

TRABAJO DE GRADO

**“CREACIÓN Y PUESTA EN MARCHA DE UNA EMPRESA DE INVERSIÓN
COLECTIVA EN FINCA RAÍZ EN LA CIUDAD DE BOGOTÁ Y CHÍA”**

RUTH MARCELA QUITIAN QUIROZ



Pontificia Universidad
JAVERIANA
— Bogotá —

**PONTIFICIA UNIVERSIDAD JAVERIANA
FACULTAD DE INGENIERÍA
CARRERA INGENIERÍA INDUSTRIAL
BOGOTÁ
2014**

**CREACIÓN Y PUESTA EN MARCHA DE UNA EMPRESA DE INVERSIÓN COLECTIVA
EN FINCA RAÍZ EN LA CIUDAD DE BOGOTÁ Y CHÍA.**

RUTH MARCELA QUITIAN QUIROZ

TRABAJO DE GRADO

Director:
Héctor Eduardo Pinzón
Ingeniero Industrial

**PONTIFICIA UNIVERSIDAD JAVERIANA
FACULTAD DE INGENIERÍA
CARRERA INGENIERÍA INDUSTRIAL
BOGOTÁ
2014**

Tabla de contenido

1. INTRODUCCIÓN.....	7
1.1 TÍTULO.....	7
1.2 RESUMEN EJECUTIVO	7
1.3 ALCANCE	8
2. OBJETIVOS	8
Objetivo General.....	8
Objetivos Específicos.....	8
3. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA	9
3.1 Planteamiento del problema	9
3.2 Formulación.....	10
4. METODOLOGÍA	11
5. PLAN DE NEGOCIOS	13
5.1 OBJETIVOS DEL ESTUDIO DE MERCADO.....	13
5.2 INVESTIGACIÓN DE MERCADO	14
5.2.1 METODOLOGÍA DE INVESTIGACIÓN DE MERCADO	14
5.2.2 TAMAÑO DEL MERCADO	21
CLIENTE.....	21
5.2.3 Mercado Potencial Cliente:	21
5.2.4 Mercado Real Cliente:	22
5.2.5 Mercado objetivo cliente:.....	22
CONSUMIDOR.....	23
5.2.6 Mercado potencial consumidor:	23
5.2.7 Mercado real consumidor:.....	23
5.2.8 Mercado real consumidor:.....	23
5.3 ENCUESTA.....	24
5.3.1 ESTRATEGIAS DE MERCADEO	26
5.3.1.1 ESTRATEGIA DE PRODUCTO.....	27
5.3.2.1 ESTRATEGIA DE PRECIO	29
Situación Actual	29
5.3.2.2 ESTRATEGIA DE PROMOCIÓN.....	31

▪	Estrategia de presentación de los proyectos	32
▪	Alianzas estratégicas	32
5.3.2.3	ESTRATEGIA DE PLAZA	33
5.3.2.4	ESTRATEGIA PARA LOS PROCESOS.....	34
•	Prestación del servicio y su relación con el cliente	35
ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA.....		45
5.4	DESARROLLO TÉCNICO DEL SERVICIO	50
5.4.1	Necesidades y requerimientos	52
5.4.2	Cadena de abastecimiento.	53
5.4.3	Costos	54
6.	DESARROLLO Y GESTIÓN ORGANIZACIONAL.....	56
6.1	PLANEACIÓN ESTRATÉGICA.....	56
-	MISIÓN.....	56
-	VISIÓN.....	56
6.2	ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL.....	56
6.2.1	MANUAL DE FUNCIONES	57
6.2.1.1	Situación actual.....	57
6.3	RECOMENDACIONES.....	58
	Indicadores y criterios de selección:.....	58
	Ventaja Competitiva	62
6.4	PASOS A SEGUIR	64
6.5	CONSTITUCIÓN Y ASPECTOS LEGALES.	66
6.5.1	Constitución de la sociedad.....	67
6.5.2	IMPUESTOS	67
6.5.3	Cronograma del plan operacional de la empresa	68
7.	Proyecto de inversión	71
▪	¿Por qué es una buena inversión?.....	72
▪	Generalidades del inmueble	73
✓	Cotización	74
✓	Contrato de Separación y Reserva del Inmueble.....	74
✓	Contrato de Inversión Inmobiliaria	74
▪	Avance del proyecto.....	75

8.	Estudio Financiero.....	77
8.1	Flujo de caja del proyecto (Mes a Mes).....	78
8.2	Estado de Resultados.....	85
8.3	Balance General.....	85
8.4	Análisis de sensibilidad.....	87
	Escenario pesimista.....	87
	Escenario Realista.....	87
	Escenario optimista.....	88
	CONCLUSIONES.....	90
	ANEXOS.....	92
	Anexo #1. Metodología.....	92
	Anexo #2. “Porque no existe burbuja inmobiliaria en Colombia”.....	96
	Anexo #3. “Estudio de los sectores de Bogotá y municipios aledaños así como análisis de su valorización”.....	98
	Anexo #4 Proyectos construcción Chía.....	120
	Anexo #5. Resultados Encuesta.....	121
	Entrevista a Profundidad Inversionista.....	121
	Encuesta Inversionista.....	123
	Encuesta Consumidor.....	131
	Anexo #6. Contrato.....	137
	Anexo #7 Manejo del dinero.....	140
	Anexo #8. Tiempo de venta esperado de un inmueble.....	142
	Anexo # 9 Proceso de venta de un inmueble.....	144
	Documentos necesarios para la venta del inmueble.....	146
	Anexo #10. Formato de Venta de un inmueble.....	146
	Anexo #11. DIAGRAMA DE PROCESOS.....	147
	Anexo #12 Cotización Página web.....	149
	Anexo #13 Manual de funciones.....	157
	Anexo #14 Documento Privado.....	160
	Anexo #16. Documentos para el diligenciamiento de la constitución de una Sociedad Por acciones Simplificadas:.....	173
	Anexo #17. Beneficios de elegir constituir una empresa bajo la forma Jurídica de SOCIEDAD POR ACCIONES SIMPLIFICADA.....	173

Anexo #18 Certificado de Cámara y Comercio	174
Anexo #19 Cotización apartamento 102 de Altamonte Springs.	179
Anexo #20 Contrato de Separación y Reserva del Inmueble	180
Anexo #21 Contrato con Inversionista	187
Carta de autorización del autor	190
Formato de descripción de la Tesis.....	192
BIBLIOGRAFÍA.....	195

1. INTRODUCCIÓN

El crecimiento económico de Bogotá y la acelerada demanda de bienes y servicios por parte de quienes viven y visitan la ciudad ha generado un reto para los empresarios que deciden y se enfocan en satisfacer las diferentes necesidades de dichos usuarios. El crecimiento poblacional y la expansión de la ciudad así como la construcción de diferentes inmuebles han permitido que cada vez más personas con deseos de adquirir finca raíz puedan hacerlo, pues motivadores como ayudas del gobierno en cuanto a subsidios por adquisición de vivienda, tasas de intereses cada vez más cómodas para los usuarios, así como nuevas oportunidades que dan los bancos en la asignación de préstamos, permiten a las personas acceder a este tipo de bienes como una forma de inversión y una manera de mejorar su vida pues están poniendo su dinero en un bien que garantiza estabilidad, seguridad y crecimiento gracias a las bondades del mercado inmobiliario.

Este tipo de inversiones según Carlos Giraldo, asesor jurídico de la inmobiliaria Century 21 “A diferencia de las cuentas de ahorro, certificados de depósito a término (CDT), títulos de Estado, acciones-, arrojan una rentabilidad aproximadamente del 8% Efectivo anual”¹, dicho argumento sumado a los beneficios que esta expansión produce en el país como la generación de empleo, las proyecciones de los colombianos para adquirir vivienda así como las oportunidades para hacerlo han permitido que constantemente se observe en las calles de la ciudad la construcción de edificios, así como de centros comerciales y viviendas de interés social, siendo esto una muestra del constante desarrollo del mercado.

Por tanto se busca explotar este mercado a fin de presentar las ventajas del sector, su desarrollo y proyección a partir de un estudio de mercado que permita identificar criterios y parámetros que aseguren que desarrollar un proyecto de inversión en finca raíz representa una oportunidad que trae consigo beneficios tanto para la empresa, como para quienes participan de la misma y para la sociedad.

1.1 TÍTULO

CREACIÓN Y PUESTA EN MARCHA DE UNA EMPRESA DE INVERSIÓN COLECTIVA EN FINCA RAÍZ EN LA CIUDAD DE BOGOTÁ Y CHÍA.

1.2 RESUMEN EJECUTIVO

La creación de este proyecto surge con la idea de generar y promover la inversión en finca raíz, pues como se menciona el mercado inmobiliario es muestra del avance económico del país, por ser una rama que va de la mano con el desarrollo y crecimiento del sector de la construcción. A partir de esto y del hecho que cada vez más gente desea realizar negocios rentables, viables a nivel financiero, estables y a término fijo, se pretende promover que personas que manejen o tengan algún tipo de ingreso inviertan en el proyecto con el principio de adquirir un porcentaje de una propiedad que será dividida

¹ Obtenido de la web, Junio 1 de 2013: <http://www.revistacredencial.com/credencial/content/comprar-finca-ra-z-el-gran-negocio>

por metros, es decir, la compra final del inmueble estará dada por un grupo de propietarios que busquen poner su dinero y que no manejen un poder adquisitivo suficiente como para realizar una inversión que implique mucho dinero y riesgo. Por lo que este modelo de negocio buscara mitigar dichos factores primero con los montos requeridos para invertir, pues busca ampliar el mercado utilizando inversionistas que cuenten con dinero suficiente para comprar al menos un metro cuadrado del proyecto, en promedio \$2.900.000 y segundo disminuyendo el riesgo de la inversión gracias al estudio de mercado que se realiza frente al bien inmueble garantizando rentabilidad a través de su valorización, así mismo, entendiendo que lo que se está realizando es la venta de un servicio, con todos los componentes presentados, se establece un contrato entre el inversionista e Incrementa Inversiones S.A.S. con las responsabilidades y derechos de las partes.

Por otro lado para este proyecto es clave presentar el horizonte de tiempo de la inversión, por lo que se establecerán fichas metodológicas para los clientes dando claridad a los márgenes requeridos, dado que se utilizaran inmuebles sobre planos o en proceso de construcción, por lo que es esencial definir a los clientes el mínimo de tiempo requerido para dejar el dinero en el proyecto para obtener su rentabilidad.

Con dicho escenario, se desplegará el concepto de compra colectiva en finca raíz en donde los dividendos están dados por nivel de participación del cliente sobre el valor del inmueble y partiendo de dicha adquisición se retornara la rentabilidad pactada.

1.3 ALCANCE

El presente proyecto pretende por la identificación de una oportunidad de negocio crear una empresa de Inversión Colectiva en Finca raíz, partiendo de los requerimientos legales para su constitución hasta la puesta en marcha de la misma y su permanencia en el mercado, analizando su viabilidad mediante el estudio del mercado e indicadores financieros y análisis económico.

2. OBJETIVOS

Objetivo General

- Crear una empresa de inversión colectiva en finca raíz a partir de la formulación de un plan de negocios que establezca e identifique el mercado objetivo, alineado a estrategias de investigación de mercado, análisis de estadísticas, desarrollo y estudio del sector para mostrar al cliente un negocio rentable y sustentable tanto jurídica como económicamente.

Objetivos Específicos

- Reconocer e identificar el mercado objetivo a fin de determinar su tamaño, logrando establecer actividades y procesos necesarios para llegar a este, apoyados en estrategias de mercadeo que permitan abarcar dicho sector

mostrando a los clientes la calidad y los beneficios que se tienen por invertir en Incrementa Inversiones S.A.S.

- Realizar y definir los requerimientos técnicos del servicio que permitan realizar de manera eficaz las distintas actividades u operaciones requeridas para llevar a cabo el proyecto, con la finalidad de generar estandarización en los procesos y de esta manera establecer indicadores que soporten el análisis cuantitativo para lograr procesos eficientes y efectivos.
- Soportar el desarrollo sostenible de la empresa a partir del correspondiente marco legal requerido frente al servicio que se quiere prestar, definiendo documentos y requerimientos para la constitución de la organización así como entidades que apoyarían la gestión del modelo de negocio.
- Establecer y evaluar si el modelo de negocio es factible financieramente a fin de definir la viabilidad del proyecto.

3. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

3.1 Planteamiento del problema

El crecimiento del mercado y las diferentes alternativas de inversión han generado facilidades para que cada vez más personas utilicen las opciones que presenta cada uno de los sectores para poner su dinero y recibir beneficios a partir de la proyección de dicha compra o adquisición. Cada una de las opciones a partir de su riesgo y del monto necesario para participar del proyecto representa un beneficio especulativo para el cliente que basado en una concepción del mercado decide invertir su dinero y con esto recibir un beneficio del mismo.

Dichas alternativas y beneficios han logrado que distintas empresas busquen tomar el camino accionario como una opción de ampliar o recaudar fondos para garantizar crecimiento y desarrollo en su portafolio o modelo de negocio. Grandes compañías como Ecopetrol y Davivienda obtuvieron una gran aceptación en el mercado al lanzar acciones al público, fue tal la acogida que supero cualquier proyección inicial de dichas empresas, dejando claro que los ciudadanos están dispuestos a poner su dinero en proyectos que se muevan en el mercado bursátil. Por otra lado, y como ejemplo de que los colombianos están interesados en buscar mecanismos de inversión, se crean y desarrollan empresas que manejan portafolios de inversión como Correval, Serfinco, Deceval, en donde se ofrecen amplias opciones para una gran variedad de clientes, variando montos, proyectos o fuentes de inversión, horizontes de tiempo, entre otros, con la finalidad de acoger al creciente mercado personas que desean obtener rentabilidad a través de una inversión canalizada o administrada por diferentes empresas. Con dicho modelo de negocio se pretende que para el 2015 haya 1,5 millones de hogares relacionados directa o indirectamente con el mercado de capitales², esta información demuestra que este

² [Obtenido en la web 02 de junio de 2013, 10:01 am] http://www.cambio.com.co/economiacambio/777/ARTICULO-WEB-NOTA_INTERIOR_CAMBIO-4187363.html

es un mercado en crecimiento pues como fue mencionado previamente los colombianos están buscando canalizar sus fondos para así obtener ingresos extras.

Por otro lado, y en relación al crecimiento de la economía del país se conoce que el principal actor para el año 2013 fue la construcción con un porcentaje de participación del 16% del PIB, en donde el principal componente fue el desarrollo de proyectos de edificación³, a su vez, la aprobación de licencias tanto para vivienda como para destinos no habitacionales esta alrededor de 2,2 millones de metros cuadrados según lo anunciado por el DANE⁴, lo que deja ver que este sector es un mercado fuerte que representa progreso tanto para quienes participan de este directamente como mecanismo de inversión como para quienes se ven beneficiados por la generación de empleo o por los requerimientos de insumos o procesos necesarios para que se lleve a cabo el desarrollo de la construcción.

Con dicho panorama esta empresa se crea sabiendo que existe una población dispuesta a invertir su dinero por lo que se quiere alinear este objetivo al crecimiento del sector de la construcción creando un modelo de negocio de participación en compra inmobiliaria en donde se presenta la rentabilidad de invertir en determinados proyectos de finca raíz, basados en estudio de mercado, así como el horizonte de tiempo y los elementos que acompañan la inversión, referidos a procesos, entidades financieras soporte y constructoras mostrando así, un proyecto transparente, rentable, seguro y con proyección.

3.2 Formulación

Este proyecto pretende que personas interesadas en realizar algún tipo de inversión tomen la finca raíz como principal alternativa, lo que se quiere con este modelo de negocio es comprar inmuebles a partir de montos colectivos. Esto será manejado de la siguiente manera:

- Una vez se ha identificado el inmueble que se desea adquirir a partir del estudio de mercado y conociendo las bondades y beneficios que este representa a nivel económico, se establecerá a partir del área los niveles mínimos de participación alineados al metraje de la propiedad.
- Se pretende que los consumidores tengan pleno conocimiento de cómo deben participar, cuándo y por cuánto tiempo su dinero estará representado en dicha inversión, así como el avance de la obra y la expectativa y proceso de venta del inmueble.
- Para la adquisición del inmueble las constructoras exigen en promedio un mínimo del 10% sobre el valor de la propiedad para separar el inmueble, 30% como cuota

³ [Obtenido en la web 02 de Junio de 2013, 11:15 am] <http://www.portafolio.co/economia/perspectiva-crecimiento-la-economia-colombiana-2013-4>

⁴ [Obtenido en la web 02 de agosto de 2013, 11:47 am] <http://camacol.co/noticias/se-acent%C3%BAan-perspectivas-favorables-para-el-sector-edificador>

y inicial y el restante del valor puede ser diferido al tiempo de entrega, se utilizara de ejemplo un apartamento ubicado en Altamonte Spring en Chía,

Método de pago		
Valor apartamento	186.000.000,00	
Separación del inmueble	18.600.000,00	10%
Cuota inicial	55.800.000,00	30%
Segunda cuota	55.800.000,00	30%
Cuota final	55.800.000,00	30%

Este es tan solo un modelo de pagos, pero las constructoras en general se encuentran abiertas a escuchar ofertas para la cancelación del inmueble que sean convenientes para ambas partes.

- En general las empresas constructoras no aceptan sesión del bien, es decir, se deberá trabajar en la venta del inmueble en el proceso de desarrollo de la construcción de la propiedad, sin embargo, solo podrá ser vendido una vez sea entregada la propiedad, los tiempos y variabilidad por entrega serán especificados en el contrato entre el inversionista e Incrementa Inversiones S.A.S.

4. METODOLOGÍA

En este punto se muestran las diferentes herramientas y los distintos procesos que serán utilizados para cumplir con los objetivos planteados. Para tal fin se desarrollo inicialmente como estrategia el uso del modelo CANVAS que da una guía y especifica los elementos requeridos para desarrollar el proyecto:

1. **Propuesta de valor:** El desarrollo de este modelo tiene un punto clave y es permitir que las personas que cuentan con dinero disponible para realizar una inversión y no tienen grandes sumas puedan hacer parte de un proyecto en donde gracias a su capital logren participar en la compra de un inmueble y de esta manera logren recibir una rentabilidad superior a la que un proyecto accionario, cuenta de ahorro, CDT, entre otros pueda darle.
2. **Actividades clave:** Para dar desarrollo al modelo de negocio, es clave presentar el proyecto como una inversión transparente, segura y rentable, dicho elementos serán abordados de manera legal determinando a través de qué tipo de entes debe manejarse el control del dinero, a su vez, la investigación de mercados y el soporte financiero a partir de indicadores que revelen la rentabilidad del negocio, harán parte de las herramientas claves para llevar a cabo este proyecto.

De igual forma, dichas actividades estarán soportadas por estrategias comerciales y de mercadeo que permitirán a la empresa integrar y lograr que cada vez más clientes hagan parte de la organización, con esto, y basados en principios organizacionales estables y funcionales se logrará un proyecto rentable y con proyección.

3. **Recursos clave:** Para el desarrollo del modelo del negocio se requiere tener tanto conocimiento del sector como de los procesos necesarios que se deben desarrollar para lograr un proyecto viable. De otro lado para el desarrollo de las actividades, se contará con personal capacitado, se necesita un computador y teléfono celular, así como una página web que permita a los usuarios conocer como temas claves de su inversión.
4. **Socios clave:** Para el modelo del negocio una de las principales alianzas debe crearse con empresas constructoras que permitan conocer de primera mano proyectos de edificación para así promover y facilitar las tareas de Incrementa Inversiones S.A.S. teniendo como opción diferentes inmuebles y con esto conociendo los proyectos desde su inicio, dando la posibilidad de comenzar los estudios de mercado y actividades correspondientes una vez se conozcan las distintas alternativas de inversión.
5. **Segmentos de clientes:** Para este proyecto se contará con dos segmentos, el primero es el cliente, que es la persona que desea invertir en un proyecto de finca raíz con la finalidad de obtener una rentabilidad, y el segundo el consumidor que será quién desee adquirir el inmueble bien sea como vivienda, oficina o lugar para desarrollo de actividades.
6. **Relación con los clientes:** Se buscará desarrollar una relación mano a mano, es decir, desde el inicio del proyecto la empresa deberá garantizar que el cliente tenga pleno conocimiento de cómo se estructurará todo el plan de inversión, por tanto debe generarse un acompañamiento desde la intención de inversión, así como el soporte legal, el progreso de la construcción de dicha propiedad para tener al cliente informado, hasta la venta del mismo, a fin de garantizar que el cliente sienta total confianza y satisfacción al hacer parte de la compañía y con esto se logre no solo un cliente feliz, sino un cliente que quiera volver a invertir y que refiera la compañía. En cuanto al consumidor la relación esta direccionada en el soporte de proceso de compra y manejo jurídico a nivel de requisitos y documentos para el cierre de la transacción de venta.
7. **Canales:** Para lograr abarcar la población a la que se quiere llegar se buscará desplegar el negocio en medios masivos como redes sociales, la página de la compañía, así como ferias de negocio inmobiliario, inversionistas, inmobiliarias a fin de dar a conocer el proyecto. Por tanto, el tipo de canal será un canal directo, es decir, de la empresa al consumidor sin intermediarios.
8. **Estructura de costos:** Se desarrollará estructura de costos en donde se discriminen costos administrativos, de operación, gastos de administración de capital, gasto financiero, impuestos generados y demás implicaciones en el flujo de fondos.
9. **Fuentes de ingresos:** Al realizar este proyecto se consideraba adecuado tomar como fuente de ingresos un 3% sobre el monto individual o porcentaje de inversión por cliente, sin embargo, se considero más adecuado dejar una tabla de costos, frente al valor de inversión, (Para consultarla diríjase a Estrategia de Precio), por otro lado, se mantiene la idea presentar un rango de valorización que será

presentado a los clientes y en caso de que se genere un valor superior a este, será tomado como ganancia.

Una vez se definió esto se procedió a desplegar las actividades, herramientas de ingeniería industrial, así como resultados y fuentes necesarias para desarrollar el proyecto, para ver en detalle la metodología utilizada ver Anexo #1.

5. PLAN DE NEGOCIOS

La elaboración del plan de negocios de la empresa Incrementa Inversiones S.A.S. requerirá un estudio de mercados en donde los principios de la organización se alineen con los requerimientos del sector, por tanto es vital encontrar los determinantes que contribuyan al crecimiento de la empresa, entendidos estos como los puntos en donde se deben evaluar las debilidades, fortalezas así como oportunidades para desarrollar adecuadamente una estrategia que guie el negocio de manera efectiva.

Por tanto, este proyecto es la guía y base en donde se define y muestra cómo funciona Incrementa Inversiones S.A.S., presenta las actividades que se necesitan para llevar a cabo una negociación, así como las estrategias que son desarrolladas para desplegar este modelo, con esto se determina el impacto del proyecto alineado a la viabilidad en términos no sólo financieros sino de la factibilidad tanto jurídica como administrativa.

5.1 OBJETIVOS DEL ESTUDIO DE MERCADO

Objetivo General

- Determinar e identificar a partir de información detallada los perfiles y posibles clientes a los que el negocio puede ser dirigido, sus características más relevantes y semejanzas a fin definir el segmento de población al que se quiere llegar, y así comprender criterios determinantes que sean base en el desarrollo de estrategias que faciliten llegar al usuario objetivo y así presentar un servicio identificado por su calidad y buenas prácticas.

Objetivos Específicos

- Identificar el segmento de mercado al que se quiere llegar a partir de la definición de características específicas para así definir la población objetivo.
- Establecer las especificaciones y requerimientos técnicos del servicio, en donde sean claros los beneficios de invertir en este negocio en relación a las opciones del mercado para que el proyecto sea atractivo a los inversionistas.
- Determinar patrones de compra que permitan integrar estrategias que generen valor agregado para quienes desean adquirir vivienda.

- Desarrollar actividades y herramientas en donde se planteen y estructuren mecanismos de publicidad, promoción, plaza y precio que apoyen la gestión del proyecto.

5.2 INVESTIGACIÓN DE MERCADO

5.2.1 METODOLOGÍA DE INVESTIGACIÓN DE MERCADO

- Instrumentos: Para este análisis inicialmente se despliega información que certifique a través de proyecciones el crecimiento de la construcción en la vivienda así como el aumento poblacional considerando que dicho aspecto promueve nuevos proyectos y garantiza que existe un mercado que atacar. Teniendo este principio se realizan dos modelos de encuesta que permiten conocer criterios de los clientes que se estima podrían participar o estar interesados en hacer parte de Incrementa Inversiones S.A.S., para tal fin se manejarán herramientas tanto cualitativas como cuantitativas, para los clientes interesados en compra de vivienda se empleará una encuesta cuantitativa, en cuanto a los clientes inversionistas se empleará una entrevista a profundidad a expertos en el sector entendida como un instrumento cualitativo que busca medir criterios claves que permitan conocer diferentes elementos estratégicos del mercado, como su crecimiento, desarrollo, proyección, herramientas para acercarse al cliente, entre otras. A su vez se anexa información sobre el riesgo de burbuja inmobiliaria mostrando los principales indicadores que hablan sobre el control que se tiene en el país para evitar que se llegue a caer en un evento como este. Ver anexo #2 *“Porque no existe burbuja inmobiliaria en Colombia”*.
- Método de selección del mercado: En este punto se segmentará el mercado desde la población potencial, pasando por la real y finalmente llegando al cliente objetivo, aquí cabe aclarar que se mencionara y se separan los usuarios que hacen van a hacer parte de este modelo de negocio, pues si bien tenemos un cliente que es el inversionista que desea hacer parte de la compra del inmueble para obtener una rentabilidad, también existe un consumidor que será la persona que compre la propiedad para su propio uso como activo o inmueble.

Teniendo claro cómo se va a realizar la investigación de mercado se procedió a evaluar diferentes criterios que pudieran confirmar que la expectativa de crecimiento del sector finca raíz es una realidad, en principio se utilizó el DANE como fuente estadística para conocer las proyecciones de la población pues el aumento de habitantes es un factor importante que encamina y deja ver que existe una necesidad y por tanto se deben tomar medidas de planificación y desarrollo para cubrir la tasa de crecimiento. Tener la proyección de crecimiento poblacional da luces para saber que si se proyectan nuevas

construcciones, a continuación se presenta la población actual a 2013 y las proyecciones de la misma a hasta el año 2020⁵,

	2013		
	Total	Hombres	Mujeres
TOTAL NACIONAL	47.121.089	23.264.039	23.857.050

Fuente: DANE

	2014			2015			2016		
	Total	Hombres	Mujeres	Total	Hombres	Mujeres	Total	Hombres	Mujeres
TOTAL NACIONAL	47.661.787	23.531.670	24.130.117	48.203.405	23.799.679	24.403.726	48.747.708	24.069.035	24.678.673

Fuente: DANE

	2017			2018			2019			2020		
	Total	Hombres	Mujeres	Total	Hombres	Mujeres	Total	Hombres	Mujeres	Total	Hombres	Mujeres
TOTAL NACIONAL	49.291.609	24.337.747	24.953.862	49.834.240	24.605.796	25.228.444	50.374.478	24.873.329	25.501.149	50.911.747	25.138.964	25.772.783

Fuente: DANE

Por otro lado y basados en dichas estadísticas se procede a analizar el número de viviendas proyectadas a nivel nacional desde el año 2013 hasta el 2020

	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Total Nacional	12.850.937	13.128.642	13.407.206	13.688.470	13.967.673	14.245.482	14.522.880	14.801.074

Fuente: DANE

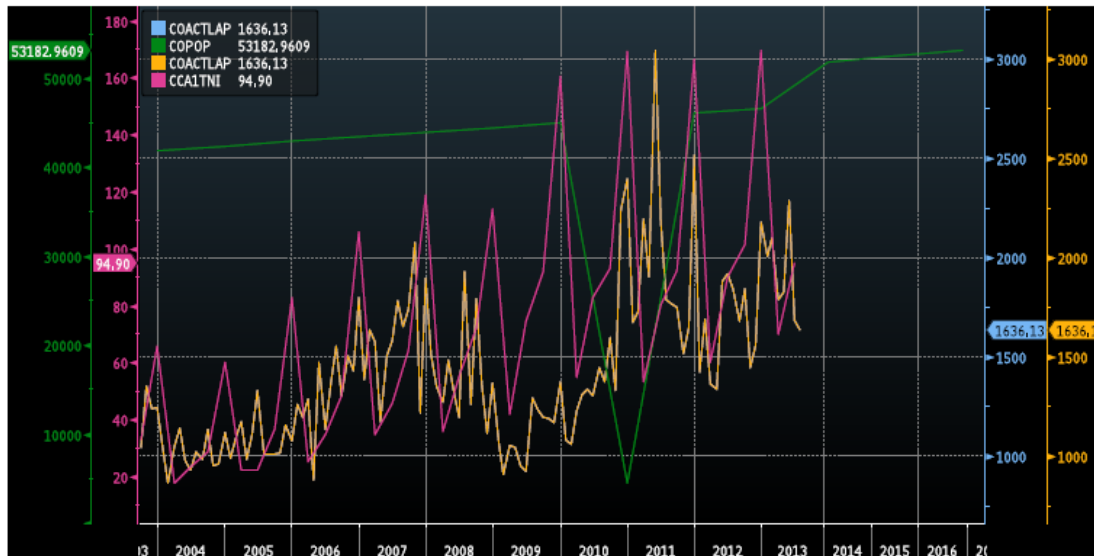
Cabe aclarar que la compañía iniciara sus labores en Bogotá por lo que es importante mostrar dicha proyección:

	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Bogotá, D.C.	2.198.624	2.253.183	2.307.971	2.361.463	2.415.167	2.469.094	2.523.192	2.577.435

Fuente: DANE

Es importante anotar que el valor de la construcción de viviendas en Bogotá representa en promedio el 17% de la generación de obras en el país. Seguido a esto y utilizando el programa Bloomberg se crea un grafico comparativo de crecimiento de población así como de licencias aprobadas en Colombia.

⁵ Obtenido en la Web , Junio 3 de 2013, Hora 2:31 pm <http://www.dane.gov.co/index.php/poblacion-y-demografia/series-de-poblacion>



A nivel de los indicadores, COACTLAP (Línea de color amarillo) representa la cantidad de licencias aprobadas en Colombia, en cuanto a CCA1TNI (Línea de color rosado) muestra el nivel de inversión en obras civiles en Colombia, y COPOP (Línea de color verde) representa el crecimiento poblacional. Esta imagen por tanto, muestra que a través de los años se ha generado un crecimiento en la inversión en finca raíz avalado por la aprobación de licencias y soportado por los requerimientos de vivienda que surgen al aumentar la población, pese a ser una gráfica con fuertes picos es de resaltar que después del 2010 existe un aumento en la aprobación de licencias generando un panorama alentador para el proyecto al contar con propiedades en construcción o en desarrollo. Por otro lado, se encontró que para mayo del presente año se acumuló un área aprobada de 10.444.966 m² para edificaciones, con un incremento de 30,5% frente al mismo período de 2012. De este metraje, 7.655.015 m² (73,3%) correspondió a vivienda y 2.789.951 m² (26,7%) a otros destinos. Esto a su vez represento (27,5%) en la ciudad de Bogotá y Cundinamarca (8,7%)⁶.

De dichos porcentajes cerca de \$15.8 billones (1.6% del PIB por año) estuvieron representados en participación privada a lo largo del período 2012-2020 mas una participación pública \$13.5 billones en vivienda, alrededor del 15% del total de la inversión pública en infraestructura de dicho periodo, lo que arroja un total de 33,3 billones de pesos⁷ mostrando así el alto impacto y desarrollo en el sector de la construcción. A continuación se presenta un consolidado frente a la inversión pública en infraestructura:

⁶ Obtenido en la Web , Junio 3 de 2013, Hora 4:53 pm <http://www.cmi.com.co/?n=110907>

⁷ Obtenido en la Web , Junio 4 de 2013, Hora 10:12 am <http://anif.co/sites/default/files/uploads/Inversion%20en%20infraestructura.pdf>

Cuadro 1. Inversión Pública en infraestructura
Cifras DNP vs. escenario ambicioso
Total 2012 - 2020

Sector	Pública		Privada		Total	
	\$ millones	Pond.	\$ millones	Pond.	\$ millones	Pond.
Vivienda	17.471.098	52.5	15.828.201	47.5	33.299.299	12.6
Inversión pública en TICs	9.872.992	52.5	8.944.584	47.5	18.817.576	7.1
MHCP - Transporte Urbano	11.016.187	78.6	3.000.000	21.4	14.016.187	5.3
Minas y energía	18.215.399	36.5	31.683.387	63.5	49.898.786	18.8
Transporte	82.205.182	55.2	66.602.968	44.8	148.808.150	56.2
Total	138.780.858	52.4	126.059.140	47.6	264.839.998	100%
% del PIB						
prom. anual implícito	1.7%		1.6%		3.3%	

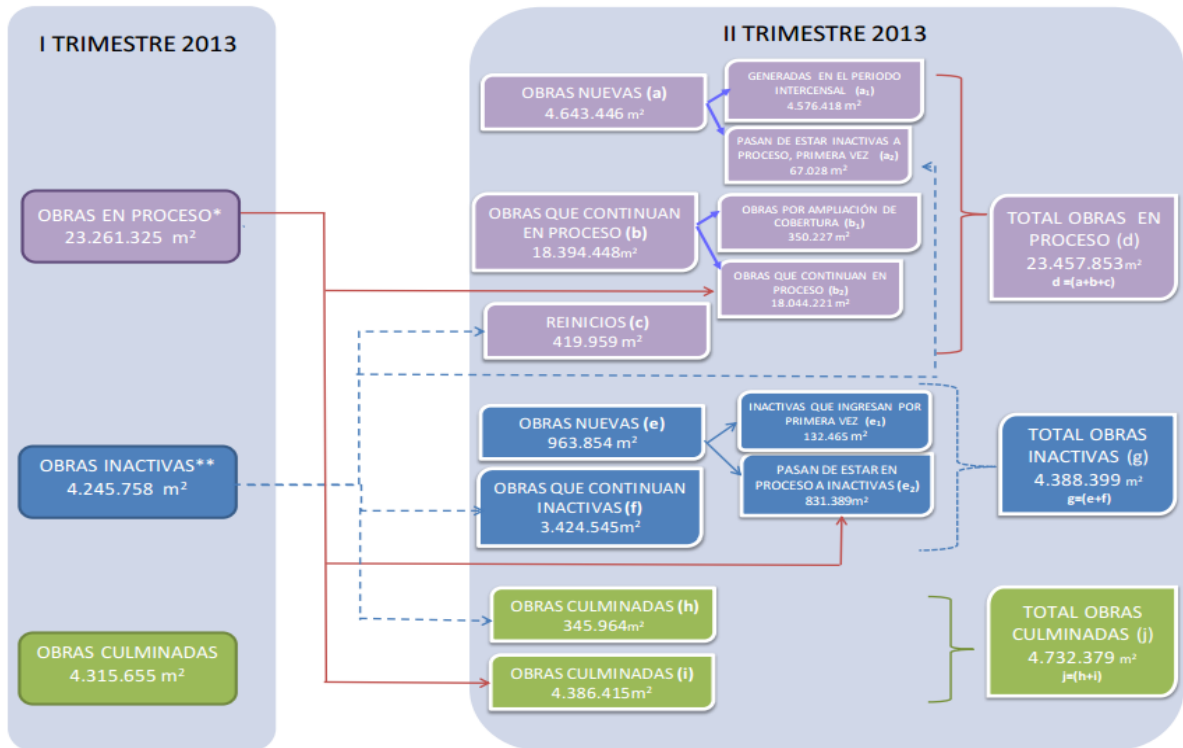
Fuente: cálculos propios con base en MHCP, DNP y Ministerio de Transporte.

