

ADMINISTRACIONES MJJ

JAIME ALEXANDER BALLEEN DUARTE

MARIA SORLIDES CARDONA GIRALDO

JAIRZIÑO FRANCO ROMAN

DOCENTE

JUAN CARLOS BERNAL



CORPORACIÓN UNIFICADA DE EDUCACIÓN SUPERIOR (CUN)

ESCUELA DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS

PROGRAMA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

BOGOTÁ D.C

2018

TABLA DE CONTENIDO

Introducción	6
Justificación	1
Objetivos	2
Objetivos generales	2
Objetivos específicos.....	2
Idea de negocio	3
¿Qué es?	3
¿En qué consiste?	3
¿Dónde nace la idea?.....	3
Misión	4
Visión.....	4
Valores corporativos	5
Puntualidad.....	5
Excelencia	5
Honestidad.....	5
Responsabilidad	5
Respeto	5
Confianza	5
Trabajo en Equipo	5
Análisis de pestel	6
Político	7
Económico.....	7
Socio Cultural.....	7
Tecnológico.....	7
Ecológico.....	7
Legal.....	7
Análisis de las 5 fuerzas de porter	12
Proveedores	12
Nuevos Competidores	12
Competidores	12

Cientes.....	12
Estudio de mercado.....	14
Metodología del mercado	19
Mercado	20
Nicho	20
Publico obejtivo	20
Variables demográficas.....	20
Segmentación del mercado.....	20
Tam	23
Sam	23
Som.....	23
Hogares Soacha	23
Objetivo de la encuesta.....	24
Resultado de la Encuesta	24
Marketing mix.....	32
Producto	32
Precio.....	32
Plaza	32
Promocion	32
Conclusión	33
Bibliografía	34

Lista de tablas

Tabla 1 tabulación encuesta pregunta número 1	14
Tabla 2 tabulación encuesta pregunta número 2.....	14
Tabla 3 tabulación encuesta pregunta número 3.....	14
Tabla 4 tabulación encuesta pregunta número 4.....	14
Tabla 5 tabulación encuesta pregunta número 5.....	15
Tabla 6 tabulación encuesta pregunta número 6.....	15
Tabla 7 tabulación encuesta pregunta número 7.....	16
Tabla 8 tabulación encuesta pregunta número 8.....	16
Tabla 9 tabulación encuesta pregunta número 9.....	17
Tabla 10 tabulación encuesta pregunta número 10.....	17
Tabla 11 tabulación encuesta pregunta número 11.....	17
Tabla 12 tabulación encuesta tipo de genero	17
Tabla 13 tabulación encuesta pregunta edad	18
Tabla 14 tabulación encuesta pregunta estado civil.....	18
Tabla 15 ficha técnica metodología del mercado	19
Tabla 16 segmento del mercado	20

Lista de figuras

Figura 1 Cuadro análisis Pestel.....	6
Figura 2 Mapa Fuerza de porter.....	13
Figura 3 gráfico estadístico pregunta número 1.....	24
Figura 4 gráfico estadístico pregunta número 2.....	25
Figura 5 gráfico estadístico pregunta número 3.....	25
Figura 6 gráfico estadístico pregunta número 4.....	26
Figura 7 gráfico estadístico pregunta número 5.....	26
Figura 8 gráfico estadístico pregunta número 6.....	27
Figura 9 gráfico estadístico pregunta número 7.....	27
Figura 10 gráfico estadístico pregunta número 8.....	28
Figura 11 gráfico estadístico pregunta número 9.....	28
Figura 12 gráfico estadístico pregunta número 10.....	29
Figura 13 gráfico estadístico pregunta número 11.....	29
Figura 14 gráfico estadístico pregunta número 12.....	30
Figura 15 gráfico estadístico pregunta número 13.....	30
Figura 16 gráfico estadístico pregunta número 14.....	31

Introducción

Este proyecto se ha realizado debido al gran incremento de bienes raíces en los sectores de Soacha y Bosa para la administración de los conjuntos cerrados ubicados en los sectores anteriormente nombrados. Esta idea de negocio está diseñada directamente para la población entre los estratos 2 y 3 las cuales conviven dentro de conjuntos residenciales que poseen administraciones transitorias o contratos a término fijo.

Los métodos empleados para llegar a los resultados y elección de este proyecto se realizaron a través de investigaciones de mercado, encuestas personales y segmentación de mercado valiéndonos de estos resultados positivos para colocar en marcha este proyecto a mediano plazo; teniendo en cuenta diferentes obstáculos que se presentaron en medio de la investigación compitiendo así contra mercados informales que solo desvalorizan el sector en el cual vamos a operar, ofreciendo portafolios por un bajo precio pero no con las características o solución de necesidades requeridas por los clientes, convirtiendo así las falencias de nuestros competidores informales en fortalezas para el desarrollo de nuestra idea de negocio, obteniendo como resultado la oportunidad de pertenecer al mercado de sana competencia de manera formal.

La realización de este proyecto tiene como objetivo, la culminación para grado Técnico en Gestión Administrativa, con la posibilidad de crear dicha empresa en el área de administración en Propiedad Horizontal; ya que se ha incrementado la necesidad de brindar este servicio en los conjuntos residenciales, teniendo en cuenta el incremento en la construcción de viviendas subsidiadas por el estado en las localidades de Soacha y Bosa

Ofreciendo un amplio portafolio de servicios, enfocado en áreas como Administración de conjuntos residenciales, Contabilidad, Seguridad Privada con tecnología de punta, Servicios Generales y mantenimiento locativo.

Justificación

Debido al incremento poblacional del municipio de Soacha y el sector de Bosa, es evidente el avance que ha tenido estos sectores en el desarrollo de la vivienda durante los últimos años siendo la construcción de conjuntos residenciales (Propiedad Horizontal) la mejor opción, entendido esto vemos en la Administración de Propiedad Horizontal una oportunidad de negocio bastante tentadora ya que dichos conjuntos necesitan control de su contabilidad ,seguridad física y mantenimiento locativo Administraciones MJJ nació para incursionar en este sector, las anteriores son las razones por las cuales diseñamos, estructuramos y decidimos trabajar en este proyecto.

Objetivos

Objetivos generales

Posicionar a Administraciones Horizontales MJJ como una de las mejores empresas en administración de propiedad Horizontal ofreciendo un servicio eficiente, eficaz y transparente a nuestros clientes.

Objetivos específicos

- Ingresar a este amplio mercado impactando el uso de nuevas tecnologías en aras de contribuir una mejor competitividad en el mercado desarrollando un servicio de la más alta calidad.
- Impulsar un servicio más completo y a su vez más económico.
- Establecer objetivos principales que no incomoden a la comunidad.
- Ser referente para el manejo efectivo de los conjuntos residenciales, iniciando nuestra operación en los sectores de Villa Javier, Ciudad Verde y Hogares Soacha.

Idea de negocio**¿Qué es?**

Administraciones MJJ (Administración de Propiedad Horizontal) visualizamos la creación de una empresa de Administración De Propiedad Horizontal que tendrá como fin atender las diversas necesidades que se presentan entre un conjunto residencial como lo son: mantenimiento locativo, seguridad, gestión y control de recursos financieros para el mantenimiento del residencial

¿En qué consiste?

Controlar y gestionar los recursos que se asignan para la operación de la unidad de vivienda, la innovación que adoptamos será la comunicación directa con el propietario del predio en tiempo real en caso de emergencia o solicitudes.

¿Dónde nace la idea?

La idea surge por la necesidad de controlar y gestionar correctamente los recursos que se genera para el mantenimiento de las unidades residenciales para el buen desarrollo de las mismas

Misión

Suministrar servicios de Administración de Propiedad Horizontal, Contaduría, Seguridad Privada con tecnología de punta, Servicios Generales y mantenimiento locativo, ofreciendo a nuestros clientes un servicio amplio e integral enfocado en la satisfacción de sus necesidades.

Visión

Para el año 2021 ser la empresa líder en el suministro de servicios de propiedad Horizontal satisfaciendo la necesidad de nuestros clientes a través de la excelencia en la implementación de nuestros servicios al interior de los conjuntos residenciales contribuyendo al desarrollo de la comunidad en general.

Valores corporativos

Puntualidad: Organizamos un proceso logístico y de solicitud de servicio con el objetivo de maximizar las inquietudes de los copropietarios.

Excelencia: Buscamos constantemente nuestro mejoramiento continuo.

Honestidad: Generamos servicios con transparencia y rectitud.

Responsabilidad: Contamos con la seriedad de nuestros compromisos para con nuestros clientes.

Respeto: Valoramos, entendemos, comprendemos y buscamos amistad en las relaciones interpersonales, laborales y comerciales.

Confianza: Cumplimos con lo prometido al ofrecer el servicio de los mejores a un justo precio.

Trabajo en Equipo: Con el aporte de todos nuestros colaboradores buscamos el cumplimiento de los objetivos organizacionales.

