



Gladys Fátima Escobar de Brun  
Facultad de Educación a Distancia y Semipresencial – UNIDA  
Administración de Empresas  
Asunción – Paraguay - 2019

TÍTULO / TITLE:

**PROYECTO EMPRESA INMOBILIARIA. LAMBARÉ**  
**REAL ESTATE COMPANY PROJECT. LAMBARÉ**

RESUMEN:

Este estudio se enfocó en verificar la viabilidad integral de establecer una empresa de gestión e intermediación inmobiliaria en Lambaré, con servicios dirigidos a Asunción y el departamento central. La investigación abordó aspectos técnicos, comerciales, legales, operativos y económico-financieros para fundamentar la toma de decisiones estratégicas. Para determinar la demanda del mercado, se calculó una muestra representativa basada en la población de casas de alquiler en la zona de influencia. La encuesta resultante proporcionó información crucial sobre las preferencias del mercado en cuanto a servicios inmobiliarios. El análisis detallado de los aspectos técnicos y operativos de una empresa inmobiliaria permitió estructurar la entidad de manera eficiente, alineada con las demandas del mercado identificadas en la investigación de mercados. El estudio de costos, respaldado por la revisión teórica pertinente, confirmó la viabilidad del proyecto. Con una inversión mínima del 10%, se logra un Valor Actual Neto positivo y una Tasa Interna de Retorno del 365%, destacando la eficiencia de la inversión, principalmente centrada en el talento humano. En conclusión, los resultados indican que la puesta en marcha de la empresa es técnicamente sólida, comercialmente viable y financieramente rentable. Este trabajo proporciona una base sólida para la implementación exitosa de la empresa inmobiliaria, contribuyendo al desarrollo del sector en la región y respondiendo de manera efectiva a las necesidades del mercado identificadas.

**PALABRAS CLAVES:** Demanda Inmobiliaria. Intermediación y Gestión Inmobiliaria. Mercado Inmobiliario. Rentabilidad.

**ABSTRACT:**

This study focused on verifying the comprehensive viability of establishing a real estate management and brokerage company in Lambaré, with services targeted at Asunción and the central department. The research addressed technical, commercial, legal, operational, and economic-financial aspects to underpin strategic decision-making. To determine market demand, a representative sample was calculated based on the population of rental houses in the area of influence. The resulting survey provided crucial information on market preferences regarding real estate services. The detailed analysis of technical and operational aspects of a real estate company allowed for an efficient structuring of the entity, aligned with market demands identified in market research. The cost study, supported by relevant theoretical review, confirmed the project's viability. With a minimal investment of 10%, a positive Net Present Value and a 365% Internal Rate of Return are achieved, highlighting the efficiency of the investment, primarily focused on human talent. In conclusion, the results indicate that the launch of the company is technically sound, commercially viable, and financially profitable. This work provides a solid foundation for the successful implementation of the real estate company, contributing to the development of the sector in the region and effectively addressing identified market needs.

**KEYWORDS:** Profitability. Real Estate Demand. Real Estate Intermediation and Management. Real Estate Market.

## 1. INTRODUCCIÓN

Este estudio de investigación se llevó a cabo con el objetivo de verificar la viabilidad técnica, comercial, legal, operativa y económico-financiera de establecer una empresa con sede en la Ciudad de Lambaré, que brinde servicios de gestoría e intermediación inmobiliaria para Asunción y el Departamento Central. La investigación inició mediante el cálculo de una muestra representativa de la población que reside en casas de alquiler en la zona de influencia. Posteriormente, se aplicó una encuesta para identificar las preferencias del mercado en cuanto a servicios inmobiliarios.

Asimismo, se llevaron a cabo estudios detallados de los aspectos técnicos operativos de una empresa inmobiliaria, y se estructuró la entidad de acuerdo con las demandas del mercado, según lo caracterizado en la investigación de mercados. A través de un análisis minucioso de costos, basado en los aspectos teóricos estudiados, se concluyó que la puesta en marcha es viable desde todas las perspectivas, con una inversión mínima del 10%, un Valor Actual Neto (VAN) positivo y una Tasa Interna de Retorno (TIR) del 365%, considerando el financiamiento. La inversión principal se centra en el talento humano.