Fuente: Inversión pública en infraestructura

Este tipo de información permite soportar el hecho de que existe una proyección a nivel de construcción de vivienda, así como de infraestructura, dichos valores aseguran que va a continuar la expansión de este sector, y con esto se puede garantizar que el mercado va a seguir creciendo, pues si se sigue invirtiendo en el, con seguridad el sector seguirá siendo atractivo como propuesta de valor y permitirá que con el desarrollo y las mejoras a la infraestructura colombiana se valoricen cada vez más los predios captando el interés de cada vez más personas.

Conociendo esto, se presenta un gráfico del nivel de obras en proceso así como de iniciativas de construcción en Bogotá y los siguientes municipios⁸: Cajicá, Chía, Cota, Madrid, Mosquera, Funza, Sopo, Zipaquirá, Fusagasugá, Facatativá, La Calera, Rionegro, Puerto Colombia, Malambo, Galapa, Turbaco, Palmira y Jamundí

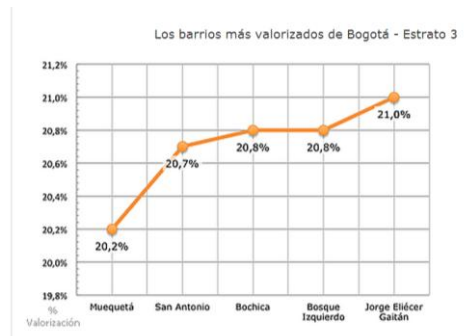
⁸ Obtenido en la Web , Junio 4 de 2013, Hora 10:54 am http://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/ceed/bolet_ceed_1ltrim13.pdf



Fuente: DANE

Una vez se ha identificado que tanto a nivel nacional como en la ciudad de Bogotá se generaran nuevas edificaciones durante los siguientes 7 años se procedió a identificar las zonas con mayor valorización en la capital, para esto se hizo un análisis de los distintos barrios de Bogotá y Chía a fin de determinar su desarrollo, estrato y componentes para conocer sus atractivos y beneficios y así presentar con claridad a los clientes (Ver Anexo #3). Por otro lado se presenta la valorización por estrato tomada de la página metro cuadrado a partir del desarrollo que se ha dado en el sector inmobiliario durante lo corrido del 2013⁹:

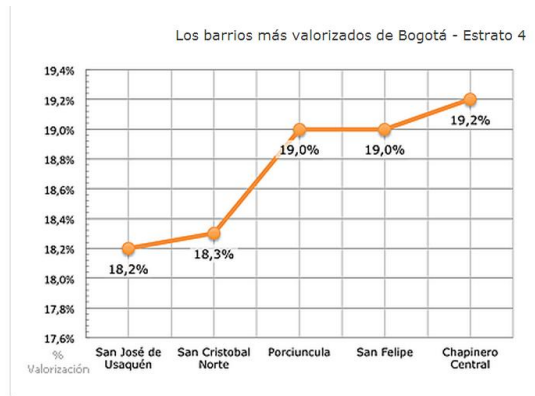
- Estrato 3:



Fuente: Metrocuadrado.

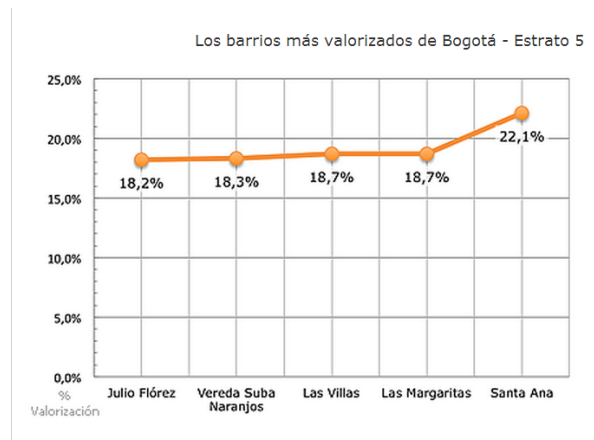
⁹ Obtenido en la Web , Junio 8 de 2013, Hora 1:31 pm <http://www.metrocuadrado.com/servlet/co.com.m2.servlet.MostrarHome>

- Estrato 4:



Fuente: Metrocuadrado.

- Estrato 5:



Fuente: Metrocuadrado.

Asimismo, como parte de los sectores a atacar se realizó un recorrido en Chía identificando los distintos proyectos que se manejan en la zona, actualmente en este municipio se presenta una gran variedad de oferta de proyectos nuevos de apartamentos desde estrato 2 a estrato 4 en general con acabados similares pisos laminados, vidrio templado, baños ahorradores de agua, cocinas en granito. Las ubicaciones están en general, por la Vía Pradilla, Vía Chilacos, y Vía Parmalat, en algunos casos en sector residencial y campestre. La mayoría de proyectos ofrecen un solo parqueadero y en algunos casos ofrecen el segundo parqueadero.

Conociendo el crecimiento de este municipio se procedió a realizar visitas a algunas de las construcciones que están siendo desarrolladas (Ver Anexo #4) a fin de conocer características relevantes de los mismos, en esto, se evaluaron aspectos como ubicación, acabados, linderos para así definir cuál de los proyectos representa la mejor inversión. En cuanto a publicidad las constructoras o inmobiliarias encargadas de las ventas se apoyan en diferentes medios tales como volanteo, pancartas, diferentes salas de ventas para lograr llegar a los consumidores. Por otro lado, en cuanto a los precios, cada obra ofrece

valores muy similares, durante el estudio de mercado se lograron concretar diálogos con personas que manejan proyectos en Chía, esto permitió conocer cómo se maneja el valor de los inmuebles, los datos a continuación presentados fueron proporcionados por la inmobiliaria Real State Internacional, y en ellos se muestra la variación de precios a partir de la puesta de ventas del condominio AltamonteSpring

LISTA DE PRECIOS									
TORRE 1	no.	UN.	AREA M2	LISTA 1	LISTA 2	LISTA 3	LISTA 4	PRECIO REAL DE VENTA	PENDIENTES
				JUN.2012	OCT.2012	ENE.2013	MAY.2013		
1	1	107	64,00	127.600.000	138.000.000	138.380.000	181.600.000		181.600.000
	2	108	53,00	127.600.000	138.000.000	138.380.000	139.400.000	\$ 155.100.000,00	
	3	109	50,60	127.600.000	138.000.000	138.380.000	139.400.000	\$ 141.900.000,00	
P I S O 2	4	207	94,00	219.100.000	237.000.000	249.600.000	259.000.000		259.000.000
	5	208	88,00	213.600.000	231.000.000	235.200.000	244.000.000		244.000.000
	6	209	88,00	213.600.000	231.000.000	235.200.000	244.000.000		244.000.000
	7	210	80,00	196.000.000	212.000.000	216.000.000	224.000.000		224.000.000
	8	211	52,50	136.000.000	146.000.000	156.000.000	164.000.000	\$ 146.000.000,00	
P I S O 3	9	307	94,00	224.100.000	242.000.000	255.240.000	263.700.000	\$ 263.700.000,00	
	10	308	88,00	218.600.000	236.000.000	240.480.000	248.400.000	\$ 236.000.000,00	
	11	309	88,00	218.600.000	236.000.000	240.480.000	248.400.000	\$ 246.000.000,00	
	12	310	80,00	201.000.000	217.000.000	220.800.000	228.000.000	\$ 220.800.000,00	
	13	311	52,50	141.000.000	152.000.000	162.000.000	172.000.000	\$ 141.000.000,00	
P I S O 4	14	407	94,00	229.100.000	247.000.000	261.820.000	268.400.000	\$ 268.400.000,00	
	15	408	88,00	223.600.000	241.000.000	246.640.000	252.800.000	\$ 237.144.000,00	
	16	409	88,00	223.600.000	241.000.000	246.640.000	252.800.000	\$ 231.000.000,00	
	17	410	80,00	206.000.000	222.000.000	226.400.000	232.000.000	\$ 222.000.000,00	
	18	411	52,50	146.000.000	158.000.000	170.000.000	182.000.000	\$ 146.000.000,00	
P I S O 5	19	507	94,00	234.100.000	253.000.000	268.400.000	274.980.000	\$ 271.980.000,00	
	20	508	88,00	228.600.000	247.000.000	252.800.000	258.960.000		258.960.000
	21	509	88,00	228.600.000	247.000.000	252.800.000	258.960.000	\$ 246.445.000,00	
	22	510	80,00	211.000.000	228.000.000	232.000.000	237.600.000	\$ 234.713.000,00	
	23	511	52,50	151.000.000	163.000.000	175.000.000	187.000.000	\$ 161.000.000,00	
TOTALES				4.446.000.000	4.801.000.000	4.958.640.000	5.161.400.000	\$ 3.569.182.000,00	1.411.560.000
VARIACION \$					355.000.000	157.640.000	202.760.000		
VARIACION %					8	4	5		
COMISION				\$ 133.380.000	\$ 144.030.000	\$ 148.759.200	\$ 154.842.000	\$ 107.075.460,00	

En esta matriz se muestra el aumento de los precios promedio a partir de cada uno de los apartamentos que se están construyendo en dicho condominio, durante el año transcurrido, el total de variación de precios representa un 16% de crecimiento en el valor del inmueble dejando en claro que se registra una valorización importante en el sector de Chía, de otro lado soporta el hecho de que garantizar que se realice la compra una vez inicia el proyecto es vital para maximizar la rentabilidad lo que deja en claro que la empresa debe estar al tanto de proyectos en construcción para plantear a los clientes propuestas cada vez más favorables para realizar su inversión.

5.2.2 TAMAÑO DEL MERCADO

Conociendo que existe una expectativa de crecimiento a nivel poblacional y que además se conocen los lugares o sectores a los que la empresa quiere dirigirse es clave limitar y definir la población a la que se quiere llegar, basados en el hecho de que existe un cliente inversionista y un usuario comprador.

CLIENTE

El cliente al que se quiere dirigir la empresa es la persona que tiene la capacidad financiera de invertir en un proyecto y la disposición para hacerlo, tal capacidad hace referencia a un monto porcentual sobre el valor de la propiedad que se desea obtener, como fue mencionado con anterioridad el inversionista adquiere una parte del inmueble que se pone a disposición por la totalidad de metros cuadrados, en esto se entiende que es un bien único, tangible y que la compra está representada por el porcentaje de inversión, por lo que el retorno dependerá tanto del resultado de venta como de la proporción adquirida.

Con tal escenario la empresa quiere enfocarse en personas de negocio jóvenes que cuenten con capital y que deseen invertir, ya sea que lo hayan realizado previamente, que tengan la capacidad de pago, generen ahorros o proyecten dineros para realizar inversión y que a partir de las características del negocio y el despliegue del mismo estén dispuestos a participar en la compra colectiva de un inmueble.

5.2.3 Mercado Potencial Cliente:

Para segmentar el mercado se iniciará con población económicamente activa conociendo que son personas que reciben una retribución por sus actividades laborales. Según el DANE a nivel nacional para el mes de junio de 2013¹⁰:

La población ocupada en el total nacional fue 20.988 miles de personas; la población desocupada 2.136 miles de personas y la población inactiva 13.161 miles de personas.

Población Total Nacional	Junio		Variación	
	2012	2013	Absoluta	%
Ocupados	21.022	20.988	-34	-0,2
Desocupados	2.343	2.136	-207	-8,8
Inactivos	12.394	13.161	766	6,2
Subempleados Subjetivos	7.740	7.440	-300	-3,9
Subempleados Objetivos	2.859	2.623	-236	-8,3

Fuente: DANE; GEIH

Que en valores porcentuales representa:

¹⁰ Obtenido en la Web Junio 12 de 2013, Hora 3:23 pm http://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/ech/ech/bol_ech_jun13.pdf

- La tasa de desempleo fue 9,2%.

Durante el trimestre abril – junio 2013:

- La tasa global de participación fue 64,0%, la de ocupación 57,9% y la de desempleo 9,6%.
- La rama de actividad que concentró el mayor número de ocupados fue comercio, restaurantes y hoteles (27,1%).
- La posición ocupacional que registró la mayor participación de ocupados fue trabajador por cuenta propia (42,9%).

Bogotá se registraron 7.467.804 personas, de las cuales se encuentran económicamente activas 3.823.573 de este porcentaje de ciudadanos 3.494.706 se encuentran ocupados y por tanto desempeñando alguna actividad que les genera ingresos¹¹, de allí el 27,44%¹² tiene estudios superiores o universitarios lo que se traduce en un total de 957.549 personas de las que según el DANE en promedio el 84,6%¹³ se encuentra ocupada, es decir, 813,918 ciudadanos.

Es importante anotar que se utiliza el nivel de estudios como un criterio de segmentación dado que según un estudio desarrollado por el Banco Mundial las personas que deciden invertir en general saben más de un idioma y deciden realizar carreras universitarias para completar su formación y desarrollo profesional.

5.2.4 Mercado Real Cliente:

El mercado real lo constituyen las personas dispuestas a tomar una parte de sus ingresos para realizar algún tipo de inversión a nivel de acciones o bonos, para esto se discrimino en un principio la población en Colombia que ganas más de 2.000.000 de pesos y que vive solo/a o que en un hogar de 4 personas cuenta con más de 8.000.000 como ingreso mensual dicho porcentaje alcanza el 2,5% de la población lo que se traduce en un total de 1,2 millones de personas, con dicho valor se estima que el 12% invierte en acciones y bonos lo que se traduce en un 144,000 ciudadanos, y haciendo una estimación partiendo del hecho que Bogotá representa alrededor del 17% de la población colombiana se estima que la participación para la ciudad sería de 24.480 personas constituyendo así el sector real en el que se podría enfocar la empresa.¹⁴

5.2.5 Mercado objetivo cliente:

En esta parte se definen los clientes que en el desarrollo de la organización se pretenden manejar y que con la iniciativa de la misma se pueden controlar, alcanzar y que realmente

¹¹ Obtenido en la Web Junio 12 de 2013, Hora 3:53 pm http://www.sdp.gov.co/portal/page/portal/PortalSDP/Home/Noticias/HistoricoNoticias/Se%20firma%20acta%20de%20concertaci%F3n%20del%20POT%20entre%20la%20CAR%20y%20el%20Dist/Presentacion_DEM_261011.pdf

¹² Obtenido en la Web Junio 12 de 2013, Hora 4:35 pm http://www.banrep.gov.co/sites/default/files/publicaciones/archivos/dtser_182.pdf

¹³ Obtenido en la Web Junio 12 de 2013, Hora 6:23 pm http://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/especiales/educacion/Bol_edu_2012.pdf

¹⁴ Obtenido en la Web Junio 22 de 2013, Hora 10:23 am http://www.eltiempo.com/economia/finanzas-personales/ARTICULO-WEB-NEW_NOTA_INTERIOR-12779552.html

pueden ser involucrados en el modelo de negocio y a su vez pueden ser soportados por las herramientas con las que cuenta la organización para poder responder a sus necesidades y requerimientos por esto se decide partir con el 5% del mercado real que se traduce en 1.224 personas.

CONSUMIDOR

Se entiende como consumidor el cliente final que realmente desea adquirir el inmueble como proyecto de vivienda o como activo, es una parte trascendental del proyecto pues de su compra se logra retornar el dinero a los inversionistas. Por otra parte, y gracias a la manera que se desarrollan los negocios de finca raíz se pueden vincular nuevos negocios en donde los clientes estén interesados en vender otros inmuebles para realizar la compra final del nuevo apartamento, oficina, casa, etc, lo que ayuda a generar mayores ganancias para la compañía. Por tanto, el consumidor hace parte clave del desarrollo de la empresa y deben ser desplegadas herramientas soporte que contribuyan a satisfacer las necesidades de dichas personas.

5.2.6 Mercado potencial consumidor:

Al igual que en la segmentación para los clientes se toma como mercado potencial personas que se encuentran económicamente activas y que por tanto tienen alguna fuente de ingresos, que les permitiría acceder a la compra de una vivienda, para el caso de Bogotá se registraron 7.467.804 personas, de las cuales se encuentran económicamente activas 3.823.573 de este porcentaje de ciudadanos 3.494.706 se encuentran ocupados y por tanto desempeñando alguna actividad que les genera ingresos¹⁵

5.2.7 Mercado real consumidor:

De dicha población según la administración distrital el 84,7% pertenece a estratos 1, 2 y 3 y el 15,3% a estratos 4,5 y 6 lo que deja un total de 1.142.554 de este porcentaje en promedio en lo corrido del año hasta el mes de agosto el 20,56% tiene disposición a comprar vivienda según Fedesarrollo¹⁶ lo que arroja un total de 234.233 personas, en cuanto a la adquisición de viviendas nuevas de estrato 4, 5 y 6 la Alcaldía Mayor de Bogotá define que el valor es del 25% en relación a dichos predios, por tanto se cuenta con un total de 79.636 personas y se espera que el 14,5% posea su vivienda al termino de un año con lo que se obtiene una población de 11.547 personas

5.2.8 Mercado real consumidor:

Al igual que en mercado real para el cliente se toma el 5% de la población lo que deja un total de 578 personas.

¹⁵ Obtenido en la Web Junio 23 de 2013, Hora 2:12 pm http://www.sdp.gov.co/portal/page/portal/PortalSDP/Home/Noticias/HistoricoNoticias/Se%20firma%20acta%20de%20concertaci%F3n%20del%20POT%20entre%20la%20CAR%20y%20el%20Dist/Presentacion_DEM_261011.pdf

¹⁶ Obtenido en la Web Junio 23 de 2013, Hora 4:16 pm <http://www.fedesarrollo.org.co/encuestas/consumidor/>

5.3 ENCUESTA

Conociendo el foco de clientes al que se quiere llegar como parte de la estrategia de investigación de mercados se despliega el uso de una encuesta para cada sector que pretende medir diferentes aspectos y criterios que ayuden a crear un panorama general de lo que los posibles clientes consideran relevante para participar en el negocio para así conocer intereses y respuestas que puedan guiar a la organización.

En primera instancia se realiza una encuesta de profundidad que tiene como finalidad recolectar información con personas del sector inmobiliario y de construcción a fin de conocer a partir de su experiencia y habilidad en el mercado de finca raíz como este se está desarrollando, que ventajas y desventajas tiene este medio así como parámetros claves para desarrollar el proyecto, con la finalidad de canalizar datos que logren generar un diagnóstico frente a esta propuesta de negocio. Esta herramienta se construye a través de una entrevista cualitativa en donde se busca generar una comunicación amable que permita recolectar información veraz y confiable. Esto a su vez se apoyará en 60 encuestas basadas en estadística descriptiva realizadas a posibles clientes.

Por otro lado para los clientes consumidores se utiliza la estadística descriptiva con una encuesta cuantitativa, basados en la segmentación del mercado se procede a tomar una muestra representativa para evaluar la población; Para tal fin se utiliza la siguiente ecuación

Ecuación 1

$$n = \frac{Z^2 \times p \times q \times N}{N \times e^2 + Z^2 \times p \times q}$$

Fuente: Fundamentos de Inferencia estadística, Obaji y Alvarado

Dónde:

- n → Tamaño de la muestra a averiguar.
- Z → Nivel de confianza de 95%
- P → Variabilidad positiva del 50%
- q → Variabilidad negativa del 50%
- N → Tamaño de la población.
- e → Error admitido de un 5%

▪ Encuesta a profundidad:

Esta encuesta se realiza a una persona de una inmobiliaria y al dueño de una constructora con la finalidad de conocer su perspectiva del mercado basados en su experiencia y desarrollo en el sector. (Anexo #5 *Ver resultados y formato de Encuesta a profundidad*)

- **Encuesta descriptiva:**

Y con los datos obtenidos se procede a reemplazar:

$$n = \frac{1.95^2 \times 0.5 \times 0.5 \times 578}{578 \times 0.05^2 + 1.95^2 \times 0.5 \times 0.5}$$

$$n = \frac{549,4612}{2,39} = 229$$

Dado que para el mercado potencial se realiza una segmentación por estratos se utilizará el método de muestreo estratificado para tomar una parte representativa de la población en donde se entrevistará un porcentaje específico de personas por estrato. Para tal fin se utilizó la siguiente fórmula:

Ecuación 2¹⁷

$$n_h = n \frac{N_h}{N}$$

Fuente: Estadística para administración y economía

Donde:

- n = tamaño de la muestra hallado
- N_h = Participación de cada estrato
- N = Población total
- n_h = Número de personas por estrato

Bogotá actualmente está estratificada socioeconómicamente por 15,3% de la población en estratos 4, 5 y 6

Tabla 1 Porcentajes división Socioeconómica Bogotá

$\frac{N_h}{N}$, es la participación de cada estrato la cual esta dada por el porcentajes dado anteriormente.

	n	N_n / N	Total
Estrato 4	229	8,60%	20
Estrato 5	229	3,7%	8
Estrato 6	229	1,7%	4

Fuente: El autor

De tal manera el número total de encuestas que se deben realizar esta dada por la siguiente ecuación

Ecuación 3

$$n : n_1 + n_2 + n_3$$

¹⁷ DAVID RAY ANDERSON, DENNIS J. Sweeney, Estadística para administración y Economía, Cengage Learning Editores, 2/01/2008, página 933

Fuente: Los autores

$n : 20 + 8 + 4$

$n : 32$

Para ver resultados y formato de encuesta ver Anexo #5.

Los resultados de la investigación arrojaron la siguiente información:

- Los escenarios que presentaron las personas entrevistadas por medio de la entrevista a profundidad dan confianza y presentan expectativas en el sector con el desarrollo que se ha generado en el mismo, a su vez, dan claridad sobre manejo de inmuebles a nivel de metraje y criterios de selección de los clientes.
- El 87% de los encuestados ratifica haber realizado algún tipo de inversión y se espera que en los próximos años continúe este proceso. A su vez, para invertir en el proyecto esperan un 96% sobrepasar la expectativa de rentabilidad del 10%.
- Por otro lado se identificó las acciones de renta variable, como la principal opción de los inversionistas, siendo entonces uno de los principales medios competidores. Alineado a esto se obtuvo que uno de los aspectos para que las personas no inviertan en la empresa es la falta de experiencia, por tanto, se deberán establecer actividades y estrategias que ayuden al cliente a inclinarse en las ventajas de invertir en Incrementa Inversiones S.A.S. y no en puntos como la experiencia.
- Por otro lado se definió que el 97% de los encuestados considera la finca raíz como un sector rentable, alineado a esto se pudo conocer que los consumidores prefieren en un 94% un inmueble nuevo siendo la principal característica de selección el porcentaje de valorización que resulta en un 56%.
- De la población encuestada el 85% considero que haría parte del negocio y un 61% participaría con montos superiores a \$5.000.000.
- Para realizar la inversión los clientes consideran en un 21% clave conocer el horizonte de tiempo de retorno de su dinero, y en un 41% los consumidores desean obtener su inmueble en menos de 6 meses.
- Los consumidores están dispuestos a comprar inmuebles con un valor comercial superior a los \$200.000.000 en un 83% de esto prefieren en 64% la compra de un apartamento y el principal criterio de selección es el sector en donde se construye con un 26%.
- En un 61% de los compradores de vivienda preferiría comprar en barrios de estrato 4, siendo los apetecidos son Mazuren, Salitre, Cedritos y Colina.

5.3.1 ESTRATEGIAS DE MERCADEO

Este punto presenta los criterios bajo los cuales Incrementa Inversiones S.A.S. desarrolla su estrategia de penetración en el mercado objetivo, por tanto su alineación con los objetivos planteados es clara y específica, la eficiencia y manera en la que se utiliza la información y los requerimientos del proyecto permiten que las expectativas del cliente sean satisfechas y los propósitos financieros de la organización puedan cumplirse garantizando la rentabilidad y viabilidad del proyecto.

Con esto se busca conocer los diferentes sectores en donde se están desarrollando proyectos de construcción, limitarlos y entender distintos aspectos que permitan a la organización desplegar las estrategias que se requieren para llevar a cabo el modelo de negocio, se tendrán en cuenta lugares aledaños a Bogotá como Chía que se está expandiendo y le está apostando fuertemente a la construcción.

Para iniciar dichas estrategias se quiere mencionar parte de las bondades de invertir en finca raíz¹⁸:

- Óptima cantidad de oferta interesante en todos los estratos.
- Regiones listas para iniciar los proyectos.
- Se trabaja para que la capital del país pueda suplir esa demanda que se espera que crezca.
- Porque la vivienda siempre va a ser la renta más segura y más fija con que cuente una persona en Colombia.
- La vivienda va a seguir con el subsidio a la tasa y, además, se sigue valorizando la propiedad.
- Tiene menores riesgos que otras inversiones.
- El desarrollo de las ciudades y el crecimiento del metro cuadrado van a seguir, además de que no hay ni habrá en corto plazo burbuja inmobiliaria.
- Gremios y empresarios aseguran que en el país están dadas todas las condiciones para que los colombianos sigan invirtiendo en vivienda nueva o usada.

5.3.1.1 ESTRATEGIA DE PRODUCTO

La organización presta el servicio desde que el cliente tiene la intención de invertir en la empresa hasta que se realiza la venta efectiva de la propiedad, esta estrategia es realizada de la siguiente manera:

- Una vez identificados los lugares en donde es viable realizar la inversión se generaran diálogos con las constructoras para definir beneficios por pronto pago y por pago de contado a fin de garantizar el mejor precio y así obtener mayor rentabilidad una vez sea vendido el inmueble.
- Una vez haya sido negociado el precio se pone en marcha la búsqueda de clientes conociendo los horizontes de tiempo del proyecto, áreas de la vivienda y por tanto la división que se hará de la misma para mostrarle a nuestros compradores. Esto será soportado por charlas a grupos interesados en donde cada aspecto del negocio es explicado con el fin de garantizar calidad, seguridad y confianza en la inversión, se brinda información clara y concisa presentada en brochures referente a precios, disposición del dinero, contrato

¹⁸ Obtenido en la Web Junio 30 de 2013, Hora 1:23 pm <http://www.metrocuadrado.com/decoracion/content/por-que-comprar-casa-en-el-2013>

- Durante el proceso los clientes conocen el avance del proyecto en el que se invirtió, esto se acompaña por imágenes y descripciones de cómo va la construcción para conozcan el progreso y sientan tranquilidad de su inversión.

MARCA

En un inicio se había contemplado el nombre de Incrementa S.A.S. pero dado el modelo de negocio y las experiencias que se han tenido en el desarrollo de la empresa se opto por constituir la empresa bajo **INCREMENTA INVERSIONES S.A.S.** este nombre es escogido pues representa crecimiento, ganancia, que es lo que se quiere proyectar al público y a su vez da más fuerza y empodera la marca direccionando al cliente hacia la razón de la compañía.

LOGO



Se elige un cubo en partes como logo pues representa los montos o pequeñas partes de inversión que harán que se logre obtener la compra efectiva de un inmueble pues cada una de las partes llevarán a completar "el cubo" y así obtener el inmueble.

SLOGAN

**Incrementa
Tu futuro S.A.S.**

Por la manera en que se presenta este modelo de negocio que pretende que cada vez más personas que deseen invertir en algo logren incrementar sus ingresos y con esto su desarrollo se presenta este slogan como fundamento a dicha ideología organizacional.

5.3.2.1 ESTRATEGIA DE PRECIO

La definición de esta estrategia es muy importante para que las personas sientan que si es posible invertir en finca raíz sin contar con grandes cantidades de dinero. Por esto es importante que la negociación sea eficaz, esto quiere decir, que pueda establecerse con los constructores de viviendas precios cómodos y que la compra de la misma se realice una vez se ponga en marcha la edificación de los proyectos garantizando que cuando este se vaya a vender se obtenga el máximo valor de valorización.

Este proyecto sin duda alguna parte del hecho de utilizar herramientas de mercadeo que garanticen que los proyectos seleccionados para invertir realmente podrán ser vendidos a un valor superior logrando así la rentabilidad para el cliente, esto debe ser claro y debe ser entendido por el cliente, de esta manera estará dispuesto a invertir en el negocio, sabiendo que en este proyecto alcanzará mayor rentabilidad frente a inversiones de tipo accionario, o que dejar su dinero a disposición de los bancos de un CDT entre otros.

En síntesis se puede definir que los puntos álgidos para la estrategia de precios son:

- Bajo capital de inversión.
- Valorización comercial de los inmuebles a adquirir gracias al soporte y estudio del mercado, análisis de la valorización a través del análisis del sector en donde se construye el proyecto, para esto utiliza información de fuentes como metro cuadrado, sinupot (Página gubernamental que muestra características de los inmuebles, como estratificación, malla vial, riesgos referidos a zonas de derrumbe, inundaciones, etc.) así como del desarrollo y proyectos de inversión en la zona.
- Uso de información recolectada por rentabilidad generada en un proceso de inversión de finca raíz en paralelo con otro tipo de inversiones, para así mostrar a los clientes los beneficios de invertir en la organización.

Situación Actual

Este modelo de negocio por ser innovador y diferente desde su constitución presenta diferentes retos pues no solo se debe partir de la idea del creador sino que a su vez se deben tener en cuenta diferentes parámetros para poderse ajustar al mercado que se quiere llegar, obtener los beneficios que se desean tanto para la empresa como para el cliente todo esto alineado a todos los parámetros legales para así lograr transformar la idea en un proyecto de emprendimiento.

En un principio se considero que un valor adecuado para el pago del servicio era un monto de 3% sobre el valor del cliente inversionista, dicho parámetro fue establecido considerando que es un precio cómodo para el cliente y que en general lograría suplir las necesidades del negocio, pero se decide dar mayor claridad asignando una tabla de precios frente al valor de inversión, en esta se especifican los precios establecidos así como la rentabilidad que el cliente va a obtener, que es se encuentra explícita en el contrato en donde se fija que se podrá alcanzar hasta un valor dependiendo del comportamiento del mercado. Con esto los ingresos de la empresa se convierten en

variables y son soportados tanto por el estudio de mercado como el futuro proceso de venta. En cuanto a la tarifa el monto a cobrar será de:

Rango de Inversión			Tarifa
\$ 1.000.000	-	\$ 2.000.000	\$ 37.000,00
\$ 2.001.000	-	\$ 3.000.000	\$ 62.000,00
\$ 3.001.000	-	\$ 4.000.000	\$ 87.000,00
\$ 4.001.000	-	\$ 5.000.000	\$ 112.000,00
\$ 5.001.000	-	\$ 10.000.000	\$ 187.000,00
\$ 10.001.000	-	\$ 15.000.000	\$ 312.000,00
\$ 15.001.000	-	\$ 20.000.000	\$ 437.000,00
>		\$ 20.000.000	\$ 562.000,00

Y a nivel de la valorización, los porcentajes serán los siguientes, en este punto es importante resaltar que el servicio se presenta como una forma de invertir en donde se muestran los valores de la competencia y los ofrecidos por Incrementa Inversiones S.A.S., la tabla de especificaciones se estableció así:

Rango de Inversión		Rentabilidad E.A. [%]
\$ 1.000.000,00	- \$ 5.000.000,00	7%
\$ 5.001.000,00	- \$ 10.000.000,00	8%
> \$ 20.001.000,00		10%

En este punto algo adicional en lo que se puede trabajar para manejar el rango de la rentabilidad es promover que los clientes inviertan desde un comienzo, y de esta manera hacer un cálculo de valor presente neto a partir del momento en el que se pondría el dinero en la inversión del inmueble. evaluando la rentabilidad que se podría generar a través del tiempo, por ejemplo, si se decide invertir \$10.000.000 de pesos en el tiempo 0, es decir, en el tiempo que se separa el inmueble se esperaría con esta estandarización hasta un 8% de rentabilidad pero si como resultado del objeto de la inversión la rentabilidad dado el previo estudio de mercado se obtiene un valor superior, la rentabilidad entraría a ser negociable, entendiéndose que se quiere promover que quienes invirtieron continúen en el trabajo de hacerlo y se conviertan en clientes recurrentes y con el resultado del proyecto se encuentren motivados y motiven a las demás personas a invertir.

CONTRATO

Se desarrollo un contrato en alianza con dos abogados en donde se especifican las condiciones requeridas para desarrollar este modelo de negocio, se establece plenamente la dirección de los fondos, eliminando cualquier posibilidad del manejo del dinero, se define el inmueble en el que se va a invertir así como constructora que soporta el proyecto, así mismo, se deja en claro el monto de participación del cliente y sus derechos sobre el mismo.

Con esto se eliminan costos fiduciarios que se generan a la compañía y asimismo da garantías al cliente, pues la empresa no solo adquiere responsabilidades con el mismo sino con la empresa constructora para el caso CORPOINDUSTRIAS S.A.S. que tiene arras por incumplimiento. Para ver el contrato completo diríjase al Anexo #6

Este tipo de negocio también supone ciertos riesgos, entre estos catalogarlo como captación de dinero, esto fue consultado con abogados así como respaldado por normas, para ver el porqué esta empresa no entra en ese modelo diríjase al Anexo #7

5.3.2.2 ESTRATEGIA DE PROMOCIÓN

Este es un proyecto que requiere inversión masiva, por lo que se generan diferentes puntos para atacar y promover la empresa, por esto es vital llevar de la mano cada una de las intenciones de la organización para garantizar que el negocio de resultado:

- Por el desarrollo que ha tenido el proyecto se sabe que existen muchos y diferentes tipos de personas con la disponibilidad de invertir en la idea de negocio, los puntos principales que los llevan a invertir en esto son :
 - a. Invertir en finca raíz.
 - b. No se requiere mucho capital para realizar la inversión.
 - c. En referencia a otras inversiones la rentabilidad del proyecto es superior.
 - d. Es un bien tangible.

Conociendo esto se puede definir que cada estrategia publicitaria deberá promover estos criterios para atraer a los clientes, los puntos a atacar y/o desarrollar serán los siguientes:

- **Voz a voz:** Un cliente satisfecho es la ventana para que cada vez más personas inviertan en el negocio. Definiendo claramente los aspectos anteriormente mencionados y garantizando la satisfacción por el resultado del proyecto, se hace más fácil que un cliente involucre a otro mostrándole las facilidades y ventajas del negocio.
- **Página web:** Es un punto clave para el proyecto pues no solo se manejará una plataforma en donde sean mostrados los aspectos, procesos, beneficios y desarrollos de cada proyecto, sino también servirá como mecanismo para que los clientes den sus ideas, sugerencias y comenten sobre su experiencia.ampliando las ventajas de este servicio de página web. A su vez muestra y da soporte a los clientes sobre la seriedad de la empresa.
- **Volantes:** A través de este medio puede darse a conocer la empresa, tener un formato claro en donde se establezcan los beneficios de la inversión, así como la promoción de algún inmueble ayudará a promover el negocio y con esto a penetrar el mercado.

Para ver costos de Página web y volantes, refiera "Necesidades y requerimientos".