Análisis de pestel

Figura 1 Cuadro análisis Pestel

P OLÍTICO	E CONÓMICO	S OCIO-CULT.	T ECNOLÓGICO	E COLÓGICO	L EGISLATIVO
<p>Propiedad Horizontal MJJ no tiene afectación en este segmento, ya que no se preeven cambios políticos que afecten el proyecto a futuro</p>	<p>Economicamente a nivel global a tenido un incremento en el segundo semestre de 2018, el mismo caso ocurre para Colombia, siendo la tendencia de gran estabilidad para el año 2019; lo cual no garantiza el éxito total del proyecto pero si minimiza los riesgos del mismo. Teniendo que el crecimiento economico ha ayudado para la construccion de grandes proyectos de vivienda en todo el pais .</p>	<p>La compra de vivienda en el pais se ha convertido una prioridad a la hora de pensar en hacer una inversión para el bienestar de la familia. Esto afecta positivamente nuestra idea de negocio, al aumentar las demandas de compra de vivienda se expande nuestro segmento de mercado.</p>	<p>Los factores tecnológicos en nuestra idea de negocio nos afectan positivamente ya que es un enfoque necesario para el desarrollo, bienestar, seguridad logrando así la satisfacción de nuestros clientes</p>	<p>Aportaremos al medio ambiente haciendo instalaciones de las energias renovables tales como lámparas de alumbrado en zonas comunes y pasillos en led con paneles solares las cuales le brinden un sostenimiento energético a las mismas, por otra parte los insumos y herramientas que se utilicen para desarrollar las actividades de mantenimiento locativo deberán ser amigables con el medio ambiente.</p>	<p>LEY 675 DE 2001 (agosto 3) Recuperada el 4 de Marzo de 2016 de http://www.alcaldiabogota.gov.co/sisjur/normas/Norma1.jsp?i=4162 Administraciones de Propiedad Horizontal.</p>

Político: Propiedad Horizontal MJJ no tiene afectación en este segmento, ya que no se prevén cambios políticos que afecten el proyecto a futuro.

Económico Económicamente a nivel global a tenido un incremento en el segundo semestre de 2018, el mismo caso ocurre para Colombia, siendo la tendencia de gran estabilidad para el año 2019, lo cual no garantiza el éxito total del proyecto pero si minimiza los riesgos del mismo. Teniendo que el crecimiento económico ha ayudado para la construcción de grandes proyectos de vivienda en todo el país

Socio Cultural la compra de vivienda en el país se ha convertido una prioridad a la hora de pensar en hacer una inversión para el bienestar de la familia. Esto afecta positivamente nuestra idea de negocio, al aumentar la demanda de compra de vivienda se expande nuestro segmento de mercado.

Tecnológico

Los factores Tecnológicos en nuestra idea de negocio nos afectan positivamente ya que es un enfoque necesario para el desarrollo, bienestar, seguridad, logrando así la satisfacción de nuestros clientes

Ecológico

Aportaremos al medio ambiente haciendo instalaciones de las energías renovables tales como lámparas de alumbrado en zonas comunes y pasillos en led con paneles solares las cuales le brindan un sostenimiento energético a las mismas, por otra parte los insumos y herramientas que se utilicen para desarrollar las actividades de mantenimiento locativo deberán ser amigables con el medio ambiente

Legal:

Ley 675 del 2001

(Agosto 3)

Diario oficial no. 44.509, del 4 de agosto de 2001

“Por medio del cual se expide el régimen de Propiedad Horizontal”

El congreso de Colombia

Decreta:

Título I

Generalidades

Capítulo XI

Del Administrador del Edificio o Conjunto

ARTÍCULO. 50. —*Naturaleza del administrador.* La representación legal de la persona jurídica y la administración del edificio o conjunto corresponderán a un administrador designado por la asamblea general de propietarios en todos los edificios o conjuntos, salvo en aquellos casos en los que exista el consejo de administración, donde será elegido por dicho órgano, para el período que se prevea en el reglamento de copropiedad. Los actos y contratos que celebre en ejercicio de sus funciones, se radican en la cabeza de la persona jurídica, siempre y cuando se ajusten a las normas legales y reglamentarias.

Los administradores responderán por los perjuicios que por dolo, culpa leve o grave, ocasionen a la persona jurídica, a los propietarios o a terceros. Se presumirá la culpa leve del administrador en los casos de incumplimiento o extralimitación de sus funciones, violación de la ley o del reglamento de propiedad horizontal.

PARÁGRAFO. 1º—Para efectos de suscribir el contrato respectivo de vinculación con el administrador, actuará como representante legal de la persona jurídica el presidente del consejo de administración o, cuando éste no exista, el presidente de la asamblea general.

PARÁGRAFO. 2º—En los casos de conjuntos residenciales, y edificios y conjuntos de uso mixto y comercial, quien ejerza la administración directamente, o por encargo de una persona jurídica contratada para tal fin, deberá acreditar idoneidad para ocupar el cargo, que se demostrará en los términos del reglamento que para el efecto expida el Gobierno Nacional.

PARÁGRAFO. 3º—El Gobierno Nacional, podrá disponer la constitución de pólizas que garanticen el cumplimiento de las obligaciones a cargo de los administradores de edificios o conjuntos de uso comercial, mixto, o residencial. En todo caso, el monto máximo asegurable será equivalente al presupuesto de gastos del edificio o conjunto para el año en que se realiza la respectiva designación.

ARTÍCULO. 51. —*Funciones del administrador.* La administración inmediata del edificio o conjunto estará a cargo del administrador, quien tiene facultades de ejecución, conservación, representación y recaudo. Sus funciones básicas son las siguientes: 200

1. Convocar a la asamblea a reuniones ordinarias o extraordinarias y someter a su aprobación el inventario y balance general de las cuentas del ejercicio anterior, y un presupuesto detallado de gastos e ingresos correspondientes al nuevo ejercicio anual, incluyendo las primas de seguros.
2. Llevar directamente o bajo su dependencia y responsabilidad, los libros de actas de la asamblea y de registro de propietarios y residentes, y atender la correspondencia relativa al edificio o conjunto.
3. Poner en conocimiento de los propietarios y residentes del edificio o conjunto, las actas de la asamblea general y del consejo de administración, si lo hubiere.
4. Preparar y someter a consideración del consejo de administración las cuentas anuales, el informe para la asamblea general anual de propietarios, el presupuesto de ingresos y egresos para cada vigencia, el balance general de las cuentas del ejercicio anterior, los balances de prueba y su respectiva ejecución presupuestal.
5. Llevar bajo su dependencia y responsabilidad, la contabilidad del edificio o conjunto.
6. Administrar con diligencia y cuidado los bienes de dominio de la persona jurídica que surgen como consecuencia de la desafectación de bienes comunes no esenciales y destinarlos a los fines autorizados por la asamblea general en el acto de desafectación, de conformidad con el reglamento de propiedad horizontal.
7. Cuidar y vigilar los bienes comunes, y ejecutar los actos de administración, conservación y disposición de los mismos de conformidad con las facultades y restricciones fijadas en el reglamento de propiedad horizontal.
8. Cobrar y recaudar, directamente o a través de apoderado cuotas ordinarias y extraordinarias, multas, y en general, cualquier obligación de carácter pecuniario a cargo de los propietarios u ocupantes de bienes de dominio particular del edificio o conjunto, iniciando oportunamente el cobro judicial de las mismas, sin necesidad de autorización alguna.

9. Elevar a escritura pública y registrar las reformas al reglamento de propiedad horizontal aprobadas por la asamblea general de propietarios, e inscribir ante la entidad competente todos los actos relacionados con la existencia y representación legal de la persona jurídica.

10. Representar judicial y extrajudicialmente a la persona jurídica y conceder poderes especiales para tales fines, cuando la necesidad lo exija.

11. Notificar a los propietarios de bienes privados, por los medios que señale el respectivo reglamento de propiedad horizontal, las sanciones impuestas en su contra por la asamblea general o el consejo de administración, según el caso, por incumplimiento de obligaciones.

12. Hacer efectivas las sanciones por incumplimiento de las obligaciones previstas en esta ley, en el reglamento de propiedad horizontal y en cualquier reglamento interno, que hayan sido impuestas por la asamblea general o el consejo de administración, según el caso, una vez se encuentren ejecutoriadas.

13. Expedir paz y salvo de cuentas con la administración del edificio o conjunto cada vez que se produzca el cambio de tenedor o propietario de un bien de dominio particular.

201

14. Las demás funciones previstas en la presente ley en el reglamento de propiedad horizontal, así como las que defina la asamblea general de propietarios.

PARÁGRAFO. —Cuando el administrador sea persona jurídica, su representante legal actuará en representación del edificio o conjunto.

ARTÍCULO. 52. —*Administración provisional.* Mientras el órgano competente no elija al administrador del edificio o conjunto, ejercerá como tal el propietario inicial, quien podrá contratar con un tercero tal gestión.

No obstante lo indicado en este artículo, una vez se haya construido y enajenado, un número de bienes privados que representen por lo menos el cincuenta y uno por ciento (51%) de los

coeficientes de copropiedad, cesará la gestión del propietario inicial como administrador provisional.

Cumplida la condición a que se ha hecho referencia, el propietario inicial deberá informarlo por escrito a todos los propietarios del edificio o conjunto, para que la asamblea se reúna y proceda a nombrar el administrador, dentro de los veinte (20) días hábiles siguientes. De no hacerlo el propietario inicial nombrará al administrador definitivo.

Título IV

Disposiciones Finales

Capítulo I

Disposiciones Finales

ARTÍCULO. 87. —*Vigencia y derogatoria.* La presente ley rige a partir de su publicación y deroga las leyes 182 de 1948, 16 de 1985 y 428 de 1998, así como los decretos que se hayan expedido para reglamentarlas.

El Presidente del honorable Senado de la República

MARIO URIBE ESCOBAR.

El Secretario General del honorable Senado de la República

MANUEL ENRÍQUEZ ROSERO.

El Presidente de la honorable Cámara de Representantes

BASILIO VILLAMIZAR TRUJILLO.

El Secretario General de la honorable Cámara de Representantes

ANGELINO LIZCANO RIVERA.

REPUBLICA DE COLOMBIA – GOBIERNO NACIONAL

Publíquese y cúmplase.

Dada en Bogotá, D. C., a 3 de agosto de 2001.

