	MACROPROCESO DE APOYO	CÓDIGO: AAAR113
	PROCESO GESTIÓN APOYO ACADÉMICO	VERSIÓN: 3
	DESCRIPCIÓN, AUTORIZACIÓN Y LICENCIA DEL REPOSITORIO INSTITUCIONAL	VIGENCIA: 2017-11-16
		PAGINA: 1 de 7

16-

FECHA	jueves, 5 de diciembre de 2019
--------------	--------------------------------

Señores
UNIVERSIDAD DE CUNDINAMARCA
 BIBLIOTECA
 Ciudad

UNIDAD REGIONAL	Extensión Facatativá
------------------------	----------------------

TIPO DE DOCUMENTO	Trabajo De Grado
--------------------------	------------------

FACULTAD	Ciencias Administrativas Económicas y Contables
-----------------	--

NIVEL ACADÉMICO DE FORMACIÓN O PROCESO	Pregrado
---	----------


PROGRAMA ACADÉMICO	Administración de Empresas
---------------------------	-----------------------------------

El Autor(Es):

APELLIDOS COMPLETOS	NOMBRES COMPLETOS	No. DOCUMENTO DE IDENTIFICACIÓN
BERNAL CUELLAR	DIEGO ESTEBAN	1073239554
GONZALEZ LAGOS	JAIRO MAURICIO	1073513975

Calle 14 Avenida 15 Barrio Berlín Facatativá – Cundinamarca
 Teléfono (091) 892 07 07 Línea Gratuita 018000976000
 www.ucundinamarca.edu.co E-mail: info@ucundinamarca.edu.co
 NIT: 890.680.062-2

*Documento controlado por el Sistema de Gestión de la Calidad
 Asegúrese que corresponde a la última versión consultando el Portal Institucional*

	MACROPROCESO DE APOYO	CÓDIGO: AAAr113
	PROCESO GESTIÓN APOYO ACADÉMICO	VERSIÓN: 3
	DESCRIPCIÓN, AUTORIZACIÓN Y LICENCIA DEL REPOSITORIO INSTITUCIONAL	VIGENCIA: 2017-11-16
		PAGINA: 2 de 7

Director(Es) y/o Asesor(Es) del documento:

APELLIDOS COMPLETOS	NOMBRES COMPLETOS
FAJARDO VERGARA	RICHARD

TÍTULO DEL DOCUMENTO
ESTUDIO SOCIO ECONÓMICO PARA EL LANZAMIENTO DE LA ETAPA PUERTA DEL SOL II DE LA CONSTRUCTORA CAPITAL

SUBTÍTULO (Aplica solo para Tesis, Artículos Científicos, Disertaciones, Objetos Virtuales de Aprendizaje)

TRABAJO PARA OPTAR AL TÍTULO DE: Aplica para Tesis/Trabajo de Grado/Pasantía ADMINISTRADOR DE EMPRESAS

AÑO DE EDICION DEL DOCUMENTO	NÚMERO DE PÁGINAS
05/12/2019	80 Pág.

DESCRIPTORES O PALABRAS CLAVES EN ESPAÑOL E INGLÉS (Usar 6 descriptores o palabras claves)	
ESPAÑOL	INGLÉS
1. Mercado	market
2. Urbanismo	Town planning
3. Construcción	building
4. Sostenibilidad	sustainability
5. Población	population
6. Crecimiento	increase

Calle 14 Avenida 15 Barrio Berlín Facatativá – Cundinamarca
Teléfono (091) 892 07 07 Línea Gratuita 018000976000
www.ucundinamarca.edu.co E-mail: info@ucundinamarca.edu.co
NIT: 890.680.062-2

*Documento controlado por el Sistema de Gestión de la Calidad
Asegúrese que corresponde a la última versión consultando el Portal Institucional*



MACROPROCESO DE APOYO	CÓDIGO: AAAr113
PROCESO GESTIÓN APOYO ACADÉMICO	VERSIÓN: 3
DESCRIPCIÓN, AUTORIZACIÓN Y LICENCIA DEL REPOSITORIO INSTITUCIONAL	VIGENCIA: 2017-11-16
	PAGINA: 3 de 7

RESUMEN DEL CONTENIDO EN ESPAÑOL E INGLÉS (Máximo 250 palabras – 1530 caracteres, aplica para resumen en español):

El propósito de este trabajo es realizar el estudio socio económico para el lanzamiento de la etapa Puerta del Sol II de la Constructora Capital, en el municipio de Mosquera de la Sabana del Occidente a fin que la investigación contribuya a la empresa Constructora Capital y a su vez aporte al desarrollo social, económico, empresarial y de los servicios del Municipio.

Se consideran esencialmente tres objetivos dentro del trabajo, los cuales en diferente medida van a determinar el estudio socio económico para el lanzamiento de la etapa Puerta del Sol II de la Constructora Capital, fundamental para continuar con los esfuerzos dentro del proceso de investigación de la universidad.

Como primer objetivo el estudio busca realizar el diagnóstico del sector construcción en Mosquera, donde se abordara como está el desarrollo urbanístico del mismo, su crecimiento y evolución, y las ventajas y desventajas que se presentan por la construcción, dada la dinámica socioeconómica del área referida, como segundo objetivo se va a realizar el análisis de competencia del proyecto Puerta del Sol II en Mosquera al comparar los demás proyectos del área de estudio y como último objetivo el estudio de segmentación del mercado para el proyecto con base en la información de los clientes actuales.

La información que va a ser utilizada proviene de la sala de ventas de la Constructora Capital y de otras fuentes, algunas de ellas de nivel local o regional como son las Alcaldías y la Cámara de Comercio tanto de Bogotá como Facatativá.

ABSTRACT

The purpose of this work is to carry out the socio-economic study for the launch of the Puerta del Sol II stage of the Constructora Capital, in the municipality of Mosquera de la Sabana del Occidente so that the research contributes to the Constructora Capital company and in turn contribution to the social, economic, business and services development of the Municipality.

Essentially three objectives are considered within the work, which to a different extent will determine the socio-economic study for the launch of the Puerta del Sol II stage of the Capital Constructor, essential to continue the efforts within the university's research process.

As a first objective, the study seeks to make the diagnosis of the construction sector in Mosquera, where the urban development of it, its growth and evolution, and the advantages and disadvantages that are presented by the construction will be addressed, given the socioeconomic dynamics of the referred area As a second objective, the competence analysis of the Puerta del Sol II project in Mosquera will be carried out when comparing the other projects in the study area and as a final objective the market segmentation study for the project based on customer information current.

The information that will be used comes from the sales hall of the Capital Construction Company and other sources, some of them at local or regional level such as the City Halls and the Chamber of Commerce of both Bogotá and Facatativá.



AUTORIZACION DE PUBLICACIÓN

Por medio del presente escrito no autorizo a la Universidad de Cundinamarca para que, en desarrollo de la presente licencia de uso parcial, pueda ejercer sobre mí obra las atribuciones que se indican a continuación, teniendo en cuenta que, en cualquier caso, la finalidad perseguida será facilitar, difundir y promover el aprendizaje, la enseñanza y la investigación.

En consecuencia, las atribuciones de usos temporales y parciales que por virtud de la presente licencia se autoriza a la Universidad de Cundinamarca, a los usuarios de la Biblioteca de la Universidad; así como a los usuarios de las redes, bases de datos y demás sitios web con los que la Universidad tenga perfeccionado una alianza, son:

Marque con una "X":

AUTORIZO (AUTORIZAMOS)	SI	NO
1. La reproducción por cualquier formato conocido o por conocer.	X	
2. La comunicación pública por cualquier procedimiento o medio físico o electrónico, así como su puesta a disposición en Internet.	X	
3. La inclusión en bases de datos y en sitios web sean éstos onerosos o gratuitos, existiendo con ellos previa alianza perfeccionada con la Universidad de Cundinamarca para efectos de satisfacer los fines previstos. En este evento, tales sitios y sus usuarios tendrán las mismas facultades que las aquí concedidas con las mismas limitaciones y condiciones.	X	
4. La inclusión en el Repositorio Institucional.	X	

De acuerdo con la naturaleza del uso concedido, la presente licencia parcial se otorga a título gratuito por el máximo tiempo legal colombiano, con el propósito de que en dicho lapso mi (nuestra) obra sea explotada en las condiciones aquí estipuladas y para los fines indicados, respetando siempre la titularidad de los derechos patrimoniales y morales correspondientes, de acuerdo con los usos honrados, de manera proporcional y justificada a la finalidad perseguida, sin ánimo de lucro ni de comercialización.

Para el caso de las Tesis, Trabajo de Grado o Pasantía, de manera complementaria, garantizo(garantizamos) en mi(nuestra) calidad de estudiante(s) y por ende autor(es) exclusivo(s), que la Tesis, Trabajo de Grado o Pasantía en cuestión, es producto de mi(nuestra) plena autoría, de mi(nuestro) esfuerzo personal intelectual, como consecuencia de mi(nuestra) creación original particular



MACROPROCESO DE APOYO	CÓDIGO: AAAR113
PROCESO GESTIÓN APOYO ACADÉMICO	VERSIÓN: 3
DESCRIPCIÓN, AUTORIZACIÓN Y LICENCIA DEL REPOSITORIO INSTITUCIONAL	VIGENCIA: 2017-11-16
	PAGINA: 5 de 7

y, por tanto, soy(somos) el(los) único(s) titular(es) de la misma. Además, aseguro (aseguramos) que no contiene citas, ni transcripciones de otras obras protegidas, por fuera de los límites autorizados por la ley, según los usos honrados, y en proporción a los fines previstos; ni tampoco contempla declaraciones difamatorias contra terceros; respetando el derecho a la imagen, intimidad, buen nombre y demás derechos constitucionales. Adicionalmente, manifiesto (manifestamos) que no se incluyeron expresiones contrarias al orden público ni a las buenas costumbres. En consecuencia, la responsabilidad directa en la elaboración, presentación, investigación y, en general, contenidos de la Tesis o Trabajo de Grado es de mí (nuestra) competencia exclusiva, eximiendo de toda responsabilidad a la Universidad de Cundinamarca por tales aspectos.

Sin perjuicio de los usos y atribuciones otorgadas en virtud de este documento, continuaré (continuaremos) conservando los correspondientes derechos patrimoniales sin modificación o restricción alguna, puesto que, de acuerdo con la legislación colombiana aplicable, el presente es un acuerdo jurídico que en ningún caso conlleva la enajenación de los derechos patrimoniales derivados del régimen del Derecho de Autor.

De conformidad con lo establecido en el artículo 30 de la Ley 23 de 1982 y el artículo 11 de la Decisión Andina 351 de 1993, “*Los derechos morales sobre el trabajo son propiedad de los autores*”, los cuales son irrenunciables, imprescriptibles, inembargables e inalienables. En consecuencia, la Universidad de Cundinamarca está en la obligación de RESPETARLOS Y HACERLOS RESPETAR, para lo cual tomará las medidas correspondientes para garantizar su observancia.

NOTA: (Para Tesis, Trabajo de Grado o Pasantía):

Información Confidencial:


Esta Tesis, Trabajo de Grado o Pasantía, contiene información privilegiada, estratégica, secreta, confidencial y demás similar, o hace parte de la investigación que se adelanta y cuyos resultados finales no se han publicado. **SI __ NO _X_.**

En caso afirmativo expresamente indicaré en carta adjunta tal situación con el fin de que se mantenga la restricción de acceso.

LICENCIA DE PUBLICACIÓN

Como titular(es) del derecho de autor, confiero(erimos) a la Universidad de Cundinamarca una licencia no exclusiva, limita----da y gratuita sobre la obra que se integrará en el Repositorio Institucional, que se ajusta a las siguientes características:

Calle 14 Avenida 15 Barrio Berlín Facatativá – Cundinamarca
Teléfono (091) 892 07 07 Línea Gratuita 018000976000
www.ucundinamarca.edu.co E-mail: info@ucundinamarca.edu.co
NIT: 890.680.062-2

	MACROPROCESO DE APOYO	CÓDIGO: AAAr113
	PROCESO GESTIÓN APOYO ACADÉMICO	VERSIÓN: 3
	DESCRIPCIÓN, AUTORIZACIÓN Y LICENCIA DEL REPOSITORIO INSTITUCIONAL	VIGENCIA: 2017-11-16
		PAGINA: 6 de 7

- a) Estará vigente a partir de la fecha de inclusión en el repositorio, por un plazo de 5 años, que serán prorrogables indefinidamente por el tiempo que dure el derecho patrimonial del autor. El autor podrá dar por terminada la licencia solicitándolo a la Universidad por escrito. (Para el caso de los Recursos Educativos Digitales, la Licencia de Publicación será permanente).
- b) Autoriza a la Universidad de Cundinamarca a publicar la obra en formato y/o soporte digital, conociendo que, dado que se publica en Internet, por este hecho circula con un alcance mundial.
- c) Los titulares aceptan que la autorización se hace a título gratuito, por lo tanto, renuncian a recibir beneficio alguno por la publicación, distribución, comunicación pública y cualquier otro uso que se haga en los términos de la presente licencia y de la licencia de uso con que se publica.
- d) El(Los) Autor(es), garantizo(amos) que el documento en cuestión, es producto de mi(nuestra) plena autoría, de mi(nuestro) esfuerzo personal intelectual, como consecuencia de mi (nuestra) creación original particular y, por tanto, soy(somos) el(los) único(s) titular(es) de la misma. Además, aseguro(aseguramos) que no contiene citas, ni transcripciones de otras obras protegidas, por fuera de los límites autorizados por la ley, según los usos honrados, y en proporción a los fines previstos; ni tampoco contempla declaraciones difamatorias contra terceros; respetando el derecho a la imagen, intimidad, buen nombre y demás derechos constitucionales. Adicionalmente, manifiesto (manifestamos) que no se incluyeron expresiones contrarias al orden público ni a las buenas costumbres. En consecuencia, la responsabilidad directa en la elaboración, presentación, investigación y, en general, contenidos es de mí (nuestro) competencia exclusiva, eximiendo de toda responsabilidad a la Universidad de Cundinamarca por tales aspectos.
- e) En todo caso la Universidad de Cundinamarca se compromete a indicar siempre la autoría incluyendo el nombre del autor y la fecha de publicación.
- f) Los titulares autorizan a la Universidad para incluir la obra en los índices y buscadores que estimen necesarios para promover su difusión.
- g) Los titulares aceptan que la Universidad de Cundinamarca pueda convertir el documento a cualquier medio o formato para propósitos de preservación digital.
- h) Los titulares autorizan que la obra sea puesta a disposición del público en los términos autorizados en los literales anteriores bajo los límites definidos por la universidad en el “Manual del Repositorio Institucional AAAM003”
- i) Para el caso de los Recursos Educativos Digitales producidos por la Oficina de Educación Virtual, sus contenidos de publicación se rigen bajo la Licencia Creative Commons: Atribución- No comercial- Compartir Igual.