- **Estrategia de presentación de los proyectos**

Se incluye esta estrategia como parte del proceso de ventas pues hace parte de la imagen que quiere proyectarse a los clientes y por tanto del desarrollo de las actividades publicitarias, como principal criterio se busca manejar simplicidad y claridad en la manera como se muestran los procesos, las ventajas y características del proyecto. Se maneja un formato en el cual se presenten las características esenciales del proyecto que hacen que este se destaque, referidas a:

- Características del proyecto:
 - Imágenes (Planos y Render)
 - Área construida
- Ubicación del proyecto:
 - Sector (Barrio-Localidad/Municipio)
 - Dirección.
 - Definición de piso, torre dentro del área construida.
- Rentabilidad esperada: Proyectada a partir de la referencia de valorización por sector e inmueble elegido, cabe aclarar que esto debe ser analizado periódicamente con el desarrollo de cada zona. A su vez, y gracias a las visitas que fueron realizadas en los diferentes proyectos se identifico que estos cuentan con estudio previo de proyección de valorización lo que permite complementar y validar el estudio realizado por Incrementa Inversiones S.A.S.
- Horizonte de tiempo:
 - Tiempo de construcción, es definido por la constructora, esta tiene como obligación entregar las zonas y bienes comunes en las fechas pactadas lo que no solo proviene del reglamento y de las promesas de compraventa, sino que son una exigencia de la norma urbanística (artículo 24 de la Ley 675 del 2001).¹⁹ Es claro que se estima una variabilidad en el tiempo de entrega que según el estudio realizado puede oscilar en 3 meses.
 - Tiempo esperado de venta, en promedio 174 días²⁰ (Para ver tiempo por estrato ANEXO #8) lo que ayuda tanto a la empresa para saber tiempos de ejecución en la venta del inmueble como al inversor para conocer el tiempo en el que será retornada dicha inversión. La especificación del proceso de venta del inmueble así como de los documentos necesarios puede encontrarse en el Anexo #9

Para ver el formato refiera Anexo #10.

- **Alianzas estratégicas.**

La organización tiene en su plan de crecimiento establecido incluir un departamento de ventas así como un departamento de desarrollo, el primero encargado de todo el proceso

¹⁹ Obtenido en la Web Julio 6 de 2013, Hora 8:28 am <http://www.metrocuadrado.com/decoracion/content/%C2%BF1a-constructora-a%C3%BAn-no-entrega-los-bienes-comunes>

²⁰ Obtenido en la Web Julio 6 de 2013, Hora 12:14 am <http://www.finanzaspersonales.com.co/gaste-eficientemente/vivienda/articulo/donde-es-mas-facil-vender-y-arrendar-vivienda/36885>

de soporte y atención tanto al usuario inversionista como al comprador directo, en esto se espera contar con personal capacitado que entienda los lineamientos del negocio y las necesidades de los usuarios de manera tal que todo el proceso se lleve a cabo bajo las estrategias de Incrementa Inversiones S.A.S. y con esto supla las necesidades de los clientes, presentando como funciona el modelo y cuáles serían las responsabilidades tanto del inversionista como de la compañía, esto acompañado de los beneficios que representa participar en la organización.

Por otro lado en cuanto al departamento de desarrollo, se espera que sea un área estratégica encargada de generar alianzas con constructoras a fin de que se pueda conocer cuando y donde se van a realizar proyectos de construcción, esto con la intención de tener de primera mano donde se están presentando oportunidades de inversión; de otro lado, este departamento también será el encargado de soportar todo los procesos requeridos para la realización del estudio de mercado, actualmente se ha desarrollado una alianza con la organización Avalúo Fácil (www.avaluofacil.com) que es una innovación para la realización de avalúos, lo presenta como una alternativa virtual que elimina la necesidad de un perito y con esto el cobro que se genera de 0,1% sobre el valor de la propiedad, esto sirve como soporte adicional al estudio de mercado que realiza la organización.

Es importante anotar que la empresa no requiere realizar asociaciones con inmobiliarias pues esto implica ciertos costos tales como la comisión de venta por cada inmueble, pues se pretende que todo el proceso de venta sea realizado directamente por la empresa, y soportar dicha venta a través de una inmobiliaria representaría en promedio un pago de 3% sobre el monto de venta del inmueble. De otro lado el proceso de ventas de una inmobiliaria está basado netamente en publicidad, tanto de la página web de la compañía como en sitios públicos como metro cuadrado, finca raíz y en páginas gratuitas, así como avisos publicitarios en el inmueble, aspectos que la organización está dispuesta a asumir en los procesos de venta de los inmuebles.

Se entiende que el crecimiento de la empresa implica ciertos retos que la compañía debe asumir, y con esto alianzas y procesos que debe alinear a su desarrollo, a nivel del departamento de ventas podrían cambiar aspectos como manejo de pagos salariales a los colaboradores, basados en comisión por venta y no en un sueldo mensual, a su vez, sería importante crear acuerdos con diferentes entidades que promuevan este tipo de negocios y así atraer más clientes. Por tanto y con el modelo de negocio se cree que las asociaciones en las que se debe trabajar fuertemente son uno con entidades constructoras y dos con empresas que impulsen, fomenten y den a conocer Incrementa Inversiones S.A.S. pues por su naturaleza se debe trabajar fuertemente en la publicidad, por el contrario no se espera incluir acuerdos de tipo inmobiliario pues es algo que se maneja dentro de las actividades de la compañía.

5.3.2.3 ESTRATEGIA DE PLAZA

En un comienzo no se contará con instalaciones propias, el desarrollo de las actividades

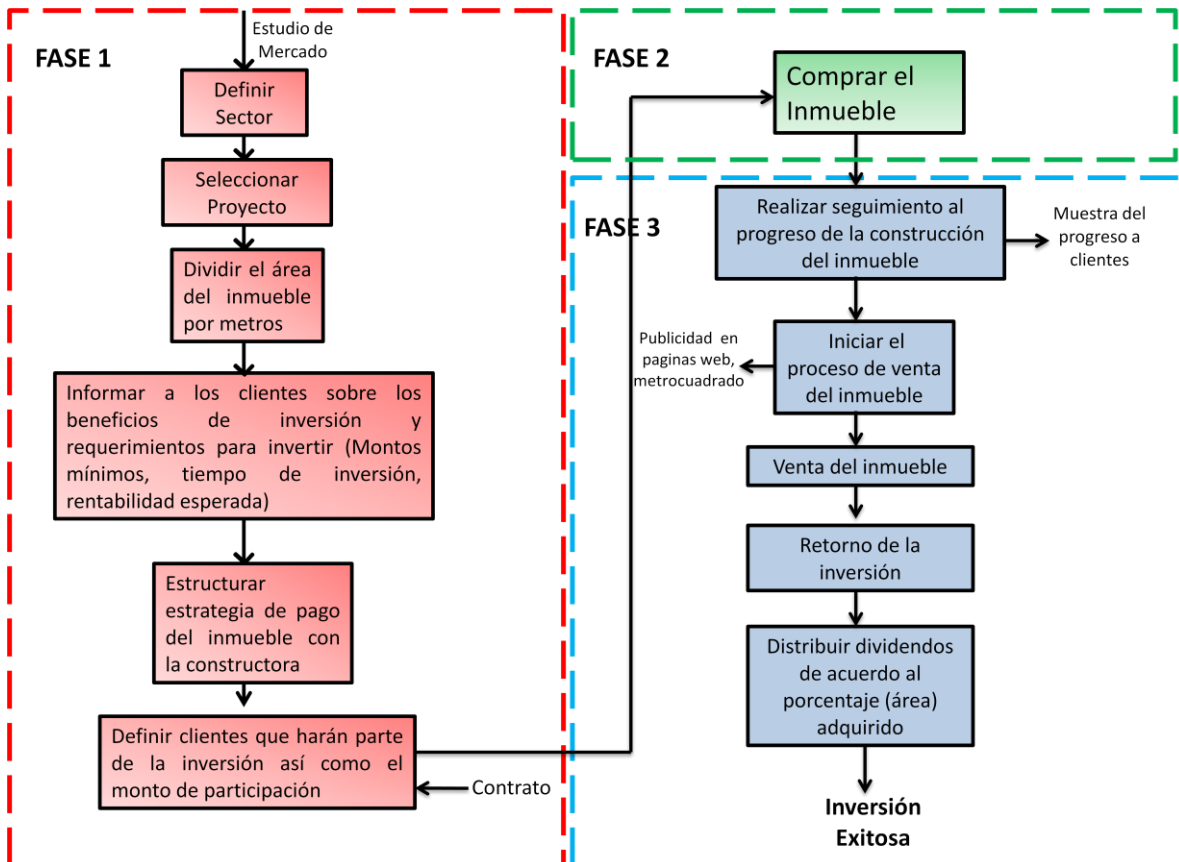
se efectuará en la Calle 152 n 55 a – 10 lugar de residencia de la persona que desarrolla el proyecto, sin embargo, se tendrá una oficina soporte en donde serán llevadas a cabo las reuniones con los clientes e interesados para dar muestra del proyecto, se encuentra ubicada en la Av. Calle 80 n 69Q - 95.

En este punto también cabe mencionar que es clave hacer parte de eventos estratégicos como ferias inmobiliarias, presencia en compañías inmobiliarias, en proyectos de inversión y de construcción para así garantizar que el flujo tanto de inversores como de compradores sea más alto, pues crear alianzas estratégicas y estar en este tipo de lugares permite que personas interesadas que refieran este tipo de eventos o sitios puedan conocer el modelo de negocio y hacer parte del mismo.

5.3.2.4 ESTRATEGIA PARA LOS PROCESOS

Con esta idea de negocio es clave estandarizar los procesos que se realizan dentro de la organización, esto con la finalidad de efectuar y lograr un manejo unánime de los mismos. Para esto desde un principio se diagrama y establece flujos que permiten a quienes hacen parte del proyecto dominar cada aspecto del mismo, partiendo del hecho que este conocimiento podrá ser proyectado perfectamente a los clientes y que los colaboradores tienen la plena confianza y seguridad de comprender cada paso del proceso.

A su vez es claro que la documentación permitirá realizar revisiones estratégicas que permitan generar un panorama específico del proyecto en donde puedan ser medidas las operaciones actuales y a su vez se pueda generar un espacio para nuevas ideas y oportunidades que se puedan añadir para dar valor al negocio y sus operaciones. A continuación se presenta un panorama general del proceso que desarrollará la empresa para llevar a cabo la negociación:



1. La fase 1 representa los procesos iniciales para llegar a cabo la negociación, son puntos claves tanto para la captación de clientes como para la definición de parámetros del proyecto, así como el manejo legal que se debe aplicar.
2. La fase 2 representa el proceso crítico en donde todas las estrategias previas a la adquisición del inmueble y la confianza de los clientes finalmente son transformadas en la compra de la propiedad.
3. La fase 3 refiere los procesos soporte que la empresa debe realizar para dar apoyo y seguridad al cliente y sobre todo para lograr que las metas de rentabilidad que inicialmente fueron trazadas se cumplan para lograr clientes satisfechos dispuestos a volver a participar y dar fe los buenas prácticas de la organización.

Para ver el proceso completo dirigirse al Anexo #11

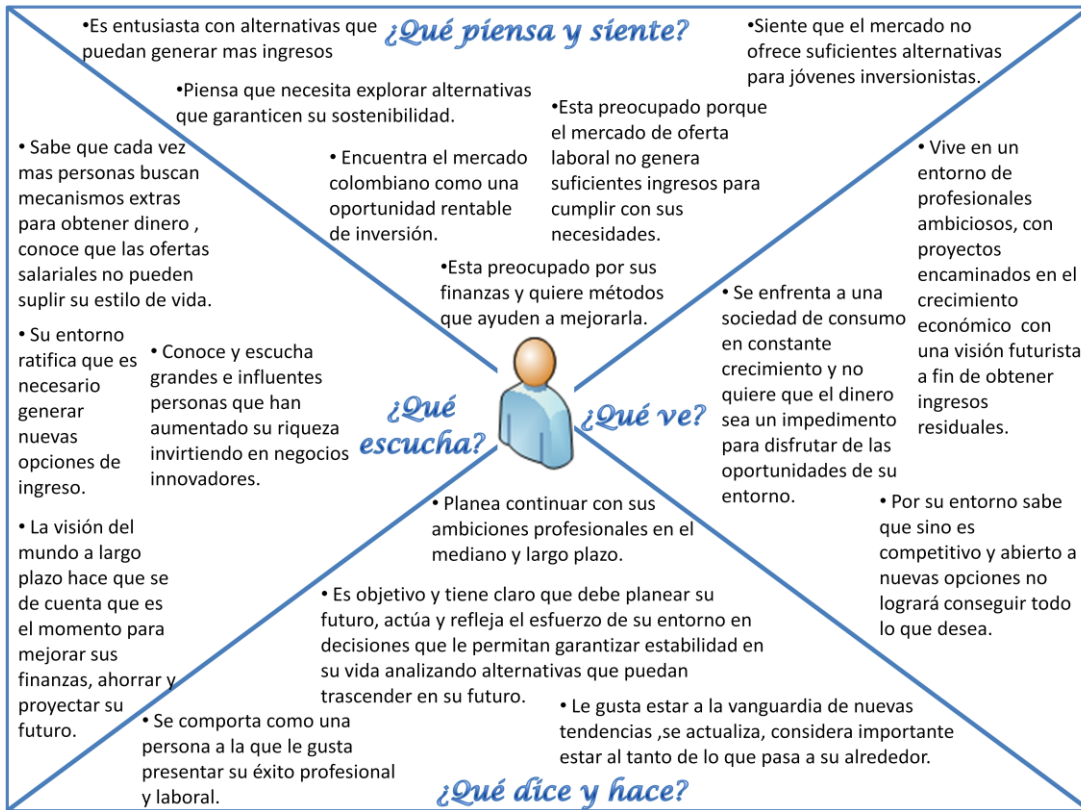
- **Prestación del servicio y su relación con el cliente.**

Por otro lado en el desarrollo del proyecto es indispensable incluir el proceso, los elementos, partes y procesos en los que se involucra el cliente así como las razones de este para hacer parte del proyecto de Incrementa Inversiones S.A.S. por lo que se decide incluir una herramienta de relación con el cliente llamada Customer Journey Map, usando

esta herramienta se analizaron los siguientes pasos como parte del análisis de la estrategia con la que se puede llegar a los clientes²¹:

1. **Identificar al cliente:** En el desarrollo del proyecto se incluyeron dos tipos de usuarios, el cliente que es quien gracias a sus deseos de invertir decide hacer parte de la compra de un inmueble de finca raíz a través de la compañía Incrementa Inversiones S.A.S. y el consumidor que pretende obtener un inmueble como propiedad de vivienda o para algún fin propio. Dicho de esta manera se procede a utilizar un mapa de empatía que defina y especifique el perfil del cliente:

- **Cliente:**



²¹ [Obtenido en la web 23 de febrero de 2014, 1:22 pm] <http://javiermegias.com/blog/2013/04/customer-journey-map-mapa-experiencia-cliente/>

- Consumidor:



2. Comprender las fases de la relación: Este modelo de negocio trae consigo una serie de retos para su desarrollo pues es una estructura innovadora que debe garantizar que el usuario se sienta satisfecho desde el primer momento en el que se entera del negocio y a lo largo del desarrollo del mismo, su despliegue en si debe garantizar la comodidad del cliente y debe dar total tranquilidad y respuesta a cada una de las inquietudes o dudas que este tenga con la finalidad de dar transparencia y enfoque a sus necesidades tanto a nivel del cliente como del consumidor.

a. Conectar y atraer al cliente: Una de las formas principales en las que se espera atraer más clientes es a partir de la claridad en la presentación del negocio, como primera medida y con el ideal de penetrar el mercado se implementan estrategias publicitarias basadas específicamente en dar a conocer las ventajas y beneficios de hacer parte de la empresa, esto por tanto, estará apoyado de una página web organizada de manera tal que ayude al cliente a entender cómo se despliega este modelo de negocio, por otro lado se utilizara el método de volanteo como mecanismo efectivo de promoción de la organización.

Indiscutiblemente el primer foco de atención son los clientes inversionistas quienes deben entender cómo funciona el negocio, pues son quienes a futuro permitirán que se logre comprar la propiedad y con esto se satisfaga a un consumidor. Alineado a los procesos de publicidad, una manera de atraer al cliente es darle a conocer de manera sencilla el proyecto en el que se va a invertir y los parámetros hacen que sea una buena inversión en relación a las que ofrece el mercado.

En cuanto al consumidor, la relación cambia un poco pues este tiene una necesidad diferente, la promoción del inmueble será quien atraiga al cliente, la posibilidad de venta está dada en el hecho de que el inmueble cumpla con todos los parámetros que él considera esenciales para tomar una propiedad.

- b. Orientarlo:** En este proyecto es clave documentar tanto todos los procesos como la experiencia del usuario, por ser un servicio nuevo la empresa de estar dispuesta a establecer comunicación mano a mano con el cliente para conocer sus necesidades y satisfacerlas. La manera de orientar al cliente debe partir de presentar el negocio como una oportunidad seria y transparente, así como una ventaja, a nivel del inversionista dado por la rentabilidad del inmueble y a nivel del consumidor por las bondades de adquirir la propiedad en el sector que se estableció así como la proyección del mismo.

Para el cliente inversionista una de las mayores preocupaciones es la falta de experiencia de la compañía lo que se puede mitigar creando espacios en donde se muestre el desarrollando la construcción, desde el momento en el que existe la intención de participación el cliente debe ser guiado por el estudio de mercado realizado, y esto debe llevarlo a entender y definir su participación en Incrementa Inversiones S.A.S.

En cuanto al consumidor la orientación es muy similar pues se debe manejar como parámetro de venta la rentabilidad y los beneficios de dicha inversión.

- c. Interacción:** El cliente tiene una fuerte interacción en el momento en el que la empresa presenta su proyecto, despliega su modelo de negocio y le deja saber cómo son los procesos que la organización tiene, una vez el cliente invierte su rol pasa a ser pasivo pues el dinero se encuentra ahora representado en la participación de un bien inmueble por tanto la empresa es quien a través de su estrategia debe garantizar que los clientes estén al tanto de cómo se desarrolla el proyecto a fin de que estos sientan seguridad en su inversión. En cuanto al consumidor es la empresa quien pone a disposición un inmueble que previo a un estudio de mercado garantiza que existe un nicho dispuesto a comprar tal propiedad, por tanto la interacción surge en el momento de la oferta del consumidor y en todo el soporte de proceso de venta, que parte desde la cotización del inmueble hasta la compra y documentación de todo el proceso.

d. Expandir y retener: Una de las bondades del negocio es presentar una rentabilidad más alta de inversión frente a las que actualmente ofrece el mercado, por tanto lograr dicha propuesta de valor logrará que el cliente permanezca y decida reinvertir en la organización entendiéndolo como una real oportunidad de mejorar sus ingresos sin tener que realizar esfuerzos extras o utilizar parte de su tiempo en obtener ganancias adicionales a sus labores cotidianas.

Con el consumidor se espera que por el acompañamiento en el proceso de compra de su inmueble y la satisfacción en dicha adquisición se logre que este comparta su experiencia y logre incluir nuevas personas interesadas en la adquisición de propiedades de finca raíz.

e. Referenciar: Solo se puede lograr que el cliente referencie la organización si este está totalmente satisfecho con el resultado una vez pase por todo el proceso que implica el proyecto desde invertir hasta obtener ganancias por la venta del inmueble, por lo que se hace clave plasmar y diagramar cada proceso para entender, conocer y dar claridad a cada uno de los pasos de manera tal que se pueda explicar al cliente cómo funciona el negocio y una vez participe de este se cuente con respuestas y soluciones ágiles a sus inquietudes o dilemas. A su vez es crítico para el proyecto cumplir con la promesa de valor con la garantía de rentabilidad pues si el estudio de mercado no respalda la realidad del proyecto y no se cumple con lo establecido en un comienzo no se lograra que el cliente referencie el proyecto.

3. Identificar sus motivaciones y dudas: Este modelo de negocio plantea dos principales motivadores el primero, es la oportunidad que se les da a quienes participan de invertir en finca raíz, pues para muchas personas representa un sueño y una ilusión comprar un inmueble y pese a no ser directos propietarios sino inversionistas esto representa un proyecto hecho realidad por tanto esto estimularía al usuario a ser parte de Incrementa Inversiones S.A.S., en segunda instancia, tener la posibilidad de elegir una opción rentable sin la necesidad de contar con altos montos de dinero y a su vez ampliar el portafolio o las opciones en las cuales puede invertir su capital, contribuye a que el cliente se sienta atraído por la compañía, por otra parte, conociendo las ventajas de este modelo de negocio a nivel de rentabilidad el usuario se sentirá animado, esto alineado al hecho de que su inversión está plasmada en un bien que conoce y en el que ve su desarrollo y proceso. En cuanto a las dudas, como primer inconveniente es claro que la falta de experiencia es el principal facto de preocupación, pues está en cierta medida demuestra cómo se maneja la compañía y como se llevan a cabo las actividades dentro de la misma, algo crítico es el contrato realizado entre el inversionista y la empresa, por lo que debe ser muy claro y específico en cada uno de sus clausulas en este se establece el inmueble en el que se va a invertir, el

monto que el cliente dará para la compra del inmueble, así como las responsabilidades tanto de la empresa como del inversionista, sin duda alguna, este paso debe ser muy claro para el cliente a fin de garantizar la seguridad del negocio.

En cuanto al consumidor sin lugar a duda su principal motivación es plasmar un sueño de compra de un inmueble de finca raíz por lo que es importante que el sienta que su inversión realmente favorece y cumple todas sus expectativas en el momento de decisión de adquisición del inmueble.

4. **Touchpoint:** En este punto se define la manera en la que se interactúa con el cliente, se definen los medios que se utilizarán bien sean personales, vía mail, por teléfono o como corresponda y la emoción que sentirá el cliente divididas en positiva, neutral y negativa. Necesariamente en ciertos puntos se debe garantizar que la emoción sea positiva pues si no se da de esta manera no se llevara a cabo el negocio, por tanto, Incrementa Inversiones S.A.S. a partir de sus estrategias corporativas y del desarrollo y estudio tanto del modelo de negocio como de las unidades en las que quieren invertir deberán permitir guiar al cliente con experticia y garantizar que se concrete la inversión.

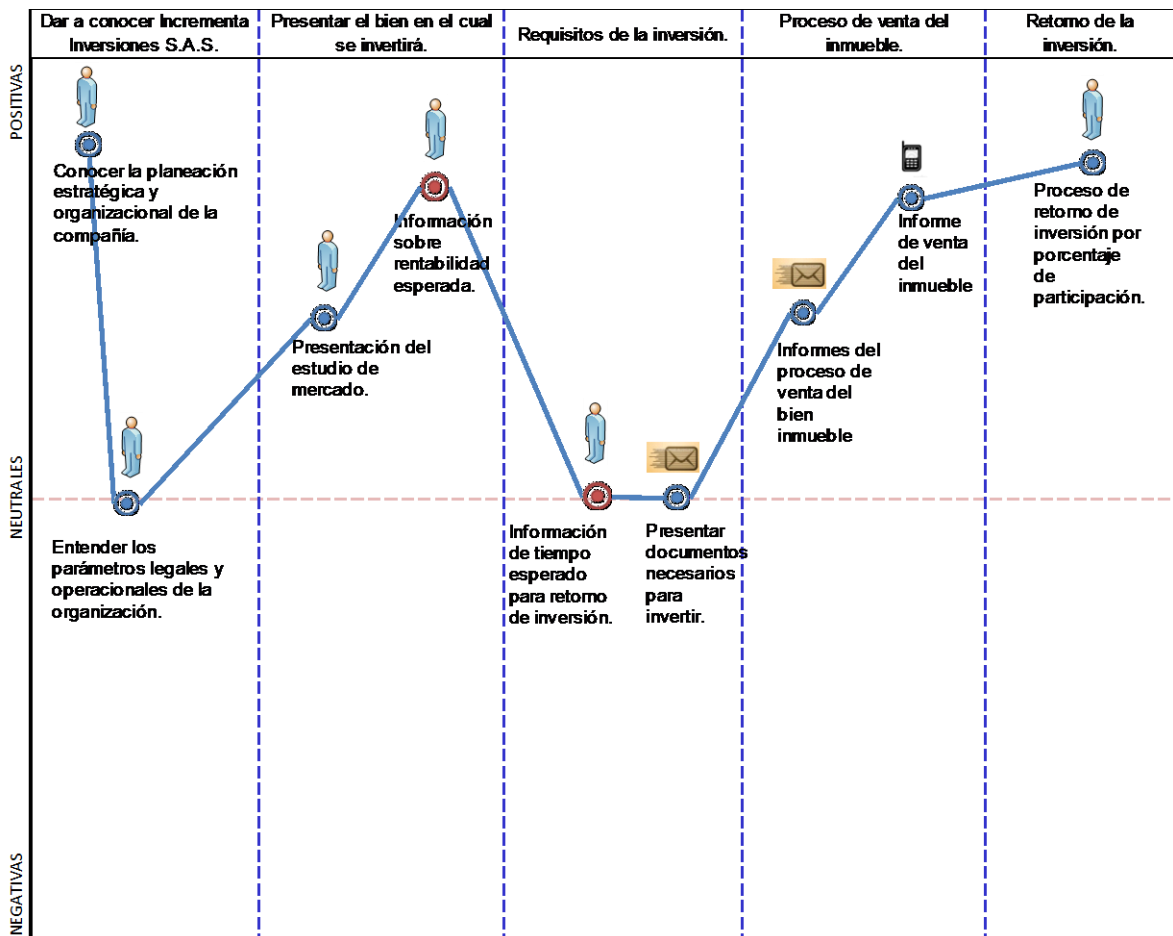
- **Cliente:**

Cada punto de contacto se representa por el medio que se utiliza para dar acompañamiento al cliente, se reconocen dos puntos críticos señalados de color rojo pues son aspectos indispensables que muestran al cliente como se desarrolla el proyecto, el primero referido a información sobre la rentabilidad pues representa un aspecto clave que debe conocer el cliente, dado que este modelo de negocio parte de la propuesta de valor de una rentabilidad superior a las dadas por el mercado, por lo que sin lugar a duda es una parte indispensable que debe ser resaltada y soportada para que el cliente se encuentre motivado e invierta, esto está respaldado con el estudio de mercado que sustenta y avala el porcentaje de rentabilidad esperada.

De otro lado para el cliente es muy importante conocer en cuanto tiempo recibirá su retorno de inversión y acá intervienen dos factores, uno el tiempo en el que la empresa constructora tarda en entregar el bien inmueble y segundo el tiempo de venta de la propiedad; en cuanto al primer punto la organización debe alinearse a la constructora, acá la empresa previa indagación presenta al cliente que la constructora cuenta con licencia de construcción, que incluye los servicios de energía y alcantarillado, y permiso de ventas, lo que minimiza el riesgo en cuanto a demoras por algún tipo de aprobación, de otro lado en el contrato de vinculación y separación del inmueble se establece una cláusula en donde por razones ajenas a la constructora de tipo climático, paros en algún tipo de organización por ejemplo de cementos, acero, hierro o cualquier material requerido para construir puedan retrasar el tiempo de entrega, esto en el contrato entre el inversionista e

Incrementa Inversiones S.A.S. está especificado dando un tiempo variable de 4 meses. En segunda instancia y como se estableció en el desarrollo del proyecto se estima que un bien inmueble tarda 4 meses en promedio en ser vendido, cabe aclarar que no se requiere que la construcción este completa para que Incrementa Inversiones S.A.S. empiece a trabajar y a poner el bien inmueble en venta, sin embargo, la propiedad solo podrá ser vendida una vez sea entregada la propiedad pues no se acepta sesión del inmueble sin que este haya sido totalmente cancelado y escriturado.

Conociendo esto y explicándole al cliente como funciona todo el proceso se espera que el tiempo que se pacta para retorno de inversión sea claro y se pacte desde un comienzo y de esta manera sabiendo lo que implica y de quien depende no se genere una emoción ni positiva ni negativa, sino por el contrario, se entienda como un parámetro neutral que se especifico a partir de los tiempos establecidos.



- **Consumidor:**

El consumidor sin duda alguna es parte esencial del proyecto, sin él la rentabilidad que se retorna a los clientes no es posible, pues es quien gracias a su adquisición y a la valorización del inmueble invierte su dinero dando la posibilidad de obtener ganancias con la propiedad.

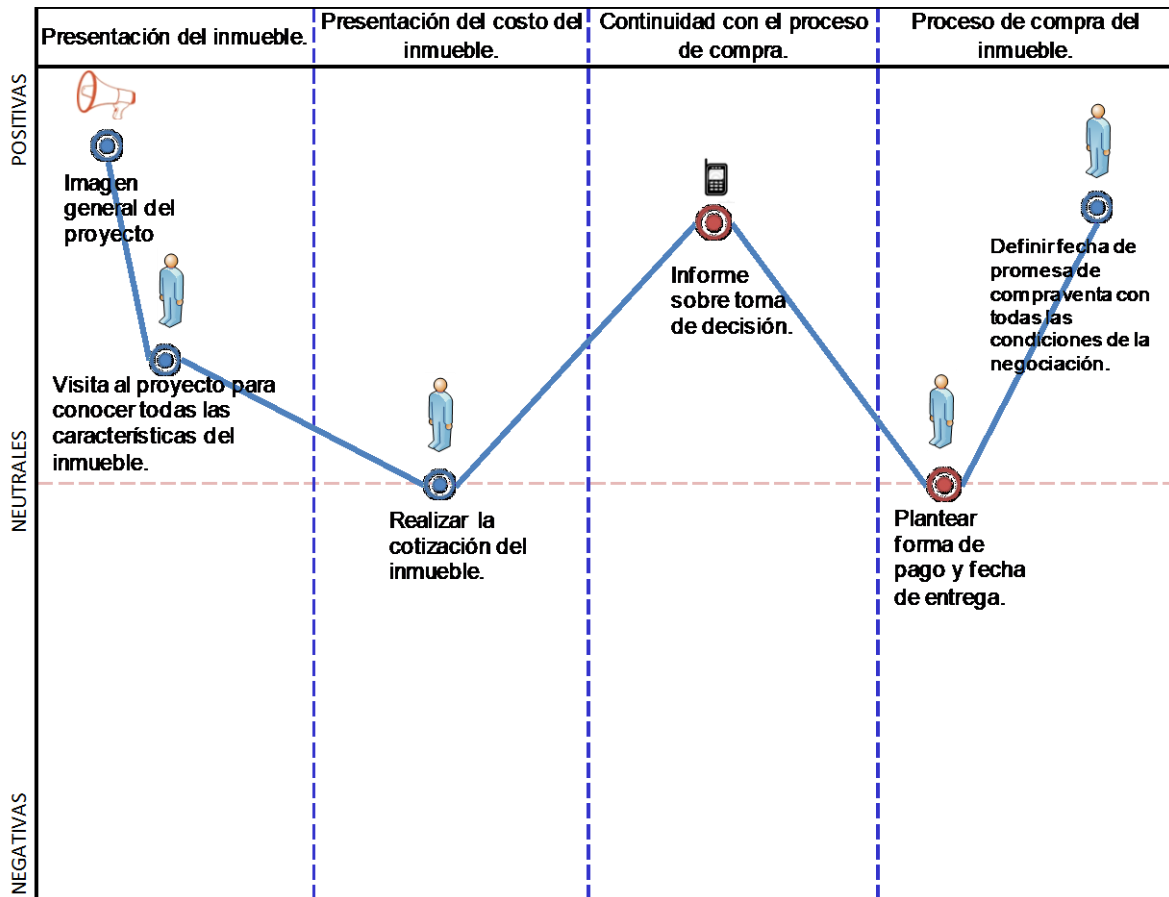
En primera instancia se espera que el consumidor conozca el bien inmueble a través de los medios publicitarios, a través del volanteo, o en páginas como metro cuadrado, finca raíz, bienes online, viva real, en estas tiene la opción de limitar los parámetros del inmueble, bien sea por precios, ubicaciones y demás. Este es el primer punto de contacto con el cliente, en donde él define las características que son claves para comprar su propiedad y con esto inicia el proceso de búsqueda, por ejemplo, para el caso de una familia, generalmente se evalúan aspectos como la cercanía del colegio de los hijos, o del trabajo de la esposa, el nivel de seguridad del sector, las facilidades del conjunto, las vías de acceso, y sin lugar a duda, es clave el precio basado en el presupuesto de la persona así como la capacidad de endeudamiento de la misma.

Una vez el cliente tiene una idea general del proyecto, se espera que se encuentre interesado en visitar la propiedad y allí defina si realmente cumple con sus expectativas o no, seguido a esto y como punto en el que se proyecta se genere una emoción neutra, se da la cotización del inmueble, en general y con la forma de negociación de la población colombiana, siempre se presenta un precio que es “negociable”, es decir, que logrará satisfacer tanto al comprador como al vendedor, en esto se presentan todas las bondades de la inversión y con esto y la previa presentación del proyecto se estima que el cliente entienda que el precio que se maneja sobre el inmueble realmente corresponde a la realidad, pues no solo esta satisface lo que el busca sino a su vez, y con el soporte del estudio de mercado y del conocimiento del sector respalda la compra que el cliente está realizando. Por tanto aquí se presenta ya de manera escrita, el área del inmueble, las características que lo componen, bien sea numero de habitación, parqueaderos, si cuenta o no con deposito, entre otros, asimismo se inicia un acercamiento a la forma de pago del inmueble.

Seguido a esto, se espera que el usuario tome una decisión, el tiempo que puede tomar es variable, se estima que puede tardar hasta un mes y medio, según lo expresado por un agente la inmobiliaria REMAX, sin embargo, también puede ser inmediato, depende básicamente de dos cosas, primero puede suceder que la emoción que se genere sea muy positiva y el cliente elija inmediatamente o en un tiempo corto tomar la decisión de compra, segundo si el comprador ya ha iniciado su proceso de búsqueda y con esto en relación a los demás inmuebles considera que el presentado realmente cumple o sobrepasa sus expectativas se podría lograr un proceso de venta más ágil. Este punto de interacción define si el proceso continúa o no, esto ha sido tenido en cuenta desde un comienzo y es por esto que al cliente inversionista se le presenta el tiempo promedio de venta de un inmueble. Esta toma de decisión puede darse por medio de un correo, de manera telefónica o presencial.

Si el usuario realmente decide que el inmueble cumple con todas sus expectativas se iniciaría con el siguiente paso, que es definir como realizaría el proceso de negociación, sin duda alguna requiere un acompañamiento personal, acá se define si el cliente adquirirá un préstamo que porcentaje sobre el valor solicitaría, cuando y con cuanto separaría el inmueble y cuando se realiza el pago completo de la propiedad para así definir fecha de entrega.

Finalmente, y como emoción positiva tanto para la empresa como para el comprador que plasma sus sueños en un inmueble se define la fecha de compraventa del inmueble y las condiciones acordadas, también se soportará la escrituración de la propiedad y la entrega de la misma.