ANDRES PASTRANA ARANGO

El Ministro de Desarrollo Económico,

Análisis de las 5 fuerzas de porter

Proveedores: Los proveedores no tienen gran poder de negociación ya que los insumos llámese maquinaria para jardinería e implementos de aseo que requerimos para realizar las tareas cotidianas de mantenimiento locativo así como los elementos tecnológicos necesarios para garantizar la seguridad de los conjuntos son de muy fácil consecución, el problema podría aparecer cuando el país experimente una escasez en los insumos pero la probabilidad de que esto ocurra es bastante pequeña.

Nuevos Competidores: La posibilidad de que aparezcan nuevos competidores es latente y muy probable pero estamos preparados para competir con el mejor servicio y calidad del mercado estando dispuestos a atender los requerimientos de nuestros clientes, somos conscientes de que los nuevos competidores llegaran con propuestas nuevas pero para tal caso estaremos en continua capacitación de personal en cuanto servicio al cliente y actualización de métodos de trabajo más eficientes y seguros con mayor calidad.

Competidores : Tenemos varios competidores en el sector pero con varias oportunidades de mejora en la administración de los recursos económicos y humanos estas oportunidades las tomamos como propias para mejorar nuestros procesos y ser cada día más competitivos y menos predecibles .

Clientes: En este caso los clientes tendrán gran poder de negociación pero luego de conocer y experimentar nuestro servicio y los logremos fidelizar con nuestra garantía de satisfacción, respaldo, honestidad en el manejo de los recursos económicos y humanos, nosotros tendremos el poder de negociación más alto, para esto no podemos cometer errores en la incursión al mercado de la administración horizontal

Figura 2 Mapa Fuerza de Porter

5 Fuerzas de Porter



Estudio de mercado

1. Que motivo lo conlleva a adquirir el servicio de administración a propiedades horizontales

Tabla 1 tabulación encuesta pregunta número 1

FRECUENCIA	CALIFICACION
a. Por la necesidad	50
b. Por insatisfacción	23
c. Por obligación	27

2. ¿Cómo prefiere el pago del servicio prestado? Mensual / Trimestral

Tabla 2 tabulación encuesta pregunta número 2

MENSUAL	TRIMESTRAL
91	9

3. Cuando usted quiere adquirir este servicio, ¿dónde lo busca?

Tabla 3 tabulación encuesta pregunta número 3

INTERNET	35
INSTALACIONES FISICAS CONSTRUCTORA	55
STAND EN CENTRO COMERCIAL	10

4. De no encontrarlo en este lugar, ¿qué decisión toma?

Tabla 4 tabulación encuesta pregunta número 4

a. Lo busca en otro lugar similar	45
b. Lo busca en otro lugar completamente diferente	15
c. Prefiere comprar otro producto similar	40

5 Por lo general, cuánto paga usted por este producto

Tabla 5 tabulación encuesta pregunta número 5

cincuenta y cinco mil	10
sesenta y cinco mil	25
setenta y cinco mil	45
cien mil	8
ciento diez mil	12

6 Después de haber conocido esta idea de negocio, le agradezco que califique de 1 a 5 cada una de las siguientes afirmaciones. Siendo 1 “estoy totalmente en desacuerdo” y 5 “estoy totalmente de acuerdo”

Tabla 6 tabulación encuesta pregunta número 6

AFIRMACIONES	CALIFICACIÓN	TOTAL
a. Esta idea es creíble y realizable	cinco	40
b. Esta idea es novedosa	cuatro	8
c. Esta idea es para personas como yo	tres	10
d. Esta idea satisface mi necesidad	cuatro	20
e. Si este producto saliera al mercado yo lo recomendaría	cuatro	22

7. Conociendo esta idea de negocio y no teniendo en cuenta el precio, qué probabilidad hay que usted, al salir este producto al mercado, lo compre.

Tabla 7 tabulación encuesta pregunta número 7

AFIRMACIONES	CALIFICACIÓN	TOTAL
a. Definitivamente NO lo compraría	uno	5
b. Probablemente NO lo compraría	uno	9
c. No sabe si lo compraría	uno	4
d. Probablemente lo compraría	tres	35
e. Definitivamente lo compraría	cinco	47

8. Ahora, le agradezco que evaluemos el precio que debería tener el producto que acabamos de evaluar. Del siguiente rango de precios, cuál considera usted que

Tabla 8 tabulación encuesta pregunta número 8

a. Es tan económico que dudaría de su calidad	setenta y cinco mil	65
b. Es un precio justo	noventa mil	23
c. En tan costoso que ya no lo compraría	cien mil	12

9. Cuáles son las mejoras que usted le sugiere al producto

Tabla 9 tabulación encuesta pregunta número 9

Personal capacitado capacitado en primeros auxilios	65
Notificación de novedades en tiempo real por medio de Whatsapp	18
Personal capacitado en atención al cliente	7
Mayor frecuencia de aseo en las áreas comunes	10

10 ¿Dónde le gustaría a usted encontrar este producto?

Tabla 10 tabulación encuesta pregunta número 10

Principales centros comerciales	9
Instalaciones físicas para mayor confiabilidad	13
Constructoras	49

11. ¿A través de qué medios le gustaría enterarse de un producto como este?

Tabla 11 tabulación encuesta pregunta número 11

Internet	39
Televisión	11
Radio	31
Catálogos físicos	19

Marque el sexo de su entrevistado

Tabla 12 tabulación encuesta tipo de genero

Masculino	75
Femenino	25

¿En qué rango de edad se encuentra?

Tabla 13 tabulación encuesta pregunta edad

20 A 30 AÑOS	6
31 A 40 AÑOS	37
41 A 50 AÑOS	28
51 A 60 AÑOS	10
61 A 70 AÑOS	6
71 A 80 AÑOS	13

Estado civil

Tabla 14 tabulación encuesta pregunta estado civil

SOLTERO	22
CASADO	69
VIUDO	9

Metodología del mercado

Tabla 15 ficha técnica metodología del mercado

FICHA TECNICA	
MARCO MUESTRAL	Encuesta a personas de estratos uno al tres ,en un rango de edad entre los 20 y 80
FECHA DE LEVANTAMIENTO DE LA INFORMACION	03/10/2018
POBLACION OBJETIVO	Hombres y Mujeres entres lo 20 y 80 años
TEMAS A LOS QUE SE REFIERE LA ENCUESTA	Determinar la viabilidad del proyecto y el interés de compra del servicio de Administración MJJ
TECNICA DE RECOLECCION	Cuestionario estructurado
TAMAÑO DE LA MUESTRA	100 encuestas
LUGAR DE LA MUESTRA	Soacha ciudad verde ,Hogares Soacha ,Villa Javier

Mercado

Nicho

Nuestro nicho de mercado son los propietarios y arrendatarios de bienes raíces ubicados dentro de los conjuntos residenciales, situados en Soacha, ciudad verde, hogares Soacha y villa Javier, independientemente de que tengan o no administración bajo contrato permanente o transitorio.

Publico obojtivo

Variables demográficas

Segmentación del mercado

Tabla 16 segmento del mercado

GEOGRÁFICO	DEMOGRÁFICO	PSIOCOGRÁFICO	CONDUCTUAL
PAIS:COLOMBIA	EDAD: MAYORES DE 18 AÑOS PROPIETARIOS O ARRENDATARIOS DE UN A APARTAMENTO EN VILLA JAVIER, HOGARES SOACHA, CIUDAD VERDE	ESTILO DE VIDA : TRANQUILA, RESPETUOSA Y AMABLE	BENEFICIO: OBTENER TRANQUILIDAD AL PERNOBTAR EN UN LUGAR DONDE SE PUEDA DESCANSAR TRANQUILAMENTE SIN NINGUN TIPO DE INCONVENIENTES, RUIDOS O ALTERGADOS.
UBICACION: BOSA, SOACHA	SEXO: MASCULINO O FEMENINO	VALORES: RESPETO, COMPROMISO, DIGNIDAD.	TASA DE UTILIZACION: 80%

TAMAÑO BOSA: 23,43 km²	INGRESOS: DESDE UN SALARIO MINIMO	ACTITUDES: PROGRESIVAS, EQUIDAD	ESTAR LISTO PARA SU UTILIZACION AL 100% LAS INSTALACIONES BRINDANDOLE EL USO ADECUADO POR PARTE DE LOS RESIDENTES
TAMAÑO SOACHA: 184 km²	OCUPACION: EMPLEADOS, DESEMPLEADOS U EMPLEADORES	RESES: TENER EL MEJOR AMBITO RESIDENCIAL CON TRANQUILIDAD Y PAZ.	
POBLACION BOSA: 746,000 HABITANTES	TAMAÑO DE LA FAMILIA: DESDE 1 MIEMBRO HASTA 5		
POBLACION SOACHA:			
522,000 HABITANTES	NIVEL DE ESTUDIO: EN GENERAL		
CLIMA: FRIO			

1). Nuestros STANEHOLDER son todas aquellas personas, conjuntos que se benefician directa o indirectamente con nuestra empresa con los cuales buscamos suplir sus necesidades como:

- Proveedores de servicio
- Aseo
- Seguridad
- Bienestar (correcto uso y bienestar de los propietarios o arrendatarios).

Para encaminar la empresa hacia el crecimiento a través de la retroalimentación que nos brindan los mismos STANEHOLDER, porque la competencia enriquece el mercado y específicamente a los clientes y obliga a las compañías a buscar nuevas formas de crecimiento y expansión, satisfaciendo las necesidades que en caso puntual de nuestra empresa es administrar

los conjuntos de tal forma que el propietario tenga una experiencia memorable en su lugar de residencia.

