aportándole energía y acueducto, vías y zonas comunes, de tal manera que se le pueda entregar un producto terminado "lotes" al área de mercadeo nuevamente, y esta misma se encargue de buscar aquellos clientes que requieran una oportunidad de inversión, tal como pueden ser los lotes de engorde, ya que al ser el occidente un sector de gran desarrollo, muestra de esto las autopistas 4G, la posibilidad en estudio de trasladar el aeropuerto Olaya Herrera, y el gran auge turístico que está teniendo la zona, a nivel nacional e internacional, gracias a esto los lotes están en constante valorización, o a su vez sirven como opción para hacer directamente fincas de recreo o vivienda en un ambiente sano y seguro.

Los lotes se encontrarán ubicados en el municipio de Sopetrán, en la tierra de las frutas tropicales, una región de gran desarrollo turístico que componen además los municipios de Santa Fe de Antioquia y San Jerónimo, apoyados en su clima tropical, su cercanía al río Cauca y su proximidad a Medellín gracias al túnel de occidente, lo cual lo hace un gran atractivo para los turistas como destino de descanso.

Para cumplir con lo dicho anteriormente se opta por que la empresa deba cumplir con las siguientes características de calidad:

- Lotes campestres con alta plusvalía.
- Un segundo hogar para disfrutar con tu familia.
- Proyectos inmobiliarios ideales para que hagas realidad la casa de tus sueños.

- Precios de oportunidad.
- Proyectos hechos a medida.

En estos 5 aspectos se constituye la promesa de calidad de la empresa y así mismo su propuesta de valor.

ANÁLISIS DEL ENTORNO Y DE MERCADO

Matriz PESTEL PARA LLEGAR A DOFA

Análisis PESTEL

Político	Económico	Social
<ul style="list-style-type: none"> - Estabilidad política local que promueva un entorno propicio para la inversión y el desarrollo inmobiliario. - Políticas gubernamentales que fomenten el sector de los bienes raíces. - Cambios en la legislación relacionada con la propiedad de tierras y la regulación del mercado inmobiliario. - Riesgo de demoras en los procesos de obtención de permisos y licencias debido a cambios en la administración pública. 	<ul style="list-style-type: none"> - Tendencias económicas desfavorables que impulsan la demanda de vivienda y bienes inmuebles comerciales. - Acceso a financiamiento a tasas de interés competitivas que facilitan la inversión en proyectos inmobiliarios. - Fluctuaciones en los precios de los materiales de construcción que pueden afectar los costos de los proyectos. - Impacto negativo de recesiones económicas en la capacidad de compra de los clientes y en la disponibilidad de financiamiento. 	<ul style="list-style-type: none"> - Demanda creciente de segundas residencias y espacios de recreación en entornos naturales. - Cambios demográficos que afectan la demanda de vivienda, como el envejecimiento de la población o la migración hacia áreas rurales.
Tecnológico	Ambiental	Legal
<ul style="list-style-type: none"> - Avances tecnológicos que permiten la construcción eficiente y la integración de soluciones inteligentes en los proyectos inmobiliarios. - Uso de tecnología de visualización 3D y realidad virtual para la promoción de propiedades y la experiencia del cliente. - Riesgo de obsolescencia tecnológica si no se adoptan 	<ul style="list-style-type: none"> - Interés creciente en proyectos inmobiliarios sostenibles que minimizan el impacto ambiental y promueven la conservación de recursos. - Acceso a incentivos y subsidios para el desarrollo de proyectos con certificaciones ambientales. - Riesgo de daños ambientales y conflictos con comunidades 	<ul style="list-style-type: none"> - Cumplimiento con regulaciones ambientales y de construcción que promueven la seguridad y la sostenibilidad en los proyectos. - Acceso a incentivos fiscales y beneficios gubernamentales para proyectos que cumplen con ciertos estándares legales y ambientales. - Litigios relacionados con

nuevas herramientas y sistemas de construcción.	locales si no se implementan prácticas de construcción responsables. - Impacto de eventos climáticos extremos en la planificación y ejecución de proyectos.	incumplimientos legales o disputas de propiedad que pueden retrasar o detener proyectos. - Cambios en la legislación que imponen nuevas restricciones o requisitos en la industria inmobiliaria.
---	--	---

Análisis DOFA

Debilidades	Oportunidades
<ul style="list-style-type: none"> - Necesidad de alta rotación en ventas para soportar la liquidez de la empresa. - Riesgo de incumplimiento de regulaciones legales y ambientales si no se manejan adecuadamente. - Riesgo a ser utilizados como instrumento para el lavado de activos. 	<ul style="list-style-type: none"> - Demanda creciente de viviendas sostenibles y proyectos inmobiliarios. - Acceso a financiamiento a tasas de interés competitivas que facilitan la inversión en proyectos. - Avances tecnológicos que permiten la construcción eficiente y la integración de soluciones inteligentes. - Interés creciente en proyectos inmobiliarios en áreas con potencial de valorización y desarrollo.
Fortalezas	Amenazas
<ul style="list-style-type: none"> - Asesoría con empresa con experiencia en el desarrollo de proyectos inmobiliarios en el occidente antioqueño. - Redes de mercadeo establecidas que facilitan la identificación de oportunidades de inversión. - Equipo profesional capacitado. - Compromiso con la calidad y la sostenibilidad en todas las etapas de los proyectos. - Respaldo de empresa posicionada en el sector. 	<ul style="list-style-type: none"> - Fluctuaciones económicas que pueden afectar la capacidad de compra de los clientes y la rentabilidad de los proyectos. - Competencia en el mercado inmobiliario de la región, que puede afectar los márgenes de ganancia y la participación en el mercado. - Impacto de eventos climáticos extremos en la planificación y ejecución de proyectos. - Cambios en las regulaciones gubernamentales que pueden imponer restricciones o costos adicionales a los proyectos. - Dependencia de la estabilidad política y económica del país para el éxito de los proyectos. - Vulnerabilidad a los cambios en los precios de los materiales de construcción y la disponibilidad de mano de obra especializada.

Describir tu público meta (público objetivo)

Segmento de Clientes

Inversionistas

- Descripción: Personas que buscan oportunidades de inversión en bienes raíces, especialmente en el occidente antioqueño.
- Características: Buscan generar rendimientos atractivos a través de la inversión en tierras con alto potencial de valorización.
- Perfil Demográfico: Hombres y mujeres entre 30 y 60 años, con un nivel educativo alto y experiencia en inversiones.

Compradores de Vivienda

- Descripción: Familias y personas que desean adquirir terrenos para construir su hogar en un entorno campestre, seguro y de alta plusvalía.
- Características: Buscan una calidad de vida superior, lejos del bullicio de la ciudad, pero con acceso a servicios y comodidades.
- Perfil Demográfico: Familias jóvenes en crecimiento y parejas que planean iniciar una familia.

Compradores de Segunda Vivienda o Recreo

- Descripción: Personas que buscan adquirir una segunda vivienda o un lugar de recreo para escapar del estrés diario.
- Características: Valoran la tranquilidad del occidente antioqueño y buscan un ambiente natural y seguro para descansar.
- Perfil Demográfico: Individuos y familias con ingresos medios a altos, principalmente residentes urbanos en búsqueda de un refugio de fin de semana o vacaciones.

Relación con Clientes

- Atención Personalizada: Establecimiento de un equipo de atención al cliente para resolver consultas y proporcionar información detallada. Comunicación a través de diversos canales, como correo electrónico, llamadas telefónicas y plataformas en línea.
- Feedback Activo: Implementación de encuestas periódicas para recopilar comentarios sobre la experiencia del cliente. Establecimiento de canales de retroalimentación abiertos para recibir sugerencias y resolver cualquier problema de manera eficiente.
- Transparencia y Honestidad: Mantenimiento de una comunicación transparente sobre el progreso de los proyectos y cualquier cambio relevante.

Datos demográficos del mercado en el Occidente Antioqueño

Población Total

Según el DANE, en 2023 la población del Occidente Antioqueño era de 584.473 habitantes. Se espera que para 2024 la población aumente a 592.134 habitantes.