5.3.1.2 ANÁLISIS DOFA

		OPORTUNIDADES		AMENAZAS	
		O1	Tamaño del mercado	A1	Proyecto innovador en el mercado colombiano.
		O2	Crecimiento económico en el sector de finca raíz	A2	Diferentes alternativas de inversión
		O3	Implementación de plataformas como medio de comunicación con los	A3	Grandes competidores en el mercado
		O4	Modalidad innovadora y asequible como mecanismo de inversión		
FORTALEZAS		Estrategias FO		Estrategias FA	
F1	Despliegue de una Imagen Corporativa contundente, transparente y equilibrada con los objetivos del negocio.	F1-01	Emprender actividades publicitarias que permitan desarrollar y presentar las ventajas de invertir en la compañía.	F3-A1	Presentar la propuesta como un mecanismo confiable, seguro y de calidad que genera beneficios representativos para el cliente, respaldar el proceso con un contrato legal, con cláusulas y especificaciones claras que garanticen la transparencia del proyecto.
F2	Análisis financiero que permita generar soporte al desarrollo del negocio.	F2-02	Desarrollar propuestas en donde se incorporen sectores con alta valorización que permitan guiar a la empresa y a los clientes a obtener los mejores inmuebles para maximizar la rentabilidad.	F4-A3	Establecer políticas de mejoramiento continuo para mantener calidad y precios adecuados a partir de indicadores que permitan evaluar el desarrollo y resultado de los procesos.
F3	Personal capacitado apoyado en herramientas de ingeniería que logren contemplar cada proceso para su mejora continua.	F3-04	Fidelización de los clientes por medio de estrategias que garanticen la calidad de los servicios prestados, a través de la estructuración de los procesos y de indicadores que midan los resultados de los actividades.	F3-A2	Competir manejando un servicio diferenciador y estructurado con claridad en los procesos para garantizar seguridad y rentabilidad a los clientes, en donde se presente claramente los lineamientos organizacionales acompañado de los beneficios de invertir en la empresa.

F4	Flexibilidad y habilidad para desarrollar estrategias en donde el precio no sea un limitante para adquirir clientes.	F4-04	Establecer convenios que permitan implementar herramientas enfocadas al desarrollo de la empresa, tales como alianzas con agentes inmobiliarios, constructoras, entre otros.	F1-A1	Manejar brochures para promocionar el portafolio de la empresa, así como realizar capacitaciones a los colaboradores dirigidos a soportar el aprendizaje continuo que permita garantizar la efectividad de los procesos.
F5	Ideas innovadoras que ayuden a proyectar la estrategia tanto comercial como financiera y de servicios.	F5-03	Uso de herramientas contables que permitan el análisis de los rubros financieros de cada propiedad así como de su valorización y proyección comercial.	F5-A2	Desarrollar espacios de dialogo con los clientes y colaboradores en donde se evalúen las actividades desarrolladas y se puedan desplegar diferentes alternativas que los consumidores consideren viables como mecanismo de inversión.
DEBILIDADES		Estrategias DO		Estrategias DA	
D1	Estructura financiera en proceso de desarrollo dado que la empresa esta comenzando sus actividades.	D1-04	Utilizar fuentes de financiamiento, que soporten el proceso de compras y los procesos corporativos de la empresa.	D1-A2	Manejar un portafolio claro que determine beneficio vs inversión basado en un horizonte de tiempo que guíe al cliente en la toma de decisiones.
D2	Liquidez	D3-01	Recomendaciones de clientes satisfechos con el servicio.	D3-A3	Diagramar cada proceso a fin de medirlo constantemente, evaluarlo y así determinar mejoras.
D3	Experiencia	D1-03	Diversificar el portafolio de servicios a partir del conocimiento del mercado.	D3-A1	Comités organizacionales que permitan generar políticas para la inclusión de nuevos clientes.

Fuente: El autor

ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA

Para el análisis de la competencia se definieron empresas en donde como objeto social busquen que los usuarios pongan dinero a su disposición esperando obtener algún tipo de rentabilidad, es decir, empresas de inversión, lo que se busca con esto es analizar el mercado y comprender las diferentes estrategias que utilizan para promocionar sus servicios, a su vez, se pretende limitar así como discriminar compañías en las que un cliente pueda considerar invertir, a fin de mostrar las ventajas que la empresa Incrementa Inversiones S.A.S. puede darle frente a las demás alternativas del mercado.

Como primera medida se procede a realizar un matriz en donde se definen los aspectos que desarrolla una organización cuando muestra un portafolio de inversión a fin de comprender a qué tipo de clientes se dirige y que puntos clave o estrategias maneja para llegar a estos:

TIPO DE INVERSIONES	CLIENTE	CRITERIOS CLAVES
RENTA FIJA	<ul style="list-style-type: none"> · Entidades vigiladas por la Superfinanciera (Sociedades fiduciarias, establecimientos de crédito, comisionistas de bolsa, FOGAFIN, Banco de la República) · Personas naturales a través de sociedades comisionistas. 	<ul style="list-style-type: none"> · Alto respaldo financiero. · Rentabilidad sujeta a un tiempo fijo, dependiente del cambio fluctuante del mercado. · Se negocian en el "mercado electrónico de Colombia" · La rentabilidad de la inversión en los papeles al descuento está dada por el precio de compra del título y en los que no son al descuento, está dada por el precio de compra y el flujo de intereses.
RENTA VARIABLE (ACCIONES - E-TRADING)	<ul style="list-style-type: none"> · Persona natural o jurídica. · Existe una amplia gama a nivel del monto requerido para realizar la inversión, existen alternativas sin requerimientos de inversión mínima como Corredores Asociados S.A., Valores occidente S.A., Valores del popular, en general el valor mínimo es de un millón de pesos. · Para e-trading valor mínimo de inversión \$1.000.000. 	<ul style="list-style-type: none"> · Para mantener informados a sus clientes realizan comunicados periódicos con datos relevantes para que los inversionistas puedan tomar decisiones. · Regulaciones específicas dependiendo de la modalidad de inversión, bien sea emisión primaria de acciones, readquisición de acciones, Mercado global colombiano, entre otros. · Beneficios se ven representados a través de dividendos, dicha ganancia depende de la cotización que se realice en la Bolsa de Valores. · La inversión puede ser a nivel nacional o internacional.
DIVISAS	<ul style="list-style-type: none"> · Inversionistas importadores, exportadores. · Personas naturales o jurídicas, no requieren montos grandes de inversión. 	<ul style="list-style-type: none"> · Se pacta una fecha específica para la retribución, existen modalidades de entrega el mismo día en el que se realiza la transacción hasta de 360 días dependiendo de lo que el cliente requiera.
BANCA DE INVERSIONES	<ul style="list-style-type: none"> · Dependiendo de la emisión. 	<ul style="list-style-type: none"> · Amplio soporte para la toma de decisiones frente a una inversión. · Extenso portafolio de servicios.

<p>FONDOS DE INVERSIÓN COMÚN (Carteras Colectivas)</p>	<ul style="list-style-type: none"> · Personas naturales o jurídicas. · Dependiendo del tipo de cartera existe la posibilidad de invertir desde \$50.000 (Acciones y valores). · A nivel de inversión en el sector inmobiliario el monto de apertura es de 600 SMLV. 	<ul style="list-style-type: none"> · El manejo del dinero es controlado por un administrador profesional experto. · Es una inversión colectiva que retorna los beneficios de igual manera. · La rentabilidad está dada por el comportamiento de las inversiones que sean realizados con el monto dispuesto por los clientes y se refleja en los rendimientos de las mismas.
<p>FONDOS INTERNACIONALES</p>	<ul style="list-style-type: none"> · Establece parámetros de ingreso de órdenes con límites superior e inferior del 10%, calculados automáticamente por el sistema de la BVC a partir del precio referencia. 	<ul style="list-style-type: none"> · Fondos a mediano y largo plazo. · Inversiones en mercado de valores extranjeros. · Amplio portafolio de servicios como títulos de Renta Fija, Renta Variable, fondos de cobertura e inversiones alternativas listadas en mercados internacionales.
<p>CDT</p>	<ul style="list-style-type: none"> · Personas naturales o jurídicas. · Monto mínimo de apertura \$500.000. 	<ul style="list-style-type: none"> · Inversión segura, con una rentabilidad fija, ofrece una rentabilidad superior a la de una cuenta de ahorros. · Materializada en un título valor nominativo. · La rentabilidad puede ser entregada directamente a una cuenta pactada por el inversor. · Títulos prorrogables al momento de su vencimiento.
<p>COMMODITIES</p>	<ul style="list-style-type: none"> · Para mercado spot empresas que venden su producción o que buscan fijar precio a sus insumos para evitar comprarlos más caros a futuro. · Inversores tradicionales, personas naturales o jurídicas. 	<ul style="list-style-type: none"> · Participa en el mercado spot en donde se liquidan en el mismo día de su compra, mercado futuro que buscan mitigar el riesgo frente a la volatilidad del precio de los insumos. · Variación de precios y ganancias directamente relacionadas con la oferta y la demanda del producto.

PROYECTOS FIDI	· Inversión mínima de \$40.000.000	<ul style="list-style-type: none"> · Participación en un proyecto inmobiliario y la rentabilidad depende del inmueble que es adquirido. · El inversionista adquiere derechos sobre un fideicomiso, administrado por una entidad fiduciaria. · El sector inmobiliario presenta mayor estabilidad a largo plazo que otras formas de inversión.
----------------	------------------------------------	---

Fuente: El autor

Conociendo como se desarrolla la competencia se procede a realizar una matriz en donde se despliegan los diferentes mecanismos de inversión, las compañías que intervienen en este tipo de negocio así como las ventajas y desventajas que pueden tener estas empresas una vez el cliente ponga su dinero en estas organizaciones:

TIPO DE INVERSIONES	COMPAÑÍAS	BENEFICIOS	DESVENTAJAS
RENTA FIJA	CORREVAL SERFINCO ACCIONES Y VALORES ULTRABURSÁTILES	<ul style="list-style-type: none"> · Diversidad de plazos y tasas. · Múltiples Emisores · Experiencia en el mercado. Amplio portafolio de servicios.	<ul style="list-style-type: none"> · El público que puede acceder a este mercado es muy limitado. · Control de cupos en la participación
RENTA VARIABLE (ACCIONES - E-TRADING)	CORREVAL SERFINCO ACCIONES Y VALORES ECOPETROL PACIFIC RUBIALES BANCOS ASESORES EN VALORES ULTRABURSÁTILES	<ul style="list-style-type: none"> · Asesoría Técnica. · Experiencia en el mercado Amplio portafolio de servicios	<ul style="list-style-type: none"> · Se desconocen sus rendimientos en el momento de la inversión o adquisición.

DIVISAS	CORREVAL SERFINCO ACCIONES Y VALORES CASAS DE CAMBIO SOCIEDADES COMISIONISTAS DE BOLSA BANCOS CORPORACIONES FINANCIERAS	· No se requieren altos montos de inversión	· Cambios constantes (diarios) en su valor.
BANCA DE INVERSIONES	CORREVAL ACCIONES Y VALORES VALFINANZAS SILK	· Maneja proyectos tangibles · Asesoría Técnica.	· Es un mercado muy inestable, en momentos de desaceleración de la banca puede sufrir grandes caídas en beneficios.
FONDOS DE INVERSIÓN COMÚN	CORREVAL SERFINCO DAIVALORES DECEVAL	· Bajos montos para iniciar la inversión. · Asesoría Técnica. · Experiencia en el mercado Amplio portafolio de servicios	· Baja rentabilidad ± 4% E.A.
FONDOS INTERNACIONALES	CORREVAL ACCIONES Y VALORES	· Alianzas estratégicas a nivel global	· Dependencia del valor de las divisas para obtener rentabilidad
CDT	CORREVAL DECEVAL BANCOS EN GENERAL (BANCOLOMBIA S.A.- DAVIVIENDA S.A.- HELM BANK S.A, etc.)	· Pago de la rentabilidad puede manejarse mensual, trimestral, semestral	· Rentabilidad promedio de ± 3% E.A.
COMMODITIES	SERFINCO SKANDIA	· Son productos tangibles	· Plazos limitados para invertir. · Riesgo medio - alto.

PROYECTOS FIDI	BACATÁ OIKOS	<ul style="list-style-type: none"> · Participación en grandes proyectos. · Herramienta tangible. · Titularización de las propiedades 	<ul style="list-style-type: none"> · Rentabilidad depende directamente del inmueble. · Altas cuotas para iniciar la inversión.
----------------	-----------------	---	--

Fuente: El Autor

De este análisis se puede concluir que las alternativas que ofrece el mercado para la inversión no son suficientes para abarcar la población, pues se sabe que alrededor del 40% de los colombianos ahorra dinero y está dispuesto a invertir²² lo que confirma que existe un sector preparado a poner sus finanzas en algún medio para obtener un beneficio. Por tanto, tener la claridad de las distintas maneras que puede invertir una persona y conocer la forma en que se desarrollan contribuye a comprender como puede ser atacado este tipo de competencia para desarrollar estrategias claras que coloquen a la empresa Incrementa Inversiones S.A.S. como una compañía de inversión sería, confiable y rentable, soportado por la transparencia del negocio a nivel del manejo de la inversión, así como la muestra de un bien tangible y con proyección, con una rentabilidad esperada clara, estudiada y definida soportada por el desarrollo del sector que ayuda a mostrar los beneficios y la valorización que se da al hacer parte de un proyecto inmobiliario, esto sumado a la claridad que se da con el horizonte de tiempo establecido para retornar la rentabilidad, con todo esto se logra que tanto inversores cotidianos como personas que no cuentan con grandes fondos puedan hacer parte de un negocio de compra en finca raíz.

5.4 DESARROLLO TÉCNICO DEL SERVICIO

La definición de la estrategia técnica de la compañía especifica tanto las herramientas, como los medios y características que estructuran la prestación del servicio de la organización, con lo que se conoce tanto la viabilidad como el desarrollo del proyecto.

Como primera medida se definió el servicio a través del código Industrial Internacional Uniforme CIU que da un marco general a la operación que se está manejando, lo que define las características que hacen de este modelo de negocio una forma innovadora de ofrecer a los clientes una oportunidad de inversión rentable, tangible y segura:

- **Características Operativas:** Referida a las facilidades de utilizar el servicio, pretende garantizar por medio de información confiable, fichas informativas y estructuradas para la presentación de los requerimientos y beneficios de realizar la inversión, para así dar claridad al proceso, así mismo, se realiza la firma de un contrato legal estructurado con cláusulas y condiciones que garantizan el compromiso de Incrementa Inversiones S.A.S. así como los deberes y derechos del cliente. Sumado a esto y una vez se ha realizado la inversión por parte de los

²² Obtenido en la Web Julio 10 de 2013, Hora 7:19 pm <http://www.finanzaspersonales.com.co/ahorro-e-inversion/articulo/como-ahorran-invierten-colombianos/37051>

clientes, se presenta y muestra el progreso tanto de la venta del inmueble como del desarrollo de la construcción lo que contribuye a generar confianza y transparencia en el desarrollo del servicio.


- **Características de Durabilidad y Seguridad:** Referido a la capacidad de respuesta de la compañía una vez el cliente este participando dentro de los procesos o servicios de la misma. Esto es uno de los puntos álgidos en la prestación del servicio pues es de vital importancia que el cliente sienta que pese a la poca experiencia de la organización existen lineamientos que garantizan que su dinero está siendo invertido en una fuente que genera rentabilidad y así mismo que este está siendo utilizado de la manera que se le prometió al usuario. Como se garantiza esto, mostrando que realmente existe un conocimiento de los sectores en donde quiere realizarse la compra de un inmueble, que se escogen proyectos desarrollados por constructoras confiables y con experiencia en el mercado, así mismo que el pago del bien esta bajo lineamientos que han sido dispuestos tanto por parte de Incrementa S.A.S. como de la constructora y que el dinero es consignado directamente al pago del inmueble como inicialmente fue pactado.
- **Características de Funcionalidad:** Referidas a que el servicio funciona adecuadamente. Esto se garantiza a través de la periodicidad de informes del desarrollo de la inversión, estos se crean como medio de control y que permiten mostrar al cliente el progreso del proyecto inmobiliario en el que ha invertido.

FICHA TÉCNICA DEL SERVICIO	
DENOMINACIÓN DEL SERVICIO (Código CIU)	7020 Actividades inmobiliarias realizadas a cambio de una retribución o por contrato.
DESCRIPCIÓN DEL SERVICIO	Servicio encargado de gerenciar y guiar el proceso de inversión en finca raíz a partir de un grupo de personas que deciden adquirir un área específica de un inmueble con el fin de recibir rentabilidad frente a su participación en dicha propiedad .
RESPONSABILIDADES	<ul style="list-style-type: none"> · Estar al tanto de la valorización de los distintos sectores en Bogotá y sus alrededores a fin de involucrar al cliente en las inversiones de finca raíz más rentables. · Dar soporte de la inversión a partir del acompañamiento que se le da al cliente, mostrando el proceso de la construcción y el desarrollo de la misma, así como el proceso de venta del inmueble alineado por la búsqueda del comprador final, para dar seguridad al cliente garantizando que cuente con información necesaria que le permita conocer el proceso y las actividades de su inversión. · Dar claridad en el proceso del manejo del dinero a nivel de contratos fiduciarios que permitan dar transparencia al control de la inversión.


Fuente: El Autor

5.4.1 Necesidades y requerimientos


- **Computador:** Es una herramienta indispensable para soportar las actividades de la empresa, facilita el manejo de la información, así como su control y recopilación. Al igual es clave para llevar los soportes contables, y para organizar cada uno de los proyectos y requerimientos necesarios del mismo.

ARTÍCULO	REFERENCIA	COSTO
<p><i>Computador</i></p> 	<p>Dell Inspiron 14 Windows 8 Procesador Intel Core i5 Capacidad 6 GB de memoria y 750 GB de disco duro</p>	<p>\$ 1.098.991</p>


- **Impresora:** Se requiere para la impresión de formatos, copia o escaneo de documento.

ARTÍCULO	REFERENCIA	COSTO
<p><i>Impresora</i></p> 	<p>Hewlett Packard Multifuncional ink advantage.</p>	<p>\$ 159.000</p>


- **Celular:** Es indispensable contar con este medio para contactar a los clientes y recibir llamadas de estos en caso de solicitar soporte por parte de la compañía. Incluirá datos pues actualmente muchos usuarios se contactan a través de medios como whatsapp, linkedIn, y a su vez es útil para la empresa para estar al tanto de la información en redes sociales y de la página web de la compañía.

ARTÍCULO	REFERENCIA	COSTO
<p><i>Celular</i></p> 	<p>Incluye 400 minutos a todo operador. 2 GB de internet</p>	<p>\$ 79.900</p>

- **Escritorio:** Se requieren dos escritorios para las personas que estarán tiempo completo en la organización para el desarrollo de las actividades necesarias para el despliegue del servicio. Cada referencia tiene un costo de \$449.900.

ARTÍCULO	REFERENCIA	COSTO
<i>Escritorio.</i>		
	Escritorio finetable Homecenter.	\$ 899.800

- Sillas: Se requieren dos sillas como complemento a los escritorios que van a ser comprados. Cada valor individual es de \$124.900.

ARTÍCULO	REFERENCIA	COSTO
<i>Sillas</i>		
	Silla Homecollection Homecenter.	\$ 249.800

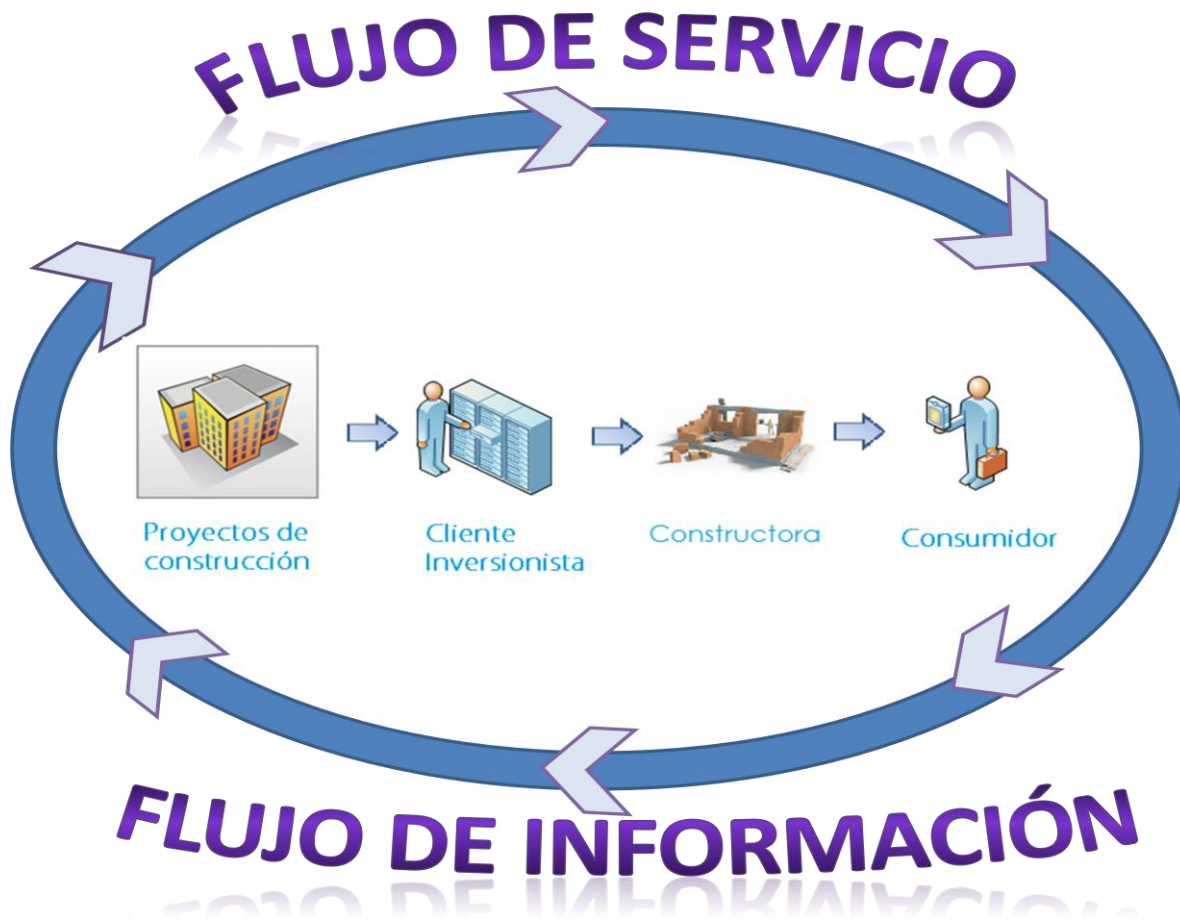
Nota: Las cotizaciones fueron realizadas en la Panamericana para el caso del computador y la impresora. Para el celular en la empresa de telefonía Tigo, y para los escritorios y sillas en homecenter.

- Página web: Se considera una herramienta indispensable para la empresa pues es un medio donde se mostraran los diferentes proyectos y también será una plataforma de comunicación con los clientes. Para este fin se realizó una serie de cotizaciones en donde se concluyo una oferta que corresponde a un valor de \$2.500.000 referidos a \$900.000 de diseño y \$1.600.000 de programación. Está será paga en una cuota inicial de 30%, una vez aprobado el proyecto se pagará el 40% y finalmente se cancelara el 30% restante con las revisiones pertinentes para así generar su publicación. (Para ver la cotización total referir Anexo #13)
- Volantes: Es una herramienta de promoción de la compañía tiene un costo de \$200.000 por mil unidades.
- Centro de reunión: Se requiere un lugar para reunir a los posibles clientes para dar a conocer cómo se va a manejar el proyecto. Actualmente se tiene disponibilidad de una sala de juntas ubicada en la Av. Calle 80 n 69 Q – 95, es propiedad será arrendada por un costo \$200.000 mensual.

5.4.2 Cadena de abastecimiento.

Establecer el flujo de la cadena de suministro permite que la empresa determine el lineamiento de procesos desde que se analiza un proyecto y se plantean los parámetros y

criterios para ofrecer el soporte y acompañamiento al cliente en su proceso de inversión, hasta que se logra vender el bien inmueble al propietario, conocer qué tipo de actores intervienen en el proceso permite a la compañía no solo tener claridad en su logística sino a su vez identificar los distintos pasos a seguir para llevar a cabo el proyecto y analizar puntos de mejora.



5.4.3 Costos

Para el área de costos se debe referir la mano de obra requerida para desarrollar la razón social de la compañía, sumado a los insumos necesarios para ejercer las labores de la compañía como internet, teléfono celular, así como publicidad requerida para la promoción de los servicios de la organización. Así mismo, se hace el cálculo de depreciaciones, costos de constitución y en general cualquier valor que cause egreso de dinero para Incrementa Inversiones S.A.S.

- **Mano de Obra Directa**

Para dar comienzo a las labores de la compañía inicialmente se contará con 4 trabajadores, dos trabajadores contratados directamente (Gerente general y Jefe de ventas) y dos personas por prestación de servicios (Asistente y contador).

Para el gerente General y el Jefe de ventas se pagará un salario base representado por el salario mínimo legal vigente \$616.000 que con obligaciones suma \$1.000.046 con las prestaciones legales que se asumen al momento de generar empresa.

Mano de obra directa	Mensual	2015	2016	2017	2018
Salario	\$ 616.000	\$ 631.400	\$ 650.026	\$ 668.357	\$ 686.403
Auxilio de transporte	\$ 70.500	\$ 72.263	\$ 74.394	\$ 76.492	\$ 78.557
Cesantias	\$ 51.313	\$ 52.596	\$ 54.147	\$ 55.674	\$ 57.177
Interes de cesantias (12%)	\$ 513	\$ 526	\$ 541	\$ 557	\$ 572
Prima de servicios	\$ 51.313	\$ 52.596	\$ 54.147	\$ 55.674	\$ 57.177
Vacaciones	\$ 25.687	\$ 26.329	\$ 27.106	\$ 27.870	\$ 28.623
Dotación	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
Salud (8,5%)	\$ 52.360	\$ 53.669	\$ 55.252	\$ 56.810	\$ 58.344
Pensiones (12%)	\$ 73.920	\$ 75.768	\$ 78.003	\$ 80.203	\$ 82.368
Riesgos profesionales (Riesgo l 0,522%)	\$ 3.000	\$ 3.000	\$ 3.000	\$ 3.000	\$ 3.000
ICBF (3%)	\$ 18.480	\$ 0	\$ 0	\$ 5.013	\$ 10.296
SENA (2%)	\$ 12.320	\$ 0	\$ 0	\$ 3.342	\$ 6.864
Caja de compensación (4%)	\$ 24.640	\$ 0	\$ 0	\$ 6.684	\$ 13.728
TOTAL AÑO	\$ 1.000.046	\$ 23.235.506	\$ 23.918.829	\$ 24.952.223	\$ 25.994.646
TOTAL MES		\$ 1.936.292	\$ 1.993.236	\$ 2.079.352	\$ 2.166.221

Por otro lado para la persona que asume el rol asesor se le pagará por prestación de servicios solo se requiere su asistencia dos veces al mes para el caso del asistente lo que suma un valor de \$100.000, al igual que el contador quien recibirá un total de \$150.000

	Mensual	2013	2014	2015	2016	2017
Contador	\$ 150.000	\$ 154.860	\$ 159.645	\$ 164.355	\$ 168.990	\$ 173.552
Asistente	\$ 100.000	\$ 103.240	\$ 106.430	\$ 109.570	\$ 112.660	\$ 115.701
TOTAL AÑO		\$ 3.097.200	\$ 3.192.903	\$ 3.287.094	\$ 3.379.790	\$ 3.471.045

- **Costos Administrativos**

Como requerimientos legales para el desarrollo de una PYME la empresa debe incurrir en costos para el desarrollo de sus funciones:

➤ Cámara de Comercio de Bogotá:

- ✓ **Nombre:** Basados en los registros de Cámara de Comercio se define que se encuentra apto para el uso el nombre Incrementa Inversiones S.A.S.

- ✓ **Registro Público Mercantil:** Según las tarifas a partir de los activos se indica que el valor a pagar es de 73.100, más el costo de los formularios que se necesitan para crear la sociedad \$4.100.
- ✓ **Derechos de Inscripción:** Debe pagarse por el documento de constitución \$31.000.
- ✓ **Apertura de cuenta:** Para la solicitud del RUT en la DIAN es necesario tener una cuenta a nombre de la organización, para esto se requiere un monto de apertura de \$200.000.

6. DESARROLLO Y GESTIÓN ORGANIZACIONAL

6.1 PLANEACIÓN ESTRATÉGICA

La estructura estratégica de la compañía encamina tanto a sus líderes como colaboradores pues es la base para desarrollar planes y propuestas bajo los parámetros institucionales. Con esto se logran crear aspectos diferenciadores que soportan la ejecución y determinan el camino de la empresa:

- MISIÓN

En Incrementa Inversiones S.A.S. desarrollamos una innovadora estrategia de inversión en finca raíz en la que brindamos una experiencia inolvidable para nuestros clientes, donde acompañamos cada proceso con principios de calidad encaminados a la competitividad a fin de ir más allá de las expectativas de nuestros clientes, utilizando estrategias de confianza, responsabilidad y mejora continua para soportar a quienes creen en nosotros.

- VISIÓN

En el 2016 Incrementa Inversiones S.A.S. será reconocida por ser una empresa que desarrolla y fija estrategias claras y concisas para la inversión de sus clientes en finca raíz gracias a su compromiso, a la creación de empleo y a la generación de valor agregado a la sociedad colombiana será una empresa recordada y con alta proyección en el país.

6.2 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

La planeación estratégica de una compañía debe ser soportada por una estructura organizacional definida que establezca y determine los roles de cada uno de sus colaboradores a fin de dar una dirección a la empresa, pues de ellos depende que todos los proyectos sean desarrollados de la manera requerida basados en los resultados esperados. Teniendo esto como parámetro Incrementa Inversiones S.A.S. trabaja bajo un organigrama con una estructura circular que busca generar una imagen amable y de ayuda mutua en los trabajadores, en este se especifican las personas que inicialmente intervienen en la compañía.



La persona que inicio el proyecto será la guía del mismo, por lo que le es asignado el rol de Gerente General quién administrará y dará dirección a la compañía, a nivel del área estratégica también hará parte el Jefe De Ventas, quién será el encargado de definir y encaminar los procesos desde la captación del inmueble hasta su venta al consumidor, dichos colaboradores contarán con el soporte de un asistente quién desplegará la información de los proyectos en fichas técnicas, páginas web así como apoyo en envío de documentación, a su vez se contará con un contador que asista las funciones contables y financieras de la compañía.

6.2.1 MANUAL DE FUNCIONES

Durante el primer año la empresa contará con dos personas con contrato directo, un contador y asistente por prestación de servicios, a partir del crecimiento y de la penetración en el mercado se buscará apoyar a cada cargo con personas que soporten y realicen actividades operativas de las distintas áreas. Para ver las funciones de aquellos que intervendrán en la organización inicialmente información referir Anexo #14.

6.2.1.1 Situación actual

Durante el año en curso la empresa se ha preocupado por desarrollar las actividades que le permitan iniciar su proceso de adaptación y crecimiento, pese a tener planteado el uso de 4 colaboradores en la empresa con un salario establecido, la realidad para el primer semestre ha sido otra; pues actualmente Incrementa Inversiones S.A.S. cuenta con el apoyo del Jefe de Ventas, sin embargo, se ha establecido un horario de trabajo flexible, es decir, durante la semana la persona reporta 4 horas de trabajo diarias en donde se analizan junto al Gerente General los avances y requerimientos de los proyectos, en cuanto a los fines de semana, tanto el Gerente como el Jefe de ventas asisten a la propiedad a la que se decidió invertir, en esto se atienden posibles compradores inversionistas y se les da a conocer cómo funciona la compañía.

Se han realizado reuniones con el contador a fin de estudiar y adelantar manejos financieros de la compañía y tener todo acorde a los parámetros legales, ha participado en apoyo desde la constitución de la empresa hasta en soporte para análisis contable y administrativo de los rubros de la empresa.

En cuanto a la asistente que se tenía planeada utilizar no se ha requerido su soporte, sin embargo, y dado que el modelo debió ser adaptado a un nuevo manejo legal ha sido necesario estar en contacto con diferentes abogados a fin de regir cada parámetro organizacional bajo lo que dicta la ley, dichas reuniones han sido provisionadas con lo que se proyecta se emplearía para el pago de la asistente.

Se espera que para el siguiente semestre de 2014 con el crecimiento de la organización se pueda contar con los colaboradores inicialmente pactados a fin de dar continuidad al proyecto y así desarrollar y aumentar la penetración del proyecto en el mercado.

6.3 RECOMENDACIONES

Indicadores y criterios de selección:

En el desarrollo del proceso de creación y puesta en marcha de Incrementa Inversiones S.A.S. se identificaron ciertos indicadores que ayudan a la empresa a visualizar los resultados de los procesos realizados, así como factores que intervienen en el proceso de decisión de compra de un inmueble, a continuación se presentan los indicadores que se consideran relevantes para acompañar el crecimiento de la organización:

1. Comportamientos de precios en el sector: Es importante identificar y acompañar el estudio de mercado con los precios que presenta el sector, pues esto da un margen para conocer si se está adquiriendo la propiedad a un precio adecuado, esto se soporta la decisión de compra del inmueble.

$$\frac{\text{Precio de Compra del Inmueble}}{\text{Precio promedio de Venta de Inmuebles del Sector}} = \%$$

2. Rotación del Inmueble: Este indicador es necesario para tomar la decisión de compra de un inmueble, porque cuando se escoge una propiedad se espera un tiempo promedio para entregar la rentabilidad a los clientes inversionistas y esto depende del momento de venta del inmueble, este indicador se nutre de diferentes fuentes, entre estas, inmobiliarias, inversionistas usuales de finca raíz, constructoras, así como estudio en de la zona en la que se quiere comprar en donde se establece el tiempo esperado de venta, para que luego sea comparado con el tiempo real.

$$\frac{\text{Tiempo real de Venta}}{\text{Tiempo esperado de Venta}}$$

Esto se evalúa en días y permite conocer y establecer la diferencia entre el tiempo que se espera utilizar para vender un inmueble y el tiempo real de venta, con esto se conoce la variabilidad del número de días frente lo esperado y lo real.

3. Respaldo Fiduciario: Esta variable es un criterio de selección porque da un respaldo, tanto a Incrementa Inversiones S.A.S. como a los clientes una vez se presente el inmueble, con esto en caso de no completarse la obra, la compañía tiene un soporte para responderle a los clientes. Se incluye dentro de los indicadores porque si la constructora encargada del proyecto no cuenta con este respaldo la compañía no invertirá en dicha propiedad.
4. Momento de Compra: Es importante tener claro el momento en el que se va a comprar el inmueble, uno de los indicadores que ayuda a saber si se está comprando en un momento adecuado es el siguiente:

$$\frac{\text{Ventas Totales del Proyecto}}{\text{Unidades Totales del Proyecto}} = \%$$

Pues a partir del desarrollo del proyecto se entiende que en la medida que el proyecto de construcción avance el costo de los inmuebles incrementará, por lo que con este indicador se establece que el máximo porcentaje para tomar la decisión de compra en una propiedad en construcción será el 50%.

