



Universidad de
La Sabana

ESTRATEGIA PARA LAS MICROEMPRESAS DEL SECTOR INMOBILIARIO DE LA
CIUDAD DE BOGOTÁ PARA ENFRENTAR LA INFORMALIDAD

ALEJANDRO BARRAGÁN ARRIERO

UNIVERSIDAD DE LA SABANA
ESCUELA INTERNACIONAL DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
MAESTRÍA EN GERENCIA ESTRATÉGICA
PENSAMIENTO ESTRATÉGICO Y PROSPECTIVA
BOGOTÁ, D.C.
2020

ESTRATEGIA PARA LAS MICROEMPRESAS DEL SECTOR INMOBILIARIO DE LA
CIUDAD DE BOGOTÁ PARA ENFRENTAR LA INFORMALIDAD

ALEJANDRO BARRAGÁN ARRIERO

Asesor
JUAN PABLO CORREALES



UNIVERSIDAD DE LA SABANA
ESCUELA INTERNACIONAL DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
MAESTRÍA EN GERENCIA ESTRATÉGICA
PENSAMIENTO ESTRATÉGICO Y PROSPECTIVA
BOGOTÁ, D.C.
2020

Dedicatoria

Dedico este logro en la tierra a mi esposa Nury, a mis hijos Matacho y Nene, a mi familia extensa y en el cielo a Mis padres Miguel y Gladys (Q. E. P. D.)

Alejandro Barragán

Agradecimientos

Agradezco a Dios por toda su bondad, a mi esposa Nury y a mis hijos Alejo e Irene por todo el sacrificio del tiempo de familia, a Mario Estupiñán y Mauricio Wuandurruga por la disponibilidad del tiempo laboral, a la inmobiliaria Diseñando Futuro y su gerente Carolina Muñoz por su constante apoyo, a mi equipo de trabajo por su labor en los tiempos de ausencia, a José Ávila por sus aportes y colaboración en el trabajo de campo y, en la Universidad de la Sabana, al Director de la maestría, Cuerpo de docentes y Director de trabajo de grado por su esfuerzo y orientación.

Alejandro Barragán

Resumen

El estudio tuvo como propósito diseñar una estrategia que permitiera minimizar la afectación generada por la informalidad a las microempresas del sector inmobiliario de la ciudad de Bogotá, para tal efecto se determinaron las principales variables internas y externas que inciden en el logro de los objetivos de las microempresas del sector inmobiliario de la ciudad de Bogotá, se definieron las alternativas de manejo de las variables determinadas, tres posibles escenarios futuros, mediante un análisis prospectivo, y se ensambló la estructura operativa y funcional de una estrategia de direccionamiento que pudieran adoptar las microempresas pertenecientes a este sector. La investigación llevada a cabo fue de tipo mixto, cualitativo y cuantitativo, orientada a las microempresas del sector inmobiliario de la ciudad de Bogotá, realizada mediante un análisis prospectivo con la herramienta MICMAC. Se identificaron 60 variables con incidencia, de las cuales se seleccionaron 28 como las más influyentes sobre las empresas del sector. A partir de ellas se plantearon tres escenarios con estrategias a corto plazo, mediano y largo plazo, y de seguimiento y control, que sirvieron como base para el diseño de una propuesta de estrategia de agremiación o asociación de las microempresas, en las diferentes localidades de la ciudad, aplicable a estas para fortalecerse y para propender por la minimización de la problemática mencionada.

Palabras clave: Empresas inmobiliarias, informalidad, estrategias, MICMAC, Bogotá

Abstract

The purpose of the study was to design a strategy that minimized the impact generated by informality on microenterprises in the real estate sector of the city of Bogotá, for this purpose the main internal and external variables that influence the achievement of the objectives of the microenterprises of the real estate sector of the city of Bogotá, the management alternatives of these determined variables were defined, three possible future scenarios, through a prospective analysis, and the operational and functional structure of a targeting strategy that could be adopted by the microenterprises belonging To this sector. The research carried out was mixed, qualitative and quantitative, aimed at microenterprises in the real estate sector of the city of Bogotá, carried out by means of a prospective analysis with the MICMAC tool. 60 variables were identified with incidence, of which 28 were selected as the most influential on companies in the sector. Based on these, three scenarios were proposed with short-term, medium and long-term strategies, and monitoring and control, which served as the basis for the design of a proposal for a strategy of association or association of microenterprises, in the different locations of the city, applicable to these to strengthen and to tend to minimize the aforementioned problem.

Keywords: Real estate companies, informality, strategies, MICMAC, Bogotá

Contenido

| | |
|---|----|
| Introducción..... | 14 |
| 1. Aspectos generales | 15 |
| 1.1 Problema de investigación | 15 |
| 1.2 Formulación del problema | 26 |
| 1.3 Objetivos | 26 |
| 1.3.1 Objetivo general. | 26 |
| 1.3.2 Objetivos específicos..... | 26 |
| 1.4 Justificación | 27 |
| 2. Marco de referencia | 28 |
| 2.1 Marco teórico | 28 |
| 2.1.1 Microempresas. | 28 |
| 2.1.2 El sector inmobiliario..... | 30 |
| 2.1.3 La informalidad. | 37 |
| 2.1.4 Informalidad vs Ilegalidad. | 42 |
| 2.1.5 Organización del Sector Inmobiliario en Bogotá..... | 44 |
| 2.1.6 Tendencias asociadas al entorno inmobiliario. | 47 |

| | |
|---|----|
| 2.1.7 Análisis de prospectiva..... | 50 |
| 2.2 Marco normativo..... | 57 |
| 2.2.1 Constitución Política de Colombia..... | 58 |
| 2.2.2 Código de comercio (Decreto 410 de 1971). | 58 |
| 2.2.3 Estatuto tributario de los impuestos administrados por la Dirección General de Impuestos Nacionales..... | 58 |
| 2.2.4 Decreto 663 por medio del cual se actualiza el estatuto orgánico del sistema financiero y se modifica su titulación y numeración..... | 59 |
| 2.2.5 Régimen de Arrendamiento de Vivienda urbana (820 del 2003)..... | 59 |
| 2.2.6 Ley de Ordenamiento territorial (ley 388 de 1997)..... | 59 |
| 2.2.7 Ley de trámites innecesarios en la Administración Pública (Decreto 019 de 2012)..... | 59 |
| 2.2.8 Ley 1819 de 2016. | 59 |
| 2.2.9 Ley de protección de Datos..... | 60 |
| 2.2.10 Ley 100 (Pensiones y Salud) y ley 50 (Cesantías) y todos los artículos relacionados..... | 60 |
| 2.2.11 Propiedad horizontal. | 60 |
| 2.2.12 Resumen General de la legislación inmobiliaria..... | 60 |
| 3. Diseño metodológico..... | 62 |
| 3.1 Tipo de investigación..... | 62 |

| | |
|--|----|
| 3.2 Enfoque de la investigación | 63 |
| 3.3 Población objeto de estudio | 63 |
| 3.4 Técnicas e instrumentos de recolección de información | 63 |
| 3.4.1 Matriz de selección y categorización de variables. | 63 |
| 3.5 Análisis prospectivo con herramienta MICMAC | 66 |
| 4. Principales variables internas y externas que inciden en el logro de los objetivos de las microempresas del sector inmobiliario..... | 67 |
| 4.1 Preselección de variables | 67 |
| 4.2 Selección de variables..... | 75 |
| 5. Alternativas de manejo de las principales variables internas y externas halladas..... | 84 |
| 6. Tres posibles escenarios futuros para el logro de los objetivos de las microempresas del sector inmobiliario en Bogotá..... | 90 |
| 6.1 Escenario 1 – Estrategias a corto plazo | 90 |
| 6.2 Escenario 2 – Estrategias a mediano y largo plazo..... | 93 |
| 6.3 Escenario 3 – Estrategia de monitoreo y seguimiento | 95 |
| 7. Estructura funcional de una estrategia de direccionamiento que puedan adoptar las microempresas del sector inmobiliario en Bogotá | 97 |
| 7.1 Estructura organizativa de la estrategia | 97 |
| 7.2 Estructura funcional | 98 |

| | |
|---------------------------------|-----|
| 8. Análisis de resultados | 101 |
| 9. Conclusiones..... | 105 |
| Bibliografía..... | 107 |

Lista de figuras

| | |
|--|----|
| <i>Figura 1.</i> Problemas de la informalidad empresarial | 17 |
| <i>Figura 2.</i> Proporción de personas que respondieron la encuesta por género | 19 |
| <i>Figura 3.</i> Proporción de personas que respondieron la encuesta por cargo / función..... | 20 |
| <i>Figura 4.</i> Proporción de personas que respondieron la encuesta por tiempo de trabajo en el sector inmobiliario | 21 |
| <i>Figura 5.</i> Proporción de personas que respondieron la encuesta por tiempo de trabajo en su empresa..... | 22 |
| <i>Figura 6.</i> Proporción de empresas inscritas en Cámara de Comercio e Informales | 22 |
| <i>Figura 7.</i> Proporción de empresas según su número de trabajadores | 22 |
| <i>Figura 8.</i> Proporción de empresas que manifiestan problemas en el sector inmobiliario.... | 23 |
| <i>Figura 9.</i> Proporción de los principales tipos de problemática del sector inmobiliario..... | 24 |
| <i>Figura 10.</i> Percepción de afectación de la problemática por informalidad en el sector inmobiliario | 24 |
| <i>Figura 11.</i> Principales líneas de trabajo de las microempresas en el sector inmobiliario.... | 25 |
| <i>Figura 12.</i> Estructura general de la Lonja de Bogotá..... | 45 |
| <i>Figura 13.</i> El triángulo griego..... | 50 |
| <i>Figura 14.</i> Gráfico de influencia por dependencia | 57 |
| <i>Figura 15.</i> Plano de influencia / dependencias directas | 79 |
| <i>Figura 16.</i> Gráfico de influencias directas | 79 |
| <i>Figura 17.</i> Gráfico de influencias directas potenciales | 80 |
| <i>Figura 18.</i> Plano de influencia / dependencias indirectas | 81 |

| | |
|---|----|
| <i>Figura 19.</i> Plano de influencia / dependencias indirectas potenciales | 82 |
| <i>Figura 20.</i> Gráfico de influencias indirectas potenciales | 83 |
| <i>Figura 21.</i> Plano de interpretación del eje estratégico | 84 |

Lista de tablas

| | |
|---|----|
| Tabla 1. Criterios de informalidad empresarial en Colombia | 16 |
| <i>Tabla 2.</i> Proporción de personas que respondieron la encuesta por género..... | 18 |
| <i>Tabla 3.</i> Proporción de personas que respondieron la encuesta por cargo / función | 19 |
| Tabla 4. Clasificación de las variables y su ubicación | 56 |
| <i>Tabla 5.</i> Resumen de la normatividad inmobiliaria existente en Colombia..... | 60 |
| <i>Tabla 6.</i> Descripción de las variables que definen el sistema – Mercado Inmobiliario – con incidencia de competencia desleal causada por la informalidad a microempresas inmobiliarias en la ciudad de Bogotá. | 68 |
| <i>Tabla 7.</i> Variables seleccionadas para realizar el análisis mediante el software MICMAC | 76 |
| <i>Tabla 8.</i> Matriz de influencias y dependencias directas..... | 76 |
| <i>Tabla 9.</i> Características de la matriz de influencias y dependencias de variables | 76 |
| <i>Tabla 10.</i> Variables localizadas en el cuadrante I | 85 |
| <i>Tabla 11.</i> Variables localizadas en el cuadrante II..... | 86 |
| <i>Tabla 12.</i> Variables localizadas en el cuadrante III..... | 87 |
| <i>Tabla 13.</i> Variables localizadas en el cuadrante IV | 87 |

Introducción

Tras un diagnóstico realizado mediante una encuesta al sector de empresas inmobiliarias de la ciudad de Bogotá, se encontró como uno de los principales problemas la informalidad en el sector, dada principalmente por personas naturales o empresas sin constitución legal que se encuentran brindando servicios de alquiler y venta de inmuebles en las diferentes localidades de la ciudad, generando inestabilidad laboral, bajos salarios, incumplimiento con los clientes, y una desconfianza e incredulidad en el sector, razón por la cual se orientó este estudio al diseño de una estrategia que pudiera minimizar la afectación generada por la informalidad a las microempresas del sector inmobiliario de la ciudad de Bogotá.

La presentación de los resultados logrados es el propósito del presente documento el cual se estructuró en nueve capítulos de la siguiente manera: el primer capítulo describe los aspectos generales del estudio como el problema de investigación, los objetivos trazados y la justificación del estudio. El segundo capítulo presenta los referentes, sobre los que se estructuró la investigación, tanto a nivel teórico como normativo. El tercer capítulo expone el diseño metodológico con el cual fue abordada la investigación. El cuarto capítulo presenta los resultados acerca de las principales variables internas y externas que inciden en el logro de los objetivos de las microempresas del sector inmobiliario. El quinto capítulo las alternativas de manejo de dichas variables. El sexto capítulo expone los tres posibles escenarios futuros para el logro de los objetivos de las microempresas del sector inmobiliario en Bogotá. El séptimo capítulo muestra la estructura operativa y funcional de una estrategia

de direccionamiento que puedan adoptar las microempresas del sector inmobiliario en Bogotá. El octavo capítulo detalla el análisis de los resultados del trabajo. Y el noveno capítulo describe las conclusiones a las que se llegó tras el desarrollo del estudio.

1. Aspectos generales

1.1 Problema de investigación

En la última década se ha venido presentando una proliferación de pequeñas empresas que tienen como objetivo la administración inmobiliaria en Bogotá. De acuerdo con la CCB para el año 2017 renovaron su matrícula 9709 microempresas, mientras que 1443 fueron creadas el mismo año, para un total de 11152 (CCB, 2017), para quienes son diversas las variables que deben tener en cuenta en el momento en que deciden constituirse, o para definir su futuro y las posibilidades de crecimiento.

A la par del crecimiento en el número de Pymes, Colombia ha experimentado un incremento en la informalidad tanto empresarial como laboral, llegando a estimarse que cerca del 41,1% de las microempresas son informales, así como el 57,4% de los ocupados. Este fenómeno es evidente también en Bogotá, donde se estima que el 36% de las microempresas son informales y el 54% de los ocupados trabajan bajo estas condiciones (CCB, 2010), (DANE, 2019).

La misma CCB (2010) expuso que en la práctica es fundamental reducir la informalidad empresarial y laboral, ya que esto es prioritario para poder ampliar la capacidad de crecimiento de las empresas y la economía, atraer inversión y generar empleos e ingresos de calidad.

De acuerdo con cálculos de Fedesarrollo (Cárdenas y Mejía, 2007), el 41% de las microempresas de Colombia son informales bajo la definición de no contar con un registro mercantil. El porcentaje de informalidad, según otros criterios, como no llevar contabilidad, no pagar impuestos o no realizar pagos a la seguridad social, también supera el 40% (Tabla 1).

Tabla 1. Criterios de informalidad empresarial en Colombia

| | Porcentaje |
|--------------------------------------|------------|
| No tiene registro mercantil | 41,0% |
| No lleva contabilidad | 42,3% |
| No pagó impuestos | 44,3% |
| No realizó pagos de seguridad social | 65,3% |

Fuente: Cálculos de Fedesarrollo, Cárdenas y Mejía (2007). Con base en DANE 2003, Encuesta a Microestablecimientos.

Si se tiene en cuenta que, en Bogotá, el 88% de las empresas registradas son microempresas, es decir, tienen menos de diez trabajadores, y si se mantiene el mismo comportamiento del país, el 36% de las microempresas de la ciudad son informales bajo la definición de no contar con un registro.

En el censo empresarial de Chapinero, realizado por la Cámara de Comercio de Bogotá en el 2008, se encontró que el 26% de las 19.128 empresas censadas eran informales porque no tenían matrícula mercantil. En Ciudad Bolívar, el 94% de las 17.775 unidades censadas, tampoco tenían matrícula mercantil.

Según la Encuesta sobre el clima de negocios en Bogotá, realizada en el 2008, los empresarios formales de la ciudad consideran que los principales problemas que generan las

actividades informales son la restricción en el crecimiento de la empresa, la evasión tributaria, la competencia desleal y la informalidad laboral, entre otros (Figura 1).



Figura 1. Problemas de la informalidad empresarial

Fuente: Dirección de Estudios e Investigaciones, Cámara de Comercio de Bogotá. Encuesta sobre el clima de negocios en Bogotá, 2008.

Dentro de los factores que han contribuido al aumento de la informalidad en Bogotá durante los últimos años se encuentran:

- La baja capacidad de la economía para crecer, generar empleo y hacerlo de manera sostenible.
- La existencia de una cultura ciudadana que promueve y acepta la informalidad como alternativa económica, y la baja capacidad de las instituciones del gobierno para su control.
- Los excesivos trámites para poner en funcionamiento y en operación las empresas, en particular los relacionados con la seguridad social.

- La complejidad del sistema tributario y su alta carga, así como de los costos laborales diferentes al salario.
- El desconocimiento de las ventajas de la formalización, y de las desventajas y costos que genera la informalidad.

Para poder fundamentar el problema de investigación se efectuó un diagnóstico a las microempresas¹ del sector inmobiliario en Bogotá, mediante una encuesta virtual en la plataforma Survey Monkey, la cual fue contestada por 58 empresas del sector inmobiliario, encontrándose lo siguiente:

En cuanto al género de los representantes que respondieron la encuesta, este se distribuyó en la forma que se muestra en la tabla 2 y figura 2.

Tabla 2. Proporción de personas que respondieron la encuesta por género

| ANSWER CHOICES | RESPONSES | |
|-----------------------|-----------|----|
| Masculino | 37.93% | 22 |
| Femenino | 62.07% | 36 |
| Total Respondents: 58 | | |

Fuente: Survey Monkey (2019)

¹ Aquella cuyos ingresos por actividades ordinarias anuales sean inferiores o iguales a treinta y dos mil novecientos ochenta y ocho de Valor Tributario (32.988 UVT) (MINCIT, 2019)

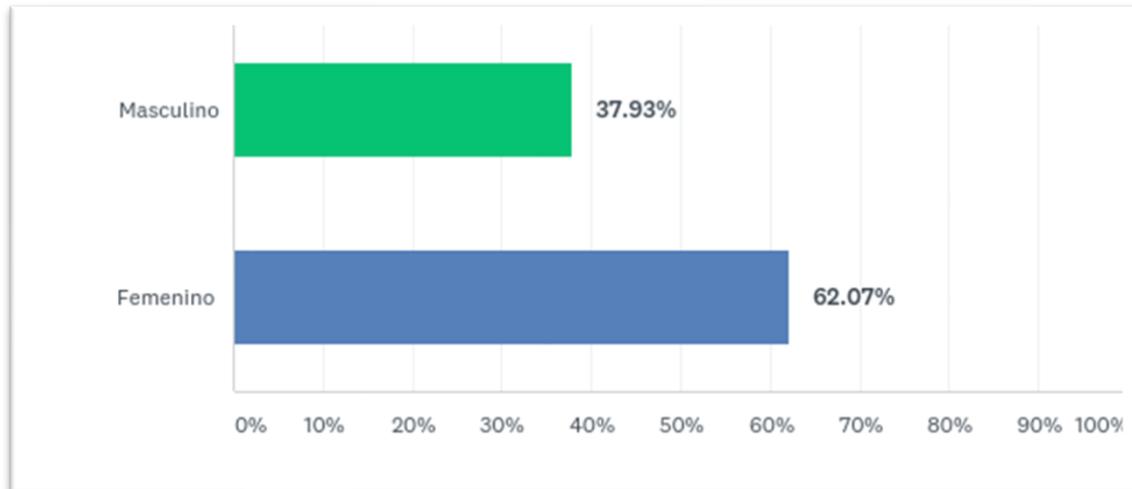


Figura 2. Proporción de personas que respondieron la encuesta por género
Fuente: Survey Monkey (2019)

Según se indica el 62,07% fue respondido por mujeres y el 37,93% por hombres, lo que muestra la inclinación por el género que se ocupa de la atención del mercado inmobiliario.

De acuerdo con su cargo / función, estos representantes fueron en un 53,45% gerentes de empresas inmobiliarias, 17,24% agentes inmobiliarios, 15,52% personal administrativo y 17,24% directores de área (Tabla 3, Figura 3).

Tabla 3. Proporción de personas que respondieron la encuesta por cargo / función

| ANSWER CHOICES | RESPONSES | |
|-----------------------|-----------|----|
| Gerente | 53.45% | 31 |
| Director | 17.24% | 10 |
| Abogado | 0.00% | 0 |
| Agente Inmobiliario | 17.24% | 10 |
| Administrativo | 15.52% | 9 |
| Total Respondents: 58 | | |

Fuente: Survey Monkey (2019)

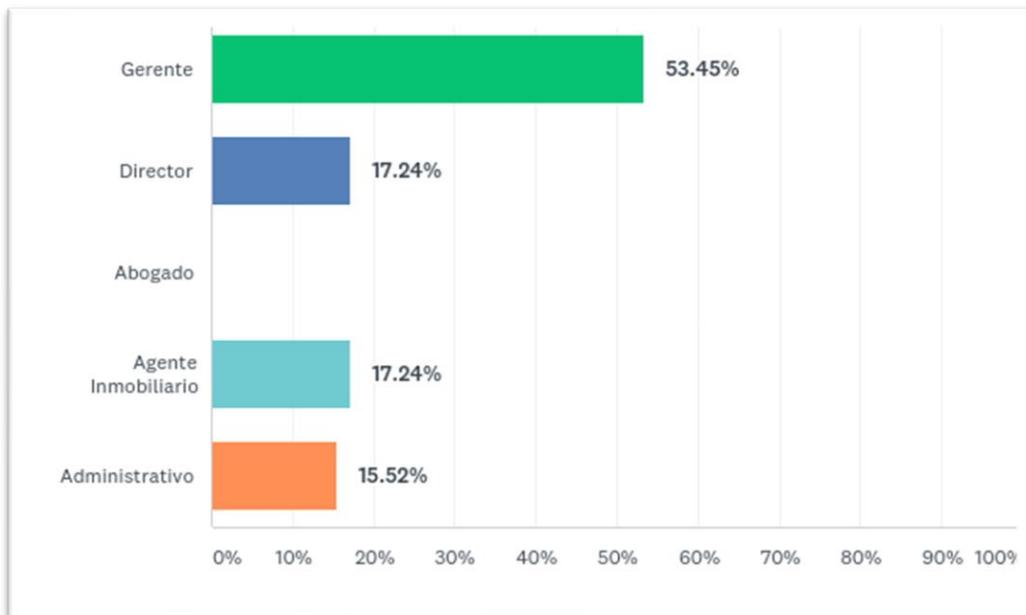


Figura 3. Proporción de personas que respondieron la encuesta por cargo / función
Fuente: Survey Monkey (2019)

El tiempo de trabajo en el sector inmobiliario fue de más de 10 años en el 37,93%, entre 5 y 10 años el 29,31% y entre 1 y 5 años el 22,41%, con lo cual se asegura que hay un amplio conocimiento del sector por quienes respondieron la encuesta (Figura 4).

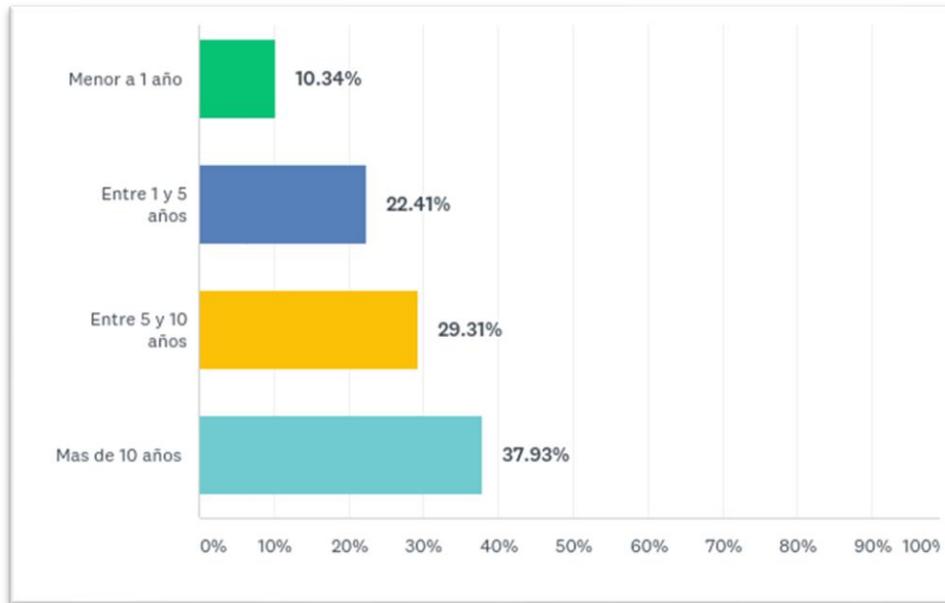


Figura 4. Proporción de personas que respondieron la encuesta por tiempo de trabajo en el sector inmobiliario
Fuente: Survey Monkey (2019)

Así mismo, se encontró que quienes respondieron la encuesta llevaba trabajando en su empresa inmobiliaria entre 0 y 2 años el 25,86%, de 2 a 5 años el 10,34%, de 5 a 10 años el 32,76%, de 10 a 20 años el 17,24% y más de 20 años el 13,79% (Figura 5)

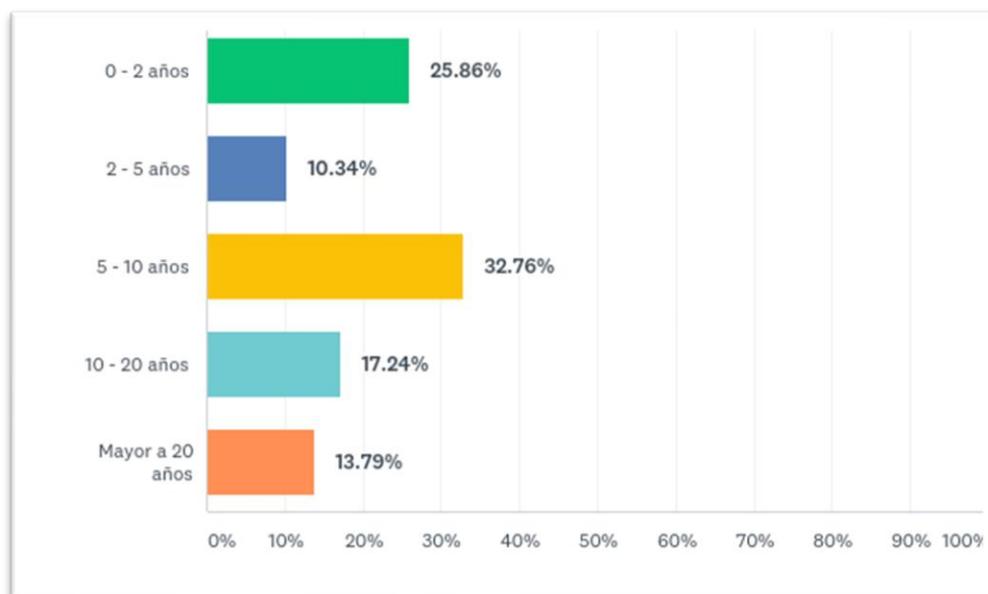


Figura 5. Proporción de personas que respondieron la encuesta por tiempo de trabajo en su empresa
Fuente: Survey Monkey (2019)

De las empresas el 79,31% están inscritas en cámara de comercio, mientras que el 20,69% no lo están y funcionan desde la informalidad (Figura 6).

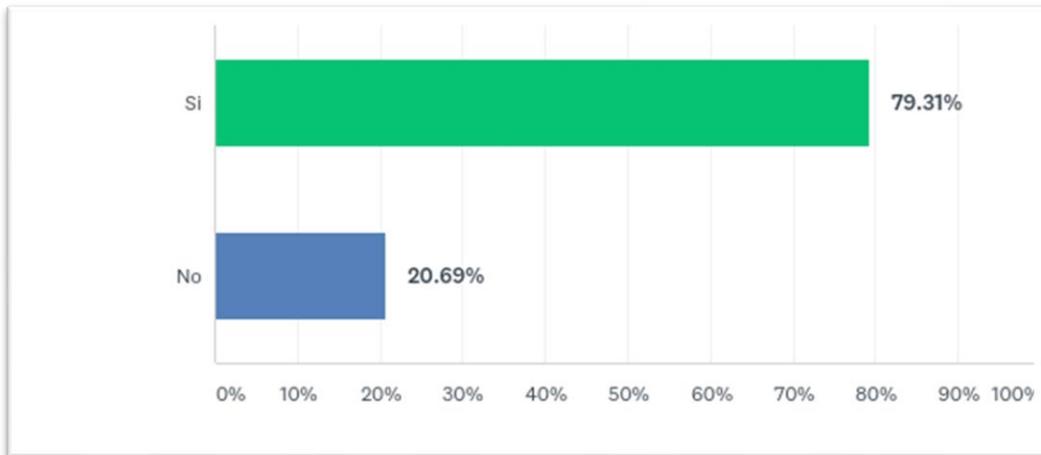


Figura 6. Proporción de empresas inscritas en Cámara de Comercio e Informales
Fuente: Survey Monkey (2019)

Así mismo, el 85,96% corresponde de acuerdo con su número de trabajadores a la categoría de microempresas y 14,04% a la categoría de pequeñas empresas (Figura 7).

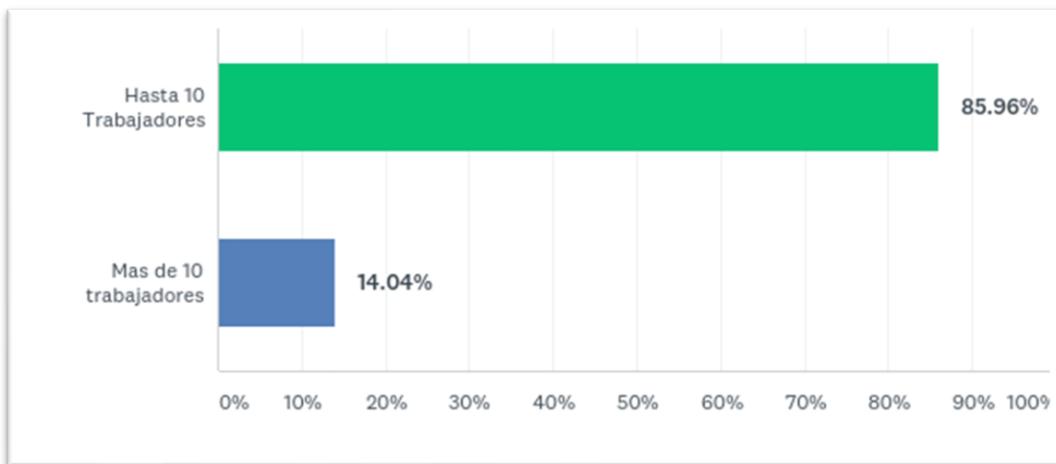


Figura 7. Proporción de empresas según su número de trabajadores

Fuente: Survey Monkey (2019)

Como fue mencionado anteriormente, la encuesta fue respondida por un total de 58 empresas, y sus resultados particulares se exponen a continuación en términos de porcentaje con respecto a este número de empresas. En el 91,38% de las empresas se manifiesta que hay problemas en el sector inmobiliario que los afectan (Figura 8).