En el contexto paraguayo, las necesidades habitacionales se ven influenciadas por diversas variables, como la transición demográfica caracterizada por una menor cantidad de hijos por mujer y una mayor esperanza de vida. El acceso de las mujeres a niveles educativos y laborales más altos ha sido un factor significativo en la toma de decisiones relacionadas con el matrimonio y la maternidad. A pesar de un crecimiento poblacional a tasas relativamente bajas, la demanda de viviendas sigue siendo considerable, especialmente en las franjas de edades activas.

Los datos proporcionados por la Dirección General de Estadística, Encuestas y Censos (DGEEC) indican que, en las zonas urbanas, las viviendas en alquiler mantienen una alta demanda, representando el 17.1% de los hogares totales. La situación varía en Asunción, donde el 28.7% de las familias alquilan una vivienda, principalmente debido al encarecimiento de los terrenos en la capital. Esta dinámica ha dado lugar al negocio de la construcción de viviendas para alquilar.

En el Departamento Central, aproximadamente el 75.3% de los hogares poseen una casa propia, mientras que el 14.7% recurre al alquiler. El encarecimiento de los terrenos en Asunción ha provocado un fenómeno de expulsión hacia estas áreas, donde los inmuebles son más accesibles debido a los precios más bajos. En centros urbanos más grandes del país, como Encarnación e Itapúa, y Ciudad del Este en Alto Paraná, la proporción de personas que viven en alquiler versus casa propia sigue un patrón similar al de Asunción, atribuido a los elevados precios de los terrenos.

## 2. MATERIALES Y METODOLOGÍA

La definición de la estructura organizativa se fundamentó en la asignación eficiente de recursos humanos, analizando competencias requeridas para cada puesto. Este enfoque garantiza la formación de un equipo altamente competente y especializado.

### *Diseño de la Investigación*

La investigación adoptó un diseño metodológico cuantitativo. Se realizó un análisis exhaustivo de la literatura sobre certificación e inspección, destacando tendencias del mercado, requisitos normativos y mejores prácticas. Este análisis bibliográfico sentó las bases para el Plan de Negocios.

### *Recopilación de Datos*

La recopilación de datos se realizó mediante fuentes primarias y secundarias. Encuestas proporcionaron información valiosa sobre demandas del mercado y necesidades de clientes, mientras datos estadísticos ofrecieron perspectivas sobre la industria, competencia y proyecciones económicas.

### *Análisis de Mercado*

La sección de análisis de mercado se sustenta en la identificación de clientes potenciales, análisis de la competencia y evaluación de estrategias de marketing. La segmentación del mercado se basó en criterios demográficos y comportamentales, permitiendo una comprensión precisa del público objetivo.

### *Proyecciones Financieras*

El análisis financiero incorporó proyecciones detalladas sobre ventas, inversiones, flujo de caja y rentabilidad. Se consideraron escenarios optimistas y adversos para brindar una visión holística de la viabilidad económica del proyecto.

### *Estructura Organizativa*

La definición de la estructura organizativa se basó en roles y responsabilidades, garantizando la asignación eficiente de recursos humanos. Se analizaron competencias para formar un equipo competente y especializado.

La aplicación de esta metodología permitió construir un Plan de Negocios robusto y fundamentado en evidencia. Los resultados brindan una base sólida para decisiones estratégicas, asegurando viabilidad y competitividad. La meticulosa implementación respalda la validez y confiabilidad de los hallazgos, contribuyendo al campo de certificación e inspección.

El enfoque de investigación aplicada busca la aplicación de conocimientos adquiridos para resolver planteamientos iniciales. Este estudio demuestra la viabilidad comercial, técnica y económica de una oportunidad de negocios mediante la aplicación de técnicas aprendidas.

El trabajo tuvo un alcance descriptivo, analizando la demanda del producto y evaluando la viabilidad económica y financiera de una empresa inmobiliaria en Lambaré.

La investigación fue de campo, explorando el mercado y viabilidades para una empresa inmobiliaria en Lambaré desde 2019.

El diseño fue no experimental, observando el fenómeno tal como se presenta en su contexto natural.

La investigación partió de un enfoque cuantitativo con variables susceptibles a medirse numéricamente.

La población de hogares en alquiler en Asunción y Central fue de 102,700, seleccionando aleatoriamente 387 sujetos para encuestas.

Se evaluó la viabilidad técnica, comercial y económico-financiera del proyecto.

#### *Instrumentos de Recolección de Datos*

Se realizaron 387 encuestas a hogares alquilados en Asunción y Central, complementadas con investigación bibliográfica sobre la estructuración de la empresa y estadísticas relevantes.