2)

- Satisfacer
- Aumentar que: el bienestar y seguridad de los clientes.
- Disminuir: la incertidumbre e inseguridad del conjunto y la comunidad residente.
- Ventas: 36 clientes en un año.

Los clientes del conjunto valoran el correcto uso de los recursos económicos que ellos aportan para la administración del conjunto como tal; es decir que se vea la calidad en seguridad, aseo, mantenimiento, eso hace la diferencia BIENESTAR.

Aumentar el monto de ventas para mayores beneficios y poder seguir brindándoles un servicio de más calidad en todo momento.

3).

Actualmente tenemos una oportunidad de ingreso al mercado ya que las administraciones de los conjuntos nuevos están en manos de administraciones transitorias las cuales no tienen el profesionalismo ni visión a grandes desarrollos en el futuro.

Actualmente los conjuntos por facilidad están adquiriendo una solución de elegir a través de votos populares y por postulaciones a candidatos para tomar dicha administración, es aquí donde esta nuestra oportunidad de ingreso al mercado mejorando procesos que otras administraciones hacen de una manera deficiente, mejorando la gestión de los recursos económicos en pro de nuestros clientes.

4).

Las soluciones actuales en lo que ha Administraciones de Propiedades Horizontal se refiere son insuficientes para el cliente ya que no se gestiona los recursos de la mejor manera, esto impide el bienestar del cliente y procede inconformidad en el mismo, al igual que el desarrollo y prestación de un excelente servicio para las personas que conviven en cada conjunto residencial, lo anterior concluye en periodo de confianza del cliente hacia la Administración de conjunto.

Los principales objetivos del cliente al buscar una nueva solución es buscando el bienestar y seguridad de la comunidad en general así como el correcto uso de los recursos económicos para el mantenimiento del conjunto.

5).

Tam: Usando el mercado de las Administraciones en los conjuntos residenciales podemos decir, que contamos con un amplio mercado, donde se analiza la gran potencialidad de este y no menospreciando la alta competencia del mismo.

Nuestra empresa tiene como objetivo expandirse a nivel Soacha-Cundinamarca, para la administración total de 100 conjuntos residenciales al finalizar el próximo año.

Sam: Tecnología y servidores con programa SQL la cual permite hacer autocopias de seguridad en una nube y así salvaguardar todos los documentos de forma segura; además, de contar con amplia capacidad para almacenar toda la información de usuarios y cuentas administrativas de los lugares gestionados por nuestra compañía, centro de monitoreo con cámaras HD y fotoceldas nocturnas, alarmas inalámbricas perimetrales, sistema biométrico de huella dactilar para registro de ingreso y salida de residentes, lobby de espera, gimnasio y centro de entrenamiento físico, mini-market, centro de archivo con tecnología de punta, parque infantil didáctico para niños.

Som: El recurso con el que contaremos, serán tres personas, las cuales se enfocaran en tres proyectos de conjuntos residenciales tales como: **VILLA JAVIER, CIUDAD VERDE, Hogares Soacha**, cada uno de estos proyectos contienen 960 conjuntos con Administraciones transitorias para un total de 2880 conjuntos residenciales, trabajaremos tres personas distribuidas de la siguiente forma:

JAIR: Zona uno villa Javier

MARIA: Zona dos hogares Soacha

ALEXANDER: Zona tres ciudad verde

Cada uno deberá visitar y ofrecer el portafolio a 4 conjuntos diarios 20 semanales 80 mensuales 960 al año con una efectividad del 10% de los conjuntos visitados lo cual significa 288 clientes en el primer año.

Objetivo de la encuesta

Determinar a través de un cuestionario la necesidad real de los habitantes de Ciudad Verde, Hogares Soacha, Villa Javier, de adquirir un servicio de Administración de Propiedad Horizontal que se encargue de la seguridad y el mantenimiento locativo de las unidades residenciales.