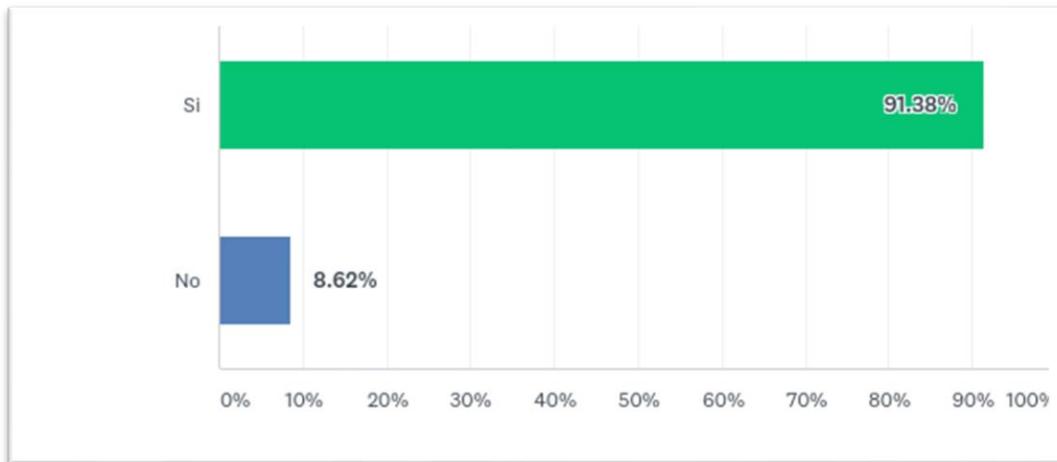


Figura 8. Proporción de empresas que manifiestan problemas en el sector inmobiliario
Fuente: Survey Monkey (2019)

Al solicitar la valoración de las principales problemáticas identificadas para el sector inmobiliario se considera por parte de las empresas inmobiliarias que la competencia informal es el principal de los problemas, seguido de la honestidad y transparencia que generan estas empresas y la consecuente falta de confianza por parte de los clientes (Figura 9).

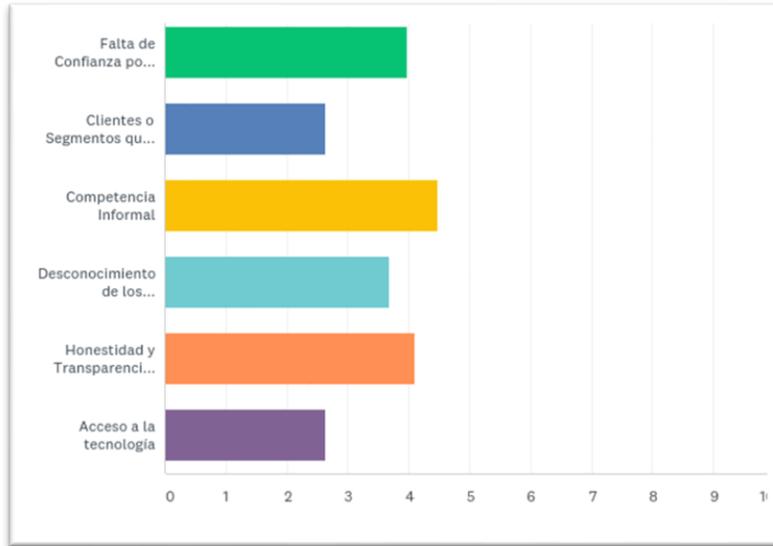


Figura 9. Proporción de los principales tipos de problemática del sector inmobiliario
Fuente: Survey Monkey (2019)

Al profundizar sobre la frecuencia de la afectación dada por las problemáticas se encontró que la informalidad en el sector inmobiliario afecta siempre al 41,07% de las empresas y casi siempre al 19,64% de ellas, considerándose la principal problemática por el impacto y la frecuencia de su afectación (Figura 10).

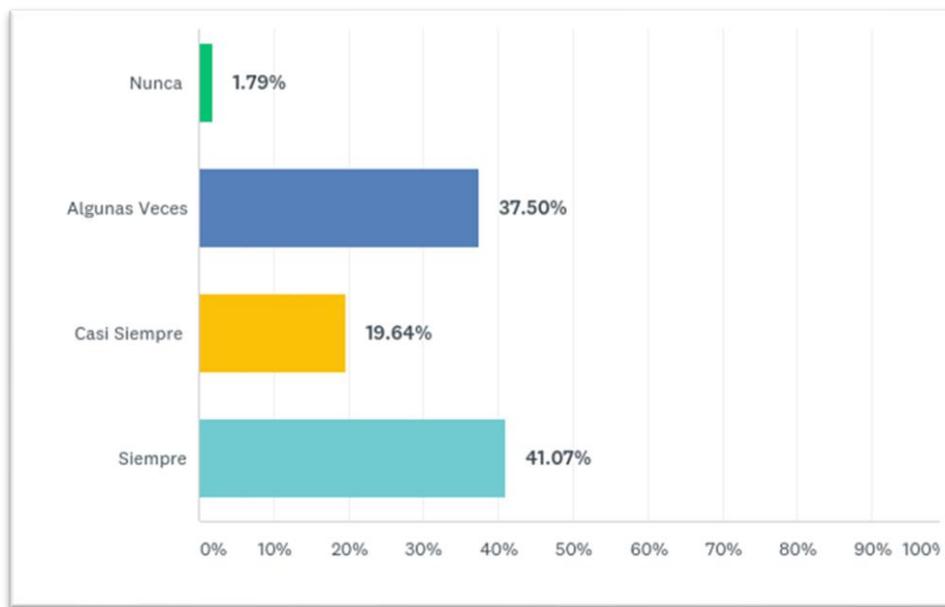


Figura 10. Percepción de afectación de la problemática por informalidad en el sector inmobiliario

Fuente: Survey Monkey (2019)

Las otras dos problemáticas identificadas se consideran con una frecuencia de afectación de siempre en el 31,03% de los casos para el aspecto de transparencia y honestidad, y de algunas veces en el 63,79% para el aspecto de falta de confianza de los clientes finales.

Finalmente, se ratificó que las principales líneas de trabajo son la venta y el arriendo de inmuebles (Figura 11).

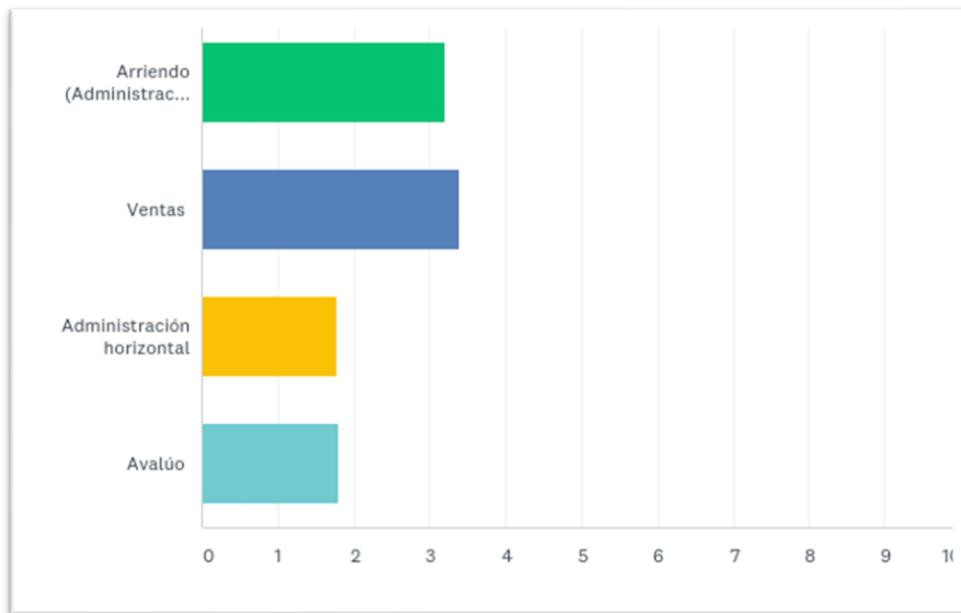


Figura 11. Principales líneas de trabajo de las microempresas en el sector inmobiliario
Fuente: Survey Monkey (2019)

Con base en el diagnóstico efectuado y teniendo en cuenta las apreciaciones de Fedelonjas (2018), se considera que la principal debilidad y al mismo tiempo problemática del sector inmobiliario es la informalidad, la cual tiene como una de sus causas más probable la falta de profesionalización, además ratificado por Hernández, Rangel y Amaya (2018).

1.2 Formulación del problema

Con base en lo anterior se planteó la siguiente pregunta: ¿Qué estrategia permitiría a las microempresas inmobiliarias de la ciudad de Bogotá enfrentar la afectación por competencia desleal generada por la informalidad empresarial?

1.3 Objetivos

1.3.1 Objetivo general.

Diseñar una estrategia que permita a las microempresas inmobiliarias de la ciudad de Bogotá enfrentar la afectación por competencia desleal generada por la informalidad empresarial.

1.3.2 Objetivos específicos.

- Determinar las principales variables internas y externas relacionadas con la informalidad empresarial que inciden en el logro de los objetivos de las microempresas formales del sector inmobiliario de la ciudad de Bogotá, con el fin de clasificarlas para profundizar en el conocimiento del problema y así plantear una posible solución.
- Definir las alternativas de manejo para las variables que ejerzan mayor impacto en el sistema – Mercado inmobiliario – y el impacto que causa la informalidad empresarial en el mismo.
- Definir tres posibles escenarios futuros, mediante un análisis prospectivo, para el logro de los objetivos de las microempresas del sector inmobiliario en Bogotá.

- Plantear una estructura funcional con la estrategia de direccionamiento que puedan adoptar las microempresas del sector inmobiliario en Bogotá, para el logro de sus objetivos, minimizando la afectación generada por la informalidad.

1.4 Justificación

El presente estudio radica su importancia en los siguientes aspectos: desde una perspectiva empresarial generaría opciones de manejo de las microempresas del sector inmobiliario en la ciudad de Bogotá orientadas a solidificarlas e incrementar su rentabilidad en el campo inmobiliario, permitiría abordar la afectación generada por la informalidad en el sector con la que se aumentaría la posibilidad de independencia, crecimiento estable y disminución del nivel de incertidumbre de estas unidades de negocio.

Desde el plano económico además de propender por un fortalecimiento de las microempresas del sector inmobiliario de la ciudad de Bogotá, para hacerlas más rentables y sólidas como sector, se generan directamente recaudos fiscales lo que es una mejora para el aparato económico del país.

Finalmente, desde una perspectiva académica permitiría poner en práctica los conocimientos adquiridos durante la maestría en un primer ejercicio que, desde el campo de la prospectiva, conduciría al desarrollo de posibilidades a tener en cuenta para la definición de una estrategia que busque solucionar un problema en un sector.

2. Marco de referencia

2.1 Marco teórico

Los fundamentos teóricos que se tuvieron en cuenta en el presente trabajo fueron ordenados, de manera tal, que permitieron caracterizar las microempresas inmobiliarias, realizar un análisis del contexto del escenario actual del mercado inmobiliario, identificar la informalidad como problema del sector y si desde el mismo sector se busca contrarrestarlo, fortaleciendo además con unos riesgos asociados al negocio de este sector.

Contextualizar el caso colombiano, haciendo énfasis en el de la ciudad de Bogotá. Por último, fue necesario fortalecer el documento, mediante una herramienta teórica que permitiera orientar la construcción de mapas con los diferentes actores del entorno inmobiliario y con todos los elementos necesarios, para comprender los conceptos de escenarios actuales.

2.1.1 Microempresas.

De acuerdo con el Registro Único Empresarial y Social, para el año 2016 el 94,7% de las empresas registradas en Colombia eran microempresas y 4,9% pequeñas y medianas, con lo que las pymes aportaron el 28% del PIB y generaron cerca del 67% del empleo (Dinero, 2016), lo que indica que son el motor de la economía del país y para su crecimiento se hace necesario la inversión, que según los resultados de la encuesta de desempeño empresarial del cuarto trimestre del año 2016, las micro, pequeñas y medianas empresas realizaron inversiones en mejora o adquisición de infraestructura, nueva maquinaria y tecnología. (ACOPI, 2017).

Las pymes financian esta inversión principalmente con recursos propios provenientes de utilidades, dejando en segundo lugar para la financiación a los créditos bancarios adquiridos, lo cual refleja la poca bancarización de este segmento empresarial (ACOPI, 2017). Es por esto que la informalidad empresarial se convierte en un aspecto de competencia desleal (Portafolio, 2016).

Los retos para las pymes y microempresas en Bogotá son diversos. Las microempresas corresponden a más del 90% de las empresas creadas en la ciudad, pero así mismo son el 80% de las sociedades liquidadas anualmente (Superintendencia de Sociedades, 2013). Además, este tipo de negocios presenta problemas de formalización, acceso a crédito bancario y fortalecimiento del tejido empresarial (Sánchez, Osorio y Baena, 2007). El tamaño y naturaleza de las microempresas las hace propensas a tener una corta vida al enfrentarse a las dificultades descritas en sectores consolidados y de alta competencia. La mortalidad de las microempresas está asociada a falencias en la gestión que se traducen en falta de competitividad.

Velásquez (2004) identifica, dentro de tales falencias, ausencia de sistemas de información gerencial, ausencia de certificaciones de calidad, atraso y analfabetismo tecnológico, inadecuada gestión de riesgo y baja capacidad exportadora. Sin embargo, la principal razón para el cierre de un pequeño negocio es su quiebra financiera. La falta de generación de un flujo de caja que haga sostenible a la microempresa lleva a su liquidación, por lo que es necesario estudiar las variables asociadas a la salud financiera de la empresa, que sirvan como alertas de posible bancarrota en el corto y mediano plazo (Santana, 2017).

2.1.2 El sector inmobiliario

Una compañía inmobiliaria es una entidad privada que sirve como un intermediario experto en negocios de bienes inmuebles. Existen 4 tipos de transacción comercial con los bienes inmuebles; el primero es **el avalúo** éste no lo tienen todas las inmobiliarias, porque requiere entrenamiento, experiencia y soporte técnico, consiste en dar un concepto técnico y un valor de referencia al inmueble; el segundo es **el arrendamiento** donde por medio de un contrato, el propietario autoriza al corredor inmobiliario para que actúe como “promotor” del inmueble, mediante su administración, buscando así al arrendatario y suscribiendo con este el correspondiente contrato de arrendamiento; el tercero es la **Administración de Propiedad Horizontal** para la cual, también se debe contar con experiencia y personal idóneo en la ley 675 y en los trámites administrativos de éste tipo de inmuebles (subcontratación, reparaciones locativas, vigilancia, entre otros), en donde el corredor representa a la copropiedad incluso en temas legales; y, por último, **la venta**, el corredor inmobiliario presta su servicio desde la promoción publicitaria, muestra el bien, busca comprador y evalúa el que preste la mejor condición, y asesora hasta la escrituración (Torres, 2012).

Del servicio inmobiliario se obtienen comisiones o tarifas establecidas en cada línea de negocio y de acuerdo con las líneas que cada empresa tenga establecidas.

Son muchas las causas por las cuales las dos partes comerciales eligen seleccionar un intermediario experto, entre otras se enumeran las siguientes (Torres, 2012):

- El conocimiento del mercado (precios, tendencias, referencias), además la dedicación a la tarea encomendada de buscar la mejor opción de cliente.
- La experiencia hace que la calidad de la asesoría que se preste genere confiabilidad, lo cual agrega a la hora de la decisión.

- Elaboración experta de contratos y en general la atención de los trámites legales, los cuales no son de la experiencia propia de las dos partes negociantes.
- No solo para la correcta administración de un bien, sino para la formalidad que una transacción de este tipo; debe tener.
- Por los convenios que estas empresas tienen con compañías aseguradoras, lo cual garantiza el ingreso adecuado de los recursos convenidos.

El sector inmobiliario se ve impactado por una serie de variables importantes como son, los arrendadores, los albañiles y toderos, las compañías de seguros, las notaría, los constructores, cantidad de inmuebles y la calidad de los mismos, todas estas variables constituyen una fuerza importante que ejerce dinamismo al sector, (Porter, 1990), plantea que para un sector existen 5 fuerzas que indistintamente están ejerciendo una presión en él, que estas fuerzas pueden determinar su estado actual, entonces las variables mencionadas conforman la primera fuerza que es el poder de negociación de los proveedores, éste se presenta, dependiendo de la cantidad de los mismos, la especialización o características especiales del bien que proveen porque además de esto depende el precio, la distribución y facilidad de acceso desde y a sus canales de ventas, si tienen conformadas alianzas entre ellos o no

Debido a la alta concentración en el mercado de empresas existentes, y a la facilidad que tienen los clientes de cambiar de proveedores, estos deben de brindar el mejor servicio a sus clientes, ya que con tan solo un descuido basta para que el proveedor pierda a un cliente. El precio de los productos ofertados por los proveedores tiene poca variación, sin embargo, el elemento diferenciador es la calidad que estos ofrecen; esto les quita fuerza a los proveedores sobre sus clientes (Then et al., 2014), se encuentra en tipos de proveedores como los

albañiles, los toderos o los arrendadores, el costo notarial es el mismo para el sector y se encuentra normalizado, sin embargo las aseguradoras de manera individual o agremiadas si pueden ejercer presión en el sector inmobiliario generando impacto en los resultados e incluso en la continuidad de los negocios.

La segunda fuerza es el poder de negociación de los compradores o clientes. La fuerza que poseen los compradores en el sector representa la segunda fuerza de mayor importancia en el sector de la promoción inmobiliaria. Esto se debe, principalmente, al poder económico que representa para el sector, porque, obviamente, no existiría un sector si no fuera por un cliente como es típico en todos los sectores de producción. Dentro de la clase alta, la mayor fuerza la obtienen los compradores debido a sus altas exigencias. Mientras en la clase media al igual que la baja tiene la mayor influencia con relación al costo y facilidad de cambio. Lo representativo de todas las clases es esto: Grado de exigencia, costo y facilidad de cambio y sensibilidad ante el precio (Then et al., 2014).

El factor que concierne a la sensibilidad que muestra el comprador ante los precios es el segundo aspecto que les da fuerza a los compradores. El grado de la gran inversión que está efectuando, hace que cualquier cambio en el costo sea importante para él. Esto le brinda fuerza para poder interactuar con los promotores y conseguir menores precios por medio de acuerdos de pago que van desde la compra en plano (aportando capital para los primeros pasos de la construcción), pagos progresivos o el pago total del inmueble. Estos cambios se podrían ver reflejados en un significativo porcentaje de rebaja para el comprador (Then et al., 2014).

Esta fuerza es muy importante porque puede ser muy positiva para el entorno si los clientes no tienen poder de negociación (cuanto quieren pagar) sino que el valor a pagar esté

bajo una norma o estándar, sin embargo, si el grupo de clientes está organizado, no hay competencia dentro de ellos mismos, sino que imponen los precios que quieren pagar, esto es una amenaza para el entorno.

Esta variable empieza a tener mucha relevancia cuando se mira en conjunto con otras por ejemplo con nuevos competidores que es la siguiente fuerza que se detallará más adelante o con proveedores, porque entre mayor es la cantidad de estas dos variables, mayores son las opciones que tienen los clientes con lo cual mayor es su abanico de selección y puede llegar a determinar el precio que está dispuesto a pagar, es esa la fuerza que existe porque indudablemente tiene un impacto en el entorno. Para el caso de estudio del presente trabajo, los clientes son las personas o compañías que quieren arrendar, comprar o adquirir uno de los servicios que prestan las inmobiliarias, así mismo está determinado por el grupo de propietarios que quiere entregar la administración de sus bienes a compañías especializadas.

La tercera fuerza es la Amenaza de nuevos competidores entrantes. Esta fuerza se refiere a lo fácil que es o no que exista mayor número de competidores o competidores más fuertes (por alianzas entre ellos mismos), tal como se mencionó en la fuerza del poder de negociación de los clientes, ésta fuerza se conforma en una amenaza en el momento en el que el número de competidores sea más alto porque le está dando mayor poder de negociación a los clientes porque al tener mayores alternativas tienen mayor posibilidad de imponer el precio que quieren pagar. Evaluar las ventajas, facilidades y oportunidades que le dan fuerza, que benefician o ayudan a cualquier empresa promotora o promotor que quiera introducirse al sector. Un mercado es atractivo para nuevos participantes cuando las barreras de entrada son fáciles de traspasar, o sea, cuando estos pueden obtener recursos para así tomar control de una parte del mercado (Restrepo & Rivera Rodríguez, 2008).

Lo que más fuerza les brinda a los nuevos competidores es la relación proveedor-competidor del sector. En la actualidad lo que importa es la venta, las nuevas empresas tienen facilidad de obtener buenos tratos y acuerdos con los proveedores.

Después del acceso a la materia prima hay que destacar que existen dos parámetros que les dan fuerza a los nuevos integrantes: esto hace referencia a la facilidad de innovar y hacerse reconocer dentro del sector. Según las encuestas realizadas, no es difícil ingresar al sector con un producto innovador. El reconocimiento en el sector depende, principalmente, de la publicidad, dígame, aparecer en revistas y páginas web inmobiliarias, vallas publicitarias, entre otros medios. Luego de esta primera acción de reconocimiento, los primeros clientes suelen expandir esta publicidad, basándose en su satisfacción y experiencia, creándole a la empresa una posición de marca (Then et al., 2014).

Hay parámetros que significan un desafío para un nuevo competidor. Tratándose del sector de promoción inmobiliaria, la inversión necesaria es fundamental. El capital necesario para ingresar al sector es alto ya que el producto es un proyecto inmobiliario. Esto provoca que las empresas tengan índices de rentabilidad negativos debido a la gran inversión de capital necesario y al poco ingreso que se obtiene durante el desarrollo del proyecto, ya que se convierte en un ingreso al momento de la entrega del inmueble.

En un sentido similar afectan los costos fijos a los nuevos competidores. Los costos fijos necesarios para mantener una empresa funcionando son medio altos; dígame, empleados fijos, servicios, mantenimiento de oficina, etc. Lo que se traduce en un desafío para las nuevas empresas debido a que deben mantener la compañía funcionando sin necesariamente estar produciendo (Then et al., 2014).

En el caso de estudio, ésta amenaza es evidente por la facilidad que existe de crear nuevas empresas inmobiliarias y dada la facilidad que existan clientes que quieran utilizar sus servicios.

La cuarta fuerza es la existencia de productos sustitutos, la cual hace referencia a otros productos que haya en el mercado que sirvan para lo mismo pero que no son lo mismo, en el caso del entorno que se va a analizar los productos sustitutos no son relevantes, porque son los albergues, hospedajes y hoteles, pero no está en el foco de los clientes de este sector.

Vale la pena tener en cuenta que de acuerdo con Acosta & Ircania (2013), el 10% de la demanda de viviendas tiene como fin el alquiler, y este, aunque teóricamente puede considerarse como un sustituto de la venta, es una amenaza solamente transitoria y temporal sobre el sector de promoción de inmuebles nuevos.

Esto se debe a que, como inversión, las personas tienden a comprar inmuebles nuevos para destinarlos al negocio de la renta. Debido a un factor cultural, en nuestro país el alquiler de inmuebles y la compra de viviendas usadas, no es considerado un sustituto de lo que significa una vivienda nueva. Sin embargo, cuando las tasas de interés incrementan en un 20-30%, estos pasan a ser una real e importante amenaza para el sector de la promoción de viviendas nuevas (Then et al., 2014).

Por último está la rivalidad entre competidores, que al final se puede concluir que es una fuerza que tiene un impacto tan fuerte como ha sido el impacto de las cuatro fuerzas anteriores y sus combinaciones entre sí, por ejemplo, una gran cantidad de competidores, sin productos sustitutos, sin muchos inmuebles para arrendar o vender, entonces los competidores empiezan a tratar de diferenciarse por el precio, en un tipo de mercado como el expuesto, la única forma de sobresalir es diferenciándose de los demás, el que lo hace; gana, en ese sentido

la fuerza analizada obrará de acuerdo a lo que se requiera, política de costos, calidad, servicio, alianzas, todos esos son pasos que son determinados como cada competidor va analizando el impacto de las fuerzas para sí mismo.

Parámetros como el posicionamiento de los competidores, los costos fijos que envuelven al sector, que tantos competidores hay, si hay o no guerra de precios, entre otras cosas son los que definen el nivel de rivalidad del sector. Además, se toman en cuenta las situaciones que hacen difícil la salida del sector. Esta fuerza varía según la clase a la cual se dirige el sector. Así mismo, el grado de hacinamiento es otro de los aspectos que le da poder a la fuerza, sin embargo, a los que más afecta esta similitud entre empresas y productos ofertados es a la clase baja debido a que a las empresas de este gremio les resulta muy difícil diferenciarse en el producto manteniendo el precio de competencia. Por el hecho de que en este gremio los productos son muy estándares (Then et al., 2014).

El hecho de que la clase alta es un gremio del sector que se caracteriza por presentar altos costos, las altas exigencias, y la minoría de los consumidores, explica por qué el crecimiento en cuanto a clientes tiende a disminuir, según lo observado en los últimos años, la rivalidad dentro de este gremio con relación a los otros.

En suma, la alta competitividad del sector se debe primordialmente a la alta concentración de empresas y la alta influencia que significa la participación de la minoría que representan las grandes empresas. El capital con el que cuentan, las estrategias de producción en masa, integración hacia atrás y hacia adelante que diferencia a este limitado grupo les permite ofrecer precios relativamente bajos. Esto representa una gran amenaza para el resto del sector debido a que deben ajustarse a ofrecer una mejor oferta aceptando menos márgenes de rentabilidad. De la misma forma afectan los negocios ilícitos al sector. El sector

de la promoción inmobiliaria es la vía preferida para legalizar el dinero de origen indebido. Como lo primordial en su caso no es recuperar la inversión o si quiera vender, ofrecen precios insólitos con los cuales es difícil competir (Then et al., 2014).

2.1.3 La informalidad.

Los temas de informalidad son importantes por varios factores. En primer lugar, porque tienen un impacto grande sobre la productividad; las firmas informales no tienen el mismo acceso que las firmas formales a programas del gobierno y, lo más importante, tienen acceso limitado a ciertos mercados: el mercado financiero, el mercado internacional y los mercados de empresas más grandes. Por tanto, en un escenario de mayor informalidad la productividad se reduce, se reducen los ingresos de los hogares y esto tiende a aumentar la pobreza (CCB, 2010).

En segundo lugar, porque tienen un impacto directo en los temas de bienestar, mediante la generación de empleo y a través de los ingresos de los hogares; una informalidad tan alta como la existente en Colombia es un obstáculo muy grande para reducir la pobreza. Además, la informalidad también tiene un impacto sustancial en las cuentas fiscales. Mediante ciertos canales la informalidad tiende a impactar tanto el recaudo como el gasto del gobierno. El recaudo, porque no se contribuye con los impuestos que deberían pagarse, es decir, que a mayor informalidad el recaudo se reduce; pero, al mismo tiempo, el gasto se incrementa porque los trabajadores informales están desvinculados de la seguridad social y es necesario proveerles algunos servicios.

Una “reducción de la informalidad” es clave para lograr desarrollar en Colombia un sector empresarial más dinámico que impulse el crecimiento económico y, por esa vía, el empleo y los ingresos.

En relación con los principales problemas que surgen de la informalidad empresarial, de acuerdo con algunos resultados de una encuesta realizada para América Latina, el 20% de los empresarios formales encuestados señalaron la competencia de los informales como el principal obstáculo que enfrentan para desarrollar su actividad productiva.

En el caso de Colombia, la cifra es aún mayor, 26%. Lo cual refleja el hecho de que la incidencia de la informalidad en Colombia tiende a ser mayor que en el resto de Latinoamérica.

La discusión hoy día tiende a aceptar que el fenómeno de la informalidad es tan heterogéneo y complejo, en sus características y en sus causas, que más que desechar de entrada alguno de los tres enfoques frente a los demás, tiende a admitir que puedan coexistir distintas causas de informalidad y que a cada una de ellas correspondería un enfoque de política distinto. Se ha observado, por ejemplo, que en épocas de contracción económica predomina el crecimiento de la informalidad asociada a las causas de supervivencia, en tanto que en períodos de expansión se multiplican los casos de informalidad asociada al fenómeno de escape o a las estrategias de descentralización productiva (Samaniego, 2008).

En el caso de la ciudad de Bogotá la informalidad laboral es muy alta (52%-62%) en las empresas con menos de cinco trabajadores, y persiste en las pequeñas (una informalidad media entre 21%-35%), medianas y grandes. La informalidad laboral es un fenómeno que sigue el patrón espacial de la aglomeración del tejido económico en Bogotá; es decir, es una típica forma de L desde el centro hacia el Chicó y del centro al Aeropuerto y Fontibón, y se expande hacia el sur occidente por la Avenida las Américas y Primera de Mayo hasta Bosa y hacia el Nor-Occidente hasta Engativá y Suba. La localización de la tasa de informalidad

por tamaño de empresa muestra una clara segmentación urbana; la mitad de la ciudad hacia el sur (Gutiérrez, 2018).

Por su parte, la aglomeración es un factor de atraktividad de las actividades económicas en general, de tal manera que los resultados asocian menores niveles de informalidad con esta variable. Dicho efecto es negativo en la zona del Chicó donde existe la mayor aglomeración empresarial de la ciudad, y a medida que aumenta la distancia de esta zona expandiéndose hacia el noroccidente de la ciudad el efecto de la aglomeración sobre la informalidad se atenúa. Entre más periférica es la zona, el signo de asociación entre estas dos variables se vuelve positivo, puesto que las zonas periféricas presentan aglomeraciones donde la informalidad es predominante (Gutiérrez, 2018).

Para el caso de estudio, está demostrado que la informalidad en el sector inmobiliario en Bogotá, ejerce presión en la fuerza de negociación de algunos tipos de proveedores, como son los albañiles, los toderos, algunos arrendadores, con los cuales las transacciones se pueden realizar disminuyendo los costos y disminuyendo la calidad sobre los servicios recibidos, tema que a una compañía del sector le impacta mucho porque los proveedores calificados entran ejerciendo mayor presión, sin embargo hay otro tipo de proveedores como las notarías no sufren el impacto dado que los costos de las transacciones y la calidad de los servicios es estandarizada, por último en la variable aseguradoras; la informalidad no presenta impacto para el sector inmobiliario, dado que las políticas de los seguros así como la agremiación está velando por la solidez y seriedad de la empresa con la que se está negociando, en ése sentido no tomarán los riesgos de manera masiva, - contratando por los mismos precios con personas naturales o intermediarios – y mucho menos al mismo precio que se contrata con las compañías inmobiliarias quienes ofrecen las garantías mencionadas.

La presencia de la informalidad en la segunda fuerza analizada, el poder de negociación de los compradores o clientes es importante, pero se debe validar desde dos aspectos el primero es lo que esperan los compradores, como se mencionó anteriormente; la clase alta, espera calidad y para la clase media y baja es la relación al costo y facilidad de cambio. En ese sentido la informalidad impacta al sector inmobiliario porque puede ofrecer menores costos, el impacto es quizá donde más lo evidencian inmobiliarias como Diseñando Futuro, Inmobiliaria Profesional y Novaxim porque sus servicios contemplan procesos de revisión en listas restrictivas, validación y aceptación de los documentos por parte de las aseguradoras y un respaldo de garantía de la transacción, lo que hace que sus costos estén establecidos y para que sean viables no pueden negociar a la baja. El segundo aspecto está relacionado con el riesgo que el comprador esté dispuesto a aceptar, si bien no se pretende mencionar que todos las personas o compañías informales representan riesgo, lo que si es cierto es que es mayor la incertidumbre de responsabilidad ante eventos como siniestros o con temas legales.

Siendo la tercera fuerza la Amenaza de nuevos competidores entrantes, el mismo ingreso de los informales incrementa el número de competidores convirtiéndose en una amenaza tal como se mencionó anteriormente que da a los clientes mayor posibilidad de definir el precio que quieren pagar y como se menciona, tan solo en la encuesta respondida, cerca al 20% corresponde a competidores informales.

En cuanto a la cuarta fuerza, existencia de productos sustitutos, y de acuerdo como se presentó en el análisis del sector inmobiliario, al no existir productos sustitutos no se afecta ni a dicho sector ni se ve afectado el sector informal.