En términos generales, los materiales y métodos empleados en esta investigación se seleccionaron con el objetivo de garantizar la rigurosidad y validez de los resultados obtenidos. Se aplicó una metodología cuantitativa, respaldada por un análisis exhaustivo de la literatura existente sobre certificación e inspección, lo cual sentó las bases conceptuales para la formulación del Plan de Negocios.

La recopilación de datos se llevó a cabo mediante fuentes primarias y secundarias, utilizando encuestas para obtener información sobre las demandas del mercado y datos estadísticos para obtener una comprensión detallada de la industria y la competencia. La aplicación de un enfoque proactivo en el análisis financiero permitió obtener proyecciones detalladas sobre aspectos clave del proyecto.

En cuanto a la estructura organizativa, se priorizó la asignación eficiente de recursos humanos, basándose en un análisis de competencias para asegurar la formación de un equipo altamente competente y especializado. La consideración de escenarios optimistas y adversos en las proyecciones financieras proporciona una visión integral de la viabilidad económica del proyecto.

La investigación aplicada, enfocada en demostrar la viabilidad comercial, técnica y económica de una oportunidad de negocios, se fundamentó en teorías y la aplicación de técnicas aprendidas durante la formación. En este contexto, los materiales y métodos empleados respaldan la construcción de un Plan de Negocios robusto y fundamentado en evidencia, contribuyendo significativamente al campo de certificación e inspección en el ámbito empresarial.

### 3. RESULTADOS

En términos de rentabilidad financiera, la tasa interna de retorno sin financiamiento se sitúa en un destacado 72%, considerando la naturaleza de un negocio centrado en servicios más que en inversión física, donde la mercancía es la intermediación.

Cuando se contempla un 90% de financiamiento, la tasa interna de retorno se eleva significativamente a un 363%. Esto indica que la inversión retorna en más de tres veces su volumen, sin comprometer capital propio. Además, el valor actual neto es positivo,

alcanzando la cifra de 2.611.931, considerando el horizonte proyectado de cinco años para el proyecto.

### **Especificaciones del Producto o Servicio**

La empresa Inmobiliaria Alfa dirigirá sus servicios hacia la ciudad de Lambaré, abarcando la demanda de Asunción y el Departamento Central, focalizándose principalmente en la clase media baja, media y media alta. La oferta de servicios estará diferenciada por estrato socioeconómico, fundamentándose en principios de Calidad, Puntualidad, Honestidad y Confianza.

Los servicios ofrecidos incluyen la Gestión del Arrendador, que abarca desde una administración completa hasta paquetes básicos; la Intermediación en diferentes modelos, desde básica hasta alta, con servicios complementarios como mantenimiento, gestión de pagos y seguros; Gestión de la Compra y Venta, orientada a un proceso honesto y transparente; y Consultoría, brindando asesoramiento integral en la inversión en propiedad raíz.

### **Procesos de Arrendamiento y Compra/Venta**

El proceso de arrendamiento inicia con la visita al inmueble, seguida de una oferta personalizada. La empresa se encargará de la administración completa, el inventario inicial, y la gestión de pagos y servicios. El servicio de administración incluirá la publicación y análisis de perfiles de arrendatarios, coordinación de citas y elaboración de contratos.

El proceso de compra/venta implica la publicidad del inmueble en medios locales y la asesoría integral en el cierre del negocio, trámites bancarios y documentos legales.



## **Contexto Demográfico y Económico**

En Paraguay, la dinámica demográfica refleja una disminución en la cantidad de hijos por mujer y un aumento en la esperanza de vida. Factores como el acceso educativo y laboral de las mujeres influyen en decisiones como contraer matrimonio o tener menos hijos.

La demanda del mercado inmobiliario se proyecta dinámica, superando incluso el crecimiento económico esperado para Paraguay. El proyecto, orientado en la ciudad de Lambaré, surge como respuesta a la pregunta de investigación sobre la viabilidad de una empresa inmobiliaria en la zona.

En conclusión, la investigación demuestra que el emprendimiento de la empresa Alfa Inmobiliaria es viable técnica, comercial y económicamente. La financiación del 90% del proyecto contribuye a una sólida rentabilidad financiera, respaldada por una amplia gama de servicios diferenciados y adaptados a las necesidades del mercado objetivo. Estos resultados cumplen con los objetivos de la investigación, posicionando a la empresa como una contribución significativa al sector de certificación e inspección en el ámbito empresarial.

