Plan de Negocios: Constructora SARIAN

Santiago Rivera Angarita

Ingeniero Civil

Modalidad de Práctica

Empresarismo

Orientadores

Nosliu Zeley Vélez Llanos, Magíster (MSc) en xxxx

Wilber Humberto Vélez Gómez, Doctor (PhD) en Estructuras y Construcción civil

Universidad de Antioquia

Facultad de Ingeniería

Ingeniería Civil

Medellín, Antioquia, Colombia

2025

Cita	(Rivera Angarita, 2025)
Referencia **Estilo APA 7 (2020)**	Rivera Angarita, S. (2025). Constructora SARIAN [Trabajo de grado profesional]. Universidad de Antioquia, Medellín, Colombia.

creative commons CC BY NC SA

UNIVERSIDAD DE ANTIOQUIA
Vicerrectoría de Docencia

Sistema de Bibliotecas

Centro de Documentación Ingeniería (CENDOI)

Repositorio Institucional: http://bibliotecadigital.udea.edu.co

Universidad de Antioquia - www.udea.edu.co

El contenido de esta obra corresponde al derecho de expresión de los autores y no compromete el pensamiento institucional de la Universidad de Antioquia ni desata su responsabilidad frente a terceros. Los autores asumen la responsabilidad por los derechos de autor y conexos.

Dedicatoria

Dedico este trabajo a mis padres, Celiano Rivera y Maribel Angarita, quienes con amor, esfuerzo y sacrificio me han brindado su apoyo incondicional durante todo mi proceso académico, desde mis primeros años en el colegio hasta mi formación en la universidad. Su dedicación, paciencia y confianza en mí han sido los pilares fundamentales que me han impulsado a superar obstáculos, a mantenerme firme ante las dificultades y a seguir adelante en la búsqueda de mis sueños. Este logro no solo es el resultado de mi esfuerzo, sino también de su amor y enseñanza constante

Agradecimientos

Agradezco profundamente a la Universidad de Antioquia y a todos mis profesores, quienes han sido clave en el desarrollo de mi formación académica y personal. Su apoyo constante, sus conocimientos y su colaboración han sido fundamentales para mi crecimiento durante este proceso. Cada uno de ustedes ha dejado una huella imborrable en mi trayectoria, y por ello, les estaré eternamente agradecido.

Gracias a todo su acompañamiento, hoy puedo decir con orgullo que soy un joven empresario comprometido con el crecimiento de mi empresa y con el firme propósito de enaltecer el nombre de la Universidad de Antioquia como Ingeniero Civil.

Asimismo, quiero expresar mi más sincero agradecimiento a mis asesores, quienes generosamente me brindaron su tiempo durante diversas asesorías y compartieron valiosos consejos que enriquecieron este informe.

No quiero dejar de agradecer también a mis compañeros de estudio, quienes han sido una fuente constante de apoyo y motivación.

Tabla de contenido

Resumen 8

Abstract 9

1. Introducción 10

2. Objetivos 11

2.1 Objetivo general 11

2.2 Objetivos específicos 11

3. Estudio de mercados 12

3.1. Presentación de la empresa. 12

3.2. Nuestros servicios 12

4. Análisis de la industria. 14

4.1. Análisis del mercado consumidor: 17

5. Investigación de mercado 18

5.1. Tabulación o Agrupación de Datos: 18

5.2. Conclusión de la investigación de mercados: 25

6. Análisis de la competencia: 26

7. Plan de mercadeo 29

7.1. Estrategias de Precio: 29

7.2. Análisis del mercado distribuidor: 30

7.3. Plan de mercadeo: (Promoción y Publicidad) 31

8. Estudio técnico 33

9. Estudio administrativo y legal 35

9.1. Estudio administrativo: 35

9.2. Estudio legal: 37

10. Estudio Financiero....38
10.1. Inversiones....38
10.2. Costos de Producción....39
10.3. Gastos de Administración y Ventas....41
10.4. Punto de Equilibrio....42
10.5. Total de Proyecto....43
10.6. Evaluación Financiera....43
11. Análisis de riesgos....45
12. Conclusiones....46
Referencias....48
Bibliografía....48

Siglas, acrónimos y abreviaturas

SARIAN	Santiago Rivera Angarita
PIB	Producto Interno Bruto
SAS	Sociedad por Acciones Simplificada
ISAC	Indicador Sintético de la Actividad de la Construcción
VIS	Vivienda de Interes Social
m2	Metro Cuadrado
RUT	Registro Unico Tributario
UdeA	Universidad de Antioquia

Resumen

El proyecto de la Constructora SARIAN tiene como objetivo ofrecer soluciones integrales a aquellas personas interesadas en remodelar su vivienda o en construir desde cero, pero que no saben por dónde comenzar. A través de este trabajo, se ha realizado una investigación detallada sobre la competencia y se ha integrado la experiencia adquirida en el sector, con el fin de desarrollar un enfoque innovador que facilite a los clientes todo el proceso, desde la planificación hasta la ejecución del proyecto. La empresa busca ser un referente en el mercado, brindando confianza, calidad y profesionalismo en cada uno de sus servicios.

Palabras clave: Proyectos de Construcción, Desarrollo de proyectos residenciales, Emprendimiento en construcción.

Abstract

The SARIAN Construction Company project aims to offer comprehensive solutions to those people interested in remodeling their home or building from scratch, but who do not know where to start. Through this work, detailed research has been carried out on the competition and the experience acquired in the sector has been integrated, in order to develop an innovative approach that facilitates the entire process for clients, from planning to project execution. The company seeks to be a benchmark in the market, providing trust, quality and professionalism in each of its services.

Keywords: Construction Projects, Development of residential projects, Entrepreneurship in Construction.

1. Introducción

En la actualidad, la industria de la construcción enfrenta diversos desafíos, entre los cuales se destacan la sostenibilidad y la eficiencia en la gestión de recursos. Además, se han identificado dos problemas recurrentes que afectan tanto a los clientes como al medio ambiente. En primer lugar, muchas personas que desean construir o remodelar edificaciones se sienten perdidas al no saber por dónde comenzar ni qué empresas contratar. A menudo, estos clientes enfrentan la dificultad de encontrar compañías que sean responsables, que ofrezcan una buena asesoría y que brinden acompañamiento durante todo el proceso de la obra. Este vacío en el mercado genera desconfianza y frustra las expectativas de los clientes.