Resultado de la Encuesta

Figura 3 gráfico estadístico pregunta número 1

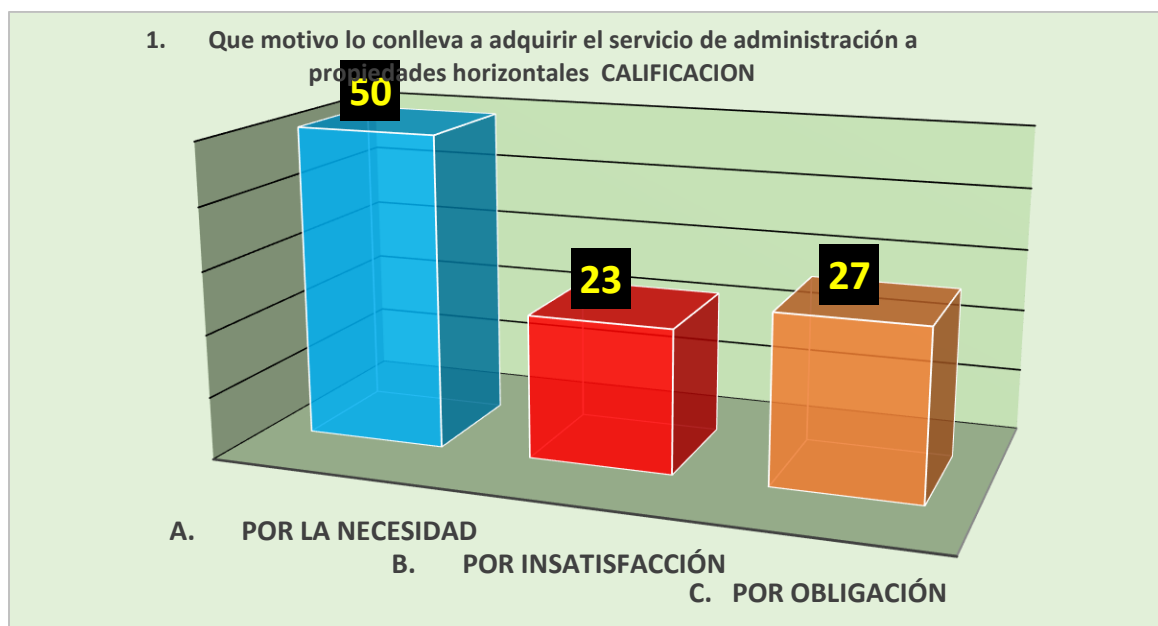


Figura 4 gráfico estadístico pregunta número 2

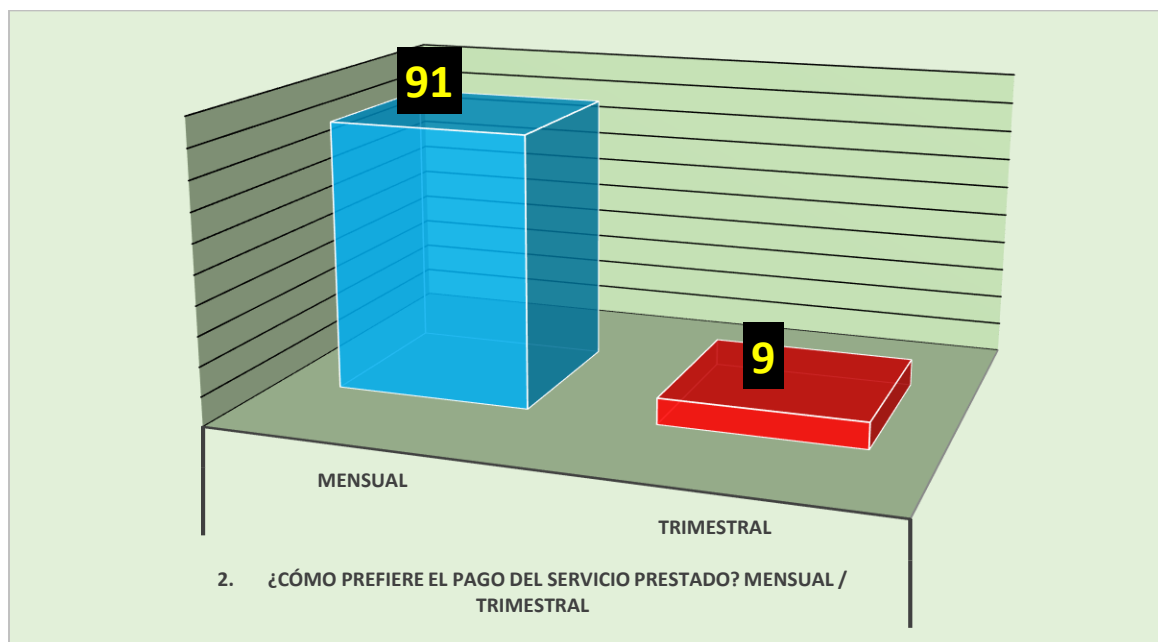


Figura 5 gráfico estadístico pregunta número 3

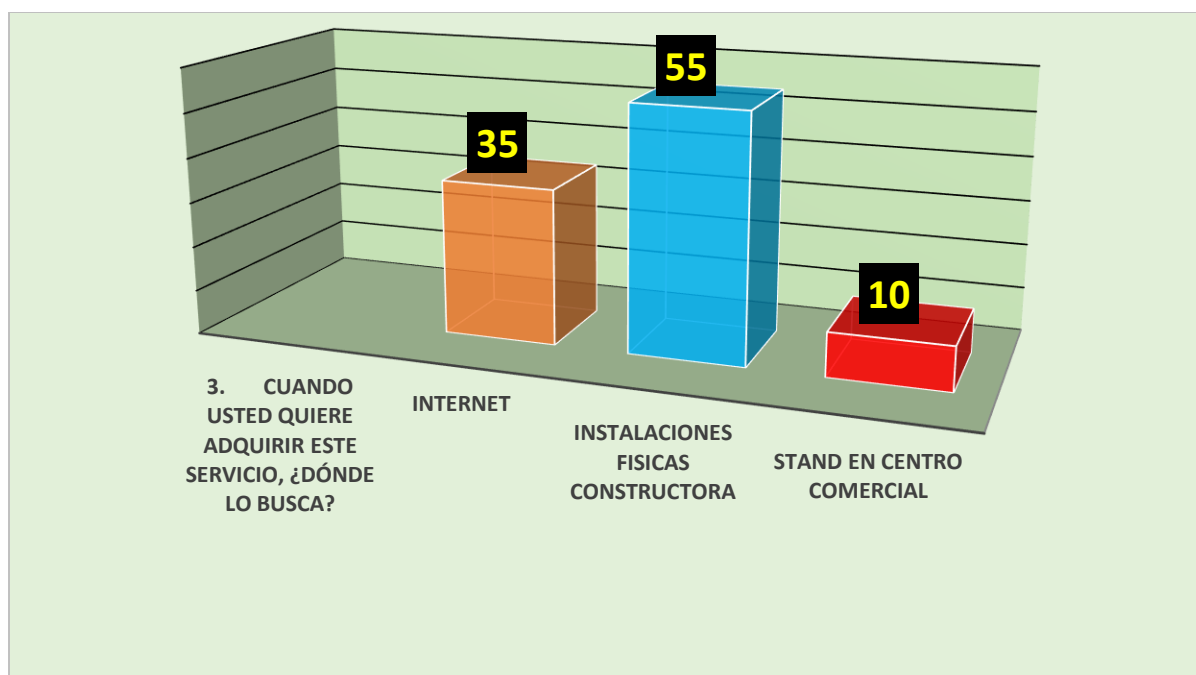


Figura 6 gráfico estadístico pregunta número 4

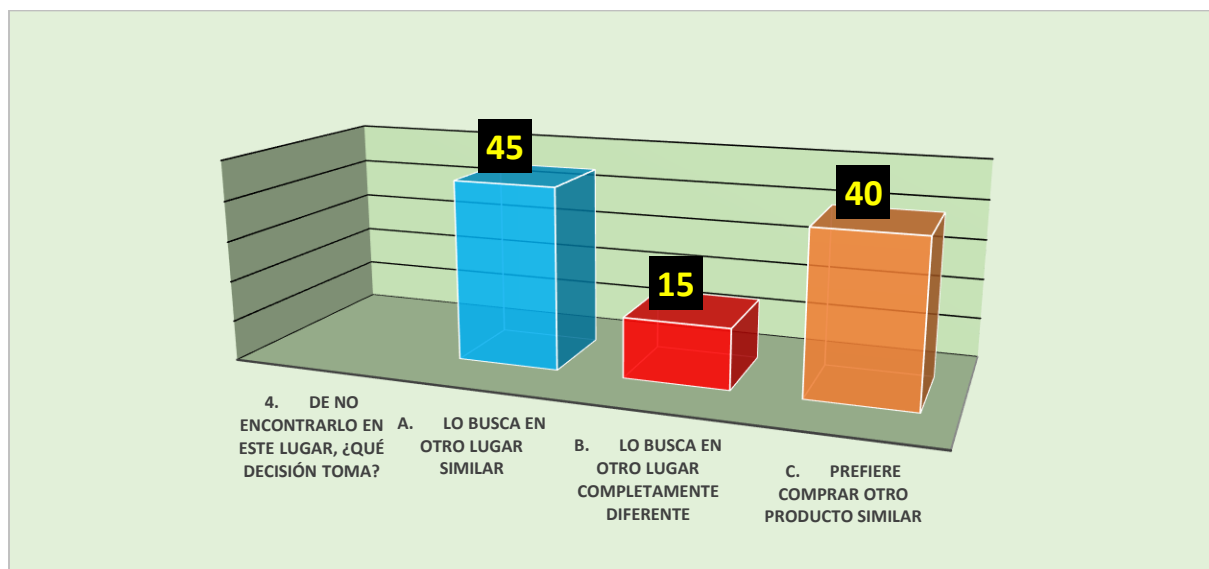


Figura 7 gráfico estadístico pregunta número 5

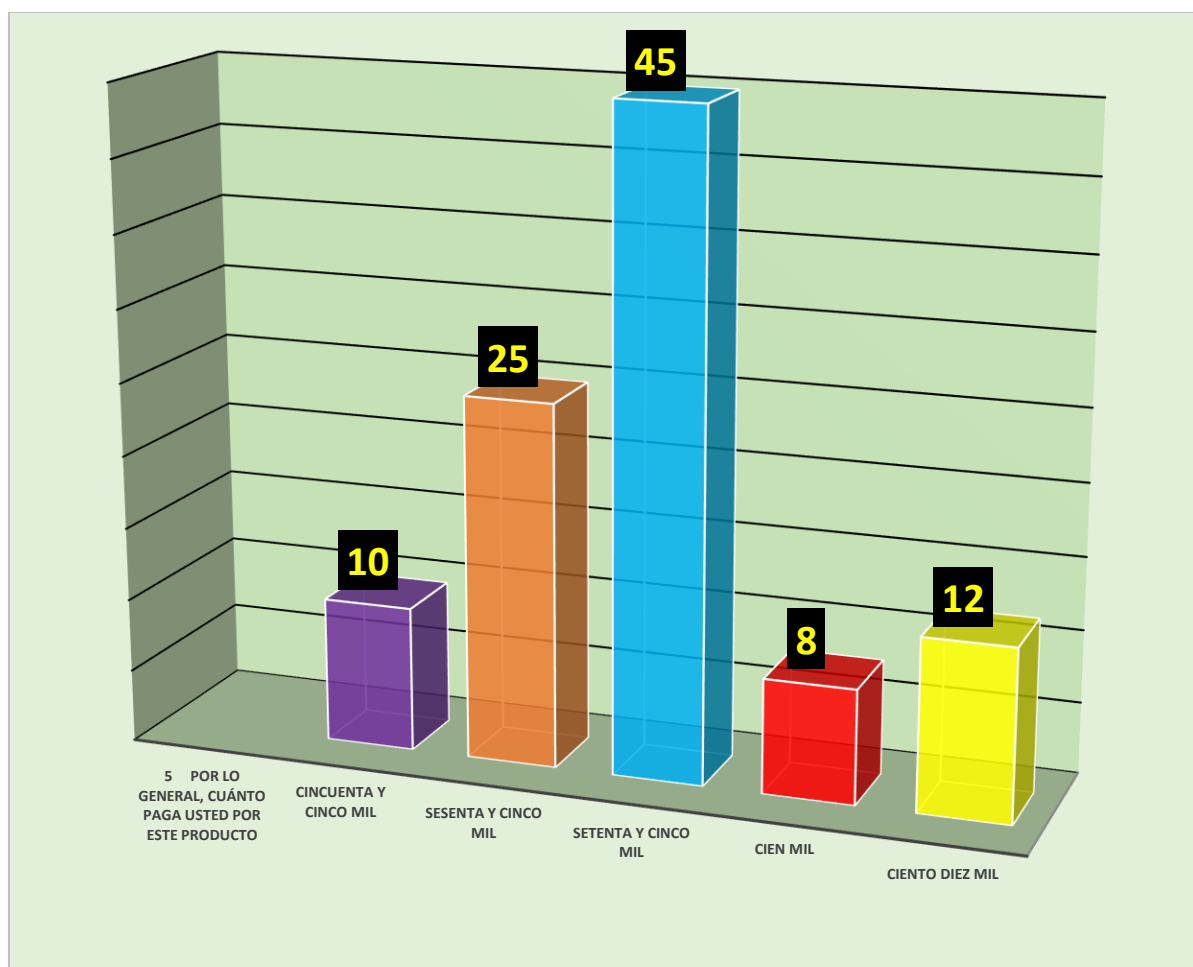


Figura 8 gráfico estadístico pregunta número 6

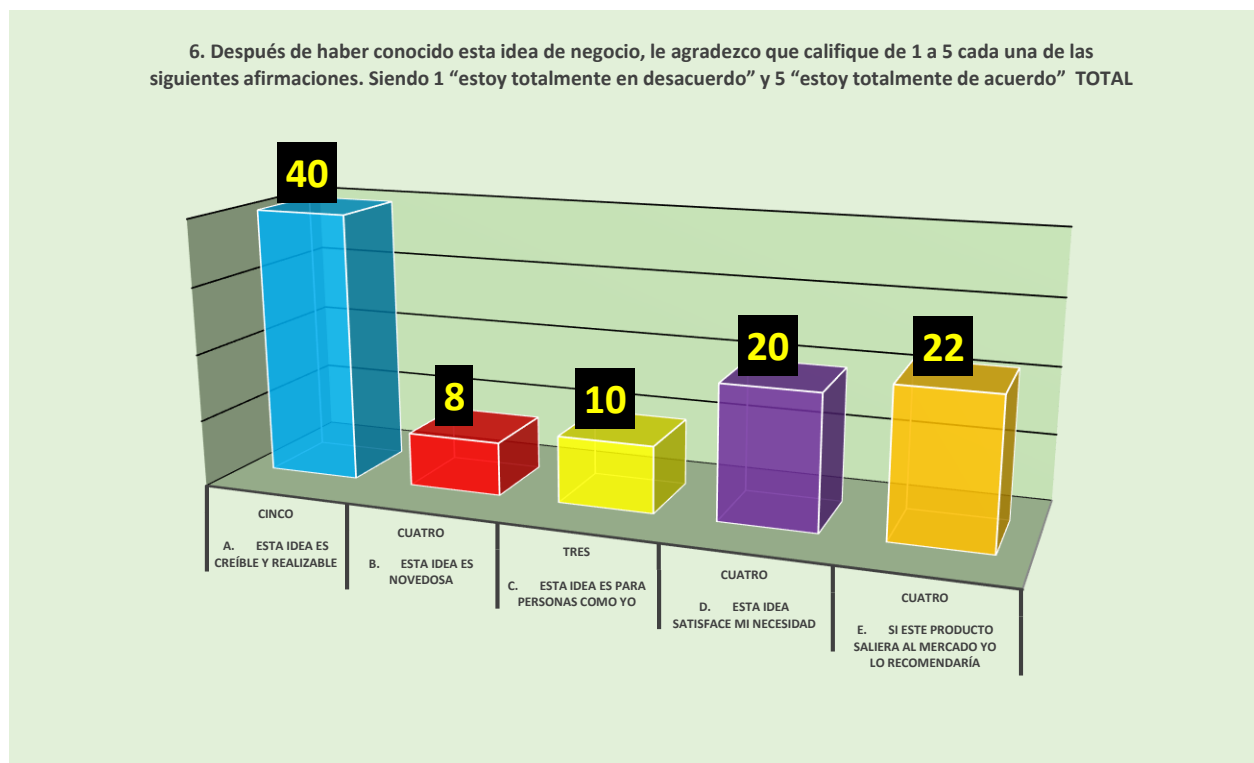


Figura 9 gráfico estadístico pregunta número 7

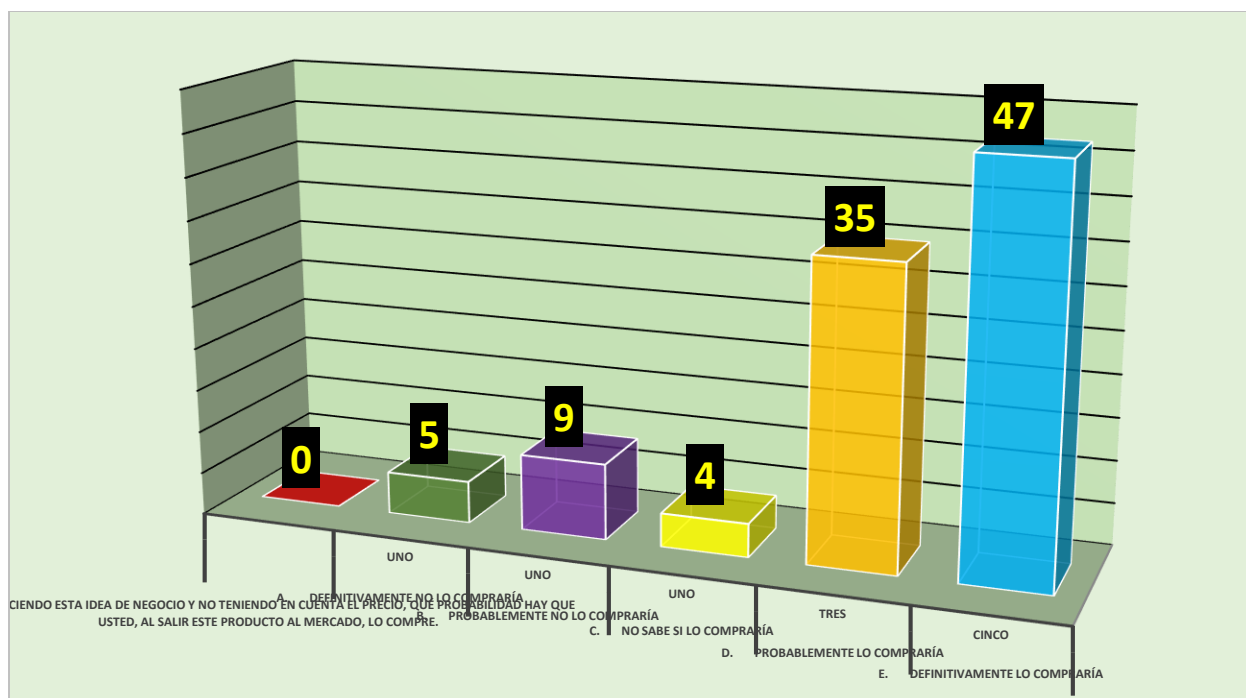


Figura 10 gráfico estadístico pregunta número 8

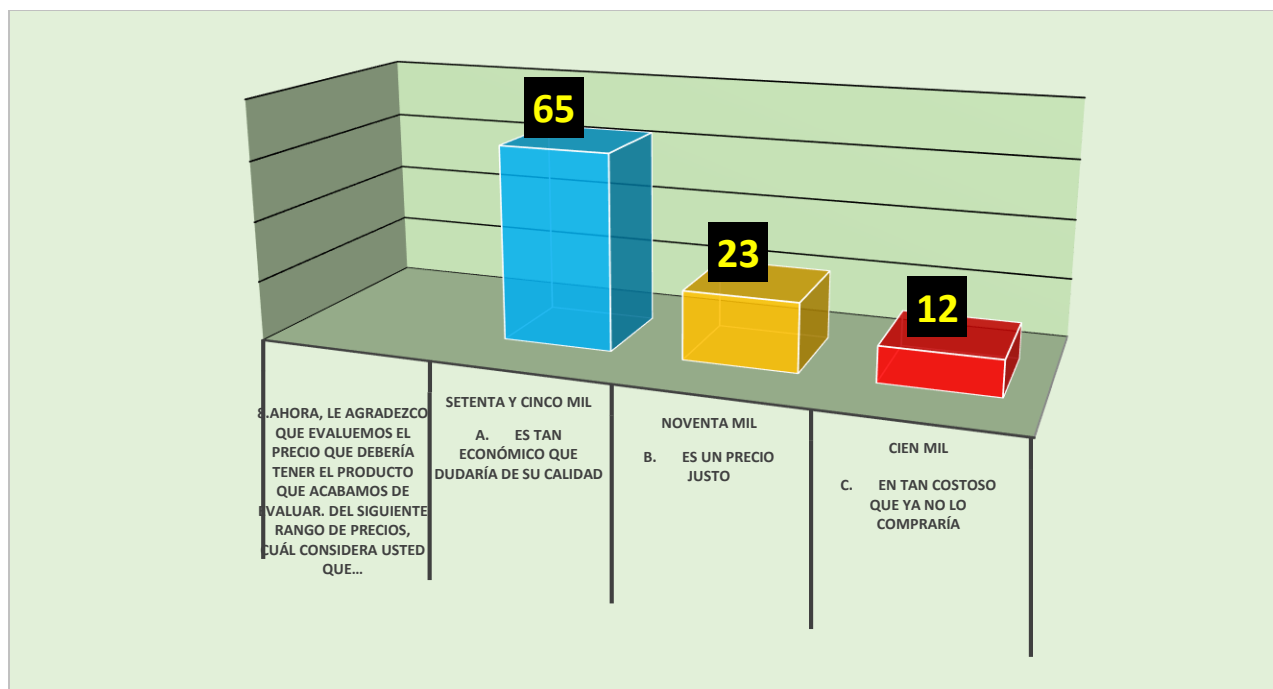


Figura 11 gráfico estadístico pregunta número 9

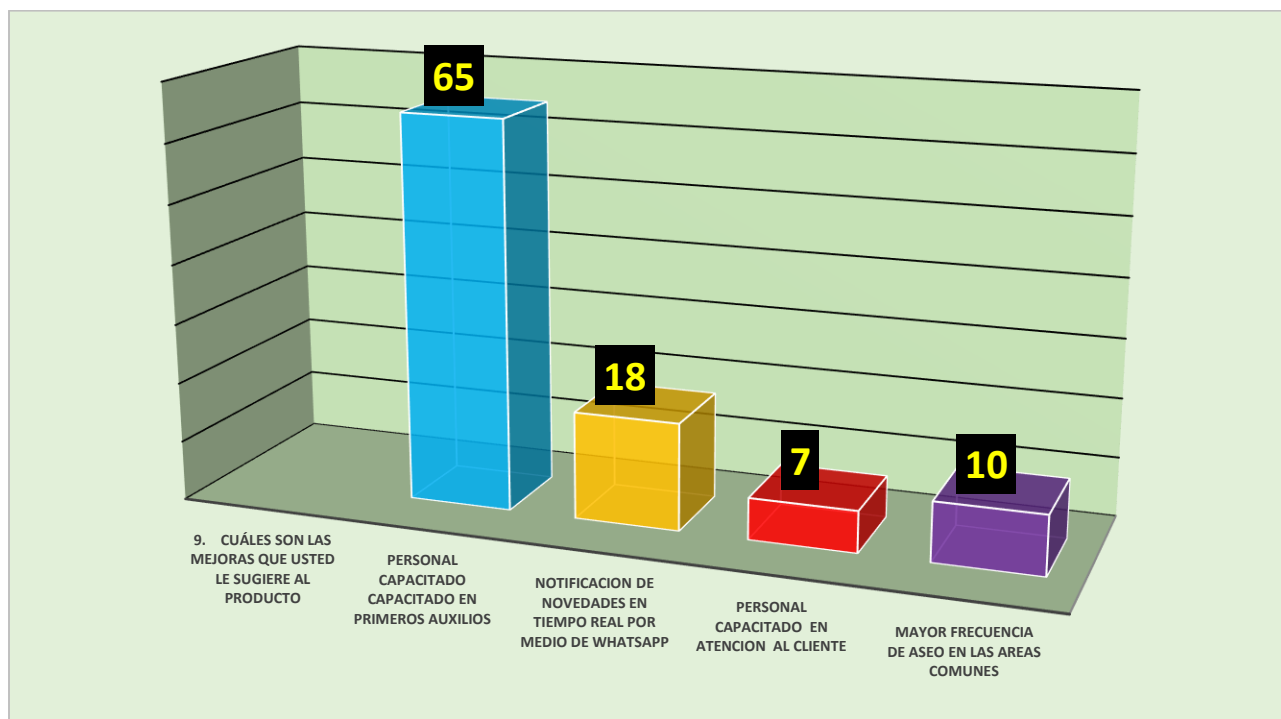


Figura 12 gráfico estadístico pregunta número 10

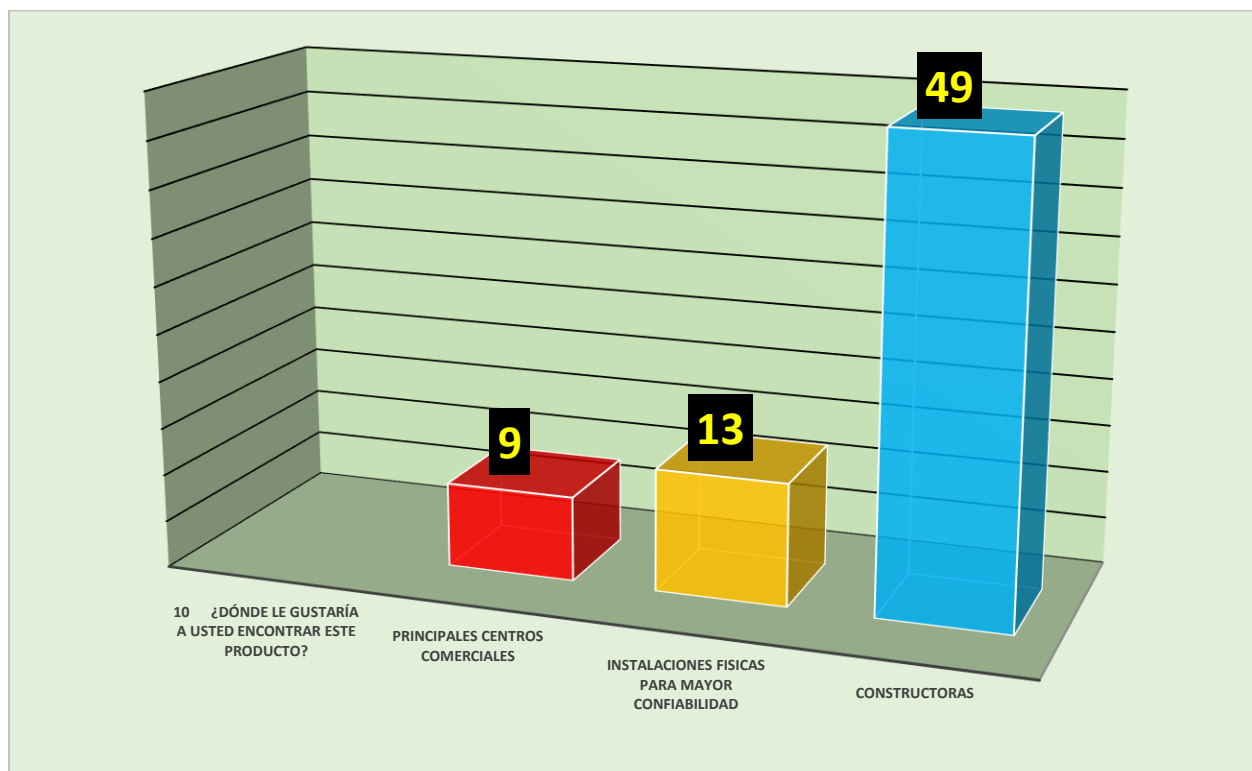


Figura 13 gráfico estadístico pregunta número 11

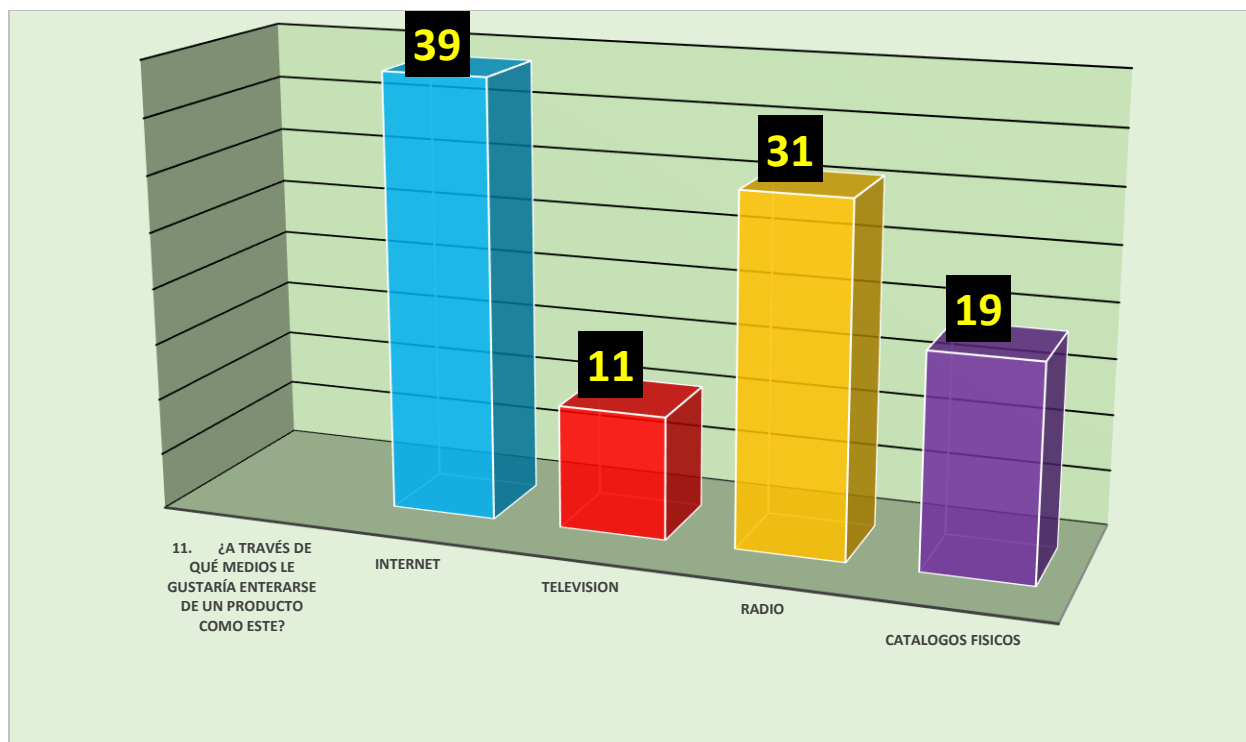


Figura 14 gráfico estadístico pregunta número 12