Distribución por Edades

La población se concentra en los grupos de edad entre 15 y 44 años, con un 53,4% del total.
El 24,8% de la población tiene 45 años o más.
El 21,8% de la población tiene menos de 15 años.

Niveles de Ingresos

El ingreso promedio mensual per cápita en 2023 fue de \$1.784.000.
El 52,3% de los hogares tiene un ingreso mensual per cápita inferior a \$1.500.000.
El 17,9% de los hogares tiene un ingreso mensual per cápita superior a \$3.000.000.

Tendencias de Migración

La tasa de migración neta en 2023 fue del 0,5%, lo que indica que hay un ligero flujo migratorio hacia el Occidente Antioqueño.
Los principales municipios de origen de los migrantes son Medellín, Bogotá y Cali.
Los principales municipios de destino de los migrantes son Santa Fe de Antioquia, San Jerónimo y Sopetrán.

Estructura Familiar

El tamaño promedio del hogar es de 3,4 personas.
El 42,3% de los hogares son nucleares (pareja con hijos).
El 27,5% de los hogares son extendidos (familia nuclear con otros parientes).
El 18,2% de los hogares son unipersonales.

Niveles de Educación

El 91,4% de la población mayor de 15 años sabe leer y escribir.
El 52,3% de la población mayor de 25 años tiene educación básica primaria completa.
El 27,5% de la población mayor de 25 años tiene educación media completa.
El 10,2% de la población mayor de 25 años tiene educación superior.

Determinar con qué frecuencia se adquiere el producto o servicio en el mercado

La frecuencia de adquisición del producto varía significativamente según el perfil y las necesidades individuales de nuestros clientes. Dado que ofrecemos lotes para inversión, vivienda o recreación, la frecuencia de compra tiende a ser relativamente baja en comparación con productos de consumo cotidiano.

Para inversionistas interesados en bienes raíces, la adquisición de lotes puede ser ocasional y

depende en gran medida de la disponibilidad de fondos y oportunidades de inversión en el mercado. Estos clientes pueden realizar compras de forma intermitente, 1 compra cada 1 o 2 años, aprovechando momentos o proyectos específicos que se ajusten a sus estrategias financieras.

Por otro lado, para compradores de vivienda o recreo, la frecuencia de adquisición puede ser más espaciada en el tiempo, ya que generalmente se trata de una decisión de compra a largo plazo. Estos clientes pueden adquirir un lote de terreno una vez en su vida o en intervalos más amplios, como parte de su planificación financiera y de vida.

Identificar quienes son los competidores directos e indirectos

Nuestros competidores directos se dividen en dos categorías: parcelaciones actuales y parcelaciones en desarrollo en la zona. Estas parcelaciones ofrecen propiedades similares a las que ofrecemos, lotes con servicios y comodidades adicionales.

Por otro lado, nuestros competidores indirectos son aquellos que ofrecen productos similares, como apartamentos, casas o fincas. Aunque no son competidores directos en el sentido de ofrecer lotes, compiten por la misma cuota de mercado al proporcionar alternativas de vivienda y recreación.

Nuestra estrategia se centra en diferenciarnos de ambos tipos de competidores ofreciendo lotes en parcelaciones con características únicas, precios competitivos y un valor añadido que destaque la calidad y potencial de inversión de nuestros proyectos inmobiliarios.

Precio del producto y/o servicio

El precio de nuestros productos y servicios puede variar según las características y especificaciones de cada proyecto inmobiliario. Sin embargo, como parte de nuestra propuesta de valor, nos esforzamos por ofrecer precios altamente competitivos y atractivos para nuestros clientes.

En general, nuestros precios suelen estar aproximadamente un 30% por debajo del mercado inmobiliario convencional. Esta estrategia nos permite proporcionar a nuestros clientes la oportunidad de adquirir bienes raíces de alta calidad a un costo más accesible, sin comprometer la excelencia en el diseño, el desarrollo y los servicios asociados.

Es importante tener en cuenta que el precio final puede variar dependiendo de factores como la ubicación del proyecto, las características del terreno, la demanda del mercado y los servicios adicionales ofrecidos. Nuestro equipo está comprometido a brindar transparencia en los precios y a ofrecer opciones personalizadas que se ajusten a las necesidades y presupuestos individuales de cada cliente.

Planes de Pago

Nuestros planes de pago están diseñados para adaptarse a las necesidades y preferencias de

nuestros clientes, así como a las condiciones específicas de cada proyecto inmobiliario. A continuación, detallamos las opciones de pago disponibles:

Cuota Inicial y Financiamiento

- Se solicita una cuota inicial del 30% del valor total del inmueble.
- El saldo restante puede pagarse en cuotas iguales a 12 meses sin intereses, o en un plazo ajustado según la duración del proyecto.
- Las formas de pago aceptadas incluyen efectivo, transferencias bancarias y criptomonedas.
- Se ofrece flexibilidad en los planes de financiamiento, permitiendo la negociación de la cuota inicial y el plazo de pago según las necesidades del cliente.

Negociación de Activos

- Se aceptan activos como carros, apartamentos u otras propiedades como parte de pago.
- Se ofrece un descuento adicional en el caso de pagos en efectivo, pero no se aplica descuento cuando se aceptan otros activos como forma de pago.

Plazo Máximo

- El plazo máximo de financiamiento suele ser de 24 o 36 meses, dependiendo de la duración del proyecto.

Compra de Tierras

- La forma de adquisición de tierras por parte de la empresa también puede influir en los planes de pago.
- En el caso de compras al contado, se mantienen los plazos de pago normales.
- Si la tierra se adquiere con financiamiento e intereses, se prioriza la venta rápida de los lotes para minimizar costos financieros.

Exclusión de Fideicomisos

- Es importante destacar que no trabajamos con fideicomisos debido a que esta modalidad puede resultar más costosa para nuestros clientes.
- Al evitar el uso de fiducias, buscamos ofrecer opciones de pago más transparentes y económicas, evitando costos adicionales asociados con este tipo de estructuras financieras.

Fuerza de ventas

Nuestra fuerza de ventas está diseñada para operar de manera eficiente y alineada con la estructura de talento humano de Legión Constructores SAS. A continuación, se detallan los roles y

responsabilidades de cada miembro del equipo de ventas:

Director Comercial

- Responsabilidades: Encabezará y coordinará las actividades del equipo comercial, asegurando el cumplimiento de los objetivos de ventas.
- Funciones: Desarrollará estrategias de ventas efectivas, supervisará las actividades comerciales y gestionará el rendimiento del equipo.
- Tipo de Contratación: Remunerado con un porcentaje del 1% sobre el valor de cada venta realizada por el equipo comercial.

Comisionistas (1 o 2)

- Responsabilidades: Serán responsables de la captación activa de clientes potenciales y la presentación de los productos inmobiliarios de la empresa.
- Funciones: Identificarán oportunidades de ventas, establecerán relaciones con los clientes y facilitarán el proceso de compra.
- Tipo de Contratación: Recibirán una comisión del 1% sobre el valor de cada venta que logren concretar.

Cerrador

- Responsabilidades: Su función principal será cerrar efectivamente las negociaciones y concretar las ventas.
- Funciones: Brindará atención personalizada a los clientes en la sala de ventas, resolverá objeciones y negociará los términos del contrato.
- Tipo de Contratación: Remunerado con un porcentaje del 1% sobre el valor de cada venta concretada.

Canales de comercialización o distribución

Venta Directa: Utilizamos la venta directa como uno de nuestros principales canales de comercialización. Nuestros representantes de ventas trabajan directamente con los clientes, en nuestras oficinas o a través de visitas personalizadas a las parcelaciones. Este canal nos permite establecer una comunicación directa con los clientes, entender sus necesidades y ofrecerles soluciones personalizadas.

Alianzas con Agentes Inmobiliarios: Establecemos alianzas estratégicas con agentes inmobiliarios locales para ampliar nuestra red de ventas y llegar a un mayor número de clientes potenciales. Estos agentes actúan como intermediarios entre nosotros y los clientes, facilitando la promoción y venta de nuestros proyectos inmobiliarios.