MACROPROCESO DE APOYO	CÓDIGO: AAAR113
PROCESO GESTIÓN APOYO ACADÉMICO	VERSIÓN: 3
DESCRIPCIÓN, AUTORIZACIÓN Y LICENCIA DEL REPOSITORIO INSTITUCIONAL	VIGENCIA: 2017-11-16
	PAGINA: 7 de 7



j) Para el caso de los Artículos Científicos y Revistas, sus contenidos se rigen bajo la Licencia Creative Commons Atribución- No comercial- Sin derivar.



Nota:

Si el documento se basa en un trabajo que ha sido patrocinado o apoyado por una entidad, con excepción de Universidad de Cundinamarca, los autores garantizan que se ha cumplido con los derechos y obligaciones requeridos por el respectivo contrato o acuerdo.

La obra que se integrará en el Repositorio Institucional, está en el(los) siguiente(s) archivo(s).

Nombre completo del Archivo Incluida su Extensión (Ej. PerezJuan2017.pdf)	Tipo de documento (ej. Texto, imagen, video, etc.)
1 ESTUDIO SOCIO ECONÓMICO PARA EL LANZAMIENTO DE LA ETAPA PUERTA DEL SOL II DE LA CONSTRUCTORA CAPITAL.pdf	Texto
2.	

En constancia de lo anterior, Firmo (amos) el presente documento:

APELLIDOS Y NOMBRES COMPLETOS	FIRMA (autógrafo)
BERNAL CUELLAR DIEGO ESTEBAN	
GONZALEZ LAGOS JAIRO MAURICIO	

12.1-40

**ESTUDIO SOCIO ECONÓMICO PARA EL LANZAMIENTO DE LA ETAPA
PUERTA DEL SOL II DE LA CONSTRUCTORA CAPITAL**

DIEGO ESTEBAN BERNAL CUELLAR

JAIRO MAURICIO GONZALEZ LAGOS

UNIVERSIDAD DE CUNDINAMARCA
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS, ECONÓMICAS Y CONTABLES
PROGRAMA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
FACATATIVÁ
2019

**ESTUDIO SOCIO ECONÓMICO PARA EL LANZAMIENTO DE LA ETAPA
PUERTA DEL SOL II DE LA CONSTRUCTORA CAPITAL**

DIEGO ESTEBAN BERNAL CUELLAR

JAIRO MAURICIO GONZALEZ LAGOS

PROYECTO DE GRADO PARA OBTAR EL TÍTULO DE ADMINISTRADOR DE
EMPRESAS

Director

RICHARD FAJARDO VERGARA

MAGISTER RELACIONES Y NEGOCIOS INTERNACIONALES

UNIVERSIDAD DE CUNDINAMARCA
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS, ECONÓMICAS Y CONTABLES
PROGRAMA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

FACATATIVÁ

2019

Nota de Aceptación

PRESIDENTE DEL JURADO

JURADO

JURADO

Facatativá, Noviembre 2019

DEDICATORIA

Damos mil gracias al Dios misericordioso que estuvo con nosotros a lo largo de esta maravillosa carrera. Hoy más que nunca vemos el resultado de todos los esfuerzos, que siempre estuvieron acompañados del apoyo incondicional de nuestros padres.

Este trabajo lo dedicamos a ellos especialmente, pues han sido el motor y la motivación de nuestras vidas.

DIEGO ESTEBAN BERNAL CUELLAR

JAIRO MAURICIO GONZALEZ LAGOS

AGRADECIMIENTOS

Los autores expresan su agradecimiento a:

Todo el equipo de docentes de la UNIVERSIDAD DE CUNDINAMARCA – EXTENSIÓN FACATATIVÁ, al Dr. Juan Rojas, Director de Programa y a los directivos en general, que estuvieron involucrados en el proceso de formación tanto personal como profesional y brindaron sus conocimientos, que son para el futuro un gran tesoro.

De igual manera un inmenso agradecimiento al Docente Richard Fajardo Vergara, director de proyecto, por su disposición de asesoramiento, amplios conocimientos y apoyo constante e incondicional desde la aceptación de la dirección de este trabajo hasta la culminación del mismo.

A todos los que directa o indirectamente participaron en este sueño de ser profesionales en Administración de Empresas de esta querida institución.

Tabla de contenido

INTRODUCCIÓN.....	7
1. TÍTULO.....	8
2. PROBLEMA.....	9
2.1 PLANTEAMIENTO PROBLEMA	9
2.2 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA	10
2.3 SISTEMATIZACIÓN DEL PROBLEMA.....	10
3. JUSTIFICACIÓN	12
4. OBJETIVOS.....	13
4.1 OBJETIVO GENERAL	13
4.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS.....	13
5. METODOLOGÍA.....	14
5.1 TIPO DE INVESTIGACIÓN.....	14
5.2 MÉTODO DE INVESTIGACIÓN.....	15
5.3 FUENTES DE INFORMACIÓN PRIMARIAS	15
5.4 FUENTES DE INFORMACIÓN SECUNDARIAS	16
5.5 POBLACIÓN Y MUESTRA	16
6. MARCO DE REFERENCIA	17
6.1 MARCO TEÓRICO.....	17
6.2 MARCO CONCEPTUAL.....	26
6.3 MARCO GEOGRÁFICO	33
6.4 MARCO LEGAL	34
7. DIAGNOSTICO SECTOR CONSTRUCCIÓN EN EL MUNICIPIO DE MOSQUERA.	36
8.1 GENERALIDADES MUNICIPIO DE MOSQUERA	36
8.2 DESARROLLO URBANÍSTICO, CRECIMIENTO Y EVOLUCIÓN EN MOSQUERA	43
8.3 VENTAJAS Y DESVENTAJAS DESARROLLO URBANÍSTICO DE MOSQUERA ..	45
8. ANÁLISIS DE COMPETENCIA DEL PROYECTO PUERTA DEL SOL II EN MOSQUERA	51
8.1 PROYECTOS CC Y PROYECTOS COMPETENCIA.....	54

8.2 VALOR AGREGADO CC.....	57
9. ESTUDIO DE SEGMENTACIÓN DEL MERCADO PARA EL PROYECTO PUERTA DEL SOL II.	59
9.1 SEGMENTACIÓN GEOGRÁFICA.....	60
9.2 SEGMENTACIÓN DEMOGRÁFICA.....	63
10. ESTUDIO SOCIO ECONÓMICO PARA EL LANZAMIENTO DE LA ETAPA PUERTA DEL SOL II DE LA CONSTRUCTORA CAPITAL.	70
CONCLUSIONES.....	74
RECOMENDACIONES.....	75
BIBLIOGRAFÍA.....	76

LISTA DE TABLAS

Tabla 1. Externalidades.....	25
Tabla 2. Oferta de proyectos Bogotá y Municipios vecinos.....	29
Tabla 3. Información etaria Mosquera.	37
Tabla 4. Análisis de competencia proyecto PUERTA DEL SOL II	52
Tabla 5. Proyectos competencia proyecto PUERTA DEL SOL II.....	56
Tabla 6. Proceso productivo Constructora Capital.....	58
Tabla 7. Procedencia clientes proyecto Mosquera.	61
Tabla 8. Proyectos clientes Mosquera.	61
Tabla 9. Participación Proyectos por procedencia clientes Mosquera.	62
Tabla 10. Rangos de edad clientes Mosquera.	64
Tabla 11. Rangos de edad clientes Mosquera.	64
Tabla 12. Rangos de edad, estado civil y vivienda clientes Mosquera.	65
Tabla 13. Rangos de edad, nivel educación y salario visitantes Mosquera.	67
Tabla 14. Mercado objetivo Mosquera.....	69

LISTA DE FIGURAS

Ilustración 1. Ubicación proyecto estudio en el Municipio de Mosquera.....	33
Ilustración 2. Información del Municipio de Mosquera	37

INTRODUCCIÓN

El propósito de este trabajo es realizar el estudio socio económico para el lanzamiento de la etapa Puerta del Sol II de la Constructora Capital, en el municipio de Mosquera de la Sabana del Occidente a fin que la investigación contribuya a la empresa Constructora Capital y a su vez aporte al desarrollo social, económico, empresarial y de los servicios del Municipio.

Se consideran esencialmente tres objetivos dentro del trabajo, los cuales en diferente medida van a determinar el estudio socio económico para el lanzamiento de la etapa Puerta del Sol II de la Constructora Capital, fundamental para continuar con los esfuerzos dentro del proceso de investigación de la universidad.

Como primer objetivo el estudio busca realizar el diagnóstico del sector construcción en Mosquera, donde se abordara como está el desarrollo urbanístico del mismo, su crecimiento y evolución, y las ventajas y desventajas que se presentan por la construcción, dada la dinámica socioeconómica del área referida, como segundo objetivo se va a realizar el análisis de competencia del proyecto Puerta del Sol II en Mosquera al comparar los demás proyectos del área de estudio y como último objetivo el estudio de segmentación del mercado para el proyecto con base en la información de los clientes actuales.

La información que va a ser utilizada proviene de la sala de ventas de la Constructora Capital y de otras fuentes, algunas de ellas de nivel local o regional como son las Alcaldías y la Cámara de Comercio tanto de Bogotá como Facatativá.

1. TÍTULO

“ESTUDIO SOCIO ECONÓMICO PARA EL LANZAMIENTO DE LA ETAPA PUERTA DEL SOL II DE LA CONSTRUCTORA CAPITAL”

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN DESARROLLO ORGANIZACIONAL Y REGIONAL

La línea de investigación que se va a emprender, está contenida en el desarrollo organizacional y regional, en el contexto departamental que debe darse dentro de un marco social y económico, que permita contribuir al desarrollo empresarial, industrial de los municipios que componen la Región Sabana del Occidente.

EL TRABAJO PERTENECE AL GRUPO DE INVESTIGACIÓN DE LA
EXTENSIÓN DE FACATATIVÁ DE DESARROLLO EMPRESARIAL DE
CUNDINAMARCA.

“DEMCUN”

2. PROBLEMA

2.1 PLANTEAMIENTO PROBLEMA

Constructora Capital es una empresa con más de 25 años de experiencia en la gerencia, diseño, construcción, promoción y venta de proyectos inmobiliarios, es una empresa que busca a través de su propuesta de valor satisfacer las necesidades de sus clientes, con diseños estéticos y funcionales, generosas zonas comunes y recreativas, zonas verdes, precios competitivos y un excelente servicio.

Constructora Capital inicia labores en 1992 en Medellín, Colombia bajo el nombre COMPACTO SOCIEDAD LIMITADA; desde ese año el crecimiento de Constructora Capital ha sido el reflejo de vivir día a día con un solo objetivo en mente, la mejora de calidad de vida de nuestro clientes, lo que permite hoy tener aproximadamente 60.000 familias como clientes, en 2005 cambia la razón social de la empresa por CONSTRUCTORA CAPITAL.

Hoy en día Constructora Capital continúa creando proyectos que le permitan cambiar y mejorar la vida de sus clientes y familias. Es una empresa reconocida como líder en el mercado nacional, siendo una de las empresas más importantes en el sector; afiliada a La Lonja de Propiedad Raíz y CAMACOL.

En Mosquera se desarrolla la Ciudadela Ciudad del Sol, que es un megaproyecto que tiene un diseño de vanguardia que le permitirá vivir con su familia los mejores momentos, tranquilidad, aire de campo y todas las comodidades a solo un paso de Bogotá, se conforma por cerca de 1.426 apartamentos que se integran con una

serie de beneficios que permitirán tener un club en casa bajo el concepto de club house.

Dentro de esta Ciudadela Ciudad del Sol la Constructora Capital está desarrollando el proyecto Puerta del Sol, proyecto se conforma de 17 torres de 8 pisos, con un total de 544 apartamentos, con fecha de entrega de la última torre en el segundo semestre 2022

Y se planea lanzar la etapa II de Puerta del Sol en Mosquera al término de la primera etapa y en estos momentos no se tiene el estudio socio económico del proyecto.

2.2 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

¿Constructora Capital planea lanzar la etapa II del proyecto Puerta Del Sol y no cuenta con un estudio socioeconómico. Que aportes podría generar la elaboración de un estudio para el desarrollo organizacional y regional en el municipio de Mosquera?

2.3 SISTEMATIZACIÓN DEL PROBLEMA

¿El aplazamiento de nuevos lanzamientos en la Ciudadela Ciudad del Sol, que incidencia tendrá en el desarrollo social y económico de Mosquera?

¿El sector constructor está enfrentando indicadores a la baja que merecen un análisis y esto puede afectar el desarrollo de las viviendas?

¿Las condiciones económicas y sociales del Municipio si permiten que el sector de la construcción crezca en Mosquera?

¿Qué tanto impacto tendrán las próximas elecciones regionales, en el desarrollo de nuevos proyectos inmobiliarios de construcción en el municipio de Mosquera?

3. JUSTIFICACIÓN

Los estudios socioeconómicos sirven para evaluar la estructura y la dinámica demográfica y económica de un área específica de estudio, (Taboada, 2014), estos informes se realizan para cumplir en parte con los requisitos de los planes de desarrollo urbanísticos para un gran número de proyectos de carácter territorial, como es la Ciudadela Ciudad del Sol.

Los estudios socioeconómicos de un territorio aportan una información valiosísima sobre la estructura de la población y sobre sus necesidades actuales y futuras algo muy importante para el desarrollo cualquier proyecto urbanístico o territorial, que aplicaría para el lanzamiento de la etapa II de Puerta del Sol en Mosquera.

Así que se justifica por el gran potencial de estos estudios, ya que la realización de estos pueden facilitar en gran medida la toma de decisiones de los gerentes encargados de los proyectos, ya que estos análisis permiten saber qué tipo de inmuebles serán más demandados; así dependiendo de la estructura poblacional esta demandará espacios acordes a sus necesidades como guarderías y zonas infantiles o colegios, residencias, centros comerciales, vías de acceso, etc.

Al igual que otros análisis como son los ambientales, paisajísticos, arqueológico, riesgos, son herramientas útiles para cualquier proyecto urbanístico o territorial, pero existe la dificultad de obtener datos estadísticos veraces, y con la ayuda de herramientas digitales, los estudios son mucho más exactos, llevando a que los datos estadísticos revelen resultados sobre las soluciones que se pueden proponer.

4. OBJETIVOS

4.1 OBJETIVO GENERAL

Realizar un estudio socio económico para el lanzamiento de la etapa Puerta del Sol II de la Constructora Capital.

4.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

Realizar el diagnóstico del sector de la construcción en el municipio de Mosquera.

Realizar el análisis de competencia del proyecto Puerta del Sol II en Mosquera.

Realizar el estudio de segmentación del mercado para el proyecto Puerta del Sol II.

5. METODOLOGÍA

La metodología del proyecto se llevará a cabo, mediante el análisis de la información que proviene de las personas que asisten la sala de ventas de la Constructora Capital y de informes de cada sector, información que deberá incluir antecedentes que serán analizados y evaluados, de tal forma que ayuden básicamente al proceso de validación de los resultados.

Adicional se hará evaluación y análisis de los diferentes datos recopilados mediante los instrumentos anteriores, de tal manera que se logre mediante modelos estadísticos llegar a los resultados esperados dentro de la investigación.