En segundo lugar, el sector de la construcción sigue enfrentando desafíos en términos de sostenibilidad. A pesar de la creciente conciencia sobre los problemas medioambientales, muchos constructores y contratistas continúan evadiendo la incorporación de prácticas sostenibles en sus proyectos. La falta de compromiso con la sostenibilidad contribuye al deterioro ambiental y a una mala reputación del sector.

Por otro lado, el incremento de los servicios de remodelación y construcción de espacios en el Valle de Aburrá crece cada día, lo que permite abarcar un mercado más grande y captar muchos más clientes. Este crecimiento se debe a la expansión urbana y la constante demanda de nuevos proyectos residenciales, comerciales y de renovación de viviendas. Además, la región ha experimentado un auge en la inversión inmobiliaria, lo que ha generado un entorno favorable para empresas del sector.

.

2. Objetivos

2.1 Objetivo general

Diseñar un plan de negocio que contemple un análisis detallado del mercado, la definición de estrategias comerciales, la estructura financiera, y los recursos necesarios, con el fin de asegurar la viabilidad y sostenibilidad del proyecto a largo plazo.

2.2 Objetivos específicos

- Realizar una evaluación financiera que permita identificar la viabilidad del negocio.
- Analizar las condiciones de marketing del proyecto y las estrategias de promoción necesarias para asegurar la competitivas en el mercado.
- Investigar sobre el estado actual del sector de la construcción del valle de aburra entre los años 2020 al 2025.
- Identificar el contexto de mercado en el que se va desarrollar el proyecto

.

3. Estudio de mercados

3.1. Presentación de la empresa.

La Constructora Sarian, se especializa en ofrecer soluciones integrales para proyectos de construcción y remodelación. Con la mejor disposición y el equipo de trabajo, brindando servicios personalizados para asegurar que cada proyecto cumpla con toda la normativa vigente y el presupuesto programado.

Figura 1: Logo empresa



3.2. Nuestros servicios

Asesorías Personalizadas

Ofrecer asesoría desde el inicio del proyecto, con las especificaciones de cada cliente. Se realiza un seguimiento en toda la obra para darle claridad al cliente que se está ejecutando todo con respecto a la norma y el presupuesto aprobado.

Remodelación de Casas

Realizar proyectos de remodelación y ampliación de viviendas, transformando los hogares de las personas en lo que siempre soñaron, siendo a su vez un ejemplo de lo que representan y sus gustos desde una asesoría civil.

Construcción de Edificaciones Civiles

Construcción de todo tipo de edificaciones civiles: residenciales, comerciales e industriales, garantizando calidad en cada etapa del proyecto, desde la cimentación hasta el acabado final. Mantienen un control de obra en cada etapa ejecutada, realizando cierres de cartera semanales con los clientes, mostrando el avance de obra. Además, llevan a cabo una interventoría interna para garantizar que los procesos cumplan con la normativa y los planos estructurales y arquitectónicos.

4. Análisis de la industria.

La actividad constructora en Colombia se clasifica en dos grandes ramas: la edificación, enfocada principalmente en soluciones de vivienda, y las obras civiles de infraestructura, las cuales se dividen en proyectos públicos y privados. Además, es fundamental tener en cuenta a las empresas relacionadas indirectamente con el sector de la construcción, como las dedicadas a la fabricación de porcelana sanitaria, ladrillos, cemento, acabados en madera, pinturas, acero, entre otros. (Camacol, Catalogo de culificaciones sector construccion, 2019)

El sector de la construcción en Colombia, como motor de la economía y generador de empleo, ha experimentado fluctuaciones significativas en los últimos años. Antioquia ha sido un epicentro económico y de desarrollo en Colombia, ha mostrado una resiliencia notable en el sector de la construcción.

A pesar de los desafíos, la región ha mantenido un dinamismo considerable, impulsado por grandes proyectos de infraestructura como ha sido la ejecución de grandes proyectos viales que ha permitido el incremento de la demanda de materiales de construcción y mano de obra, así mismo el crecimiento de la población y la urbanización han estimulado la construcción de nuevas viviendas, tanto en el segmento de interés social como en el de vivienda de alta gama. (Mercados, 2022)

A nivel nacional, el sector de la construcción en Colombia ha mostrado una recuperación gradual luego de la desaceleración económica. Los programas de vivienda de interés social y las inversiones en infraestructura que han sido otorgados por el gobierno ha sido uno de los

principales factores que han influido en el crecimiento del sector y han impulsado la demanda de la construcción. (Pardo, 2022)

Sin embargo, no todo es color de rosa en el sector de la construcción, las fluctuaciones en la tasa de interés han afectado la capacidad de acceso al crédito para la adquisición de vivienda y la financiación de proyectos, así mismo la inflación, es decir el aumento en los costos de los materiales de construcción ha generado presiones sobre los márgenes de rentabilidad de las empresas constructoras. (Ramírez, 2024)

A corto y mediano plazo, se espera que el sector de la construcción en Antioquia mantenga un crecimiento sostenido, impulsado por la recuperación económica que está atrayendo a más inversionistas privados interesados en desarrollar proyectos en la región. Este dinamismo estará acompañado por una creciente urbanización que continuará generando una alta demanda de vivienda en diferentes segmentos, desde interés social hasta desarrollos de alta gama. Además, el avance constante en proyectos de infraestructura, como vías y sistemas de transporte masivo, no solo mejorará la conectividad y la calidad de vida en la región, sino que también abrirá nuevas oportunidades de negocio para las empresas constructoras, consolidando a Antioquia como un punto clave para el desarrollo del sector en el país. (Camacol, 2021)

El resumen sector constructor en Colombia presenta un panorama mixto, con oportunidades y desafíos. Para mantener un crecimiento sostenible, es fundamental garantizar la disponibilidad de materiales de construcción a precios competitivos, promover la innovación mediante tecnologías constructivas más eficientes y sostenibles, fomentar la inversión privada

para crear un entorno regulatorio estable y atractivo para la inversión y por último desarrollar talento humano capacitando al personal en las nuevas tecnologías y prácticas constructivas. (Condor, 2023)