Referencias y Recomendaciones: Fomentamos las referencias y recomendaciones de clientes satisfechos como un canal de comercialización adicional. Al brindar un servicio excepcional y

productos de alta calidad, buscamos generar lealtad en nuestros clientes y motivarlos a recomendar nuestros proyectos a sus familiares, amigos y colegas.

Canales de comunicación o promoción

Canales de Marketing Digital

- Redes Sociales: Uso activo de plataformas como Facebook e Instagram para promover proyectos, compartir actualizaciones y establecer una comunidad en línea.
- Campañas de Publicidad en Línea: Implementación de campañas pagadas en internet y redes sociales para aumentar la visibilidad y llegar a nuevos clientes.

Marketing Tradicional

- Material Impreso: Elaboración de folletos, catálogos y material impreso para distribuir en ferias, eventos locales y puntos estratégicos.
- Publicidad en Medios Locales: Colaboración con medios de comunicación locales, como periódicos y estaciones de radio, para anuncios sobre los proyectos.

Eventos y Ferias

- Participación en Ferias: Presencia activa en ferias inmobiliarias, turísticas y de inversión para establecer contacto directo con posibles inversores y compradores.

Alianzas Estratégicas

- Colaboración con Agentes Inmobiliarios: Establecimiento de acuerdos con agentes inmobiliarios locales para ampliar la red de ventas y llegar a clientes potenciales.

Canales de Atención al Cliente

- Línea de Atención Telefónica: Disponibilidad de una línea telefónica dedicada para consultas y soporte.

Email Marketing

- Boletines Informativos: Envío regular de boletines electrónicos con actualizaciones, ofertas especiales y noticias relevantes.

ESTUDIO TÉCNICO

Recursos Claves

Tierras Aptas para Desarrollo

- Adquisición de terrenos estratégicos y aptos para el desarrollo inmobiliario en el occidente antioqueño.
- Evaluación de las características de la tierra, como topografía, acceso a servicios públicos y potencial de plusvalía.

Equipo de Profesionales

- Ingenieros y arquitectos para el diseño y planificación de proyectos inmobiliarios.

- Personal de topografía para evaluar y medir las características de la tierra.
- Equipo legal especializado en permisos y licencias de desarrollo.

Redes de Mercadeo y Ventas

- Equipo de ventas para identificar oportunidades de inversión y cerrar acuerdos con clientes potenciales.
- Estrategias de marketing digital para promocionar proyectos y atraer clientes.

Recursos Financieros

- Capital para la compra de tierras y los costos iniciales de desarrollo.
- Acceso a líneas de crédito o financiamiento para respaldar proyectos de gran escala.

Aliados Clave

Agentes Inmobiliarios Locales

- Establecer asociaciones con agentes inmobiliarios locales para ampliar la red de ventas y llegar a clientes potenciales.
- Colaborar en la identificación de oportunidades de inversión y la promoción de proyectos.

Entidades Gubernamentales y Municipales

- Mantener relaciones sólidas con las autoridades locales y gubernamentales para agilizar el proceso de obtención de permisos y licencias.

Empresas Constructoras y de Desarrollo Urbano

- Establecer alianzas estratégicas con empresas constructoras para la ejecución eficiente de proyectos inmobiliarios.
- Colaborar en el diseño y desarrollo de proyectos de infraestructura.

Instituciones Financieras

- Desarrollar relaciones sólidas con instituciones financieras para obtener financiamiento y líneas de crédito.
- Negociar condiciones favorables para la adquisición de tierras y la ejecución de proyectos.

Medios de Comunicación Locales

- Colaborar con medios de comunicación locales para aumentar la visibilidad de la empresa y sus proyectos.
- Participar en entrevistas y reportajes para fortalecer la presencia en la comunidad.

Asesores Legales

- Contar con asesores legales especializados en el ámbito inmobiliario para garantizar el cumplimiento de regulaciones y normativas.

Proveedores de Servicios Públicos

- Mantener relaciones estratégicas con proveedores de servicios públicos, como EPM, para garantizar el acceso eficiente a electricidad y servicios básicos.

Aspectos técnicos del producto y/o servicio

Se considera tener en cuenta nuevos programas o servicios informáticos/técnicos:

- Software de gestión de proyectos: Este para la construcción que permita planificar, asignar recursos, realizar seguimiento y colaborar de manera eficiente.
- Sistemas BIM (Building Information Modeling): Permite la creación de modelos 3D detallados de proyectos de construcción para una planificación y gestión más efectiva.
- Impresión 3D: La tecnología de impresión 3D se está utilizando para construir componentes y estructuras enteras de manera más rápida y eficiente.
- Realidad virtual (RV) y realidad aumentada (RA): Estas tecnologías pueden ser utilizadas para la capacitación de trabajadores, visualización de proyectos y diseño interactivo.
- Herramientas de software de diseño avanzado: Programas de diseño arquitectónico y estructural avanzados que faciliten la planificación y la comunicación de ideas.
- Tecnología de monitoreo medioambiental: Implementa sistemas para controlar y minimizar el impacto ambiental de tus proyectos de construcción.

Componentes del producto y/o servicio

Para el desarrollo de tierras proponemos varios recursos de forma que todo se realice de una manera eficiente y en términos de tiempo considerables:

- Maquinaria pesada avanzada: Aquí se considera la tercerización de excavadoras, cargadoras, grúas, retroexcavadoras, bulldozers y equipos similares con tecnología avanzada.
- Drones: Estos pueden ser utilizados para inspecciones aéreas, levantamientos topográficos y supervisión de proyectos, lo que agiliza la recopilación de datos y la toma de decisiones.
- Herramientas eléctricas y neumáticas: Herramientas de alta calidad y eficiencia, como taladros, sierras y martillos neumáticos, pueden acelerar las tareas en el sitio de construcción.
- Sistemas de energía alternativa: Considerar la posibilidad de usar energía solar o generadores avanzados para reducir los costos de energía en el sitio de construcción.
- Equipo de seguridad personal avanzado: Pueden ser los cascos y gafas inteligentes, se considera la inversión en ropa de ropa avanzada.

Descripción de proceso productivo y/u operativo del servicio

Programación de producción

Para lograr una programación efectiva implica la planificación y coordinación de cada una de las actividades. Para ello proponemos:

- Planificación estratégica: Definir metas, recursos disponibles, plazos y presupuestos para

el proyecto de parcelación.

- Programación de actividades: Establecer una secuencia de actividades, asignando tiempos y recursos necesarios para cada una.
- Asignación de recursos: Distribuir el personal, maquinaria y materiales de manera adecuada para cumplir con las actividades planificadas.
- Seguimiento y control: Supervisar el avance del proyecto, identificar desviaciones del plan y aplicar ajustes para mantener el cronograma y la calidad.
- Optimización de procesos: Identificar oportunidades de mejora en la eficiencia de las operaciones y aplicar cambios para aumentar la productividad.
- Comunicación efectiva: Garantizar una comunicación clara y constante entre los diferentes equipos involucrados en el proyecto.

La producción se programa de acuerdo a las unidades de producto terminado, teniendo en cuenta varios aspectos tales como:

- Hora mano de obra: Se asocia a la cantidad de horas de trabajo necesarias y se debe calcular la cantidad de personal requerido para distribuirlo de acuerdo a sus habilidades y disponibilidad.
- Producto terminado: Se establecen metas de producción para cada fase del proyecto y se definen estándares de calidad para garantizar que el producto final cumpla con los requisitos y expectativas de quienes lo adquieran.
- Insumos: Se identifica y programa la adquisición de los materiales necesarios, equipos y suministros, también, se gestiona el inventario de insumos para asegurarse de tener la cantidad suficiente de materiales y así evitar retrasos en la producción.
- Capacidad máxima de producción: Es importante considerar factores como capacidad de equipos, habilidad del personal y disponibilidad de espacio para así ajustar la programación y no exceder la capacidad máxima garantizando la eficiencia de su flujo de trabajo.