También es viable que parte de la información se encuentre en algunos trabajos realizados por la misma Universidad en sectores industriales, gerenciales y sociales, trabajos correspondientes a proyectos de grado de estudiantes y que comprenden los municipios que conforman el área de estudio.

5.1 TIPO DE INVESTIGACIÓN

Definido como un estudio descriptivo porque su propósito es la delimitación de hechos que conforman el problema de investigación, se establecen las características demográficas para las unidades investigadas, número de unidades, se identifican formas numéricas y nivel de aceptación de las observaciones, se establecen variables socio económicas y finalmente se comprueba la relación de diferentes factores que inciden en el proceso de decisión, analizados de la recolección de información del sector.

5.2 MÉTODO DE INVESTIGACIÓN

El método empleado en el diseño de la investigación es el deductivo por cuanto permite que verdades universales se vuelvan explícitas, es decir que a partir de situaciones de carácter general se llegue a identificar explicaciones de carácter particular contenidas explícitamente en la situación general.

Es así como de la teoría general del estudio socio económico, se pretende generar un documento que sirva para el lanzamiento de la etapa del proyecto Puerta del Sol II de la Constructora Capital.

5.3 FUENTES DE INFORMACIÓN PRIMARIAS

La fuente de información primaria utilizada para la realización del presente trabajo son los datos que proviene de las personas que asisten la sala de ventas de la Constructora Capital, información que será obtenida por entrevistas con los diferentes clientes que en la medida van llegando a preguntar por los proyectos existentes y próximos a lanzar.

La información se obtiene en dos tiempos, el primero cuando la persona llega por primera vez a preguntar por el proyecto, allí solo se obtiene información básica de contacto, el segundo tiempo corresponde a cuando la persona va a cerrar negocio allí se le pregunta acerca de todos los datos socio económicos necesarios para el proyecto y que requieren las instituciones financieras, información sensible de ingresos, estado civil, edad etc.

5.4 FUENTES DE INFORMACIÓN SECUNDARIAS

Las fuentes de información secundarias utilizadas para la realización del presente trabajo son los datos que provienen de diversas fuentes, algunas de ellas a nivel nacional como el DANE y otras a nivel departamental como la Gobernación de Cundinamarca y por último las locales o regionales como son la Cámara de Comercio de Facatativá, información que será obtenida por la revisión documental, además de la consulta empresarial y académica que se deriven de los estudios de los sectores, trabajos realizados con anterioridad por parte de los grupos de investigación de la Universidad de Cundinamarca extensión Facatativá, en especial la caracterización social y económica de la región Sabana del Occidente concluida la cual servirá de plataforma de apoyo e inicio del trabajo.

5.5 POBLACIÓN Y MUESTRA

La población y muestra será censal, toda vez que se utilizaran los datos de las personas que visiten la sala de ventas, de ellas se extraerá toda la información que más se pueda obtener para la elaboración del presente estudio socio económico.

La población y muestra serán iguales para el estudio, determinada la población de acuerdo a la base de datos de los 365 clientes actuales, que adquirieron algún tipo de apartamento o casa del proyecto Ciudadela del Sol en Mosquera.

6. MARCO DE REFERENCIA

6.1 MARCO TEÓRICO

El marco teórico del trabajo corresponde a las teorías y definición de un estudio socioeconómico, además del concepto de externalidades sugerido en la revisión preliminar del anteproyecto dentro del proceso académico de la universidad.

Un estudio socioeconómico es un trabajo de investigación sobre un individuo o población, que se lleva a cabo empleando técnicas métricas acerca de la situación social y económica para constatar o descartar hipótesis sobre las necesidades y características de una persona o grupo de personas. (Silva & Del Rosario, 2015)

La población afectada se define como la que padece el problema de poseer información económica deficiente para la formulación, seguimiento y evaluación de las políticas públicas de desarrollo económico.

Dentro de este tipo de población se cuentan los grupos poblacionales como mujeres, grupos étnicos, grupos etarios, víctimas, entre otros, pues requieren información actualizada sobre sus dinámicas demográficas, sociales y económicas para que se diseñen programas de atención especial a su favor. (Alcaldía Mayor de Bogotá, 2016)

Finalmente la ciudadanía en general, pues este es un Observatorio público y abierto al que tiene acceso todos los habitantes de Bogotá, quienes tienen

intereses diversos, entre ellos, informarse sobre la dinámica económica de la ciudad y de su localidad. (Alcaldía Mayor de Bogotá, 2016).

Para las empresas e instituciones, conocer el entorno social y económico puede ser determinante a la hora de elegir un nuevo empleado, diseñar políticas públicas o acceder a un crédito. Diversos estudios demuestran cómo la situación de social, económica y familiar pueden influir en las características del individuo y los grupos.

En él se combinan aspectos métricos que determina el acceso a servicios básicos, salario, poder adquisitivo, trabajos anteriores y cualquier dato estadístico; pero también la observación del investigador constituye un elemento central ya que se trata de seres humanos.

Además, el estudio socioeconómico utiliza criterios bien definidos en cada caso debido a la complejidad del mismo. Por ello, no solo se toma en cuenta el salario o los ingresos de las personas, sino también las condiciones de las viviendas, salubridad, número de habitantes por vivienda, cómo es la convivencia, qué problemas tienen, entre otros.

Estos estudios aportan información elemental sobre la composición de la población y sobre sus carencias o necesidades. En la planificación pública son el primer instrumento que los organismos gubernamentales y no gubernamentales deben tener en cuenta.

A pesar del notable avance en técnicas de muestreo y recolección de datos que nos brinda la estadística hoy en día, en algunos casos los aplicadores del estudio han manipulado datos intencionalmente para justificar un determinado proyecto,

quien lo aplica debe estar desligado de la realidad social o individual de quien sirve de objeto de estudio.

Existen varios tipos de estudios socioeconómicos, algunos de ellos se relacionan a continuación.

Estudio socioeconómico con fines de crédito. A las entidades financieras como los bancos, antes de dar un crédito les interesa especialmente constatar los ingresos y propiedades de una persona.

El fin es garantizar que, en caso de impago de un crédito, tenga con qué responderle al banco. En estos casos el estudio toma más aspectos económicos que sociales dependiendo de la institución.

Estudio socioeconómico para contratación de personal. A la hora de contratar un nuevo personal las empresas se fijan en el perfil de los candidatos y esto incluye estudios socioeconómicos; a las empresas les interesan estos datos con el fin de medir la carga familiar, ubicación, estrato social, record crediticio y necesidades de una persona. De esto puede depender una contratación.

Estudio socioeconómico para otorgamientos de becas estudiantiles. Al seleccionar a un estudiante para una beca es imprescindible constatar su situación socioeconómica, hay múltiples factores de riesgo social y económico que lo pueden dejar fuera de la educación y una beca puede ser la diferencia entre poder o no continuar con los estudios.

Estudio socioeconómico para la validación de datos personales. A las instituciones públicas y privadas les interesa verificar que los datos que se le suministran son

reales. Validar los datos a través de un estudio socioeconómico sitúa a un individuo en la lista de personas confiables para las instituciones y organizaciones.

Estudio socioeconómico para la planificación pública, estos estudios socioeconómicos suelen ser más complejos y requieren un número mayor de expertos, las ciudades, comunidades y vecindarios son objeto de este tipo de estudios para determinar grandes necesidades y planificar políticas públicas con el fin de mejorar la calidad de vida de los habitantes.

Los estudios socioeconómicos sirven para obtener información que le permite a quien la recolecta tomar mejores decisiones dentro de su organización. Muchas veces la información suministrada por individuos puede estar modificada para auto-favorecerse y esta es, por excelencia, la herramienta para cotejar los datos. (Silva & Del Rosario, 2015).

Son la forma más segura de corroborar la forma de vida, formación y entorno. En muchos casos, estos estudios pueden cambiar por completo las ideas que una empresa, banco o institución tenían sobre una persona. Su intención básica es evitar riesgos, pues contratar a una persona mentirosa puede traer problemas a la institución y comprometer su imagen pública.

Datos como las condiciones de la vivienda pueden ser reflejo de la estabilidad de un candidato. Dependiendo del perfil requerido, existen varios parámetros que se toman en cuenta, es decir, no es lo mismo un estudio socioeconómico para un trabajo que para una beca estudiantil.

En el primer caso, las empresas que buscan a una persona para trabajar se aseguran de que los prospectos tengan gastos fijos, colegiaturas que pagar y

responsabilidades grandes, de esta manera se aseguran de que sea difícil que la persona cambie de trabajo, ocasionando nuevamente la búsqueda de personal.

Ahora bien, si se trata de una beca estudiantil los criterios para ser adjudicado son condiciones de vida precarias, bajos sueldos, vivienda en malas condiciones, muerte de padres, enfermedades, entre otros.

Los estudios socioeconómicos además sirven para comprobar el grado académico del individuo, herramientas cognitivas y hasta el lenguaje que emplea la persona para expresarse. Recordemos que las empresas buscan distintos tipos de perfiles de acuerdo al cargo que requiera. Todo depende de la finalidad del puesto.

En especial, estos estudios son de utilidad en el área de los recursos humanos. La mayoría de las empresas lo emplean y por lo general hace énfasis en los antecedentes laborales del candidato. De igual manera, a la hora de otorgar créditos para autos, viviendas, hipotecas o emprendimientos, estos estudios son determinantes.

Por último, y quizá sea una de sus principales y más nobles utilidades, los estudios socioeconómicos sirven para planificar correctamente la asistencia social a las personas más desfavorecidas de la sociedad y así mejorar la calidad de vida de los seres humanos en general.

Con respecto a las externalidades la perspectiva de la sostenibilidad del desarrollo urbano se plantea con intensidad en el debate de políticas públicas. Allí, se entiende que el crecimiento de las ciudades integra de manera compleja temas económicos, sociales y ambientales, donde los patrones de urbanización son determinantes del bienestar de la población, de la competitividad de las economías y de la conservación del medio ambiente. (Rocha, 2008)

Las externalidades o costes externos son fallos que habitualmente se producen en el mercado y a los que los diferentes gobiernos, si es que de verdad quisieran perseguir el bien común como proclaman, deberían prestar particular importancia al objeto de subsanarlas cuanto antes. En el plano individual, se suelen identificar las externalidades con la influencia que las acciones de una persona determinada provocan sobre el bienestar de otra. Éstas pueden ser positivas o negativas.

En consecuencia, las políticas públicas frente a los temas urbanos ejercen efectos cuyo espectro de acción y temporalidad depende del diseño y magnitud de la intervención (Camagni & Nijkamp, 1998)

En la práctica estos efectos no son necesariamente los esperados, ni son claramente percibidos y por consiguiente los hechos invitan a implementar evaluaciones que permitan una mejor asignación de recursos y de una mayor provisión de bienes públicos, algo que resulta complejo de implementar.

La provisión de la demanda presente de bienes públicos, sin comprometer la atención de las necesidades futuras es la noción básica del Desarrollo urbano sostenible (Parrado, 2001), dado que las condiciones de vida de las ciudades son el resultado de la interacción de los entornos físicos, social y ambiental, la sostenibilidad de las políticas en una perspectiva dinámica, depende de tal forma que la producción de bienes públicos no solo permita un adecuado balance fiscal desde el punto de vista particular del proyecto, sino también que irradie beneficios para el conjunto de la ciudad y genere sinergias con otras políticas.

La ejecución de megaproyectos urbanos pone con mayor evidencia todo lo anterior, dada la magnitud de sus diferentes impactos y la práctica de sobreestimar sus tasas de retorno en la fase de promoción, singularidades que se

conjugan para que metodológicamente sea apropiado recurrir al estudio de externalidades dentro del marco teórico. (Rocha, 2008)

En cuanto a las externalidades los efectos que irradian por fuera de las ciudadelas, se pueden abordar siguiendo la interacción de las dimensiones físico-ambiental, económica y social de la sostenibilidad urbana. (Camagni & Nijkamp, 1998).

En la práctica estas dimensiones interactúan conjuntamente, pero por simplicidad, se enuncian con un sentido de causalidad idéntico al mencionado, es decir de lo físico-ambiental a lo económico, luego de este último a lo social, y finalmente, de lo social a lo físico-ambiental.

De manera simultánea, se puede identificar el origen de cada externalidad mencionada según se van originando en la vida del proyecto como serían las componentes de urbanización, construcción y habitación. (Rocha, 2008).

Primero, respecto a la interacción de las dos primeras dimensiones (físico-ambiental y la económica), la construcción de las ciudadelas tiene claras repercusiones económicas a partir del aprovechamiento de las economías de escala y la habilitación urbanística previa a la construcción de las viviendas, permitiendo ahorros en los costos de urbanismo y suprimiendo los costos derivados de la urbanización ilegal, tales como des marginalización, titulación y relocalización. (Rocha, 2008)

Otra externalidad positiva atribuible a la intervención sobre el ambiente físico-ambiental es la eliminación de riesgos ambientales, la dotación de infraestructura vial y de servicios públicos, permitirá mejoras la valorización de los predios, en la

productividad laboral, en el clima de los negocios y efectos multiplicadores sobre el empleo y el PIB a través de los eslabonamientos sectoriales.

Además la interacción entre las dimensiones económica y social que surte principalmente en el componente de construcción, se identifican externalidades positivas sobre el bienestar del vecindario debido al acceso a una mejor calidad de vivienda en la medida que puedan adquirirlas ya la utilización del nuevo equipamiento urbano en las localidades intervenidas. (Rocha, 2008).

Una vez habitados las ciudadelas, se espera que la interacción social con el vecindario derive en un mejor ambiente para la vida laboral y económica, ello permitiría mayores oportunidades para una población donde predomina la pobreza y la exclusión social.

En contraste, a través de esta interacción dimensional podrían atribuir externalidades negativas y pérdidas en el bienestar resultantes de los mayores costos en seguridad y justicia derivados de situaciones de conflictos y violencia barrial. Pese a la apertura urbanística de las ciudadelas al entorno, la vecindad entre formalidad e informalidad puede dar lugar a conductas de segregación social entre residentes y el vecindario informal.

Finalmente, la interacción entre la dimensión social y la físico-ambiental está muy relacionada con el componente de habitación de las ciudadelas, pueden resultar en externalidades positivas y ganancias de bienestar por integración y convivencia de los residentes y el vecindario con el resto de la ciudad, así como por el mayor disfrute y menores costos por protección comunitaria del medio ambiente y del espacio público, en sentido contrario, es de esperarse externalidades negativas derivadas del conflicto entre la cultura y las tradiciones de los nuevos residentes y el vecindario. (Rocha, 2008)

Respecto a la pérdida de tierra para la agricultura y la provisión alimentaria de la ciudad, es una externalidad negativa propia de la urbanización y que se habría dado independientemente, pues las ciudadelas se encuentran en zonas inmediatas a una intensa urbanización informal.

Tabla 1. Externalidades.