> El sector de la construcción representa el 4,3% del PIB, crea 1,6 millones de empleos directos y demanda insumos de otros 36 sectores. Las empresas de la construcción son 7.388, de las cuales un 39% está en la actividad residencial y la mayor parte de ellas están constituidas como SAS (Hernandez, 2024)

Las cifras de Confecámaras indican que en nuestro país operan aproximadamente 21,000 empresas vinculadas al sector de la construcción. Esta actividad abarca una amplia gama de subsectores, incluyendo la construcción de vivienda y obras civiles, proveedores industriales de materiales como hierro, cemento y productos metálicos, el comercio de materiales a través de ferreterías mayoristas y minoristas, la fabricación y alquiler de equipos, así como la actividad inmobiliaria. Cada uno de estos componentes desempeña un papel fundamental en el desarrollo y creación. (Confecamaras, 2024)

En el 2024, diversos factores influyeron para provocar una marcada disminución en el nivel de actividad del sector de la construcción, reflejada en las cifras del Indicador Sintético de la Actividad de la Construcción (ISAC). Este fenómeno no solo responde a las dinámicas internas del sector, sino también a condiciones macroeconómicas y cambios en las políticas públicas que han afectado tanto a los hogares.

4.1. Análisis del mercado consumidor:

El cliente de la Constructora Sarian está compuesto por proyectos de construcción y remodelación de edificaciones y propietarios de viviendas de más de 5 años de antigüedad que requieren mejoras y reparaciones tanto internas como externas. Estas viviendas necesitan mejorar su funcionalidad, corregir problemas estructurales, modernizar el diseño y aumentar el valor de la propiedad. Los clientes buscan optimizar sus espacios, ya sea mediante la remodelación de ambientes, la actualización de instalaciones o la corrección de deficiencias estructurales, con el objetivo de mejorar la calidad de vida y prolongar la vida útil de la edificación.

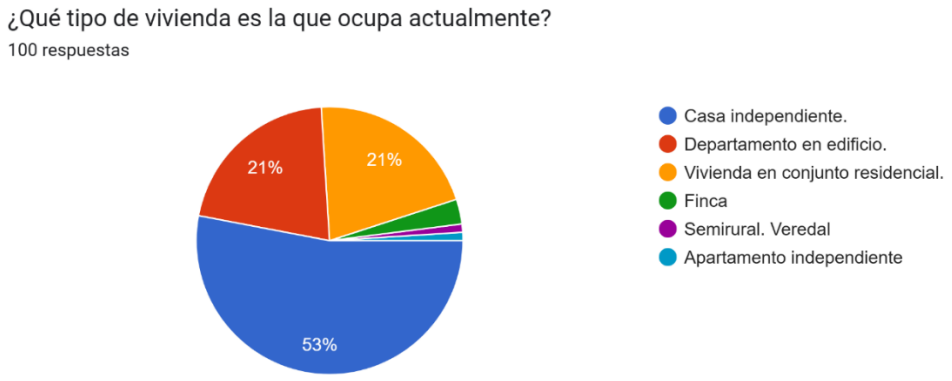
5. Investigación de mercado

La principal problemática de los negocios de construcción es enviar una cotización errónea o muy elevada por un servicio que requiera el cliente, para esta la mejor opción para entender las necesidades y prioridades del cliente es generar una encuesta aleatoria para personas que estén dentro del nicho de mercado.

5.1.Tabulación o Agrupación de Datos:

Se llevará a cabo una encuesta dirigida a una muestra aleatoria de propietarios de viviendas, con edades comprendidas entre los 25 y 75 años. El objetivo es recopilar información sobre el tipo de vivienda que poseen actualmente, su antigüedad, el nivel de satisfacción con el estado de la propiedad, así como las reformas que consideran necesarias y el presupuesto que estarían dispuestos a destinar para su realización. Esta información permitirá realizar un análisis comparativo y un estudio detallado de las opciones más viables para satisfacer las necesidades y expectativas de nuestros clientes potenciales.

Gráfico 1.



Fuente: elaboración propia del autor

Al observar esta pregunta, se identifica que el 53% de los encuestados tienen una casa independiente, lo que sugiere que cuentan con estabilidad económica y prefieren la autonomía residencial. Esto podría indicar una mayor demanda por viviendas unifamiliares o proyectos de ampliación y remodelación, en lugar de opciones de departamentos. Esta información es valiosa para la empresa de construcción, ya que permite enfocar sus servicios hacia la personalización y mejora de viviendas existentes.

Gráfico 2.



Fuente: elaboración propia del autor

El 49% de las personas encuestadas tienen viviendas con una antigüedad de entre 15 y 30 años. Este dato resulta muy relevante, ya que, debido a su edad, estas viviendas requieren remodelaciones y, en muchos casos, sus diseños se encuentran desactualizados. Esto abre una oportunidad significativa para ofrecer servicios de renovación que modernicen tanto los espacios como las funcionalidades de estas casas, adaptándolas a las nuevas tendencias y necesidades de los propietarios.

Gráfico 3.

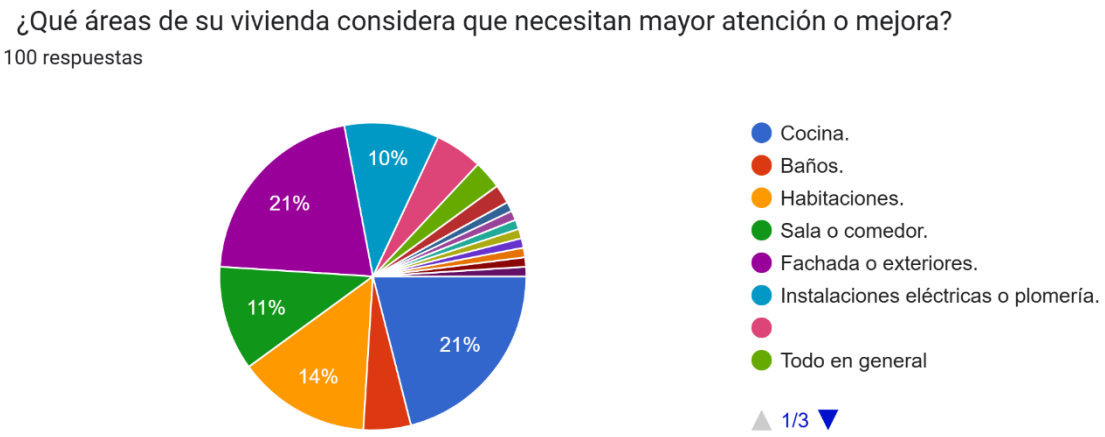


Fuente: elaboración propia del autor

El 63% de los encuestados indican que sus viviendas requieren mantenimiento y remodelaciones en términos generales, lo que sugiere que muchas de ellas necesitan varias reparaciones. Este dato permite identificar una oportunidad significativa para ofrecer servicios de

renovación y reparación, atendiendo la necesidad de los propietarios de mejorar la infraestructura y el diseño de sus hogares.