5. Resultados: Adicional al proceso de búsqueda es importante como compañía llevar un control del resultado de inversión, por esto, y con el estudio de mercado, se genera una rentabilidad que se espera obtener una vez se selecciona un inmueble, esto se debe relacionar con la rentabilidad real obtenida en el momento de venta de la propiedad. Es importante llevar este control porque así se podrá presentar a los clientes el nivel de asertividad de Incrementa Inversiones S.A.S.

$$\text{Rentabilidad Esperada} \geq \text{Rentabilidad Obtenida}$$

Esto evaluado porcentualmente como:

$$\frac{\text{Rentabilidad Obtenida}}{\text{Rentabilidad Esperada}} = \%$$

6. Competencia: En este punto se presenta un indicador en donde se evalúa el nivel de rentabilidad que se genera por participar en Incrementa Inversiones S.A.S. en relación a la inversión de una compañía o entidad en la que se pueda obtener algún tipo de beneficio por poner sus fondos a disposición de dichas organizaciones:

$$\frac{\text{Rentabilidad por Inversión Incrementa Inversiones S. A. S.}}{\text{Rentabilidad por Inversión Competencia}} = \%$$

Acá es importante anotar dos puntos, el primero, esto respaldado por el indicador presentado en el punto 5 permite generar un histórico como fuente para presentar a los clientes en donde se muestre la ventaja competitiva de la organización y los puntos extras de rentabilidad que se están obteniendo por decidir participar en Incrementa Inversiones S.A.S. y no en otra compañía, segundo y teniendo en cuenta que parte de la segmentación incluye a personas que hayan realizado algún tipo de inversión o que se encuentran interesadas en hacerlo se puede generar una comparación entre dicha opción y la que se presenta como compañía.

7. Participación Inversionista: Otro factor importante dentro de los procesos es conocer a nivel de los clientes, quienes realmente invirtieron una vez se enteraron tanto del modelo de negocio como del proyecto que se selecciona como opción de compra, esto permite y ayuda a la empresa a respaldar su proceso de promoción y atracción de clientes:

$$\frac{\text{Clientes}}{\# \text{ Personas que conocieron del proyecto}}$$

8. Clientes requeridos: Este indicador ayuda a la compañía a ir generando un patrón de conducta para saber e identificar cuantos clientes en promedio necesita para completar la compra de un inmueble, y con esto entender cómo se está comportando el mercado y que montos de participación están dispuestos a invertir:

$$\frac{\text{Metros cuadrados de la Prpiedad}}{\text{Monto de Inversión}} = \# \text{ Clientes}$$

Estos indicadores permiten analizar cuales criterios son importantes para conocer el resultado de los procesos de la compañía, a su vez, permite alinear y llevar a cabo la toma de decisión en la compra de un inmueble, teniendo como base dichos indicadores previamente mencionados, se quiere presentar una matriz como soporte adicional al tema de selección de un inmueble, por tanto, como compañía y a partir del estudio de mercado se establecen criterios relevantes para optar por la elección de un inmueble:

- Ubicación (Linderos, vías de acceso, sector): Se establece como criterio porque es un punto diferenciador y estratégico que soporta todo el proceso de movilidad, así como de asequibilidad a necesidades del usuario.
- Planes de desarrollo del sector: Esto sin lugar a duda hace que algún sector represente una mejor inversión que otra, pues se entiende que obras en desarrollo o futuras, afectan la valorización tanto positiva como negativamente, por lo que es importante que Incrementa Inversiones S.A.S. conozca los planes y proyectos dispuestos, así como saber si esta dentro del Plan de Ordenamiento Territorial, que obras están por crearse o cuales están en progreso. Acá entran a participar avalúos, y con esto alianzas como la de Avalúo Fácil, empresas del sector e información de la misma como metro cuadrado, galería inmobiliaria, Fedelonjas, entre otras.

- Desarrollo de la obra: Como se menciona previamente se maneja un indicador en donde se establece que el proceso de compra se verá afectado por el número de unidades vendidas en la propiedad, porque se entiende que a través del tiempo el precio que ofrecen las constructoras aumentará.
- Precio del inmueble: Sin lugar a duda, es necesario conocer qué precios ofrece el sector y cuales está ofreciendo la propiedad a la que se está apuntando a fin de garantizar un precio de compra adecuado.
- Rotación del sector: Sumado al indicador se toma como criterio de decisión pues en el proceso de selección de un inmueble y de presentación del proyecto el cliente y la empresa debe manejar un margen real del tiempo requerido para una venta efectiva.
- Características del inmueble a partir del cliente objetivo: Cuando se selecciona un inmueble se debe conocer y entender las necesidades del cliente objetivo, y con esto definir si realmente las características que presenta el inmueble podrían satisfacer las necesidades del consumidor objetivo. Aquí entran factores, como número de habitaciones, acabados, ascensor, parqueadero, deposito, entre otros.

Por otro lado, es importante resaltar que estos criterios que se eligen como herramientas de decisión son los que afectan la rentabilidad de un inmueble, pues esta depende del resultado de venta de la propiedad, por tanto, conocer y entender cuáles son los puntos clave que harán que el consumidor tome esta opción de compra basado en las características que son estudiadas y se ven respaldadas en la propiedad garantizará que tanto Incrementa Inversiones S.A.S. como el cliente obtenga un beneficio como resultado de la decisión de inversión. A continuación, se presenta la matriz realizada así como los porcentajes de peso establecidos:

	CRITERIOS												Totales
	Ubicación(Linderos, vías de acceso, sector) (20%)		Planes de desarrollo del Sector (20%)		Desarrollo de la obra (10%)		Precio del inmueble (25%)		Rotación del Sector (10%)		Características del inmueble, a partir del cliente objetivo (15%)		
	Calificación	Ponderado	Calificación	Ponderado	Calificación	Ponderado	Calificación	Ponderado	Calificación	Ponderado	Calificación	Ponderado	
Altamonte Spring	5	1	4	0,8	5	0,5	4	1	4	0,4	4	0,6	4,3
Parque de las Flores	1	0,2	2	0,4	3	0,3	4	1	3	0,3	3	0,45	2,65
Toscana	3	0,6	3	0,6	4	0,4	3	0,75	4	0,4	4	0,6	3,35
Torres de Santa Ana	3	0,6	2	0,4	2	0,2	2	0,5	2	0,2	4	0,6	2,5
Portana	2	0,4	2	0,4	2	0,2	2	0,5	3	0,3	3	0,45	2,25
Santa Apolonia	4	0,8	2	0,4	3	0,3	3	0,75	3	0,3	4	0,6	3,15
Ecohouse	5	1	4	0,8	3	0,3	2	0,5	3	0,3	5	0,75	3,65

Se tiene sin lugar a duda como principal criterio de selección el precio del inmueble, esto junto con el indicador previamente realizado, a partir del estudio de mercado, permite saber si es adecuado o no el valor de la propiedad para luego obtener una rentabilidad, sumado a esto, es definitivo que tanto la ubicación como los planes de desarrollo hacen de una propiedad una real opción pues sin lugar a duda el crecimiento respalda la

valorización de un inmueble dado que en la medida que el sector presente opciones en donde la calidad de vida del consumidor se vea afectada positivamente, el proceso de venta será más sencillo dados los beneficios para el consumidor.

Un criterio y que se encuentra más relacionado a las estrategias de Incrementa Inversiones S.A.S. es la rotación del inmueble, pues la empresa en su proceso de presentarle al cliente una opción debe tener un horizonte de tiempo claro para cumplir con su promesa de valor.

En el desarrollo de esta matriz, parte de conocer el sector, realizar un estudio de mercado y por tanto de identificar estos parámetros establecidos para tener como resultado el proyecto con las mejores características y de esta manera seleccionarlo, el uso de esta herramienta en comparación a las actuales construcciones del sector deja ver que se ha tomado una excelente decisión, así mismo, esta herramienta y esta relación es útil para presentarle a los clientes que se conoce y se entiende como se está moviendo el sector, que es lo que se espera de este, y finalmente porque el inmueble seleccionado es una buena inversión.

Ventaja Competitiva

Entendiendo como funciona el sector de inversiones, existen ciertos criterios que afectan la decisión de un usuario de participar o no de un modelo de inversión, en cuanto a los principales aspectos se consideran trascendentales:

- Montos de Inversión: Presupuesto mínimo con el que el cliente debe contar para participar en una inversión.
- Tiempos de Retorno: Tiempo en el que el inversionista puede contar nuevamente con su inversión y con el resultado del proceso de la misma.
- Rentabilidad: Beneficio esperado por poner a disposición de una empresa su dinero.
- Objetivo de la Inversión: En que objeto será utilizada su inversión.
- Acompañamiento por parte de la entidad: A nivel del proceso de la inversión que herramientas presenta la compañía para acompañar dicho proceso.
- Posibilidad de reinvertir: Es habitual la posibilidad de invertir, o es posible participar una vez se haya terminado un proceso inicial de participación.

Partiendo de estos criterios, con el conocimiento de la empresa, usuarios que conocen del negocio y expertos en inmobiliaria se generan porcentajes de peso, con los que se construye una matriz de priorización en donde a cada criterio se le da un valor y con esto se realiza una tabulación a fin de comparar el resultado de Incrementa Inversiones S.A.S. con el que puede presentar la competencia:

	CRITERIOS												
	Montos de Inversión (25%)		Tiempo de retorno (20%)		Rentabilidad (25%)		Objetivo de Inversión (15%)		Acompañamiento por parte de la entidad (10%)		Posibilidad de Reinversión (5%)		Totales
	Calificación	Ponderado	Calificación	Ponderado	Calificación	Ponderado	Calificación	Ponderado	Calificación	Ponderado	Calificación	Ponderado	
INCREMENTA INVERSIONES S.A.S.	5	1,25	4	0,8	4	1	3	0,45	5	0,75	5	0,25	4,5
Acciones (Renta Variable)	4	1	5	1	4	1	3	0,45	2	0,3	2	0,1	3,85
Renta Fija	1	0,25	2	0,4	3	0,75	2	0,3	1	0,15	4	0,2	2,05
Divisas	5	1,25	5	1	2	0,5	2	0,3	1	0,15	3	0,15	3,35
Banca de Inversiones	3	0,75	1	0,2	2	0,5	2	0,3	1	0,15	3	0,15	2,05
CDT	5	1,25	2	0,4	4	1	1	0,15	2	0,3	4	0,2	3,3
Fondos de Inversión Común	5	1,25	2	0,4	3	0,75	3	0,45	3	0,45	5	0,25	3,55

Esta es una herramienta que se le puede presentar a los clientes para respaldar su proceso de inversión, entendiendo que el mercado en el que se enfoca Incrementa Inversiones S.A.S. es un sector en el que los usuarios tienen una intención de invertir o previamente lo han realizado, se puede generar y presentar a partir de este instrumento las ventajas de invertir en la compañía con el conocimiento y las expectativas de los clientes en relación a los objetos que presenta la competencia.

En esto y a partir del estudio que se realizó durante el desarrollo de la compañía sobre la competencia, se utilizan los criterios de inversión y se categorizan, estructuran y relacionan tanto a nivel del despliegue de la empresa como de competidores. El análisis inicia con la variabilidad en sectores como Bancas de Inversiones y Divisas, en donde la rentabilidad es un factor inestable pues la desaceleración del mercado afecta el resultado en gran medida, y los cambios pueden generarse de un día a otro por lo que la rentabilidad depende de diferentes factores, tanto políticos, como gubernamentales y transaccionales. Otro aspecto que se evaluó es el limitado acompañamiento que en general dan las entidades, lo que es un punto a favor de Incrementa Inversiones S.A.S., puesto que cuando se invierte en temas como Renta variable, es el usuario el encargado de solicitar la reinversión una vez este considere que puede obtener una buena rentabilidad, esto pese a afectar el tema de acompañamiento beneficia a nivel de tiempos de retorno pues es el cliente quien decide cuando obtendrá su rentabilidad, en cuanto a la compañía se establece el tiempo de retorno de inversión desde un principio y el acompañamiento de la empresa respalda la inversión.

Se considera sin lugar a duda como criterios claves los montos mínimos de inversión y la rentabilidad esperada como factores decisivos pues ambos limitan el mercado que puede participar, primero por la cantidad de personas que pueden participar y segundo por el resultado que dichos usuarios están dispuestos a recibir como opción rentable para su inversión, esto en general para cualquier tipo de inversión representa un riesgo pues no todas las variables son controladas por la compañía y existen terceros que podrían afectar la rentabilidad, la competencia en general transa en mercados bursátiles por lo que el riesgo depende del desarrollo del mercado en el que se esté negociando, en cuanto a Incrementa Inversiones S.A.S. también se tiene un riesgo y es la respuesta del mercado

inmobiliario, sin embargo, se tiene una ventaja y es que se invierte en un activo fijo lo que da respaldo a la inversión, es decir, que el objeto de esta elimina el comportamiento bursátil de una acción y además el cliente sabe en qué fin se están invirtiendo sus fondos a diferencia de un CDT, la renta variable, las bancas de inversiones en donde las entidades mueven a su conveniencia el dinero.

Como resultado de esta matriz se puede ver que la principal competencia para este modelo de negocio es la Renta Variable y los Fondos de inversión común que no requieren altos montos de inversión y representan una buena alternativa para los clientes, sin embargo, gracias a las estrategias de Incrementa Inversiones S.A.S. se tienen distintas herramientas que hacen del proceso una opción favorable, entre estos el acompañamiento hacia los clientes, la posibilidad de continuar invirtiendo pues no segmenta la inversión a la salida al mercado accionario de alguna entidad o a la participación específica de algún proyecto, como se mencionó previamente el respaldo de un activo y el hecho de que el cliente conoce hacia donde se están dirigiendo sus fondos.

Teniendo esta herramienta es más sencillo presentar al cliente porque es favorable invertir en Incrementa Inversiones S.A.S. pues una vez se establecen los criterios y se evalúan, se puede definir que si es favorable hacer parte de este modelo de negocio, y se muestra que la ventaja competitiva de participar en la compañía hace que se pueda crear una empresa rentable y segura en donde los clientes sientan confianza para invertir.

6.4 PASOS A SEGUIR

Entendiendo que Incrementa Inversiones S.A.S. es una compañía nueva que presenta un modelo de negocio innovador debe ser consciente y entender que puntos debe trabajar para desarrollar cada una de las estrategias que se plantea para lograr penetrar el mercado y de esta manera crecer como una compañía rentable, segura, confiable y con proyección:

- Con este modelo de negocio es clave para la compañía blindarse legalmente de todos los posibles eventos que puedan presentarse en el desarrollo del negocio, en esto, es necesario consultar con personas expertas que soporten y asesoren a la empresa de manera tal que cada uno de los procesos se encuentren bajo los lineamientos, estatutos, disposiciones y regulaciones.

Actualmente se está manejando un contrato civil atípico, que debe ser evaluado para dar garantías al cliente y respaldo a la compañía a fin de lograr desarrollar y avanzar con el proyecto. Sin duda alguna este proyecto presenta una serie de riesgos y una nueva manera de utilizar la finca raíz como una opción de inversión, atrae un nuevo mercado y expande las posibilidades para quienes desean maximizar sus ingresos, con esto y en la medida que la empresa limite los riesgos el crecimiento de la misma está garantizado. A tener en cuenta es estudiar e implementar todas las herramientas que sean necesarias para que no existan

espacios legales abiertos en donde Incrementa Inversiones S.A.S. pueda caer en riesgo contractual.

Teniendo todos los lineamientos necesarios para que la empresa ejerza su labor, se espera que con la experiencia y desarrollo de la compañía se pueda utilizar el modelo de Agente Fiduciario, en donde la empresa apoya sus actividades en una entidad bancaria y es esta la a través de su mediación se encarga de administrar los fondos según los parámetros establecidos por la compañía.

- Dado el manejo administrativo de la compañía es necesario contar con el apoyo de un contador que defina y establezca como desarrollar el modelo, realizar aclaraciones a nivel de manejo de cuentas y de su direccionamiento, así como pago de impuestos, con esto garantizar la viabilidad del proyecto y evitar pérdidas contables por mal manejo y segmentación de rubros.
- Generar un modelo de Teoría de Juegos con la finalidad de soportar procesos de decisión. a partir de variables que logren establecer el nivel de valorización de un inmueble, a fin de enmarcar el proceso de rentabilidad, basados en los criterios y eventos que podrían generar algún tipo de cambio en la misma.
- Crear un modelo probabilístico en donde a partir de los criterios que afectan una decisión de compra, como precios, sector, valorización, acabados, constructora, entre otros, puedan definir y soportar el proceso de decisión de compra por parte de un inversionista, para el caso el consumidor final.
- El desarrollo de Incrementa Inversiones S.A.S. ha traído consigo nuevas oportunidades en las que la compañía se encuentra interesada pues generarían ingresos adicionales, entre estos, la entrega de bienes inmuebles para la venta o el arriendo, así como clientes interesados y con la opción de adquirir un inmueble completo, esto sin duda alguna trae nuevos retos a la empresa pues debe trabajar en prestar el servicio de una manera adecuada para que los clientes se sientan satisfechos, por lo que en la medida que estas líneas de negocio se generen es tarea de la compañía realizar estrategias de estandarización de procesos para manejarlos bajo los lineamientos y parámetros de calidad de la empresa.
- Adicional y con los planes que parte la empresa estar al tanto de herramientas y cambios que puedan aportar a la compañía, entendemos que alianzas estratégicas son vitales para el adecuado desarrollo de la empresa, por lo que enfocar esfuerzos y atraer nuevas opciones de vinculación ayudará a la compañía a darse a conocer y con esto lograr penetrar el mercado. Asimismo, acciones que se han tomado como trabajo acuerdos con empresas como Avalúo Fácil, deben seguirse trabajando a fin de tomar herramientas que ayuden a que la compañía crezca.

6.5 CONSTITUCIÓN Y ASPECTOS LEGALES.

Para la creación de una empresa existen diferentes puntos necesarios para la constitución de la misma, dichos aspectos que fueron desarrollados para la creación de Incrementa Inversiones S.A.S.²³:

1. Fue verificado que el nombre de la empresa es utilizado por otro establecimiento, esto se puede revisar en la página www.creaempresa.com.co, con esto se constituye la organización bajo el nombre de: INCREMENTA INVERSIONES S.A.S.
2. Fue realizado un documento privado (Ver Anexo #15) bajo los requerimientos del código CIU 7020 con el que se constituyó la empresa para trabajar bajo la forma de Sociedad por Acciones Simplificadas.²⁴
 - a. Para constituir una Sociedad Por Acciones Simplificada deben diligenciarse y aclararse, según la ley 1258 de 2008 los siguientes documentos²⁵ (Ver Anexo #16).
 - b. Beneficios de elegir constituir una empresa bajo la forma Jurídica de Sociedad por Acciones Simplificadas²⁶ (Ver Anexo #17)
3. Con la entrega del Documento Privado debe ser adjuntadas copias del documento de identificación de los accionistas, para el caso Cédula de Ciudadanía, la empresa fue registrada con un único accionista, se establecieron 1.000 acciones ordinarias con un valor de \$5.000 pesos cada una dando un capital suscrito de \$5.000.000.
4. Formularios:
 - a. Localización de usuarios.
 - b. Naturaleza de la Sociedad: Civil o Comercial.
 - c. Formulario Adicional de Registro con Otras Entidades.
 - d. Formulario de Registro Único Empresarial (RUE).
 - e. Para el 2014 se establece que cualquier sociedad creada bajo el estatuto de S.A.S. debe acogerse a la ley 1429/2010.
5. Pre-Rut: La Cámara de Comercio lo expide una vez haya sido constituida y hayan sido pagados las obligaciones para la creación de la empresa.
6. Se debe presentar el documento original y una fotocopia de un recibo público, así como última declaración del impuesto predial o recibo del pago con la misma dirección que fue diligenciada en el Pre-Rut.
7. El valor a pagar por la constitución es dependiente al monto del capital con el que se constituya la empresa:
 - a. Impuesto de Registro: 0,7% sobre el monto del capital inicial.

²³ CÁMARA DE COMERCIO DE BOGOTÁ, Listado de Chequeo de Documentos para La Constitución de su Empresa.

²⁴ BOGOTÁ EMPRENDE, Emprendedores, Formaliza tu empresa. [Obtenido en la web 07 de agosto de 2013, 6:16 pm] http://www.bogotaemprende.com/documentos/4361_Formas_Juridicas_26072011.pdf

²⁵ LEY 1258 DE 2008, Parte 1, http://www.secretariassenado.gov.co/senado/basedoc/ley/2008/ley_1258_2008.html Obtenido en la web 07 de agosto de 2013, 6:53 pm]

²⁶ BOGOTÁ EMPRENDE, Conveniencia de constituir una S.A.S. [Obtenido en la web 07 de agosto de 2013, 6:37 pm] http://www.bogotaemprende.com/documentos/4547_Sas.pdf

- b. Derechos de inscripción del documento de constitución: \$31.000
- c. Valor de los formularios que se diligencian para crear la sociedad: \$4.100
- d. Matricula Mercantil: Se cobra sobre la base de Tarifas de la Cámara de Comercio, dado que la empresa se encuentra bajo la ley 1429 de 2010 no se pagara este valor en el primer año de funcionamiento, en el segundo el 50% para la renovación, en el tercero el 75% y en el cuarto el 100% de la renovación.

Nota: La renovación de la Matricula debe ser paga entre el 1ero y el 31 de Marzo.

NOTA: Es un requerimiento haber realizado la validación previa de la Clasificación de Unidades económicas CIIU que puede ser consultada en www.ccb.org.co

- 8. Una vez hayan sido validados los documentos anteriores, el Representante Legal debe:
 - a. Solicitar en la Cámara de Comercio el Certificado de Existencia y Representación Legal y formato 1658 o Pre-Nit
 - b. Con todos los documentos solicitar en su entidad bancaria una cuenta a nombre de la Sociedad.
 - c. Con la certificación de apertura de la cuenta, el Certificado de Existencia y Representación Legal y el original del Servicio Público debe dirigirse a la DIAN para reclamar el Rut Definitivo y la facturación e información tributaria.

6.5.1 Constitución de la sociedad.

Con los términos y requisitos anteriormente mencionados y con el diligenciamiento del Formato Único de Registro Tributario, en donde se establece la actividad principal como Actividades Inmobiliarias a cambio de una retribución o por contrato, se obtiene el certificado de Cámara de Comercio, en las que se certifica que la empresa queda registrada de la siguiente manera:

Nombre: INCREMENTA INVERSIONES S.A.S.

NIT: 900710403 – 6, Régimen Común.

Domicilio: Bogotá D.C.

Para ver el certificado completo, diríjase al Anexo #18

6.5.2 IMPUESTOS

La constitución de una empresa acarrea ciertos Impuestos que deben ser pagados al gobierno como parte de los requerimientos para su desarrollo comercial:

- a. **Impuesto sobre la renta**²⁷: El impuesto sobre la renta grava en general las ganancias o utilidades obtenidas por los contribuyentes, susceptibles de enriquecerlos, que provengan de sus operaciones ordinarias (renta líquida ordinaria). Con la nueva reforma de la Ley 1607 de 2012 pasa a ser de un 25%.
- b. **Impuesto para la equidad-CREE**: Generado bajo los criterios de la reforma tributaria, establece que actividades generadores de ingresos que incrementen patrimonio generaran un impuesto de 8% que será parte del presupuesto de financiación a entidades como en SENA, ICBF y Sistemas de seguridad en Salud,
- Servicio Nacional de Aprendizaje (SENA) correspondiente a 2%
 - Aportes al Instituto Colombiano de Bienestar Familiar (ICBF) correspondiente al 3%
 - Cajas de compensación correspondiente al 4%

A su vez, durante un año será incrementado en un punto que se distribuirá en un 40% para apoyar instituciones de educación superior, inversión social en campo en un 30% así como en la nivelación de la UPC del régimen subsidiado en salud.

b. **Impuesto de Valor Agregado (IVA)**²⁸: Con la reforma tributaria del 2013 las tarifas del iba pasan a ser tres: 0%, 5% y 16%. Adicional se crea un impuesto nacional al consumo que está dividido en las siguientes tarifas: 4%, 8% y 16%.

c. **Gravamen a los movimientos Financieros (GMF)**: Es el 0,4% del valor total de la transacción financiera mediante la cual se dispone de recursos.

6.5.3 Cronograma del plan operacional de la empresa

Para la realización de los cronogramas de plan de acción, se presentan tres partes, primera las actividades realizadas durante el periodo de tiempo comprendido entre la aprobación del proyecto y la entrega del trabajo de grado. Segundo un panorama general de lo que se espera concluya este año, y tercero, una proyección de años futuros.

¹² Obtenido en la web , Junio 19 de 2013 ; 1:12 pm
http://www.inviertaencolombia.com.co/images/Capitulo_7_Marco_Legal_Ene_2012_esp.pdf

²⁸ Obtenido en la web , Julio 21 de 2013 ; 1:34 pm
http://www.inviertaencolombia.com.co/images/Capitulo_7_Marco_Legal_Ene_2012_esp.pdf

“ Invierta en Colombia “

“ Invierta en Colombia “

- Desarrollo actual del proyecto:

Actividades	Noviembre				Diciembre				Enero				Febrero				Marzo				Abril			
	Sem 1	Sem 2	Sem 3	Sem 4	Sem 1	Sem 2	Sem 3	Sem 4	Sem 1	Sem 2	Sem 3	Sem 4	Sem 1	Sem 2	Sem 3	Sem 4	Sem 1	Sem 2	Sem 3	Sem 4	Sem 1	Sem 2	Sem 3	Sem 4
Visita a Posibles Proyecto	■		■		■	■																		
Evaluar posibles proyectos de inversión							■	■																
Definir proyecto inicial de inversión									■															
Visitas al proyecto seleccionado							■			■				■							■	■		
Inscripción en la Cámara de Comercio														■										
Solicitud PRE- RUT															■									
Abrir Cuentas Bancarias															■									
Presentar documentos ante la DIAN															■									
Reclamar Rut Definitivo															■									
Reuniones con personas interesadas en participar del proyecto									■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■		
Análisis de forma de pago con la constructora																					■	■		
Firma de contrato con cliente inversionista																					■			■
Separación y Vinculación del Inmueble																					■			
Pago cuotas apartamento Altamonte Springs.																								■
Capacitación: Seminario Finca raíz como proyecto de inversión																								■

- Mediano plazo:

Mediano plazo refiere las actividades que se quieren realizar en el año en curso. Se deben cumplir los pagos actualmente pactados con la constructora Corpoindustria SAS apartamento 102 y así mismo con el resultado de este primer proyecto se espera llegar a mas clientes y lograr participar de nuevos proyectos, con esto será necesario continuar con la búsqueda de propiedad de finca raíz con buena valorización para así penetrar el mercado. De igual forma se esperan iniciar alianzas con constructoras

Actividades	Mayo				Junio				Julio				Agosto				Septiembre				Octubre				Noviembre				Diciembre			
	Sem 1	Sem 2	Sem 3	Sem 4	Sem 1	Sem 2	Sem 3	Sem 4	Sem 1	Sem 2	Sem 3	Sem 4	Sem 1	Sem 2	Sem 3	Sem 4	Sem 1	Sem 2	Sem 3	Sem 4	Sem 1	Sem 2	Sem 3	Sem 4	Sem 1	Sem 2	Sem 3	Sem 4	Sem 1	Sem 2	Sem 3	Sem 4
Firma de contrato con clientes inversionistas																																
Pago cuotas apartamento Altamonte Springs.																																
Visita al proyecto																																
Presentación de avances del proyecto a clientes actuales																																
Evaluar nuevos proyectos de inversión																																
Seleccionar proyectos de inversión																																
Pago de página web																																
Alianzas estratégicas con constructoras																																

- Largo Plazo:

En este se plantea un escenario durante los próximos tres años, donde se considera que se llegara a una estabilidad en la compañía gracias a la adquisición de nuevos clientes junto con nuevos proyectos así mismo se espera que la página web de la Compañía ya esté en funcionamiento y con esto soporte las actividades de la empresa.

Actividades	2015				2016				2017			
	Trim 1	Trim 2	Trim 3	Trim 4	Trim 1	Trim 2	Trim 3	Trim 4	Trim 1	Trim 2	Trim 3	Trim 4
Pago de rendimientos												
Ajustes para entrega de página web.												
Participación de ferias de emprendimiento y propiedad inmobiliaria												
Búsqueda de nuevos inmuebles para inversión												
Selección de inmuebles												
Plan de pagos con constructoras												
Actividades publicitarias en alianza con constructoras												

7. Proyecto de inversión

El proyecto de inversión que se decide elegir se encuentra ubicado en el conjunto Altamonte Springs, está situado en el municipio de Chía, Cundinamarca, en la dirección Calle 1 sur N. 7 - 24 sector La Balsa, pertenece a estrato 4 rural lo que corresponde a 3 en Bogotá; es un sector netamente residencial tuvo una excelente planeación y colinda con la variante de Cota – Chia y la vía Guaymaral.

Este conjunto residencial cuenta con una línea de 10 casas construidas y un edificio con 53 apartamentos. Áreas comunes, dos salas de negocios, un salón comunal, área de gimnasio y zona húmeda; en la terraza cuenta con puntos de BBQ y zona infantil. Actualmente todas las casas se encuentran vendidas, así como el 50% de la de la torre de edificios por lo que al haber alcanzado el punto de equilibrio la construcción ya está avanzando.

La imagen publicitaria del proyecto está apoyada por dos salas de ventas una ubicada donde se está desarrollando la obra y otra sobre la variante Cota-Chía, además utilizan algunas pancartas que pueden ser vistas de camino a Chía por el ingreso de la vía Guaymaral; también cuentan con volanteo del proyecto:

AltamonteSprings

Apartamentos Etapa II
Áreas: 50, 55, 82, 95 y 100 M2
1, 2 y 3 Alcobas, Estudio, 2 Parquaderos.
Calle 1 Sur No. 7-24 Sector La Balsa, Chía



AltamonteSprings es un conjunto residencial Exclusivo, diseñado para aquellas familias que buscan un lugar con tranquilidad para crecer y a la vez encontrar placer y comodidad en lo moderno. Sector de alta valorización, con excelentes vías de acceso, vía Guaymaral, variante Cota-Chía, cerca al Centro Comercial Vivenza.

Informes: 310-2988902 / 320-3480586 / 315-3159858

www.ventaapartamentoschia.com



▪ ¿Por qué es una buena inversión?

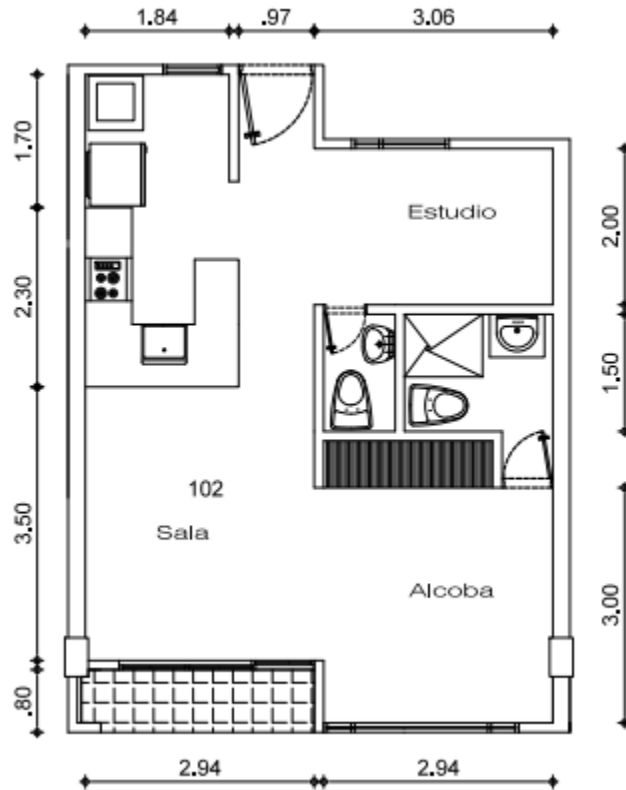
Altamonte spring representa una buena inversión dado que es un sector muy residencial, su ubicación es cercana a vías principales, dando buen acceso al proyecto, todas las edificaciones del área son nuevas llevan entre 1 y 5 años, a unas cuadras se pueden encontrar centros comerciales como Vivenza, en donde se puede encontrar Colsubsidio, papelerías, salones de belleza, restaurantes, dando facilidades a los usuarios de la Balsa, así mismo, se encuentra a unos 5 minutos de Andrés Carne de Res.

Por otro lado, el aparta estudio que es seleccionado se escoge pues en Chía está llegando mucho estudiante dado que allí se encuentran 15 universidades, por lo que se requiere suplir la demanda para ese sector, así mismo es apetecido por parte de inversionistas y empresas multinacionales que necesitan apartamentos pequeños y cómodos para vivir, en donde los servicios públicos y los impuestos son más económicos frente a los valores de la capital.

En general Chía representa una excelente inversión pues como se menciona a lo largo del proyecto es una zona en crecimiento dado que en Bogotá ya no hay terrenos donde construir y por tanto la ciudad se está expandiendo a esta zona, donde el precio de metro cuadrado es mucho más asequible en relación a la ciudad, esto se ve reflejado en el hecho de que el año pasado represento el primer municipio en ventas en Colombia.

▪ **Generalidades del inmueble**

El inmueble en el que se invierte corresponde al no. 102 de la torre actualmente en construcción, es un aparta estudio que tiene un área de 50.20 metros cuadrados, incluidos 2,40 m² de balcón, cuenta con dos baños, una alcoba, zona de estudio y sala-comedor. A continuación se presenta el plano:



Se estima que la entrega de la propiedad estará para Marzo de 2015. Y su fachada corresponderá a la siguiente imagen, el apartamento elegido es señalado con un círculo rojo, cercano a la zona la verde:



✓ **Cotización**

La cotización del inmueble ya fue entregada por parte de Altamonte Springs, en donde se establece, que el inmueble es separado con un monto de \$5.000.000, y de manera mensual se pagan \$4.709.200, se decide pactar de esta manera con la constructora pues según la negociación en caso de presentarse consignaciones superiores se puede acceder a un descuento, por tanto, entendiéndose que es un negocio nuevo, se espera superar dichos montos con los inversionistas, pero se debe ser lo más asertivo con el proceso de negociación para evitar incumplir los acuerdos de pagos pactados. Para ver la cotización diríjase al Anexo #19

✓ **Contrato de Separación y Reserva del Inmueble**

Actualmente la empresa está a la espera de pactar descuento frente al precio del inmueble se espera que este sea de un 5% sobre el valor total, se adjunta el documento de Separación y Reserva del inmueble en el Anexo #20 con el valor dado en la cotización de \$173.640.000 que se espera sea concretado en \$164.958.000

✓ **Contrato de Inversión Inmobiliaria**

Con el cambio del modelo de soporte fiduciario al uso de un contrato la empresa se apoyó en dos abogados que confirman que dicho documento se encuentra bajo los parámetros de la ley. Con el consentimiento del usuario inversionista es celebrado el compromiso entre Incrementa Inversiones S.A.S. y Martin Armando Rojas Leal como primer inversionista de la compañía, este generó inicialmente un aporte de \$1.000.000 que hace parte del monto de separación del inmueble, se espera completar el valor de \$5.000.000 una vez este pactado el contrato de Separación y Reserva del inmueble con el precio negociado por el apartamento 102. En cuanto al pago de la tarifa de la compañía se recibió un monto de \$37.000 Para ver el contrato diríjase al Anexo#21, para efectos de

cada contrato se decide asignar un código de identificación para el caso será 001 como relación al primer contrato.