Externalidades	Físico ambiental económica	Económica social	Social físico ambiental
POSITIVAS	Economías de escala en la instalación de las redes de servicios públicos, infraestructura vial y de protección ambiental.	Mejor ambiente laboral y económico en por interacción social	Integración y convivencia de los residentes y con el resto de la ciudad
	Eliminación de sobrecostos fiscales asociados a la normalización de los asentamientos informales	Mayor disfrute y menores costos por protección comunitaria del espacio público	Reducción de los costos de transporte para la localidad.
	Apropiación fiscal de la plusvalía generada y recuperación de las inversiones realizadas	Efectos multiplicadores sobre el empleo y valor agregado.	Acceso público al equipamiento institucional de todo el espacio público, comercio, seguridad y

			educación.
	Valorización por eliminación de amenazas por inundación y deslizamiento	Accesibilidad pública a vivienda de elevada calidad en las localidades.	Mayor oferta de suelo por efecto imitación en el vecindario y en el resto de la ciudad.
NEGATIVAS	Encarecimiento relativo de los suelos vecinos.	Contaminación en los eslabones productivos	Conflicto entre la nuevos residentes y el vecindario informal
	Desvalorización relativa de las viviendas vecinas	Pérdida de suelo agrícola	Mayores costos en seguridad y justicia por conflictos y violencia barrial
	Evidencia de la pobreza del vecindario.		Sub urbanización forzada de áreas pobres.
	Congestión en la red matriz de infraestructura		Segregación social entre residentes y el vecindario informal

Fuente: (Rocha, 2008)

6.2 MARCO CONCEPTUAL

La Constructora Capital es una empresa con más de 25 años de experiencia en la gerencia, diseño, construcción, promoción y venta de proyectos inmobiliarios. Es una empresa que busca a través de su propuesta de valor satisfacer las necesidades de sus clientes, con diseños estéticos y funcionales, generosas

zonas comunes y recreativas, zonas verdes, precios competitivos y un excelente servicio. Tu Vida Nuestro Proyecto, es un eslogan corporativo que se vive día a día en Constructora Capital, donde los clientes y sus familias son la base que nos inspira a mejorar continuamente.

Constructora Capital inicia labores en 1992 en Medellín, Colombia bajo el nombre COMPACTO SOCIEDAD LIMITADA; con el primer proyecto urbanístico llamado Balcones de Triana que constaba de un total de 28 casas bifamiliares en el municipio de Itagüí. Un año después, en alianza con la Caja de Compensación COMFAMA y con el apoyo de la Alcaldía de Copacabana, se construye Mirador Azul, con 98 unidades de vivienda. Posteriormente, en ese mismo municipio, se desarrolló el Proyecto Horizontes, con 310 casas. Desde ese inicio, el crecimiento de Constructora Capital ha sido el reflejo de vivir día a día con un solo objetivo en mente, la mejora de calidad de vida de nuestros clientes, lo que nos ha permitido hoy a tener aproximadamente 60.000 familias como clientes.

En 2001 cambia su nombre de COMPACTO a CONSTRUVIS (Constructora de Vivienda de Interés Social), pues su gran experiencia se había dado en atender este segmento del Mercado con proyectos innovadores y que entregan a los clientes espacios de vida realmente diferentes. Ejemplo de esto son los proyectos Tierra del Sol, Campiñas de San Antonio y Sol de Plata, entre otros. Posteriormente, luego de convertirse en especialistas en Vivienda de Interés Social por más de una década. En el año 2005 incursionó en el barrio El Poblado de Medellín, sector Patio Bonito, con el proyecto Torres del Futuro motivo por el cual en 2005, cambia la razón social de la empresa por Constructora Capital.

En el 2007 Constructora Capital ve en Bogotá un claro espacio de acción, donde proyectos como los que ha venido desarrollando en Medellín serían una excelente oferta para el mercado Bogotano, e inicia con el proyecto Tierra del Sol, el cual

salió a ventas en enero del 2008, año durante el cual también se desarrolló Sol de Plata, Reserva de Galicia y Jardines de Galicia.

Hoy en día Constructora Capital continúa creando proyectos que le permitan cambiar y mejorar la vida de sus clientes y familias. Es una empresa reconocida como líder en el mercado nacional, siendo una de las empresas más importantes en el sector; afiliada a La Lonja de Propiedad Raíz y CAMACOL, empresas que respaldan la solidez, calidez y compromiso de Constructora Capital.

Los proyectos de Constructora Capital son el reflejo de la entrega y pasión que cada uno de sus empleados y contratistas le inyecta a cada etapa y proceso para garantizar el cumplimiento de los compromisos adquiridos, teniendo siempre muy presente nuestro slogan: TU VIDA NUESTRO PROYECTO.






El sector económico en el cual se enmarca la compañía Constructora Capital de acuerdo a la división de la economía clásica es el sector secundario de la economía que comprende todas las actividades económicas de un país relacionadas con la transformación industrial de bienes, los cuales se utilizan como base para la fabricación de nuevos productos.











Adicional la compañía pertenece al subsector económico industrial, ya que la actividad económica objeto de desarrollo de Constructora Capital corresponde a la industria ligera o de bienes de consumo ya que esta transforma los productos semielaborados en productos elaborados listos para ser adquiridos por el consumidor; como lo es la actividad o sector de la construcción que combina materiales y servicios para la producción de bienes tangibles como la construcción de vivienda.

Según el código de clasificación de actividades económica (CIIU) reportado por la Cámara de Comercio de Bogotá, las dos actividades principales que desarrolla la organización son la 4521 (construcción de edificaciones para uso residencial) y la 4522 (construcción de edificaciones para uso no residencial). (CCB, 2019)




Actualmente Constructora Capital desarrolla 30 proyectos inmobiliarios en la Sabana y Bogotá, que abarca desde casas hasta construcción de apartamentos, con precios por metro cuadrado que van desde casi 6 millones de pesos hasta los 2 millones, dependiendo del sitio de construcción, entre los proyectos se destaca, la Ciudad del Sol y el proyecto Puerta del Sol, que es el objeto del estudio.

Tabla 2. Oferta de proyectos Bogotá y Municipios vecinos.

LOGOTIPO	NOMBRE	PRECIO	DESCRIPCIÓN
	Boreal Apartamentos Madrid	Precios desde 97'300.000	Áreas: Total desde 51.03 m2 hasta 55.99 m2 privada desde 46.36 m2 hasta 50.71 m2
	Canelo Apartamentos Mosquera	Precios desde 100'000.000	Áreas: 42.94 m2 Privada desde 38.56 m2
	Murano Apartamentos VIS Madrid- prosperidad	Precios desde 100'300.000	Áreas: Total desde 51.03 m2 a 55.99 m2 privada desde 46.36 m2 hasta 50.71 m2
	Ventura Apartamentos VIS Madrid	Precios desde 107'500.000	Áreas: Total desde 60.11 m2 a 60.79 m2 privada desde 54.64 m2 54.92 m2
	Solera Apartamentos VIS Madrid	Precios desde 110'500.000	Áreas: Total de 60.11 m2 privada 54.64 m2

	Carrara Apartamentos Zipaquirá	Precios desde 120'000.000	Áreas: Total desde 62.65 m2 a 66.86 m2 privada desde 57.24 m2 60.60 m2
	Reserva Madelena Apartamentos VIS Madelena	Precios desde 124'000.000	Áreas: Total desde 40.28 m2 a 42.00 m2 Área privada desde 35.90 m2 a 36.56 m2
	Ambar Apartamentos VIS Madrid La prosperidad	Precios desde 124'000.000	Áreas: Total desde 63.38 m2 privada desde 56.84 m2
	Caminos de Fontibón Apartamentos VIS Fontibón	Precios desde 132'000.000	Áreas: Total desde 45.36 m2 hasta 48.32 m2 privada desde 41.38 m2 hasta 42.94 m2
	Mirador Apartamentos VIS Fontibón	Precios desde 132'000.000	Áreas: Total desde 45.63 m2 hasta 48.32 m2 privada desde 41.03 m2 hasta 42.94 m2
	Zapan Apartamentos Novaterra	Precios desde 142'543.000	Áreas: Total desde 56.27 m2 privada desde 51.08 m2
	Luca Apartamentos Zipaquirá	Precios desde 164'200.000	Áreas: Total desde 62.7 m2 privada desde 59.99 m2
	Firenze Apartamentos Zipaquirá- algarra	Precios desde 166'300.000	Áreas: Total desde 58.88 m2 hasta 64.83 m2 privada desde 53.74 m2 hasta 58.53 m2
	Los sauces Apartamentos Zipaquirá	Precios desde 166'300.000	Áreas: Total desde 72.61 m2 hasta 79.50 m2 privada desde 66.48 m2 hasta 72.82 m2
	Novaterra Apartamentos Mosquera	Precios desde 166'400.000	Áreas: Total desde 58.84 m2 hasta 64.18 m2 privada desde

			51.76 m2 hasta 56.25 m2
	Guayacan Apartamentos Novaterra	Precios desde 169'800.000	Áreas: Total desde 57.94 m2 hasta 65.18 m2 privada desde 68.08 m2 hasta 58.68 m2
	Sol naciente Apartamentos Mosquera	Precios desde 183'400.000	Áreas: Total desde 65.87 m2 hasta 73.02 m2 privada desde 68.08 m2 hasta 67.47 m2
	Sienna Apartamentos Zipaquirá	Precios desde 189'800.000	Áreas: Total desde 71.88 m2 hasta 82.01 m2 privada desde 65.69 m2 hasta 74.79 m2
	Roble Apartamentos Novaterra	Precios desde 216'000.000	Áreas: Total desde 71.20 m2 hasta 92.73 m2 privada desde 64.81 m2 hasta 80.22 m2
	Arrayan Apartamentos Mosquera	Precios desde 219'100.000	Áreas: Total desde 80.79 m2 privada desde 65.63 m2
	Sol creciente Apartamentos Mosquera	Precios desde 222'000.000	Áreas: Total desde 82.79 m2 hasta 94.07 m2 privada desde 76.50 m2 hasta 86.80 m2
	Torre estación Apartamentos Centro	Precios desde 259'200.000	Áreas: Total desde 48.38 m2 hasta 80.25 m2 privada desde 43.22 m2 hasta 70.74 m2
	Acqua Apartamentos Chía	Precios desde 284'491.000	Áreas: Total desde 73.38 m2 hasta 119.94 m2 privada desde 67.67 m2 hasta 110.79 m2

	Nogal casas Mosquera	Precios desde 285'200.000	Áreas: Total desde 93.39 m2 hasta 116.54 m2 privada desde 86.24 m2 hasta 103.86 m2
	Reservas del sol Apartamentos y casas Mosquera	Precios desde 323'200.000	Áreas: Total desde 105.04 m2 privada desde 94.90 m2 casas 157.55 m2 privada desde 144.02 m2
	Porto américas Apartamentos Sur occidente	Precios desde 373'000.000	Áreas: Total desde 89.69m2 privada desde 79.56 m2

Las siguientes son las especificaciones generales del proyecto, en estructura está diseñada y construida bajo la Norma Colombiana de Construcciones Sismo resistentes de 2010.

La construcción comprende unidades de torres de apartamentos de 8 pisos con ascensor, sin sótano, con cimentación con pilotes y placa aligerada de concreto reforzado, y los muros en concreto y en mampostería estructural de ladrillo y bloque a la vista, losa de entrepiso y de cubierta maciza en concreto reforzado, así como escaleras de punto fijo en concreto.

Las torres están hechas en muros en ladrillo rojo a la vista y otros en bloque y concreto con acabado en graniplast color gris basalto, gris concreto y gris claro, con ventanería de aluminio natural con alfajía y vidrio claro, rejilla plástica anti condensación en muro hacia la fachada en alcoba principal y rejillas metálicas o plásticas inferior y superior para ventilación en muro hacia la fachada en sala comedor.

Existen tres tipos de apartamentos el Tipo A, son apartamentos con áreas desde 72,40m2, el tipo B, apartamentos con áreas desde 82,70m2, y el tipo C,

apartamentos con áreas desde 92,68m², anteriormente se muestra la ubicación geográfica del proyecto.

6.3 MARCO GEOGRÁFICO

El objeto de estudio se encuentra ubicado en el municipio de Mosquera, al lado de la Hacienda Serrezuela, y cerca de la autopista que va de Bogotá a la Mesa Cundinamarca.

Ilustración 1. Ubicación proyecto estudio en el Municipio de Mosquera.



Fuente: [https://www.constructoracapital.com/proyecto/2/bogota-y-
alrededores/mosquera/164/puerta-del-sol](https://www.constructoracapital.com/proyecto/2/bogota-y-alrededores/mosquera/164/puerta-del-sol)

6.4 MARCO LEGAL

Ley 400 de 1997: por el cual se adoptan normas sobre construcciones sismos resistentes.

Ley 1537 de 2012: "Por la cual se dictan normas tendientes a facilitar y promover el desarrollo urbano y el acceso a la vivienda y se dictan otras disposiciones"

Decreto 1052 de 1998: Licencia de construcción y urbanismo y Decreto 2809 de 2000: De la reparación, refuerzo y rehabilitación de edificaciones.

Decreto 2150 de 1995 y sus normas reglamentarias. Reglamenta la licencia ambiental y otros permisos. Define los casos en que se debe presentar Diagnóstico Ambiental de Alternativas, Plan de Manejo Ambiental y Estudio de Impacto Ambiental. Suprime la licencia ambiental ordinaria.

Decreto 159 de 2004: Por el cual se adoptan normas urbanísticas comunes a la reglamentación de las Unidades de Planeamiento Zonal.

Decreto 564 de 2006: Por el cual se reglamentan las disposiciones relativas a las licencias urbanísticas; al reconocimiento de edificaciones; a la función pública que desempeñan los curadores urbanos; a la legalización de asentamientos humanos constituidos por viviendas de Interés Social.

Decreto 097 de 2006: por el cual se reglamenta la expedición de licencias urbanísticas en suelo rural y se expiden otras disposiciones. y Decreto 0075 de 2013: Regulación construcción de vivienda de interés social y prioritaria.

Resolución No. 02413 de mayo 22 de 1979: Reglamento de higiene y seguridad para la industria de la construcción. Y Resolución No. 02400 de mayo 22 de 1979 Normas sobre vivienda, higiene y seguridad en los establecimientos de trabajo.

Planes de Ordenamiento Territorial, municipios Sabana de Occidente, Madrid:
Plan de Ordenamiento territorial 2012-2015, Mosquera: Plan de Ordenamiento
territorial 2012-2015, Funza: Plan de Ordenamiento territorial 2012-2015.

Norma Colombiana de Construcciones Sismo resistentes de 2010.

7. DIAGNOSTICO SECTOR CONSTRUCCIÓN EN EL MUNICIPIO DE MOSQUERA.

En el desarrollo de un estudio socioeconómico es posible realizar una aproximación a los aspectos más sobresalientes de la zona de influencia del proyecto, mediante la simple revisión de información secundaria existente en entes del Estado como el Departamento Nacional de Planeación DNP, y el Departamento Nacional de Estadísticas DANE, que lleva los registros estadísticos de población, crecimiento, construcción, inversión en obras públicas etc.