En cuanto a la rivalidad entre competidores, el análisis fue descrito en la evaluación de esta fuerza en el sector inmobiliario, la informalidad representa mayor cantidad de

competidores (tercera fuerza), las variables de impacto son entre otras; precio que se refiere a valor por el que el cliente quiere transar y al valor de la comisión diferencial que es el que cobra la compañía inmobiliaria, de acuerdo a lo comentado por Inmobiliaria Profesional y Novaxim, se han presentado situaciones en las que en medio de la transacción han llegado los informales ofreciendo los clientes ya contactados y con el inmueble seleccionado, con el fin de cederlos y así facilitar la transacción con las aseguradoras a través de la inmobiliaria, situación que es desventajosa para la inmobiliaria y sobre la cual deciden no participar, otra variables es la calidad del servicio, la cual aparentemente es similar en el momento preventa pero es en la posventa donde el cliente; ante situaciones de reclamos hubiere preferido realizar la transacción con la compañía inmobiliaria, pero a esa altura ya fue impactada la compañía inmobiliaria, las demás variables tienen que ver con la responsabilidad ante sucesos, el respaldo el cual es diferente de una compañía al que pueda ofrecer un agente informal, y por último, la lealtad de los clientes y el riesgo que quieran asumir..

Si se compara la situación descrita con la forma como se lleva a cabo el negocio Inmobiliario en Estados Unidos según Zapata Vega, José (2013), se encuentran diferencias que permiten evidenciar la existencia del sector informal, por ejemplo las agremiaciones fuertes, la idoneidad de las personas que asesoran las transacciones inmobiliarias, existe la Asociación Nacional de profesionales inmobiliarios (NAR - NATIONAL ASSOCIATION OF REALTORS) que reúne a todos los trabajadores del sector, permite flexibilidad, velocidad, y confiabilidad – todos los trabajadores son reconocidos por la entidad; están carnetizados -, esto se logra solo si los agente demuestran la capacidad y el conocimiento necesarios lo que además genera confianza por parte de so , además al ser una actividad formalizada por el mismo estado; existe la banda de precios lo que elimina la posibilidad de transar por debajo del valor de la comisión inmobiliaria; dejando de ser el factor determinante

en la transacción. Muy importante para resaltar es que los principios fundamentales de la NAR están enfocados en la protección y fortalecimiento de la capacidad de los estadounidenses para transar con bienes inmuebles “protege y promueve la propiedad de la vivienda y la inversión inmobiliaria”, comparado con la realidad Colombiana y para efectos de la presente investigación con la realidad de Bogotá; un ente similar es la Lonja – que será abordada más adelante - la cual surge con una necesidad de informar, pero se encuentran diferencias como que son “algunos” los asociados, o que se brindan garantías de honestidad y el fuerte en su historia han sido los procesos de avalúos de grandes dimensiones en el país, otra diferencia no hay políticas por agremiar a la totalidad, por generar un código de ética o por generar presión hacia la formalización de la actividad.

2.1.4 Informalidad vs Ilegalidad.

Según Quejada, Yáñez & Cano (2014) “la informalidad representa una alternativa de fuente de ingresos ante la falta de oportunidades que tienen las personas de obtener un empleo en el sector formal” (p.2). Parra (2013) mencionaba que el interés por los temas de informalidad y de ilegalidad en las sociedades latinoamericanas remite a un sinnúmero de actividades legales y formales en las que se desarrollan algunas actividades ilícitas, o a un medio de informalidad que se ha vuelto lo normal del funcionamiento social. El mismo autor aduce que lo informal y lo ilegal toman un espacio amplio en el lenguaje de los ciudadanos y de la ciudad. Se habla de lo informal, de lo ilegal, de lo corrupto, lo que demuestra que los actores se sienten afectados o comprometidos.

Por otra parte, se trata de actividades informales que se producen fuera del ámbito de la regulación del Estado; se ha hecho una clasificación funcional de las actividades informales según sus objetivos. En primer lugar, economías de supervivencia. Se trata de una actividad

que procura la supervivencia de una persona o un hogar a partir de la producción directa o de la venta de bienes y servicios en un mercado. En segundo lugar, economía informal de explotación dependiente, cuando la actividad informal está orientada a mejorar la gestión y a reducir los costos laborales de empresas formales, a través de contrataciones no declaradas y/o de empresarios informales. En tercer lugar, economía de crecimiento, organización de pequeñas empresas con el objeto de acumular capital, aprovechando las relaciones de solidaridad que puedan existir entre ellas (Quejada, Yáñez, & Cano, 2014).

La importancia que ha tomado la economía informal en las economías obliga a tenerla en cuenta de una “manera tolerante” y a entender su complejidad y sus relaciones con la legalidad y con la ilegalidad. Es por esto que según sea la caracterización de los procesos de producción, circulación y distribución del producto, se lo denomina formal/legal, formal/ilegal, informal/legal, informal/ilegal. Estas posibilidades permiten mencionar la complejidad de la caracterización y mostrar desde el inicio la naturaleza de las economías y, por lo tanto, de las relaciones (Quejada, Yáñez, & Cano, 2014).

En el caso de las empresas inmobiliarias se deben distinguir dos niveles de análisis: Un nivel político, en el que el uso de lo informal prevalece sobre lo ilegal haciendo una distinción de grados de delito, pretendiendo mostrar que el mundo informal es menos grave que el ilegal, ya que no hay restricciones actuales que limiten y condicionen su actividad. El problema de tratar la informalidad como un sector es que funciona como un gran paraguas bajo el que se abrigan múltiples realidades (Parra, 2013).

Un segundo nivel, que denominado moral, que se incrusta en la estructura política, moral y jurídica, que históricamente ha conformado una nación centrada en la sociedad, y no en el Estado, en un sentido más bien anti-Estado, dándole una centralidad a la sociedad, haciendo que las personas no crean en la legitimidad del Estado, sino en las reglas tradicionales de la

familia, del grupo social al que pertenecen, de su lugar de origen y socialización. Una relación con la nación que está atravesada por relaciones sociales informales, que cuenta con intermediarios locales que sirven de lazo con las autoridades. La idea de la informalidad, de cierta ilegalidad, es un elemento inescrupuloso que está presente en los países latinoamericanos (Parra, 2013). Con base en lo anterior se concluye cómo la informalidad, genera entre otros aspectos competencia desleal con respecto a las empresas formales.

Para validar una situación similar en Estados Unidos, Chanala, Manis (2015), menciona que tras la recesión económica, muchas personas se han visto en la dinámica de ganarse la vida por fuera de lo que se concibe como economía formal y tradicional, alquilando habitaciones dentro de sus casas de manera ilegal.

2.1.5 Organización del Sector Inmobiliario en Bogotá.

Algunas empresas del sector inmobiliario en Bogotá se agrupan en la lonja de Bogotá, una entidad sin ánimo de lucro fundada en 1945, quien se encarga de prestar servicios de perfeccionamiento del mercado de la propiedad raíz.

Existen 4 líneas de negocio:

- Arriendos.
- Avalúos
- Propiedad Horizontal
- Ventas



Figura 12. Estructura general de la Lonja de Bogotá
Fuente: Lonja de Bogotá (2018)

La lonja de Bogotá es una entidad sin ánimo de lucro que busca ofrecer garantías de moralidad, seguridad y moralidad y eficiencia en las transacciones de finca raíz en la ciudad de Bogotá.

Ofrece beneficios como:

- Máxima exposición del inmueble en el mercado: la propiedad es promocionada por todas las inmobiliarias afiliadas al sistema
- Amplio portafolio de inmuebles
- Venta del inmueble más rápida
- Claridad en las negociaciones
- Código de Ética
- Fortalecimiento en las relaciones comerciales

Está conformada por seis grandes áreas, Gremial, Avalúos, Formación, Jurídica, Normas Urbanísticas, y de Investigaciones.

Para Carolina Muñoz, gerente de la Inmobiliaria Diseñando Futuro, La Lonja de Bogotá actúa como un ente agrupador de los temas relacionados con el sector inmobiliario, normas asesorías, practicas más comunes sin embargo no se evidencia ni una decisión de entender la informalidad como un problema para el sector, ni controles o fuerzas para contrarrestarla.

La revisión de documentación de la Lonja de Bogotá realizada en la investigación para el presente trabajo; permite validar lo expuesto, no aparece el tema de la informalidad ni problemas del sector enunciados, y se puede concluir que todos los beneficios y servicios que ofrece la Lonja están enmarcados dentro de contratos de prestación de servicios y asesorías.

Otro grupo de inmobiliarias funciona sin la asociación a la lonja y lo pueden hacer formalmente establecidas, con inscripción en la cámara de comercio y con el pago de todas las obligaciones de ley – impuestos, prestaciones sociales – y las tarifas suelen ser las establecidas a nivel de mercado, aunque el hecho de no encontrarse formalizadas por ley dichas tarifas, hace que en ocasiones se negocien por debajo del valor de mercado con el ánimo de lograr la fidelidad de los clientes o abrir las puertas a nuevos negocios

Por último, existen inmobiliarias no registradas en la cámara de comercio y personas independientes también si registro legal, que participan en el mercado inmobiliario, que para los fines del presente trabajo conforman la informalidad del sector inmobiliario. No es concluyente que este grupo no genere impuestos – Recaudo para al estado -, o que las prestaciones de ley de sus trabajadores no sean respetadas.

2.1.6 Tendencias asociadas al entorno inmobiliario.

En el análisis del sector se hace necesario identificar los aspectos relevantes que pueden estar impactándolo, puede ser de forma directa o indirecta, pudiéndose constituir, algunos de ellos, en riesgos para su desarrollo. En seguida se explorarán los aspectos generales que impactan al sector inmobiliario y se evalúan los riesgos y el impacto teniendo en cuenta como foco el objetivo del presente trabajo.

En ese sentido, los principales aspectos que están impactando al sector inmobiliario, a nivel mundial, son las denominadas megatendencias, enmarcadas por: crecimiento demográfico, cambios en el poder económico, urbanización acelerada, cambio climático y escasez de recursos y, por último, avances tecnológicos (PWC, 2016).

- **Crecimiento demográfico:**

La forma descontrolada en la que está creciendo la población en diversos países, así como las diferencias culturales, económicas y de convivencia, pueden conllevar a grandes cambios como la generación de mayores cargas impositivas para atender temas sociales, de salud y educación (con esquemas diferentes en cada país), y adaptación de modelos laborales (según la realidad de cada país). Esta tendencia afecta al sector inmobiliario, ya que el crecimiento en la cantidad de personas impacta la oferta y la demanda, los precios, la calidad de vida y la legislación relacionada, entre otros, por lo que se debe considerar como una variable relevante a la hora de analizar la situación actual, adicional porque el crecimiento de la informalidad también se viene presentando en forma paralela al fenómeno de la expansión demográfica, según DANE (2019), en la ciudad de Bogotá se ha incrementado la ocupación informal en 23,7%, desde Enero de 2007 a Febrero de 2020. (años en los cuales se encuentra establecida la información del informe).

- **Cambios en el poder económico:**

Otra gran tendencia mundial es el surgimiento de economías alternas, en donde la globalización y la interconexión están cambiando la orientación de los mercados. Así mismo, debido a que ésta megatendencia está ligada al fomento de visitantes extranjeros, no se puede menospreciar el riesgo de aparición de colonias que puedan ejercer presión por precios, cantidades y efecto directo tanto en la oferta como en la demanda. En Bogotá esto se observa claramente como una tendencia a preferir vivienda en sectores específicos de población y además de generar la presión por la demanda de inmuebles ha generado la necesidad por parte de las autoridades de generar planes de acción y atención.

- **Urbanización acelerada:**

Indudablemente, la urbanización acelerada es un riesgo del sector inmobiliario. Las ciudades se hacen cada vez más grandes, se incrementan las vías de acceso, las vías de comunicación, las preferencias por ciertos sectores, así como los efectos en los precios (por ejemplo las valorizaciones o devaluaciones de terrenos o inmuebles). Esta tendencia marca un riesgo directo en el sector inmobiliario, a nivel mundial y como se puede evidenciar, en el informe del sector servicios en la región Bogotá – Cundinamarca, CCB, (2004), no solo es la aglomeración y el constante crecimiento de población y de unidades de vivienda sino la generación de servicios que se deben prestar por el crecimiento de la demanda, Bogotá ha presentado un continuo cambio y se ha incrementado la cantidad de metros construidos (Alcaldía de Bogotá, 2017).

- **Avances tecnológicos:**

Así mismo, la evolución de la tecnología cambia los modelos mundiales de trabajo, necesidad de información, cantidad de información, sedentarismo, tendencia a permanecer

más tiempo en los hogares (por teletrabajo). Al sector inmobiliario le genera un riesgo de alto impacto, ya que la selección de un inmueble puede darse por interconectividad del mismo, por facilidades de acceso, por uso de energías alternas (solar), internet, entre otros aspectos. Los avances en la tecnología son una variable de riesgo de impacto alto en el sector inmobiliario, dada la competencia desleal de las empresas informales.

En el caso colombiano, además de ser susceptible a las megatendencias descritas, existen otros tipos de riesgos como la competencia desleal, que tiene que ver con la forma en la que es prestado el servicio según la naturaleza de las empresas.

De acuerdo con De la Peña (1996), “se ha denominado economía informal a las actividades que generan ingresos monetarios sin someterse a las regulaciones estatales” (p.109).

Esta economía, definida como informal, no estructural, oculta o de tantas formas como hoy se intenta describir, cubre el conjunto de actividades desarrolladas por personas o empresas que no son declaradas ante las autoridades y que, por supuesto, escapa a los registros tributarios y a todo un sistema regulatorio de las mismas. (Gómez, 2007, p.49)

Según los estudios de Loayza (1996) y Loayza (1997), para 1996 la economía informal, como porcentaje del PIB, representaba en Colombia el 35,1%, siendo un porcentaje muy importante.

Esto, a su vez, se expresa hoy en el fenómeno de ampliación de la pequeña y mediana empresa como forma de enfrentar la producción de bienes y servicios en los países y como unidades generadoras de nuevos empleos, frente a la incapacidad mostrada por las grandes empresas para crecer y generar empleo en condiciones de competitividad, desfavorable en el actual modelo, siendo la economía colombiana un buen ejemplo de esta situación, donde la

economía productiva del país es desarrollada en más de un 50% por micro y pequeñas empresas (Gómez, 2007).

2.1.7 Análisis de prospectiva.

La prospectiva es entendida como un análisis que se realiza a futuro, que busca identificar cuál será el impacto que ejercerán ciertas variables en determinado fenómeno. El análisis a futuro permite realizar planeación como una estrategia para alcanzar los objetivos y prever problemáticas posibles (Arango & Cuevas, 2014).

Para la realización de análisis prospectiva se requiere no sólo establecer una pregunta sustentada en una firme base teórica, sino también generar la pregunta correcta basada en el consenso y en la racionalidad; el consenso puede estar argumentado en el conformismo y contaminar lo que la mayoría establezca, lo cual no necesariamente está correcto; también se deben buscar alternativas de preguntas que puedan llevar a las posibles respuestas.

Un descriptivo de la anticipación antes de actuar o planeación a futuro se puede analizar en el triángulo griego, en el que se establecen tres momentos, la anticipación, la acción estratégica y la apropiación, como se muestra en la imagen siguiente:

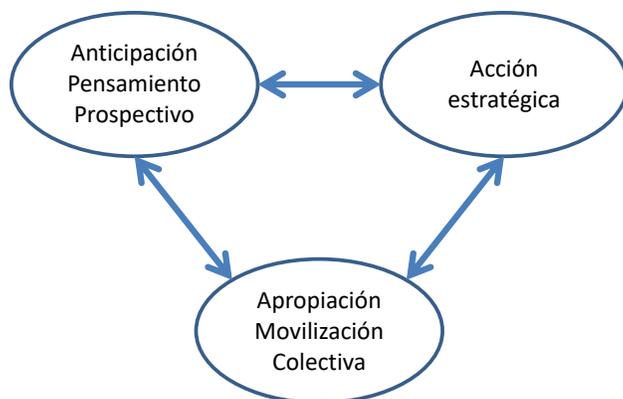


Figura 13. El triángulo griego
Fuente: Godet (2006, p.34)

De acuerdo con Godet, el balance entre los tres puntos debe ser óptimo para que funcione apropiadamente, es decir, una vez que se ha planteado la pregunta correcta, se establece la anticipación a través de las propuestas de los expertos; este proceso genera una movilización colectiva también llamada apropiación, en donde los interesados, en este caso los expertos, generan una propuesta que está separada de los problemas que se generan en el día a día.

Los productos formales de reflexión prospectiva van más allá de la presentación de escenarios y más allá de la presentación de planes, implican también generar escenarios optimistas y escenarios pesimistas. La prospectiva mejora el proceso de toma de decisiones a través de (Arcade, Godet, Meunier & Roubelat, 2004):

- Desarrollar marcos de referencia útiles para la toma de decisiones y la planificación.
- Identificar futuros peligros y oportunidades.
- Sugerir una variedad de enfoques posibles para la resolución de problemas.
- Contribuir a evaluar políticas y acciones alternativas en el mediano y largo plazo

Para llevar a cabo dicho análisis, Godet (2010) diseñó la caja de herramientas, la cual consiste en instrumentos, métodos y técnicas diseñadas para facilitar la planificación. Los métodos y herramientas de software que apoyan los procesos de análisis de los métodos de escenarios creados, entre los más usados se encuentran:

- TALLERES DE PROSPECTIVA, selecciona la pregunta correcta y escoge el método apropiado.
- MICMAC, identifica las variables clave para el análisis estructural.

- MACTOR, analiza las estrategias de los diferentes actores, identifica la posición de actores, sus fuerzas, convergencias y divergencias.
- MORPHOL, guía el campo de posibilidades mediante el análisis morfológico.
- MULTIPOLAR, evalúa y escoge la opción estratégica.
- SMIC Prob-Expert, reduce incertidumbre con la ayuda de entrevistas con expertos.

Dada la naturaleza de la presente investigación se elige el desarrollo del estudio de prospectiva con el método MICMAC ya que permite la identificación de las variables clave, con las que se busca prevenir problemáticas en el sistema –mercado inmobiliario- y la funcionalidad de su dinámica (Arango & Cuevas, 2014).

Para llevar a cabo la aplicación de una investigación mediante el método MICMAC, se debe tener establecido el alcance del sistema -mercado inmobiliario- a estudiar, posteriormente se determinará un inventario de las variables que serán estudiadas.

Dentro de la técnica Análisis estructural mediante el Método MICMAC, se tiene como objetivos describir un sistema -mercado inmobiliario- con ayuda de una matriz que conecta los componentes del mismo; también busca identificar las variables influyentes y dependientes del estudio, al mismo tiempo busca realizar una reflexión colectiva del grupo de estudio y también reduce la complejidad de dicho sistema -mercado inmobiliario- a puntos concretos.

El método MICMAC “consiste en elevar la matriz de análisis estructural a una potencia de valores sucesivos, de este modo se analizan miles y millones de líneas en la mayoría de sistemas concretos” (Godet, 2003, p.183).

Para llevar a cabo el análisis estructural como herramienta de reflexión, se necesita tener identificadas las variables que serán utilizadas en la matriz estructural; partiendo de esta postura, el objetivo del análisis estructural es identificar a través del sistema MICMAC las variables influyentes y dependientes, pero prioritariamente las variables clave y aquellas que la integran. Veamos la explicación que Godet (2003) nos da del método.

Procedimiento del método MICMAC.

Para llevar a cabo el estudio de análisis prospectivo, es fundamental que el marco teórico sustente las variables que se utilizarán en la matriz de análisis estructural. A continuación, se describirán las tres fases que se realizan en la investigación del método MICMAC:

Fase 1. Listado de las variables. Se enlistan las variables (ya identificadas mediante estudios previos o justificadas a través del marco teórico), el laboratorio de análisis prospectivo de Godet (2010) menciona que no deben exceder el número de 70-80 variables, ya que la aplicación del análisis a través de la matriz estructural se vuelve cansada, sin embargo, Arango & Cuevas (2014) consideran que se pueden realizar estudios con alrededor de 10 variables. Es conveniente que, si las variables enlistadas son más de 20 variables, se aplique la matriz de análisis en varias sesiones según convenga, ya que puede provocar confusión. Dichas variables deben ser validadas por un grupo de expertos que ayuden a verificar el significado de las variables, así como la eliminación de algunas de ellas, todo a través del consenso de los expertos con el objetivo de eliminar riesgos.

Primero se deben enlistar las variables en un cuadro separadas por rubros que engloban a cada variable, también se debe definir cada una de las variables con el objetivo de tener claro el significado de cada una de ellas y evitar con esto que no se dupliquen variables.

Fase 2. Descripción de relaciones entre las variables. Para llevar a cabo esta fase, primero se enlistan las variables en un cuadro de nombre “matriz estructural de variables,”

utilizando un nombre corto para cada una de las variables debido al espacio utilizado; cada una de las variables debe encontrarse en un cruce con cada variable restante. Posterior a la elaboración de la tabla, se procede al llenado de esta, previa identificación de los expertos y solicitud de participación en el estudio; el llenado de la matriz (cuadro) es cualitativo, y para cada pareja de variables se realiza la siguiente pregunta:

¿Existe una relación de influencia directa entre la variable *i* y la variable *j*? Si es que no se anota 0, en el caso contrario se pregunta si esta relación de influencia directa es, débil (1), mediana (2), fuerte (3) o potencial (P) (Godet, 2010, p11).

Esta fase podría llevar más tiempo de lo esperado, ya que se torna cansada su aplicación y a la vez confusa para los expertos, por lo que es recomendado realizar el análisis en más de un momento.

Una vez suministrados los datos básicos, se debe obtener la media o la moda, según sea el criterio para considerar, justificando el porqué de dicha decisión de los datos de la matriz estructural llenada por los expertos, de tal manera que al final se tendrá una única tabla (matriz) de datos, la cual será suministrada al sistema que se está evaluando.

Una vez que se tiene la lista final de variables, varios datos deberán ser suministrados por el investigador al software del programa, como el listado de los actores, lista de las variables, nombre corto de las variables, en caso de que éste represente más de dos palabras.

La prospectiva no pretende eliminar la incertidumbre, únicamente busca reducirla tomando decisiones lo más acertadas posibles, en busca del futuro deseado. El objetivo del análisis estructural planteado previamente, es determinar cuáles son las variables más recurrentes de influencia que hay y cómo esta influencia es determinante sobre el resto de las variables, de tal forma que se le pondrá una atención especial a las variables clave, ya que son ellas las que identificarán los elementos más impactantes en el plano llamado de

influencia y dependencia, sin dejar de considerar la importancia que el resto de las variables tiene para hacer cumplir las tareas de las variables clave.

Una vez llenado los datos en el sistema electrónico, se continúa con la fase número tres.

Fase 3: Identificación de las variables clave con el MICMAC. En esta fase se lleva a cabo la identificación de las variables clave.

Básicamente lo que se realizaría una vez que se tenga el listado de las variables, es vincularlas en una tabla de doble entrada de matriz de análisis estructural, se podrá constatar que las filas y las columnas corresponden a las variables que surjan en la selección de la primera etapa, éstas serían entorno global, el contexto específico, y el sistema interno.

Al respecto de la interpretación, Arcade, Godet, Meunier y Roubelat (2004) exponen que “los bloques diagonales incluyen las relaciones de las variables de cada subgrupo entre sí, estos bloques representan la descripción de los subsistemas en cuestión. Los bloques no diagonales corresponden a las relaciones entre variables de diferentes subsistemas” (p.176). En general, lo antes explicado consiste en analizar las influencias directas y también la intensidad por medio de apreciaciones cualitativas.

Tipología de las variables y su interpretación: Las variables se proyectan sobre un gráfico de influencia y dependencia, su distribución permite identificar cuatro categorías de variables, las que mantienen una diferencia dependiendo de la función en la dinámica del sistema (Tabla 4):

Tabla 4. Clasificación de las variables y su ubicación

| Diagonales | Variables y descripción |
|--|--|
| La primera diagonal de entrada/salida aporta el sentido de lectura del sistema | -Variable de entrada: Se sitúa en la parte superior izquierda, ésta es fuertemente motriz, poco dependiente y determina el funcionamiento del sistema. |
| | -Variables de salida: Se sitúan en la parte de abajo y a la derecha, éstas dan cuenta de los resultados y funcionamiento del sistema, son poco influyentes y muy dependientes, también se les llama variables resultado o sensibles y se asocian a indicadores de evolución, pues se traducen como objetivos. |
| La segunda diagonal es la diagonal estratégica, ya que cuanto más se aleja del origen, más carácter estratégico tiene las variables, reparte el plano entre las variables motrices y las dependientes. | -Variables autónomas: Se ubican en la zona próxima al origen, son poco influyentes o motrices y poco dependientes, se corresponden con tendencias pasadas o inercias del sistema, no constituyen parte determinante para el futuro del sistema. |
| | -Variables objetivos: Combinan un reducido nivel de motricidad y de dependencia. El nombre les es dado porque se encuentran un tanto al margen del comportamiento del sistema. |
| | -Variables clave: Se ubican en la zona superior derecha, también se les llama variables reto, son muy motrices y muy dependientes, perturban el funcionamiento normal del sistema y sobre determinan el propio sistema, son por naturaleza inestables y se corresponden con los retos del sistema. |
| Variables situadas en la parte superior derecha del plano de motricidad/de-pendencia, las convierte en Variables extraordinariamente importantes e integrantes. | -Variables determinantes: Se ubican en la zona superior izquierda, son poco dependientes y muy motrices según la evolución del estudio y se convierten en freno y motor del sistema, de ahí su denominación. |
| | -Variables de entorno: Se sitúan en la parte superior izquierda del plano, es de escasa dependencia y son un decorado del sistema. |
| | -Variables reguladoras: Se sitúan en la zona central del plano, se convierten en llave de paso para alcanzar el cumplimiento de las variables clave y son las que determinan el funcionamiento del sistema en condiciones normales. |
| | + Palanca secundaria. Actuar sobre ellas significa hacer evolucionar sus inmediatas anteriores, que a su vez afectan a la evolución de las variables clave. Son menos motrices, por lo tanto menos importantes para la evolución y funcionamiento del sistema; la importancia que ellas adquieren para una adecuada evolución del sistema es evidente. |
| | + Variables objetivos. Se ubican en la parte central, son muy dependientes y medianamente motrices, en ellas se puede influir para que su evolución sea aquella que se desea, se caracterizan por un elevado nivel de dependencia y medio de motricidad. Su denominación viene dada por su nivel de dependencia, permite actuar directamente sobre ellas con un margen de maniobra que pueda considerarse elevado. |
| | + Variables resultado. Se caracterizan por su baja motricidad y alta dependencia, y suelen ser, junto con las variables objetivo, indicadores descriptivos de la evolución del sistema. Se trata de variables que no se pueden abordar de frente, sino a través de las que dependen en el sistema. |

Fuente: Arango & Cuevas (2014)

Dada la explicación anterior, para una mejor visualización de lo descrito, véase la figura

14:

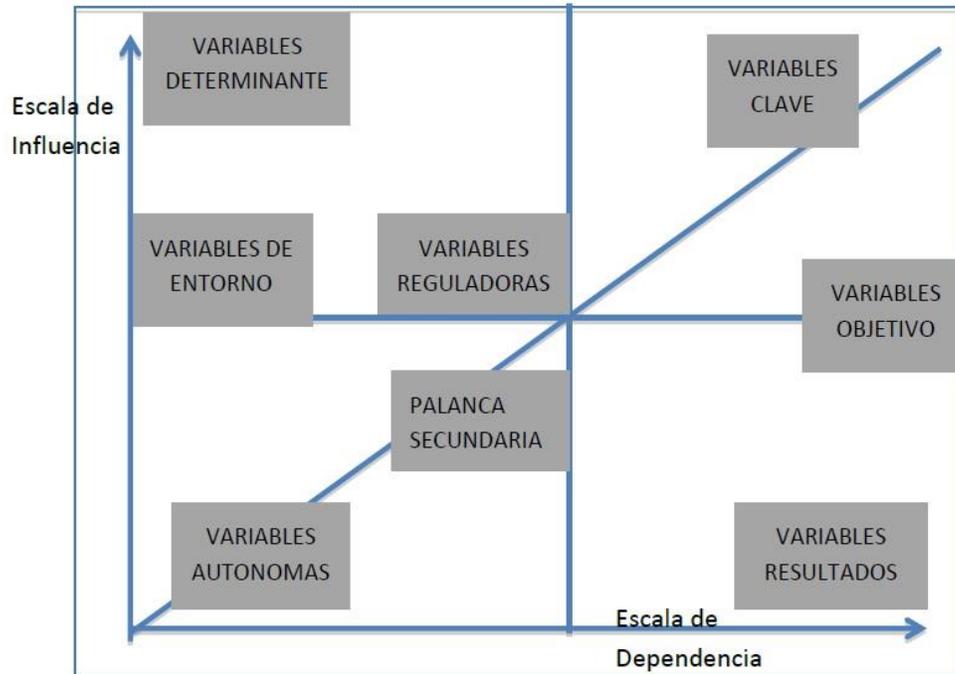


Figura 14. Gráfico de influencia por dependencia
 Fuente: Godet (2010, p.19)

El comportamiento de las variables depende en dónde se sitúen, ya sea en el plano de influencia y dependencia.

2.2 Marco normativo

El sector inmobiliario se encuentra regido, en la actualidad, por la ley 820 del 2003, conformada por 40 artículos, en la cual se definen los tipos de negocios, vivienda, contratos, las obligaciones y prohibiciones, el marco para determinación de los precios “Canon” y la forma como se deben incrementar.

Sin embargo, dado el origen y la dinámica de sus líneas de negocio, la operación de las compañías inmobiliarias en Colombia está cubierta, amparada, protegida y vigilada por una variedad de normas de obligatorio cumplimiento.

A continuación, se listan las principales normas, el aspecto en el que inciden o su alcance, en el sector inmobiliario en Colombia.

2.2.1 Constitución Política de Colombia.

La Constitución Política de Colombia de 1991 es la primera norma por excelencia teniendo como efecto intrínseco los siguientes títulos de la misma en las empresas del sector inmobiliario:

- Título I - De los principios fundamentales
- Título II - De los derechos, las garantías y los deberes (Capítulo 1. De los derechos fundamentales, 2. De los derechos sociales, económicos y culturales y 3. De los derechos colectivos y del ambiente).
- Título VIII - De la rama judicial (Capítulos 5. De las Jurisdicciones especiales y 6. De la Fiscalía General de la Nación)
- Título IX - De la organización territorial (Capítulos 1. De las disposiciones generales, 3. Del régimen municipal y 4. Del régimen especial)
- Título XII - Del régimen económico y de la hacienda pública (Capítulos 1. De las disposiciones generales y 2. De los planes de desarrollo).

2.2.2 Código de comercio (Decreto 410 de 1971).

Todos los temas relacionados con la contratación.

2.2.3 Estatuto tributario de los impuestos administrados por la Dirección General de Impuestos Nacionales.

El sector inmobiliario se ve afectado por ésta norma en lo que tiene que ver con los temas de escrituración al momento de las negociaciones de los bienes inmuebles que se negocien.

Adicionalmente como empresas, son responsables de la liquidación de los respectivos impuestos generados en el giro de su negocio.

2.2.4 Decreto 663 por medio del cual se actualiza el estatuto orgánico del sistema financiero y se modifica su titulación y numeración.

En los temas relacionados a la numeración de las matriculas inmobiliarias

2.2.5 Régimen de Arrendamiento de Vivienda urbana (820 del 2003).

Conformada por 40 artículos, en ésta se definen los tipos de negocios, vivienda, contratos, así como determina obligaciones y prohibiciones, se define el marco para determinación de los precios “Canon” y la forma como se deben incrementar,

2.2.6 Ley de Ordenamiento territorial (ley 388 de 1997).

Relacionado con temas como uso del suelo, concentración, integración inmobiliaria, vivienda rural, urbana, reajuste de tierras.

2.2.7 Ley de trámites innecesarios en la Administración Pública (Decreto 019 de 2012).

Cédula o registro catastral, matrícula inmobiliaria, certificados de tradición y libertad.