- **Avance del proyecto**

Desde que se inicio con la idea de este modelo de negocio se ha considerado Chía como una excelente alternativa, pues es notable su crecimiento y a su vez aun tiene precios asequibles que gracias a los proyectos de inversión del sector se espera que continúen en crecimiento.

Actualmente la obra ya inició, el primer piso en donde se encuentra el lobby y la recepción ya concluyo a nivel de obra gris, ya se encuentra en desarrollo el segundo piso, a continuación se presentan fotos del avance:

- **Fotografías del proyecto:**

- 12 de Noviembre de 2013:



- 23 de enero de 2014:



- 4 de abril de 2014:

- Fachada:



- Parqueaderos:



8. Estudio Financiero

Para definir si un proyecto es viable es necesario realizar un estudio financiero que permita sustentar que el modelo de negocio que se está realizando realmente es rentable y tiene proyección de crecimiento. Este modelo de negocio a través de la figura que presenta no requiere un amplio presupuesto para su despliegue, por lo que el primero aporte estará dado por el emprendedor y será de \$13.000.000.

8.1 Flujo de caja del proyecto (Mes a Mes).

Cuentas	Año 0	2014				
		MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5
Ingresos		\$ 200.000	\$ 200.000	\$ 200.000	\$ 5.312.000	\$ 5.133.200
Capital Inversionistas		\$ -	\$ -	\$ -	\$ 5.000.000	\$ 4.709.200
Altamonte Springs					\$ 5.000.000	\$ 4.709.200
Altos del Cerezo						
Bakata						
Cusezar						
Cuenta bancaria Empresa		\$ 200.000	\$ 200.000	\$ 200.000	\$ 312.000	\$ 424.000
Venta del inmueble						
Total Egresos		\$ 2.234.794	\$ 1.734.794	\$ 1.935.594	\$ 7.274.794	\$ 6.682.467
Costos de Ventas						
Abonos de Capital del Proyecto		\$ -	\$ -	\$ -	\$ 5.000.000	\$ 4.709.200
Pago a Inversionistas						
Gastos de ventas		\$ 199.900	\$ 199.900	\$ 299.900	\$ 199.900	\$ 299.900
Publicidad		\$ 100.000		\$ 100.000		\$ 100.000
Papelería		\$ 20.000	\$ 20.000	\$ 20.000	\$ 20.000	\$ 20.000
Plan de comunicaciones celular		\$ 79.900	\$ 79.900	\$ 79.900	\$ 79.900	\$ 79.900
Mantenimiento Web Servicios Hosting						
Arriendo			\$ 100.000	\$ 100.000	\$ 100.000	\$ 100.000
Gastos Administrativos y Financieros		\$ 917.497	\$ 667.497	\$ 667.897	\$ 937.497	\$ 686.734
Depreciación						
Impuesto al gravamen financiero IGF		\$ 800	\$ 800	\$ 1.200	\$ 20.800	\$ 20.036
Nómina		\$ 666.697	\$ 666.697	\$ 666.697	\$ 666.697	\$ 666.697
Contratos de prestación de servicios		\$ 250.000			\$ 250.000	
Impuestos						
Subtotal						
Impuesto de renta						
Inversiones						
Página WEB	\$ 2.500.000					
Volantes	\$ 200.000					
Aporte capital propio	\$ 13.000.000					
Computadores y equipos de comunicaciones	\$ 1.498.991					
Gastos de constitucion	\$ 303.100					
Impresora	\$ 159.000					
Muebles y enseres	\$ 2.000.000					
Total Flujo de caja		\$ (2.034.794)	\$ (1.534.794)	\$ (1.735.594)	\$ (1.962.794)	\$ (1.549.267)

Cuentas	2014				
	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10
Ingresos	\$ 5.245.200	\$ 9.550.825	\$ 9.774.825	\$ 14.155.450	\$ 23.026.950
Capital Inversionistas	\$ 4.709.200	\$ 8.790.825	\$ 8.790.825	\$ 12.872.450	\$ 21.369.950
Altamonte Springs	\$ 4.709.200	\$ 4.709.200	\$ 4.709.200	\$ 4.709.200	\$ 4.709.200
Altos del Cerezo		\$ 4.081.625	\$ 4.081.625	\$ 8.163.250	\$ 8.163.250
Bakata					\$ 8.497.500
Cusezar					
Cuenta bancaria Empresa	\$ 536.000	\$ 760.000	\$ 984.000	\$ 1.283.000	\$ 1.657.000
Venta del inmueble					
Total Egresos	\$ 6.981.667	\$ 10.796.745	\$ 11.095.945	\$ 14.911.023	\$ 23.775.703
Costos de Ventas					
Abonos de Capital del Proyecto	\$ 4.709.200	\$ 8.790.825	\$ 8.790.825	\$ 12.872.450	\$ 21.369.950
Pago a Inversionistas					
Gastos de ventas	\$ 199.900	\$ 299.900	\$ 199.900	\$ 299.900	\$ 199.900
Publicidad		\$ 100.000		\$ 100.000	
Papelería	\$ 20.000	\$ 20.000	\$ 20.000	\$ 20.000	\$ 20.000
Plan de comunicaciones celular	\$ 79.900	\$ 79.900	\$ 79.900	\$ 79.900	\$ 79.900
Mantenimiento Web Servicios Hosting					
Arriendo	\$ 100.000	\$ 100.000	\$ 100.000	\$ 100.000	\$ 100.000
Gastos Administrativos y Financieros	\$ 936.334	\$ 703.060	\$ 952.660	\$ 719.387	\$ 1.002.977
Depreciación					
Impuesto al gravamen financiero IGF	\$ 19.636	\$ 36.363	\$ 35.963	\$ 52.689	\$ 86.279
Nómina	\$ 666.697	\$ 666.697	\$ 666.697	\$ 666.697	\$ 666.697
Contratos de prestación de servicios	\$ 250.000		\$ 250.000		\$ 250.000
Impuestos					
Subtotal					
Impuesto de renta					
Inversiones					
Página WEB					
Volantes					
Aporte capital propio					
Computadores y equipos de comunicaciones					
Gastos de constitucion					
Impresora					
Muebles y enseres					
Total Flujo de caja	\$ (1.736.467)	\$ (1.245.920)	\$ (1.321.120)	\$ (755.573)	\$ (748.753)

Cuentas			2014 TOTAL
	MES 11	MES 12	
Ingresos	\$ 23.026.950	\$ 35.650.750	\$ 131.476.150
Capital Inversionistas	\$ 21.369.950	\$ 33.132.750	\$ 120.745.150
Altamonte Springs	\$ 4.709.200	\$ 4.709.200	\$ 42.673.600
Altos del Cerezo	\$ 8.163.250	\$ 11.428.550	\$ 44.081.550
Bakata	\$ 8.497.500	\$ 16.995.000	\$ 33.990.000
Cusezar			\$ -
Cuenta bancaria Empresa	\$ 1.657.000	\$ 2.518.000	\$ 10.731.000
Venta del inmueble			
Total Egresos	\$ 23.476.503	\$ 35.632.606	\$ 146.532.636
Costos de Ventas			
Abonos de Capital del Proyecto	\$ 21.369.950	\$ 33.132.750	\$ 120.745.150
Pago a Inversionistas			
Gastos de ventas	\$ 299.900	\$ 199.900	\$ 2.998.800
Publicidad	\$ 100.000		\$ 600.000
Papelería	\$ 20.000	\$ 20.000	\$ 240.000
Plan de comunicaciones celular	\$ 79.900	\$ 79.900	\$ 958.800
Mantenimiento Web Servicios Hosting			\$ 100.000
Arriendo	\$ 100.000	\$ 100.000	\$ 1.100.000
Gastos Administrativos y Financieros	\$ 753.377	\$ 1.050.028	\$ 10.782.049
Depreciación			\$ 621.858
Impuesto al gravamen financiero IGF	\$ 86.679	\$ 133.331	\$ 494.576
Nómina	\$ 666.697	\$ 666.697	\$ 8.000.367
Contratos de prestación de servicios		\$ 250.000	\$ 1.500.000
Impuestos			\$ 165.247
Subtotal			\$ (15.056.486)
Impuesto de renta			\$ (4.968.641)
Inversiones			\$ -
Página WEB			\$ -
Volantes			\$ -
Aporte capital propio			\$ -
Computadores y equipos de comunicaciones			\$ -
Gastos de constitución			
Impresora			
Muebles y enseres			
Total Flujo de caja	\$ (449.553)	\$ 18.144	\$ (15.056.486)

Cuentas	2015				
	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5
Ingresos	\$ 45.706.250	\$ 51.777.200	\$ 72.271.000	\$ 76.959.300	\$ 145.380.500
Capital Inversionistas	\$ 42.140.250	\$ 47.038.200	\$ 66.109.000	\$ 69.374.300	\$ 136.372.500
Altamonte Springs	\$ 4.709.200	\$ 4.709.200	\$ 4.709.200	\$ 4.709.200	\$ 61.510.400
Altos del Cerezo	\$ 11.428.550	\$ 16.326.500	\$ 19.591.800	\$ 22.857.100	\$ 22.857.100
Bakata	\$ 16.995.000	\$ 16.995.000	\$ 23.793.000	\$ 23.793.000	\$ 33.990.000
Cusezar	\$ 9.007.500	\$ 9.007.500	\$ 18.015.000	\$ 18.015.000	\$ 18.015.000
Cuenta bancaria Empresa	\$ 3.566.000	\$ 4.739.000	\$ 6.162.000	\$ 7.585.000	\$ 9.008.000
Venta del inmueble					
Total Egresos	\$ 47.060.051	\$ 51.782.531	\$ 71.109.671	\$ 74.408.200	\$ 142.046.159
Costos de Ventas					
Abonos de Capital del Proyecto	\$ 42.140.250	\$ 47.038.200	\$ 66.109.000	\$ 69.374.300	\$ 136.372.500
Pago a Inversionistas					
Gastos de ventas					
Publicidad	\$ 102.950	\$ -	\$ 102.950	\$ -	\$ 102.950
Papelería	\$ 20.720	\$ 20.720	\$ 20.720	\$ 20.720	\$ 20.720
Plan de comunicaciones celular	\$ 82.776	\$ 82.776	\$ 82.776	\$ 82.776	\$ 82.776
Mantenimiento Web Servicios Hosting					
Arriendo	\$ 110.000	\$ -	\$ -	\$ 110.000	\$ 110.000
Gastos Administrativos y Financieros	\$ 2.301.677	\$ 2.320.417	\$ 2.397.112	\$ 2.410.202	\$ 2.678.606
Depreciación					
Impuesto al gravamen financiero IGF	\$ 169.827	\$ 188.567	\$ 265.262	\$ 278.351	\$ 546.756
Nómina	\$ 1.872.851	\$ 1.872.851	\$ 1.872.851	\$ 1.872.851	\$ 1.872.851
Contratos de prestación de servicios	\$ 259.000	\$ 259.000	\$ 259.000	\$ 259.000	\$ 259.000
Impuestos					
Subtotal					
Impuesto de renta	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Inversiones					
Página WEB					
Volantes					
Aporte capital propio					
Computadores y equipos de comunicaciones					
Gastos de constitucion					
Impresora					
Muebles y enseres					
Total Flujo de caja	\$ (1.353.801)	\$ (5.331)	\$ 1.161.329	\$ 2.551.100	\$ 3.334.341

Cuentas	2015				
	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10
Ingresos	\$ 104.274.900	\$ 296.090.800	\$ 108.212.800	\$ 322.501.100	\$ 88.028.350
Capital Inversionistas	\$ 93.830.900	\$ 72.807.000	\$ 83.616.000	\$ 97.722.000	\$ 50.442.000
Altamonte Springs					
Altos del Cerezo	\$ 26.122.400	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Bakata	\$ 42.487.500	\$ 47.586.000	\$ 47.586.000	\$ 52.684.500	\$ -
Cusezar	\$ 25.221.000	\$ 25.221.000	\$ 36.030.000	\$ 45.037.500	\$ 50.442.000
Cuenta bancaria Empresa	\$ 10.444.000	\$ 23.597.800	\$ 24.596.800	\$ 37.024.350	\$ 37.586.350
Venta del inmueble		\$ 199.686.000		\$ 187.754.750	
Total Egresos	\$ 99.060.453	\$ 265.503.335	\$ 88.763.833	\$ 279.412.655	\$ 55.324.441
Costos de Ventas					
Abonos de Capital del Proyecto	\$ 93.830.900	\$ 72.807.000	\$ 83.616.000	\$ 97.722.000	\$ 50.442.000
Pago a Inversionistas		\$ 187.531.200		\$ 176.326.200	
Gastos de ventas					
Publicidad	\$ -	\$ 102.950	\$ -	\$ 102.950	\$ -
Papelería	\$ 20.720	\$ 20.720	\$ 20.720	\$ 20.720	\$ 20.720
Plan de comunicaciones celular	\$ 82.776	\$ 82.776	\$ 82.776	\$ 82.776	\$ 82.776
Mantenimiento Web Servicios Hosting					
Arriendo	\$ 110.000	\$ 110.000	\$ 110.000	\$ 110.000	\$ 110.000
Gastos Administrativos y Financieros	\$ 2.508.028	\$ 2.424.344	\$ 2.467.169	\$ 2.524.004	\$ 2.334.473
Depreciación					
Impuesto al gravamen financiero IGF	\$ 376.178	\$ 292.494	\$ 335.318	\$ 392.154	\$ 202.622
Nómina	\$ 1.872.851	\$ 1.872.851	\$ 1.872.851	\$ 1.872.851	\$ 1.872.851
Contratos de prestación de servicios	\$ 259.000	\$ 259.000	\$ 259.000	\$ 259.000	\$ 259.000
Impuestos					
Subtotal					
Impuesto de renta	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Inversiones					
Página WEB					
Volantes					
Aporte capital propio					
Computadores y equipos de comunicaciones					
Gastos de constitucion					
Impresora					
Muebles y enseres					
Total Flujo de caja	\$ 5.214.447	\$ 30.587.465	\$ 19.448.967	\$ 43.088.445	\$ 32.703.909

Cuentas			TOTAL 2015
	MES 11	MES 12	
Ingresos	\$ 88.590.350	\$ 94.556.850	\$ 1.494.349.400
Capital Inversionistas	\$ 50.442.000	\$ 55.846.500	\$ 865.740.650
Altamonte Springs			\$ 80.347.200
Altos del Cerezo	\$ -	\$ -	\$ 119.183.450
Bakata	\$ -	\$ -	\$ 305.910.000
Cusezar	\$ 50.442.000	\$ 55.846.500	\$ 360.300.000
Cuenta bancaria Empresa	\$ 38.148.350	\$ 38.710.350	\$ 38.710.350
Venta del inmueble			\$ 387.440.750
Total Egresos	\$ 55.428.215	\$ 60.772.177	\$ 1.290.671.722
Costos de Ventas			
Abonos de Capital del Proyecto	\$ 50.442.000	\$ 55.846.500	\$ 865.740.650
Pago a Inversionistas			\$ 363.857.400
Gastos de ventas			\$ 3.071.907
Publicidad	\$ 102.950	\$ -	\$ 617.700
Papelería	\$ 20.720	\$ 20.720	\$ 248.640
Plan de comunicaciones celular	\$ 82.776	\$ 82.776	\$ 993.317
Mantenimiento Web Servicios Hosting			\$ 112.250
Arriendo	\$ 110.000	\$ 110.000	\$ 1.100.000
Gastos Administrativos y Financieros	\$ 2.334.884	\$ 2.356.091	\$ 29.678.866
Depreciación			\$ 621.858
Impuesto al gravamen financiero IGF	\$ 203.034	\$ 224.240	\$ 3.474.801
Nómina	\$ 1.872.851	\$ 1.872.851	\$ 22.474.206
Contratos de prestación de servicios	\$ 259.000	\$ 259.000	\$ 3.108.000
Impuestos			\$ -
Subtotal			\$ 203.677.678
Impuesto de renta	\$ -	\$ -	\$ 67.213.634
Inversiones			\$ -
Página WEB			\$ -
Volantes			\$ -
Aporte capital propio			\$ -
Computadores y equipos de comunicaciones			\$ -
Gastos de constitución			\$ -
Impresora			\$ -
Muebles y enseres			\$ -
Total Flujo de caja	\$ 33.162.135	\$ 33.784.673	\$ 203.677.678

Cuentas	TOTAL 2016	TOTAL 2017	TOTAL 2018
Ingresos	\$ 1.523.449.899	\$ 1.553.117.092	\$ 1.583.362.014
Capital Inversionistas	\$ 882.599.816	\$ 899.787.292	\$ 917.309.472
Altamonte Springs			
Altos del Cerezo			
Bakata			
Cusezar			
Cuenta bancaria Empresa	\$ 50.323.455	\$ 65.420.492	\$ 85.046.639
Venta del inmueble	\$ 805.230.000	\$ 820.910.800	\$ 836.896.964
Total Egresos	\$ 1.315.805.864	\$ 1.341.429.461	\$ 1.367.552.044
Costos de Ventas	\$ -	\$ -	\$ -
Abonos de Capital del Proyecto	\$ 882.599.816	\$ 899.787.292	\$ 917.309.472
Pago a Inversionistas	\$ 756.216.000	\$ 770.942.317	\$ 785.955.409
Gastos de ventas	\$ 3.131.728	\$ 5.244.872	\$ 5.348.219
Publicidad	\$ 636.040	\$ 1.285.323	\$ 1.310.649
Papeleria	\$ 252.154	\$ 257.065	\$ 262.130
Plan de comunicaciones celular	\$ 1.007.356	\$ 1.026.973	\$ 1.047.209
Mantenimiento Web Servicios Hosting	\$ 105.064	\$ 107.110	\$ 109.221
Arriendo	\$ 2.519.341	\$ 2.568.401	\$ 2.619.010
Gastos Administrativos y Financieros	\$ 30.683.958	\$ 31.281.488	\$ 31.897.871
Depreciación	\$ 633.767	\$ 646.109	\$ 658.840
Impuesto al gravamen financiero IGF	\$ 3.993.660	\$ 4.071.431	\$ 4.151.656
Nómina	\$ 22.904.603	\$ 23.350.640	\$ 23.810.751
Contratos de prestación de servicios	\$ 3.151.927	\$ 3.213.307	\$ 3.276.623
Impuestos	\$ -	\$ -	\$ -
Subtotal	\$ 390.651.695	\$ 398.259.126	\$ 406.106.584
Impuesto de renta	\$ 128.915.059	\$ 131.425.512	\$ 101.526.646
Inversiones	\$ -	\$ -	\$ -
Pagina WEB	\$ -	\$ -	\$ -
Volantes	\$ -	\$ -	\$ -
Aporte capital propio	\$ -	\$ -	\$ -
Computadores y equipos de comunicaciones	\$ -	\$ -	\$ -
Gastos de constitucion	\$ -	\$ -	\$ -
Impresora	\$ -	\$ -	\$ -
Muebles y enseres	\$ -	\$ -	\$ -
Total Flujo de caja	\$ 211.718.341	\$ 215.841.279	\$ 220.094.303

El movimiento del dinero en este modelo de negocio es alto dado que se compran inmuebles de un mínimo de \$120.000.000 lo que hace que se requieran altos montos de inversión. Para la depreciación se realizó el método de línea recta con un valor de salvamento del 15% frente al valor de los bienes. Es importante anotar que no se causa depreciación por los inmuebles en proceso de construcción, solo inicia desde que el inmueble está siendo habitado. En este punto se causa tanto los ingresos que entran por parte de los inversionistas como el pago que debe hacerse a la constructora, para dicho fin basados en proyectos de inversión se realizan los cálculos en las modalidades de pago que la compañía ha estudiado.

8.2 Estado de Resultados

PROYECCIÓN ESTADO DE RESULTADOS					
Cuentas	2014	2015	2016	2017	2018
Ingresos Op	\$ 10.731.000	\$ 62.293.700	\$ 99.337.455	\$ 115.388.975	\$ 135.988.193
(+) Tarifa del Servicio	\$ 10.731.000	\$ 38.710.350	\$ 50.323.455	\$ 65.420.492	\$ 85.046.639
(+) Rentabilidad		\$ 23.583.350	\$ 49.014.000	\$ 49.968.483	\$ 50.941.554
(-) Descuento de ventas	\$ -	\$ -			
Costos	\$ 14.924.414	\$ 28.405.473	\$ 30.324.331	\$ 31.551.754	\$ 32.173.463
(-) Empleados directos	\$ 8.000.367	\$ 22.474.206	\$ 22.904.603	\$ 23.350.640	\$ 23.810.751
(-) Arriendo	\$ 1.100.000	\$ 1.100.000	\$ 2.519.341	\$ 2.568.401	\$ 2.619.010
(-) Servicios de comunicación	\$ 958.800	\$ 993.317	\$ 1.007.356	\$ 1.026.973	\$ 1.047.209
(-) Contratación de servicios	\$ 1.500.000	\$ 3.108.000	\$ 3.151.927	\$ 3.213.307	\$ 3.276.623
(-) Pagina web	\$ 2.500.000				
(-) Mantenimiento Pág. Web	\$ 100.000	\$ 112.250	\$ 105.064	\$ 107.110	\$ 109.221
(-) Publicidad	\$ 600.000	\$ 617.700	\$ 636.040	\$ 1.285.323	\$ 1.310.649
(-) Impuestos	\$ 165.247	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
(=) Utilidad Bruta	\$ (4.193.414)	\$ 33.888.227	\$ 69.013.124	\$ 83.837.221	\$ 103.814.730
Depreciación	\$ 621.858	\$ 621.858	\$ 633.767	\$ 646.109	\$ 658.840
(-) Pago de prestación de servicios	\$ 1.500.000	\$ 3.108.000	\$ 3.151.927	\$ 3.213.307	\$ 3.276.623
(-) Papelería	\$ 240.000	\$ 248.640	\$ 252.154	\$ 257.065	\$ 262.130
Utilidad Operacional	\$ (5.693.414)	\$ 30.780.227	\$ 65.861.197	\$ 80.623.914	\$ 100.538.107
Ingresos no operacionales	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Utilidad antes de impuestos	\$ (5.693.414)	\$ 30.780.227	\$ 65.861.197	\$ 80.623.914	\$ 100.538.107
Impuesto de Renta	\$ (1.878.827)	\$ 10.157.475	\$ 21.734.195	\$ 26.605.891	\$ 33.177.575
Utilidad Neta	\$ (3.814.588)	\$ 20.622.752	\$ 44.127.002	\$ 54.018.022	\$ 67.360.532

En el primer año no se obtienen utilidades debido a que no se ha posicionado la empresa, por tanto no se logran obtener los suficientes recursos para suplir los egresos que deben ser pagos.

8.3 Balance General

INCREMENTA INVERSIONES S.A.S.			
BALANCE GENERAL 2014			
(En pesos)			
Cuenta	Cifras en \$	Cuenta	Cifras en \$
ACTIVOS		PASIVOS	
Corrientes		Corrientes	
Bancos	\$ 10.731.000,00	CxP Terceros	\$ 120.745.150,00
Provisión de gasto	\$ 2.998.800,00	Provision Obligaciones Laborales	\$ 9.500.367,42
Inversión Propiedad	\$ 120.745.150,00	CxP Proveedores	\$ 1.741.801,55
Fijos		Total Pasivos	\$ 131.987.318,98
Propiedad Planta y Equipo	\$ 1.657.991,00		
Muebles y Enceres	\$ 2.000.000,00		
Depreciación	-\$ 621.858,47	PATRIMONIO	\$ 8.526.863,55
Otros Activos		Capital Social	-\$ 15.056.486,45
Intangibles	\$ 3.003.100,00	Capital por rentabilidad	\$ 23.583.350,00
Total Activos	\$ 140.514.182,53	Total Pasivo + Patrimonio	\$ 140.514.182,53

INCREMENTA INVERSIONES S.A.S.			
BALANCE GENERAL 2015			
(En pesos)			
Cuenta	Cifras en \$	Cuenta	Cifras en \$
ACTIVOS		PASIVOS	
Corrientes		Corrientes	
Bancos	\$ 159.523.885,96	CxP Terceros	\$ 865.740.650,00
Provisión de gasto	\$ 3.071.906,80	Provision Obligaciones Laborales	\$ 22.474.206,26
Inversión Propiedad	\$ 865.740.650,00	CxP Proveedores	\$ -
Valorización	\$ 69.259.252,00		
Fijos		Total Pasivos	\$ 888.214.856,26
Propiedad Planta y Equipo	\$ 1.657.991,00		
Muebles y Enceres	\$ 2.000.000,00	PATRIMONIO	\$ 216.663.787,97
Depreciación	\$ 621.858,47	Capital Social	\$ 203.677.678,22
Otros Activos		Capital por rentabilidad	\$ 12.986.109,75
Intangibles	\$ 3.003.100,00		
Total Activos	\$ 1.104.878.644,23	Total Pasivo + Patrimonio	\$ 1.104.878.644,23

INCREMENTA INVERSIONES S.A.S.			
BALANCE GENERAL 2016			
(En pesos)			
Cuenta	Cifras en \$	Cuenta	Cifras en \$
ACTIVOS		PASIVOS	
Corrientes		Corrientes	
Bancos	\$ 346.678.545,62	CxP Terceros	\$ 865.740.650,00
Provisión de gasto	\$ 5.244.871,89	Provision Obligaciones Laborales	\$ 25.582.206,26
Inversión Propiedad	\$ 899.787.292,33	CxP Proveedores	\$ -
Valorización	\$ 71.982.983,39		
Fijos		Total Pasivos	\$ 891.322.856,26
Propiedad Planta y Equipo	\$ 1.657.991,00		
Muebles y Enceres	\$ 2.000.000,00	PATRIMONIO	
Depreciación	\$ 633.767,49	Capital Social	\$ 390.651.695,45
Otros Activos		Capital por rentabilidad	\$ 49.014.000,00
Intangibles	\$ 3.003.100,00		
Total Activos	\$ 1.330.988.551,72	Total Pasivo + Patrimonio	\$ 1.330.988.551,72

INCREMENTA INVERSIONES S.A.S.			
BALANCE GENERAL 2017			
(En pesos)			
Cuenta	Cifras en \$	Cuenta	Cifras en \$
ACTIVOS		PASIVOS	
Corrientes		Corrientes	
Bancos	\$ 259.466.186,22	CxP Terceros	\$ 770.942.316,86
Provisión de gasto	\$ 5.244.871,89	Provision Obligaciones Laborales	\$ 23.350.640,07
Inversión Propiedad	\$ 899.787.292,33	CxP Proveedores	\$ -
Valorización	\$ 71.982.983,39		
Fijos		Total Pasivos	\$ 794.292.956,93
Propiedad Planta y Equipo	\$ 1.657.991,00		
Muebles y Enceres	\$ 2.000.000,00	PATRIMONIO	
Depreciación	\$ (621.858,47)	Capital Social	\$ 398.259.125,93
Otros Activos		Capital por rentabilidad	\$ 49.968.483,50
Intangibles	\$ 3.003.100,00		
Total Activos	\$ 1.242.520.566,36	Total Pasivo + Patrimonio	\$ 1.242.520.566,36

8.4 Análisis de sensibilidad

Para el análisis de sensibilidad se definieron como variables críticas:

- El número de inversionistas.
- El monto de dinero que están dispuestos a dar para participar el proceso.
- El porcentaje de valorización.
- Tasa de financiación del proyecto.
- Número de inmuebles que se puedan adquirir.

Escenario pesimista

Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4
(\$ 15.056.486,45)	(\$ 11.241.898,89)	\$ 9.380.853,16	\$ 21.097.041,66	\$ 34.698.744,72

TIR	37%
TIRM	33%
VPN	\$ 3.598.353,67

En este escenario se tiene proyectada una baja en las ventas tanto a nivel de montos de inversión como de personas que participan, al ver los resultados de este análisis vemos que la TIR supera la tasa de oportunidad propuesta para el presente análisis. Se asume un crédito de 30% y costo de oportunidad del 20%. Este escenario pese a representar una fuerte disminución en el resultado de ventas presenta un porcentaje de ganancias pues teniendo en cuenta que se está presentando un servicio el capital inicial que se requiere para dar inicio a las operaciones es bajo.

Escenario Realista

Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4
(\$ 3.814.587,56)	\$ 20.622.752,05	\$ 44.127.001,76	\$ 54.018.022,10	\$ 67.360.531,72

TIR	630%
TIRM	179%
VPN	\$ 86.331.688,71

La TIR es solamente asumiendo que el valor presente neto es igual a cero lo que quiere decir que apenas se están cubriendo los egresos con los ingreso pero con la dificultad de que la TIR asume que reinvierto todo en el mismo negocio y eso no es realmente cierto. Por tal razón, es que se considera la tasa interna de retorno mejorada como un criterio valido de evaluación.

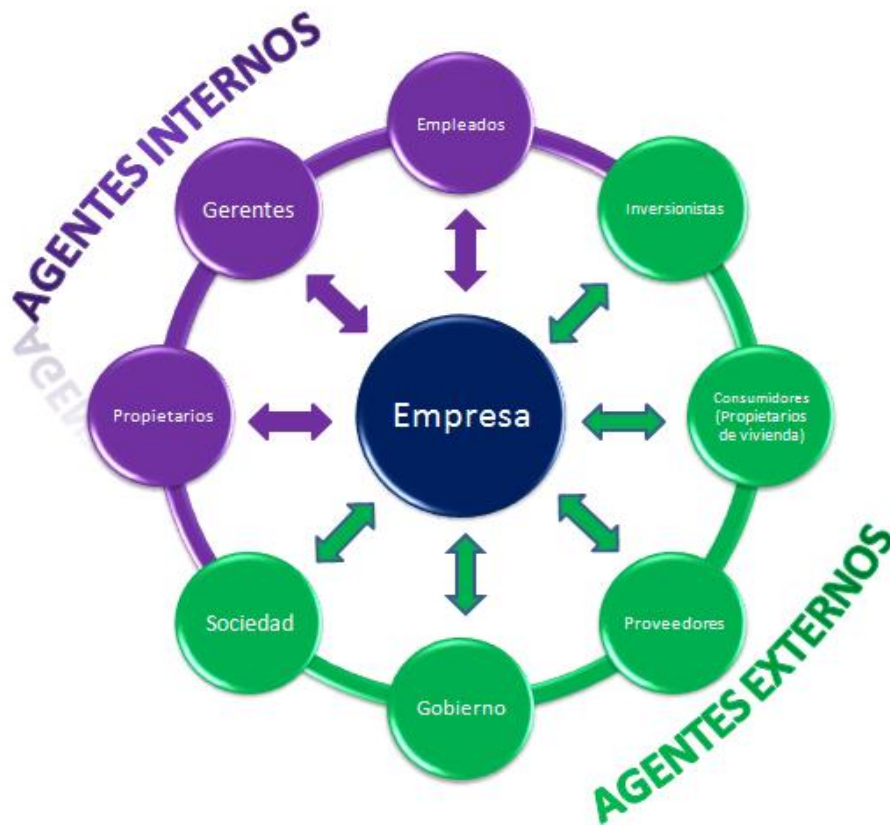
Escenario optimista

Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4
(\$ 3.433.128,80)	\$ 22.685.027,25	\$ 48.539.701,93	\$ 59.419.824,31	\$ 74.096.584,89

TIR	754%
TIRM	193%
VPN	\$ 95.727.775,10

Como se menciono previamente el valor representativo para el análisis es la TIRM, en donde vemos que todos los indicadores están dando viabilidad considerada máxima.

9. Impacto Social



Agentes internos:

- **Empleados:** Este recurso hace parte de es la principal fuente para el desarrollo de la empresa, su impacto es bilateral, pues gracias a su apoyo es viable que una compañía crezca y progrese y a su vez con dicha generación de empleo se logran y fortalecen sueños, se soporta el crecimiento y desarrollo profesional de una persona y su familia, así mismo, gracias a la retribución monetaria el empleado logra suplir sus necesidades económicas, por lo que la creación de esta empresa impacta y con seguridad busca mejorar la calidad de vida de los empleados que participen en ella.
- **Gerentes:** La empresa representa una manera de plasmar sus aspiraciones y sueños profesionales, a su vez ayuda a suplir las necesidades económicas de los gerentes de la empresa así como de las familias detrás de ellos.
- **Propietarios:** La creación y desarrollo de esta empresa representa los anhelos y aspiraciones plasmados en una organización con visión y desarrollo, por tanto ayuda al progreso tanto profesional como económico de quien constituye esta empresa.

Agentes externos:

- **Inversionistas:** Este proyecto ayuda a las personas a aumentar sus ingresos, con el desarrollo del estudio del negocio, se pudo observar que uno de los principales motivadores para invertir en esta empresa es lograr invertir en finca raíz pues con su renta actual no es posible comprar un proyecto completo y adquirir una parte de una propiedad y así generar una rentabilidad y por tanto asegurar ganancias adicionales permite que las finanzas de esta población sean más favorables.
- **Consumidores:** Las personas que en definitiva buscan hacer parte del negocio a partir de la compra de la propiedad, sin lugar a duda logran construir un sueño, pues es una manera de plasmar ideales para el futuro esto representa un proyecto de vida, experiencias y propósitos que quienes adquieren el inmueble logran realizar gracias a la adquisición de la propiedad.
- **Proveedores:** La compañía hará parte de los ingresos que se generen para dichas personas, estos a su vez generan una cadena de empleo tanto calificado como no calificado, por ejemplo, en las obras de construcción personal obrero, que favorece diferentes hogares colombianos y ayuda que cada vez más personas logren soportar sus necesidades económicas para financiar y llevar a cabo sus proyectos tanto financieros como de mejora en calidad de vida.
- **Gobierno:** Con la creación de esta empresa se adquieren ciertas obligaciones gubernamentales a partir de los ingresos que esta genera, dicho porcentaje de ganancias es distribuido en los proyectos de mejora y progreso del país, por lo que si no existiera el fomento para realizar este tipo de negocios las ganancias del gobierno se limitarían y la inversión social podría verse afectada.
- **Sociedad:** La sociedad se ve favorecida pues se está generando un proyecto que ayuda a mejorar la calidad de vida de quienes participan en el mismo así como del

entorno, las nuevas construcciones valorizan los predios y fomentan proyectos de acceso, infraestructura, desarrollo vial, que ayudan a toda la comunidad. De otro lado la empresa quiere apoyar procesos de construcción verde, en donde uno de los factores principales para el desarrollo de los proyectos sea utilizar elementos amables con el ambiente, a su vez, que tengan contemplados procesos de logística inversa y permitan aprovechar al máximo los recursos.