En términos generales, los resultados obtenidos en la investigación reflejan una sólida viabilidad técnica, comercial y económica para el emprendimiento de la empresa Inmobiliaria Alfa. La tasa interna de retorno sin financiamiento, destacada en un 72%, subraya la robustez del modelo de negocio basado en servicios de intermediación, donde la inversión principal es el talento humano.

Cuando se incorpora un 90% de financiamiento, la tasa interna de retorno se eleva significativamente al 363%, indicando una notable rentabilidad y retorno de la inversión.

El valor actual neto positivo, calculado en 2.611.931, considerando un horizonte de cinco años, respalda la solidez económica del proyecto.

En resumen, los resultados respaldan la conclusión de que la empresa Alfa Inmobiliaria presenta un modelo de negocio viable y prometedor. Estos hallazgos contribuyen de manera sustancial al campo de certificación e inspección en el ámbito empresarial, consolidando la validez y confiabilidad de la investigación realizada.

#### 4. DISCUSIÓN

La presente investigación, guiada por el objetivo general de diseñar un plan de negocios para el establecimiento de una empresa inmobiliaria en la ciudad de Lambaré, ha alcanzado resultados significativos, como se detalla a continuación.

##### **Selección del Segmento de Mercado**

En relación con el primer objetivo específico, la selección del segmento de mercado se fundamentó en un análisis exhaustivo de las características socioeconómicas de la zona de influencia. La investigación identificó de manera precisa a la clase media baja, media y media alta como los estratos socioeconómicos clave para la empresa Inmobiliaria Alfa. Esta elección se respalda en la proyección de demanda y en la alineación estratégica con las necesidades específicas de estos segmentos.

##### **Elaboración de Estrategias de Comercialización**

Para abordar el segundo objetivo específico, se desarrollaron estrategias de comercialización adaptadas a las particularidades de cada estrato socioeconómico. El enfoque se centró en principios de Calidad, Puntualidad, Honestidad y Confianza. La oferta de servicios diferenciados, desde la gestión del arrendador hasta la consultoría, busca maximizar la inversión y ofrecer valores agregados. Este enfoque estratégico busca establecer una posición competitiva sólida en el mercado inmobiliario.

### **Determinación de Costos y Ventas**

En lo que respecta al tercer objetivo específico, la determinación de costos y ventas se llevó a cabo mediante un estudio minucioso de los aspectos técnicos, operativos y legales del funcionamiento de una empresa de servicios inmobiliarios. Los costos operativos se centraron principalmente en la mano de obra, considerando que la mercancía es la intermediación. La variedad de modelos de intermediación, desde básica hasta alta, se diseñó considerando la rentabilidad y la demanda del mercado objetivo.

### **Proyección de Egresos e Ingresos**

Finalmente, en cuanto al cuarto objetivo específico, la proyección de egresos e ingresos se abordó con un enfoque proactivo. Las proyecciones financieras incluyeron escenarios optimistas y adversos, garantizando una visión holística de la viabilidad económica del proyecto. La decisión de financiar el 90% del emprendimiento, a través de un préstamo a 12 meses, se respalda en el análisis financiero que demuestra una tasa interna de retorno del 363%.

La discusión de los resultados obtenidos en relación con los objetivos formulados revela una alineación coherente entre el diseño del plan de negocios y la viabilidad técnica, comercial y económica del proyecto. La selección precisa del segmento de mercado, la elaboración de estrategias de comercialización adaptadas, la determinación de costos y ventas, y la proyección proactiva de egresos e ingresos, convergen en una propuesta empresarial robusta.

La aplicación de esta metodología y el alcance de los objetivos demuestran la solidez del plan de negocios diseñado para la empresa Inmobiliaria Alfa. Estos resultados, respaldados por la investigación aplicada y la meticulosa implementación de la

metodología, sitúan a la empresa como una contribución significativa al sector inmobiliario en la ciudad de Lambaré y sus áreas circundantes.

## 5. CONCLUSIONES

En el presente estudio, cuyo objetivo general fue diseñar un plan de negocios para la creación de una empresa inmobiliaria en Lambaré, se han alcanzado resultados concluyentes que respaldan la viabilidad técnica, comercial y económica del emprendimiento.

La selección del segmento de mercado, orientada a la clase media baja, media y media alta, se sustentó en un análisis detallado de las características socioeconómicas de la zona. La adecuación de estrategias de comercialización, centradas en principios de calidad y confianza, apunta a establecer una posición competitiva sólida.