2.2.8 Ley 1819 de 2016.

Por medio de la cual se adopta una reforma tributaria estructural, con la que se fortalecen los mecanismos de la lucha contra la evasión y la elusión fiscal, en relación con la forma de cálculo y obligatoriedad de pago de los impuestos por cada unidad inmobiliaria, según este en los respectivos registros ante la entidad catastral.

2.2.9 Ley de protección de Datos.

Proyecto de Ley 124 de 2017

2.2.10 Ley 100 (Pensiones y Salud) y ley 50 (Cesantías) y todos los artículos relacionados.

Por ser entidades patronales, deben cumplir los requisitos de ley en cuanto a aportes parafiscales (Salud, Pensión, Solidaridad y cesantías).

2.2.11 Propiedad horizontal.

Las inmobiliarias deben generar reportes a su ente de control, la Secretaría del Hábitat.

2.2.12 Resumen General de la legislación inmobiliaria.

A continuación se presenta en la tabla 5 un resumen general de la legislación inmobiliaria existente en Colombia.

Tabla 5. Resumen de la normatividad inmobiliaria existente en Colombia

| NORMA | TEMA |
|---|--|
| Código civil | Contratos |
| Código del comercio | Contratación |
| Les 820 de 2003 | Régimen de Arrendamientos Urbanos |
| Decreto 2811 de 1974 | Código Nacional de recursos naturales renovables y de protección al medio ambiente |
| Ley 44 de 1990 | Impuesto predial |
| Ley 9 de 1989 y 1469 de 2011 | Planes de desarrollo municipal, compraventa y expropiación |
| Ley 160 de 1994 | Por la cual se crea el sistema Nacional de Reforma agraria y desarrollo rural campesino se regulan los baldíos |
| Ley 388 de 1997 | Modificación de la ley 9 de 1989 |
| Ley 507 de 1999 | Modificación de la ley 388 de a997 |
| Ley 810 de 2003 | Sanciones Urbanísticas |
| Decreto 564 de 2996 (derogado parcialmente) | Licencias Urbanísticas |
| Decreto 2181 de 2006 | Planes parciales |
| Decreto 097 de 2006 | Licencias Urbanísticas en suelo rural |

| | |
|---|---|
| Decreto 4300 de 2007 | Planes parciales |
| Decreto 3600 de 2007 | Ordenamiento del suelo rural |
| Decreto 4065 de 2008 | Urbanización e incorporación al desarrollo los predios y zonas comprendidas en el suelo urbano y de expansión y normas aplicables a la liquidación de las plusvalía |
| Decreto 4066 de 2008 | Modificación al decreto 3600 de 2007 |
| Decreto 3641 de 2009 | Modificación al decreto 3600 de 2007 |
| Decreto 1469 de 2010 | Licencias Urbanísticas |
| Ley 1450 de 2011 | Plan Nacional de Desarrollo 2010 – 2014 |
| Ley 1454 de 2011 | Normas orgánicas sobre ordenamiento territorial |
| Ley 1469 de 2011 | Promoción del suelo urbanizable y acceso a la vivienda |
| Decreto – ley 0019 de 2012 | Antitrámites |
| Decreto 364 de 2013 | Modificación de las normas urbanísticas del plan de ordenamiento territorial de Bogotá D.C. adoptado mediante el decreto distrital 619 de 2000, revisada por el decreto distrital 469 de 2003 y compilado por el decreto distrital 190 de 2004. |
| Ley 160 de 1994 | Adquisición de predios rurales |
| Ley 100 de 1993 y decretos regulatorios | Aportes parafiscales Salud y Pensión |
| Ley 50 de 1990 y decretos regulatorios | Liquidación de cesantías |

Fuente: Elaboración propia (2018)

3. Diseño metodológico

3.1 Tipo de investigación

La investigación fue de tipo propositivo o proyectivo, el cual se caracteriza por consistir en:

(...) la elaboración de una propuesta, como solución a un problema o necesidad de tipo práctico, ya sea en un grupo social, o de una institución, en un área particular de conocimiento, a partir de un diagnóstico preciso de las necesidades del momento, los procesos explicativos o generadores involucrados y las tendencias futuras. (Hurtado, 2000, p.325)

Con base en lo anterior el presente trabajo pretende generar el diseño de una estrategia que permita minimizar la afectación generada por la informalidad a las microempresas del sector inmobiliario de la ciudad de Bogotá y que dicha estrategia surja a partir de la evaluación de la situación actual, del análisis del entorno y de cómo se está observando el movimiento del mercado para el futuro del sector. En ése sentido, las microempresas del sector inmobiliario en la ciudad de Bogotá actualmente se ven impactadas por la presencia de la informalidad en éste sistema – mercado inmobiliario -, como se describió en la formulación del problema; la informalidad afecta a los diferentes sectores económicos de un país y en caso que se quiera contrarrestar se deben generar mecanismos o controles que minimicen su impacto, como una alternativa, en el presente trabajo de investigación se plantea que es necesario analizar el comportamiento de las variables que generan la mayor afectación de la informalidad al sector inmobiliario, además, evaluar las tendencias marcadas en el mercado y buscar una propuesta que le permita en el futuro ejercer presión para que se disminuya la fuerza del impacto actual, con lo cual se considera que una investigación de éste tipo es adecuada para plantear la solución al problema evidenciado..

3.2 Enfoque de la investigación

El enfoque de la investigación fue mixto, el cual implica un conjunto de procesos de recolección, análisis y vinculación tanto de datos cuantitativos como cualitativos en un mismo estudio, para dar respuesta al planteamiento de un problema (Hernández, Fernández, & Baptista, 2014).

En la encuesta realizada a las microempresas del sector inmobiliario se observa que la gran mayoría (85%) son administrativos, directivos o gerentes de las empresas – siendo el último el de mayor volumen – lo cual permite concluir que son los cargos que están percibiendo la existencia y afectación del problema de la informalidad. Por otra parte cuentan con varios años de trabajo en el sector, es decir que el reconocimiento de la informalidad como problema no es una percepción debida a la falta de experiencia, por el contrario el tiempo que llevan trabajando es relevante para conocer y calificar ese riesgo que observan en su negocio.

Un tema relevante de la encuesta es que hay un porcentaje de empresas (20,69 %) que respondieron que no están registradas en la cámara de comercio, es decir que funcionan desde la informalidad,

3.3 Población objeto de estudio

Microempresas del sector inmobiliario de la ciudad de Bogotá.

3.4 Técnicas e instrumentos de recolección de información

3.4.1 Matriz de selección y categorización de variables.

Según el artículo “10 Technologies That Will Change Real Estate In 2018 (Forbes)”, no se puede perder de vista la importancia de las variables que se están presentando en el sector inmobiliario, y que está proveyendo el apresurado avance tecnológico, se cambia la forma de

comprender las cosas, la forma de adquirir, de negociar y de legalizar, vienen herramientas como el ‘blockchain’, en el cual se pueden generar códigos estándares inmodificables, por ejemplo para la confección e intercambio de contratos o para facilitar las transacciones o la aparición de lo que se denomina como notarios electrónicos a través de los cuales se puede tener acceso rápido a transacciones estándar y de alta frecuencia.

Aparecen nuevas tecnologías como el Tokeet que es una aplicación que facilita la administración de múltiples propiedades simplificando procesos como selección, reserva, precios, facturación, programación de visitas, es obvio que esto llevado al contexto Colombiano puede tener variaciones, pero no se debe desconocer, ahora bien, muchos sectores se han volcado a la inteligencia artificial y la administración y manejo del Big Data como herramientas que permiten acercarse a predecir, gustos, necesidades y anticiparse hacia los clientes para ofrecer servicios.

La facilidad en las transacciones, con la creación de Fintech que además de transparencia ofrecen globalidad e interacción con menor valor de la transacción, la cercanía con la tecnología permite hacer presentaciones u ofrecer servicios a través de aplicaciones de realidad virtual, los cuales en interacción con diferentes aplicaciones que pueden calcular modificaciones en valores de acuerdo a cambios solicitados por los clientes en no solo de espacios sino de ubicación de los inmuebles, representa mayor cercanía y sobre todo atención en menor tiempo y de acuerdo con sus propios gustos en tiempo real, cumpliendo sus expectativas y mejorando la experiencia del cliente.

Tanto el sector inmobiliario como como las personas informales del mercado inmobiliario tienen acceso a las tecnologías, con lo cual son variables que generan impacto a los dos grupos de forma similar.

En el sector inmobiliario, se definen los techos y pisos de los precios de los inmuebles, según la ubicación geográfica de los mismos, así como del tipo de administración y los servicios que se ofrecen (Aya & Fernández, 2009). La ciudad de Bogotá se ha venido transformando y modernizando, la definición de los diferentes estratos, así como la cantidad de metros construidos, permiten determinar con mayor exactitud los avalúos comerciales y catastrales (Alcaldía de Bogotá, 2017). El sector inmobiliario depende de estas variables con base en la cual se fijan los valores de los cánones tanto de renta como de administración, temas que si puede estar dispuesto a sacrificar el sector informal.

La experiencia y conocimiento de los actores que atienden el sector inmobiliario permite concluir que es muy dinámico y que no se están atendiendo de manera adecuada, a las personas que están dispuestas a colocar un capital con el ánimo de generar inversión en cuanto a compra, venta o alquiler de los proyectos de vivienda (García, 2014), es muy importante porque además marca una diferencia con otras empresas del sector y mucho más con la fuerza informal lo cual está siendo objetivo del presente trabajo.

Como se comentó anteriormente; hay una fuerza que marca la oportunidad de crecer y mantenerse en un mercado o la desaparición y es la facilidad con la cual las organizaciones se adaptan y adaptan sus procesos a los cambios globales o Megatendencias,

Existen unas variables como son el nivel de empleabilidad formal - Mercado laboral – la asignación de remuneración legal, el cumplimiento con las obligaciones tributarias y por ende de costos de operación que generan una gran diferencia entre el sector inmobiliario y el sector informal, en el pago de impuestos y las obligaciones de ley, es evidente la participación de las microempresas formales en toda la cadena económica del país. Si bien esto aparece como parte del informe de ANIF en 2018; se deja propuesto como tema de investigación el

determinar si esta situación podría tomarse como método de presión para generar normativa que proteja al sector inmobiliario formal.

A partir de la revisión documental que se ha expuesto a lo largo del trabajo y de la conversación con 5 microempresarios de la industria inmobiliaria se efectuó una preselección de 60 variables, las cuales se detallaron y depuraron en un proceso de filtración con ellos, como expertos en el área inmobiliaria, el cual arrojó una selección final de 28 variables.

Estas 28 variables se ingresaron en el programa MICMAC y con él se corrió el respectivo procesamiento de análisis.

3.5 Análisis prospectivo con herramienta MICMAC

La prospectiva es entendida como un análisis que se realiza a futuro, que busca identificar cuál será el impacto que ejercerán ciertas variables en determinado fenómeno. El análisis a futuro permite realizar planeación como una estrategia para alcanzar los objetivos y prever problemáticas posibles (Arango & Cuevas, 2015).

El método de análisis estructural creado por Godet (2003), denominado Matriz de Impactos Cruzados Multiplicación Aplicada a una Clasificación (MICMAC), tiene como objetivos describir un sistema con ayuda de una matriz que conecta los componentes del sistema, también busca identificar las variables influyentes y dependientes del estudio, pero prioritariamente las variables clave y aquellas que la integran, y al mismo tiempo busca realizar una reflexión colectiva del grupo de estudio y también reduce la complejidad del sistema a puntos concretos (Arango & Cuevas, 2015).

4. Principales variables internas y externas que inciden en el logro de los objetivos de las microempresas del sector inmobiliario

4.1 Preselección de variables

Tras la evaluación de documentos del sector inmobiliario se desarrolló el listado de variables que están definiendo el sistema –mercado inmobiliario- según el foco del presente trabajo que es la incidencia de la competencia desleal causada por la informalidad a las microempresas inmobiliarias de la ciudad de Bogotá (tal como se describe en la tabla 6), el listado de las variables detectadas busca definir la relación de cada una con el sistema a evaluar y el impacto por la presencia del sector informal.

El listado de las variables mencionadas y la fuente documental se presentan en Anexo 1.

Tabla 6. Descripción de las variables que definen el sistema – Mercado Inmobiliario – con incidencia de competencia desleal causada por la informalidad a microempresas inmobiliarias en la ciudad de Bogotá.

| N° | Variable | Código | Descripción | Agrupador |
|----|---|-----------|---|---|
| 47 | Accesibilidad | Acc | Disponibilidad de vías de acceso a los inmuebles - su importancia radica en que a mejores vías de acceso, el mercado inmobiliario tendrá más opciones y en menor tiempo, afecta directamente la demanda, ésta variable mencionada en el documento de Granados & Arango se explica más su impacto en la relación directa con el documento de Aya, Fernández (2009) como variables que impacta la demanda, es una variable que afecta al sector en general - formales e informales-. | Son las que regulan las políticas internas que hacen del sector inmobiliario lo que se espera |
| 15 | Carencia de plan de negocio | CarPN | Falta de desarrollo de un plan empresarial que permita dirigir la empresa y tomar decisiones oportunas, para el presente trabajo toma relevancia al igual que el tipo de administración, esto define si una empresa quiere continuar o no va a tomar ninguna iniciativa, en el sector inmobiliario puede llevar a una empresa a no asegurar su crecimiento y sostenibilidad. y es una ventaja absoluta que contrasta no solo el impacto de la informalidad sino a nivel de la sostenibilidad de la empresa. | |
| 53 | Costos financieros | CostFin | Costos financieros que tiene una inmobiliaria para su funcionamiento, en la encuesta de la ANIF, 2018, ésta variable se analiza ampliamente sobre los costos en que incurre una microempresa, para el caso del presente trabajo, hace relación a una parte de los costos que deben asumir las entidades inmobiliarias con el fin de asegurar su funcionamiento. es tenida en cuenta porque debido a que los informales pueden o no asumirlos, luego entonces puede convertirse en un factor diferenciador al momento del planteamiento de una estrategia. | |
| 23 | Determinaciones catastrales | DetCat | Características de los inmuebles que trabaja una empresa inmobiliaria, definidas en un informe de la alcaldía de Bogotá en el cual se enuncian entre otras definiciones, las áreas, uso del suelo, construcción, demolición para construcción, metros cuadrados disponibles, estratos, valorización y resultados. aunque es una variable que impacta de igual manera tanto a los formales como a los informales; en la situación de una posible participación en proyectos del estado, la ventaja debería ser de parte de las empresas que han decidido su actuación a través de la formalidad. | |
| 24 | Estratificación | Estrat | Estrato al que pertenece una determinada propiedad, definidas en un informe de la alcaldía de Bogotá en el cual se enuncian entre otras definiciones, las áreas, uso del suelo, construcción, demolición para construcción, metros cuadrados disponibles, estratos, valorización y resultados. la importancia de la variable se encuentra determinada por el interés de los sectores (estratos) en negociación, por las garantías y los riesgos que quieren tomar al momento de la transacción y éstos si son diferentes cuando se transa a través de la informalidad. | |
| 25 | Avalúos | Aval | definidas en un informe de la alcaldía de Bogotá en el cual se enuncian entre otras definiciones, las áreas, uso del suelo, construcción, demolición para construcción, metros cuadrados disponibles, estratos, valorización y resultados. Ésta es una variable que afecta sobretodo el sistema - mercado inmobiliario- pero para las empresas inmobiliarias que tienen éste producto dentro de su portafolio, a muchas inmobiliarias no les resulta llamativo éste producto, y por otra parte no es de fácil acceso y atención por parte de la línea informal. | |
| 26 | Uso de predios / Suelo | UsoSuel | Característica del sitio en el cual se encuentra un determinado predio, definidas en un informe de la alcaldía de Bogotá en el cual se enuncian entre otras definiciones, las áreas, uso del suelo, construcción, demolición para construcción, metros cuadrados disponibles, estratos, valorización y resultados. una variable que juega un papel muy importante en la definición de una estrategia que puede considerarse como ventaja de las empresas formales y es que se pueda percibir su participación en los debates relacionados con el uso del suelo y proyectos relacionados | |
| 27 | Afluencia y establecimiento de colonias extranjeras | AfluColEx | Característica de ocupación de un lugar por un determinado grupo de personas extranjeras, en el informe de la Cámara de Comercio de Bogotá del 2017 se hace una investigación importante de la inversión, personas y empresas extranjeras y su ubicación, lo que determina un grupo de interés, un grupo importante de un mercado. Es importante ésta variable para el sistema - mercado inmobiliario - dado que es aprovechadas por los dos competidores; las empresas del sector inmobiliario formales y los informales. | |
| 28 | Afluencia y establecimiento de grupos de personas | AfluGrPer | Característica de ocupación de un territorio por un determinado grupo de personas nacionales, en el informe de la Cámara de Comercio de Bogotá del 2017 se hace una investigación importante de la inversión, personas y empresas extranjeras y su ubicación, lo que determina un grupo de interés, un grupo importante de un mercado. Es importante ésta variable para el sistema - mercado inmobiliario - dado que es aprovechadas por los dos competidores; las empresas del sector inmobiliario formales y los informales. | |

| N° | Variable | Código | Descripción | Agrupador |
|----|--|------------|--|---|
| 36 | Cambios demográficos | CambDemo | Variaciones en el tamaño de la población en un determinado sector, en el documento de PWC, 2016, se realiza un análisis de éstas "tendencias ineludibles" hacia las cuales está marchando el mundo, con lo cual una organización o sector que quiera persistir debe alinear cualquier estrategia con éstas para de alguna manera estar sincronizados con el desarrollo. el cambio en las densidades demográficas, no solo afecta la mayor demanda de bienes inmuebles sino que también reduce la oferta de los mismos. Es importante ésta variable para el sistema - mercado inmobiliario - dado que es aprovechadas por los dos competidores; las empresas del sector inmobiliario formales y los informales. | Son las que regulan las políticas internas que hacen del sector inmobiliario lo que se espera |
| 40 | Técnicas y materiales de construcción | TecMatCons | Recursos técnicos y de insumos con los que se lleva a cabo la construcción de una propiedad, la relevancia del estudio proyectivo de la construcción en Colombia de Granados & Arango, 2011, radica en que la calidad de materiales y la eficacia de las técnicas de construcción; pueden generar una curva en la disponibilidad de buenos bienes inmuebles que entren al sector inmobiliario, en caso que sean de baja calidad, impactan en el mediano plazo la disponibilidad, y la demanda, si se fabrican viviendas con materiales de buena calidad el comportamiento no se verá afectado. variable de interés tanto para la informalidad como para las compañías formales. | |
| 41 | Poder adquisitivo de los clientes | PodAdqCli | Característica de disponibilidad de capital de las personas que desean negociar con bienes raíces, tomado de la encuesta de la ANIF del 2018, es relevante dado que es otra variable que define la demanda de los bienes, incluido el sector de predilección, como se explica en la variables de ubicación geográfica, para la ciudad de Bogotá existen zonas donde el metro cuadrado es mas costoso que en otras. Es importante ésta variable para el sistema - mercado inmobiliario - dado que es aprovechadas por los dos competidores; las empresas del sector inmobiliario formales y los informales. | |
| 42 | Facilidad de financiación | FacFinan | Mecanismos mediante los cuales una persona logra el dinero a crédito para comprar y/o arrendar una propiedad, en el estudio de mercado de la superintendencia de industria y comercio de 2012, se presenta un análisis de las facilidades de acceso a financiación por parte de las microempresas y de inversionistas para la construcción de viviendas, con lo cual toma relevancia para el presente trabajo toda vez que es una variable que tiene un impacto en la disponibilidad de los bienes inmuebles. Es importante ésta variable para el sistema - mercado inmobiliario - dado que es aprovechadas por los dos competidores; las empresas del sector inmobiliario formales y los informales. sin embargo puede ser ventaja competitiva para las compañías con formalidad. | |
| 21 | Normatividad inmobiliaria | NorInm | Normas y reglamentos que rigen el sector inmobiliario expedidas por el país en el que lleva a cabo su actividad económica, sin embargo del informe de Procolombia 2016, se concluye que no hay normatividad dirigida exclusivamente a empresas del sector inmobiliario sino que están enunciadas y brevemente explicadas las diferentes normas que tienen que ver con el sector inmobiliario, Es importante ésta variable para el sistema - mercado inmobiliario - afecta a los dos competidores; las empresas del sector inmobiliario formales y puede ser una de las causas de la existencia de los informales. | |
| 22 | Disposiciones contables para inmobiliarias | DispCon | Reglamentación en materia contable aplicable para empresas inmobiliarias, el documento Accounter, 2018, enfoca directamente en como se contabilizan los ingresos de las empresas inmobiliarias, lo cual argumenta las líneas de negocio enunciadas en el presente trabajo. Es una variable de competitividad de las empresas formales y de algunas informales, pero no es clara que los informales no constituidos como empresas lleven el registro de las operaciones contables. | |
| 48 | Plan de Ordenamiento Territorial | POT | Forma en la que ha sido planeado el uso del suelo en la ciudad de Bogotá, como éste se encuentra direccionado por localidad, entonces ésta variable mencionada en el documento de Granados & Arango se explica mas su impacto en la relación directa con el documento de Aya, Fernandez (2009) como variables que impacta la demanda y con la variable de accesibilidad. Es importante ésta variable para el sistema - mercado inmobiliario - dado que es aprovechadas por los dos competidores; las empresas del sector inmobiliario formales y los informales. | |
| 52 | Obligaciones fiscales | OblFisc | Obligaciones de la empresa de caracter fiscal ordenadas por la legislación, del informe de la ANIF, 2018, se toma ésta variable porque da argumentos sobre a formalidad o informalidad, las empresas que asumen las obligaciones fiscales, según la legislación vigente, son las que constituyen el marco de formalidad. En el desarrollo del trabajo en el marco teórico se encontró que una forma de generar la activación económica es la que se hace a través del recaudo de los impuestos, y que permite concluir que las empresas formales son las que mas aportan a la economía del país. | |

| N° | Variable | Código | Descripción | Agrupador |
|----|---|-----------|--|--|
| 45 | Tendencia de crecimiento de la construcción por localidad | TenConLoc | Forma en la que se encuentra creciendo la construcción en una determinada localidad de la ciudad de Bogotá, la tendencia mostrada en el informe de la Alcaldía de Bogotá (2017) permite evidenciar cuales son las localidades que van teniendo auge en la generación de nuevos proyectos, ésta variable toma relevancia cuando se interrelaciona con en el documento de Aya, Fernandez (2009) donde se presenta un estudio que demuestra las facilidades dentro de una localidad y como impacta la demanda de bienes inmuebles. es una variable importante para el sistema - mercado inmobiliario - dado que es aprovechadas por los dos competidores; las empresas del sector inmobiliario formales y los informales. | Son el pilar fundamental para que se pueda dar el funcionamiento de las empresas inmobiliarias |
| 31 | Competencia | Comp | Número de empresas dedicadas a la realización de negociaciones inmobiliarias de arriendo y compra-venta de propiedades, en el documento de Comfecamaras se muestra un análisis de la cantidad de personas naturales que están iniciando la participación en el sector inmobiliario, mientras que en el de Luque se hace una propuesta sobre la competencia en el futuro la cual debe estar liderada por empresas con inversión en tecnología virtual. se evidencia claramente la importancia de ésta variable en el sistema - Mercado inmobiliario - es la situación actual y dado que no hay normatividad asociada puede estar facilitando la aparición de muchos informales. | |
| 32 | Fluctuaciones de precios en arriendo y venta de inmuebles | FlucPre | Alteraciones en el precio de los arriendos y del valor de las propiedades, según Reporte Anif Sector Construcción del 2018, se presenta una variación en el precio de los arriendos y el valor de las propiedades de acuerdo a la disponibilidad de diferentes tipos de inmuebles. es importante ésta variable para el sistema - mercado inmobiliario - dado que afecta a los dos competidores; las empresas del sector inmobiliario formales y los informales. | |
| 33 | Mayor expectativa y exigencia de los clientes | ExpClien | Grado de exigencia que muestran los clientes para arrendar y/o comprar o vender una propiedad, en el informe de la Cámara de Comercio de Bogotá del 2017 se muestra además de la geolocalización de grupos de interés; como todas las variables pueden impactar en los gustos exigencias y atenciones hacia el mercado, con lo cual tanto las empresas formales como las informales deben estar atentas a éstas exigencias porque definitivamente es un determinante del sistema - mercado inmobiliario-. | |
| 43 | Trabajo agremiado de las inmobiliarias | TrabAgr | Forma de trabajo en conjunto de varias inmobiliarias para abarcar un mayor nicho de mercado, en el análisis de Santana, 2017, sobre las principales causas de supervivencia relaciona los ingresos, capacidad de endeudamiento, y los resultados operativos de los primeros ejercicios. y el documento de Velásquez, F. (2004), muestra la agremiación como una causa fuerte de supervivencia. | |
| 19 | Capital | Cap\$ | Recursos económicos con los que cuenta la empresa para llevar a cabo una negociación, según Garcia 2014, la Experiencia en el mercado inmobiliario, la Capacitación académica en el área de finca raíz, el Capital y la Ubicación de la empresa son factores fundamentales que permiten determinar un plan de negocios lo que además impactarían asegurar la supervivencia de la empresa. se genera una conexión con otras variables tomadas de otros documentos las cuales por si solas puede que no tengan un impacto, sin embargo si se observan sus interrelaciones con otras, generan un impacto muy alto y determinante en la sostenibilidad de la misma. puede convertirse un un factor relevante para las compañías formales sobre las informales. | |
| 3 | Sistematización de la empresa | SisEmp | Aplicación de TIC en el funcionamiento de la empresa - para el presente trabajo es un gran aportes de artículo de FORBES , ya que es considerada una variable que puede significar la supervivencia, además que es de impacto futuro para la empresa. Es importante ésta variable para el sistema - mercado inmobiliario - dado que es aprovechadas por los dos competidores; las empresas del sector inmobiliario formales y los informales. | |
| 12 | Publicidad geográfica y por redes sociales | PubGRS | Publicidad con base a la geolocalización, gran avance del que ya se está beneficiando el sector inmobiliario, es aprovechamiento de una de las herramientas que más auge tiene en éste momento para otra cantidad de sectores, llegar a futuros clientes y arrendatarios a través de sus gustos y zonas de georeferenciación. Es importante ésta variable para el sistema - mercado inmobiliario - dado que es aprovechadas por los dos competidores; las empresas del sector inmobiliario formales y los informales. | |

| N° | Variable | Código | Descripción | Agrupador |
|----|--|-----------|--|---|
| 18 | Capacitación académica en el área de finca raíz | CapFR | Grado de conocimientos adquiridos de manera formal sobre el sector inmobiliario - esto lo da la experiencia, la capacitación sobre normatividad, el grado de conocimiento de los derechos y deberes de arrendatarios, arrendadores, aseguradoras y proveedores. según García 2014, la Experiencia en el mercado inmobiliario, la Capacitación académica en el área de finca raíz, el Capital y la Ubicación de la empresa son factores fundamentales que permiten determinar un plan de negocios lo que además impactará en asegurar la supervivencia de la empresa. se genera una conexión con otras variables tomadas de otros documentos las cuales por si solas puede que no tengan un impacto, sin embargo si se observan sus interrelaciones con otras, generar un impacto muy alto y determinante en la sostenibilidad de la misma. | Son las que constituyen la forma en la que las empresas inmobiliarias se viabilizan en el sector |
| 20 | Ubicación de la empresa | UbicEm | Lugar en el que se encuentra ubicada la sede principal de la empresa, según García 2014, la Experiencia en el mercado inmobiliario, la Capacitación académica en el área de finca raíz, el Capital y la Ubicación de la empresa son factores fundamentales que permiten determinar un plan de negocios lo que además impactará en asegurar la supervivencia de la empresa. se genera una conexión con otras variables tomadas de otros documentos las cuales por si solas puede que no tengan un impacto, sin embargo si se observan sus interrelaciones con otras, generar un impacto muy alto y determinante en la sostenibilidad de la misma. Es importante ésta variable para el sistema - mercado inmobiliario - dado que es aprovechadas por los dos competidores; las empresas del sector inmobiliario formales y los informales. | |
| 57 | Disponibilidad de emp | DispEmp | Oferta de empleos en el sector inmobiliario, variable importante del documento de Jimenez (2012), impactada directamente por la informalidad, | |
| 58 | Bajos salarios | BajSal | Salarios por debajo de los mínimos legales, en el informe del Banco de la República del 2012, se demuestra como la informalidad tiene como característica principal los bajos salarios, así mismo enuncia como posibilidad de generar estrategias que permitan combatirla, argumento identificado en el marco teórico en el cual además se precisa que es un sector que no le genera ingresos al aparato económico del país. | |
| 59 | Calidad del servicio | CalServ | Calidad del servicio ofrecido a los clientes de las empresas inmobiliarias, en el informe del Banco de la República del 2012, se menciona como la informalidad es una causa de mala calidad en los servicios prestados. | Definen el objetivo de las empresas inmobiliarias y obedecen a un seguimiento constante |
| 44 | Localidad de ubicación del inmueble en la ciudad de Bogotá | LocInmBta | Localidad en la que se encuentra ubicado un inmueble en la ciudad de Bogotá, en el documento de Aya, Fernandez (2009) se presenta todo un estudio de proyectos, planes, vías de acceso, densidad de población, lo cual demuestra que el potencial de la demanda está enmarcado por las facilidades que provea la localidad en la cual esta ubicado, es importante ésta variable para el sistema - mercado inmobiliario - dado que es aprovechadas por los dos competidores; las empresas del sector inmobiliario formales y los informales. | |
| 16 | Portafolio de inmuebles para arriendo y venta | PortIAyV | Define la disponibilidad de inmuebles para el desarrollo del negocio, en el informe de la Alcaldía de Bogotá del 2018, da la importancia de contar con el inventario para generar la información oficial de una manera más oportuna, sin embargo toma relevancia en el presente trabajo porque en interacción con otras variables genera mayor amplitud de mercado objetivo, de selección y aumenta la posibilidad de "Ganar" la transacción sobre otras competidoras o sobre el sector que le está afectando al sector inmobiliario. es importante ésta variable para el sistema - mercado inmobiliario - dado que es aprovechadas por los dos competidores; las empresas del sector inmobiliario formales y los informales. | |
| 49 | Tendencias nacionales | TendNal | Tendencias en el sector de la construcción a nivel nacional que afectan la infraestructura de finca raíz en la ciudad de Bogotá, tomado del informe de la Cámara de comercio de Bogotá 2004, como se va moviendo la densidad de población hacia el interior de la ciudad o hacia las afueras de la ciudad, como se ve afectado el sector de los servicios y como en conjunto tienen impacto en la oferta y demanda de inmuebles en la ciudad. es importante ésta variable para el sistema - mercado inmobiliario - dado que es aprovechadas por los dos competidores; las empresas del sector inmobiliario formales y los informales. | |
| 50 | Aglomeración de inmobiliarias por localidad | AgInm | Hace referencia al número de inmobiliarias que se encuentran operando en una determina zona de una localidad, en el documento de Comfecamaras 2017, se evidencia el crecimiento de empresas del sector inmobiliario, cuando se relaciona ésta variable con las facilidades de ubicación, acceso, servicios y proyectos que tiene una localidad, genera mayor presencia de empresas inmobiliarias. no es una variable competitiva pero procesada puede convertirse en factor de competencia a la informalidad. | Son las más conducentes para llevar a cabo el desarrollo de las empresas inmobiliarias de tal forma que sean sostenibles y sustentables |