La integración de estos elementos en la programación de la producción ayudará a optimizar los recursos, cumplir con los plazos y entregar un producto final de alta calidad en esta empresa.

Identificación de materias prima

Para esta primera etapa proponemos 3 tips primordiales:

1. Topografía de la tierra: Se busca una tierra de fácil acceso con posibilidad de explanación en caso de necesitarla y facilidad de vías.
2. Permisos para licenciar matriculas: Se estudia si en registro no tiene ningún impedimento que no permita el loteo de la tierra.
3. Acceso a servicios públicos: Se consulta con EPM el acceso a los servicios de luz y energía.

Sin alguna de estas características se vuelve inviable la compra de la tierra, ya que no sería apta para la transformación al producto terminado (lotes).

Transformación de materia prima

Una vez comprada la tierra, los siguientes pasos a seguir son:

- Distribución de lotes.
- Diseño y adecuación de alcantarillado y sistema eléctrico.
- Explanación de lotes.
- Construcción de vías.
- Construcción y entrega de áreas comunes.

Entrega del producto terminado

Las entregas en el área de la construcción siempre han sido uno de los mayores problemas del sector y para esta empresa no es la excepción. Identificamos en el sector un retraso principalmente en la escrituración de los lotes, debido a los altos costos de registro para poder sacar las licencias independientes de las propiedades.

El área de mercadeo se encargará de buscar compradores interesados en satisfacer sus necesidades de inversión y/o vivienda y turismo, en los lotes ubicados en las parcelaciones que la empresa vende con una alta propuesta de valor.

Capacidad de producción o de atención del servicio

Recepción de lotes


1. Adquisición: La empresa adquiere o compra el terreno o lote donde se llevará a cabo la construcción. Esto puede implicar la negociación de contratos y acuerdos legales.
2. Inspección y preparación: Antes de comenzar la construcción, se realiza una inspección del lote para evaluar su estado y verificar que cumple con los requisitos necesarios. Se pueden llevar a cabo trabajos de preparación como nivelación del terreno, limpieza, y verificación de la infraestructura existente.
3. Documentación: Se recopilan y revisan todos los documentos legales, permisos y licencias necesarios para llevar a cabo la construcción en el lote.


Entrega de lotes

1. Construcción: Una vez que el lote está listo y se han obtenido todos los permisos necesarios, se inicia la construcción de acuerdo al proyecto previamente planificado.
2. Control de calidad: Durante el proceso de construcción, se realizan inspecciones y controles de calidad para asegurar que el trabajo se esté llevando a cabo de acuerdo a las especificaciones y normas establecidas.
3. Finalización y entrega: Una vez que la construcción se ha completado de acuerdo a lo planificado y se ha verificado que cumple con los estándares de calidad, se procede a la entrega del proyecto o propiedad al cliente o propietario.

4. Documentación final: Se entregan todos los documentos finales, como planos, certificados de cumplimiento y otros registros pertinentes al cliente o propietario.

Distribución de un ejemplo de parcelación del sector





LOTE	AREA	ESTADO	PRECIO	VALORM ²
CELESTINA	2.703	Vendido	-	-
LOS HIBISCOS 1	1.350	Vendido	-	-
LOS HIBISCOS 2	1.350	Vendido	-	-
LA PORTULACA	2.703	Vendido	-	-
LA VERBENA	2.703	Disponible	\$310.845.000*	\$115.000*
	1.350	Disponible	\$195.750.000*	\$145.000*
MANDEVILLA	2.801	Vendido	-	-
LAS MARGARITAS 1	1.350	Vendido	-	-
LAS MARGARITAS 2	1.350	Vendido	-	-
EL GERANIO	2.703	Vendido	-	-
LA VERANERA	2.703	Disponible	\$310.845.000*	\$115.000*
	1.350	Disponible	\$195.750.000*	\$145.000*
SUCULENTA	2.703	Vendido	-	-
LAS VICARIAS 1	2.703	Disponible	\$310.845.000*	\$115.000*
	1.350	Disponible	\$195.750.000*	\$145.000*
LOS GIRASOLES	2.703	Vendido	-	-
EL CEREZO	2.703	Vendido	-	-
BROMELIAS	2.703	Vendido	-	-

En base al listado de precios provisto por la empresa estudiada para el trabajo, ya adjuntado con anterioridad, proseguimos a hacer la siguiente distribución gráfica la cual fue posible gracias al trabajo de campo realizado por el equipo de trabajo.



La parcelación está conformada por 13 lotes de los cuales ocho (Lotes 1, 3, 5, 7, 9, 11, 12, 13) han sido vendidos en su totalidad, dos fueron divididos en mitades (Lotes 2 y 6) para un total de cuatro más vendidos y tres están a la venta con la opción de compra por mitades o la compra entera (Lotes 4, 8, 10.)

Control de calidad

El control de calidad en Legión Constructores SAS está bajo el control inmediato de la gerencia, con empresarios altamente reconocidos en el sector inmobiliario de Occidente, quienes en base a sus conocimientos tanto teóricos como empíricos buscan proporcionar un producto terminado en excelentes condiciones. Para cumplir con ello optamos porque la empresa debe tener en cuenta las siguientes características de calidad:

- Lotes campestres con alta plusvalía.
- Un segundo hogar para disfrutar con tu familia.
- Proyectos inmobiliarios ideales para que hagas realidad la casa de tus sueños.
- Precios de oportunidad.
- Proyectos hechos a medida.

En estos 5 aspectos se constituye la promesa de valor de la empresa y así mismo su promesa de calidad en sus productos.

Los costos de calidad fueron clasificados así

- Inspección de lotes: Los costos asociados con la verificación de la calidad de los lotes antes de ponerlos a la venta, como los salarios de los inspectores y las herramientas utilizadas.
- Capacitación del personal: Inversiones en formación y desarrollo de empleados para asegurarse de que estén bien informados y puedan proporcionar un servicio de alta calidad.
- Mantenimiento de áreas comunes: Los costos relacionados con el mantenimiento de áreas comunes en desarrollos de lotes, como jardines, parques y calles, para garantizar que estén en buenas condiciones.
- Atención al cliente: Los gastos asociados con la atención al cliente, incluyendo personal de servicio al cliente y sistemas de gestión de relaciones con los clientes (CRM).

Y, los costos de no calidad consideramos son

- Devoluciones y reclamaciones: Costos asociados con devoluciones de lotes debido a problemas de calidad, como terrenos inadecuados, irregularidades legales, o insatisfacción del cliente.
- Reparaciones y correcciones: Gastos relacionados con la corrección de problemas en los lotes que no cumplen con los estándares de calidad, como nivelación de terreno, eliminación de obstáculos, etc.
- Pérdida de ventas futuras: Si los clientes no están satisfechos con sus compras, es posible que no regresen para futuras compras o recomienden la empresa a otros, lo que resulta en una pérdida de ventas a largo plazo.
- Daño a la reputación: Los costos intangibles asociados con una mala reputación debido a problemas de calidad, lo que puede afectar negativamente la percepción de la empresa y la confianza de los clientes.
- Costos legales y multas: En caso de problemas legales, como irregularidades en los títulos de propiedad o incumplimiento de regulaciones, la empresa puede incurrir en costos legales y multas.

Para estos costos de calidad y no calidad se va a tener un aproximado entre el 5% y 10% del valor de cada parcelación o el lote completo para cubrir estos mismos

Política de inventarios

La política de inventarios de una parcelación prototipo de 15 lotes es fundamental para una gestión efectiva de esta propiedad. Estos son los aspectos clave a considerar:

- Registro detallado: Mantener un registro minucioso de cada lote, incluyendo información sobre propietarios, dimensiones, límites y servicios públicos disponibles.
- Clasificación de lotes: Dividir los lotes en categorías según sus características, como tamaño, ubicación y accesibilidad, para facilitar la administración.
- Mantenimiento: Realizar un seguimiento regular del estado de los lotes y asegurarse de que estén en óptimas condiciones para su venta o desarrollo.
- Precios y valoración: Establecer precios basados en la ubicación y características de cada

lote, y realizar valoraciones periódicas para mantener competitividad en el mercado.