Gráfico 4.



Fuente: elaboración propia del autor

Este resultado nos permite concluir que la mayoría de las personas requieren reparaciones en toda su vivienda. Según las encuestas, el 21% necesita remodelar la fachada y exteriores, otro 21% la cocina, el 14% las habitaciones, el 10% las instalaciones eléctricas y de plomería, el 11% la zona de la sala y comedor, y el resto indica que se necesita una renovación general en toda la vivienda.

Gráfico 5.



Fuente: elaboración propia del autor

El 57% de los encuestados expresó sentirse insatisfecho con el diseño actual de su vivienda. Este dato representa una oportunidad significativa para el mercado, ya que, debido a esta insatisfacción, muchos de ellos requieren los servicios de una constructora como Sarian, que puede ofrecer soluciones adecuadas para mejorar y renovar sus espacios, cumpliendo con sus expectativas y necesidades de diseño.

Gráfico 6.



Fuente: elaboración propia del autor

La gran mayoría de los encuestados expresó la necesidad de renovar sus viviendas, especialmente en lo que respecta a pinturas y acabados. Estos son algunos de los servicios que generan mayor demanda, ya que son fundamentales para mejorar la apariencia y el ambiente de los hogares de manera accesible y efectiva.

Gráfico 7.

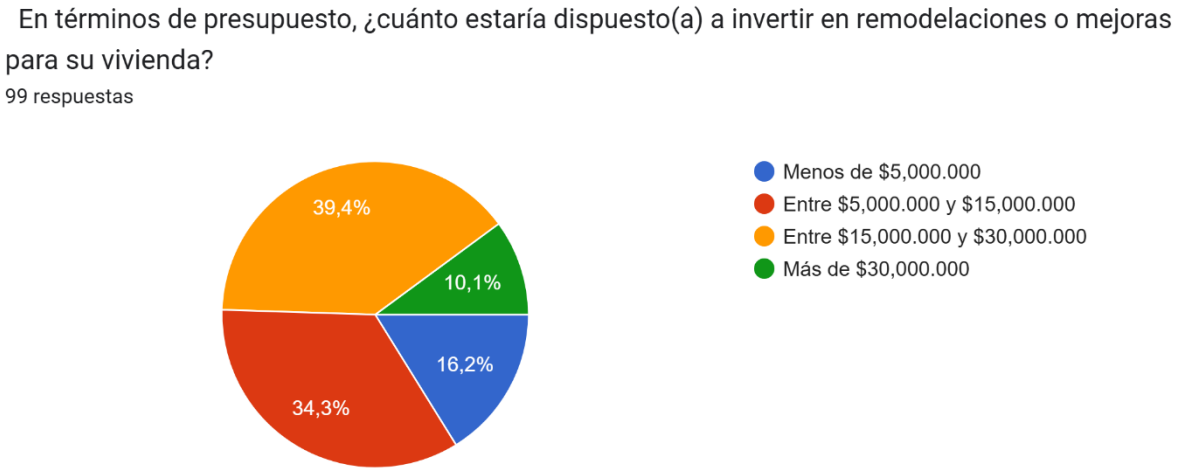


Fuente: elaboración propia del autor

El 62,6% de los encuestados considera muy importante realizar mejoras en sus viviendas que contribuyan al cuidado del medio ambiente, mientras que un 3,3% lo ve como algo importante. Esto evidencia un mercado creciente que se preocupa por la sostenibilidad y la eficiencia energética en sus hogares. Cabe destacar que solo una pequeña fracción de la población

considera que este factor es poco relevante, lo que resalta la creciente conciencia ambiental entre los consumidores.

Gráfico 8.



Fuente: elaboración propia del autor

El presupuesto que los encuestados estarían dispuestos a invertir en remodelaciones o mejoras de vivienda varía entre 15.000.000 y 30.000.000, lo que corresponde al 39,4% de los participantes. Por otro lado, el 34,3% está dispuesto a invertir entre 5.000.000 y 15.000.000. Esta información nos permite identificar que existe una demanda significativa por remodelaciones, lo que se traduce en una mayor cantidad de proyectos para la constructora.

Gráfico 9.



Fuente: elaboración propia del autor

El 50% de los encuestados considera remodelar su vivienda con el objetivo de mejorar su funcionalidad y comodidad. Si bien es cierto que algunos proyectos pueden ser estéticamente atractivos, en ocasiones no logran cumplir con los aspectos funcionales que los residentes necesitan. Con esta encuesta, podemos identificar que los participantes no solo buscan una mejora visual en sus hogares, sino también soluciones que optimicen su uso y confort en el día a día.

5.2.Conclusión de la investigación de mercados:

Tras analizar los resultados de la encuesta, podemos concluir que el proyecto de la Constructora Sarian es viable. Las respuestas de los encuestados indican una alta insatisfacción con el estado actual de las viviendas, ya que la mayoría son viviendas antiguas las cuales requieren remodelación en la mayoría de sus espacios. Además, se observa una creciente demanda de viviendas nuevas y modernas, con características que se alinean con las propuestas de la Constructora Sarian, como espacios más amplios, diseños contemporáneos y una mejor

distribución. La disposición de los encuestados a invertir en una propiedad de estas características, sumado a la preferencia por ubicaciones que ofrecen mayor accesibilidad y servicios cercanos, refuerzan la viabilidad del proyecto. En base a los resultados obtenidos, se concluye que existe una oportunidad real en el mercado para la construcción y venta de viviendas que respondan a estas necesidades, lo que posiciona a la Constructora Sarian en un entorno favorable para su desarrollo.