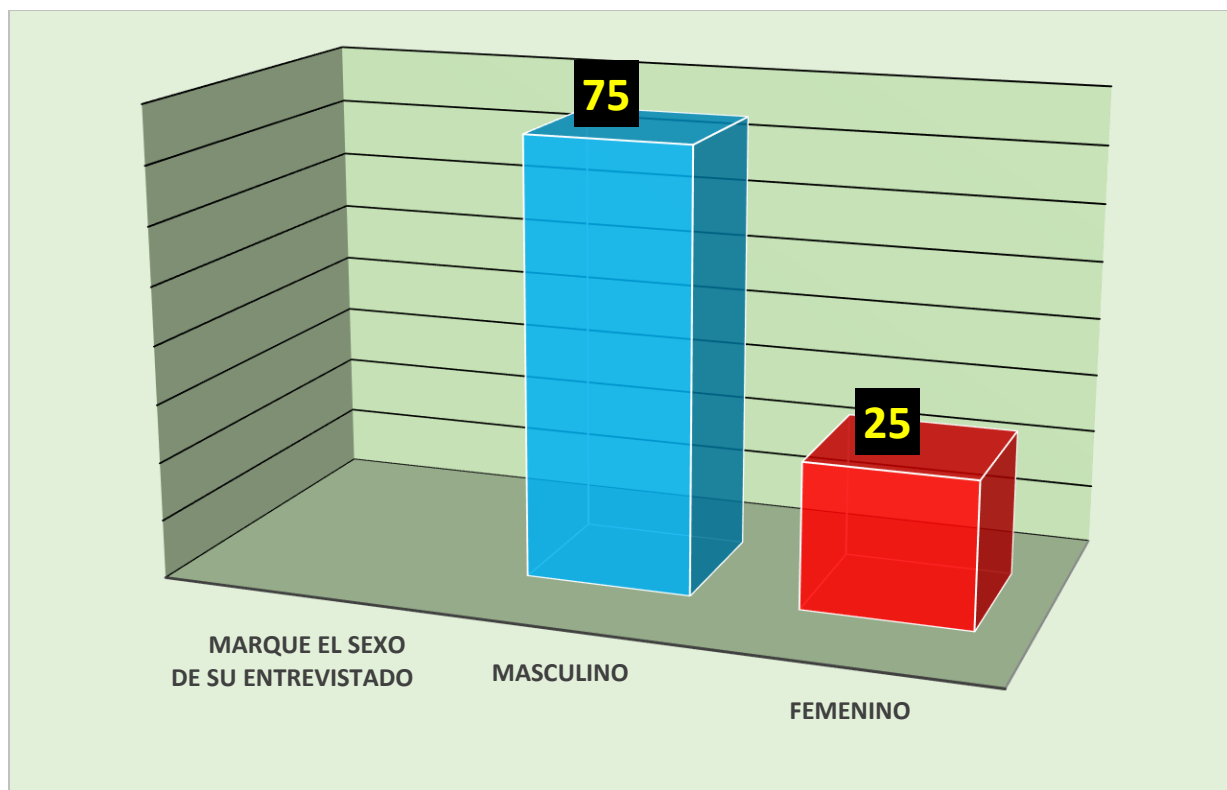


Figura 15 gráfico estadístico pregunta número 13

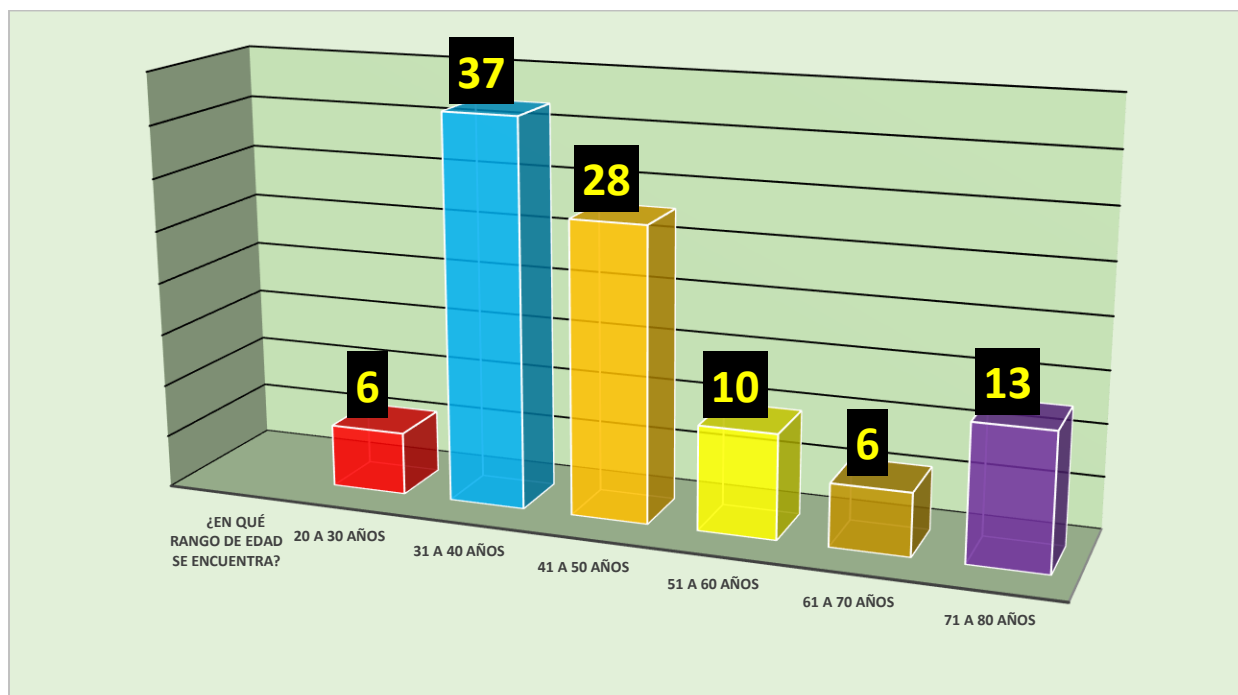
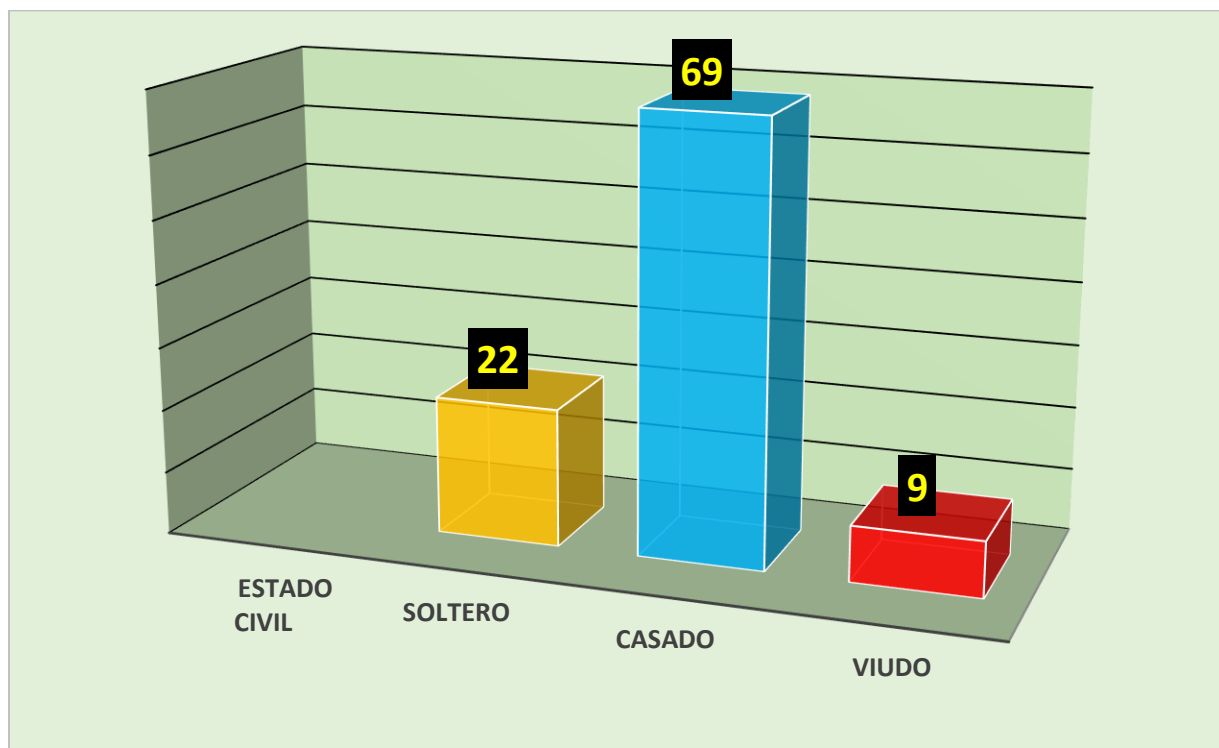


Figura 16 gráfico estadístico pregunta número 14



Marketing mix

Producto:

Administración de Propiedad Horizontal en conjuntos residenciales con enfoque en prestar el servicio de llevar la contabilidad general, seguridad a instalaciones y mantenimiento locativo de los diferentes lugares dentro de las unidades residenciales.

Precio:

El precio de nuestro servicio se encuentra ubicado en la escala de rango medio por un valor de \$75.000 ya que mediante las encuestas realizadas anteriormente fue el valor más seleccionado por parte de los encuestados.

Plaza:

Nuestro mayor canal de distribución son las ventas directas en las instalaciones físicas dentro de las constructoras ya que estas son las principales proveedoras de clientes potenciales para adquirir nuestros servicios como administración de propiedades horizontales.

Promocion:

Se implementarían descuentos por pronto pago del 5% en la cuota total administrativa mensual.