| N° | Variable | Código | Descripción | Agrupador |
|----|--|-----------|--|---|
| 55 | Costos relacionados con la cantidad de inmuebles | Cost#Inm | Costos que tiene una inmobiliaria por concepto de la tenencia de un inmueble bajo su cargo, en el documento del BBVA (2018), hay un análisis que demuestra como la cantidad de inmuebles tiene un impacto en el costo de los inmuebles, con lo cual esta variable es relevante para la demanda, junto con las variables de localización accesibilidad, proyectos, es una variable que afecta a cualquier empresa (formales e informales), sin embargo para los independientes informales no es relevante dado que no se evidencia esa figura de tenencia de inmuebles, en ese sentido los clientes (arrendadores) tienden a tener la confianza en las inmobiliarias formales. | Son las más conducentes para llevar a cabo el desarrollo de las empresas inmobiliarias de tal forma que sean sostenibles y sustentables |
| 56 | Comisiones variables | ComVar | Comisiones que devenga una inmobiliaria por concepto de su actividad con cada inmueble a su cargo, en el documento del BBVA (2018), hay un análisis que demuestra como la cantidad de inmuebles tiene un impacto en el costo de los inmuebles, con lo cual esta variable es relevante para la demanda, junto con las variables de localización accesibilidad, proyectos. es la variable que más se ve impactada por la informalidad en el sector, ya que las inmobiliarias formales tienen un costo asociado a sus validaciones y procesos en la preventa (como validación de los arrendatarios en las listas restrictivas, la consecución de los documentos, la validez de los mismos, la validación y aceptación por parte de las aseguradoras), con lo cual no es muy factible que puedan entrar a negociar por debajo del piso - establecido como compromiso- mas no por una ley, cosa que si le queda muy fácil a la informalidad, negociar por debajo porque los costos mencionados no los tienen. | |
| 29 | Variaciones en la oferta | VarOfere | Alteraciones en la disponibilidad de predios susceptibles de arrendar y/o vender, según Reporte Anif Sector Construcción del 2018, se hace un análisis de la disponibilidad de predios según una evaluación prospectiva. Es importante esta variable para el sistema - mercado inmobiliario - dado que es aprovechadas por los dos competidores; las empresas del sector inmobiliario formales y los informales. | |
| 30 | Variaciones en la demanda | VarDem | Alteración en el número de personas interesadas en arrendar y/o adquirir una propiedad, en el trabajo de Aya & Fernandez, 2009, y como es una variable muy importante en la definición de un plan estratégico de negocios, que puede marcar el camino de sobrevivencia de una empresa. Es importante esta variable para el sistema - mercado inmobiliario - dado que es aprovechadas por los dos competidores; las empresas del sector inmobiliario formales y los informales. | |
| 34 | Fenómeno de posible burbuja inmobiliaria | BurbInm | Fenómeno de elevación de precios de las propiedades que no corresponde con su valor real, importante por el trabajo presentado por Duran & Huertas, 2014, en el cual se abre la posibilidad de sobrevaloración del precio de los inmuebles, lo que impacta directamente la demanda de inmuebles, luego entonces, es otra variable de alto impacto que afecta el sector inmobiliario tanto formal como informal. | |
| 37 | Cambios en el poder económico | CamPodEco | Alteraciones en el poder económico de las grandes organizaciones y emporios comerciales, en el documento de PWC, 2016, se realiza un análisis de estas "tendencias ineludibles" hacia las cuales está marchando el mundo, con lo cual una organización o sector que quiera persistir debe alinear cualquier estrategia con estas para de alguna manera estar sincronizadas con el desarrollo. es así como el cambio en el factor económico marca variación de los mercados y aumento de la competencia, importante esta tendencia porque afecta al sector inmobiliario, más allá que sea formal o informal, los cambios en el poder económico generan definitivamente las variaciones en el mercado. | |
| 38 | Urbanización acelerada | UrbAcel | Característica de crecimiento de los proyectos de urbanización en un sitio determinado, en el documento de PWC, 2016, se realiza un análisis de estas "tendencias ineludibles" hacia las cuales está marchando el mundo, con lo cual una organización o sector que quiera persistir debe alinear cualquier estrategia con estas para de alguna manera estar sincronizadas con el desarrollo. el crecimiento de la urbanización o mejor la necesidad de urbanización masiva puede cambiar la variable ingresos de las empresas del sector inmobiliario con lo cual es muy importante esta tendencia para el sector inmobiliario, más allá que sea formal o informal. | |
| 5 | Inteligencia Artificial | IntArt | Tecnología que ayuda a generar clientes, proporciona información actualizada en tiempo real y puede convertirse en un ayudante/asistente a tiempo completo por un bajo costo - Tomada del artículo de FORBES , 2108 porque es una tendencia, la importancia de esta variable radica en que junto con la BIG DATA aportan una importancia y muy relevante de conocimiento del cliente lo que puede determinar el mejorar su experiencia que definitivamente va a ser un factor determinante en el sector inmobiliario. Es importante esta variable para el sistema - mercado inmobiliario - dado que es aprovechadas por los dos competidores; las empresas del sector inmobiliario formales y los informales. | |
| 6 | Fintech | Fin | la importancia relevante que toma según el artículo de FORBES, 2018, es un dominio de actividad en el cual las empresas utilizan las tecnologías de la información para crear y ofrecer servicios financieros de forma más eficaz, menos costosa y más 'clara', facilidad de transacciones y sobre todo la posibilidad de inclusión de personas no bancarizadas. Es importante esta variable para el sistema - mercado inmobiliario - dado que es aprovechadas por los dos competidores; las empresas del sector inmobiliario formales y los informales. | |

| N° | Variable | Código | Descripción | Agrupador |
|----|--|------------|---|---|
| 2 | Tamaño de la empresa / # empleados | TEm | Tamaño de la empresa de acuerdo con su número de empleados - para el presente trabajo es importante dado el enfoque es trabajar en empresas con un número máximo de empleados y el impacto de la informalidad sobre éstas empresas. | Son las que dan funcionalidad y están determinadas por las variables objetivo de las organizaciones inmobiliarias para que su proyecto empresarial se pueda dar |
| 14 | Goodwill de la empresa | GoodWill | Reconocimiento de la empresa en el sector en el que se desempeña - mencionado en el informe de ANIF, 2018, en el sector inmobiliario genera presencia y respaldo, adicional en el grupo de aseguradoras esta variable es muy relevante porque incluso puede marcar la tendencia de precios y respaldo de las mismas a una operación. es una ventaja que poseen las empresas formales sobre las informales dada la garantía que ofrecen a la transacción y la facilidad al seguro y a continuar transando con la aseguradora aunque exista algún tipo de reclamación. | |
| 17 | Experiencia en el mercado inmobiliario | ExpMI | Grado de experiencia en el mercado inmobiliario de una persona o empresa, según García 2014, la Experiencia en el mercado inmobiliario, la Capacitación académica en el área de finca raíz, el Capital y la Ubicación de la empresa son factores fundamentales que permiten determinar un plan de negocios lo que además impactará en asegurar la supervivencia de la empresa. se genera una coexión con otras variables tomadas de otros documentos las cuales por sí solas puede que no tengan un impacto, sin embargo si se observan sus interrelaciones con otras, generar un impacto muy alto y determinante en la sostenibilidad de la misma. es una de las variables que entra a jugar de manera directa por ejemplo cuando se compara el modelo del país con el de los EEUU, la experiencia genera confianza en la transacción. | |
| 51 | Tamaño de la empresa (valor patrimonial) | TamEmp\$\$ | Tamaño de la empresa de acuerdo con el valor patrimonial con el que cuenta, tomado de Santana, (2017), relevante como una variable que puede marcar la sobrevivencia de una microempresa durante los primeros años de vida de la misma. Es relevante de cara al presente trabajo, porque se está evaluando el sector inmobiliario y como contrarrestar el impacto causado por la informalidad que incluso ese impacto puede hacer que la empresa sobreviva o no. | |
| 1 | Tipo de administración | TAd | Forma en la que la empresa es manejada - corresponde a la forma de administración, si es gerencial y con estructura jerárquica o si corresponde a un modelo en el cual el dueño es el mismo gerente y el único que toma las decisiones y directrices de la empresa, toma valor porque es un determinante en el momento de proyectar estrategias para la organización, el enfoque con el cual se mira ésta variable en el trabajo de investigación, es como una empresa manejada estratégicamente y con planes estratégicos puede generar de frente una respuesta competitiva frente a la informalidad. | |
| 7 | Big Data | BigD | Base con las preferencias y datos de los usuarios, tomada del artículo de FORBES, 2018, en interacción con otras variables como la inteligencia artificial apuntan a la generación de estrategias que van a mejorar la experiencia del cliente Es importante ésta variable para el sistema - mercado inmobiliario - dado que es aprovechadas por los dos competidores; las empresas del sector inmobiliario formales y los informales. | |
| 8 | Plataformas de gestión de acuerdos | PlatGA | Bases de datos para que las empresas de inversión creen y aprovechen la información de cada transacción que hayan realizado con anterioridad según FORBES, 2018, son las herramientas tecnológicas que están a disposición de las organizaciones para mejorar y facilitar las transacciones y la historia transaccional (en el sector inmobiliario puede tenerse la historia transaccional del personas, clientes, arrendatarios, proveedores) Es importante ésta variable para el sistema - mercado inmobiliario - dado que es aprovechadas por los dos competidores; las empresas del sector inmobiliario formales y los informales. | |
| 9 | Realidad virtual | RealVi | Permite visitar las viviendas sin necesidad de desplazarse hacia ellas - tomada del artículo de FORBES, 2018, es otra de las herramientas tecnológicas que están a disposición de las organizaciones. Es importante ésta variable para el sistema - mercado inmobiliario - dado que es aprovechadas por los dos competidores; las empresas del sector inmobiliario formales y los informales. | |
| 10 | Modelos automatizados de valoración | ModAV | Permite a los usuarios producir rápidamente la información de ingresos y gastos necesaria para analizar una oferta, FORBES, 2018 - una forma de generar rapidez, confiabilidad, son más eficientes (relación costo - beneficio) y el riesgo de error en transcripción y cálculo se minimiza. Es importante ésta variable para el sistema - mercado inmobiliario - dado que es aprovechadas por los dos competidores; las empresas del sector inmobiliario formales y los informales. | |
| 11 | Plataforma Rogue | PlatR | Otra herramienta tomada del artículo de FORBES, 2018, crea un puente de facilidad de a los inversores para realizar su trabajo, desde la comodidad de su hogar al igual que otras mencionadas, és es de impacto futuro y además trata de recoger otro tipo de arrendatarios. Es importante ésta variable para el sistema - mercado inmobiliario - dado que es aprovechadas por los dos competidores; las empresas del sector inmobiliario formales y los informales. | |
| 39 | Avances tecnológicos | AvanTech | Grado de cambio y de surgimiento de nuevas tecnologías que afectan al sector inmobiliario, en el documento de PWC, 2016, se realiza un análisis de éstas "tendencias inludibles" hacia las cuales está marchando el mundo, con lo cual una organización o sector que quiera persistir debe alinear cualquier estrategia con éstas para de alguna manera estar sincronizados en el desarrollo. los avances tecnológicos es una variable que en conjunto con otras marcan el futuro y la sostenibilidad de las empresas. Es importante ésta variable para el sistema - mercado inmobiliario - dado que es aprovechadas por los dos competidores; las empresas del sector inmobiliario formales y los informales. | |

| N° | Variable | Código | Descripción | Agrupador |
|----|----------------------------------|----------|---|--|
| 46 | Densidad de población por sector | DensPob | Densidad poblacional por sector en cada una de las localidades de la ciudad de Bogotá, adicional está la oferta de los diferentes servicios y la distribución en las localidades con lo cual ésta variable es relevante en su interacción con las variables de ubicación geográfica de los inmuebles disponibles. Es importante ésta variable para el sistema - mercado inmobiliario - dado que es aprovechadas por los dos competidores; las empresas del sector inmobiliario formales y los informales. | Son las que generan facilidades para el desarrollo de las empresas inmobiliarias |
| 54 | Costos de administracion | CostAdm | Costos administrativos que tiene una inmobiliaria para su funcionamiento, en la encuesta de la ANIF, 2018, ésta variable se analiza ampliamente sobre los costos en que incurre una microempresa, para el caso del presente trabajo, hace relación a una parte de los costos que deben asumir las entidades inmobiliarias con el fin de asegurar su funcionamiento. es la variable que más se ve impactada por la informalidad en el sector, ya que las inmobiliarias formales tienen un costo asociado a sus validaciones y procesos en la preventa (como validación de los arrendatarios en las listas restrictivas, la consecución de los documentos, la validez de los mismos, la validación y aceptación por parte de las aseguradoras). | |
| 35 | Mega tendencias | MegaTend | Tendencias mundiales que afectan el sector inmobiliario, en el documento de PWC, 2016, se realiza un análisis de éstas "tendencias ineludibles" hacia las cuales está marchando el mundo, con lo cual una organización o sector que quiera persistir debe alinear cualquier estrategia con éstas para de alguna manera estar sincronizados en el desarrollo. todo el sector inmobiliario y en general cualquier sector económico debe prestar atención a ésta variable, está afectando tanto a las empresas formales como las informales. | |
| 4 | Tokeet | Tok | Aplicación que ayuda a administrar múltiples propiedades de alquiler vacacional en diferentes lugares, pero en una sola plataforma, es un aporte obtenido del artículo de FORBES, 2018 muy importante dado que es una aplicación de las muchas que existen, pero que definen una variable importante del futuro del sector inmobiliario, si bien no está aplicando directamente en la ciudad de estudio; su impacto e interrelación con otras variables de impacto futuro. Es importante ésta variable para el sistema - mercado inmobiliario - dado que es aprovechadas por los dos competidores; las empresas del sector inmobiliario formales y los informales. | |
| 13 | Notario electrónico | NotElec | Con Notarize se tiene un notario digital sin tener que complicarse y a un precio competitivo -tomada del artículo de FORBES, 2018 Es importante ésta variable para el sistema - mercado inmobiliario - dado que es aprovechadas por los dos competidores; las empresas del sector inmobiliario formales y los informales. | |
| 60 | Globalización | Glob | Fenómeno de traspaso de barreras geográficas para el ofrecimiento de los servicios inmobiliarios, en el documento de Quejada, (2014) se aborda la globalización como una causa directa de la informalidad. Es importante ésta variable para el sistema - mercado inmobiliario - dado que es aprovechadas por los dos competidores; las empresas del sector inmobiliario formales y los informales. | |

Fuente: Elaboración propia (2020)

4.2 Selección de variables

La selección de las variables fue revisada con base en el juicio experto de 5 gerentes del sector inmobiliario (Ver Anexo 2), como se aclaró en las reuniones – Entrevista semiestructurada – hubo espacio para validación individual y preguntas sobre la pertinencia de unas o de otras, siempre se pretende por parte de los expertos la inclusión de las variables de uso común por ejemplo se cuestionó la no existencia de una variable ingresos, pero luego de las sesiones individuales se explica que está inmersa en “comisiones variables” la cual si está y que es la única que está directamente relacionada con el ingreso y esta varía de acuerdo a la línea de negocio sobre la cual se trabaja y a las políticas establecidas, además ésta variable es la que se ve impactada de forma directa por la presencia de la informalidad en el sistema -mercado inmobiliario- lo cual es el foco del presente trabajo.

Como resultado de las entrevistas semiestructuradas, (ver Anexo 2) y luego de la aclaración sobre algunas (No todas las variables tuvieron cuestionamientos), se genera una selección de las variables principales. El filtro se llevó a cabo con base en el análisis de las 60 variables por un grupo de 5 microempresarios con más de cinco años de experiencia en el sector.

Dicha selección arrojó como resultado una selección de 28 variables (Tabla 7)

Tabla 7. Variables seleccionadas para realizar el análisis mediante el software MICMAC

| N° | Título largo | Título corto | Descripción | Tema | Impacto | |
|----|--|--------------|---|--------------|---------------------|--------------|
| | | | | | Sector Inmobiliario | Informalidad |
| 1 | Capacitación área de Finca Raíz | CapFR | Grado de conocimientos adquiridos de manera formal sobre el sector inmobiliario | Conocimiento | + | - |
| 2 | Tamaño de la empresa por # de empleados | TEmp | Tamaño de la empresa de acuerdo con su número de empleados | Capacidad | + | - |
| 3 | Goodwill de la Empresa | GWEmp | Reconocimiento de la empresa por la trayectoria y conocimiento en el sector | Conocimiento | + | - |
| 4 | Experiencia en el mercado inmobiliario | ExpMI | Grado de experiencia y conocimiento de la empresa en el mercado inmobiliario | Conocimiento | + | + |
| 5 | Densidad de población por sector | DensPob | Densidad poblacional por sector en cada una de las localidades de la ciudad de Bogotá | Capacidad | + | + |
| 6 | Accesibilidad | Acc | Accesibilidad a los servicios de la empresa por parte de los clientes | Capacidad | + | - |
| 7 | Aglomeración de inmobiliarias por localidad | AgInm | Hace referencia al número de inmobiliarias que se encuentran operando en una determinada zona de una localidad | Capacidad | + | - |
| 8 | Tipo de administración | TAd | Forma en la que la empresa es manejada | Conocimiento | + | - |
| 9 | Carencia de plan de negocio | CarPN | Falta de desarrollo de un plan empresarial que permita dirigir la empresa y tomar decisiones oportunas | Conocimiento | - | - |
| 10 | Estratificación | Estrat | Estrato al que pertenece una determinada propiedad | Conocimiento | + | + |
| 11 | Uso de predios / Suelo | UsoSuelo | Característica del sitio en el cual se encuentra un determinado predio | Conocimiento | + | - |
| 12 | Afluencia y establecimiento de grupos de personas | AfluGrPer | Característica de ocupación de un territorio por un determinado grupo de personas | Conocimiento | + | + |
| 13 | Variaciones en la demanda | VarDem | Alteración en el número de personas interesadas en arrendar y/o adquirir una propiedad | Conocimiento | + | + |
| 14 | Fenómeno de posible burbuja inmobiliaria | BurbInm | Fenómeno de elevación de precios de las propiedades que no corresponde con su valor real | Conocimiento | - | - |
| 15 | Cambios demográficos | CambDemo | Variaciones en el tamaño de la población en un determinado sector | Conocimiento | + | + |
| 16 | Tamaño del Portafolio de inmuebles para arriendo y venta | Portaf | Define la disponibilidad de inmuebles para el desarrollo del negocio | Capacidad | + | - |
| 17 | Trabajo agremiado de las inmobiliarias | TrabAgr | Forma de trabajo en conjunto de varias inmobiliarias para abarcar un mayor nicho de mercado | Capacidad | + | - |
| 18 | Capital | Cap\$ | Recursos económicos con los que cuenta la empresa para llevar a cabo una negociación | Capacidad | + | - |
| 19 | Poder adquisitivo de los clientes | Poder\$\$\$ | Característica de disponibilidad de capital de las personas que desean negociar con bienes raíces | Capacidad | + | + |
| 20 | Normatividad inmobiliaria | NormInm | Normas y reglamentos que rigen el sector inmobiliario expedidas por el país en el que lleva a cabo su actividad económica | Conocimiento | + | - |
| 21 | Disposiciones contables para inmobiliarias | DispCont | Reglamentación en materia contable aplicable para empresas inmobiliarias | Conocimiento | + | - |
| 22 | Sistematización de la empresa | SistEmp | Aplicación de TIC en el funcionamiento de la empresa | Conocimiento | + | - |
| 23 | Modelos automatizados de valoración | ModAutVal | Permite a los usuarios obtener rápidamente la información de ingresos y gastos necesarios para analizar una oferta | Conocimiento | + | - |
| 24 | Publicidad geográfica y por redes sociales | PublIGRS | Publicidad con base en geolocalización y redes sociales | Conocimiento | + | + |
| 25 | Avances tecnológicos | AvanTec | Grado de avance y de surgimiento de nuevas tecnologías que afectan al sector inmobiliario | Conocimiento | + | - |
| 26 | Disponibilidad de empleo | DispEmpl | Oferta de empleos en el sector inmobiliario | Capacidad | + | - |
| 27 | Bajos salarios | BajSal | Salarios por debajo de los mínimos legales | Capacidad | + | - |
| 28 | Calidad del servicio | CaldServ | Calidad del servicio ofrecido a los clientes de las empresas inmobiliarias | Capacidad | + | - |

Fuente: Elaboración propia (2020)

Con las variables seleccionadas se genera la Matriz de Influencias Directas (MID) que describe las relaciones de influencias y dependencias directas entre las variables que definen el sistema (Tabla 8). Las influencias y dependencias se puntúan de 0 a 3, con la posibilidad de señalar las influencias potenciales:

0 : Sin influencia

1 : Débil

2 : Media

3 : Fuerte

P : Potencial

Cada variable es evaluada con las demás de forma individual y calificando según la escala anterior si tiene o no influencia en la otra variable y como es el peso de dicha relación, ahora bien, como en la confección de la tabla se debe evidenciar que cada variable se evalúa consigo misma y que obviamente no puede haber nivel de impacto; se genera una diagonal con valor cero como se puede ver en la tabla 8.

Tabla 8. Matriz de influencias y dependencias directas

| VARIABLES | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | 13 | 14 | 15 | 16 | 17 | 18 | 19 | 20 | 21 | 22 | 23 | 24 | 25 | 26 | 27 | 28 | |
|--|---|---|---|---|---|---|---|---|---|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|---|
| 1: Capacitación área de Finca Raíz | 0 | 2 | 2 | 2 | 0 | 2 | 2 | 3 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 3 | 2 | 2 | 0 | 0 | 0 | 2 | 2 | 2 | 2 | 0 | 0 | 3 | |
| 2: Tamaño de la empresa por # de empleados | 3 | 0 | 2 | 2 | 0 | 3 | 2 | 3 | 1 | 0 | 0 | 0 | 2 | 0 | 0 | 3 | 2 | 3 | 0 | 1 | 1 | 2 | 2 | 3 | 3 | 3 | 1 | 3 | |
| 3: Goodwill de la Empresa | 0 | 2 | 0 | 3 | 0 | 3 | 3 | 3 | 1 | 0 | 0 | 0 | 2 | 0 | 0 | 3 | 3 | 3 | 0 | 2 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 0 | 3 | |
| 4: Experiencia en el mercado inmobiliario | 2 | 1 | 1 | 0 | 0 | 3 | 2 | 3 | 2 | 0 | 0 | 2 | 0 | 0 | 3 | 3 | 3 | 0 | 2 | 2 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 1 | 3 | |
| 5: Densidad de población por sector | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 1 | 3 | 2 | 2 | 3 | 2 | 2 | 2 | 0 | 0 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 0 | 2 | 2 | |
| 6: Accesibilidad | 2 | 2 | 1 | 3 | 0 | 0 | 2 | 3 | 1 | 0 | 0 | 0 | 2 | 0 | 0 | 3 | 2 | 2 | 0 | 0 | 0 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 0 | 3 | |
| 7: Aglomeración de inmobiliarias por localidad | 2 | 3 | 3 | 3 | 0 | 2 | 0 | 3 | 2 | 0 | 0 | 0 | 2 | 0 | 0 | 3 | 3 | 3 | 0 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 1 | 3 | |
| 8: Tipo de administración | 2 | 3 | 2 | 3 | 1 | 2 | 2 | 0 | 2 | 0 | 0 | 1 | 0 | 0 | 3 | 3 | 3 | 0 | 2 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 3 | |
| 9: Carencia de plan de negocio | 2 | 3 | 2 | 3 | 0 | 2 | 2 | 2 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 3 | 3 | 3 | 0 | 0 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | |
| 10: Estratificación | 0 | 0 | 0 | 0 | 2 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 2 | 3 | 3 | 2 | 2 | 3 | 2 | 3 | 2 | 1 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | |
| 11: Uso de predios / Suelo | 1 | 0 | 0 | 0 | 2 | 0 | 0 | 0 | 0 | 2 | 0 | 2 | 2 | 1 | 0 | 3 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 0 | 0 | 0 | |
| 12: Afluencia y establecimiento de grupos de personas | 0 | 0 | 0 | 0 | 3 | 0 | 2 | 0 | 0 | 0 | 2 | 0 | 3 | 2 | 3 | 3 | 2 | 3 | 2 | 0 | 0 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 | |
| 13: Variaciones en la demanda | 0 | 0 | 0 | 0 | 3 | 0 | 0 | 0 | 0 | 2 | 2 | 3 | 0 | 3 | 1 | 3 | 3 | 3 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 3 | |
| 14: Fenómeno de posible burbuja inmobiliaria | 0 | 0 | 0 | 0 | 2 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 2 | 3 | 0 | 0 | 3 | 2 | 3 | 2 | 1 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 3 | 2 | 3 | |
| 15: Cambios demográficos | 0 | 0 | 0 | 0 | 3 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 3 | 0 | 0 | 0 | 3 | 2 | 3 | 2 | 1 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 | |
| 16: Tamaño del Portafolio de inmuebles para arriendo y venta | 3 | 3 | 3 | 3 | 0 | 2 | 3 | 3 | 0 | 0 | 2 | 2 | 3 | 0 | 2 | 0 | 3 | 3 | 0 | 2 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 1 | 1 | 3 | |
| 17: Trabajo agremiado de las inmobiliarias | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 0 | 0 | 0 | 2 | 2 | 0 | 2 | 2 | 0 | 3 | 0 | 1 | 1 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 1 | 3 | |
| 18: Capital | 2 | 3 | 3 | 3 | 2 | 2 | 3 | 3 | 0 | 2 | 2 | 2 | 3 | 1 | 2 | 3 | 3 | 0 | 0 | 1 | 1 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 1 | 3 | |
| 19: Poder adquisitivo de los clientes | 0 | 0 | 0 | 0 | 1 | 0 | 0 | 0 | 0 | 2 | 0 | 2 | 1 | 0 | 2 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 3 | 2 | 3 |
| 20: Normatividad inmobiliaria | 1 | 2 | 0 | 2 | 0 | 0 | 2 | 2 | 0 | 0 | 0 | 2 | 2 | 2 | 2 | 0 | 2 | 2 | 0 | 0 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 1 | 3 | |
| 21: Disposiciones contables para inmobiliarias | 1 | 2 | 0 | 2 | 0 | 0 | 2 | 2 | 0 | 0 | 0 | 2 | 2 | 2 | 2 | 0 | 2 | 2 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | |
| 22: Sistematización de la empresa | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | |
| 23: Modelos automatizados de valoración | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | |
| 24: Publicidad geográfica y por redes sociales | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | |
| 25: Avances tecnológicos | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | |
| 26: Disponibilidad de empleo | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | |
| 27: Bajos salarios | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | |
| 28: Calidad del servicio | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | |

Fuente: Elaboración propia (2019)

Luego del ingreso de los datos a la herramienta MICMAC, se genera un reporte de características de la matriz de influencias y dependencias que se muestran en la tabla 9.

Tabla 9. Características de la matriz de influencias y dependencias de variables

| INDICADOR | VALOR |
|-----------------------------|-----------|
| Tamaño de la matriz | 28 |
| Número de interacciones | 2 |
| Número de ceros | 404 |
| Número de unos | 54 |
| Número de doses | 180 |
| Número de treses | 146 |
| Número de cuatros | 0 |
| Total | 380 |
| Tanto por ciento de relleno | 48,46939% |

Fuente: Elaboración propia (2020)

Con la ayuda de la herramienta MICMAC se establecieron los planos de influencias y dependencias directas e indirectas (Figura 15, 16 y 17).

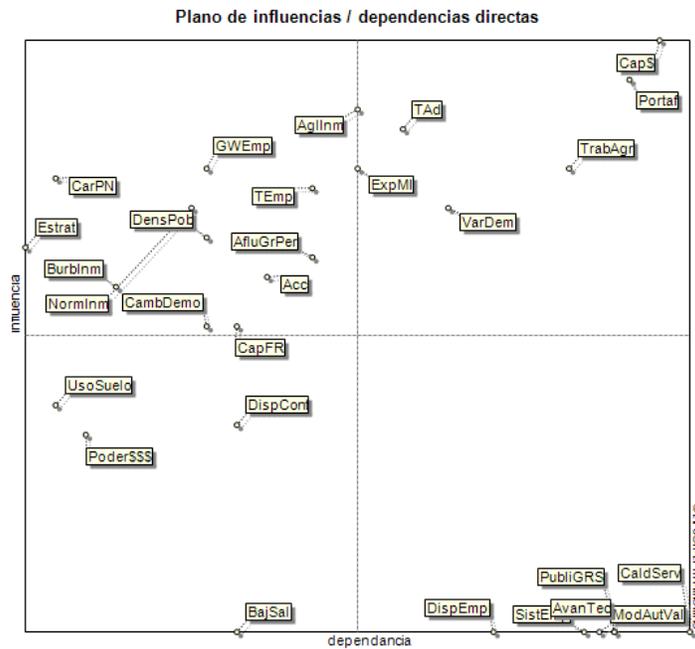


Figura 15. Plano de influencia / dependencias directas
Fuente: Elaboración propia (2020)

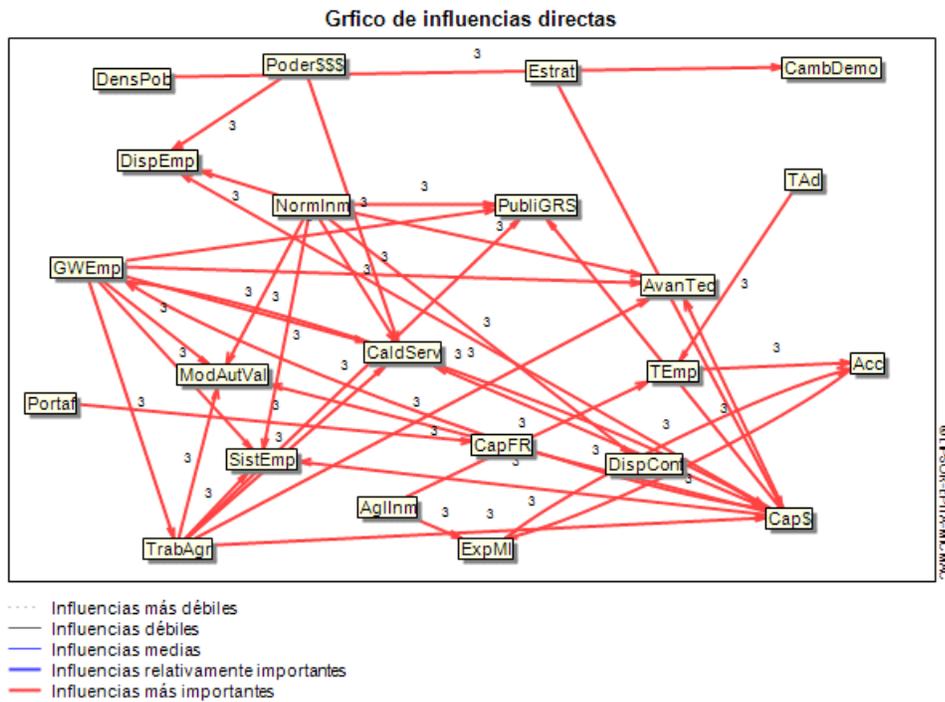


Figura 16. Gráfico de influencias directas
Fuente: Elaboración propia (2020)

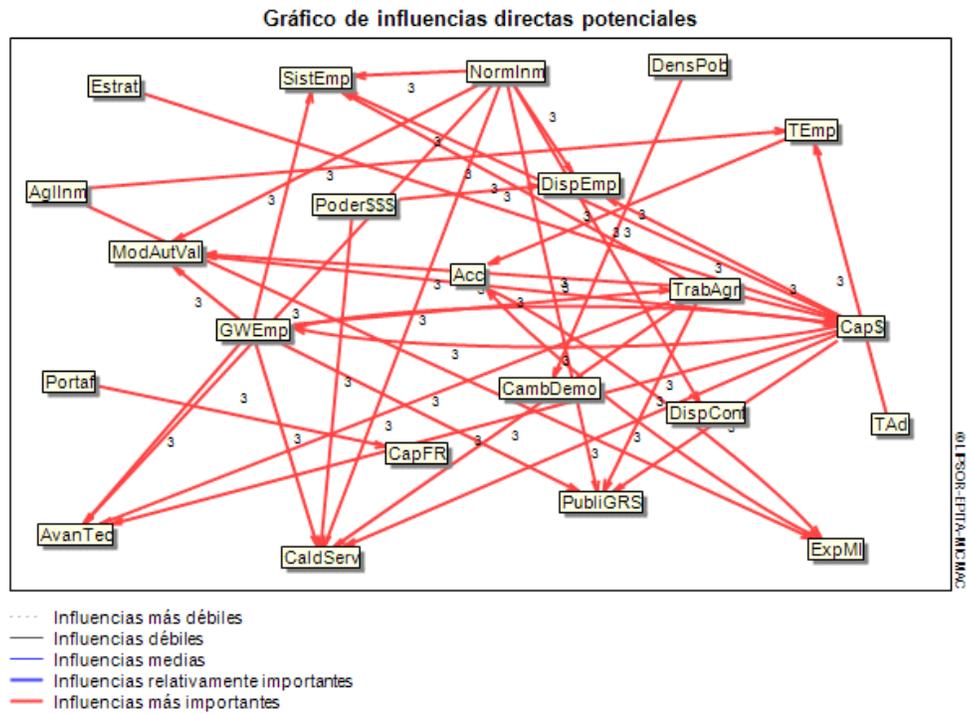


Figura 17. Gráfico de influencias directas potenciales
 Fuente: Elaboración propia (2020)

Así mismo se establecieron gráficos de influencias dependencias indirectas (Figuras 18 y 19).