CONCLUSIONES

- El proyecto está enfocado en dos segmentos de mercado, los clientes, es decir, los inversionistas y los consumidores aquellos que compran el bien inmueble como propiedad para su uso. Ambos usuarios son claves para el desarrollo del negocio y garantizaran el éxito del mismo por lo que es vital aplicar estrategias de marketing para las dos poblaciones.
- El soporte de los trabajadores en especial del jefe de ventas con el conocimiento del mercado permitirá que la compañía se rijan bajo los parámetros que este presenta, garantizando conocimiento y desarrollo de estrategias para obtener cada vez más clientes.
- A nivel de los medios de inversión la selección más fuerte es para las acciones de renta variable, es decir, acciones que se tranzan en la bolsa, por lo que será clave presentar las bondades de invertir en la organización frente a lo que ofrece el mercado.
- Una de las expectativas de la empresa dada la viabilidad del negocio es poder acceder a mercados fuera de Bogotá y Chía, para esto evidenciar el desarrollo de la compañía, garantizar su transparencia y rentabilidad permitirá que se lleguen a lograr tales expectativas de crecimiento. Ligado a estudios de mercado que certifiquen el crecimiento de la construcción así como la valorización de la misma.
- Con una TIRM de 179% se establece que el proyecto tiene viabilidad, esto es muy importante porque presenta que realmente el proyecto funciona a nivel financiero, ligado a los criterios jurídicos que hacen de la empresa un negocio rentable. A su vez se garantiza que el impacto social que se quiere generar realmente podrá cumplirse.
- El desarrollo del proyecto representa retos que el emprendedor está dispuesto a asumir pues se sabe que existe un mercado dispuesto a participar de este modelo de negocio, y que además los parámetros bajo los que se desarrolla Incrementa Inversiones S.A.S. lo hacen una oportunidad tanto para sus clientes como creadores.
- Es necesario continuar en la búsqueda de blindar a la compañía a nivel legal, para garantizar que no existen ni se generarán inconformidades o problemas por el desarrollo de este modelo de negocio, es tarea de la compañía evaluar y mirar alternativas que logren mitigar el riesgo legal.
- Como emprendedora es gratificante haber logrado constituir empresa, pues en Colombia no es sencillo, y como resultado se creó una organización que a partir de montos de inversión bajos genera rentabilidad a sus clientes, esto, es una

propuesta innovadora que ataca un nicho de mercado dispuesto a poner sus fondos en una opción de finca raíz, que se apoya en un estudio de mercado y que presenta a los clientes procesos estandarizados, claros y transparentes.

- Este proyecto se realiza con la idea de desplegarlo como una opción de vida, por esto es importante que sumada al área legal, aspectos contables y financieros estén adecuadamente organizados con la finalidad de evaluar el negocio adecuadamente y con esto tomar decisiones oportunas que permitan y ayuden a la empresa a crecer.
- Sin lugar a duda y como proceso de emprendimiento, Incrementa Inversiones S.A.S. debe continuar trabajando y dedicando sus esfuerzos en encontrar maneras eficientes y efectivas de desarrollar sus procesos, con esto incluir en la organización actividades que generen valor y ayuden al crecimiento de la compañía, incluir modelos probabilísticos, realizar y promover el proyecto así como optar por nuevas líneas de negocio ayudará a este proyecto a mantenerse en el tiempo y a ser reconocido como una empresa con proyección y transparencia en su actividad económica.

ANEXOS

Anexo #1. Metodología

METODOLOGÍA				
Objetivo: Reconocer e identificar el mercado objetivo a fin de determinar su tamaño, logrando establecer actividades y procesos necesarios para llegar a este, apoyados en estrategias de mercadeo que permitan abarcar dicho sector mostrando a los clientes la calidad y los beneficios que se tienen por invertir en Incrementa Inversiones S.A.S.				
Actividades	Herramientas de la Carrera	Resultados Esperados	Fuentes de Información	Asignaturas
Estudiar el entorno y mercado al que se quiere llegar para tener información suficiente que permita conocer cómo se puede penetrar dicho mercado.	Segmentación de la población: · Geográficamente · Demográficamente · Psicográficamente Logística de Mercado: · Mercado Potencial · Mercado Real · Mercado Objetivo	Conocimiento sobre la población a la que se quiere llegar a partir de los criterios establecidos en la sectorización para tener una imagen inicial de cómo podría ser manejado dicho nicho y de esta manera saber que actividades serán requeridas para soportar las necesidades del cliente.	· Departamento Nacional de Estadística · Secretaría de Planeación · Alcaldía mayor de Bogotá · Bloomenger.	
Analizar el ambiente macro externo, a partir de las variables que afectan al mismo, entendiéndose condiciones económicas, sociales/culturales, legales, demográficas.	· Estadísticas. · Información del sector	Definición del alcance del proyecto, a partir del conocimiento del ambiente en donde se desenvolverá el modelo de negocio, así como información que genere un lineamiento tanto de los sectores en donde es rentable comprar vivienda como de información clave para mostrar a los clientes.	· Expertos en propiedades inmobiliarias, a nivel de ventas y desarrollos de los proyectos. · Constructoras. · Financieras. Ministerio de vivienda, ciudad y territorio. Metrocuadrado.	· Logística de Mercados · Logística · Proyectos de Mercadeo
Definir y establecer con claridad el tipo de competencia a fin de tomar acciones estratégicas y comprender mejor el sector en el que se desarrollará la empresa.	· Análisis de la situación: Ventajas y desventajas · Marca - Sustitutos · Mediciones: Producto Precio Disponibilidad	Conocer el mercado, reconocer posibles competidores en donde se puedan identificar los portafolios de cada organización a fin de generar estrategias y alternativas que puedan llevar a los clientes a invertir en la empresa.	· Departamento Nacional de Estadística. · Superintendencia Financiera. · Agremiaciones bancarias y fuentes de inversión.	· Sistemas de Costeo · Habilidades emprendedoras.
Planear y ejecutar conceptos de precio, promoción y distribución para satisfacer las necesidades de los clientes.	Estrategias de Marketing: · Venta Personal · Relaciones Públicas · Imagen Corporativa Investigación de mercados: · Encuestas: Encuesta de profundidad y personal. · Matriz DOFA	La creación de una imagen corporativa alineada a los principios de la empresa basados en el conocimiento y las expectativas del sector. A su vez, información útil frente al mercado que se quiere alcanzar así como las estrategias que se generarán para llegar a este.	· Persona encuestadas, definidas como posibles clientes. · Desarrolladores de imagen corporativa.	
Evaluar los costos en los que la empresa debe incurrir para acercarse al mercado.	· Métodos de compra · Cotizaciones · Constitución legal	Definición de dinero requerido para iniciar despliegue de marca	· Constructoras · Empresas de publicidad	

METODOLOGÍA

Objetivo: Realizar y definir los requerimientos técnicos del servicio que permitan realizar de manera eficaz las distintas actividades u operaciones requeridas para llevar a cabo el proyecto, con la finalidad de generar estandarización en los procesos y de esta manera establecer indicadores que soporten el análisis cuantitativo para lograr procesos eficientes y efectivos.

Actividades	Herramientas de la Carrera	Resultados Esperados	Fuentes de Información	Asignatura
Realizar diagramas que describan el proceso y sean base para definir como se desplegará el servicio.	<ul style="list-style-type: none"> · Mapa de procesos · Diagramas de flujo 	Conocer las actividades estratégicas que deben ser realizadas para llevar a cabo el servicio a fin de clarificar como se va a desarrollar el modelo de negocio y así generar una imagen clara del mismo.	<ul style="list-style-type: none"> · Empresas prestadoras del servicio en otros países. · Proyectos de inversión. · Inmobiliarias. 	
Definir la estructura organizacional de la empresa, así como sus funciones, objetivos y actividades, así mismo especificar perfiles de cargo y de esta manera determinar sus funciones, aclarar sus objetivos y actividades, para que apoyados en dichos criterios se logre definir los respectivos salarios.	<ul style="list-style-type: none"> · Diagrama organizacional · Definición salarial · Descripción de Cargos · Análisis del micro ambiente interno: · Personal: Capacitación, entrenamiento, mejoramiento de actividades · Indicadores de desempeño 	Conocimiento referente al personal que intervendrá en la organización, así como sus roles para entender dependencias y así especificar como se obtendrán los resultados por las actividades desplegadas para cada cargo. Con dichas definiciones se espera determinar el salario correspondiente a cada puesto.	<ul style="list-style-type: none"> · Manual de funciones 	<ul style="list-style-type: none"> · Logística de Mercados · Procesos · Derecho Laboral
Plantear y definir los requerimientos del servicio, los procesos soportes y las diferentes actividades relevantes en el desarrollo del proceso para conocer costos de los insumos o bienes requeridos para desplegar el servicio.	<ul style="list-style-type: none"> · Indicadores financieros. · Análisis de presupuesto. · Proyección de costos. 	Definición de necesidades y requerimientos físicos, de personal, estratégicos y económicos de manera tal que la planeación del desarrollo de la empresa este enfocada y basada en las exigencias reales.	<ul style="list-style-type: none"> · Agencias publicitarias. · Entidades Bancarias. · Fiduciarias. · Constructora. · Almacenes de cadena. 	<ul style="list-style-type: none"> · Diseño Salarial · Ingeniería de procesos · Contabilidad Financiera · Producción · Sistemas Humanos y productividad · Gerencia del talento humano.
Desarrollar plan de compras y ventas que permita conocer tanto la viabilidad del proyecto como la rentabilidad del mismo basados en los requerimientos para desplegar el servicio y en la proyección de aceptación del modelo de negocio.	<ul style="list-style-type: none"> · Planeación financiera. · Análisis sectorial, valorización. 	Proyección financiera, análisis de sensibilidad, costo de oportunidad.	<ul style="list-style-type: none"> · Constructoras. · Inmobiliarias. · Investigación por observación y estudios sectoriales. · Metro cuadrado · Crecimiento y valorización sectorial 	<ul style="list-style-type: none"> · Creatividad organizacional. · Preparación y evaluación de proyectos.
Descripción de actividades críticas que permitirán al cliente conocer las estrategias y procesos de los que va a hacer parte una vez decida participar de algún proyecto de inversión en la organización.	<ul style="list-style-type: none"> · Diagrama de procesos · Horizontes de tiempo · Proyecciones de rentabilidad sectoriales · Marco legal, contratos 	Realización de un contrato de carácter legal, que presente deberes y derechos tanto de la compañía como del inversionista, se especifica horizontes de tiempo, monto inversión y rentabilidad esperada basada en indicadores de valorización con la finalidad de garantizar calidad en el servicio.	<ul style="list-style-type: none"> · Metro cuadrado · Construcciones por sector. · Promedios de tiempos de entrega por proyecto construido (Constructoras e inmobiliarias) · Investigación por observación. 	

METODOLOGÍA

Objetivo: Soportar el desarrollo sostenible de la empresa a partir del correspondiente marco legal requerido frente al servicio que se quiere prestar, definiendo documentos y requerimientos para la constitución de la organización así como entidades que apoyarían la gestión del modelo de negocio.

Actividades	Herramientas de la Carrera	Resultados Esperados	Fuentes de Información	Asignatura
Definir el tipo de sociedad a la que se acogerá la empresa, así como los beneficios y deberes para su creación bajo dicha norma jurídica.	<ul style="list-style-type: none"> · Criterios para la formalización de una empresa. 	Conocimiento de la norma jurídica para formalizar la empresa, así como los documentos y formularios necesarios para la constitución de la misma. A su vez estudio y definición de las regulaciones a las que como sociedad legalmente constituida se acogerá la empresa para ejercer las labores bajo todos los parámetros de ley.	<ul style="list-style-type: none"> · Cámara de Comercio · Bogotá Emprende · Súper financiera. 	<ul style="list-style-type: none"> · Habilidades comerciales. · Creación de empresas exportadoras. · Derecho laboral. · Sistemas humanos y productividad. · Ingeniería económica y financiera
Estructurar pagos correspondientes a nivel de impuestos y gravámenes que deben ser cancelados por el desarrollo de la empresa.	<ul style="list-style-type: none"> · Gestión de gastos por desarrollo de la razón social de la empresa. 	Conocer los impuestos que deben ser pagados por llevar a cabo las operaciones de la empresa.	<ul style="list-style-type: none"> · Cámara de Comercio · Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales · Superintendencia de Industria y Comercio 	
Estudio sobre el manejo y control del dinero referido a la inversión que realizan los clientes, así como entidades responsables de dicho control, teniendo en cuenta las regulaciones a las que son sometidas, los parámetros que utilizan para el desarrollo de dichas actividades y los costos que esto le implicaría a la empresa.	<ul style="list-style-type: none"> · Reglamentación laboral · Parámetros de manejo y control del dinero bajo la legislación colombiana. 	Conocimiento frente a garantías del manejo del dinero a través de la creación de un contrato legal que se genera al momento del cliente tener la intención de invertir en la propiedad, con esto se definen las responsabilidades con en el control del dinero, con lo que se pretende dar constancia a los clientes de que el dinero realmente esta siendo direccionado a la compra del inmueble.	<ul style="list-style-type: none"> · Fiducias. · Superfinanciera. 	
Determinar y definir los costos y gastos administrativos que se generan tanto por la formalización de la empresa como por los requerimientos legales para el desarrollo de la misma.	<ul style="list-style-type: none"> · Cálculo de nomina. · Análisis de costos y gastos. 	Conocer los requerimientos económicos a nivel de costos y gastos administrativos para ser desplegados y estructurados en los estados financieros.	<ul style="list-style-type: none"> · Cámara de Comercio · Bogotá Emprende · Superfinanciera 	

METODOLOGÍA

Objetivo: Establecer y evaluar si el modelo de negocio es factible financieramente a fin de definir la viabilidad del proyecto.

Actividades	Herramientas de la Carrera	Resultados Esperados	Fuentes de Información	Asignatura
Analizar los diferentes costos, gastos e ingresos necesarios para garantizar utilidad por el desarrollo del servicio.	· Herramientas contables, formatos financieros de estado de resultados	· Estado de resultados.	· Información de la empresa	· Ingeniería económica y financiera. · Gestión de costos. · Contabilidad financiera. · Proyectos de mercadeo. · Preparación y evaluación de proyectos.
Determinar la liquidez de la empresa analizando el movimiento de efectivo, a su vez tener pleno conocimiento de los activos y pasivos en los que se incurrirán para proyectar y conocer el flujo de dinero.	· Herramientas contables, formatos financieros de flujo de caja y balance general.	· Flujo de caja proyectado. · Balance general.	· Información de la empresa	
Realizar análisis financiero para determinar la viabilidad del proyecto.	· Herramientas contables, análisis financiero.	· TIR · VPN · TIR mejorada · Relación beneficio/costo	· Tasas bancarias · Información de la empresa	

Anexo #2. “Porque no existe burbuja inmobiliaria en Colombia”

Una de los puntos neurálgicos en el desarrollo de esta empresa es el análisis de los proyectos inmobiliarios de Colombia, y en dicho estudio no puede dejarse de lado la pregunta de si es probable o no que se genere una burbuja inmobiliaria que genere crisis en el sector y limite la capacidad de los colombianos de adquirir vivienda por el alza en los precios y los intereses generados por las entidades corporativas.

Durante dicho estudio se encontró que según Germán Vargas Lleras, Ministro de Vivienda Ciudad y Territorio y actual candidato a la vicepresidencia de Juan Manuel Santos asegura que la existencia de una posible burbuja no es latente, él afirma “No creo que haya señales de riesgo en el mercado hipotecario y en el modelo de preventa incorporado porque el negocio permite controlar cualquier exceso”²⁹, por el contrario sugiere y propone que el sector inmobiliario debe hacer parte de una de las fuentes que impulsen el mercado colombiano.

Uno de los principales factores que hacen pensar en la posible generación de una burbuja es la subida de los precios de la vivienda, sin embargo, los principales indicadores para medir este riesgo son los de cartera inmobiliaria y riesgo crediticio, dichos datos están en un 3% para el caso de cartera inmobiliaria y en cuanto al nivel de riesgo crediticio en relación a otros sectores de consumo es bajo, por lo que Nadia Morales Hoyos, presidente de Fedelonjas asegura que dicho fenómeno no está sucediendo en el país, pues como lo muestran los indicadores las personas que participan de negocios inmobiliarios tienen la capacidad de pago y que por tanto el sistema financiero no se ve en riesgo por los prestamos dados a quienes compran vivienda.

De otro lado y basados en un estudio realizado por el DANE se define que “El número de las viviendas financiadas tanto nuevas como usadas, durante el primer trimestre de 2013, decreció 7,3% y 11,9% respectivamente. De igual manera, el valor de los créditos para comprar vivienda nueva y usada, durante el mismo trimestre de análisis, decreció 2,3% y 9,5%, respectivamente.”³⁰ Es muestra de que cada vez mas colombianos están tomando la decisión de comprar vivienda con una proyección anticipada a fin de disminuir el nivel de endeudamiento, esto sin duda favorece a quienes participan en este sector limitando el número de intereses que deben ser pagados a las entidades financieras.

Además, el nivel de aprobación de licencias ha aumentado, en lo corrido del año hasta mayo de 2013, el 48,0% del total del área aprobada (10.444.966 m²) se concentró en la ciudad de Bogotá (27,5%) y el 8,7% en Cundinamarca, esto sumado a las obras de administración pública que reportaron la mayor variación porcentual positiva (2.076,2%), al pasar de 3.188 m² en mayo de 2012 a 69.378 m² en mayo de 2013; dichos valores

²⁹Obtenido en la Web septiembre 6 de 2013, Hora 7:28 pm <http://www.metrocuadrado.com/decoracion/content/en-colombia-no-existe-burbuja-inmobiliaria>

³⁰Obtenido en la Web septiembre 7 de 2013, Hora 9:14 am http://www.dane.gov.co/daneweb_V09/files/investigaciones/boletines/pib_const/cp_ieac_ltrim13.pdf

garantizan el crecimiento en este sector, lo que asegura que se generaran nuevas obras que fomenten la inversión y valorización del mercado de construcción y finca raíz.³¹

Conociendo esto se entiende la importancia del sector construcción en el mercado colombiano, Sandra Forero, presidente de Camacol asegura que "La inversión en finca raíz siempre será una buena alternativa por sus características de renta y valorización, y por ser considerada como una reserva de valor. (...) Contamos con buenas expectativas económicas y existen mejores condiciones de empleo en los hogares colombianos; una positiva disposición de recursos financieros y una amplia oferta dinámica enmarcan este buen panorama", a su vez, la construcción ayuda a la disminución del desempleo, el bajo nivel de la inflación y los bajos índices de endeudamiento de los hogares hacen que este sector se encuentre en un buen momento.³²

Esto a su vez lo soporta Martha Cecilia Moreno, gerente regional de Camacol Bogotá, quien asegura que "Los colombianos deben invertir en vivienda en el 2013, y por lo menos en los siguientes 5 años, porque (en el país) están dadas todas las oportunidades para que el componente de la demanda, es decir la población, puedan acceder en las mejores formas", esto sin duda alguna es una muestra de que expertos en el tema garantizan que esta inversión es sustentable y sostenible en el desarrollo del país.

Teniendo claridad en el desarrollo del sector de la construcción en Colombia, es clave comparar el país con lo que sucedió en Estados Unidos, pues la crisis que tuvieron da un margen para entender que razones hicieron que se generara dicho fenómeno y que lo hace diferente a lo que está sucediendo en el país, el principal motivo que hizo desatar la crisis fue la incapacidad de pago por parte de los usuarios que solicitaban crédito a las entidades bancarias, pues para el momento dichas empresas asignaron préstamos de hasta el 100% del valor total del inmueble, esto en definitiva genera un riesgo muy alto pues realmente el cliente no está comprometiendo ninguna parte de sus ingresos o bienes, por lo que podría decirse que no existe algún tipo de riesgo que pudiera comprometer su capital, pese a claramente estar en juego la propiedad que desea adquirir.

En Colombia las entidades crediticias juegan un papel importante para la adquisición de bienes para muchos hogares, si bien muchas personas deciden ahorrar y utilizar únicamente recursos propios, existen familias que recurren al crédito para adquirir los distintos bienes que necesitan, sin embargo, los bancos son muy cuidadosos al aprobar un préstamo para esto existen diferentes lineamientos basados en la capacidad de respuesta del deudor, que permiten o buscan disminuir el riesgo, inclusive la tasa o porcentaje de personas que no pueden cumplir con sus obligaciones es calculada por dichas entidades, por lo que se puede tener plena seguridad que cada peso que los bancos decidan asignar a los usuarios tiene un respaldo financiero por detrás que soporta el hecho de aprobar un crédito.

³¹ Obtenido en la Web septiembre 7 de 2013, Hora 11:28 am <http://www.cmi.com.co/?n=110907>

³² Obtenido en la Web septiembre 7 de 2013, Hora 12:34 am <http://www.revistacredencial.com/credencial/content/comprar-finca-ra-z-el-gran-negocio>

A nivel de la compra de inmuebles uno de los principales y tal vez mayor diferenciador con el caso estadounidense es que el porcentaje máximo que puede obtener una persona en relación al costo total del inmueble es del 70% por lo que existe un compromiso y valor que debe garantizar el cliente para poder adquirir la vivienda, es claro que las facilidades son cada vez mayores y que las cuotas han bajado para promover a las personas a adquirir vivienda, pero también es claro que cada vez mas ciudadanos deciden proyectar a futuro sus ingresos por lo que el ahorro hace parte de su cotidianidad y con esto evitan adquirir préstamos a largo plazo que le impliquen sobre costos en pagos de interés.

Esto por tanto deja ver que existe un mercado saludable, con proyecciones y opciones de crecimiento y clientes interesados y con la oportunidad de adquirir vivienda de manera responsable considerándolo como una excelente inversión y como una forma de asegurar su futuro.

Anexo #3. “Estudio de los sectores de Bogotá y municipios aledaños así como análisis de su valorización”

Para el despliegue de este análisis el primer paso fue determinar las diferentes zonas de Bogotá así como los municipios aledaños que son fuente de crecimiento para el sector de la construcción:

- Sectores en Bogotá:

1. Zona centro.
2. Zona chapinero.
3. Zona noroccidente.
4. Zona norte.
5. Zona occidente.
6. Zona sur.

- Municipios:

1. Chía
2. Cota
3. Mosquera
4. Sopo
5. Funza

Teniendo claridad de las diferentes zonas que deben ser estudiadas para el desarrollo del proyecto se procedió a desplegar la información necesaria para conocer las características principales de cada sector:

1. **Zona centro:** Está conformado por el sector del Centro Internacional y sector Centro Colonial.

a. **Sector del Centro Internacional:** Este sector está desarrollado de la siguiente manera:³³

Tipo de actividad urbanística	
Residencial	40%
Comercial	23%
Corporativa e institucional	37%

La mayor parte corresponde a viviendas en estrato 3 y 4 entre 30 y 40, sin embargo existe una oferta interesante de inmuebles nuevos y remodelados. Se pueden encontrar edificios de oficinas de gran magnitud y locales comerciales, la actividad empresarial y comercial predomina esta área, es uno de los centros de negocios más importantes de Bogotá, se destaca por sedes como el Museo de Oro, Plaza de Toros La Santamaría, Planetario Distrital y Parque Nacional. Este sector goza de buenas vías de acceso como la 7, 10, calle 26 y 24, sumado a beneficios por rutas de Transmilenio, amplia gama de buses de transporte público así como taxis, y rutas del sistema integrado de transporte.

La zona Centro Internacional está dividida de la siguiente manera:

Estratos	Porcentaje de participación
1	3%
2	27%
3	33%
4	28%
5	9%

En donde los principales barrios son La Macarena (Estrato 3, 4 y 5), la Perseverancia (Estrato 2), Samper (Estrato 3, 4 y 5), San Diego (Estrato 3 y 4), San Martín (Estrato 3), La Merced y Bosque Izquierdo (Estrato 4).

b. **Sector Centro Colonial:** A nivel de las actividades del sector se encuentran divididas en la siguiente manera³⁴:

Tipo de actividad urbanística	
Residencial	10%
Comercial	30%
Corporativa e institucional	30%

³³ [Obtenido en la web 06 de agosto de 2013, 8:41 pm]
http://contenido.metrocuadrado.com/contenidom2/ciudyprec_m2/inforbog_m2/informacindesectores/ARTICULO-WEB-PL_DET_NOT_REDIPRECIOS-2010230.html

³⁴ [Obtenido en la web 07 de agosto de 2013, 07:35 am]
http://contenido.metrocuadrado.com/contenidom2/ciudyprec_m2/inforbog_m2/informacindesectores/ARTICULO-WEB-PL_DET_NOT_REDIPRECIOS-2009388.html

Industrial	30%
------------	-----

En el centro Colonial se concentra la principal actividad administrativa y gubernamental del país. Aquí se encuentra la sede presidencial del país y del senado de la república, así como sedes administrativas y de poder político. Asimismo, se encuentra la Avenida Jiménez con amplio significado en la historia social y arquitectónica del país, al igual que la Candelaria que es reconocida turísticamente. A nivel de la oferta inmobiliaria, se puede considerar que es heterogénea ya que se encuentran mezcladas viviendas humildes, con imponentes construcciones gubernamentales y religiosas. Por otra parte, se cuenta con diferentes vías de acceso como lo son la Caracas, la Circunvalar, la Carrera Séptima, la Calle 26, Calle 19, entre otras.

Es importante resaltar que este sector no es atractivo frente al proceso de oferta y demanda de vivienda, pues es un área que aun concentra muchas complicaciones a nivel de seguridad, lo que lo hace poco atractivo para clientes que deseen adquirir una propiedad en dicho lugar. Esta zona se encuentra sectorizada de la siguiente manera:

Estratos	Porcentaje de participación
1	20%
2	25%
3	55%

A nivel de la valorización del sector no se espera un alto crecimiento ni desarrollo pues como se menciona, aún existen aspectos críticos a atacar como el nivel de indigencia, la inseguridad, el expendio de drogas entre otros eventos que están siendo estudiados por la alcaldía de Bogotá, pero que todavía requieren de un nivel mayor de desarrollo para garantizar que esta área de la ciudad sea atractiva para los ciudadanos.

2. **Zona Chapinero:** Está conformada por Chapinero Tradicional, Chapinero Alto y La Soledad
 - a. **Chapinero Tradicional:** Las actividades de esta zona de Bogotá están discriminadas de la siguiente manera:³⁵

Tipo de actividad urbanística	
Residencial	40%
Comercial	23%
Corporativa y gubernamental	37%

³⁵ [Obtenido en la web 07 de agosto de 2013, 80:05 am]
http://contenido.metrocuadrado.com/contenidom2/ciudyprec_m2/inforbog_m2/informacindesectores/ARTICULO-WEB-PL_DET_NOT_REDI_PRECIOS-2010250.html

En los años 60 fue considerada un sector exclusivo de Bogotá, allí se encuentran apartamentos muy amplios, y casas de dos niveles que albergaban familias grandes, este sector está ubicado en uno de los principales ejes viales de la ciudad. Desde los años 80 se han consolidado actividades comerciales enfocadas principalmente en la mecánica y el comercio informal principalmente en el barrio siete de agosto. Por esta zona pasan principales vías como lo son la Av. Caracas, Av. Ciudad de Quito, Calle 26, Calle 53, Calle 68, Diagonal 53, entre otras, lo que lo hace un gran afluyente de opciones de servicio de transporte público tanto de Transmilenio, como de buses públicos y del sistema integrado de transporte.

De aquí se destacan barrios como La Paz, Siete de Agosto, Rafael Uribe, La Esperanza, Benjamín Herrera, Quinta Mutis, Muequetera, Baquero, Chapinero Occidental, Banco Central, San Luis, Banco Central y Galerías, sectorizados de la siguiente manera:

Estratos	Porcentaje de participación
3	40%
4	60%

b. Chapinero Alto: Las actividades urbanísticas de este sector se encuentran desarrolladas así.³⁶

Tipo de actividad urbanística	
Residencial	45%
Comercial	23%
Corporativa y gubernamental	32%

Este sector es tradicional y muy exclusivo, esta zona representa el área con mayor valorización en Bogotá, independiente del hecho de que algunas de las construcciones sean viejas, su desarrollo ha sido progresivo y se encuentran proyectos nuevos con alta valorización. Su ubicación es estratégica y muy central lo cual lo hace muy llamativo, se encuentran vías como la séptima, la décima y la Caracas, lugares como la iglesia de Lurdes son representativos para el sector así como el gran número de edificios corporativos y financieros. Los estratos con mayor demanda son 3 y 4, en barrios como Emaus, las Acacias, Quinta Camacho, Chapinero Norte, Granada, Juan XXIII, María Cristina, Chapinero Central, La Salle, Ingemar, Bosque Calderón, Marly, Sucre, Sagrado Corazón, Cataluña, Pardo Rubio, y a nivel de casas el barrio Paraíso, cabe aclarar que en cada uno de estos barrios puede existir oferta hasta de estrato 6 pero como se comentó lo más

³⁶ [Obtenido en la web 07 de agosto de 2013, 08:25 am]
http://contenido.metrocuadrado.com/contenidom2/ciudyprec_m2/inforbog_m2/informacindesectores/ARTICULO-WEB-PL_DET_NOT_REDI_PRECIOS-2010249.html

cotizado se encuentra en áreas de estrato 3 y 4. La de Chapinero Alto es de la siguiente manera:

Estratos	Porcentaje de participación
1	11%
2	9%
3	27%
4	46%
5	4%
6	3%

A nivel de la valorización de este sector, se espera que siga en crecimiento pues se proyecta la construcción del Metro lo que aumentará la valorización del sector.

c. La Soledad: En esta zona está dividida de la siguiente manera:³⁷

Tipo de actividad urbanística	
Residencial	64%
Comercial	12%
De servicios	14%
Corporativa, institucional y educativa.	10%

Es considerado un sector exclusivo de Bogotá tiene con construcciones que datan de alrededor de 50 años, de dichas edificación existen algunas catalogadas como patrimonio arquitectónico lo que no permite realizar modificaciones sobre las fachadas de las mismas. Representa un ambiente en su mayoría residencial lo que lo hace atractivo para quienes viven en el lugar, o para personas que buscan vivienda por el sector. Por otro lado se han creado actividades de remodelación que han aumentado su valorización como por ejemplo en barrios como Santa fe. A nivel de la venta de viviendas quienes llevan la delantera con un porcentaje de participación del 70% son los barrios Teusaquillo y Estrella. A nivel de la estratificación esta se encuentra segmentada de la siguiente manera:

Estratos	Porcentaje de participación
3	20%
4	80%

3. **Zona Noroccidente:** Esta es una de las zonas más amplias de Bogotá, se encuentran ubicados barrios desde calle 170 y alrededores, suba, cerros de suba, colina, cortijo y calle 80, hasta Niza y Alhambra.
- a. **Calle 170 y alrededores:** La segmentación de este sector está dada de la siguiente manera:³⁸

Tipo de actividad urbanística	
Residencial	88%
Comercial	12%

Este sector está conformado por conjuntos de casas residenciales y edificios de apartamentos con toda clase de servicios y garantías, es muy llamativo ya que se concentra la actividad de colegios con prestigio, y universidades como la Juan N Corpas y la Escuela Colombiana de Ingeniería. Uno de los factores más importantes de la Calle 170 y sus alrededores es la facilidad de transporte dada por Transmilenio, los servicios públicos que transitan por la avenida Boyacá, así mismo, está contemplada la avenida San José desde Cota hasta la avenida ciudad de Cali, lo que lo hace uno de los sectores más llamativos para invertir.

En cuanto a los estratos que conforman este sector se encuentran distribuidos de así:

Estratos	Porcentaje de participación
3	12%
4	30%
5	40%
6	18%

Siendo los principales Villa del Prado, Nueva Zelandia, Mirandela, Casablanca Suba, Delmonte, La Conejera y Mercedes Suba. Este sector actualmente se encuentra dentro del Plan de Ordenamiento de Bogotá, en el proyecto de creación de la Ciudadela Norte que se espera llevar a cabo en los próximos 10 años, en donde se expandirá la zona urbanística de Bogotá, esto así como el despliegue de mejoras de vías como la de la avenida San José, muestran que es una zona en desarrollo y con proyecciones de valorización.

- b. **Suba:** Esta área está sectorizada de la siguiente manera³⁹:

³⁸ [Obtenido en la web 07 de agosto de 2013, 9:35 am]
http://contenido.metrocuadrado.com/contenidom2/ciudyprec_m2/inforbog_m2/informacindesectores/ARTICULO-WEB-PL_DET_NOT_REDIPRECIOS-2010221.html

³⁹ [Obtenido en la web 07 de agosto de 2013, 10:01 am]
http://contenido.metrocuadrado.com/contenidom2/ciudyprec_m2/inforbog_m2/informacindesectores/ARTICULO-WEB-PL_DET_NOT_REDIPRECIOS-2010210.html

Tipo de actividad urbanística	
Residencial	55%
Comercial	30%
De servicios	15%

En este sector se puede destacar un incremento poblacional importante, está conformado por barrios populares y se reconocen algunos inconvenientes de transporte, pese a contar con amplias vías de movilidad y transporte público como el sistema de Transmilenio que reduce el tiempo de traslado, la capacidad del sistema no es suficiente. En este sector se están construyendo un gran número de proyectos pues por la zona el valor del suelo y los servicios son económicos en los estratos 1, 2 y 3.

Otro de los factores a destacar del sector es que las viviendas son adecuadas en algunos de sus pisos para operaciones o locales comerciales. Acá se destaca la venta de viviendas de interés social, en cuanto a su estratificación se divide de la siguiente manera:

Estratos	Porcentaje de participación
2	45%
3	40%
4	10%
5	5%

Como se muestra previamente el mayor porcentaje de participación se encuentra en los barrios 2 y 3, para esta zona no se espera una valorización importante, pues como se menciona existen grandes problemas de movilidad, a su vez, existen problemas de inseguridad lo que limita la intención de invertir en Suba.

- c. **Cerros de Suba:** Es uno de los sectores con mayor crecimiento en Bogotá, esta zona está conformada en un 100% por edificaciones residenciales de estrato 6⁴⁰, aquí se encuentran apartamentos y casas lujosas ubicadas cerca al club de los Lagartos uno de los más importantes de Bogotá, la excelente organización urbanística y de seguridad hace que este sector sea uno de los más exclusivos de la ciudad. A nivel de arrendamiento el canon puede oscilar entre 10 y 12 millones de pesos mensuales.

En este sector se pueden encontrar grandes edificaciones de apartamentos, así como fincas y casas con amplios lujos. Los principales barrios son Cerros de Niza, La Herradura, Acropolis, La Arboleda de Suba, Las Colina de Suba y Los Naranjos

⁴⁰ [Obtenido en la web 07 de agosto de 2013, 10:35 am]
http://contenido.metrocuadrado.com/contenidom2/ciudyprec_m2/inforbog_m2/informacindesectores/ARTICULO-WEB-PL_DET_NOT_REDI_PRECIOS-2010234.html

Altos. La valorización anual de Cerros de Suba en apartamentos es de un promedio de 6,5% siendo la más alta la del barrio Vereda suba Naranjos con un 13%, en esta zona se espera que en los próximos años por ser un sector nuevo y exclusivo continúe valorizándose, no se proyecta una subida en precios muy alta sino por el contrario constante por la consolidación del sector.

- d. **Colina y alrededores:** Es un sector que vivió un crecimiento acelerado, alberga a un gran número de familias, y se encuentra segmentado de la siguiente manera:⁴¹

Tipo de actividad urbanística	
Residencial	61%
Comercial	22%
De servicios	17%

Durante los últimos cinco años, este sector se posicionó como el segundo polo de desarrollo de la ciudad en materia de proyectos multifamiliares, sector residencial, el sector cuenta con la presencia del Exito, Carulla, Centro comercial Arturo Calle, Centro comercial San Rafael, entre otros, así como restaurantes que se han ubicado en la zona por su alto desarrollo y aumento poblacional. Se considera un área tranquila con facilidades de acceso, limita con la Boyacá y tiene fácil acceso hacia la autopista, ya se han incorporado rutas del sistema integrado de transporte, es cercano a Transmilenio y hay variedad en transporte público.