6. Análisis de la competencia:

Las principales empresas competidoras de la constructora Sarian incluyen a Tus Contratistas, Remodelaciones y Acabados, y Galka Construcciones. Estas empresas operan en el mismo sector y ofrecen servicios similares en términos de construcción, remodelación y acabados, lo que genera una competencia directa en el mercado. Cada una de estas compañías tiene su propia estrategia y enfoque en el servicio al cliente, la calidad de sus proyectos y la capacidad de cumplir con los plazos establecidos, lo que constituye un desafío constante para mantenerse competitivos en un mercado en crecimiento.

Tus contratistas

Fortalezas

- Atención al cliente
- Asesoría
- Amplio catálogo de maderas y herrajes

Desventajas

- Costos elevados
- Lista de espera
- No manejas variedad de reformas.
- Remodelaciones y acabados

Remodelaciones y acabados

Fortalezas

- Atención al cliente
- Manejan variedad de patrocinadores de marcas
- Clientes de alto nivel

Desventajas:

- Costos elevados
- Calidad del servicio
- Solo trabajan en el Valle de Aburrá

Galka construcciones.

Fortalezas

- Calidad del producto final
- Asesoría personalizada de construcción y reformas
- Tiempo de entrega

Desventajas:

- Trabajan solo en el Valle de Aburrá
- Poco manejo del diseño civil
- No tienen obra gris.

Análisis del mercado de insumos o proveedor:

El proceso de remodelación de viviendas involucra una amplia variedad de insumos y materias primas, cada una con características y funcionalidades específicas que contribuyen a la calidad y el acabado final de los proyectos. A continuación, se describen los insumos más relevantes y las tendencias actuales del mercado:

Los materiales más utilizados en los proyectos de remodelación son los cementos, accesorios para acabados (mármoles, cerámicas, azulejos, entre otros), pinturas, maderas para estructuras y acabados, y materiales de aislamiento (térmico y acústico). Estos materiales son fundamentales para la durabilidad y la estética de la obra. Los proveedores más destacados en este ámbito son empresas como Argos, Cemex, Corona y Cerámica San Lorenzo, quienes ofrecen productos con altos estándares de calidad.

7. Plan de mercadeo

7.1. Estrategias de Precio:

Los precios de los paquetes de remodelación para proyectos VIS varían en función del tipo de acabados, el nivel de personalización y las características específicas de cada proyecto. Por ello, ofrecemos tres paquetes distintos, diseñados para apartamentos con un metraje mínimo de 38 m² y máximo de 54 m².

Paquete Básico: $ 28.000.000

Incluye la obra blanca, cocina integral sencilla con mesón en acero inoxidable, puertas, y un solo armario ubicado en alcoba principal, el baño se deja con la misma cerámica que trae y se reforma el segundo baño con acabados básico.

Paquete Estándar: $ 32.000.000

Incluye la obra blanca, cocina integral sencilla con mesón en cuarzo a granito, puertas, cabinas para baño y dos armarios ubicados en alcoba principal y social, el baño se deja con la misma cerámica que trae y se reforma el segundo baño con acabados estándar.

Paquete Full Acabados: $ 38.000.000

Incluye la obra blanca, cocina integral, con mesón sinterizado y herrajes de lujo, puertas, reformas de baño con acabados y accesorios de lujo, cabinas para baño, dos armarios ubicados en alcoba principal y social, piso en porcelanato, centro de tv y detales arquitectónicos

En la industria de la construcción, los precios generalmente se establecen en función del metro cuadrado (m^2) de la obra, lo cual permite calcular de manera más precisa el costo total de un proyecto. Este método tiene en cuenta diversos factores, como el tipo de construcción, los materiales utilizados, la complejidad del diseño, el nivel de acabados y la ubicación del proyecto.

El precio por metro cuadrado puede variar según el tipo de obra (residencial, comercial, etc.), los acabados solicitados y las condiciones específicas de cada terreno. Además, se deben considerar otros costos asociados, como la mano de obra, permisos y posibles imprevistos durante la ejecución del proyecto.

De esta manera, el cálculo por metro cuadrado facilita tanto a la constructora como a los clientes una estimación más clara y transparente de los costos, permitiendo una mejor planificación y presupuesto para el proyecto.

7.2. Análisis del mercado distribuidor:

La Constructora Sarian emplea una estrategia de distribución selectiva, trabajando con un número reducido de distribuidores cuidadosamente seleccionados por su capacidad para ofrecer un servicio de alta calidad. Además, contamos con una red de contactos que se ajusta perfectamente a nuestro mercado objetivo, lo que nos permite mantener un control adecuado sobre la calidad del servicio y la relación con nuestros distribuidores. Esta estrategia también nos permite colaborar con distribuidores que poseen experiencia y un profundo conocimiento del

mercado, lo cual es especialmente valioso para productos que requieren un nivel intermedio de especialización.

- **Tipos de canal:**

Venta consultiva: Es el proceso que realizó de manera personal al asesorar a mis clientes sobre el proyecto que desean llevar a cabo. Este enfoque me permite generar confianza al interactuar directamente con ellos y resolver todas sus dudas de manera clara y personalizada.

Canal directo: Constructora - Cliente final

Venta Directa: Es la que realizó personalmente en la mayoría de proyectos inmobiliarios especialmente durante las entregas de los apartamentos.

Canal directo: Constructora - Cliente final

Venta con Intermediarios: Es la venta en donde usó una persona comercial es decir un vendedor, encargándose de gestionar y atraer clientes.

Canal de un nivel: Constructora - Vendedor - Cliente final

7.3.Plan de mercadeo: (Promoción y Publicidad)

La Constructora Sarian ha desarrollado una estrategia de promoción altamente efectiva que facilita la conexión con nuestros clientes. Ofrecemos paquetes integrales de remodelación y construcción, que incluyen todo el mobiliario en madera, lo cual brinda una solución completa y personalizada. Al combinar estos servicios, ofrecemos una opción mucho más accesible para el

cliente, ya que, al adquirirlos por separado, el costo total sería significativamente más alto. Esta propuesta no solo representa un ahorro económico, sino que también garantiza un diseño armonioso y una ejecución de calidad en cada uno de. nuestros proyectos, destacando la eficiencia y el compromiso de la empresa.