Complementada esta información con datos del Informe estadístico de Municipios de la Región, elaborado por el Observatorio de Desarrollo Económico. (ODEB), de la Alcaldía de Bogotá, con base en la encuesta Multipropósito Bogotá (EMB) 2014 y 2017, elaborada por el DANE.

Es así que en este capítulo se hará el diagnóstico del sector construcción en Mosquera, donde se abordará como está el desarrollo urbanístico del mismo, su crecimiento y evolución, y las ventajas y desventajas que se presentan por la construcción, dada la dinámica socioeconómica del área referida.

8.1 GENERALIDADES MUNICIPIO DE MOSQUERA

De acuerdo con los datos arrojados por la página del DNP, en su aplicativo TERRIDATA, los siguientes son los datos socios demográficos más importantes para el desarrollo del diagnóstico. Datos calculados por el Departamento Nacional

de Planeación utilizando fuentes oficiales que, en su mayoría, se recogen a partir de registros administrativos

Ilustración 2. Información del Municipio de Mosquera



Mosquera, Cundinamarca

Código DANE: 25473	Región: Centro Oriente
Subregión (SGR): Sabana Occidente	Entorno de Desarrollo (DNP): Robusto
Categoría Ley 617 de 2000: 2	Superficie: 107 Km2 (10.700 Ha)
Población: 91.282 Habitantes	Densidad Poblacional: 853,10 Hab / Km2

Fuente. Terridata DNP.

En Mosquera la mayoría de la población es urbana 87.855 (96,25%) y el resto de la población es rural 3.427 (3,75%), la población proyectada para el 2019 es de 91.282 personas de las cuales el 49,6% son hombres y el 49,6% restante son del género femenino, de acuerdo a la pirámide poblacional la mayoría de población con el 59,3% pertenece al grupo de los adultos (15 a 54 años), seguido por los adolescentes hasta 14 años con el 26% y el resto adultos mayores de más de 54 años según datos 2019. (DNP, 2019)

Tabla 3. Información etaria Mosquera.

	HOMBRES	MUJERES
0 A 14	13,4%	12,6%
15 A 34	17,5%	17,3%
35 A 54	11,8%	12,7%

54 A 100	7,3%	7,4%
Total	49,60%	49,40%

Fuente: (DANE, 2019)

La distribución porcentual de hogares por número de personas que los componen entre el 2014-2017, para hogares de una persona fue del 7,7% en el 2014 y de 9,4% en el 2017 con un aumento del 1,7%, así mismo para hogares de 4 personas o más, la composición para el 2014 era del 50,5% y para el 2017 del 47,5 % con una disminución de 3%, lo que indica que cada vez hay menos hogares grandes. (Departamento Nacional de Estadísticas, 2017).

La distribución porcentual de hogares por forma de tenencia de la vivienda que habitan 2014- 2017, para vivienda propia totalmente pagada fue del 33,7% en el 2014 y de 33,1% en el 2017 con una disminución del 0,6%, para vivienda propia pero que la están pagando en Mosquera fue del 26,8% en el 2014 y de 8,3% en el 2017 con una disminución significativa del 18,5% y por último la vivienda en arriendo, subarriendo o leasing fue del 37,4% en el 2014 y de 55% en el 2017 con un aumento del 17,6%, lo que significa que una gran porción de personas que aumentaron la población están pagando arriendo. (Departamento Nacional de Estadísticas, 2017)

La distribución porcentual de hogares según percepción del nivel de vida actual con respecto al de hace 5 años 2014-2017 en Mosquera corresponde a que según los resultados a percepción de MEJOR de 58,1% en el 2017 con respecto al 2014 tuvo una disminución del 6,9%, para IGUAL de 34,2% en el 2017 con respecto al 2014 tuvo un aumento del 4,8%, y percepción de PEOR de 7,7% en el 2017 con respecto al 2014 tuvo un aumento del 2,1%. (Departamento Nacional de Estadísticas, 2017)

El porcentaje de personas ocupadas que viven en otro municipio para el 2017 de Mosquera corresponden a una de las más altas entre los municipios cercanos a la capital que reporta el DANE, con un 37,0%, de las cuales no trabajan en Bogotá el 48,4% y si trabajan en Bogotá el 51,6%, esto genera el fenómeno denominado ciudad dormitorio. (Departamento Nacional de Estadísticas, 2017).

Es evidente que la aglomeración de Bogotá genera efectos directos sobre el crecimiento económico y poblacional de los municipios periféricos al Distrito, lo que impulsa la actividad económica de dichos municipios, y es positivo ya que el mercado bogotano es el más importante del país a nivel de cantidad de población y poder adquisitivo, razón por la cual, los municipios de la región tienen la oportunidad de avanzar en la implementación de proyectos y estrategias que permitan la generación de valor y el posicionamiento de productos agroindustriales con alto potencial, aunque es evidente que el potencial de esta provincia se encuentra principalmente en el sector industrial. (Fajardo, 2013)

De acuerdo con los datos del Informe estadístico de Municipios de la Región, elaborado por el Observatorio de Desarrollo Económico. (ODEB), de la Alcaldía de Bogotá, con base en la encuesta Multipropósito Bogotá (EMB) 2014 y 2017, elaborada por el DANE.

Se tiene que la tasa de Ocupación por municipios de la Sabana y Cabeceras de Provincia Porcentajes 2014 y 2017, para Mosquera fue del 60,2 en el 2014 y de 56,3 para el 2017, con una posición para el 2017 de 10 con un cambio porcentual negativo de 3,9%, cuando en el 2014 se encontraba en la 3 posición. (Alcaldía de Bogotá., 2019), y para la tasa Global de Participación por municipios de la Sabana y Cabeceras de Provincia Porcentajes 2014 y 2017, del 63,2% en el 2014 se pasó a 61,7%, lo que ha hecho perder puestos al municipio. (Alcaldia de Bogotá., 2019)

La ocupación por género arrojó los siguientes resultados, para la tasa de Ocupación Hombres por municipios de la Sabana y Cabeceras de Provincia Porcentajes 2014 y 2017, en el 2014 estaba en 69,2% y baja en el 2017 a 67,7% con una posición de 8, para la tasa de Ocupación Mujeres por municipios de la Sabana y Cabeceras de Provincia, en el 2014 estaba en 51,6% y baja drásticamente a 45,4%, una disminución notable del 6,2%, lo que ubica al municipio en el puesto 15, muy por debajo de los hombres. (Alcaldía de Bogotá., 2019).

La tasa de ocupación según grupos etarios por municipios de la Sabana y Cabeceras de Provincia Porcentajes 2014 y 2017, para la población de 14 a 28 años, en el 2014 era del 45,0% y subió a 46,3% en el 2017, 29 a 45 años en el 2014 era del 83,7% y bajó a 79,3% en el 2017, 46 y más años en el 2014 era del 61,2% y bajó a 53,0% en el 2017, se presentan disminuciones substanciales en los dos últimos grupos. (Alcaldía de Bogotá., 2019)

La tasa de Informalidad definida por el DANE de los por municipios de la Sabana y Cabeceras de Provincia Porcentajes 2014 y 2017, corresponde a un empleo informal, como son los empleados particulares y obreros que laboran en empresas de hasta 5 personas; los trabajadores familiares sin remuneración, los trabajadores sin remuneración en empresas u otros hogares; los empleados domésticos, los jornaleros o peones; trabajadores por cuenta propia que laboran en establecimientos hasta 5 personas, excepto los independientes profesionales; los patrones o empleadores en empresas de 5 trabajadores o menos y se excluyen los obreros o empleados del gobierno. Para Mosquera la tasa de informalidad ha venido creciendo al pasar de 28,9% en el 2014 a 41,4% 2017, con un aumento del 12,4%. (Alcaldía de Bogotá., 2019)

El uso del inmueble por municipios de la Sabana y Cabeceras de Provincia en Porcentaje de hogares 2017, para Mosquera 2.993 hogares hacen uso comercial con un 12,2%, y 21.468 hogares hacen uso residencial con un 87,8%, lo que demuestra una alta participación de este tipo de hogares. (Alcaldía de Bogotá., 2019)

Las viviendas por tipo según municipios de la Sabana y Cabeceras de Provincia Porcentaje de hogares 2017, corresponden a Casa 57,2%, apartamento 40,6% y cuarto 2,2%, y la composición de las viviendas por estrato según municipios de la Sabana y Cabeceras de Provincia Porcentaje de hogares 2017, está distribuida así, Estrato 0 0,1%, Estrato 1 20,9%, Estrato 2 43,1%, Estrato 3 23,7% Estrato 4 10%, estrato 5 0,3%. (Alcaldía de Bogotá., 2019)

Las fuentes de financiamiento utilizadas para la compra o construcción de vivienda por municipios de la Sabana y Cabeceras de Provincia Hogares y Porcentaje de hogares 2017, son las siguientes con sus porcentajes, Cesantías 10,3%, Crédito bancario hipotecario 22,0%, Crédito bancario diferente a hipotecario 18,1%, Crédito con el Fondo Nacional del Ahorro 0,8%, Préstamos de amigos o familiares 5,0%, Recursos propios o ahorros 27,8%, Subsidios 12,0% y Otra 4,1%. (Alcaldía de Bogotá., 2019)

Lo anterior da la oportunidad de realizar alianzas con cajas de compensación y con fondos de empleados para captar clientes potenciales mediante el establecimiento de acuerdos comerciales entre las compañías y las cajas de compensación con el fin de implementar estrategias conjuntas que permitan ampliar las ventas del sector de la vivienda de interés social.

De acuerdo al estudio económico realizado por la Cámara de Comercio de Facatativá en el 2017 correspondiente al Noroccidente Cundinamarqués, el municipio de Mosquera, presenta la siguiente información socio económica.

En educación, la cobertura neta del municipio en términos de educación es del 103% en promedio, actualmente cuenta con 18 sedes educativas oficiales y 36 no oficiales, con una tasa de analfabetismo de 2,7 frente al 6,2 de Cundinamarca, (Departamento Nacional de Estadísticas, 2017).

En salud, la tasa de mortalidad del municipio es de 3,35 por cada 1.000 habitantes (Departamento Nacional de Estadísticas, 2017), el 64,5% pertenecen al régimen contributivo y el 21,4% al régimen subsidiado, un reporte de 6 hurtos por cada 10.000 habitantes.

El municipio cuenta con 4 entidades prestadoras de salud entre ellas el Hospital María Auxiliadora Mosquera, según reporte de la Súper salud, y el Cuerpo de Bomberos Voluntarios de Mosquera.

En justicia, el municipio cuenta con una estación de policía, una unidad Regional de Tránsito y tres inspecciones de policía, se registra un índice de 1,5 homicidios por cada 10.000 habitantes, y un índice de violencia intrafamiliar de 5,4 por cada 10.000 habitantes, y 1 persona secuestrada de 1985 al 2019.

En vivienda el municipio de Mosquera tiene 30.661 viviendas, de las cuales en promedio el 100% tienen cobertura en servicios públicos (Energía, Acueducto y alcantarillado, aseo, gas y teléfono fijo) en el área urbana y el 39,97% en el área rural.

8.2 DESARROLLO URBANÍSTICO, CRECIMIENTO Y EVOLUCIÓN EN MOSQUERA

La Provincia de Sabana Occidente se consolida como el tercer mercado de Cundinamarca con 435.302 habitantes de acuerdo a las proyecciones DANE 2017, según el tamaño de su población, después de las provincias de Soacha y Sabana Centro.

La provincia concentra el 15.2% del total de los habitantes del departamento y a su vez es una de las provincias de mayor dinamismo económico y empresarial en el departamento, junto con la de la Sabana de Bogotá, representan más de la mitad (52%) del mercado departamental.

Los municipios de Funza y Madrid, forman parte del corredor fuerte de la industria en el Occidente de Cundinamarca, y que es cercano a Bogotá, esto genera una dinámica especial con la capital de Colombia.

Para Mosquera el comercio es la actividad principal de la mayoría de las empresas que están registradas en el Registro Mercantil, sin embargo, es posible identificar otros sectores base de la economía de este municipio como son la construcción tanto de viviendas como industrial y no menos importante el desarrollo de la vía principal que conecta los corredores de sur a norte por la concesión vial.

Según la Secretaría de Planeación Distrital actualmente el POT del municipio de Mosquera, se describe como: “A. Eje de productividad urbano compuesto por industria, desarrollo urbano, vivienda, equidad. B. Eje económico de productividad rural está compuesto por la producción agrícola, minería, protección ambiental” (Cámara de Comercio de Bogotá, 2015).

De acuerdo con la investigación realizada por la Universidad de Cundinamarca titulada Caracterización Sector Estratégico Construcción Provincia Región Sabana del Occidente se concluyó que actualmente los municipios de Mosquera y Funza tiene el mayor número de metros cuadrados construidos por ser los municipios más cercanos a la capital del país y contar con un área apropiada para la construcción de vivienda.

Mosquera encabeza la construcción residencial e industrial en la Sabana del Occidente, esto gracias al aumento de la industria en el sector que jalona la construcción de vivienda, se encuentra que en el municipio se ha construido conjuntos residenciales con un número de unidades habitacionales elevado como lo son los conjuntos Ciudadela del sol, Ciudadela de los puertos y Ciudad Sabana.

En el municipio las unidades residenciales son superiores que las industriales debido en gran parte a que en años anteriores se construyeron los parques industriales y posterior se ha dado respuesta a las necesidades de vivienda a las personas que trabajan en el municipio.

Y según el plan de desarrollo del municipio 2016-2019 el objetivo principal del modelo de ordenamiento territorial del municipio de Mosquera Cundinamarca es consolidar el territorio de manera equilibrada social y espacialmente, creando condiciones urbanísticas de calidad, sistemas funcionales y de servicios eficientes adecuados a los requerimientos poblacionales y de desarrollo estratégico teniendo en cuenta el contexto regional.

Con la aplicación del Plan Básico de Ordenamiento Territorial se logra consolidar una estructura regional urbana con base en las características de las regiones y los centros urbanos que facilite el desarrollo y permita mejorar las condiciones de

vida en el municipio, así mismo orienta a la Administración Municipal para que las inversiones se realicen de forma racionalizada y coherente y se logre mejorar las condiciones generales de la producción y el bienestar de la población y ordenar el proceso de uso y ocupación del territorio. (Concejo Municipal de Mosquera, 2016).

En el municipio se dio cabida a proyectos de apartamentos con muchas unidades habitacionales que genera al municipio en gran medida un desarrollo económico favorable, debe mencionarse que este municipio dio cabida a un proyecto de vivienda prioritaria subsidiado por la alcaldía que dio vivienda digna a más de 500 familias.

Su modelo de ordenamiento territorial está establecido bajo tres lineamientos generales, el desarrollo industrial de Sabana Occidente, las presiones hacia la conurbación en los límites con Bogotá y Funza y la actividad urbana residencial y su relación con Sabana Occidente (Concejo Municipal de Mosquera, 2013).

En esencia la mayoría de población que se ubica en el estrato 2 y 3, y cuentan con el 100% de coberturas de servicios públicos, los índices de crecimiento económico que se presentaron han traído significativas reducciones en los índices de pobreza y se deduce que el municipio está en un escenario de crecimiento económico con equidad. (Fajardo, 2013).