Plano de influencias / dependencias indirectas

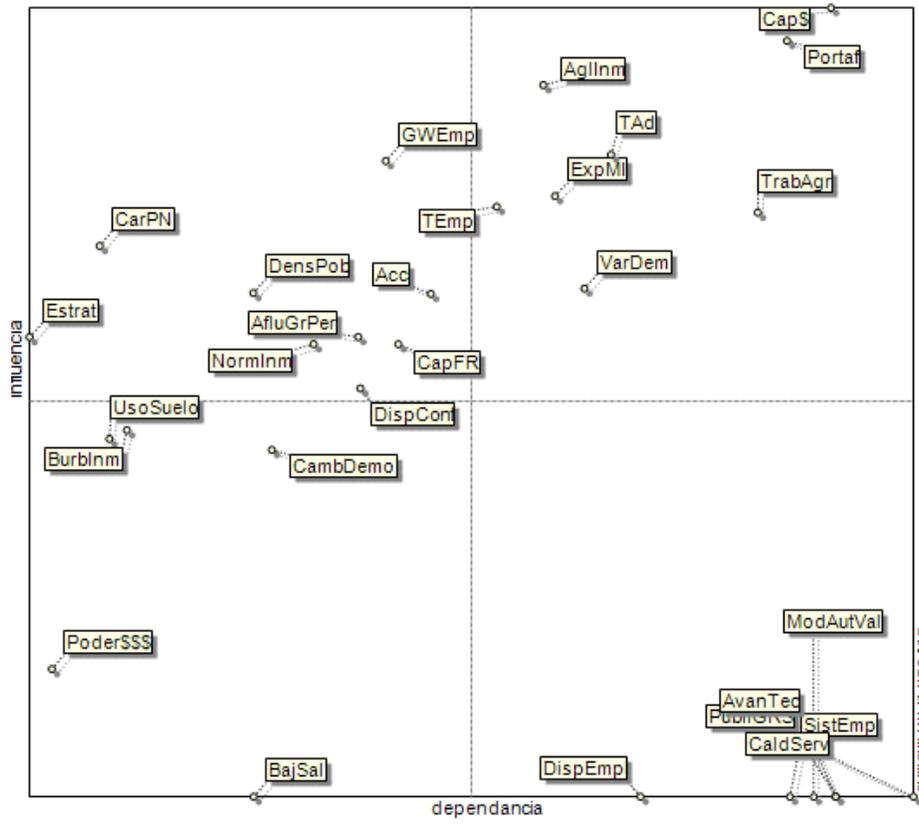


Figura 18. Plano de influencia / dependencias indirectas
Fuente: Elaboración propia (2020)

Plano de influenciass / dependencias indirectas potenciales

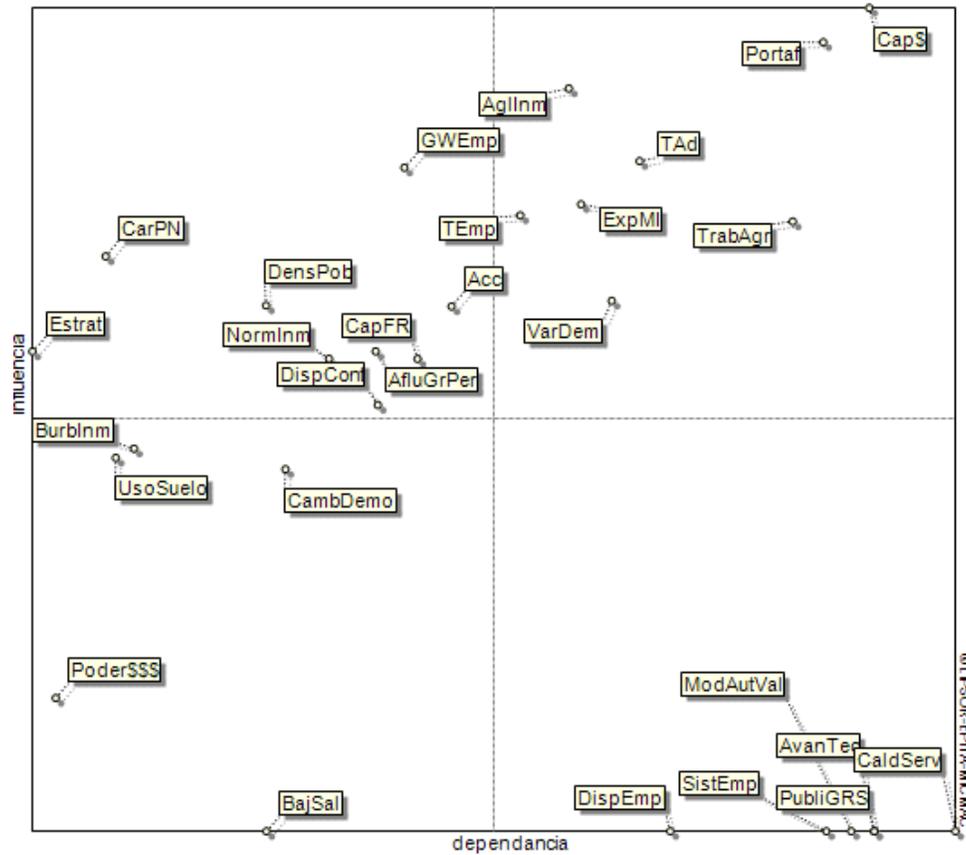


Figura 19. Plano de influencia / dependencias indirectas potenciales
Fuente: Elaboración propia (2020)

El gráfico de la figura 20 evidencia la importancia de las múltiples influencias directas de las variables en el desarrollo de las empresas del sector inmobiliario, en donde se resalta la importancia del Portafolio de inmuebles para arriendo y venta (Portaf), la calidad del servicio (CaldServ), la aglomeración de inmobiliarias por localidad (AglInm) y el Capital (Cap\$) de las empresas para solventar la competencia desleal por causa de la informalidad empresarial.

Gráfico de influencias indirectas potenciales

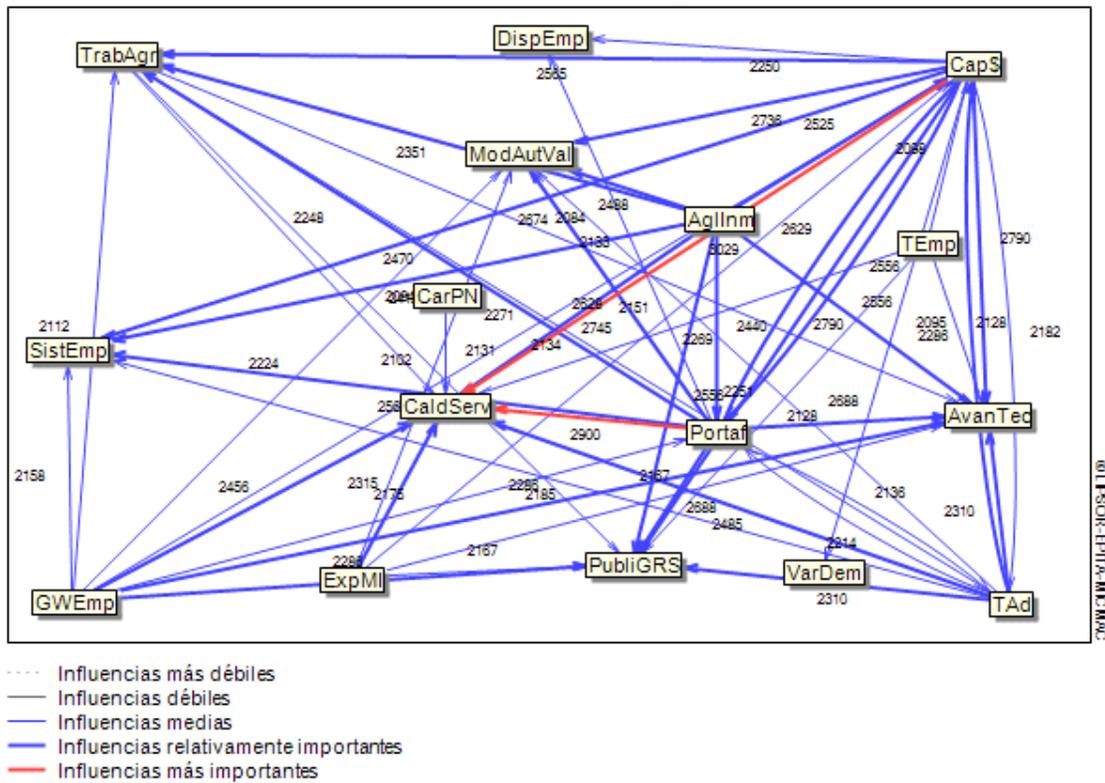


Figura 20. Gráfico de influencias indirectas potenciales
 Fuente: Elaboración propia (2020)

Como se mencionó en la Tabla 4, el siguiente paso es la identificación de los grupos de variables que permiten iniciar con la interpretación, la cual estará planteada teniendo en cuenta no solo lo recopilado dentro del marco teórico, sino por la percepción de riesgo y oportunidad captada en las entrevistas con los expertos.

5. Alternativas de manejo de las principales variables internas y externas halladas

Frente a lo anterior, es posible indicar que para determinar el comportamiento real de las variables es necesario la combinación de las dependencias y la influencia entre las mismas para determinar su tipología y lograr enfatizar y encaminar las estrategias o enfoques a seguir por las empresas del sector inmobiliario la clasificación es la que se muestra en la (Figura 21).

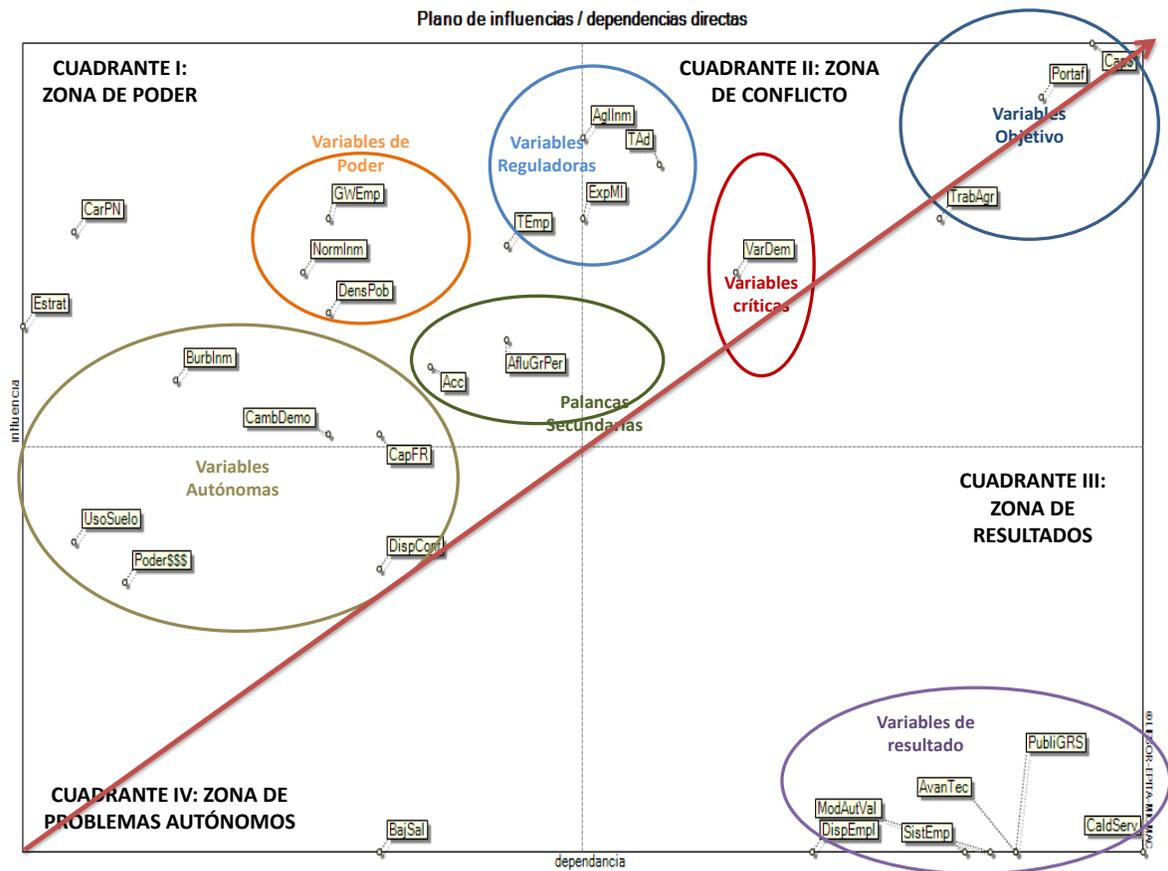


Figura 21. Plano de interpretación del eje estratégico
Fuente: Elaboración propia (2020)

Cuadrante I: Zona de poder. Las variables localizadas en este cuadrante son tipo AB, “altamente” influyentes sobre el sistema², pero poco “dependientes” del sistema. Es decir, no están bajo el control del sistema; para este caso las variables que se encuentran en este cuadrante son las que se muestran en la tabla 10.

Tabla 8. Variables localizadas en el cuadrante I

| Variable | Código |
|---|---------------|
| Capacitación académica en el área de finca raíz | CapFR |
| Tamaño de la empresa / # empleados | TEm |
| Goodwill de la empresa | GoodWill |
| Densidad de la población por sector | DensPob |
| Accesibilidad | Acc |
| Carencia de plan de negocio | CarPN |
| Estratificación | Estrat |
| Afluencia y establecimiento de grupos de personas | AfluGrPer |
| Fenómeno de posible burbuja inmobiliaria | BurbInm |
| Cambios demográficos | CambDemo |
| Normatividad inmobiliaria | NorInm |

Fuente: Elaboración propia (2020)

Aunque no están bajo el control del sistema, de todas formas, inciden de forma muy influyente. Por lo tanto, hay que desarrollar algunas estrategias de mediano y largo plazo para aprovecharlas o contrarrestarlas. Como un acercamiento inicial que permita ayudar más adelante en temas relevantes para la definición de la estrategia, se plantean agrupadores como los relacionados con la presencia de una gran organización (Goodwill, Tamaño, Capacitación, Plan de Negocio, y normatividad inmobiliaria), un segundo clasificador planteado es el grupo de foco de intereses (Densidad, Accesibilidad, Estratificación, Grupos de personas y cambios demográficos). Ésta es una interpretación inicial de los resultados obtenidos y lo que se pretende es facilitar la evaluación posterior.

² Entiéndase “sistema” como la empresa inmobiliaria.

Cuadrante II: Zona de conflicto. Las variables localizadas en este cuadrante son tipo AA, “altamente” influyentes sobre el sistema, pero también altamente “dependientes” del sistema. Es decir, están bajo el control del sistema, se encuentran ubicadas las variables que se muestran en la tabla 11.

Tabla 9. Variables localizadas en el cuadrante II

| Variable | Código |
|--|---------------|
| Experiencia en el mercado inmobiliario | ExpMI |
| Aglomeración de inmobiliarias por localidad | AglInm |
| Tipo de administración | TAd |
| Variaciones en la demanda | VarDem |
| Tamaño del portafolio de inmuebles para arriendo y venta | Portaf |
| Trabajo agremiado de las inmobiliarias | TrabAgr |
| Capital | Cap\$ |

Fuente: Elaboración propia (2020)

Sobre ellas hay que actuar de forma inmediata, porque están bajo el control del sistema. Por lo tanto, hay que desarrollar estrategias de muy corto plazo para afectarlas.

En el mismo sentido que se realizó con las variables del cuadrante I, se plantean los siguientes agrupadores; relacionados con la presencia de una gran organización (Experiencia en el mercado inmobiliario - reforzado además con los resultados de las encuestas -, número de inmobiliarias por localidad, tipo de administración, portafolio, trabajo mancomunado, y capital), no hay un segundo agrupador toda vez que queda únicamente la demanda.

Cuadrante III: Zona de resultados. Las variables localizadas en este cuadrante son tipo BA, de “baja” influencia sobre el sistema, pero altamente dependientes” del sistema. Es decir, están bajo el control del sistema, pero con poca influencia, en este caso se encuentran las variables listadas en la tabla 12.

Se deben desarrollar estrategias, pero no prioritarias, porque los resultados de estas variables dependen de las variables de los cuadrantes II y I.

Tabla 10. Variables localizadas en el cuadrante III

| Variable | Código |
|--|---------------|
| Sistematización de la empresa | SisEmp |
| Modelos automatizados de valoración | ModAV |
| Publicidad geográfica y por redes sociales | PubGRS |
| Avances tecnológicos | AvanTech |
| Disponibilidad de empleo | DispEmp |
| Calidad del servicio | CaldServ |

Fuente: Elaboración propia (2020)

Las seis variables de este cuadrante pueden relacionarse con el agrupador propuesto para los dos anteriores cuadrantes es decir relacionado con la presencia de una gran organización

Cuadrante IV: Zona de falsos problemas o problemas autónomos. Las variables localizadas en este cuadrante son tipo BB, de “baja” influencia sobre el sistema, y también de poca “dependencia” del sistema; es decir, no están bajo el control del sistema, estas variables se listan en la tabla 13.

Tabla 11. Variables localizadas en el cuadrante IV

| Variable | Código |
|--|---------------|
| Uso de predios / Suelo | UsoSuel |
| Poder adquisitivo de los clientes | Poder\$\$\$ |
| Disposiciones contables para inmobiliarias | DispCon |
| Bajos salarios | BajSal |

Fuente: Elaboración propia (2020)

Se plantea un agrupador que sea variables de monitoreo (uso de predios si es vivienda o comercial, el poder adquisitivo, y los bajos salarios), la disposición contable no está dentro del agrupador y es una variable que depende de una normatividad, se deben desarrollar estrategias de monitoreo y seguimiento de estas variables, pero no elaborar estrategias prioritarias, porque son variables del entorno y con poca influencia sobre el sistema.

De acuerdo con el análisis realizado y la interpretación al eje estratégico se evidencian los siguientes tipos de variables:

La variación demográfica está considerada como *variable crítica*, ya que es el pilar fundamental para que se pueda dar el funcionamiento de las empresas inmobiliarias.

Se interpretan como *variables objetivo* el trabajo agremiado de las inmobiliarias (TrabAgr), el Tamaño del Portafolio de inmuebles para arriendo y venta (Portaf) y el Capital (Cap\$), que definen el objetivo de las empresas inmobiliarias y obedecen a un seguimiento constante.

Dentro de las *variables reguladoras* se plantean las siguientes: Aglomeración de inmobiliarias por localidad (AglInm), Tamaño de la empresa / # empleados (TEm), Experiencia en el mercado inmobiliario (ExpMI), y Tipo de administración (TAd), las cuales son las que dan funcionabilidad y están determinadas por las variables objetivo de las organizaciones inmobiliarias para que su proyecto empresarial se pueda dar.

Se definen también *variables de poder* como GoodWill de la Empresa (GWEmp), Normatividad Inmobiliaria (NormInm), y Densidad de Población por sector (DensPob), como las más conducentes para llevar a cabo el desarrollo de las empresas inmobiliarias de tal forma que sean sostenibles y sustentables.

Dentro de las *variables autónomas* se encuentran las variables: Fenómeno de posible burbuja inmobiliaria (BurbInm), Cambios demográficos (CambDemo), Capacitación académica en el área de finca raíz (CapFR), Disposiciones contables para inmobiliarias (DispCon), Poder adquisitivo de los clientes (Poder\$\$\$), y Uso de predios / Suelo (UsoSuel), las cuales regulan las políticas internas que hacen del sector inmobiliario lo que se espera.

En el área de *apalancamiento o secundaria*, se proponen las variables: Accesibilidad (Acc), y Afluencia y establecimiento de grupos de personas (AfluGrPer), las cuales generan facilidades para el desarrollo de las empresas inmobiliarias.

Finalmente, dentro de las *variables de resultado* quedan: Calidad del servicio (CaldServ), Publicidad geográfica y por redes sociales (PubGRS), Avances tecnológicos (AvanTech), Sistematización de la empresa (SisEmp), Modelos automatizados de valoración (ModAV), y Disponibilidad de empleo (DispEmp), que constituyen la forma en la que las empresas inmobiliarias se viabilizan en el sector.

6. Tres posibles escenarios futuros para el logro de los objetivos de las microempresas del sector inmobiliario en Bogotá

Para la definición de los escenarios se tuvieron en cuenta los resultados de las variables incluidas en cada uno de los cuadrantes, la temporalidad considerada de las estrategias a seguir y los tipos de variables según su posición en el cuadrante.

Teniendo en cuenta el ejercicio realizado en el capítulo anterior, en el análisis de las variables que conforman cada cuadrante; sobre el planteamiento de los conceptos agrupadores y con base en autores mencionados en el marco teórico, (Santana, 2017), sobre las principales causas de supervivencia relaciona los ingresos, número de empleados, capacidad de endeudamiento, y los resultados operativos de los primeros ejercicios. y el documento de Velásquez, F. (2004), muestra la agremiación como una causa fuerte de supervivencia, el informe de la ANIF en el cual se menciona la importancia de poseer un buen nombre de respaldo, García, N. (2014), la Experiencia en el mercado inmobiliario, la Capacitación académica en el área de finca raíz, el Capital y la Ubicación de la empresa son factores fundamentales que permiten determinar un plan de negocios, que además impactará en asegurar la supervivencia de la empresa, se plantean los siguientes escenarios:

6.1 Escenario 1 – Estrategias a corto plazo

Con miras a fortalecer las empresas del sector inmobiliario y minimizar la informalidad que lo afecta, se establece este primer escenario consistente en una estrategia a corto plazo, con la que se busca articular las variables identificadas como críticas, de objetivo y reguladoras, altamente influyentes y dependientes del sistema:

Variable crítica:

- Variaciones en la demanda

Variables de Objetivo:

- Trabajo agremiado de las inmobiliarias
- Tamaño del Portafolio de inmuebles para arriendo y venta
- Capital

Variables reguladoras:

- Aglomeración de inmobiliarias por localidad
- Tamaño de la empresa / # empleados
- Experiencia en el mercado inmobiliario
- Tipo de administración

Debido a que la mayoría de las empresas inmobiliarias son microempresas (11.152 en la ciudad de Bogotá a 2017), constituyéndose en un sector con alta competencia, con pequeños capitales, factores que contribuyen a la informalidad, se plantea la agremiación y/o asociación por localidades, de tal manera que con ello se fortalezcan como empresas más sólidas, a nivel de medianas empresas, con mayor capital, que puedan sumar sus experiencias en el mercado inmobiliario para desarrollar un Goodwill, mediante la implementación de un tipo de administración estratégica³ anticipadora, la cual consiste, según Haaz (2011) en “anticiparse a los acontecimientos futuros en lugar de sufrir y adaptarse a los sucesos que ocurran y las afecten” (p.1).

Las empresas de este tipo:

³ "Proceso de administración que entraña que la organización prepare planes estratégicos y, después, actúe conforme a ellos" (Stoner, Freeman & Gilbert, 1996, p.292)

Constantemente hacen planificación como parte de su Administración Estratégica, que implica tener conciencia del cambio que se presenta en el entorno día a día, y esto significa no solamente enunciar intenciones, sino plantear objetivos medibles y alcanzables, proponiendo acciones específicas y conociendo las necesidades de recursos (humanos, físicos, financieros y tecnológicos) para llevar esas acciones a cabo. Significa, además, solidez en el trabajo, ya que toda la organización se moverá en busca de objetivos comunes aplicando unas estrategias también comunes. (Haaz, 2011, p.1)

A lo anterior se debe sumar la necesidad de sistematizar la empresa, para poder disponer de la información necesaria en tiempo real, tanto por parte de los agentes inmobiliarios como de los clientes, apoyados por avances tecnológicos, para facilidad de los usuarios como para la visualización y conocimiento de la compañía a nivel global, para lo cual, además, se debe contemplar un plan de publicidad geográfica y por redes sociales.

Con base en lo expuesto la empresa puede enfocarse, en su localidad, en identificar permanentemente la disponibilidad de inmuebles en proceso de construcción como ya edificados, tanto para arriendo como para venta, a partir de lo cual procedería a elaborar y actualizar un portafolio, lo más robusto posible, con el que se puedan generar las suficientes opciones acordes con las expectativas y exigencias de los clientes, así como con las diversas fluctuaciones de precios en el mercado.

El planteamiento este escenario es un reto para las microempresas el sector inmobiliario, o mejor, para sus dueños y se considera así porque es de alguna manera pasar de ser dueño de su propia empresa a ser codueño, su ideal cambia, sin embargo, argumentando con lo expuesto por los diferentes autores consultados y mencionado durante el desarrollo del trabajo; hay variables que influyen no solo en la subsistencia de una empresa sino en el posicionamiento y fuerza que puede llegar a tener en el sector (tabla 6), una compañía, asociación o agremiación grande; logra ejercer mucha presión sobre las otras tres fuerzas

presentes en el sector inmobiliario en Bogotá (como se mencionó, la fuerza de productos sustitutos no es considerada relevante para el objetivo del presente trabajo), entonces dando un paso efectivo en la disminución del impacto generado por la presencia de la informalidad en el sector.

Es hacerlo diferente a como se creó en Estados Unidos, pero con el mismo objetivo; “proteger y promover la propiedad de la vivienda y la inversión inmobiliaria”, como se confrontó con el caso colombiano; la existencia de las agremiaciones actuales tiene otros fines y objetivos, entonces la propuesta de éste primer escenario es invitar a dar un primer paso, en la consolidación de la transaccionalidad inmobiliaria como una fuerza económica del país que genera ingresos, empleo, confiabilidad, incluso puede llegar a ser generador de nuevas necesidades de formación académica, pero sobre todo la propuesta del escenario está invitando a la formalidad y legalidad.

Se deja planteado como un problema de investigación para futuros trabajo de estudio, la evaluación de variación del impacto en los diferentes índices económicos mencionados, (índice de empleo, incremento de ingresos fiscales, disminución de la informalidad, viabilidad de formación académica)

6.2 Escenario 2 – Estrategias a mediano y largo plazo

Este segundo escenario consistente en una estrategia a mediano y largo plazo, con la que se busca aprovechar o contrarrestar variables identificadas como de poder y secundarias, altamente influyentes sobre las empresas inmobiliarias, pero poco dependientes de estas, las cuales no están bajo su control:

Variables de Poder:

- Good Will de la empresa
- Normatividad inmobiliaria
- Densidad de población por sector

Variables secundarias:

- Accesibilidad
- Afluencia de grupos de personas

Este segundo escenario se plantea como un complemento del anterior, ya que empresas más grandes constituidas, con presencia en el sector inmobiliario, que empiezan a ser dominantes puede plantear presión a través incluso de los gremios nacionales y en conjunto con otras empresas medianas y grandes, para que se inicie con el trámite de una normatividad para el sector inmobiliario, porque no, para que se creen los mecanismos de supervisión gubernamentales para las inmobiliarias, o ejercer presión para participar de forma propositiva en proyectos de uso, construcción y accesibilidad a nuevas unidades de inmuebles disponibles para la renta y/o venta.

Se busca con el planteamiento de este escenario, dar más herramientas a las microempresas del sector inmobiliario para que se fortalezcan sus pasos en el camino de mitigar el impacto generado por la informalidad en el sector.

No plantear un escenario alternativo sino de apoyo al primero, es además ahondar en lo expuesto anteriormente, hacerlo diferente, hacerlo bien, con un objetivo a largo plazo generar una nueva y real fuerza económica. En la socialización con José Zapata (Inmobiliaria Profesional), se menciona un caso de éxito en Colombia en otro sector pero que es relevante, y que no nació fuerte, pero se ha ido fortaleciendo, es ahora un referente para otros entes

similares y es ASOFONDOS el cual ha fortalecido la creación de empleo, establecimiento de mejores prácticas gremiales, estandarizo el recaudo al estado y al sistema de salud.

6.3 Escenario 3 – Estrategia de monitoreo y seguimiento

Este tercer escenario consistente en una estrategia de monitoreo y seguimiento, con la que se busca conocer los cambios de variables identificadas como de resultados y secundarias, altamente dependientes de la empresa:

De Resultado:

- Calidad del servicio: Al mejorar los aspectos relacionados con la remuneración económica, con la disponibilidad de empleos, con el aprendizaje acerca del sector, se espera como consecuencia que los agentes inmobiliarios, y las directivas de la empresa puedan brindar un mejor servicio a los clientes, con una mejor atención, preocupándose realmente por solucionar sus necesidades con el mejor inmueble acorde con sus requerimientos, de tal manera que se convierta en un servicio de alta calidad que redunde en la preferencia y recomendación de los clientes de la empresa.
- Publicidad geográfica y por redes sociales
- Sistematización de la empresa
- Modelos automatizados de valoración
- Avances tecnológicos
- Disponibilidad de empleo

Secundarias:

- Accesibilidad

- Afluencia de grupo de personas

La definición del tercer escenario guarda coherencia con lo que se busca con la definición de los dos anteriores escenarios; buscar plantear la solución al problema de investigación, validar si hay una estrategia que permita a las microempresas inmobiliarias de la ciudad de Bogotá enfrentar la afectación por competencia desleal generada por la informalidad empresarial, como complemento a los escenarios propuestos anteriormente, éste es de seguimiento de las variables relevantes, la consolidación de empresas inmobiliarias más grandes, especializadas, con portafolios de productos, con foco en los negocios, con plan de inversión y plan estratégico debe terminar por disminuir el impacto de la informalidad en el sector para éste tipo de empresas.

7. Estructura funcional de una estrategia de direccionamiento que puedan adoptar las microempresas del sector inmobiliario en Bogotá

Con base en lo descrito anteriormente, resultante de la forma en la que el sector inmobiliario se ha ido desarrollando en la ciudad de Bogotá, en donde la informalidad se ha convertido en un aspecto fundamental a tener en cuenta y abordar por parte de las microempresas inmobiliarias de la ciudad, se presenta la propuesta de estructuración operativa y funcional de una estrategia que pueden adoptar dichas empresas para fortalecerse en el sector y propender por la disminución de la problemática evidente de la informalidad.

Así, el objetivo de la estrategia sería establecer una mediana empresa inmobiliaria mediante la agremiación o asociación de microempresas inmobiliarias.

7.1 Estructura organizativa de la estrategia

La estructura organizativa de la estrategia de agremiación o asociación de microempresas inmobiliarias sería de la siguiente manera:

Junta Directiva: Conformada por los directivos de las microempresas que tomen la decisión de agremiarse o asociarse para conformar un nuevo ente inmobiliario.

Gerente: Nombrado del colegiado conformado por la Junta directiva para cumplir con las funciones de representación legal e implementación de las estrategias y planes de desarrollo de la empresa, así como las nuevas tecnologías para sistematizarla y generar canales de fácil comunicación con los clientes.