- Planificación a largo plazo: Considerar futuras expansiones, áreas comunes y restricciones legales o ambientales que puedan afectar los lotes.
- Promoción y marketing: Diseñar estrategias de promoción, como un sitio web, material publicitario y participación en ferias inmobiliarias.
- Gestión de documentos legales: Asegurarse de tener en orden documentos legales como escrituras y permisos de construcción.
- Seguimiento de ventas: Llevar un registro de las ventas y la disponibilidad de lotes para mantener una visión clara del inventario en todo momento.

ESTRUCTURA ADMINISTRATIVA

Nombre de la organización

Legión Constructores SAS

Descripción del negocio

La empresa “Legión Constructores SAS”, será una empresa enfocada en brindar soluciones inmobiliarias para la posibilidad de inversión en el occidente antioqueño, ofreciendo lotes comerciales en parcelaciones y zonas de alta plusvalía, a un valor hasta un 30% por debajo del sector, posibilidad que se podrá ofrecer gracias a las redes de mercadeo, enfocadas en buscar oportunidades de inversión en la compra de tierras, que posteriormente el área de desarrollo de tierras se encargará de licenciar con planeación y finalmente registrar con registro, a su vez se ocupará de desarrollar la tierra aportándole energía y acueducto, vías y zonas comunes, de tal manera que se le pueda entregar un producto terminado “lotes” al área de mercadeo nuevamente, y esta misma se encargue de buscar aquellos clientes que requieran una oportunidad de inversión tal como pueden ser los lotes de engorde, ya que al ser el occidente un sector de gran desarrollo, muestra de esto las autopistas 4G, la posibilidad en estudio de trasladar el aeropuerto Olaya Herrera, y el gran auge turístico que está teniendo la zona, a nivel nacional e internacional, gracias a esto los lotes están en constante valorización, o a su vez sirven como opción para hacer directamente fincas de recreo o vivienda en un ambiente sano y seguro.

Los lotes se encontrarán ubicados en el municipio de Sopetrán, en la tierra de las frutas tropicales, una región de gran desarrollo turístico que componen además los municipios de Santa Fe de Antioquia y San Jerónimo, apoyados en su clima tropical, su cercanía al río Cauca y su proximidad a Medellín gracias al túnel de occidente, lo cual lo hace un gran atractivo para los turistas como destino de descanso.

Estableciendo un portafolio de servicios inmobiliarios y de construcción, vinculando un grupo de colaboradores de la zona del occidente antioqueño con el mayor deseo de trabajar y satisfacer a los futuros clientes; cumpliendo con todos los requisitos legales de tipo comercial, financiero, impositivo y de seguridad social busca construir soluciones de vivienda, brindando soluciones inmobiliarias que mejoran la calidad de vida de nuestros clientes, sus familias y la comunidad.

Generamos rentabilidad a los inversionistas que han confiado en nosotros, además contamos con un grupo de colaboradores que generan diferenciación en los procesos de diseño y construcción, siempre orientados al mejoramiento continuo de los procesos en armonía con el medio ambiente y al cumplimiento de los más altos estándares de calidad y precio. Alineándonos, así como empresa aliada de BEAVER CONSTRUCTORES SAS, y buscando a su vez trabajar juntamente con ellos, teniendo como mayor factor diferenciador el enfoque en el desarrollo de parcelaciones de carácter tangible, entendiéndose la palabra “tangible” en el sector como la entrega de lotes en parcelaciones que cuenten con portería, vías, zonas comunes, agua y energía al momento de su entrega.

Actividad económica y naturaleza del negocio

La actividad económica principal de Legión Constructores SAS se centra en el desarrollo inmobiliario en el occidente antioqueño. Nuestra empresa se dedica a la adquisición de terrenos estratégicos, el diseño y desarrollo de proyectos inmobiliarios, y la comercialización de lotes en parcelaciones y zonas de alta plusvalía. Nos enfocamos en brindar soluciones integrales que satisfagan las necesidades de inversores, compradores de vivienda y personas interesadas en adquirir una segunda residencia o lugar de recreo en un entorno campestre y seguro. La naturaleza del negocio es ofrecer oportunidades de inversión y vivienda que mejoren la calidad de vida de nuestros clientes y contribuyan al desarrollo económico y social de la región.

Constitución legal del negocio

Legión Constructores SAS está constituida como una Sociedad Anónima Simple, conforme a las leyes colombianas y los requisitos legales para la operación de empresas en el sector inmobiliario. Nuestra empresa cumple con todas las obligaciones legales y regulatorias en materia comercial, financiera, impositiva y de seguridad social. Operamos de acuerdo con un marco legal sólido y transparente, lo que nos permite garantizar la legalidad y legitimidad de nuestras operaciones, así como ofrecer seguridad y confianza a nuestros clientes, socios comerciales y colaboradores.

Ubicación

Legión Constructores SAS tendrá su sede principal en el municipio de Sopetrán, en el occidente antioqueño de Colombia. Esta ubicación estratégica nos permite estar cerca de los terrenos que desarrollamos y de nuestros clientes objetivos. Además, Sopetrán se encuentra en una región de gran desarrollo turístico y económico, lo que ofrece un entorno propicio para la inversión y el crecimiento empresarial.

Misión

En Legión Constructores SAS nos comprometemos a brindar soluciones inmobiliarias integrales y de alta calidad en el occidente antioqueño. Nuestra misión es satisfacer las necesidades de nuestros clientes, ofreciendo lotes en parcelaciones y zonas de alta plusvalía, con un enfoque en la excelencia, la transparencia y el compromiso con el desarrollo sostenible

Visión

Seremos líderes en el sector inmobiliario del occidente antioqueño, reconocidos por nuestra excelencia en el desarrollo de proyectos que generen valor para nuestros clientes y la comunidad. Nuestra visión es consolidar nuestra presencia en el mercado, expandiendo nuestras operaciones y contribuyendo al crecimiento y desarrollo económico de la región

Valores

- **Excelencia:** Nos esforzamos por alcanzar la excelencia en todo lo que hacemos, buscando la mejora continua en nuestros procesos.
- **Transparencia:** Actuamos con transparencia y honestidad en todas nuestras operaciones, manteniendo una comunicación sincera con nuestros clientes, colaboradores y socios.
- **Compromiso:** Estamos comprometidos con el éxito de nuestros clientes, brindando un servicio personalizado y soluciones adaptadas a sus necesidades.
- **Sostenibilidad:** Nos comprometemos a desarrollar proyectos sostenibles que respeten el medio ambiente y contribuyan al bienestar de la comunidad local.
- **Integridad:** Actuamos con integridad y ética en todas nuestras acciones.
- **Trabajo en Equipo:** Fomentamos un ambiente de trabajo colaborativo y respetuoso.
- **Responsabilidad y disciplina:** Actuamos con responsabilidad y disciplina en cada uno de nuestros procesos.

Propuesta de valor (o factor innovador de la iniciativa)

La propuesta de valor de Legión Constructores SAS se centra en ofrecer soluciones inmobiliarias integrales y de alta calidad en el occidente antioqueño, diferenciándose por los siguientes aspectos:

- **Precios Competitivos:** Ofrecemos lotes en parcelaciones y zonas de alta plusvalía a precios hasta un 30% por debajo del sector, gracias a nuestras redes de mercadeo y estrategias de adquisición de terrenos.
- **Desarrollo Integral:** Desde la adquisición de la tierra hasta la entrega del producto terminado, nos encargamos de todos los aspectos del proceso, incluyendo licenciamiento, desarrollo de infraestructura y promoción de proyectos.
- **Ubicación Estratégica:** Nuestros lotes se encuentran ubicados en el municipio de Sopetrán, una región con gran desarrollo turístico y alto potencial de valorización, ofreciendo un entorno natural y seguro para inversionistas y compradores de vivienda.
- **Calidad y Sostenibilidad:** Nos comprometemos a desarrollar proyectos inmobiliarios de alta calidad, respetando el medio ambiente y contribuyendo al bienestar de la comunidad local.
- **Atención Personalizada:** Brindamos un servicio personalizado y atención al cliente excepcional, asegurándonos de satisfacer las necesidades y expectativas de nuestros clientes en cada etapa del proceso.