8.3 VENTAJAS Y DESVENTAJAS DESARROLLO URBANÍSTICO DE MOSQUERA

A continuación dentro del desarrollo del diagnóstico del sector construcción en Mosquera, se abordará las ventajas y desventajas que se presentan por la

construcción, dada la dinámica socioeconómica del área referida, todo esto bajo la óptica del análisis de externalidades expuestas en el marco teórico.

Como se expuso anteriormente, la construcción en el municipio de Mosquera se encuentra en auge y con niveles superiores a los demás municipios de la Sabana del Occidente. Y esto genera una dinámica social y económica que por supuesto tienen sus ventajas y desventajas, a continuación se hará la exposición de las mismas.

Como ventajas se tiene las externalidades positivas que han jalonado decisiones políticas en infraestructura que inciden para el desarrollo de toda la región y de la influencia sobre y desde Bogotá una de ellas es el tren de cercanías que busca realizar las funciones del ya desaparecido Ferrocarril de la Sabana utilizando los corredores existentes y que tiene el objetivo de unir mediante vías férreas las principales ciudades de la Sabana con la Capital de Colombia.

Los principales corredores ferroviarios del tren de cercanías conectarían con líneas directas las principales cabeceras municipales del área metropolitana de Bogotá, cuales son Facatativá y Zipaquirá, proyecto a realizar por fases y que en estos momentos fue lanzado y aprobado por la Gobernación de Cundinamarca y la Alcaldía de Bogotá con apoyo de la Nación.

Se generan economías de escala en la instalación y ampliación de las redes de servicios públicos, toda vez que el municipio tiene cobertura del 100%, pero nuevos proyectos requieren de extensión de las redes existentes, infraestructura vial dentro de los proyectos como fuera de ellos y de protección ambiental.

Sobre el corredor vial que cruza Mosquera se ha constituido el principal centro de servicios logísticos de la Sabana Occidente; es importante resaltar que la actividad

industrial que se desarrolla en el corredor occidental de la región no necesariamente se orienta al desarrollo de procesos productivos industriales, ni tampoco a la transformación de materias primas, sino que obedece a la consolidación de centros especializados de servicios de logística, las actividades derivadas de aquellos centros especializados se asocian principalmente al uso para oficinas y bodegas, lo que ha jalonado la construcción.

Se genera integración y convivencia de los residentes con el resto de la ciudad, así como mayor disfrute y menores costos por protección comunitaria del espacio público, al haber mayor número de personas que habitan en un sector, además los proyectos por ser de propiedad horizontal están obligados a contratar vigilancia privada para los conjuntos.

Hay apropiación fiscal de la plusvalía generada y recuperación de las inversiones realizadas, lo que tienen efectos multiplicadores sobre el empleo y valor agregado, además de la eliminación de sobrecostos fiscales asociados a la normalización de los asentamientos informales ubicados cerca a proyectos nuevos de barrios subnormales.

Se construye el acceso público y las mejores condiciones de equipamiento institucional de todo el espacio público, tanto para el comercio, la seguridad y educación, lo que significa que los proyectos están dotados con sus propios supermercados, colegios y hasta clínicas para el servicio de todos los proyectos.

Se genera una mayor oferta de suelo por efecto imitación en el vecindario y en el resto de la ciudad, lo que genera valorización por eliminación de amenazas por inundación y deslizamiento al hacerse las obras de mitigación en los proyectos, así como accesibilidad pública a vivienda de elevada calidad en las localidades

Como desventajas se tiene las externalidades negativas, debido al nivel de construcción de vivienda de interés social, la inseguridad crece significativamente en los municipios, entre las causas de la inseguridad deben tenerse en cuenta variables socioeconómicas que, aunque no la justifican, la explican.

Los factores como el desempleo, la informalidad que es bien alta, la desigualdad, el desplazamiento forzado de personas que llegan a la ciudad en condiciones violentas, la informalidad laboral. Las políticas sociales y económicas deben incidir sobre este vector y de ese modo coadyuvar a la mejora en la calidad de vida, la convivencia y la tolerancia del municipio.

El contar con infraestructuras y servicios de calidad en una región es fundamental para toda estrategia competitiva o de desarrollo local. En este sentido, un primer elemento que debe ser evaluado es el acceso a los servicios públicos, siendo así que muchas veces faltan redes de alcantarillado e infraestructura hidráulica y estas se construyen a largo plazo mientras se desarrollan los proyectos.

En estos momentos se está desarrollando la ampliación de la principal vía que conduce a la Mesa, esto ha generado fallas de infraestructura vial de la carretera que conectan los municipios con la capital, generando trancones e incomodidades mientras se desarrolla el proyecto.

Existe una desvalorización relativa de las viviendas vecinas que son de vocación agrícola, ya que hay una pérdida de suelo agrícola que se cambia para poder construir los proyectos, el mayor porcentaje de licencias aprobadas se concentran en vivienda, pero también un buen porcentaje está destinado a industria y bodega que involucran una gran cantidad de terreno;

La urbanización del municipio de Mosquera además como desventajas se tiene que en primera medida que el medio ambiente ha recibido los impactos de la industrialización y urbanización, gran parte de sus montañas han sido intensamente degradadas para la explotación minera, especialmente la explotación de material pétreo que se concentra hacia el sur de Mosquera. (Rojas & Ramirez, 2017)

Esto principalmente ha llevado a una intensa degradación del mayor humedal de la Sabana de Bogotá donde se encuentra a la Laguna de la Herrera, esto es el resultado de la contaminación que se genera en los eslabones productivos. (Rojas & Ramirez, 2017).

Mosquera ha sufrido de manera sustancial las transformaciones sociales y territoriales a partir de la expansión del área urbana de Bogotá, siendo los municipios que están ubicados sobre el corredor occidental de la capital conectando con el nororiente del país, y fundamentalmente por ser la zona metropolitana de Bogotá que se ha venido especializando para las operaciones y servicios logísticos en relación a la actividad comercial nacional e internacional desarrollada en el Aeropuerto el Dorado. (Rojas & Ramirez, 2017).

El fenómeno de conurbación, especialmente entre Funza y Mosquera donde no hay límite entre sus cabeceras urbanas, así mismo entre Bogotá y Mosquera. Con un papel central en la configuración de esta subregión en relación a los proyectos viales y aeroportuarios que conectan el noroccidente con el centro del país. Estos municipios representan cerca de la mitad de la superficie de la Sabana Occidente. (García, 2015).

El aumento del valor catastral municipal lo que genera gran especulación con el valor de la tierra, por la injerencia del capital inmobiliario, financiero y de la

construcción en la reestructuración de la Sabana Occidente, cuya producción territorial se ha realizado de manera fragmentada; los municipios de Madrid y Facatativá vienen recibiendo mayor cantidad de proyectos de vivienda de interés social y prioritaria por cuanto son los municipios periféricos, más alejados de la capital, entre tanto los municipios de Mosquera perciben los proyectos de vivienda de mayor rentabilidad. (Rojas & Ramirez, 2017)

Por ultimo en la década actual más de 4 mil viviendas de interés social se han construido en la Sabana de Occidente, y muchas de ellas en Mosquera lo que ha generado, que familias de estratos 1 y 2 se beneficien, familias que por lo general vienen de otras ciudades, pero que pueden ser desplazados por la violencia, y quienes muchos no cuentan con educación, empleo o un sustento fijo que los ayude.

Esto es una causa importante por la cual el nivel de inseguridad ha ido creciendo en la provincia, debido a la sobrepoblación, falta de empleo y educación para estas familias, que aunque cuentan con un techo, no tienen más oportunidades de subsistir, agravado esto por el fenómeno de inmigración masiva de venezolanos al país.

8. ANÁLISIS DE COMPETENCIA DEL PROYECTO PUERTA DEL SOL II EN MOSQUERA

El siguiente capítulo trata del análisis de la competencia se llevó a cabo a partir del estudio de las constructoras cercanas ubicadas en el municipio de Mosquera, que tienen el mismo nicho de mercado que Constructora Capital, para poder incluir valor agregado al producto y oferta del Proyecto Puerta del Sol II.

Actualmente hay una alta demanda en el mercado de viviendas para los diferentes estratos sociales; el cliente cuenta con una amplia variedad de opciones que le dan la posibilidad de diferenciar ofertas en cuanto a precio, ubicación, condiciones de compra, materiales, calidad, planes de financiación, entre otros.

La oferta del producto debe ser lo suficientemente sólida y fiable, ya que desde el momento en que el cliente se interesa por la oferta de la Constructora Capital, se encuentra quizás a tan sólo un paso de cerrar la compra, por lo que el servicio, la atención, deben ser factores diferenciadores, además de otras cualidades con las que las compañía tiene y compite para cautivar al cliente; si estas son acertadas, la compra tendrá una alta probabilidad de concretarse.

Al ubicarse la compañía en un sector de la economía tan grande como es el sector de la construcción, Constructora Capital cuenta aproximadamente con 125 competidores a nivel nacional de constructoras en su mayoría de origen privado, y en Mosquera especialmente se cuenta con Prodesa, Triada, Conigna, Amarilo, entre ellos los más representativos y lo que genera mayor amenaza según sus ventas y la cercanía de la ubicación geográfica.

De acuerdo con lo expuesto anteriormente con respecto a los datos suministrados por informe de la superintendencia de sociedades no son más de cinco competidores directos, los cuales tiene una concentración principal en los municipios aledaños, donde Constructora Capital, a su vez brindan proyectos de inmobiliarios con características similares y cuentan con una gran trayectoria y certificaciones de calidad.

Tabla 4. Análisis de competencia proyecto PUERTA DEL SOL II

PROYECTO	CONSTRUYE	TOTAL UNIDADES	% VENTA	PRECIO M2	FIV	FEF
Ciudad del Sol - Sol Naciente	Capital	806	94%	2.968.953	1/10/14	1/2/21
Ciudadela Novaterra "Roble"	Capital	696	28%	3.148.540	1/9/17	1/12/20
Ciudad del Sol - Sol Creciente	Capital	620	97%	2.728.715	1/10/14	1/3/19
Ciudad del Sol - Puerta del Sol	Capital	544	12%	3.424.667	1/6/19	1/11/21
Ciudadela Novaterra "Guayacan"	Capital	740	35%	3.268.471	1/6/18	1/4/22
Ciudadela Novaterra "Ciprés"	Capital	611	98%	3.142.345	1/10/15	1/1/19
Ciudadela Novaterra "Zapan"	Capital	611	43%	3.024.169	1/10/17	1/3/21

Ciudad del Sol - Reserva del Sol Aptos.	Capital	256	50%	3.532.581	1/2/17	1/2/22
Ciudadela Novaterra "Canelo"	Capital	624	99%	2.090.050	1/12/16	1/12/20
Ciudadela Novaterra "Nogal"	Capital	172	79%	3.083.892	1/10/15	1/11/18
Ciudad del Sol - Reserva del Sol Casas	Capital	76	80%	3.916.852	1/2/17	1/10/21
Reserva Campestre	Conigsa	272	83%	3.248.323	1/11/15	1/3/21
Reserva de Mallorca III Apartamentos	Coninsa	256	98%	2.841.928	1/3/12	1/6/17
Paloalto	Desproing	230	97%	2.799.026	1/3/09	1/5/19
El Jardin Casas	El Jardin	196	94%	2.678.571	1/10/10	1/12/17
Conjunto Residencial Eva Alameda	Eva	365	19%	2.980.696	1/10/14	1/12/20
Campobello VI Apartamentos	Hari	39	38%	2.949.049	1/10/15	1/9/18
Campobello VI Casas	Hari	15	87%	3.936.567	1/10/15	1/9/18
Hacienda Alcalá "Sauce" Aptos	Prodesa	288	67%	3.525.287	1/9/15	1/6/21

Pradera de Gualiques "Veronés"	Triada	360	18%	2.035.999	1/6/19	1/12/20
Pradera de Gualiques "Ambrosía"	Triada	288	69%	2.029.839	1/3/19	1/12/20

Fuente: (Galeria Inmobiliaria , 2019)

En la actualidad existe un stock de vivienda para los niveles de mayores ingresos que aún no se ha vendido. No obstante, estimamos que en los próximos trimestres estas unidades de vivienda se comenzarán a comercializar, lo que generará el lanzamiento de nuevos proyectos que, sin duda, reactivarán el sector. (Portafolio, 2019)

8.1 PROYECTOS CC Y PROYECTOS COMPETENCIA

La principal competencia se tiene con la constructora Prodesa, que está desarrollando un proyecto de similares características muy cerca al proyecto Puerta del Sol II de la ciudadela Capital.

El desarrollo del proyecto de Prodesa se denomina Hacienda Alcalá y son 9 torres con 288 apartamentos a un precio promedio de 3.525.287 de pesos por metro cuadrado, el proyecto tiene piscina, gimnasio, zona de juegos al aire libre, sauna, salón tipo cinema y zona de BBQ.

Prodesa también tiene otro proyecto en Madrid con similares características, Reserva de Madrid Palermo, 21 torres de apartamentos de 5 pisos, para un total de 420 apartamentos, a un precio promedio de 2.938.879 millones de pesos por

metro cuadrado, pero sin todas las facilidades de los otros proyectos y la característica es que casi todo el proyecto es calidad VIS.

Otro competidor fuerte que está en el área de influencia pero no tan cerca es Hacienda Casa Blanca de la constructora Amarilo, 16 torres con 384 unidades y un precio de 3,3 millones de pesos por metro cuadrado, las características del proyecto son la ubicación en el km 20 22 vía Bogotá Madrid, este proyecto está constituido por conjunto residenciales de casas y apartamentos

Ubicado estratégicamente sobre la calle 7, vía principal que comunica a Madrid con Mosquera, Funza, Bogotá y Facatativá, el proyecto cuenta con completas zonas comunes, rodeadas de verde que garantizan la distracción de adultos y niños: salón múltiple, piscina para adultos y niños, gimnasio, zona de juegos al aire libre, sauna, salón de cómputo y proyecciones de teatro, muro de escalada, BBQ entre otras.

Amarilo también tiene en mismo proyecto de Hacienda Casa Blanca otro tipo de apartamentos, Casablanca Pradera, 384 apartamentos con un precio promedio de metro cuadrado de 2.922.510, con pocas facilidades lo que incide en el precio.

A pesar de no estar cerca la Ciudadela la Prosperidad que inicio a construirse en las afueras de Madrid, en la ruta hacia Facatativá tiene alguna incidencia en los potenciales clientes del proyecto.

Es el caso del proyecto Azul Club Residencial Turquesa de la constructora I.C. Constructora, que tiene 545 unidades de apartamentos a un precio promedio de 3.243.066 pesos por metro cuadrado, y Celeste .448 unidades a 3.004.071 pesos por metro cuadrado

Celeste fue diseñada para disfrute de la naturaleza, ofrece la posibilidad de disfrutar de zonas verdes sembradas con césped natural y árboles de especies nativas que te dan una vista increíble, con parques infantiles, plazoletas sociales y senderos peatonales que comunican las torres con el Club Residencial y el área social privada del conjunto. Celeste ofrece apartamentos completamente terminados que incluyen un parqueadero y cuentan con dos asesores por torre.