Director financiero: Nombrado del colegiado conformado por la Junta directiva para cumplir con las funciones de administración financiera de la empresa.

Contador: Contratado con el aval de la Junta directiva cuyas funciones son llevar la contabilidad de la empresa y asesorar a los directivos en materia financiera y tributaria.

Abogado: Contratado con el aval de la Junta directiva cuyas funciones son asesorar a la empresa en la forma correcta de realizar los contratos de los negocios realizados de alquiler y venta de inmuebles, así como de efectuarlos y legalizarlos ante notaría.

Secretaria: Contratada con el aval de la Junta directiva cuyas funciones son llevar el archivo de los documentos de la empresa, el calendario y registro de citas de los agentes inmobiliarios, la agenda de los directivos de la empresa, y ser soporte de la Gerencia.

Agentes inmobiliarios: Contratados con el aval de la Junta directiva, cuyas funciones son el desarrollo de los negocios de alquiler y venta de inmuebles en la localidad elegida por la empresa.

Asistente comercial: Contratado con el aval de la Junta directiva, cuyas funciones están orientadas a identificar inmuebles para alquiler y venta en la localidad objeto de trabajo de la empresa, actualizar el portafolio de la inmobiliaria, buscar las proyecciones de densidad poblacional, analizar las variaciones de precios de inmuebles en el mercado, elaborar la base de datos de clientes y clientes potenciales junto con sus necesidades y exigencias.

7.2 Estructura funcional

La estructura funcional de la estrategia de agremiación o asociación de microempresas inmobiliarias sería de la siguiente manera:

La estrategia inicia con la conformación de un grupo de microempresas inmobiliarias interesadas en agremiarse o asociarse para conformar un núcleo empresarial de mayor solidez. Una vez conformada la agremiación o asociación en una localidad, la nueva empresa

contará con el capital aunado de las empresas constituyentes, así como con su experiencia en el mercado inmobiliario, para el desarrollo de su Goodwill.

Una vez acordada la conformación de la nueva compañía, los integrantes la constituirán legalmente, con un órgano directivo conformado por la Junta directiva, de la cual se elegirán el Gerente y el Director Financiero. A continuación, se procederá a contratar, con el aval de la Junta directiva, al contador, el abogado, la secretaria, los agentes inmobiliarios y un asistente comercial, para integrar el equipo de trabajo.

Se implementará en la nueva empresa una administración de tipo estratégica mediante la cual se buscará el planteamiento de objetivos medibles y alcanzables, proponiendo acciones específicas y conociendo las necesidades de recursos (humanos, físicos, financieros y tecnológicos) para llevar esas acciones a cabo y para anticiparse a los acontecimientos futuros. Esto generará solidez en el trabajo, ya que toda la organización se moverá en busca de objetivos comunes.

Para ello y para el adecuado funcionamiento se procederá a sistematizar la empresa para poder disponer de la información necesaria en tiempo real, tanto por parte de los agentes inmobiliarios como de los clientes, junto con el apoyo de avances tecnológicos, para facilitar la consulta de los usuarios y para hacer visible y reconocible la compañía a nivel global.

El enfoque de la empresa deberá ser la identificación permanentemente, en su localidad, de la disponibilidad de inmuebles en proceso de construcción como ya edificados, tanto para arriendo como para venta, a partir de lo cual procederá a elaborar y actualizar un portafolio, lo más robusto posible, con el que se puedan generar las suficientes opciones acordes con las expectativas y exigencias de los clientes, así como con las diversas fluctuaciones de precios en el mercado.

Así mismo, se ocupará de un análisis permanente del mercado, para anticiparse a sus fluctuaciones, exigencias y necesidades, y ajustar los objetivos empresariales según sus tendencias.

Este tipo de organización, con mayor capital, con equipos mejor remunerados y estables, con objetivos claros, sectores de trabajo definidos, mejor calidad en la atención de los clientes, apoyo de las tecnologías, y mejor conocimiento del mercado, permitirá minimizar la informalidad y preparar mejor la inmobiliaria para su permanencia y éxito empresariales.

8. Análisis de resultados

Como el principal resultado está en función del planteamiento de la estrategia de agremiación o asociación de las microempresas para minimizar la problemática de la informalidad en el sector inmobiliario, el análisis se centra en la conveniencia de este tipo de asociación.

Para iniciar, vale la pena resaltar que el rol que juegan las asociaciones de empresas o gremios en las economías modernas es ampliamente reconocido, ya que sus actividades benefician a los miembros –especialmente a los más pequeños– y también pueden favorecer la eficiencia general de un mercado (Mincomercio, 2015).

Aunque su principal función es prestar servicios a sus miembros, las asociaciones de empresas o gremios cumplen importantes roles en cuanto al diseño de la política industrial y la representación política de sus miembros frente al Gobierno y la sociedad. La mayoría de las asociaciones juegan un papel crucial en la determinación de la forma en que se mueve su industria, y promueven estándares de productos y buenas prácticas empresariales, entre las que se encuentran el respeto por las normas de libre competencia. También publican códigos de ética y, en algunos casos, formulan y ejecutan autorregulaciones en el mercado. Las asociaciones de empresas o gremios también promueven, representan y protegen los intereses de los miembros con relación a leyes, regulaciones, imposiciones tributarias y temas actos de política pública que los pueda afectar (Mincomercio, 2015).

En relación con las asociaciones de empresas o gremios, la Constitución Política de Colombia consagra, de forma expresa, el derecho a la libre asociación (artículo 38) –

(asamblea Nacional Constituyente, 1991)⁴. De acuerdo con lo dispuesto en la Carta, las personas naturales y jurídicas pueden constituir asociaciones civiles o comerciales, con o sin ánimo de lucro. Este derecho de rango constitucional alude entonces a la facultad que tienen las personas naturales y jurídicas de unirse y formar grupos, sociedades civiles o comerciales, asociaciones u organizaciones, con objetivos lícitos, encaminadas a la consecución de fines comunes y, en general, a velar por los intereses de los asociados.

La Corte Constitucional, en la sentencia C-865/04, señaló que el derecho de libre asociación tiene como finalidad:

(...) la creación de entes jurídicos distintos de las personas naturales, con capacidad para ejercer derechos y contraer obligaciones, en aras de lograr la satisfacción de un interés u objetivo común, no siempre ligado a la obtención de lucro. Desde esta perspectiva, el derecho de asociación se concreta en la existencia de personas jurídicas, libres y capaces, para responder autónomamente por su devenir jurídico. (Corte Constitucional, 2004, Sentencia C-865)

Frente al marco que rige las actividades de las asociaciones de empresas o gremios y las asociaciones de profesionales, la Corte Constitucional también ha señalado que:

Cuando el derecho de asociación gira en torno a proyectos económicos y se ejerce con propósitos lucrativos, su reconocimiento se enmarca en el derecho de libertad de empresa, esto es, en el artículo 333 de la Constitución Política. Esta norma superior consagra el derecho al libre ejercicio de la actividad económica y la iniciativa privada dentro de los límites del bien común; prohíbe que para su ejercicio se exijan permisos previos y requisitos sin autorización de la ley; concibe la libre competencia como un derecho que supone responsabilidades; afirma la función social que tiene la empresa; le impone al Estado el deber de impedir la obstrucción de la libertad económica y evitar el abuso de la posición dominante y, finalmente, sujeta el ejercicio de ese

⁴ Constitución Política de Colombia. Artículo 38. “Se garantiza el derecho de libre asociación para el desarrollo de las distintas actividades que las personas realizan en sociedad.”

derecho a los límites que imponga la ley cuando así lo exijan el interés social, el ambiente y el patrimonio cultural de la Nación. (Corte Constitucional, 2002, Sentencia C-792)

De acuerdo con lo anterior, las asociaciones, además de estar protegidas por el derecho a la libre asociación, también están cobijadas por el derecho a la libertad de empresa.

El rol de las asociaciones y las agremiaciones dentro de la economía ha sido reconocido por los agentes económicos y por el mismo Estado, por cuanto sus actividades, en general, van encaminadas a beneficiar a sus miembros, a los consumidores y al mercado en general. Así lo ha reconocido el Comité de Competencia de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), al señalar lo siguiente: “Si bien la competencia está ciertamente basada en que cada jugador del mercado persiga como objetivo maximizar sus ganancias, hay actividades y funciones que no pueden perseguirse eficientemente por las firmas de manera individual, siendo más adecuados esfuerzos colectivos” (OCDE, 2007, p.15).

De esta manera, las actividades llevadas a cabo por asociaciones incentivan la eficiencia en el mercado, lo que conduce al mejoramiento del bienestar de los consumidores. Se justifica la existencia de asociaciones en la medida en que las actividades y funciones de estas, en principio, repercuten positivamente en la competencia.

Así, las agremiaciones se han convertido en una fuerza indispensable para la nación y la manifestación de intereses comunes para los integrantes de estas organizaciones, aporta de manera directa a la creación de país (Arcila, 2015).

Por lo anterior, se considera que la estrategia de agremiar o asociar a las microempresas inmobiliarias y transformarlas en medianas empresas podría iniciar un proceso de fortalecimiento de las empresas del sector inmobiliario, con capacidad de participar mejor en

este sector altamente competitivo y, además, generar una alternativa para minimizar la informalidad que se viene presentando y afectándolo.

9. Conclusiones

Una vez finalizado el estudio se logró concluir la existencia de al menos 28 variables que inciden en la competencia desleal causada por la informalidad de microempresas inmobiliarias de la ciudad de Bogotá, de las cuales hubo 3 principales que incluyeron el trabajo agremiado de las inmobiliarias, el tamaño del portafolio y el capital de las empresas.

Así mismo, para definir las alternativas de manejo de las principales variables halladas para minimizar el impacto por competencia desleal causada por la informalidad de las microempresas inmobiliarias en Bogotá fue necesaria la combinación de las dependencias y la influencia entre las mismas para determinar su tipología y lograr enfatizar y encaminar las estrategias o enfoques a seguir por las empresas del sector inmobiliario. En ello se identificaron, por su ubicación, las variables en cuatro cuadrantes que definieron una zona de poder, una zona de conflicto, una zona de problemas autónomos y una zona de resultados, en las cuales se encontraron variables de objetivo, variables críticas, variables reguladoras, variables de poder, variables secundarias, variables autónomas y variables de resultado, las cuales dieron la base para el planteamiento de tres escenarios o estrategias de desarrollo.

Estas se estructuraron de la siguiente manera: el escenario 1 contempló las estrategias a corto plazo, de las cuales depende la transformación de las microempresas en medianas empresas, su fortalecimiento corporativo y la minimización de la informalidad. El escenario 2 contempló estrategias a mediano y largo plazo con las que se busca aprovechar o contrarrestar variables altamente influyentes sobre las empresas inmobiliarias pero poco dependientes de las ellas. Finalmente, el escenario 3 contempló estrategias de monitoreo y seguimiento con las que se pretende conocer los cambios de variables altamente dependientes de la empresa.

A partir de lo anterior se logra la estructuración operativa y funcional de una estrategia de direccionamiento que puedan adoptar las microempresas del sector inmobiliario en Bogotá, enfrentando la competencia desleal generada por la informalidad, basada principalmente en el escenario 1 que contempló las estrategias a corto plazo.

Por último, con base en lo descrito anteriormente, resultante de la forma en la que el sector inmobiliario se ha ido desarrollando en la ciudad de Bogotá, en donde la informalidad se ha convertido en un aspecto fundamental a tener en cuenta y abordar por parte de las microempresas inmobiliarias de la ciudad, se logra el diseño de una propuesta de estrategia que pueden adoptar dichas empresas para fortalecerse en el sector y propender por una forma adecuada de enfrentar la problemática evidente de la informalidad, cuyo propósito se centra en el establecimiento de medianas empresas inmobiliarias, a partir de la agremiación o asociación de microempresas inmobiliarias, en las diferentes localidades de esta ciudad.

Bibliografía

- Alcaldía Mayor de Bogotá. (2017). *Análisis Inmobiliario 2016-2017*. Obtenido de Catastro Bogotá:
https://www.catastrobogota.gov.co/sites/default/files/Resultados_Censo_2017%20version%20final.pdf
- American Psychological Association. (2010). *Manual de Publicaciones de la American Psychological Association* (6 ed.). (M. G. Frías, Trad.) México, México: El Manual Moderno.
- Arango, X., & Cuevas, V. (2015). Método de análisis estructural: matriz de impactos cruzados multiplicación aplicada a una clasificación (MICMAC). En G. Támez, & C. Sáenz (Edits.), *Métodos y técnicas cualitativas y cuantitativas aplicables a la investigación en ciencias sociales*. Tirant lo Blanch, Estudios de Economía y Sociología.
- Arcila, V. (2015). *Influencia de los gremios empresariales en Colombia*. Bogotá: Universidad Militar Nueva Granada.
- Asamblea Nacional Constituyente. (1991). *Constitución Política de Colombia*. Bogotá: República de Colombia.
- BJD. (2018). *Biblioteca Jurídica Digital*. Obtenido de Editextos J.U. Ltda.: <http://bibliotecajuridica.com.co/>
- Castañeda, M., Hernández, M., & Téllez, J. (2018). *Situación Inmobiliaria Colombia 2018*. Bogotá: BBVA.

CCB. (2017). *Balance de la economía de la región Bogotá - Cundinamarca*. Obtenido de
Cámara de Comercio de Bogotá:

https://www.ccb.org.co/.../CCB_Balance+de+la+Economia+de+la+región+Bogotá+Cun...

Chanala, Manis, (2015), *The Informal American City: Beyond Taco Trucks and Day Labor*

<https://journals.sagepub.com/doi/abs/10.1177/0885412215601411?journalCode=jplb>

Clark, L. (2006). *Manual para el Mapeo de Redes como una Herramienta de Diagnóstico*.

La Paz, Bolivia: Centro Internacional de Agricultura Tropical - CIAT.

Congreso de Colombia. (2001). *Ley 675 de 2001*. Obtenido de Secretaría del Senado, Diario

Oficial No. 44.509, de 4 de agosto de 2001:

http://www.secretariasenado.gov.co/senado/basedoc/ley_0675_2001.html

Congreso de Colombia. (2003). *Ley 820 de 2003*. Obtenido de Secretaría del Senado. Diario

Oficial No. 45.244, de 10 de julio de 2003:

http://www.secretariasenado.gov.co/senado/basedoc/ley_0820_2003.html

Corferias. (2018). *Sector inmobiliario crecerá en lo que resta del 2018 un 1.3%: Lonja de*

Bogotá. Obtenido de Corferias, gran salón inmobiliario:

[http://corferias.com/index.cfm?doc=modulos/noticias/view&id=2112&intIdioma=1
&StrIdioma=es](http://corferias.com/index.cfm?doc=modulos/noticias/view&id=2112&intIdioma=1&StrIdioma=es)

Corte Constitucional. (2002). *Sentencia C-792 de 2002*. Bogotá: Corte Constitucional.

Corte Constitucional. (2004). *Sentencia C-865 de 2004*. Bogotá: Corte Constitucional.

DANE. (2019). *Proporción de la informalidad según el tamaño de las empresas, Series trimestre móvil (2007-2020)*.

DAP Medellín. (2016). *Medellín y su población*. Obtenido de Departamento Administrativo
de Planeacion de Medellín 2016-2019:

<https://www.medellin.gov.co/irj/go/km/docs/wpcccontent/Sites/Subportal%20del%20Ciudadano/Plan%20de%20Desarrollo/Secciones/Informaci%C3%B3n%20General/Documentos/POT/medellinPoblacion.pdf>

De la Peña, G. (1996). Corrupción e informalidad. *Espiral*, III(7), 109-127.

Durán, J., & Huertas, M. (2014). *Aspectos sobre el sector inmobiliario que pueden determinar la existencia o no de una burbuja inmobiliaria: Análisis del caso de los estratos altos en las localidades de Chapinero y Usaquén, en la ciudad de Bogotá*. Bogotá: Pontificia Universidad Javeriana, Facultad de Ciencias Jurídicas, Maestría en Derecho Económico.

Fedelonjas. (2018). *Hay que fortalecer marco normativo que regule la actividad inmobiliaria*. Obtenido de Fedelonjas: <https://www.eltiempo.com/economia/sectores/fedelonjas-concluyo-que-se-necesita-fortalecer-las-leyes-sobre-vivienda-202298>

Galvis, L. (2012). Informalidad laboral en las áreas urbanas de Colombia. *Coyuntura Económica*, XLII(1), 15-51.

García, F., Hernández, M., Llanes, M., Reyes, A., & Téllez, J. (2017). *Situación Inmobiliaria Colombia 2017*. Bogotá: BBVA.

García, N. (2014). Plan de negocios Empresa de consultoría y corretaje inmobiliario.

García, G. (2009). *Evolución de la informalidad laboral en Colombia: determinantes macro y efectos locales*. Bogotá: DNP (Archivos de Economía 360).

Godet, M. (2003). *La caja de herramientas de la prospectiva estratégica*. Obtenido de Centro Lindavista: <http://es.scribd.com/doc/134321467/Caja-de-Herramientas-Planeacion-Estrategica>

- Godet, M., Durance, P., & Prospektiker. (2007). *Prospectiva Estratégica : Problemas y Métodos*. En *LA CAJA DE HERRAMIENTAS DE LA PROSPECTIVA ESTRATÉGICA* (págs. 20 - 26). San Sebastian, Francia: Laboratoire d'Investigation Prospective et Stratégique. Recuperado el 3 de agosto de 2016
- Gómez, L. (2007). La informalidad en la economía, algo incuestionable. *Semestre económico*, 10(19), 47-67.
- Granovetter, M. (1983). The Strength of Weak Ties: A Network Theory Revisited. *Sociological Theory*(1), 201-233.
- Gutiérrez, D. (2018). *Determinantes de la distribución espacial de la informalidad laboral en Bogotá*. Bogotá: Secretaría Distrital de Planeación - Dirección de Economía Urbana.
- Haaz, A. (2011). *Administración estratégica, tipos de organizaciones*. Obtenido de Cápsulas de competitividad y excelencia: <https://haaz-calidad.blogspot.com/2011/03/administracion-estrategica-tipos-de.html>
- Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, P. (2014). *Metodología de la Investigación* (Sexta ed.). México: McGraw-Hill Interamericana.
- Hernández, S., Rangel, F., & Amaya, C. (2018). La certificación profesional como requisito del ejercicio inmobiliario en Colombia. *Repository Unilibre*, 1-21.
- Hurtado, J. (2000). *Metodología de la investigación holística* (Tercera ed.). Caracas: Sypal.
- Jiménez, D. (2012). La informalidad laboral en América Latina: ¿explicación estructuralista o institucionalista? *Cuadernos de Economía*, 31(58), 113-143.
- Laverde, J. (2016). www.umng.edu.co. Recuperado el 3 de agosto de 2016, de Metodología Prospectiva Unidad 3: <http://virtual2.umng.edu.co/moodle/mod/resource/view.php?id=107957>

- Loayza, N. (1996). The Economics of the Informal Sector: A Simple Model and Some Evidence from Latin America. *Carnegie-Rochester Conference Series on Public Policy*(45), 129-162.
- Loayza, N. (1997). The Economics of the Informal Sector. A Simple Model and Empirical Evidence from Latin America. *Policy Research*(Working Paper 1727).
- Lonja de Bogotá. (2018). *Estructura gremial*. Obtenido de Lonja de propiedad raíz de Bogotá: <http://www.lonjadebogota.org.co/page/index.php/lonja/estructura-gremial>
- López, R. (2018). *Comunidad china busca crear centro comercial en Colombia*. Obtenido de Portafolio: <https://www.portafolio.co/negocios/comunidad-china-busca-crear-centro-comercial-en-colombia-516718>
- Martín, F. (1999). *Conceptos sobre Mapas y Redes*. Obtenido de Stella Maris Ledesma: <https://stellamarisledesma.wordpress.com/conceptos-sobre-mapas-y-redes/>
- Metro Cuadrado. (2019). *Directorio de inmobiliarias en Colombia*. Obtenido de Metrocuadrado: <https://www.metrocuadrado.com/directorio-inmobiliarias/>
- MINCIT. (2019). *Definición del tamaño empresarial*. Obtenido de Ministerio de Comercio, Industria y Turismo: <https://www.mincit.gov.co/getattachment/555adb9d-8a48-45f3-a2a5-1ee9b35b2d09/Decreto-957-Por-el-cual-se-adiciona-el-capitulo-13.aspx>
- Mincomercio. (2015). *Cartilla sobre la aplicación de las normas de competencia frente a las asociaciones de empresas y asociaciones o colegios de profesionales*. Bogotá: Superintendencia de Industria y Comercio.
- NAR - NATIONAL ASSOCIATION OF REALTORS <https://www.nar.realtor/>
- OCDE. (2007). *Policy Roundtables*. OCDE.

- Parra, J. (2013). Complicaciones de lo ilegal y de lo informal: el "Business", una propuesta conceptual. *Antípoda Rev. Antropol. Arqueol.*(17), 205-228.
- Perry, G., & Maloney, W. (2007). *Informality: Exit and Exclusion*. Washington, D.C.: The World Bank.
- Porter, M. (1990). *The competitive Advantage of Nations*. Nueva York: Free Press.
- Procolombia. (2016). Regulación Inmobiliaria. En Procolombia, *Guía Legal para hacer negocios en Colombia 2016* (págs. 135-141). Invierta en Colombia.
- Prospectiva.eu. (2016). *prospectiva.eu*. Recuperado el 3 de agosto de 2016, de MICMAC Análisis Estructural: http://www.prospectiva.eu/curso-prospectiva/programas_prospectiva/micmac
- PWC. (2016). *Cinco Megatendencias y sus posibles implicaciones*. Obtenido de PWC: <https://www.pwc.com/co/es/assets/document/megatendencias-2016.pdf>
- Quejada, R., Yáñez, M., & Cano, K. (2014). Determinantes de la informalidad laboral: Un análisis para Colombia. *Investigación & Desarrollo*, 22(1).
- RAE. (2018). *Diccionario de la Real Academia Española*. Obtenido de RAE: <https://dle.rae.es/?w=diccionario>
- Restrepo, L., & Rivera, H. (2008). *Análisis estructural de sectores estratégicos*. Bogotá: Universidad del Rosario.
- Samaniego, N. (2008). El crecimiento explosivo de la economía informal. *Economíaunam*, 5(13), 30-41.
- Santana, L. (2015). Estimación del Beta para el sector inmobiliario a partir del desempeño de los fondos de inversión inmobiliaria en Colombia. *Finanz. polit. econ.*, 7(1), 83-95.

- Santana, L. (2017). Determinantes de la supervivencia de microempresas en Bogotá: un análisis con modelos de duración.
- SDP. (2018). *Información Toma de Decisiones*. Obtenido de Secretaría de Planeación de Bogotá:
<http://www.sdp.gov.co/portal/page/portal/PortalSDP/InformacionTomaDecisiones/Estadisticas/Documentos:Periodicos>
- Software Shop. (2016). *Simulacion de Sistemas Dinámicos*. Recuperado el 3 de agosto de 2016, de Información General Vensim: http://www.software-shop.com/in.php?mod=ver_producto&prdID=291
- Stoner, J., Freeman, R., & Gilbert, D. (1996). *Administración* (Sexta ed.). México: Prentice Hall, Pearson, Addison Wesley Longman.
- Then, L., Pimentel, S., Olivero, P., Soto, A., Luna, A., Cruz, G., . . . Lluberés, J. (2014). Análisis de las fuerzas competitivas de Porter en el sector de promoción inmobiliaria del Gran Santo Domingo. *Ciencia y Sociedad*, 39(3), 441-476.
- Tokman, V. (2001). *De la informalidad a la modernidad*. Santiago de Chile: OIT.
- Tokman, V., & Délano, M. (2001). *De la informalidad a la modernidad*. Santiago de Chile: Oficina Internacional del Trabajo.
- Torres, J. (2012). *Estudio sobre el mercado de arrendamiento de vivienda en Colombia*. Banco Interamericano de Desarrollo.
- Universidad América. (2017). *Burbuja Inmobiliaria en Bogotá: ¿fantasía o realidad?* Obtenido de Fundación Uniersidad de América:
<http://www.uamerica.edu.co/especializacion-de-gerencia-de-empresas-constructoras/burbuja-inmobiliaria-en-bogota-fantasia-o-realidad-2/>

- Urgellés, R. (2010). *eumed.net*. Recuperado el 3 de agosto de 2016, de Método de la Prospectiva Estratégica: Análisis Estructural, el Método MICMAC: <http://www.eumed.net/libros-gratis/2010a/654/metodo%20MICMAC.htm>
- Velásquez, F. (2004). La Estrategia, la estructura y las formas de asociación: fuentes de ventaja competitiva para las pymes colombianas. *Estudios Gerenciales*, 93, 73-97.
- V/LEX. (2017). *Legislacion Inmobiliaria Colombia*. Obtenido de V/lex Información jurídica, tributaria y empresarial: <https://vlex.com.co/tags/legislacion-inmobiliaria-colombia-221371>

Lista de Anexos

| | |
|--|-----|
| <i>Anexo 1.</i> Detalle de las variables y fuente documental | 116 |
| <i>Anexo 2.</i> Selección de las variables representativas | 19 |

Anexo 22. Detalle de las variables y fuente documental

| Procedencia documental de la variable | N° | Título largo | Título corto | Descripción | Tema |
|---------------------------------------|----|---|--------------|---|-----------------|
| Aya & Fernández 2009 | 1 | Tipo de administración | TAd | Forma en la que la empresa es manejada | Dirección |
| Alcaldía Mayor de Bogotá 2018 | 2 | Tamaño de la empresa / # empleados | TEm | Tamaño de la empresa de acuerdo con su número de empleados | Características |
| Forbes 2018 | 3 | Sistematización de la empresa | SisEmp | Aplicación de TIC en el funcionamiento de la empresa | Tecnología |
| Forbes 2018 | 4 | Tokeet | Tok | Aplicación que ayuda a administrar múltiples propiedades de alquiler vacacional en diferentes lugares, pero en una sola plataforma | Tecnología |
| Forbes 2018 | 5 | Inteligencia Artificial | IntArt | Tecnología que ayuda a generar clientes, proporciona información actualizada en tiempo real y puede convertirse en un ayudante/asistente a tiempo completo por un bajo costo | Tecnología |
| Forbes 2018 | 6 | Fintech | Fin | Dominio de actividad en el cual las empresas utilizan las tecnologías de la información para crear y ofrecer servicios financieros de forma más eficaz, menos costosa y más 'clara' | Tecnología |
| Forbes 2018 | 7 | Big Data | BigD | Base con las preferencias y datos de los usuarios | Tecnología |
| Forbes 2018 | 8 | Plataformas de gestión de acuerdos | PlatGA | Bases de datos para que las empresas de inversión creen y aprovechen la información de cada transacción que hayan realizado con anterioridad | Tecnología |
| Forbes 2018 | 9 | Realidad virtual | RealVI | Permite visitar las viviendas sin necesidad de desplazarse hacia ellas | Tecnología |
| Forbes 2018 | 10 | Modelos automatizados de valoración | ModAV | Permite a los usuarios producir rápidamente la información de ingresos y gastos necesaria para analizar una oferta | Tecnología |
| Forbes 2018 | 11 | Plataforma Rogue | PlatR | Permite a los inversores realizar su trabajo con éxito desde la comodidad de su hogar | Tecnología |
| Forbes 2018 | 12 | Publicidad geográfica y por redes sociales | PubGRS | Publicidad con base a la geolocalización, gran avance del que ya se está beneficiando el sector inmobiliario | Tecnología |
| Forbes 2018 | 13 | Notario electrónico | NotElec | Con Notarize se tiene un notario digital sin tener que complicarse y a un precio competitivo | Tecnología |
| ANIF 2018 | 14 | Goodwill de la empresa | GoodWill | Reconocimiento de la empresa en el sector en el que se desempeña | Características |
| Aya & Fernández 2009 | 15 | Carencia de plan de negocio | CarPN | Falta de desarrollo de un plan empresarial que permita dirigir la empresa y tomar decisiones oportunas | Dirección |
| Alcaldía Mayor de Bogotá 2018 | 16 | Portafolio de inmuebles para arriendo y venta | PortIAyV | Define la disponibilidad de inmuebles para el desarrollo del negocio | Organización |
| García 2014 | 17 | Experiencia en el mercado inmobiliario | ExpMI | Grado de experiencia en el mercado inmobiliario de una persona o empresa | Características |
| García 2014 | 18 | Capacitación académica en el área de finca raíz | CapFR | Grado de conocimientos adquiridos de manera formal sobre el sector inmobiliario | Capacitación |
| García 2014 | 19 | Capital | CapS | Recursos económicos con los que cuenta la empresa para llevar a cabo una negociación | Recursos |
| García 2014 | 20 | Ubicación de la empresa | UbicEm | Lugar en el que se encuentra ubicada la sede principal de la empresa | Características |
| Procolombia 2016 | 21 | Normatividad inmobiliaria | NorInm | Normas y reglamentos que rigen el sector inmobiliario expedidas por el país en el que lleva a cabo su actividad económica | Reglamentación |
| Accounter 2018 | 22 | Disposiciones contables para inmobiliarias | DispCon | Reglamentación en materia contable aplicable para empresas inmobiliarias | Reglamentación |
| Alcaldía Mayor de Bogotá 2017 | 23 | Determinaciones catastrales | DetCat | Características de los inmuebles que trabaja una empresa inmobiliaria | Entorno |
| Alcaldía Mayor de Bogotá 2017 | 24 | Estratificación | Estrat | Estrato al que pertenece una determinada propiedad | Entorno |
| Alcaldía Mayor de Bogotá 2017 | 25 | Avalúos | Aval | Valor comercial de un inmueble bien sea para determinar su precio de alquiler o su precio de venta | Entorno |
| Alcaldía Mayor de Bogotá 2017 | 26 | Uso de predios / Suelo | UsoSuel | Característica del sitio en el cual se encuentra un determinado predio | Entorno |
| CCB 2017 | 27 | Afluencia y establecimiento de colonias extranjeras | AfluColEx | Característica de ocupación de un lugar por un determinado grupo de personas extranjeras | Entorno |
| CCB 2017 | 28 | Afluencia y establecimiento de grupos de personas | AfluGrPer | Característica de ocupación de un territorio por un determinado grupo de personas nacionales | Entorno |
| RASEC 2018 | 29 | Variaciones en la oferta | VarOfere | Alteraciones en la disponibilidad de predios susceptibles de arrendar y/o vender | Entorno |
| Aya & Fernández 2009 | 30 | Variaciones en la demanda | VarDem | Alteración en el número de personas interesadas en arrendar y/o adquirir una propiedad | Entorno |

| Procedencia documental de la variable | N° | Título largo | Título corto | Descripción | Tema |
|---------------------------------------|----|--|--------------|---|-----------------|
| Confecámaras 2017; Luque 2018 | 31 | Competencia | Comp | Número de empresas dedicadas a la realización de negociaciones inmobiliarias de arriendo y compra-venta de propiedades | Entorno |
| RASEC 2018 | 32 | Fluctuaciones de precios en arriendo y venta de inmueble | FlucPre | Alteraciones en el precio de los arriendos y del valor de las propiedades | Entorno |
| CCB 2017 | 33 | Mayor expectativa y exigencia de los clientes | ExpClien | Grado de exigencia que muestran los clientes para arrendar y/o comprar o vender una propiedad | Entorno |
| Durán & Huertas 2014; Muñoz 2014 | 34 | Fenómeno de posible burbuja inmobiliaria | BurbInm | Fenómeno de elevación de precios de las propiedades que no corresponde con su valor real | Entorno |
| PWC 2016 | 35 | Mega tendencias | MegaTend | Tendencias mundiales que afectan el sector inmobiliario | Entorno |
| PWC 2016 | 36 | Cambios demográficos | CambDemo | Variaciones en el tamaño de la población en un determinado sector | Entorno |
| PWC 2016 | 37 | Cambios en el poder económico | CamPodEco | Alteraciones en el poder económico de las grandes organizaciones y emporios comerciales | Entorno |
| PWC 2016 | 38 | Urbanización acelerada | UrbAcel | Característica de crecimiento de los proyectos de urbanización en un sitio determinado | Entorno |
| PWC 2016 | 39 | Avances tecnológicos | AvanTech | Grado de cambio y de surgimiento de nuevas tecnologías que afectan al sector inmobiliario | Tecnología |
| Granados & Arango 2011 | 40 | Técnicas y materiales de construcción | TecMatCons | Recursos técnicos y de insumos con los que se lleva a cabo la construcción de una propiedad | Recursos |
| ANIF 2018 | 41 | Poder adquisitivo de los clientes | PodAdqCli | Característica de disponibilidad de capital de las personas que desean negociar con bienes raíces | Recursos |
| Grupo de Estudios Económicos 2012 | 42 | Facilidad de financiación | FacFinan | Mecanismos mediante los cuales una persona logra el dinero a crédito para comprar y/o arrendar una propiedad | Recursos |
| Velásquez (2004). | 43 | Trabajo agremiado de las inmobiliarias | TrabAgr | Forma de trabajo en conjunto de varias inmobiliarias para abarcar un mayor nicho de mercado, Velásquez, F. (2004) | Organización |
| Aya & Fernández 2009 | 44 | Localidad de ubicación del inmueble en la ciudad de Bogotá | LocInmBta | Localidad en la que se encuentra ubicado un inmueble en la ciudad de Bogotá | Características |
| Alcaldía Mayor de Bogotá 2017 | 45 | Tendencia de crecimiento de la construcción por localidad | TenConLoc | Forma en la que se encuentra creciendo la construcción en una determinada localidad de la ciudad de Bogotá | Características |
| DANE 2016 | 46 | Densidad de población por sector | DensPob | Densidad poblacional por sector en cada una de las localidades de la ciudad de Bogotá | Características |
| Granados & Arango 2011 | 47 | Accesibilidad | Acc | Disponibilidad de vías de acceso a los inmuebles | Características |
| Granados & Arango 2011 | 48 | Plan de Ordenamiento Territorial | POT | Forma en la que ha sido planeado el uso del suelo en la ciudad de Bogotá | Reglamentación |
| CCB 2004 | 49 | Tendencias nacionales | TendNal | Tendencias en el sector de la construcción a nivel nacional que afectan la infraestructura de finca raíz en la ciudad de Bogotá | Características |
| Confecámaras 2017 | 50 | Aglomeración de inmobiliarias por localidad | AgInm | Hace referencia al número de inmobiliarias que se encuentran operando en una determinada zona de una localidad | Características |
| Santana 2017 | 51 | Tamaño de la empresa (valor patrimonial) | TamEmp\$\$ | Tamaño de la empresa de acuerdo con el valor patrimonial con el que cuenta | Características |
| ANIF 2018 | 52 | Obligaciones fiscales | OblFisc | Obligaciones de la empresa de carácter fiscal ordenadas por la legislación | Reglamentación |
| ANIF 2018 | 53 | Costos financieros | CostFin | Costos financieros que tiene una inmobiliaria para su funcionamiento | Dirección |
| ANIF 2018 | 54 | Costos de administración | CostAdm | Costos administrativos que tiene una inmobiliaria para su funcionamiento | Dirección |
| Castañeda et al 2018 | 55 | Costos relacionados con la cantidad de inmuebles | Cost#Inm | Costos que tiene una inmobiliaria por concepto de la tenencia de un inmueble bajo su cargo | Dirección |
| Castañeda et al 2018 | 56 | Comisiones variables | ComVar | Comisiones que devenga una inmobiliaria por concepto de su actividad con cada inmueble a su cargo | Dirección |
| Jiménez 2012 | 57 | Disponibilidad de empleo | DispEmp | Oferta de empleos en el sector inmobiliario | Organización |
| Galvis 2012 | 58 | Bajos salarios | BajSal | Salarios por debajo de los mínimos legales | Organización |
| Galvis 2012 | 59 | Calidad del servicio | CalServ | Calidad del servicio ofrecido a los clientes de las empresas inmobiliarias | Características |
| Quejada et al 2014 | 60 | Globalización | Glob | Fenómeno de traspaso de barreras geográficas para el ofrecimiento de los servicios inmobiliarios | Entorno |