Ventajas competitivas

- Experiencia: Al estar alineándonos con BEAVER CONSTRUCTORES SAS, una empresa con amplia experiencia en el sector inmobiliario, nos permite ofrecer soluciones innovadoras y tener una gran ventaja competitiva.
- Redes de Mercadeo y Ventas: Nuestras redes de mercadeo y ventas nos permiten identificar oportunidades de inversión y llegar a una amplia base de clientes potenciales, aumentando así nuestra capacidad de ventas y rentabilidad.
- Integración: Controlamos todas las etapas del proceso, desde la adquisición de la tierra hasta la entrega del producto terminado, esto nos proporciona un mayor control sobre la calidad, los costos y los plazos de ejecución.
- Compromiso con la Calidad y la Sostenibilidad: Nuestro compromiso con la calidad, la transparencia y la sostenibilidad nos diferencia en el mercado, generando confianza y lealtad entre nuestros clientes y la comunidad en general.

ESTRUCTURA TALENTO HUMANO

La estructura de talento humano se define de la siguiente manera:

Área Administrativa:

Gerente/Administrador (Socios – Junta directiva):

- Responsabilidades: Encargados de la gestión general de la empresa y la toma de decisiones estratégicas.
- Funciones: Supervisión de todas las áreas de la empresa, dirección de equipos, planificación financiera y operativa, y desarrollo de estrategias para el crecimiento y posicionamiento en el mercado.
- Tipo de contratación: Contrato a término indefinido con un salario de 1.500.000 más prestaciones y participación en la repartición de utilidades.

Secretaria:

- Responsabilidades: Apoyo administrativo y atención al cliente.
- Funciones: Gestión de agenda, atención telefónica, recepción de mensajes, y apoyo en labores administrativas.
- Tipo de contratación: Contrato a término indefinido con un salario mínimo más prestaciones.

Contador (Revisor fiscal):

- Responsabilidades: Gestión financiera y contable de la empresa.
- Funciones: Elaboración de estados financieros, control de costos y análisis financiero.
- Tipo de contratación: Contrato a término indefinido con un salario de 2.500.000 más

prestaciones.

Área de Construcción:

La empresa tercerizará el área de construcción en colaboración con una empresa especializada en este campo. Los clientes que adquieran lotes tendrán la opción de utilizar los servicios de construcción ofrecidos por esta empresa asociada. La empresa de construcción otorgará a "Legión Constructores SAS" una comisión del 15% sobre las ganancias generadas por los proyectos de construcción asociados a la venta de los lotes.

Área Comercial:

Director Comercial:

- Responsabilidades: Dirección y coordinación del equipo comercial.
- Funciones: Desarrollo de estrategias de ventas, supervisión de actividades comerciales y seguimiento de resultados.
- Tipo de contratación: 1% de comisión sobre el valor de cada venta.

Comisionistas (1 o 2):

- Responsabilidades: Captación de clientes potenciales.
- Funciones: Prospección de clientes potenciales y presentación de productos.
- Tipo de contratación: 1% de comisión sobre el valor de cada venta.

Cerrador:

- Responsabilidades: Cierre efectivo de negocios.
- Funciones: Atención personalizada a clientes en la sala de ventas y cierre de contratos.
- Tipo de contratación: 1% de comisión sobre el valor de cada venta.

Área de Desarrollo de Tierras:

Responsable de Campo:

- Responsabilidades: Búsqueda y desarrollo de proyectos de tierras.
- Funciones: Investigación de oportunidades de inversión, negociación de terrenos y supervisión de actividades relacionadas con el desarrollo de proyectos.
- Tipo de contratación: Contrato a término indefinido con salario de 1.500.000 más prestaciones, y bonificaciones por la consecución de proyectos.

Ingeniero Civil, Topógrafo y Personal de Apoyo:

- Responsabilidades: Desarrollo físico de proyectos.
- Funciones: Diseño, planificación y ejecución de obras.
- Tipo de contratación: Contrato por prestación de servicios, según la necesidad específica de cada proyecto.

Área de Asesoría Legal:

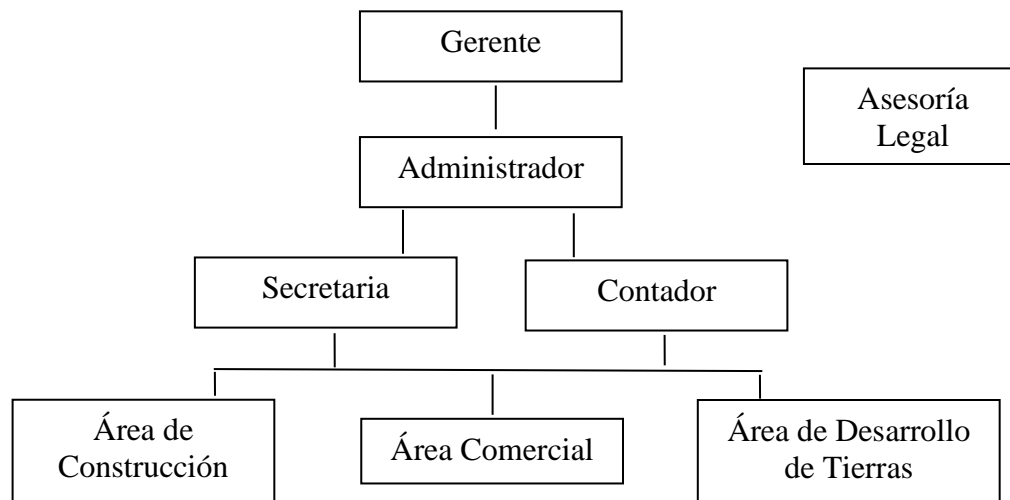
Abogado por Proyecto:

- Responsabilidades: Asesoramiento legal integral.
- Funciones: Gestión de trámites legales, contratos y representación legal de la empresa.
- Tipo de contratación: Por proyecto, con un porcentaje del 5% de las ganancias del proyecto.

Abogado por Prestación de Servicios:

- Responsabilidades: Atención de necesidades legales puntuales.
- Funciones: Asesoramiento en temas legales específicos según requerimientos de la empresa.
- Tipo de contratación: Por necesidad puntual, con un contrato de prestación de servicios.

De esta manera la estructura de la organización quedará así:



ANÁLISIS LEGAL

Este análisis legal inicial aborda varios componentes fundamentales que la empresa debe considerar para operar de manera ética y legal en el occidente antioqueño.

A nivel nacional, el marco legal colombiano ofrece un conjunto de leyes y regulaciones que impactan directamente a la industria inmobiliaria. La adquisición de tierras, licenciamiento, permisos de construcción y aspectos tributarios son áreas clave que requieren atención.

Por otra parte, a nivel departamental, las regulaciones específicas del departamento de Antioquia deben ser examinadas de cerca. La empresa debe considerar las políticas de desarrollo territorial y ambiental establecidas por la administración departamental, así como cualquier restricción que pueda existir en cuanto a la transformación de tierras y la construcción de infraestructuras.

En el ámbito legal, la obtención de licencias y permisos es un proceso crítico. Se debe coordinar con las autoridades locales para asegurar que los proyectos cumplan con todas las normativas vigentes. La negociación y obtención de derechos de agua, permisos de uso del suelo y aprobaciones medioambientales son aspectos fundamentales del proceso.

Además, las transacciones inmobiliarias son otro aspecto fundamental, donde la empresa debe asegurarse de que los contratos de compraventa sean claros y estén en conformidad con las leyes del país.