El estudio exhaustivo de costos y ventas, junto con una proyección financiera proactiva, revela que el emprendimiento es económicamente viable. La decisión de financiar el 90% del proyecto a través de un préstamo a 12 meses demuestra la confianza en la rentabilidad del negocio, respaldada por una tasa interna de retorno del 363%.

La ausencia de saldos negativos en el horizonte del proyecto, excepto en el año inicial de adaptación al mercado, subraya la solidez financiera de la empresa. La mercancía, siendo la intermediación, permite una tasa interna de retorno del 72% sin financiamiento, reafirmando la naturaleza basada en servicios del negocio.

En resumen, la conclusión inequívoca es que la empresa Alfa Inmobiliaria es viable desde perspectivas técnica, comercial y económica. Este resultado se alinea directamente con los objetivos planteados, respaldando la toma de decisiones estratégicas y consolidando el proyecto como una contribución significativa al ámbito empresarial inmobiliario en Lambaré y sus áreas circundantes.

A partir de este trabajo, se derivan recomendaciones valiosas. Se sugiere a la institución educativa propiciar la socialización y debate temprano de trabajos de investigación en Ciencias Empresariales, fortaleciendo así el ejercicio investigativo y el desarrollo del pensamiento crítico desde los primeros semestres.

A los estudiantes de carreras empresariales, se les anima a analizar trabajos de investigación para consolidar habilidades investigativas y ampliar perspectivas teóricas y operativas. Para futuras investigaciones, se aconseja explorar diversas perspectivas antes de seleccionar un tema, enriqueciendo así las oportunidades de negocio desde múltiples ángulos teóricos y prácticos.

## 6. REFERENCIAS

- Aguayo Caballero, Paulino. (2008). *Contabilidad básica*. Asunción: Impresiones Paraguayas S.A.
- Baca Urbina, Gabriel. (2007). *Evaluación de proyectos*. 5° Edición. México: McGraw Hill.
- Bernal, César. (2006). *Metodología de la investigación*. México: Prentice Hall.
- Canada, John. (1997). *Evaluación y análisis de proyecto de inversión*. México: Prentice Hall.
- Chiavenato, Idalberto. (2001). *Administración. Teoría, proceso y práctica*. 3° Edición. Colombia: McGraw Hill.
- De Jaime Eslava, José. (2003). *Análisis económico - financiero de las decisiones de gestión empresarial*. España: ESIC Editorial.
- Domínguez Machuca J.A. 1995. “*Dirección de Operaciones Aspectos Estratégicos en la Producción y los Servicios.*”. Madrid.
- Echeverry, M. y García, F. (2014) E y G Inmobiliaria. Universidad de Cali, Cali.

Encuesta Permanente de Hogares Continua 2018DGEEC <http://www.dgeec.gov.py/>

Gaceta Oficial. (s.f.). [www.gacetaoficial.gov.py](http://www.gacetaoficial.gov.py).

Hernández Sampieri, Roberto. (2009). *Metodología de la investigación*. 4<sup>o</sup> Edición.  
México: McGraw Hill.

Hill, Charles WL. Teoría de la gestión estratégica: un enfoque integrado. Boston Houghton  
Mifflin Co., 1995.

Hulbert, J. 1989. *Mercadotecnia: Una perspectiva estratégica*. McGrawHill. México.

Kinney, Thomas, Taylor y James R. 1993. *Investigación de Mercados*. McGrawHill

Kotler, P. y Armstrong, G. (2003). *Fundamentos del Marketing*. Prentice Hall. Mexico.

Lambin, J.J. (1994). *Marketing Estratégico, 3ra edición*. Editorial Mc Graw-Hill;  
España.

Lambin, J.-J., Gallucci, C., & Sicurello, C. (2009). *Dirección de Marketing Gestión  
Estratégica y Operativa del Mercado*.

Leal, R. y Urrutia, Y., (2008) Tesis “Plan de Negocios: Corredora de Propiedades  
Rentersur”; FEM, U. de Chile.

Shiffman, L. y Lazar, K (2005) *Comportamiento del consumidor*. Pearson Educacion,  
Mexico.

Solomon, M. (2008) *Comportamiento del consumidor 7ma edición*. Prentice Hall.  
Mexico.

Somil, N. (2007) *Investigating the Factors Affecting the Investment Decision in Residential  
Development*. University of Nottingham. Disponible en: <http://goo.gl/8d5WxQ>.