El marketing del voz a voz ha sido la forma más efectiva de publicidad para Constructora Sarian, gracias a que nuestros clientes quedan completamente satisfechos con nuestros trabajos, cumpliendo con sus expectativas y necesidades, nos recomiendan a sus familiares y amigos. Esto nos ha convertido en un aliado estratégico clave para nuestra difusión y crecimiento.

Los volantes han sido una herramienta clave en nuestra estrategia, colocándose en lugares estratégicos para que los posibles clientes puedan conocer más sobre nuestra empresa. De esta forma, logramos captar su interés y dar a conocer la calidad y el compromiso que ponemos en cada uno. de nuestros proyectos

Y, por último, las redes sociales se han convertido en nuestra carta de presentación, siendo el primer punto de contacto para todas las personas interesadas en nuestros servicios. A través de ellas, mostramos nuestros proyectos realizados, la calidad de nuestro trabajo y los resultados obtenidos, lo que permite a los clientes potenciales evaluar nuestra efectividad y compromiso.

8. Estudio técnico

- **Localización:**

El valle de Aburrá es una zona estratégica, ya que tiene fácil acceso a los pueblo cercanos, con acceso al norte por la autopista norte que conecta con la vía al mar, en el sur tenemos la autopista sur que conecta con caldas y a los pueblos del sur antioqueño, en el oriente tenemos varias vías de acceso como la variante palmas, el túnel de oriente, la autopista Medellín- Bogotá y al occidente tenemos en acceso de la vía 4G y la conexión del túnel de occidente con todo el occidente antioqueño y los pueblos costeros.

La micro localización de la empresa sería principalmente en la ciudad de Medellín, en la parte del centro de la ciudad para tener cerca a los proveedores y fácil acceso de los clientes, los barrios más recomendados son los barrios Naranjal, barrio Laureles, barrio Boston, barrio los Colores y el barrio la Candelaria.

- **Ingeniería del proyecto:**

Para la construcción de una vivienda, se inicia con los cimientos de la edificación, para esto necesitamos un estudio de suelo que nos defina la capacidad portante del suelo donde está el proyecto, posterior se realiza un diseño arquitectónico y estructural de la edificación y se solicita el permiso de construcción a planeación, al aprobar el proyecto se inicia con la obra gris que comprende el armado de los cimientos, las vigas perimetrales y las columnas, continuando con la

losa y la mampostería, con todos los procesos de redes eléctricas, sanitarias e hidráulicas, al finalizar este proceso seguimos con la obra blanca y los acabados arquitectónicos, para esto iniciamos con el estuco en las paredes y techo, el enchape en el piso y baños, seguido de los acabados arquitectónicos y el mobiliario en madera, para finalizar con una revisión general y acabado final en temas de detalles y pintura.

9. Estudio administrativo y legal

9.1. Estudio administrativo:

Requisitos de los principales cargos y características del personal:

Funciones auxiliares administrativa:

Gestión de la correspondencia entrante y saliente, como llamadas, correos electrónicos, y mensajes, atención al cliente y proveedores para atender sus consultas y requerimientos, organización de archivos y documentación importante, realizar tareas contables, como preparar facturas, calcular costos de pedidos, calcular salarios, deducir impuestos y cotizar a la seguridad social, organizar reuniones y eventos, y encargarse la logística y el material de apoyo, administración de datos del personal, seguimiento de pedidos y ventas, realizar el seguimiento de los proyectos en proceso para cerciorarse de que se cumple con el plazo establecido

Características de un auxiliar administrativo:

Tener habilidades de comunicación, atención al cliente, redacción escrita, y conocimientos administrativos y normativos. También es útil dominar programas de ofimática, correo y mensajería, y contabilidad y finanzas.

Funciones oficiales de construcción:

Es el encargado de asistir en las tareas de construcción y remodelación, siendo este el encargado del proceso tanto en parte de planeación como la ejecución de esta, asegundando que se siga en todo el momento el plano y la normativa vigente, sus funciones incluyes la preparación y aplicación del material, uso de herramientas y maquinaria, supervisión de trabajadores y el cumplimiento de las normas de seguridad y salud en el trabajo

Funciones ayudantes de construcción:

Seguir las funciones y recomendaciones del oficial de obra, este debe encargase de cargar el material, preparar manualmente los productos a aplicar, el aseo en general de la obra, cumplir con el uso de los elementos de protección personal que aplican en las normas de seguridad y salud en el trabajo.

Funciones del gerente:

Conseguir nuevos contratos tanto de remodelación, construcción o asesoría, es el encargado del trato con los clientes y explicarles el avance de obra, se encarga de comprar el material y transportarlo hasta la obra, organizar las facturas y entregárselas a la auxiliar, coordinar y vigilar el avance de obra y la calidad el del servicio prestado.

9.2. Estudio legal:

Actualmente, la empresa se ha formalizado como una Sociedad por Acciones Simplificada (SAS) en el sector de la construcción. Anteriormente, operaba como persona natural, cumpliendo con los permisos, licencias y el reglamento nacional de edificaciones, de la misma forma que lo hace una sociedad constituida.

Con el continuo crecimiento de la constructora, se tomó la decisión de constituir formalmente una SAS, lo que ha permitido cumplir con todas las regulaciones legales pertinentes. Esto incluye el registro en la cámara de comercio, la obtención de licencias y permisos de construcción, el cumplimiento de las normas técnicas, el registro de los trabajadores, las obligaciones fiscales, la contratación de seguros y la asunción de las responsabilidades correspondientes.

En este momento, la empresa se encuentra a la espera de la obtención del RUT registrado en la cámara de comercio para iniciar operaciones dentro del marco legal establecido.