Teniendo en cuenta todo lo anterior, se encuentran las siguientes normativas que se relacionan directamente con la razón social de Legión Constructores SAS:

La empresa debe cumplir con normas como la Ley 9ª de 1989, la Ley 388 de 1997, Ley 1673 de 2013 y la Ley 142 de 1994.

Normas urbanísticas: Legión Constructores SAS debe cumplir con las normas urbanísticas de los municipios de occidente. Estas normas pueden incluir requisitos sobre la densidad poblacional, la altura de las construcciones, el uso del suelo y la dotación de servicios públicos.

Entidades responsables: Las entidades responsables de la vigilancia y control de las empresas parceladoras son:

- Superintendencia de Industria y Comercio: Vigila el cumplimiento de las normas de competencia y la protección al consumidor.
- Ministerio de Vivienda, Ciudad y Territorio: Formula la política nacional de vivienda y desarrollo urbano.
- Entidades territoriales: Los municipios y departamentos tienen la competencia para otorgar las licencias de parcelación y controlar el cumplimiento de las normas urbanísticas.

Sanciones: El incumplimiento de las normas que regulan la actividad de las empresas parceladoras puede dar lugar a las siguientes sanciones:

- Multas
- Suspensión de la actividad
- Cancelación de la licencia de parcelación

CONSIDERACIONES AMBIENTALES Y DE RESPONSABILIDAD SOCIAL

La empresa Legión Constructores SAS debe tener en cuenta las siguientes Consideraciones Ambientales y de Responsabilidad Social:

Factores medioambientales

Según el POT de Sopetrán se analizan los siguientes factores medioambientales:

1. Manejo integral de residuos sólidos y líquidos.
2. Protección y recuperación del elemento articulador regional del occidente con el norte de Antioquia es el Sistema de Bosques y Páramos Altoandinos del Noroccidente Medio Antioqueño, ya que posee características ecológicas especiales y albergan fauna y flora endémica.
3. Aprovechamiento sostenible de recursos naturales.
4. Establecimiento de cobertura boscosa en las áreas de retiro de los ríos y quebrada.
5. Recuperación de cuencas aportantes.
6. Regulación de canales / acequias.
7. Recuperación y manejo de la cuenca de la quebrada la Sopetrana.
8. Se propenderá por fortalecer institucionalmente el control del medio ambiente para asumir las competencias de la Ley 99/93.
9. Formulación y desarrollo de un programa subregional de promoción y aprovechamiento de la zona de influencia de la quebrada la Sopetrana.

La empresa Legión Constructores SAS puede verse afectada por las normas ISO 14000 de varias maneras, ya que estas normas se centran en la gestión ambiental. Para amortiguar “daños” en el sector ambiental decidimos enfocarnos en:

1. Requisitos legales y reglamentarios: La norma ISO 14001 (parte de la ISO14000), se enfoca en asegurarse de que una organización cumpla con los requisitos legales y reglamentarios relacionados con el medio ambiente. La empresa debe estar al tanto de las leyes ambientales locales y nacionales que se aplican a sus operaciones de parcelación.
2. Impacto ambiental: La construcción de parcelaciones puede tener un impacto significativo en el medio ambiente, como la deforestación, la alteración de los hábitats naturales y el uso de recursos naturales. Las normas ISO 14000 promueven la identificación y la gestión de estos impactos a través de la evaluación de aspectos ambientales y la implementación de medidas de mitigación, por ello, debe optar por otras alternativas consiguiendo disminuir el nivel de daño.
3. Gestión de residuos: Durante la construcción de parcelaciones, se generan residuos de construcción. La ISO 14001 incluye directrices para la gestión adecuada de estos residuos, fomentando la reducción, la reutilización y el reciclaje siempre que sea posible.

4. Eficiencia energética y de recursos: Las empresas constructoras pueden adoptar prácticas que mejoren la eficiencia energética de los edificios y el uso sostenible de recursos, lo que se alinea con los principios de las normas ISO 14000.

La empresa debe considerar cuidadosamente los aspectos ambientales de sus operaciones y buscar alinearse con las normas ISO 14000 para gestionar de manera efectiva su impacto ambiental y cumplir con las regulaciones aplicables. Esto no solo puede mejorar su sostenibilidad ambiental, sino también su reputación y la satisfacción de sus clientes y partes interesadas.

ANÁLISIS ECONÓMICO Y FINANCIERO

Inversión Requerida

INVERSIONES REQUERIDAS

1. **En Activos Fijos:** relacionar en el siguiente cuadro los activos fijos requeridos para iniciar con la empresa:

Activo	Valor Unitario	Cantidad	Valor Total
Computador	\$ 1.500.000	3	\$ 4.500.000
Escritorio	\$ 600.000	3	\$ 1.800.000
Sofa - sala de espera	\$ 800.000	1	\$ 800.000
Sillas	\$ 100.000	4	\$ 400.000
Impresora	\$ 300.000	1	\$ 300.000
Televisor	\$ 2.000.000	1	\$ 2.000.000
Nevera	\$ 2.000.000	1	\$ 2.000.000
Cafetera	\$ 150.000	1	\$ 150.000
Tableros	\$ 100.000	3	\$ 300.000
Vehículo (Moto)	\$ 4.500.000	1	\$ 4.500.000
Teléfono	\$ 120.000	1	\$ 120.000
Celular	\$ 1.000.000	3	\$ 3.000.000
			\$ -
			\$ -
			\$ -
TOTAL ACTIVOS FIJOS			\$ 19.870.000

2. **En Gastos Preoperativos:** relacionar cuánto dinero necesita para los gastos que debe realizar antes de comenzar a operar.

Gastos de constitución, marcas y patentes	\$ 300.000
Adecuaciones Local	\$ 2.000.000
Software	\$ 800.000
Mercadeo y publicidad	\$ 3.000.000
TOTAL	\$ 6.100.000

3. **Capital de Trabajo:** relacionar el equivalente a 3 meses de costos y gastos fijos + el valor necesario para cubrir los costos variables de la producción presupuestada para el primer mes (depende de las políticas de venta).

Costos y gastos fijos mes	*	3 meses	=	
\$20.218.266	*	3	=	\$60.654.797

TOTAL CAPITAL DE TRABAJO= \$60.654.797

INVERSIÓN REQUERIDA		
ACTIVOS FIJOS	\$ 19.870.000	22,94%
GASTOS PREOPERATIVOS	\$ 6.100.000	7,04%
CAPITAL DE TRABAJO	\$ 60.654.797	70,02%
TOTAL	\$ 86.624.797	

Préstamo

CREDITO=	\$ 86.624.797
PLAZO=	60
TASA MES=	2,0%
CUOTA MES=	\$2.492.019

Gastos Fijos Mensuales

GASTOS FIJOS MENSUALES	
Salario Gerente	\$ 1.500.000
Salario Administrador	\$ 1.500.000
Salario Secretaria	\$ 1.300.000
Salario Contador	\$2.500.000
Salario Personal de Campo	\$1.500.000
Obligaciones Laborales (60%)	\$ 4.980.000
Servicios Públicos + Plan Empresarial + Internet	\$ 1.721.000
Papelería y publicidad	\$ 300.000
Mantenimiento	\$ 100.000
Arrendamiento	\$ 2.783.000
Depreciaciones	\$ 533.750
Aseo y cafetería	\$ 200.000
Impuestos (Industria y Comercio)	\$ 337.741
Subtotal	\$ 19.255.491
Imprevistos (5% del subtotal)	\$ 962.775
Total Gastos Fijos	\$ 20.218.266