La constructora Bioconstrucciones construye actualmente el proyecto Naranjos del Edén que se encuentra enmarcado en el megaproyecto de vivienda Reserva del Edén, ubicado en Funza. El proyecto tiene un enfoque de arquitectura bioclimática, que se traduce en espacios sostenibles que aportan al ahorro de energía y agua dentro del proyecto.

Naranjos del Edén consta de 352 unidades de apartamentos, con un precio promedio de 3.288.135 pesos por metro cuadrado.

Otros proyectos más pequeños se están construyendo en la zona, pero por su impacto no se relacionan en el estudios de competencia, como es el caso de Campobello Apartamentos de la constructora Hari, con 39 unidades a un precio de 2.949.049 pesos por metro cuadrado.

Tabla 5. Proyectos competencia proyecto PUERTA DEL SOL II

PROYECTO	CONSTRUYE	UBICACIÓN	M2	APTOS	MESES VENTA	ÁREA
Ciudadela Novaterra "Guayacan"	CC	Mosquera	3.268.471	740	14	61
Ciudad del Sol - Reserva del Sol Aptos.	CC	Mosquera	3.532.581	256	30	111

Hacienda Alcalá "Sauce" Aptos	Prodesa	Mosquera	3.525.287	288	47	112
Azul Club Res. "Celeste"	I.C. Const.	Madrid	3.004.071	448	14	62
Ciudadela Novaterra "Zapan"	CC	Mosquera	3.024.169	611	22	56
Reserva de Madrid "Palermo"	Prodesa	Madrid	2.938.879	420	41	79
Naranjos del Edén	Bioconstrucciones	Funza	3.288.135	352	41	74
Azul Club Res. "Turquesa"	I.C. Const.	Madrid	3.243.066	545	19	66
Casablanca Pradera	Amarillo	Madrid	2.922.510	384	27	76

Fuente: <https://www.galeriainmobiliaria.com.co/s23/servicios/ventas>

8.2 VALOR AGREGADO CC

El valor agregado de CC es su proceso productivo que empieza a partir del estudio de posibles zonas las cuales cumplan con características de crecimiento, buena ubicación y donde los P.O.T permitan desarrollar proyectos de alto impacto en términos de números de viviendas y crecimiento poblacional, con el fin de asegurar su la calidad de sus proyectos la compañía se encuentra certificada en las normas técnicas que regulan el diseño sísmico de las edificaciones en nuestro país, la (NCh 433 y la NCh 2369) lo que garantiza a sus clientes su seguridad y calidad de vida ya que lo inmuebles adquiridos son seguros y cumplen con la normatividad antisísmica vigente.

Tabla 6. Proceso productivo Constructora Capital

Búsqueda de terrenos	Verificación de los P.O.T Negociación del terreno	Definición de Segmento Diseño del proyecto Elección de áreas Comercialización de bienes Escrituración de bienes Desembolso de crédito Entrega de Inmueble
	Estudio técnico de suelos Radicación de permisos	Inicio de obra. Excavación y cimentación Elección de proveedores Contratación de personal externo Levantamiento de torres Proceso de acabados Entrega de inmueble

9. ESTUDIO DE SEGMENTACIÓN DEL MERCADO PARA EL PROYECTO PUERTA DEL SOL II.

Los estudios de segmentación de mercados se fundamentan en la necesidad de servir de la manera más adecuada a los consumidores, reconociendo explícitamente que no todos tienen las mismas necesidades, los mercados están segmentados y la tarea es identificar dichos segmentos y caracterizarlos.

Lo anterior consiste en dividir un mercado en grupos uniformes más pequeños que tengan características y necesidades semejantes, de tal manera que la segmentación permita identificar grupos de consumidores y analizar sus características de comportamiento de compra y consumo, con el fin de utilizar mezclas de mercadeo que satisfagan los deseos y necesidades de cada público objetivo.

La segmentación puede basarse en diversas variables, socio demográficas, como el estado civil, la edad, la ciudad de procedencia, posición laboral, ingresos, cargo, empresa, profesión, así como hábitos de uso y estilos de vida.

La Constructora Capital actualmente desarrolla sus actividades en un mercado regional dentro del cual posee participación definida, su mercado potencial se encuentra enfocado en la construcción vivienda residencial y comercial, la compañía cuenta con un alto nivel de ventas debido al amplio segmento de clientes que requieren de su bien inmueble, atiende los segmentos de mercado en cuanto a características de tipo de proyecto se refiere, entre los cuales están los proyectos VIP (Vivienda de intereses prioritario), proyectos VIS (Vivienda de

intereses social), proyectos NO VIS (hasta 434 SMMLV) y proyectos PREMIUM (más de 434 SMMLV).

Luego de analizar la base de datos de los clientes 365 actuales, se procede a realizar el estudio de segmentación del mercado para el proyecto objeto de estudio, a fin de determinar el perfil de los compradores futuros con base en la información suministrada por el sistema que recoge los datos de los compradores actuales.

Las variables que contiene la base de datos provienen de la visita a la sala de ventas de los potenciales compradores, quienes interesados por los proyectos anteriores han terminado comprado en alguno de cuatro proyectos que componen la ciudadela del sol II, Puerta del Sol Reserva de Sol, Sol Creciente y Sol Naciente.

Las variables son estado civil, edad, ciudad donde vive, profesión, cargo y salario, nivel académico y tipo de vivienda donde actualmente vive, estas mismas variables se les dieron rango para poder realizar la segmentación, toda vez que no es posible hacerla si no se aplican rangos.

9.1 SEGMENTACIÓN GEOGRÁFICA

La segmentación geográfica consiste en la división del mercado siguiendo criterios de ubicación física, así, el mercado es dividido en áreas geográficas a donde irán dirigidos los servicios o productos, cada área geográfica tiene unas características y valores culturales distintos y estas diferencias pueden ser claves a la hora de realizar la distribución de productos, dar a conocer marcas o establecer filiales de empresas. La segmentación geográfica del mercado proporciona valiosa

información que ayuda a las empresas a tomar decisiones clave para sus negocios.

Para este caso se hará con base primero en los cuatro proyectos que componen la ciudadela del sol II, y el sitio actual de vivienda de los clientes, que arrojaran la conformación de ese movimiento urbano de las personas hacia las afueras de Bogotá.

Tabla 7. Procedencia clientes proyecto Mosquera.

CIUDAD	CANTIDAD	%
BOGOTÁ D.C.	267	73%
MOSQUERA	56	15%
MADRID	17	5%
FUNZA	11	3%
OTRAS	5	1%
SOACHA	5	1%
FACATATIVÁ	4	1%
Total general	365	100%

Fuente: (Constructora Capital Bogota , 2019)

La segmentación geográfica de la procedencia de los clientes al proyecto de Mosquera, arroja que el 73% de las personas vienen de Bogotá, y el 15% del mismo municipio donde se encuentra el desarrollo de construcción.

Tabla 8. Proyectos clientes Mosquera.

PROYECTOS	CANTIDAD	%
PUERTA DEL SOL	93	25%
RESERVA DE SOL	102	28%
SOL CRECIENTE	56	15%
SOL NACIENTE	114	31%
Total general	365	100%

Fuente: (Constructora Capital Bogota , 2019)

La segmentación geográfica de los proyectos de Mosquera, arroja que son homogéneos los resultados el 31% busca Sol Naciente con el mayor porcentaje, Sol Creciente con el menor 15%, pero en general todos los proyectos son regulares.

Tabla 9. Participación Proyectos por procedencia clientes Mosquera.

ETIQUETAS DE FILA	CUENTA DE CIUDAD	CUENTA DE MACRO
PUERTA DEL SOL	93	93
BOGOTÁ D.C.	62	67%
FUNZA	6	6%
MADRID	8	9%
MOSQUERA	16	17%
OTRAS	1	1%
RESERVA DE SOL	102	102
BOGOTÁ D.C.	70	69%
MADRID	6	6%
MOSQUERA	22	22%
OTRAS	3	3%
SOACHA	1	1%
SOL CRECIENTE	56	56
BOGOTÁ D.C.	37	66%
FACATATIVÁ	2	4%
FUNZA	5	9%
MADRID	2	4%
MOSQUERA	10	18%
SOL NACIENTE	114	114
BOGOTÁ D.C.	98	86%
FACATATIVÁ	2	2%
MADRID	1	1%
MOSQUERA	8	7%
OTRAS	1	1%
SOACHA	4	4%
Total general	365	365

Fuente: (Constructora Capital Bogota , 2019)

La ubicación actual tanto de la constructora como de los proyectos de construcción en desarrollo es una de las principales fortalezas, ya que se encuentran favorecidos con vías de acceso, cercanía a zonas de interés, centros médicos, centros educativos, al parque principal del municipio de Mosquera, acceso a medios masivos de transporte; por lo que dentro de la oferta del producto se es necesario enfatizar en tal situación, con el fin de lograr a más alto número de personas, y esto llama la atención de los clientes que vienen en su mayoría de Bogotá a todos los 4 proyectos de la Ciudadela del Sol II.

9.2 SEGMENTACIÓN DEMOGRÁFICA

La segmentación demográfica consiste en dividir el mercado en grupos más pequeños, este tipo de segmentación toma en cuenta variables como la edad, ingresos, grado de estudios, nacionalidad, raza, religión, ocupación, etc.

Esta segmentación le ayuda a las organizaciones a comprender con exactitud el comportamiento del consumidor, lo que a su vez les ayuda a desempeñarse mejor.

En el concepto de marketing, la segmentación demográfica se refiere a las personas que forman un mercado específico para un producto o servicio en función de los datos demográficos, atributos como la edad, el sexo, el género, la religión y la formación académica juegan un papel importante en la investigación, ya sea con el objetivo de lanzar un nuevo producto, introducir cambios o implementar nuevos servicios.

Tabla 10. Rangos de edad clientes Mosquera.

RANGOS DE EDAD	CANTIDAD	%
MENOS DE 25	10	3%
ENTRE 25 Y 30	58	16%
ENTRE 30 Y 35	80	22%
ENTRE 35 Y 40	68	19%
ENTRE 40 Y 45	64	18%
ENTRE 45 Y 50	28	8%
ENTRE 50 Y 55	18	5%
ENTRE 55 Y 60	16	4%
MAYOR A 60	23	6%
TOTAL GENERAL	365	100%

Fuente: (Constructora Capital Bogota , 2019)

Constructora Capital comercializa sus productos en la región de Cundinamarca principalmente en la ciudad de Bogotá y municipios vecinos utilizando diferentes estrategias de marketing en cada municipio, en relación con la composición demográfica de la región el enfoque se dirige a la población especialmente familias jóvenes, solteros, adultos con una capacidad de ingresos de un colombiano promedio y activos en el mercado laboral, la oferta que brindada por la compañía se orienta a la población de entre los 25 y 45 años, que corresponden al 75% de la población.

Tabla 11. Rangos de edad clientes Mosquera.

ESTADO CIVIL	CANTIDAD	%
CASADO	152	42%
DIVORCIADO	7	2%

SOLTERO	200	55%
VIUDO	6	2%
Total general	365	100%

Fuente: (Constructora Capital Bogota , 2019)

La segmentación demográfica en la variable estado civil determina que el 42% se encuentran formalmente casados, y una gran proporción se encuentran solteros 55%, muchos de ellos viven con sus parejas en unión marital de hecho, lo que demuestra que las personas ya no ven el matrimonio como antes.

Tabla 12. Rangos de edad, estado civil y vivienda clientes Mosquera.

EDAD	ARRIENDO	FAMILIAR	PROPIA	TOTAL GENERAL
25	4	4	2	10
DIVORCIADO	1			1
SOLTERO	3	4	2	9
30	13	33	12	58
CASADO	6	4	3	13
SOLTERO	7	29	9	45
35	29	27	24	80
CASADO	7	6	11	24
SOLTERO	22	21	13	56
40	9	22	37	68
CASADO	6	7	19	32
SOLTERO	3	15	18	36
45	5	13	46	64
CASADO	3	5	30	38
DIVORCIADO			2	2
SOLTERO	2	8	14	24
50	7	5	16	28
CASADO	1	2	8	11
DIVORCIADO	3			3
SOLTERO	3	3	8	14
55	4	5	9	18
CASADO	3	3	3	9

DIVORCIADO		1		1
SOLTERO	1	1	5	7
VIUDO			1	1
60	1	4	11	16
CASADO		3	8	11
SOLTERO	1	1	2	4
VIUDO			1	1
61	5	5	13	23
CASADO	1	3	10	14
SOLTERO	2	1	2	5
VIUDO	2	1	1	4
Total general	77	118	170	365

Fuente: (Constructora Capital Bogota , 2019)

Los consumidores se diferencian por adquirir los productos por satisfacción de una necesidad básica como lo es la vivienda, de igual forma es una de las decisiones importantes de las personas, caso tal que la mayoría de las ventas se realiza directamente por ende la empresa tiene fuerte enfoque en ventas con el fin de llevar al consumidor a la compra puesto a la influencia de decisión de varias dos o más personas en algunos casos por ello la empresa presta un servicio de posventa.

La segmentación demográfica en la variable rango de edad, estado civil y si tiene o no vivienda propia determina que el rango de edad de 25 a 45 años donde está la participación más alta se encuentran un nicho de mercado interesante dado que muchos de ellos están viviendo en unidades familiares.

Así los proyectos de construcción actuales, están dirigidos a familias pequeñas, y persona independiente, como una constante se ha evidenciado que las unidades de vivienda van a ser habitadas en un 68% por personas entre los 25 y los 45 años, y la mayoría de ellos con estudios profesionales.

Tabla 13. Rangos de edad, nivel educación y salario visitantes Mosquera.

EDAD	ENTRE 1 Y 2	ENTRE 2 Y 3	ENTRE 3 Y 4	ENTRE 4 Y 5	+DE 5	UNO O MENOS	Total general
25		3	2	1		4	10
Bachillerato						1	1
Tecnológico						2	2
Universitario		3	2	1		1	7
30	7	13	11	2	5	20	58
Bachillerato	1	1	1		1	1	5
Especialización	1	2	2		1	3	9
Maestría		1					1
Tecnológico			1			6	7
Universitario	5	9	7	2	3	10	36
35	7	12	18	12	6	25	80
Bachillerato						8	8
Especialización	1	5	6	4		4	20
Maestría			1	2	2		5
Tecnológico			1			2	3
Universitario	6	7	10	6	4	11	44
40	7	7	15	9	11	19	68
Bachillerato	3	1				3	7
Especialización	1		4		2	3	10
Maestría			3	2	2		7
Tecnológico		2				4	6
Universitario	3	4	8	7	7	9	38
45	1	11	7	7	18	20	64
Bachillerato						3	3
Especialización		4		3	8	5	20
Maestría		4	1	1			6
Tecnológico						5	5
Universitario	1	3	6	3	10	7	30
50			4	7	9	8	28
Bachillerato						2	2
Especialización			3		3	1	7
Maestría				1	1		2

Tecnológico						4	4
Universitario			1	6	5	1	13
55	1			3	8	6	18
Bachillerato				1		3	4
Especialización					3	1	4
Universitario	1			2	5	2	10
60	1			3	7	5	16
Especialización	1			2	3	1	7
Maestría					1		1
Universitario				1	3	4	8
61	2	2	1	3	4	11	23
Bachillerato	1					3	4
Especialización	1	1				3	5
Maestría					1		1
Tecnológico			1	1		1	3
Universitario		1		2	3	4	10
Total general	26	48	58	47	68	118	365

Fuente: (Constructora Capital Bogota , 2019)

La segmentación demográfica en la variable rango de edad, nivel de educación y salario determina que el rango de edad de 25 a 45 años donde está la participación más alta se encuentran un nicho de mercado interesante dado que muchos de ellos son profesionales algunos con estudios de posgrado y reciben salarios de más de 2 millones de pesos hasta más de 5 millones con lo que pueden costear la cuota de una vivienda como la que construye Constructora Capital.