Anexo 2. Selección de las variables representativas



<https://disefuturo.com/>

Gerente y creadora Carolina Muñoz

Cel 3115143433

Papeles de trabajo

Tabla 1. Descripción de las variables que podrían incidir en la competen

| Problema documental de la variable | Cl | Subtítulo | Indicador | Descripción | Temas |
|------------------------------------|----|---|-----------|---|--------------|
| Año 8 Fernández 2009 | 1 | Tipo de administración | Td | Forma en la que la empresa es manejada | Conocimiento |
| Alcalá Mayor de Bogotá 2013 | 2 | Tamaño de la empresa / Empleados | Tm | Tamaño de la empresa de acuerdo con su número de empleados | Capacidad |
| Forbes 2014 | 3 | Formalización de la empresa | Scmp | Aplicación de TIC en el funcionamiento de la empresa | Conocimiento |
| Forbes 2014 | 4 | Internet | Td | Aplicación que ayuda a administrar múltiples propiedades de alquiler vacacional en diferentes lugares, pero en una sola plataforma | Tecnología |
| Forbes 2014 | 5 | Inteligencia Artificial | IA/AN | Tecnología que ayuda a guiar clientes, proporcionar información actualizada en tiempo real y puede convertirse en un asistente virtual completo por un bajo costo | Tecnología |
| Forbes 2014 | 6 | FinTech | Fin | Uso de tecnología para crear y ofrecer servicios financieros de forma más eficiente, menos costosa y más rápida | Tecnología |
| Forbes 2014 | 7 | Big Data | BigD | Base con los preferidos y datos de los usuarios | Tecnología |
| Forbes 2014 | 8 | Plataformas de gestión de acuerdos | Plata | Base de datos para que los empresas de desarrollo creen y gestionen la información de cada transacción que hayan realizado con anterioridad | Tecnología |
| Forbes 2014 | 9 | Realidad virtual | RealV | Permite usar los elementos de realidad virtual de desarrollo hacia ellos | Conocimiento |
| Forbes 2014 | 10 | Robots automatizados de valoración | Robot | Permite a los inversionistas realizar su trabajo con falta de la comodidad de su hogar | Tecnología |
| Forbes 2014 | 11 | Plataforma Regio | Regio | Publicidad con base a la geolocalización, que avanza del que se está desarrollando el sector inmobiliario | Conocimiento |
| Forbes 2014 | 12 | Publicidad geográfica y por redes sociales | GeoAd | Con base a la geolocalización, que avanza del que se está desarrollando el sector inmobiliario | Conocimiento |
| Forbes 2014 | 13 | Marketing electrónico | Marketing | Con base a la geolocalización, que avanza del que se está desarrollando el sector inmobiliario | Conocimiento |
| ANEP 2014 | 14 | Creación de la empresa | Creación | Reconocimiento de la empresa en el actor en el que se desarrolla | Conocimiento |
| Año 8 Fernández 2009 | 15 | Creación de plan de negocio | Plan | Falta de desarrollo de un plan empresarial que permita dirigir la empresa y tomar decisiones oportunas | Capacidad |
| Alcalá Mayor de Bogotá 2014 | 16 | Perfilado de mercados para arriendo y venta | Perfilado | Defina la disponibilidad de inmuebles para el desarrollo del negocio | Conocimiento |
| Sacar 2014 | 17 | Experiencia en el mercado inmobiliario | ExpM | Grado de experiencia en el mercado inmobiliario de una persona o empresa | Conocimiento |
| Sacar 2014 | 18 | Capacidad académica en el área de TIC | CapT | Grado de experiencia académica de una persona o empresa | Capacidad |
| Sacar 2014 | 19 | Capital | Capital | Recursos económicos con los que cuenta la empresa para llevar a cabo sus operaciones | Conocimiento |
| Sacar 2014 | 20 | Ubicación de la empresa | Ubicac | Lugar en el que se encuentra ubicada la sede principal de la empresa | Conocimiento |
| Procesamiento 2016 | 21 | Reactividad inmobiliaria | Reactiv | Forma y volumen que sigue el sector inmobiliario respecto al país en el que lleva a cabo su actividad comercial | Conocimiento |
| Alemania 2014 | 22 | Operadores contables para inmobiliarias | Operac | Reglamentación e normas contables aplicadas por empresas inmobiliarias | Conocimiento |
| Alcalá Mayor de Bogotá 2017 | 23 | Determinaciones catastrales | DefCat | Características de los inmuebles que tributan en empresas inmobiliarias | Conocimiento |
| Alcalá Mayor de Bogotá 2017 | 24 | Estadificación | Estadif | Estado al que pertenece un inmueble con base a su uso, destino o destino de venta | Conocimiento |
| Alcalá Mayor de Bogotá 2017 | 25 | Reactiv | Reactiv | Características del sector en el que se encuentra un determinado país | Conocimiento |
| Alcalá Mayor de Bogotá 2017 | 26 | Redes de precios / Suelo | Redes | Características de ocupación de un lugar por un determinado grupo de personas extranjeras | Conocimiento |
| CCJ 2017 | 27 | Afluencia y establecimiento de colonias extranjeras | Afluencia | Características de ocupación de un territorio por un determinado grupo de personas nacionales | Conocimiento |
| CCJ 2017 | 28 | Afluencia y establecimiento de grupos de personas | Afluencia | Afluencia en la disponibilidad de precios susceptibles de arrendamiento | Conocimiento |
| ANEP 2014 | 29 | Variaciones en la oferta | Variac | Afluencia en el número de personas interesadas en arrendar y/o adquirir una propiedad | Conocimiento |
| Año 8 Fernández 2009 | 30 | Variaciones en la demanda | Variac | Afluencia en el número de personas interesadas en arrendar y/o adquirir una propiedad | Conocimiento |

cia desca causada por la informalidad de las microempresas inmobiliarias

Continuación tabla 6.

| Problema documental de la variable | Cl | Subtítulo | Indicador | Descripción | Temas |
|------------------------------------|----|---|-----------|---|--------------|
| Alcalá Mayor de Bogotá 2017 | 31 | Formalización de la empresa | Formac | Forma en la que la empresa es manejada | Conocimiento |
| Forbes 2014 | 32 | Tamaño de la empresa / Empleados | Tm | Tamaño de la empresa de acuerdo con su número de empleados | Capacidad |
| Forbes 2014 | 33 | Formalización de la empresa | Formac | Forma en la que la empresa es manejada | Conocimiento |
| Forbes 2014 | 34 | Internet | Td | Aplicación que ayuda a administrar múltiples propiedades de alquiler vacacional en diferentes lugares, pero en una sola plataforma | Tecnología |
| Forbes 2014 | 35 | Inteligencia Artificial | IA/AN | Tecnología que ayuda a guiar clientes, proporcionar información actualizada en tiempo real y puede convertirse en un asistente virtual completo por un bajo costo | Tecnología |
| Forbes 2014 | 36 | FinTech | Fin | Uso de tecnología para crear y ofrecer servicios financieros de forma más eficiente, menos costosa y más rápida | Tecnología |
| Forbes 2014 | 37 | Big Data | BigD | Base con los preferidos y datos de los usuarios | Tecnología |
| Forbes 2014 | 38 | Plataformas de gestión de acuerdos | Plata | Base de datos para que los empresas de desarrollo creen y gestionen la información de cada transacción que hayan realizado con anterioridad | Tecnología |
| Forbes 2014 | 39 | Realidad virtual | RealV | Permite usar los elementos de realidad virtual de desarrollo hacia ellos | Conocimiento |
| Forbes 2014 | 40 | Robots automatizados de valoración | Robot | Permite a los inversionistas realizar su trabajo con falta de la comodidad de su hogar | Tecnología |
| Forbes 2014 | 41 | Plataforma Regio | Regio | Publicidad con base a la geolocalización, que avanza del que se está desarrollando el sector inmobiliario | Conocimiento |
| Forbes 2014 | 42 | Publicidad geográfica y por redes sociales | GeoAd | Con base a la geolocalización, que avanza del que se está desarrollando el sector inmobiliario | Conocimiento |
| Forbes 2014 | 43 | Marketing electrónico | Marketing | Con base a la geolocalización, que avanza del que se está desarrollando el sector inmobiliario | Conocimiento |
| ANEP 2014 | 44 | Creación de la empresa | Creación | Reconocimiento de la empresa en el actor en el que se desarrolla | Conocimiento |
| Año 8 Fernández 2009 | 45 | Creación de plan de negocio | Plan | Falta de desarrollo de un plan empresarial que permita dirigir la empresa y tomar decisiones oportunas | Capacidad |
| Alcalá Mayor de Bogotá 2014 | 46 | Perfilado de mercados para arriendo y venta | Perfilado | Defina la disponibilidad de inmuebles para el desarrollo del negocio | Conocimiento |
| Sacar 2014 | 47 | Experiencia en el mercado inmobiliario | ExpM | Grado de experiencia en el mercado inmobiliario de una persona o empresa | Conocimiento |
| Sacar 2014 | 48 | Capacidad académica en el área de TIC | CapT | Grado de experiencia académica de una persona o empresa | Capacidad |
| Sacar 2014 | 49 | Capital | Capital | Recursos económicos con los que cuenta la empresa para llevar a cabo sus operaciones | Conocimiento |
| Sacar 2014 | 50 | Ubicación de la empresa | Ubicac | Lugar en el que se encuentra ubicada la sede principal de la empresa | Conocimiento |
| Procesamiento 2016 | 51 | Reactividad inmobiliaria | Reactiv | Forma y volumen que sigue el sector inmobiliario respecto al país en el que lleva a cabo su actividad comercial | Conocimiento |
| Alemania 2014 | 52 | Operadores contables para inmobiliarias | Operac | Reglamentación e normas contables aplicadas por empresas inmobiliarias | Conocimiento |
| Alcalá Mayor de Bogotá 2017 | 53 | Determinaciones catastrales | DefCat | Características de los inmuebles que tributan en empresas inmobiliarias | Conocimiento |
| Alcalá Mayor de Bogotá 2017 | 54 | Estadificación | Estadif | Estado al que pertenece un inmueble con base a su uso, destino o destino de venta | Conocimiento |
| Alcalá Mayor de Bogotá 2017 | 55 | Reactiv | Reactiv | Características del sector en el que se encuentra un determinado país | Conocimiento |
| Alcalá Mayor de Bogotá 2017 | 56 | Redes de precios / Suelo | Redes | Características de ocupación de un lugar por un determinado grupo de personas extranjeras | Conocimiento |
| CCJ 2017 | 57 | Afluencia y establecimiento de colonias extranjeras | Afluencia | Características de ocupación de un territorio por un determinado grupo de personas nacionales | Conocimiento |
| CCJ 2017 | 58 | Afluencia y establecimiento de grupos de personas | Afluencia | Afluencia en la disponibilidad de precios susceptibles de arrendamiento | Conocimiento |
| ANEP 2014 | 59 | Variaciones en la oferta | Variac | Afluencia en el número de personas interesadas en arrendar y/o adquirir una propiedad | Conocimiento |
| Año 8 Fernández 2009 | 60 | Variaciones en la demanda | Variac | Afluencia en el número de personas interesadas en arrendar y/o adquirir una propiedad | Conocimiento |

Importante la argumentación de porqué se tienen en lista tokeet o un notario electrónico, el experto indica que aunque son variables ideales, no es que hoy en día marquen o distingan al sector inmobiliario, entonces se le da a conocer que el objetivo del presente trabajo es plantear escenarios futuros y que como tal y yendo en concordancia con lo expuesto por él, éstas variables pueden pasar de ser ideales a ser una tendencia que impacta enormemente en calidad del servicio, como se expuso la calidad del servicio es algo diferencial y por lo que un grupo de clientes está dispuesto a pagar y a elegir al sector formal, así mismo la carencia de un plan de negocios no lo ve como relevante, sin embargo se da a conocer como un valor diferencial y distintivo del sector inmobiliario formal versus el sector informal, se puede establecer por ejemplo con un plan de negocios bien definido incluso hasta cuanto puede llegar a bajar en una comisión para no perder y para generar fidelidad de los clientes sin arriesgar su sostenibilidad.

Se genera discusión sobre el inventario de variables, como en varias de las sesiones con los expertos; quieren tener especial atención en las variables únicas que definen al sector inmobiliario, en la misma charla se evidencia que hay una tendencia a ver las necesidades propias de su empresa entonces se percibe lo interno pero no se ve lo que afecta a nivel Macro, llegando a detallar las necesidades propias de su empresa y las que perciben de otras empresas similares, luego viene la explicación de porque (por ejemplo) no se define explícitamente la especialización de cada inmobiliaria en una sola línea de negocio y en un solo sector ya sea porque los otros no son rentables o porque según su propia percepción pueda existir en los demás sectores mayor concentración de competidores, sino que se define a manera global una variable de sector geográfico, la estratificación, la densidad por sectores, ya que éstas son variables de todo el entorno y no explícitas de una empresa, entonces no se toma una variable que defina el sistema a evaluar – mercado inmobiliario – de su empresa

sino que se toman las variables globales, precisamente porque el trabajo está enfocado en el sector inmobiliario y no en una empresa específica del sector inmobiliario, de esta explicación queda claro porque hay variables como, Fintech, o Capital (entendiendo éste no solamente como el respaldo económico que pueda tener una microempresa inmobiliaria sino que tenga un grupo de inversionistas por ejemplo para generar nuevos inmuebles, o la capacidad que tengan las mismas inmobiliarias para poder llegar a realizar grandes transacciones)

Tabla 2. Variables seleccionadas para realizar el análisis mediante el software MICMAC

| N° | Nombre | Índice | Descripción | Teste |
|----|--|----------|--|--------------|
| 1 | Capacidad Inva de Inca Inab | CapIn | Grado de conocimientos adquiridos de manera formal sobre el sector inmobiliario | Conocimiento |
| 2 | Tamaño de la empresa por # de empleados | TEmp | Tamaño de la empresa de acuerdo con el número de empleados | Capacidad |
| 3 | Reconocimiento de la empresa | ReEmp | Reconocimiento de la empresa por la sociedad y conocimiento en el sector | Conocimiento |
| 4 | Experiencia en el mercado inmobiliario | ExpIn | Grado de experiencia y conocimiento de la empresa en el mercado inmobiliario | Conocimiento |
| 5 | Densidad de población por sector | DensInb | Densidad poblacional por sector en cada una de las localidades de la Ciudad de Bogotá | Capacidad |
| 6 | Accesibilidad | Acc | Accesibilidad a los servicios de la empresa por parte de los clientes | Capacidad |
| 7 | Tipificación de inmobiliarias por localidad | TipInb | Base de información de nombres de inmobiliarias que se encuentran operando en una determinada zona de una localidad | Capacidad |
| 8 | Forma de administración | Form | Forma en la que la empresa es manejada | Conocimiento |
| 9 | Carretera de plan de negocio | CarPlan | Plan de desarrollo de negocio empresarial que permita dirigir la empresa y tomar decisiones operativas | Conocimiento |
| 10 | Estratificación | Estrat | Estratificación que permite una determinada propiedad | Conocimiento |
| 11 | Clasificación de precios | ClasPrec | Características del tipo de inmueble en el cual se encuentra un determinado precio | Conocimiento |
| 12 | Alfabetización y establecimiento de grupo de personas | Alfabet | Características de ocupación de un territorio por un determinado grupo de personas | Conocimiento |
| 13 | Fluctuaciones en la demanda | FluctDem | Alteración en el número de personas interesados en arrendar y/o adquirir una propiedad | Conocimiento |
| 14 | Permisos de zonificación urbana | Permis | Permisos de zonificación de precios de las propiedades que no corresponden con su valor real | Conocimiento |
| 15 | Cambios demográficos | CambDem | Fluctuaciones en el tamaño de la población en un determinado sector | Conocimiento |
| 16 | Tamaño del Portafolio de inmuebles para arrendar y venta | PortInb | Define la disponibilidad de inmuebles para el desarrollo del negocio | Capacidad |
| 17 | Tamaño operativo de las inmobiliarias | TamOper | Forma de trabajo en conjunto de varias inmobiliarias para abarcar un mayor nicho de mercado | Capacidad |
| 18 | Capital | Cap | Recursos económicos con los que cuenta la empresa para llevar a cabo una negociación | Capacidad |
| 19 | Poder adquisitivo de los clientes | PoderAdq | Capacidad de disponibilidad de capital de un personal que deseará negociar con bienes raíces | Capacidad |
| 20 | Normatividad inmobiliaria | NormInb | Normas y regulaciones que rigen el sector inmobiliario expedidas por el país en el que lleva a cabo su actividad económica | Conocimiento |
| 21 | Disposiciones contables para inmobiliarias | DispCont | Reglamentación en materia contable aplicable para empresas inmobiliarias | Conocimiento |
| 22 | Implementación de la empresa | ImpEmp | Aplicación de TIC en el funcionamiento de la empresa | Conocimiento |
| 23 | Medios automatizados de selección | MedAut | Permite a los usuarios obtener rápidamente la información de negocios y datos necesarios para analizar una oferta | Conocimiento |
| 24 | Publicidad geográfica por redes sociales | PubGeo | Publicidad en línea en geolocalización y redes sociales | Conocimiento |
| 25 | Avances tecnológicos | AvanTec | Grado de avance y surgimiento de nuevas tecnologías que afectan al sector inmobiliario | Conocimiento |
| 26 | Disponibilidad de empleo | DispEmp | Oferta de empleos en el sector inmobiliario | Capacidad |
| 27 | Salarios mínimos | SalMin | Salarios por debajo de los mínimos legales | Capacidad |
| 28 | Cantidad de servicios | CantSer | Cantidad de servicios ofrecidos a los clientes de las empresas inmobiliarias | Capacidad |

La gerente Carolina Muñoz confirma, la selección de las variables, se conversa sobre capital como lo menciona el autor no solo puede estar enfocada en el músculo financiero de las empresas inmobiliarias, sino la fuerza económica con la que cuentan las empresas del entorno para generar mayores unidades disponibles,



<https://www.inmobiliariaprofesional.co/>

Gerente y creador José Luis Zapata

Celular 3207509856

En conversación telefónica con el gerente José Zapata, se trató sobre el objetivo del trabajo, el manifiesta que ha venido investigando sobre la informalidad que afecta al sector inmobiliario y se abordaron varios temas entre los cuales uno de los más relevantes es como por una costumbre cultural tiende a legalizar o a darle tintes de formalidad a la informalidad, es un tema no solo del sector inmobiliario sino de Colombia, los clientes – algunos dueños de inmuebles disponibles, pueden mirar a muy corto plazo y dejar sus bienes en manos informales sin percibir o evaluar el riesgo que puede representar el no pago del canon ante incumplimientos de parte de los arrendatarios, todo motivado por el “menor valor de pago de la comisión variable”, por otra parte muchas personas van al comercio informal (el de los Sanandresitos) para comprar “más barato”, entonces esa es la forma de dar la formalidad mencionada anteriormente.

Otro tema de la conversación es sobre el porqué evaluar un sector, simplemente si en todos los sectores hay disponibilidad, pero justo ese tema abre un debate importante sobre variables como capital, accesibilidad, sector geográfico, densidad de población, viviendas,

afluencias de colonias extranjeras como factores que marcan la disponibilidad y la demanda y por criterios de selección pueden elegir según gustos, montos, comodidades, disponibilidad.

Sobre las variables macro y de Futuro se evidenció que José considera como la más relevante; los Avances tecnológicos, sobre la misma hubo una charla muy extensa primero en cuanto a temas como “No es crear una página donde se puedan hacer visitas virtuales”, sino que sea una página que brinde posibilidad de búsquedas, que brinde cálculos inmediatos, que facilite integración con terceros del sector, integración de tramites, como consecución de certificados, extractos bancarios, tramites notariales, transacciones bancarias, en general las características de la comodidad de la virtualización, y lo más importante es generar confianza, entonces lo que debe buscar es avance tecnológico si pero con el componente de robustez y seguridad, generar confianza en el cliente con respecto a la seguridad de sus datos, la seguridad de transar por su página, la seguridad del tratamiento de los datos, entonces como conclusión es, lo que haya que hacer es hacerlo pero hacerlo bien, lo cual requiere quizá mayor inversión de Capital, pero en el mediano y largo plazo va a configurarse en la sostenibilidad de la empresa.

El otro tema muy importante es la agremiación, si bien José no lo considera un factor importante se llegó a la conclusión que la figura de agremiación que puede servir es la privada, se observan casos como ASOFONDOS, ASOBANCARIA o FASECOLDA, las cuales han logrado consolidar a sus respectivos sectores, incluso participan con su experticia en la normatividad y en controles del sector.



<https://www.fincaraiz.com.co/inmobiliaria-novaxim-latam-sas-83186.aspx>

Gerente Administrativo Johana

Celular 3106199159

Johana menciona qué si considera que la informalidad impacta el sector, es consciente que no existe una forma de calcular económicamente cual es ese valor, pero “es mucho el impacto”, y sobre todo existe la percepción que el dueño del inmueble que acude a los informales; no hace una evaluación del riesgo, sino que se mira la inmediatez, no se evalúa el respaldo en la negociación, todo no va más allá del mayor valor de “ahora”.

Son muchos los filtros y estrategias internas que a nivel corporación han tenido que diseñar e implementar para evitar ser utilizados por informales del sector inmobiliario, por ejemplo, para cerrar negocios con terceros sobre los cuales no se tiene claridad del origen de los recursos, se han encontrado con suplantaciones y/o con documentación falsa. Otra forma es que llegan a la inmobiliaria con grandes clientes y con acuerdos predefinidos, a manera de entregar el cliente pero obteniendo una comisión, esto puede convertirse en un problema más adelante por el desconocimiento de los compromisos y porque a nivel laboral puede llegar a generar como dependencia laboral.

Johana realizó una entrega de la evaluación de las 28 variables principales:

Tabla 7. Variables seleccionadas de mayor impacto

| N° | Título largo | Título corto | Descripción | Tema | Impacto | |
|----|--|--------------|--|-----------|---------------------|--------------|
| | | | | | Sector inmobiliario | Informalidad |
| 10 | Capacidad para el flujo de caja | CapR | Grado de sobrecapacidad edilicia de manera formal sobre el sector inmobiliario | Capacidad | + | - |
| 11 | Cambio de la empresa por R&D asociativo | Terc | Tamaño de la empresa de acuerdo con el número de empleados | Capacidad | + | - |
| 12 | Conducta de la empresa | Qualim | Reconocimiento de la empresa por la importancia y compromiso en el sector | Capacidad | + | - |
| 13 | Exposición en el mercado inmobiliario | ExpM | Grado de exposición y conocimiento de la empresa en el mercado inmobiliario | Capacidad | + | + |
| 14 | Densidad de población por sector | DensPop | Densidad poblacional por sector en cada uno de las localidades de la ciudad de Bogotá | Capacidad | + | + |
| 15 | Accesibilidad | Acc | Accesibilidad a los servicios de la empresa por parte de los clientes | Capacidad | + | - |
| 16 | Accesibilidad de inmobiliarias por los clientes | AccIm | Grado de accesibilidad al número de inmobiliarias que se encuentran operando en una determinada zona de una localidad | Capacidad | + | - |
| 17 | Tipos de administraciones | TipAd | Forma en la que la empresa es manejada | Capacidad | + | - |
| 18 | Características de planes de negocio | CarPNe | Forma de desarrollo de un plan empresarial que permita dirigir la empresa y tomar decisiones operativas | Capacidad | + | - |
| 19 | Formalización | Form | Forma en que se estructuran las determinaciones operativas | Capacidad | + | - |
| 20 | Uso de recursos humanos | UsoRH | Características del uso de los recursos humanos en determinadas zonas | Capacidad | + | + |
| 21 | Atención y establecimiento de grupos de clientes | AtenGr | Características de atención de un segmento por un determinado grupo de personas | Capacidad | + | + |
| 22 | Participación en la demanda | PartDem | Atención en el número de personas inmobiliarias que atienden a la oferta una capacidad | Capacidad | + | + |
| 23 | Resistencia de posibles buques inmobiliarios | ResBIm | Resistencia de elevación de precios de las propiedades que no corresponde con su valor real | Capacidad | - | - |
| 24 | Cambios demográficos | CambDem | Variaciones en el tamaño de la población en un determinado sector | Capacidad | + | + |
| 25 | Tamaño del stock de viviendas para atender a demanda | TamStock | Define la disponibilidad de viviendas para el desarrollo del negocio | Capacidad | + | - |
| 26 | Trabajo organizado de las inmobiliarias | TrabOrg | Forma de trabajo en conjunto de varias inmobiliarias para atender un mayor nicho de mercado | Capacidad | + | - |
| 27 | Resultados económicos con los que cuenta la empresa para tener a cabo una operación | ResEco | Resultados económicos con los que cuenta la empresa para tener a cabo una operación | Capacidad | + | - |
| 28 | Existencia de disponibilidad de capital de las personas que desean negociar con bienes inmuebles | ExistCap | Existencia de disponibilidad de capital de las personas que desean negociar con bienes inmuebles | Capacidad | + | + |
| 29 | Normatividad inmobiliaria | NormIm | Normas y reglamentos que rigen el sector inmobiliario expedidos por el país en el que opera a cabo las actividades inmobiliarias | Capacidad | + | - |
| 30 | Organización operativa para inmobiliarias | OrgOper | Organización en materia operativa aplicable para empresas inmobiliarias | Capacidad | + | - |
| 31 | Organización de la empresa | OrgEmp | Autogestión de TIC en el funcionamiento de la empresa | Capacidad | + | - |
| 32 | Modelos automatizados de valoración | ModAuto | Forma en la que se obtienen automáticamente la información de ingresos y gastos operativos para analizar una oferta | Capacidad | + | + |
| 33 | Potencial geográfico y por redes sociales | PotGeo | Potencial por base en geolocalización y redes sociales | Capacidad | + | - |
| 34 | Reservas tecnológicas | ResTec | Grado de avance y de cumplimiento de nuevas tecnologías que afectan al sector inmobiliario | Capacidad | + | - |
| 35 | Operatividad de empresas | Oper | Operatividad de empresas en el sector inmobiliario | Capacidad | + | - |
| 36 | Reservas tecnológicas | ResTec | Reservas por debajo de los mínimos legales | Capacidad | + | - |
| 37 | Calidad del servicio | Qualim | Calidad del servicio ofrecido a los clientes de las empresas inmobiliarias | Capacidad | + | - |

Inmuebles comerciales
 Densidad de población x sector: No es un determinante
 Capital: En realidad no se necesita capital para gestionar un negocio de arriendo o venta
 Accesibilidad: No es determinante
 Aglomeración de inmobiliarias: las inmobiliarias reciben inmuebles en toda la ciudad, así que no incluye en donde se encuentre su oficina.

Se hace una breve explicación sobre la densidad de población por sector, no se percibe como determinante para una inmobiliaria, pero si es determinante para un sector, la densidad de población influye en la demanda, los servicios, el poder adquisitivo, los ingresos (la comisión variable) el poder del capital (como medio de inversión para incrementar el número de unidades disponibles, la accesibilidad).



<https://www.linkedin.com/in/adolfo-higuera-92457818/>

<http://www.solidgroup.co/>

Gerente Adolfo Higuera

Cel 3204530919

Con Adolfo no se logró entrega escrita de la aprobación de las variables principales, pero en la entrevista no estructurada, se presentó el trabajo, se presentó el objetivo y se indagó sobre el impacto de la informalidad en el sector inmobiliario.

Concuera que el impacto, entiende el objetivo del trabajo y no hay manifestación de dudas sobre las mismas.



<http://www.grupoinmobiliariocrecer.com/>

Gerente Jenny Soto

Cel 31127663653

De la misma Manera Jenny no realizó entrega sobre la aceptación de las variables, pero por el chat del teléfono manifiesta que no hay desaprobación o duda luego de la explicación de la metodología y lo que busca el presente trabajo.