Simulación Proyecto

Simulación Proyecto de Parcelación	
Valor de compra de la tierra (mt2)	24.000
Mt2 comprados	38.400
Total invertido en compra de la tierra	921.600.000
Lotes desarrollados para la venta	13
Área de los lotes	2.703
Valor de venta de la tierra (mt2)	115.000
Valor de venta por lote	310.845.000
Ingresos por venta de los lotes	4.040.985.000
Gastos de ventas (comisión 3%)	121.229.550
Costos de procesos	
Acueducto	100.000.000
Energía	66.451.816
Vías	310.000.000
Zonas comunes y paisajismo	66.900.000
Estudios geotécnicos	7.872.000
Diseños	5.425.000
Renta y registro	56.000.000
Total costos	1.655.478.366
Utilidad bruta del proyecto	2.385.506.634
Margen de utilidad bruta del proyecto	59,03%
Datos adicionales	
Fecha de inicio del proyecto	20/10/2021
Fecha de finalización del proyecto	20/12/2024
Duración del proyecto en meses	26
Tiempo promedio de venta de cada lote en meses	2
Promedio de ganancias mensuales	91.750.255
Promedio de ganancia anual	1.101.003.062
Rentabilidad mensual sobre el capital de compra de la tierra	9,96%
Valor invertido en compra de la tierra apalancado	460.800.000
Tasa de interés mensual	2,50%
Pago de interés mensual	11.520.000,00
Promedios de costos mensuales	63.672.245
Promedio de costo anual	764.066.938
Promedio de ingresos mensuales	155.422.500
Promedio de ingresos anual	1.865.070.000
Promedio de ganancia por unidad de lote	160.460.510,31
Punto de equilibrio	0,14
Estado Situación Financiera	

Estado Situación Financiera					
	2024	2025	2026	2027	2028
Activo					
Activo corriente					
Efectivo	448.655.769	897.311.539	1.408.546.907	1.919.782.275	2.499.855.202
Activo no corriente					
Propiedad, planta y equipo	19.870.000	19.870.000	19.870.000	19.870.000	19.870.000
Total activo	468.525.769	917.181.539	1.428.416.907	1.939.652.275	2.519.725.202
Pasivo					
Pasivo corriente					
Obligaciones financieras	-	-	-	-	-
Pasivo no corriente					
Obligaciones financieras	76.438.003	63.518.685	47.133.866	26.353.953	-
Total pasivo	76.438.003	63.518.685	47.133.866	26.353.953	-
Patrimonio	392.087.766	853.662.854	1.381.283.041	1.913.298.322	2.519.725.202

Estado Resultado Integral

Estado Resultado Integral					
	2024	2025	2026	2027	2028
Ingresos operacionales	1.865.070.000	2.051.577.000	2.256.734.700	2.482.408.170	2.730.648.987
Costos	764.066.938	802.270.285	842.383.799	884.502.989	928.728.139
Utilidad bruta	1.101.003.062	1.249.306.715	1.414.350.901	1.597.905.181	1.801.920.848
Margen bruto	59,03%	60,89%	62,67%	64,37%	65,99%
Gastos operativos	242.619.187	254.750.146	267.487.653	280.862.036	294.905.138
Utilidad operativa	858.383.875	994.556.569	1.146.863.247	1.317.043.145	1.507.015.711
Margen operativo	46,02%	48,48%	50,82%	53,06%	55,19%
Gastos financieros	168.144.230	168.144.230	181.968.230	181.968.230	197.174.630
Utilidad antes de impuestos	690.239.645	826.412.339	964.895.017	1.135.074.915	1.309.841.080
Margen antes de impuestos	37,01%	40,28%	42,76%	45,72%	47,97%
Impuestos	241.583.876	289.244.319	337.713.256	397.276.220	458.444.378
Utilidad neta	448.655.769	537.168.020	627.181.761	737.798.694	851.396.702
Margen neto	24,06%	26,18%	27,79%	29,72%	31,18%

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Conclusiones

- La propuesta de Legión Constructores SAS responde de manera efectiva a la demanda de soluciones inmobiliarias integrales en el occidente antioqueño, aprovechando el potencial de desarrollo turístico y económico de la región.
- La estructura organizativa diseñada garantiza una gestión eficiente y coordinada de todas las áreas clave del negocio, lo que permite maximizar la calidad y la rentabilidad de nuestros proyectos.
- La viabilidad financiera del proyecto se sustenta en un análisis detallado de los costos y los ingresos, asegurando que la inversión inicial y los gastos operativos estén adecuadamente cubiertos por los ingresos proyectados.
- La colaboración estratégica con Beaver Constructores SAS representa una ventaja competitiva significativa, permitiéndonos acceder a su experiencia y recursos en el sector inmobiliario.
- La propuesta de valor de Legión Constructores SAS, centrada en precios competitivos, desarrollo integral y atención personalizada, nos posiciona como una opción atractiva para los inversores y compradores de vivienda en la región.

- La investigación de mercado realizada nos ha proporcionado información valiosa sobre las necesidades y preferencias de nuestros clientes potenciales, lo que nos permite ajustar nuestra oferta de manera efectiva.
- La incorporación de prácticas sostenibles en todas las etapas del proceso, desde la adquisición de terrenos hasta la construcción y comercialización de los proyectos, refleja nuestro compromiso con el desarrollo responsable y el cuidado del medio ambiente.
- La evaluación continua del desempeño financiero y operativo de la empresa nos permitirá identificar oportunidades de mejora y ajustar nuestras estrategias según sea necesario, asegurando así la sostenibilidad a largo plazo de nuestros proyectos.
- La innovación tecnológica, especialmente en áreas como el modelado de información de construcción (BIM) y la realidad virtual (VR), ofrece oportunidades para mejorar la eficiencia y la calidad en el desarrollo y comercialización de nuestros proyectos inmobiliarios.
- El compromiso con la excelencia, la transparencia y el servicio al cliente nos diferencia en el mercado y nos posiciona como líderes en el sector inmobiliario del occidente antioqueño.

Recomendaciones

- Continuar investigando y monitoreando de cerca las tendencias del mercado inmobiliario y las preferencias de los clientes para adaptar nuestra oferta de manera ágil y efectiva.
- Fortalecer y expandir nuestras alianzas estratégicas con empresas asociadas, aprovechando al máximo su experiencia y recursos para impulsar el crecimiento y la rentabilidad de nuestros proyectos.
- Mantener un enfoque proactivo en la búsqueda de prácticas sostenibles y respetuosas con el medio ambiente en todas las etapas de nuestros proyectos, demostrando nuestro compromiso con la responsabilidad social corporativa.
- Invertir en la capacitación y el desarrollo del talento humano de la empresa, asegurando que nuestro equipo esté debidamente preparado para enfrentar los desafíos y aprovechar las oportunidades que surjan en el mercado.
- Explorar activamente nuevas tecnologías y herramientas digitales que puedan mejorar la eficiencia y la calidad en nuestras operaciones, manteniéndonos a la vanguardia de la innovación en el sector inmobiliario.
- Establecer y mantener estándares de calidad y servicio al cliente excepcionales, asegurando que cada interacción con nuestros clientes sea una experiencia positiva y satisfactoria.
- Diversificar nuestra cartera de proyectos para mitigar los riesgos y aprovechar las oportunidades de inversión en diferentes segmentos del mercado inmobiliario.
- Establecer métricas claras y objetivos alcanzables para evaluar el desempeño de nuestros proyectos y áreas de negocio, facilitando la toma de decisiones informadas y el seguimiento de nuestro progreso hacia nuestras metas.
- Fomentar una cultura organizacional basada en la colaboración, la creatividad y la innovación, incentivando la participación activa de todos los miembros del equipo en la búsqueda de soluciones y mejoras continuas.

- Permanecer abiertos a la retroalimentación y las sugerencias de nuestros clientes, colaboradores y otras partes interesadas, utilizando esta información para mejorar constantemente nuestros productos y servicios y fortalecer nuestra reputación en el mercado.

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)

<https://www.sic.gov.co/>
<https://www.minvivienda.gov.co/>
<https://www.fedelonjas.org.co/>
<https://camacol.co/>
<https://www.dane.gov.co/>
<https://www.portafolio.co/negocios/inversion/invertir-consejos-para-inversion-en-activos-inmobiliarios-desde-21-millones-596412>
<https://www.infobae.com/america/colombia/2022/12/22/asi-le-va-al-mercado-inmobiliario-en-colombia-en-medio-de-la-inflacion-y-la-reforma-tributaria/>

ANEXOS

Se anexa documento de Excel con toda la información financiera “Análisis Económico y Financiero”.