Y el 10% en el último mes del año a los propietarios que paguen las cuotas de administración sin ningún inconveniente y a tiempo durante el año en curso.

Conclusión

Luego del planteamiento y desarrollo de nuestra idea de negocio podemos concluir que:

Soacha y Bosa con sus sectores Hogares Soacha, Ciudad Verde, Bosa Villa Javier se proyectan como 3 de los mas grandes complejos de Vivienda en el Sur de Bogotá, con más de 30.000 viviendas al finalizar el 2020. Siendo esto de un gran beneficio para el desarrollo e implementación de nuestra idea de negocio, particularmente en los sectores antes mencionados solo el 10% de los conjuntos residenciales ya contrataron servicio de Administración formal.

El 90 % restante están en manos de administraciones transitorias lo cual deja para nosotros un mercado extenso con múltiples oportunidades de incursión

Bibliografía

- 2001, L. 6. (04 de marzo de 2016). *www.alcaldiabogota.gov.co*. Obtenido de <http://www.alcaldiabogota.gov.co/sisjur/normas/Normal.jsp?i=4162>
- abcdelemprendedor. (12 de octubre de 2018). *www.abcdelemprendedor.blogspot.com*. Obtenido de <http://abcdelemprendedor.blogspot.com/2017/02/entorno-sector-y-mercado-macroentorno.html>
- activaconocimiento. (04 de marzo de 2018). *www.activaconocimiento.es*. Obtenido de <http://activaconocimiento.es/las-cinco-fuerzas-de-porter/>
- debitoo. (17 de octubre de 2018). *www.debitoor.es*. Obtenido de <https://debitoor.es/glosario/definicion-marketing-mix>
- endvawnow. (15 de octubre de 2018). *www.endvawnow.org*. Obtenido de <http://www.endvawnow.org/es/articles/1182-analisis-pestel.html>
- gestiopolis. (16 de octubre de 2018). *www.gestiopolis.com*. Obtenido de <https://www.gestiopolis.com/7-elementos-metodologia-investigacion-mercados/>
- inboundcycle. (10 de octubre de 2018). *www.inboundcycle.com*. Obtenido de <https://www.inboundcycle.com/blog-de-inbound-marketing/las-4-p-del-marketing-que-debes-conocer>
- periodico-marketing. (13 de octubre de 2018). *www.periodico-marketing.com*. Obtenido de <http://periodico-marketing.com/2013/12/25/cuales-son-los-elementos-que-impactan-en-la-rentabilidad/>