En la siguiente tabla se presenta el mercado objetivo del proyecto de acuerdo a la información relacionada a través del capítulo, donde se hizo la segmentación geográfica y demográfica, con base en la información del proyecto.

Tabla 14. Mercado objetivo Mosquera.

	GEOGRÁFICO	DEMOGRÁFICO	SOCIAL
	Procedencia mayoritaria de Bogotá.	Adultos entre los 25 y los 45 años	Personas que viven en casa de familia.
MERCADO OBJETIVO	4 Proyectos componen la ciudadela del sol II, Puerta del Sol Reserva de Sol, Sol Creciente y Sol Naciente	Personas solteras con relaciones maritales de hecho, que viven en pareja.	Con ingresos entre 2 y 5 millones de pesos
	Infraestructura de movilidad cercana.	Opcion de vivienda mayoritaria residencial.	Profesionales con posgrado

10. ESTUDIO SOCIO ECONÓMICO PARA EL LANZAMIENTO DE LA ETAPA PUERTA DEL SOL II DE LA CONSTRUCTORA CAPITAL.

De acuerdo a un estudio del Observatorio Económico de la Alcaldía de Bogotá, la capital del país concentra el 16.37% de la población total de Colombia y se convierte en el principal eje y motor económico de la nación, superando muchas veces departamentos completos en su población, en comparación por ejemplo con Cundinamarca que tiene aproximadamente 2,6 millones de habitantes. (Alcaldía Mayor de Bogotá, 2016)

Lo anterior, sumado a la escasez de los suelos, ha llevado a que Bogotá registre los precios de vivienda históricos más altos desde 2009 a tal punto que son comparables con los de las grandes metrópolis del mundo. Esto ha generado que muchos habitantes de la capital busquen soluciones de vivienda en los municipios aledaños, como Mosquera, Madrid, Funza, Facatativá, Subachoque, El Rosal, Tabio, Tenjo, Cota, Chía, Cajicá, Zipaquirá, Soacha, Sopó, Tocancipá, Gachancipá, Sesquilé, Suesca, y Guatavita.

Esto ha permitido para la Sabana de Occidente el desarrollo de nuevas estrategias para aumentar la producción de vivienda, que sumado a los proyectos de infraestructura traerá un impacto positivo sobre el desempeño del sector, con su efecto multiplicador sobre los demás renglones de actividad de la industria, es importante destacar el impacto sobre la generación de empleo, bienestar y estabilidad social que puede generar la determinación de metas ambiciosas en la construcción de vivienda.

Es así que la dinámica del sector de la construcción en proyectos de vivienda en la Sabana del Occidente, se ha consolidado como una de las zonas con mayor proyección para inversión inmobiliaria, según datos de CAMACOL, en los últimos 5 años, la oferta ha pasado de 1.300 unidades (en 2013) a 4.500 unidades (a diciembre de 2018), con una tendencia al alza en la rotación de las unidades vendidas.

Pero aún existe un mercado potencial representado en numerosas unidades disponibles todavía a la venta, esto demanda estrategias que logren captar el mercado real y rotar el inventario en el menor tiempo posible.

A partir del 2015 los municipios de Sabana de Occidente desarrollaron los siguientes proyectos de vivienda, en Facatativá, Conjunto residencial Tierra Linda (etapa 2), Mirador de la arboleda (etapa 2), Monte claro, Atalaya del tunjo, Torres del pedregal, Porto fino conjunto residencial y Manantial (vivienda prioritaria, interés social y estrato 4 y 5), estas construcciones representan 5690 unidades habitacionales y 327470,4 mts².

En Funza: Conjunto Aclaraban, Normandía del Parque y Multicentro Funza, con 3200 unidades habitacionales y 201600 mts², en Madrid, Hacienda Madrid y Hacienda los Alcaparros, con 3750 unidades habitacionales y más de 15300 mts².

En Mosquera, Toledo, Mallorca III, Sol Creciente, Sol Naciente, Alejandría Real 4, Senderos de san Isidro, con 4650 unidades habitacionales y más de 32000 mts² El rosal, Subachoque, Zipacon y Bojaca, no registran hasta la fecha resolución de construcciones futuras, de acuerdo a información dada por la alcaldía de cada municipio.

La definición de la oferta de la compañía se encuentra enmarcada por el mercado de clientes de consumo y organizacionales como lo son bienes intangibles a su vez se caracteriza por la construcción promoción y venta de proyectos inmobiliarios o bienes inmuebles por incorporación que buscan satisfacer a sus clientes, con diseños estéticos y funcionales, generosas áreas comunes y recreativas, zonas verdes, precios muy competitivos y su excelente servicio.

Actualmente la CC maneja dos grandes líneas de servicio entre las cuales se encuentran la construcción de uso residencial y la construcción de uso comercial. apuesta en su propuesta de valor apuesta a comercializar bienes inmuebles situados en sitios privilegiados en cuanto a desarrollo y valorización, con zonas sociales que brinden bienestar y entrenamiento en familia.

Sin embargo CC cuenta con algunas limitaciones de acuerdo a las modificaciones que pueda tener el POT, por parte de las oficinas de planeación municipal con respecto al uso del suelo y la preservación de recursos naturales, puntualmente en Mosquera actualmente hay una suspensión de licencias por la preservación de suelos y recursos naturales por lo que no autorizarán la construcción de más viviendas.

El municipio de Mosquera es el de mayor impacto de construcción y tiene un buen balance entre los metros cuadrados de índole residencial e industrial, el desarrollo del municipio está en crecimiento debido a la necesidad del municipio de crecer urbanísticamente como sus municipios colindantes.

Las unidades construidas en el municipio se han incrementado por un proyecto de vivienda bastante grande que dio al municipio un incremento en las unidades habitacionales y aprobando licencias que permiten la entrada de conjuntos residenciales en la entrada del municipio.

Según un estudio de la Secretaría Distrital de Planeación de Bogotá realizado en el 2014, las zonas en donde están los municipios de Cota, Facatativá, Funza, Madrid y Mosquera así como los de Sibaté y Soacha, son los que proyectan mayor crecimiento demográfico, con cálculos de 1'500.000 habitantes para el año 2030, sumado a más de 2 millones que crecerían en el periodo 2005 2030; lo que significa un área metropolitana mayor que las de Barranquilla, Cúcuta y Bucaramanga en el país.

Cerca del 24% de la población de la Sabana de Bogotá se ha venido concentrando en estos municipios; es relevante el aumento de la población en Mosquera y la proyección que se estima a 2030 que lo lleva casi al mismo nivel de Facatativá. De manera que el crecimiento demográfico de la Sabana Occidente, no obedece a un fenómeno natural, sino a un fenómeno provocado por la disposición del territorio para el capital desde la actividad comercial y logística fundamentalmente, que atrae en su mayoría familias trabajadoras.

Para el periodo comprendido entre el 2006 y 2015, Mosquera fue el municipio con mayor número de hectáreas en expansión, especialmente suburbana, para actividad industrial; y que ha destinado gran parte de su suelo para uso de carga, transporte y comercio principalmente.

Si bien los mapas y clasificación en el uso de los suelos realizados por las administraciones municipales en sus planes y esquemas de ordenamiento territorial son diferentes, los suelos de expansión urbana son suelos incorporados a la cabecera urbana del municipio como los residenciales y comerciales.

De esta expansión se hace referencia a suelos para actividades relacionadas con la actividad urbana e industrial, como lo son vías principales y centros de carga; y de expansión industrial como los suelos para esta actividad exclusivamente como parques industriales y zonas francas.

CONCLUSIONES

Durante la investigación se pudo evidenciar el aumento significativo en la llegada de nuevos proyectos de vivienda de alto impacto que obliga a los principales municipios cercanos a Bogotá y especialmente Mosquera objeto del estudio a crecer en infraestructura de salud, de educación y saneamiento básico, en donde los proyectos están ubicados en un margen de estratificación de 3 y 4 concernientes a los proyectos de vivienda nuevos o de ejecución reciente.

Los municipios de Mosquera y Funza, en la actualidad presentan un alto índice en recepción de población migrante, que permiten la ejecución y el desarrollo de proyectos de construcción con un alto impacto socio económicos, y que deben ser armonizados con la propuesta presentada en los Planes de Desarrollo municipal, que traerían como consecuencia un crecimiento para el municipio en calidad de trabajo y sus habitantes.

Para la CC es importante tener en cuenta que actualmente la competencia está creciendo por el desarrollo de los proyectos de constructoras como Amarillo y Prodesa, unos más cerca de otros, que en precios están muy parejos y que como valor agregado ofrecen opciones especiales de equipamiento en los proyectos.

Y el mercado objetivo arrojado por el estudio socio económico determina que aún hay campo de venta para el proyecto nuevo próximo a lanzar, que debe enfocarse en apartamentos, con todos los terminados y con gimnasio, y dotación para niños y para adolescentes, con un precio relativamente asequible de 3,5 millones de pesos por metro cuadrado.

RECOMENDACIONES

Se requiere lograr economías de escala que surgen de los mega proyectos urbanísticos, dada la mayor capacidad de negociación frente a proveedores, constructores y terratenientes, así como economías en costos y tiempo mediante las sinergias que ofrece interactuar con la institucionalidad urbanística del municipio, en los temas de transporte público, saneamiento básico, protección ambiental, infraestructura vial, energía y comunicaciones, seguridad, espacio público, etc.

Es importante que los proyectos estén conectados a disminuir las externalidades negativas, especialmente con el deterioro del medio ambiente, dado que en desarrollo de los proyectos se presenta disminución de las fuentes hídricas y se acelera muchas veces la contaminación por factores intrínsecos en la construcción.

La infraestructura vial es algo que se deben tener muy en cuenta ya que los proyectos se siguen construyendo con la misma cantidad de vías existentes y esto se ha convertido en una amenaza creciente, por lo que se deben buscar los mecanismos para la ejecución y desarrollo de proyectos de infraestructura vial, que vayan de la mano con los desarrollos de los proyectos.

BIBLIOGRAFÍA

- Alcaldía de Bogotá. (2019). *Informe estadístico Municipios de la Región. Observatorio de Desarrollo Económico. (ODEB). Alcaldía de Bogotá.* Cundinamarca. Bogotá: ODEB.
- Alcaldía Mayor de Bogotá. (01 de 05 de 2016). *OBSERVATORIO DE DESARROLLO ECONÓMICO Plan de Desarrollo BOGOTÁ MEJOR PARA TODOS Eje transversal Gobierno legítimo, fortalecimiento local y eficiencia Programa Gobierno y ciudadanía digital.* Obtenido de Dirección de Estudios Socioeconómicos y Regulatorio:
http://www.desarrolloeconomico.gov.co/sites/default/files/planeacion/1026_observatorio.pdf
- Camagni, R., & Nijkamp, P. (24 de 06 de 1998). *Toward sustainable city policy: an economic-environmental, technological nexus.* Obtenido de Ecological Economics:
https://www.academia.edu/13162608/Towards_sustainable_city_policy_an_economy-environment_technology_nexus
- Cámara de Comercio de Bogotá. (2015). *Caracterización económica y empresarial de diecinueve municipios de Cundinamarca. Informe final cualitativo.* Bogotá: Cámara de Comercio de Bogotá.
- CCB. (23 de 08 de 2019). *Descripción actividades económicas (Código CIIU).* Obtenido de <https://linea.ccb.org.co/descripcionciiu/>
- Concejo Municipal de Mosquera. (14 de 05 de 2016). Acuerdo No. 7 del 14 de Mayo de 2016 . *Plan de Desarrollo de Mosquera Cundinamarca “Mosquera Tarea de Todos 2016-2019” .* Mosquera, Cundinamarca: Concejo Municipal de Mosquera, Cundinamarca.
- Departamento Nacional de Estadísticas. (2017). *Encuesta multipropósito 2017 entrega resultados para 19 localidades de Bogotá y 37 municipios del departamento de Cundinamarca.* Cundinamarca. Bogotá: DANE.
- DNP. (30 de 08 de 2019). *Terridata.* Obtenido de <https://terridata.dnp.gov.co>
- Fajardo, R. (30 de 11 de 2013). *Caracterización Socioeconómica Región Sabana de Occidente.* Facatativá, Cundinamarca, Colombia: UDEC.

- García, H. S. (2015). Transformaciones capitalistas en territorios dependientes. *Producción de infraestructura y vivienda en la Sabana Occidente de Bogotá*. Bogotá, Colombia: Universidad Nacional de Colombia.
- Parrado, C. (2001). *Metodología para la ordenación del territorio bajo el prisma de sostenibilidad (estudio de su aplicación en la ciudad de Bogotá)*. Obtenido de http://www.tdx.cbuc.es/TESIS_UPC/AVAILABLE/TDX-0930102-081930/
- Portafolio, D. (22 de 05 de 2019). 'El problema está en las viviendas de más de 360 millones de pesos'. págs. <https://www.portafolio.co/mis-finanzas/vivienda/el-problema-esta-en-las-viviendas-de-mas-de-360-millones-de-pesos-529852>.
- Rocha, R. (2008). *Externalidades de proyectos de infraestructura urbana medición, valoración, internalización y opciones de política en américa latina y el caribe: el caso de metro vivienda en Bogotá*. Bogotá: Cepal.
- Rojas, N., & Ramirez, A. C. (4 de 11 de 2017). Afectación de la calidad de vida en territorios con crecimiento acelerado. . *Una reflexión del modelo de ocupación territorial en Mosquera (Cundinamarca)*. Bogotá, Cundinamarca, Colombia: Universidad de la Salle .
- Silva, A., & Del Rosario, M. (2015). (2006) *Validez y confiabilidad del estudio socioeconómico*. México: Universidad Nacional Autónoma de México.
- Taboada, J. (04 de 11 de 2014). *Tysmagazine.com*. Recuperado el 08 de 08 de 19, de <http://www.tysmagazine.com/los-estudios-socioeconomicos-y-su-importancia-en-los-proyectos-urbanisticos/>