10. Estudio Financiero

10.1. Inversiones

Para iniciar con el análisis financiero, primero se identificaron las inversiones tanto fijas como intangibles. Se analizaron los siguientes ítems: maquinaria y equipo, bienes muebles, vehículos, equipos de oficina, edificios y/o construcciones, e inversiones diferidas. Este análisis nos permitió evaluar el rendimiento y la sostenibilidad de las inversiones realizadas, así como su impacto en la situación financiera de la entidad. A continuación, se detallan cada uno de ellos:

Maquinaria y equipo			
Detalle	**Cantidad**	**Valor Unitario**	**Valor Total**
Cinta métrica	2	20.000	40.000
Laser de alineación	1	250000	250.000
Multímetro digital	1	120000	120.000
Plomada	1	15000	15.000
Celular	1	2000000	2.000.000
Caja de herramientas completa	1	600000	600.000
Sierra de Corte Industrial	1	550000	550.000
Nivel de Burbuja	2	30000	60.000
Total			**3.635.000**

Bienes Muebles			
Detalle	**Cantidad**	**Valor Unitario**	**Valor Total**
Escritorio	2	850.000	1.700.000
Silla de escritorio	2	640.000	1.280.000
Sillas clientes	2	450.000	900.000
Total			**3.880.000**

Vehículos			
Detalle	**Cantidad**	**Valor Unitario**	**Valor Total**
Camioneta	1	35000000	35.000.000
Total			**35.000.000**

Equipos de oficina			
Detalle	**Cantidad**	**Valor Unitario**	**Valor Total**
Computador	2	1500000	3.000.000
Impresora	1	750000	750.000
Televisor	1	1500000	1.500.000
Total			**5.250.000**

Edificios - construcciones			
Detalle	**Cantidad**	**Valor Unitario**	**Valor Total**
Adecuaciones locativas Acondicionamiento de Oficina	1	13.000.000,00	13.000.000
Total			**13.000.000**

Inversiones diferidas			
Detalle	**Cantidad**	**Valor Unitario**	**Valor Total**
Registro mercantil	**1**	**370.000**	**370.000**
Total			370.000

10.2. Costos de Producción

Para el cálculo de los costos de producción, se consideran los salarios de los empleados de acuerdo con sus cargos y funciones, incluyendo las prestaciones correspondientes. Además, se tiene en cuenta el material necesario para la fabricación de un apartamento VIS, así como los costos asociados a todo el proceso productivo.

Este análisis nos permite identificar las áreas clave en las que se incurren los mayores costos, facilitando la toma de decisiones para optimizar la eficiencia y rentabilidad del proceso de producción.

Mano de Obra						
Cargo	**Cantidad**	**Salario Unitario**	**Salario total**	**Prestaciones sociales**	**Salario más prestaciones**	**Total anual**
Maestro de obra	2	2.200.000	4.400.000	2.464.000	6.864.000	82.368.000
Ayudante	3	1.600.000	4.800.000	2.688.000	7.488.000	89.856.000
Total			**9.200.000**		**14.352.000**	**172.224.000**

Materia Prima					
Detalle	**Medida**	**Cantidad**	**Valor Unitario**	**Valor Total**	**Valor total Anual**
Grava y arena	M3	8	100.000,00	800.000	9.600.000
Cemento	Un	20	30.000,00	600.000	7.200.000
Estuco	Un	15	28.000,00	420.000	5.040.000
Pintura	Gal	10	48.000,00	480.000	5.760.000
Drywall	Un	25	44.000	1.100.000	13.200.000
Perfilería	Un	80	4.500	360.000	4.320.000
Pegacore	Un	22	2.300	50.600	607.200
Cerámica	M2	55	45.000	2.475.000	29.700.000
Total					**75.427.200**

Costos indirectos de Fabricación					
Detalle	**Medida**	**Cantidad**	**Valor Unitario**	**Valor Total**	**Valor total Anual**
Arriendo oficina	Mes	1	1.200.000	1.200.000	14.400.000
Servicios públicos	Mes	1	300.000	300.000	3.600.000
Papelería	Mes	1	100.000	100.000	1.200.000
Aseo	Mes	1	200.000	200.000	2.400.000
Mantenimiento	Mes	1	80.000	80.000	960.000
Total					**22.560.000**

10.3. Gastos de Administración y Ventas

En los gastos de administración, se determinaron los salarios de la secretaria, el gerente y el contador, así como otros gastos administrativos, entre los que se incluye la comisión del asesor comercial.

En cuanto a los gastos de venta, se consideraron el salario del asesor comercial, el salario del Community Manager y el pago de publicidad en las redes sociales.

El cálculo adecuado de los gastos de administración y venta es esencial para evaluar la eficiencia operativa y comercial de la empresa. Los gastos administrativos permiten analizar los costos asociados con la gestión interna, mientras que los gastos de venta ayudan a medir la efectividad de las estrategias de marketing y ventas, especialmente en plataformas digitales. Estos análisis son clave para tomar decisiones que optimicen los recursos y mejoren la rentabilidad de la empresa.

Personal Administrativo						
Cargo	**Cant**	**Salario Unitario**	**Salario total**	**Prestaciones sociales**	**Salario más prestaciones**	**Total, anual**
Secretaria	1	1.423.500	1.423.500	797.160	2.220.660	26.647.920
Gerente	1	3.000.000	3.000.000	1.680.000	4.680.000	56.160.000
Contador	1	500.000	500.000	0	500.000	6.000.000
Total			**4.923.500**	**2.477.160**	**7.400.660**	**88.807.920**

Otros gastos administración					
Detalle	**Medida**	**Cantidad**	**Valor Unitario**	**Valor Total**	**Valor total Anual**
Comisión	Mes	1	4.000.000	4.000.000	48.000.000
Total					**48.000.000**

Personal de Ventas						
Cargo	**Cant**	**Salario Unitario**	**Salario total**	**Prestaciones sociales**	**Salario más prestaciones**	**Total, anual**
Asesora Comercial	1	1.423.500	1	1.423.500	17.082.000	204.984.000
Total			1		**17.082.000**	**204.984.000**

Otros gastos de ventas					
Detalle	**Medida**	**Cantidad**	**Valor Unitario**	**Valor Total**	**Valor total Anual**
Community Manager	Mes	1	1.000.000	1.000.000	12.000.000
Publicidad en redes	Mes	1	400.000	400.000	800.000
Total					12.800.000

10.4. Punto de Equilibrio

Al aplicar la fórmula del punto de equilibrio, considerando tanto los costos fijos como variables de la constructora Sarian, se determina que, para que el proyecto se mantenga sin generar ni pérdidas ni ganancias de manera anual, es necesario reformar un **total de 22 apartamentos VIS**. Este análisis permite identificar el volumen de ventas necesario para cubrir los costos asociados al proyecto, asegurando la viabilidad financiera sin comprometer la rentabilidad. De esta forma, se establece una meta clara para las operaciones anuales, facilitando la planificación y la toma de decisiones estratégicas.

10.5. Total de Proyecto

Total Valor del Proyecto	
Total de las inversiones	61.135.000
Capital de trabajo	53.226.501
Total, proyecto	**114.361.501**

El análisis del valor total del proyecto revela que la empresa tiene una estructura financiera bien definida, con una planificación adecuada del capital de trabajo y los costos operacionales. Sin embargo, es crucial que el ciclo operativo sea monitoreado constantemente para garantizar un flujo de caja adecuado y evitar problemas de liquidez. La necesidad de financiamiento externo para cubrir el valor a financiar de $114.361.501 resalta la importancia de asegurar una fuente de financiamiento confiable y con condiciones favorables para el proyecto.

Es fundamental realizar un seguimiento continuo de las inversiones, los costos operacionales y el ciclo operativo y garantizar que el proyecto se ejecute dentro de los parámetros establecidos, generando un retorno positivo para la empresa.

10.6. Evaluación Financiera

Tasa Interna de Retorno (TIR)

TIR sin financiamiento 46.7%: Significa que el proyecto es altamente rentable sin necesidad de financiamiento externo, generando una rentabilidad atractiva.

TIR con financiamiento 40.1%: Aunque la rentabilidad se reduce ligeramente al incorporar financiamiento, sigue siendo alta y muestra que el proyecto sigue siendo rentable incluso con deuda.

Conclusión: La diferencia de 6.6 puntos porcentuales entre ambas TIRs indica que el financiamiento reduce algo la rentabilidad, pero el proyecto sigue siendo muy atractivo. Si el costo del financiamiento es bajo, sigue siendo una opción viable para aumentar la capacidad operativa sin comprometer demasiado la rentabilidad.

11. Análisis de riesgos

La Constructora Sarian, como cualquier iniciativa empresarial, está expuesto a una serie de riesgos que podrían afectar su viabilidad y éxito. A continuación, se identifican y analizan los riesgos más relevantes:

Los proyectos de construcción están sujetos a regulaciones ambientales que pueden generar retrasos si no se cumplen adecuadamente. Además, condiciones climáticas como lluvias intensas o tormentas pueden afectar los plazos de entrega y aumentar los costos.

Demoras los permisos o licencias, pueden generar sanciones o la suspensión del proyecto. Es vital contar con asesoría legal y realizar todos los trámites necesarios para evitar problemas legales que puedan afectar el desarrollo del proyecto.

El incremento de precios de los materiales de construcción o la escasez de ciertos recursos pueden generar aumentos en los costos y retrasos. Además, cambios en la demanda del mercado, como una caída en la necesidad de nuevos proyectos de construcción, podrían afectar la rentabilidad del negocio.

En el gremio de la construcción hay constante rotación de empleados pueden generar retrasos y afectar la calidad del trabajo.

12. Conclusiones

La evaluación financiera permitió identificar que la empresa presenta un panorama favorable en términos de rentabilidad y retorno de inversión. Los análisis de costos, ingresos y proyecciones a largo plazo han demostrado que el proyecto es financieramente viable. Sin embargo, se recomienda una revisión periódica de las variables económicas, como tasas de interés y costos operativos, para ajustar la estrategia de la empresa

La creación de estrategias de promoción y marketing permitió identificar las formas más apropiadas para dar a conocer los servicios de la constructora y buscar oportunidades clave para posicionar al negocio de manera competitiva en el mercado. Se ha concluido que una combinación de marketing digital y estrategias locales de promoción será fundamental para captar la atención de los consumidores y generar confianza en la marca.

La investigación sobre el sector de la construcción en el Valle de Aburrá entre los años 2020 y 2025 muestra una tendencia de crecimiento sostenido, impulsada por la demanda de proyectos inmobiliarios tanto residenciales como comerciales. La sostenibilidad y la innovación en los materiales de construcción se han convertido en factores clave para la competitividad, lo que abre nuevas oportunidades de negocio. También se identifican riesgos asociados con la fluctuación de precios de materiales y la incertidumbre económica.

El análisis del mercado en el que se desarrollará el proyecto permitió establecer que, aunque la competencia es alta, existen nichos específicos que aún no están completamente saturados, lo que representa una oportunidad. Las necesidades de los consumidores están

evolucionando hacia la búsqueda de opciones más sostenibles, de bajo costo operativo, y con un enfoque en la calidad y el servicio postventa.

Referencias

Bibliografía

Camacol. (2021). *Sector constructor será motor de la reactivación económica de Antioqui.* Medellin.

Condor, C. e. (2023). *Estas fueron las 10 constructoras más exitosas de Colombia en 2023.* Medellin: El Condor.

Confecamaras. (2024). *Panorama de la Economia Popular en Colombia.* Medellin: Confecamaras.

Hernandez, M. (2024). *Colombia | Detrás del andamio: la estructura del sector de la construcción en Colombia.* Medellin: bbvaresearch.

MEN-CAMACOL, C. D. (2019). CATÁLOGO DE CUALIFICACIONES SECTOR CONSTRUCCIÓN. *camacol*, 62-64.

Mercados, E. M. (18 de julio de 2022). *Proyectos de infraestructura 4G y 5G: Avances y perspectivas*. Obtenido de Conficolombiana: https://www.investigaciones.corfi.com/analisis-sectorial-y-sostenibilidad/perspectiva-sectorial-infraestructura/proyectos-de-infraestructura-4g-y-5g-avances-y-perspectivas/informe_1181077

Pardo, J. C. (9 de junio de 2022). Corficolombiana. *Costos al alza y su impacto sobre la*, pág. 12. Obtenido de Investigaciones corfi.

Ramírez, F. (2024). *Coyuntura y retos para el sector de la construcción en 2024.* Medellin: CAMACOL.