Actualmente se están desarrollando diferentes obras de construcción en el sector y la valorización que se ha generado es de un promedio de 15% para edificios nuevos, se cree que dicho crecimiento continuara dándose con obras como la nueva vía la Sirena que conectara la carrera novena hasta la Boyacá por la calle153.

A nivel de los estratos la zona esta segmentada de la siguiente manera:

Estratos	Porcentaje de participación
2	17%
3	36%
4	26%
5	21%

- e. **Cortijo y calle 80:** En esta zona principalmente se destacan barrios de estrato medio- bajo, el desarrollo de este sector inicio con obras de interés social, la división a nivel de actividad urbanística está dada de la siguiente manera:⁴²

⁴¹ [Obtenido en la web 10 de agosto de 2013, 11:09 am]
http://contenido.metrocuadrado.com/contenidom2/ciudyprec_m2/inforbog_m2/informacindesectores/ARTICULO-WEB-PL_DET_NOT_REDI_PRECIOS-2010255.html

Tipo de actividad urbanística	
Residencial	52%
Comercial	22%
De servicios	16%
Industrial	10%

Como se puede apreciar en la tabla de actividad urbanística en su mayoría es un sector residencial, se destacan barrios como Colsubsidio, con la ciudadela que está desarrollada en la zona y las comodidades que esta presenta como zonas verdes, parques y vías en buen estado, Minuto de Dios, Bochica y Bachue. Una de las ventajas de este sector es que cuenta con Transmilenio lo cual lo hace llamativo y facilita la movilidad para quienes se encuentran en estos barrios. Uno de los puntos a resaltar es la ubicación del centro comercial Unicentro de Occidente y otros hipermercados importantes como Exito, Jumbo, Sutifruver y otros.

Esta zona se encuentra dentro de los proyectos del Plan de Ordenamiento de Bogotá que se espera este en desarrollo en los próximos 10 años, en donde se pretende expandir el área urbanística de la ciudad, esto sin duda alguna, hace que el sector sea considerado parte importante en el crecimiento y posibles obras de construcción para Bogotá. Actualmente se encuentra estratificado de la siguiente manera en donde predominan edificios residenciales en conjuntos cerrados.

Estratos	Porcentaje de participación
1	5%
2	10%
3	85%

- f. **Niza y Alhambra:** Este sector es una zona muy residencial, para destacar se pueden observar grandes casas con zonas verdes y acabados muy tradicionales, esta segmentada de la siguiente manera:⁴³

Tipo de actividad urbanística	
Residencial	70%
Comercial	25%
Corporativa e institucional	5%

⁴² [Obtenido en la web 7 de agosto de 2013, 12:29 pm] http://contenido.metrocuadrado.com/contenidom2/ciudyprec_m2/inforbog_m2/informacindesectores/ARTICULO-WEB-PL_DET_NOT_REDIPRECIOS-2010215.html

⁴³ [Obtenido en la web 10 de agosto de 2013, 8:35 am] http://contenido.metrocuadrado.com/contenidom2/ciudyprec_m2/inforbog_m2/informacindesectores/ARTICULO-WEB-PL_DET_NOT_REDIPRECIOS-2010268.html

Este sector es muy apetecido por su ubicación estratégica, con excelentes vías de acceso, como la autopista norte, calle 100, calle 106, calle 116 y calle 127 lo que hace que tenga una muy buena valorización. En este sector predomina el estrato 4 y 5, se pueden encontrar colegios, clínicas, entidades del sector financiero, supermercados y centros comerciales, lo cual le da una muy buena calidad a la población que habita este sector. A nivel de estratificación está dada de la siguiente manera:

Estratos	Porcentaje de participación
2	3%
3	17%
4	30%
5	50%

4. **Zona Norte:** Esta zona está conformada por los sectores de Cedritos, Chico, Country, Orquídeas y Santabárbara.

a. **Cedritos:** Este sector es muy tradicional, cuenta con una gama amplia de edificaciones tanto comerciales como residenciales, se pueden encontrar desde grandes casas hasta altos edificios y centros comerciales. Se encuentra segmentado de la siguiente manera:⁴⁴

Tipo de actividad urbanística	
Residencial	65%
Comercial	33%
Corporativa	2%

Cedritos es un sector bastante apetecido, ha tenido un muy buen desarrollo, aunque ha sido un tanto desordenado, su crecimiento se debió a que los constructores empezaron a comprar propiedades, casas principalmente, e iniciaron a hacer edificios, actualmente se han presentado inconvenientes con los servicios públicos especialmente con agua y alcantarillado, pese a esto el sector ofrece una gran variedad de opciones residenciales, comerciales y cuenta con vías de acceso como la carrera 9, avenida 19, calle 140, la 147, calle 153, su valorización ha alcanzado hasta el 18% en barrios como Bosques de Pinos siendo uno de las zonas con mayor crecimiento en la ciudad, actualmente dichos problemas de servicios están siendo alineados a los requerimientos de la alcaldía para asegurar contar con dichos recursos y garantizar las ventajas de adquirir propiedades en este sector. Por otro lado y gracias a que los ciudadanos ven esta zona con una buena proyección se están desarrollando diferentes obras principalmente de

⁴⁴ [Obtenido en la web 10 de agosto de 2013, 09:13 am]
http://contenido.metrocuadrado.com/contenidom2/ciudyprec_m2/inforbog_m2/informacindesectores/ARTICULO-WEB-PL_DET_NOT_REDI_PRECIOS-2010229.html

viviendas residenciales, a continuación se presenta la estratificación de Cedritos:

Estratos	Porcentaje de participación
3	19%
4	60%
5	9%
6	12%

- b. **Chico:** Este es uno de los sectores más exclusivos de Bogotá, durante años ha contado con prestigio y garantías que hacen que los ciudadanos quieran tener propiedades en dicha zona. Esta se encuentra segmentada de la siguiente manera:⁴⁵

Tipo de actividad urbanística	
Residencial	60%
Comercial	15%
Corporativa	25%

Es un sector con alta valorización en Bogotá, alcanza hasta el 17% en zonas como Chico Norte. El sector limita entre la calle 72 y la calle 100, entre la autopista norte y cerros orientales, allí se encuentran edificios con altas especificaciones a nivel de diseño y estructura, ubicados en los principales ejes viales como son la carrera 7, 9, 11, 15, calles 72, 82, 92, 94, 98, y 100, en este sector se puede encontrar gran variedad de hoteles, sedes diplomáticas, establecimientos comerciales, sector bancario, exclusivos restaurantes lo que lo hace muy cotizado. Así mismo, sobre la carrera 7 se han edificado sectores residenciales exclusivos que ofrece comodidad, confort, seguridad, diferentes opciones de entretenimiento, zonas verdes y bbq, entre otras, con lo que se busca promover y garantizar un alto nivel de vida de quienes habitan en esta área.

En el sector se encuentran importantes centros comerciales y ofrece una alta gama de restaurantes, lo cual hace interesante para compradores nacionales y extranjeros, así como de empresas internacionales, esto ha generado que los precios de oferta se hayan disparado y puede considerarse prácticamente a los mismos niveles de Nueva York y Brasil.

El sector disfruta de parques como el Virrey, con senderos peatonales, ciclo rutas y a pesar de la dificultad de movilidad ya que las vías son muy angostas el sector siempre se va a mantener como uno de los más valorizados de Bogotá. Se encuentra estratificado de la siguiente manera:

⁴⁵[Obtenido en la web 10 de agosto de 2013, 11:35 pm]
http://contenido.metrocuadrado.com/contenidom2/ciudyprec_m2/inforbog_m2/informacindesectores/ARTICULO-WEB-PL_DET_NOT_REDIPRECIOS-2010251.html

Estratos	Porcentaje de participación
4	5%
5	25%
6	70%

- c. **Country:** También hace parte de los sectores más exclusivos de Bogotá, altamente cotizado por los ciudadanos se encuentra sectorizado de la siguiente manera⁴⁶:

Tipo de actividad urbanística	
Residencial	90%
Comercial	5%
Corporativa	5%

Uno de los puntos más representativos del sector es el Country Club, que ocupa alrededor del 40% del área de Chico, este ofrece canchas de tenis, campo de golf, cancha de polo y diversidad de deportes, por otro lado, y pese a no tener proyección de obras importantes es una zona de alta valorización por su contenido residencial, característico y de alto reconocimiento en Bogotá gracias a los excelentes acabados de los edificios construidos, a la alta seguridad del sector así como las áreas sociales que maneja este sector. Predomina el estrato 5 y 6 en un 65% y 35% respectivamente.

- d. **Orquídeas:** Es una zona de estrato medio- bajo sectorizada así⁴⁷:

Tipo de actividad urbanística	
Residencial	48%
Comercial	35%
Corporativa	2%
Industrial	15%

Esta zona se extiende desde la calle 161 hasta la 170 y de la autopista norte a los cerros orientales, una de las características principales es que no existió una planeación adecuada pues se encuentran edificaciones que no cumplen con los estándares de seguridad ni con las normas técnicas de construcción, las obras se encuentran dispersas por las vías de acceso y no hay uniformidad en tales construcciones, sin embargo, y pese a este problema existen áreas en donde

⁴⁶ [Obtenido en la web 10 de agosto de 2013, 12:19 pm]
http://contenido.metrocuadrado.com/contenidom2/ciudyprec_m2/inforbog_m2/informacindesectores/ARTICULO-WEB-PL_DET_NOT_REDIPRECIOS-2010257.html

⁴⁷ [Obtenido en la web 10 de agosto de 2013, 1:24 pm]
http://contenido.metrocuadrado.com/contenidom2/ciudyprec_m2/inforbog_m2/informacindesectores/ARTICULO-WEB-PL_DET_NOT_REDIPRECIOS-2010272.html

pueden encontrarse conjuntos de estratos 3 y 4 que ofrecen diferentes comodidades para quienes habitan en el lugar. Como vías principales se reconoce la calle 170, la autopista norte, la avenida 7. A nivel de estratos está dividida de la siguiente manera:

Estratos	Porcentaje de participación
1	5%
2	19%
3	50%
4	21%
5	5%

- e. **Santabárbara:** Considerado uno de los sectores más exclusivos de Bogotá, se encuentra uno de los edificios corporativos más importantes de la ciudad. Su área urbanística está dividida de la siguiente manera⁴⁸:

Tipo de actividad urbanística	
Residencial	75%
Comercial	10%
Corporativa	15%

Su desarrollo inició en el año 1646 lo que dejó huella en el sector, haciendo posible encontrar obras coloniales, así mismo, existe oferta de apartamentos de más de 100 metros cuadrados; como parte de las características principales del sector es encontrar amplias y cálidas zonas verdes, así como buenas vías. Por otro lado, dos de los centros comerciales más representativos de la ciudad se encuentran ubicados en el sector que son Hacienda Santa Bárbara y Unicentro. Es un sector tranquilo en donde se destaca principalmente en estrato 6, a continuación se presenta la segmentación sectorial:

Estratos	Porcentaje de participación
1	1%
2	1%
3	2,5%
4	2,5%
5	31%
6	62%

5. **Zona Occidente:** Compuesta por 10 principales sectores estos son Castilla y Marsella, Centro Nariño y Quinta Paredes, Engativá, Fontibón y Tintal, Kennedy y

⁴⁸ [Obtenido en la web 10 de agosto de 2013, 3:09 pm]
http://contenido.metrocuadrado.com/contenidom2/ciudyprec_m2/inforbog_m2/informacindesectores/ARTICULO-WEB-PL_DET_NOT_REDI_PRECIOS-2010282.html

Mandalay, Metrópolis, Nicolás de Federmán, Normandía, Puente Aranda y Salitre y Modelia.

- a. **Castilla y Marsella:** Es un sector en el que predomina el área residencial de estratos 1, 2 y 3. Se encuentra estratificado de la siguiente manera⁴⁹:

Tipo de actividad urbanística	
Residencial	80%
Comercial	18%
Industrial	2%

Uno de las principales características de este sector es la ubicación de la planta de producción y distribución de Bavaria, así como casas de dos pisos de un promedio de 90 metros, no existen muchos proyectos de construcción, sin embargo, esta área está contemplada dentro de los Planes de Ordenamiento Territorial en donde se pretende recuperar el espacio público perdido por actividades comerciales para transformarlo en espacios residenciales. Por otro lado en Castilla y Marsella podría encontrarse barrios de estrato 4, sin embargo, fue cambiado a estrato 3 por acciones de sus habitantes, lo que hizo que se redujeran las tarifas en los servicios públicos en lugares que presentan las comodidades de barrios estrato 4. Actualmente su estratificación es de la siguiente manera:

Estratos	Porcentaje de participación
1	20%
2	25%
3	55,0%

- b. **Centro Nariño y Quinta Paredes:** En este sector se encuentra ubicada la Universidad Nacional, una de las más importantes en Colombia, existe oferta tanto residencial como comercial, se encuentra distribuida de la siguiente manera.⁵⁰

Tipo de actividad urbanística	
Residencial	50%
Comercial	15%
Industrial	10%
Corporativa	10%
Institucional	15%

⁴⁹ [Obtenido en la web 10 de agosto de 2013, 4:19 pm]
http://contenido.metrocuadrado.com/contenidom2/ciudyprec_m2/inforbog_m2/informacindesectores/ARTICULO-WEB-PL_DET_NOT_REDIPRECIOS-2010228.html

⁵⁰ [Obtenido en la web 10 de agosto de 2013, 4:46 pm]
http://contenido.metrocuadrado.com/contenidom2/ciudyprec_m2/inforbog_m2/informacindesectores/ARTICULO-WEB-PL_DET_NOT_REDIPRECIOS-2010233.html

Por este sector pasan vías importantes de la ciudad como la Av. El Dorado, la Av. NQS, la Esperanza, Las Américas entre otras. En esta zona predomina la solicitud de arriendos de apartamentos y aparta estudios, pueden encontrarse edificios con más de 20 años de construcción, así como nuevas edificaciones. Uno de los barrios más desarrollados y con alta demanda es Ciudad Salitre, pues ofrece comodidad a nivel de vías de acceso, así como de centros comerciales y buena ubicación lo que hace que cada vez mas bogotanos quieran obtener vivienda en esta zona.

Estratos	Porcentaje de participación
2	10%
3	20%
4	70%

- c. **Engativa:** Es una de las localidades más grandes de Bogotá, se extiende desde la calle 61 hasta la calle 80, entre avenida 68 (calle 100) y límites del perímetro urbano de Bogotá (río Bogotá). Su actividad urbanística esta dividida de la siguiente manera:⁵¹

Tipo de actividad urbanística	
Residencial	60%
Comercial	20%
Industrial	20%

Una de las facilidades del sector es el gran número de vías principales que tiene para transitar tanto hacia Bogotá como sus variantes para la salida de la ciudad, tales como la Av. 68, Boyacá, Av. Calle 80, Av. Rojas Pinilla entre otras. En esta localidad existe gran oferta y demanda de apartamentos, los menos cotizados por su falta de planeación son los barrios de Garcés Navas, Alamos y Centro de Engativa, en cuanto a los más solicitados se destaca Metrópolis, Villas de Granada, La Granja. Engativa se encuentra sectorizado de la siguiente manera:

Estratos	Porcentaje de participación
2	25%
3	75%

Este sector se encuentra dentro del Plan de Ordenamiento de Bogotá en donde se espera que durante los siguientes 10 años se urbanicen las áreas que aún no están siendo utilizadas como zonas residenciales.

⁵¹ [Obtenido en la web 10 de agosto de 2013, 4:12 pm]
http://contenido.metrocuadrado.com/contenidom2/ciudvprec_m2/inforbog_m2/informacindesectores/ARTICULO-WEB-PL_DET_NOT_REDI_PRECIOS-2010258.html

- d. **Fontibon y Tintal:** Existe una amplia oferta de edificios nuevos de estrato 3, uno de los lugares a destacar sin lugar a duda es el Aeropuerto Nacional El Dorado, que con sus últimas remodelaciones hace parte de uno de los más grandes a nivel de Suramérica, por otro lado se reconoce la Biblioteca del Tintal, una de las obras más importante de desarrollo de Bogotá, esta localidad está distribuida por actividad económica de la siguiente manera:

Tipo de actividad urbanística	
Residencial	50%
Comercial	25%
Industrial	5%
Corporativa	20%

Este sector puede ser definido como el de mejor transporte en Bogotá desde y hacia cualquier punto de la ciudad, se puede encontrar todo tipo de transporte público, a su vez, vías como Av. Dorado, Av. Boyacá, Av. Calle 13, Av. Esperanza, Av. Las Américas, Carrera 100 entre otras que facilitan la movilidad para quienes viven y transitan por esta localidad. A nivel de la oferta inmobiliaria se destacan casas de 2 pisos y nuevas construcciones en estrato 3, a destacar se encuentra el centro comercial Dorado Plaza ubicado sobre la Av. 26, así como la Zona Franca hacia el área occidental. A nivel de su estratificación ya se pueden encontrar estratos 4, se encuentra dividido así:

Estratos	Porcentaje de participación
2	30%
3	65%
4	5%

- e. **Kennedy y Mandaly:** En esta localidad en general se pueden encontrar barrios populares, se encuentra sectorizada de la siguiente manera:⁵²

Tipo de actividad urbanística	
Residencial	70%
Comercial	25%
Industrial	5%

⁵² [Obtenido en la web 10 de agosto de 2013, 6:29 pm]
http://contenido.metrocuadrado.com/contenidom2/ciudyprec_m2/inforbog_m2/informacindesectores/ARTICULO-WEB-PL_DET_NOT_REDI_PRECIOS-2010261.html

Existe una amplia gama de oferta en vivienda, se pueden encontrar todo tipo de casas de varios niveles hasta nuevas construcciones en conjuntos cerrados con diferentes comodidades que han sido alienadas a planes urbanísticos, sin embargo, en lugares aledaños como Corabastos y límites con barrios como Bosa, presentan desorden estructural por la falta de planeación. Kennedy, en especial, ha sido una zona de alta urbanización, nuevas construcciones de interés social han contribuido al crecimiento de este sector. Acá se encuentra ubicado el parque Mundo Aventura, así como el centro comercial Plaza de las Américas, hipermercados como Homecentry. Se encuentran principales vías como Av. Boyacá, Av. Las Américas, Av. Ciudad de Cali, Autopista Sur, Avenida Primera de Mayo, entre otras. A nivel de los estratos que se pueden encontrar en la zona la división está dada de la siguiente manera:

Estratos	Porcentaje de participación
1	7%
2	50%
3	40%
4	3%

- f. **Metrópolis:** Es un sector que dispone de diferentes alternativas para sus residentes, referidas a centros comerciales, hipermercados, restaurantes, zonas verdes, se encuentra dividido de la siguiente manera:⁵³

Tipo de actividad urbanística	
Residencial	50%
Comercial	35%
De servicios	15%

Este sector cuenta con gran variedad de conjuntos que ofrecen todas las comodidades a nivel de servicios, también pueden encontrarse grandes casas con amplios jardines. A nivel de la oferta inmobiliaria se pueden encontrar en promedio apartamentos de 70m², su estratégica ubicación así como las vías que atraviesan el sector y las distintas opciones de transporte como bus y Transmilenio hace que sea considerada una agradable zona para vivir. Predominan los estratos 3 y 4, con el siguiente porcentaje:

Estratos	Porcentaje de participación
3	60%
4	40%

⁵³ [Obtenido en la web 10 de agosto de 2013, 7:09 pm]
http://contenido.metrocuadrado.com/contenidom2/ciudyprec_m2/inforbog_m2/informacindesectores/ARTICULO-WEB-PL_DET_NOT_REDI_PRECIOS-2010265.html

- g. Nicolás de Federmán:** Este sector se destaca por su estratégica ubicación y la gran malla vial, existe una gran variedad a nivel de la actividad urbanística desarrollada en esta localidad, se encuentra dividida de la siguiente manera:⁵⁴

Tipo de actividad urbanística	
Residencial	45%
Comercial	8%
Deportiva y Recreativa	25%
Corporativa	10%
Institucional y educativa	12%

En este sector se puede destacar el parque Simón Bolívar, que ofrece una alternativa de descanso, distracción y un espacio familiar para quienes viven y visitan este complejo, también se puede encontrar el Jardín Botánico, El Coliseo Cubierto y el Estadio Nemesio Camacho el Campín. Los barrios más representativos son Pablo VI, Rafael Núñez y Nicolás de Federmán, en este sector se espera un continuo crecimiento en su oferta inmobiliaria que actualmente se destaca por la dinámica urbanización de sus construcciones. En su mayoría predomina el estrato 4, también puede encontrarse estrato 3 y 5, sectorizado de la siguiente manera:

Estratos	Porcentaje de participación
3	10%
4	70%
5	20%

El Plan de Ordenamiento Territorial incluye esta zona para edificar en los lugares que aun no estén en proceso de construcción o con obras desarrolladas, lo que garantiza que seguirá en crecimiento la localidad de Nicolás de Federmán.

- h. Normandía:** Una de las principales bondades de este sector es su uniformidad arquitectónica, su actividad urbanística se divide de la siguiente manera:⁵⁵

Tipo de actividad urbanística	
Residencial	78%
Comercial	22%

⁵⁴ [Obtenido en la web 12 de agosto de 2013, 7:47 am]
http://contenido.metrocuadrado.com/contenidom2/ciudyprec_m2/inforbog_m2/informacindesectores/ARTICULO-WEB-PL_DET_NOT_REDIPRECIOS-2010267.html

⁵⁵ [Obtenido en la web 12 de agosto de 2013, 1:43 pm]
http://contenido.metrocuadrado.com/contenidom2/ciudyprec_m2/inforbog_m2/informacindesectores/ARTICULO-WEB-PL_DET_NOT_REDIPRECIOS-2010270.html

Es un sector que se desarrollo hace unos 40 años, su crecimiento ha sido alto y progresivo y se espera que se sigan generando nuevas obras residenciales que soporten la demanda por parte de los ciudadanos hacia la necesidad de adquirir vivienda en esta localidad. La oferta inmobiliaria del sector se concentra en casas de dos pisos, uno de los beneficios principales del sector es el bajo índice de inseguridad y su prevalencia de ambiente residencial. Es un área muy apetecida por su ubicación y porque tanto en vías como en servicio de transporte responde a las necesidades de los habitantes. A nivel de estratos esta es la segmentación:

Estratos	Porcentaje de participación
2	10%
3	30%
4	60%

- i. **Puente Aranda:** Su actividad urbanística se encuentra dividida de la siguiente manera⁵⁶:

Tipo de actividad urbanística	
Residencial	5%
Comercial	15%
Industrial	70%
Corporativa	10%

Como se puede apreciar en su mayoría es un sector netamente industrial, sin embargo, cuenta con un área residencial que no es muy apetecida gracias a los altos índices de inseguridad, el alto grado de contaminación, así como el deterioro de sus vías, que a futuro pretende ser recuperado y restaurado con el desarrollo del Plan de Ordenamiento Territorial. Se pueden encontrar zonas de estrato 2 en un 10% y 3 en 90%.

- j. **Sector Salitre y Modelia:** Sin duda alguna hacen parte de las zonas más apetecidas por los ciudadanos, tanto por las comodidades del sector como por las obras residenciales que se construyen en el mismo. Su actividad urbanística esta segmentada de la siguiente manera:⁵⁷

Tipo de actividad urbanística	
Residencial	80%
Comercial	10%
Corporativa	10%

⁵⁶ [Obtenido en la web 12 de agosto de 2013, 2:17 pm] http://contenido.metrocuadrado.com/contenidom2/ciudyprec_m2/inforbog_m2/informacindesectores/ARTICULO-WEB-PL_DET_NOT_REDIPRECIOS-2010274.html

⁵⁷ [Obtenido en la web 12 de agosto de 2013, 3:09 pm] http://contenido.metrocuadrado.com/contenidom2/ciudyprec_m2/inforbog_m2/informacindesectores/ARTICULO-WEB-PL_DET_NOT_REDIPRECIOS-2010280.html

Es una localidad que se desarrollo hace unos 15 años, acá se pueden encontrar un gran número de zonas verdes, amplias calles y avenidas, centros comerciales y financieros, hoteles y modernos edificios residenciales. Su crecimiento correspondió al interés del distrito por presentar un área que contara con todos los beneficios para los habitantes desde recreacionales, hasta deportivos y comerciales, cuenta con buenas vías de acceso y su ubicación es muy central lo que facilita la movilidad de quienes residen en la zona hacia cualquier parte de la ciudad y viceversa.

Sin duda alguna se espera que continúe el crecimiento y desarrollo esta zona, nuevas obras y obras en desarrollo alineadas a los lineamientos urbanísticos contribuirán a la valorización del sector. Actualmente la estratificación está dada de la siguiente manera:

Estratos	Porcentaje de participación
4	85%
3	15%

6. **Zona sur:** Esta zona está compuesta por Antonio Nariño, Bosa y Soacha, Ciudad Bolívar, Rafael Uribe y Tunjuelito, Timiza y la Alquería.

a. Antonio Nariño: Su actividad urbanística se encuentra dividida de la siguiente manera:⁵⁸

Tipo de actividad urbanística	
Residencial	40%
Comercial	35%
Corporativa	10%
Industrial	15%

No es un sector muy buscado para compra de vivienda dado su índice de inseguridad y el alto porcentaje de comercio informal. Para el sector la construcción de Transmilenio dio una nueva luz al área, sin embargo, no se esperan construcciones nuevas a nivel residencial en el sector. En esta localidad prima el estrato 2 en un 39% seguido por estrato 1 en un 33%.

b. **Bosa y Soacha:** Es una zona que alberga al rededor de 800 mil personas, en general se considera un lugar en donde personas provenientes de todas partes

⁵⁸ [Obtenido en la web 12 de agosto de 2013, 5:45 pm]
http://contenido.metrocuadrado.com/contenidom2/ciudyprec_m2/inforbog_m2/informacindesectores/ARTICULO-WEB-PL_DET_NOT_REDI_PRECIOS-2010212.html

del país llegan en búsqueda de un lugar económico para vivir. A nivel de su sectorización urbanística se encuentra dividida de la siguiente manera⁵⁹:

Tipo de actividad urbanística	
Residencial	40%
Comercial	35%
Corporativa	10%
Industrial	15%

Como beneficio de esta zona se destaca la amplia gama de transporte público que se ofrece, sin embargo, uno de sus mayores problemas es la inseguridad, así mismo, existen muchos predios construidos ilegalmente. Se destacan nuevas obras interés social y la creación de la Ciudadela Verde uno de los nuevos proyectos de urbanización del Gobierno Nacional, con el que se edificarán un total de 328 hectáreas de las cuales 57 estarán destinadas a zonas verdes y parques, así como ciclo rutas con un total de 9 km. Se prevé un total de 42.000 viviendas lo que podría albergar alrededor de 160.000 habitantes⁶⁰.

Actualmente su estratificación está dada así:

Estratos	Porcentaje de participación
1	40%
2	60%

- c. **Ciudad Bolívar:** Es una zona aun marginada, predominan las urbanizaciones ilegales, cuenta con una amplia diversidad de barrios, y es considerada una de las localidades más inseguras de Bogotá. Su actividad urbanística está distribuida de la siguiente manera:⁶¹

Tipo de actividad urbanística	
Residencial	60%
Comercial	15%
Industrial	10%
De servicios	15%

⁵⁹ [Obtenido en la web 12 de agosto de 2013, 6:37 pm] http://contenido.metrocuadrado.com/contenidom2/ciudyprec_m2/inforbog_m2/informacindesectores/ARTICULO-WEB-PL_DET_NOT_REDI_PRECIOS-2010217.html

⁶⁰ [Obtenido en la web 12 de agosto de 2013, 7:09 pm] <http://www.ciudadverde.com.co/ciudad-verde/ventajas>

⁶¹ [Obtenido en la web 12 de agosto de 2013, 8:15 pm] http://contenido.metrocuadrado.com/contenidom2/ciudyprec_m2/inforbog_m2/informacindesectores/ARTICULO-WEB-PL_DET_NOT_REDI_PRECIOS-2010253.html

En este sector se encuentran amplias zonas que aun no cuentan con los servicios públicos mínimos que un ciudadano debe tener para satisfacer sus necesidades, por tanto, la oferta inmobiliaria de este sector se reduce a mercado informal. Predomina el estrato 1, y existe un pequeño porcentaje de estrato 3 en barrios como Madelena y nuevo Muzú:

Estratos	Porcentaje de participación
1	62%
2	30%
3	8%

- d. **Rafael Uribe y Tunjuelito:** En esta zona no se encuentra homogeneidad a nivel urbanístico o residencial, se encuentra sectorizada de la siguiente manera⁶²:

Tipo de actividad urbanística	
Residencial	68%
Comercial	30%
Industrial	11%
De servicios	11%

A nivel de la mayor venta de inmuebles en la zona sur de Bogotá se destaca el Tunal por ofrecer ciertos conjuntos residenciales equipados con todos los servicios públicos. Su estratificación es de la siguiente manera:

Estratos	Porcentaje de participación
1	35%
2	35%
3	30%

- e. **Sector Timiza y la Alquería:** Predominan actividades comerciales en este sector. Existen zonas con mayores lineamientos urbanísticos en relación a otros sectores del sur, en barrios como Mandalay, se encuentra distribuida de la siguiente manera:

Tipo de actividad urbanística	
Residencial	34%
Comercial	31%
Industrial	19%
De servicios	16%

⁶² [Obtenido en la web 12 de agosto de 2013, 9:26 pm]
http://contenido.metrocuadrado.com/contenidom2/ciudyprec_m2/inforbog_m2/informacindesectores/ARTICULO-WEB-PL_DET_NOT_REDIPRECIOS-2010278.html

Este sector cuenta con unos 650 mil habitantes, en general los barrios que conforman esta zona cuentan con toda clase de servicios, se puede encontrar vivienda de todo tipo desde casas de uno, dos y tres niveles hasta apartamentos residenciales.

- **Municipios:** Municipios como Chía, Cota, Mosquera, Sopo y Funza actualmente ofrecen las mismas comodidades de la Ciudad pero lejos del ruido y de la contaminación, aire puro, seguridad y tranquilidad, estas localidades cuentan con ventajas y comodidades de restaurantes, centros comerciales, hipermercados, bancos, cuentan además con la facilidad de transporte desde Bogotá hacia los diferentes puntos dependiendo de la ubicación lo que toma entre 30 a 40 minutos tomando la autopista norte, calle 80, calle 13, calle 170, vía Guaymaral, variante Cota-Chia

En estas localidades ya se encuentran proyectos que pueden oscilar entre 30 - 40 millones a 600 - 800 millones, que cuentan con amplias zonas verdes, canchas de golf estratos 2, 3 y hasta estrato 6

Este proyecto especialmente se enfocara en Chía que actualmente es el primer municipio en Ventas de finca Raíz, sumado a esto va a tener el centro comercial más grande de Latinoamérica, el cual será construido por Mario Hernández y que contara con Hotel cinco estrellas, un moderno centro de convenciones, torre de salud, torre empresarial, y hasta un complejo residencial para estudiantes universitarios, 16 salas de cine, cancha de bolos, 4200 puntos de parqueo y esto generara hasta 900 empleos directos. Este será un proyecto de cuarta generación, lo que implica que todo será destinado para arriendo. Este tipo de construcciones garantizan el crecimiento de este municipio así como su valorización.

Anexo #4 Proyectos construcción Chía.

PARQUE DE LAS FLORES III

Como parte de sus herramientas de publicidad cuenta con una gran valla en el centro comercial Centro Chía, tiene sala de ventas en el Centro Cial Sabana Norte. Cuenta con apartamentos de 45 mts con dos alcobas, 1 baño, parqueadero comunal. Precio Metro cuadrado a \$1.773.333, y la constructora que desarrolla el proyecto es Constructora Bolívar

TOSCANA:

Ubicado en un sector muy residencial y campestre cerca al Colsanitas de Chía, como parte de la promoción del proyecto cuenta con una valla muy grande dentro de la obra, así mismo en su sala de ventas se muestran ciertas áreas del inmueble, dejando ver que sus acabados son de muy buena calidad. Este proyecto consta de 3700 metros cuadrados son tres torres y las terrazas ofrecen muy buenas zonas comunes, gimnasio

completamente dotado, zona de BBQ, ascensores con vista panorámica y amplias zonas verdes. A nivel de sus ventas están manejando tres etapas que tienen fechas de entrega correspondiente y manejan diferentes tipos de precios por una de ellas.

Por otro lado, los recursos son manejados con la Fiduciaria Central, quien está desarrollando el proyecto es la constructora es Top-styletoscana, El precio de m² para entrega en 18 meses es de \$3.280.000 + \$15.000.000 de parqueadero y para entrega en 21 meses el precio de m² es de \$3.457.0000 + \$15.000.000 de parqueadero.

TORRES DE SANTA ANA:

El proyecto está ubicado por la Avenida Chilacos, cuenta con un edificio de 5 pisos, sin embargo, no tiene una buena ubicación, pues queda en medio de conjuntos de casas de tres pisos al lado y lado, además no tienen buena vista. Va a ser construido con dos ascensores, el proyecto maneja el precio de m² en \$3.080.000 + \$14.000.000 de parqueadero, y soporta su actividad con la fiduciaria Alianza

PORTANA:

Este proyecto al igual que Torres de Santa Ana se encuentra ubicado sobre la Avenida Chilacos, pretende ser entregado en 2014. Quien lo está realizando es la Constructora Condival SAS, va a contar con 6 torres, en el centro del conjunto va a quedar una amplia zona verde con caminos peatonales, parque infantil para niños, salón comunal y gimnasio. El precio de m² \$2.700.000 + \$12.000.000 de parqueadero.

EDIFICIO SANTA APOLONIA:

Este proyecto se encuentra ubicado por la Vía Chilacos, proyecto para mayo del 2014, estrato 4, se encuentra apoyado por Fidubogota, y esta desarrollado con un precio m² \$2.500.000

ECOHOUSE

Proyecto ubicado por la Vía Parmalat, cuenta con amplias zona comunales, es un proyecto ecológico con manejo de aguas residuales, basuras, ventilación mecánica, la fachada va a tener verde lo cual lo hace muy atractivo, hay buen acceso de tráfico.

Anexo #5. Resultados Encuesta.

Entrevista a Profundidad Inversionista

Encuesta a Inmobiliaria

Nombre de la empresa: REAL ESTATE INTERNACIONAL

Tiempo que lleva operando: 3 AÑOS

Número de empleados: 10 EMPLEADOS

1. Cuénteme sobre los servicios que presta su compañía.

R: Venta, arriendos y avalúos de vivienda, locales, bodegas.

2. ¿A partir de su experiencia, cómo ha visto el mercado en los últimos años?, ¿Se ha generado alto crecimiento?
R: El sector inmobiliario representa el 70% de la economía actualmente, ha tenido un gran crecimiento y es uno de los negocios más rentables actualmente.
3. ¿Qué tipo de inmuebles son los más solicitados según su experiencia?
R: Apartamentos nuevos o ligeramente usados, con presupuestos entre 80 y 197 millones que aplican a la tasa que el gobierno está apoyando para adquirir estos tipos de inmuebles.
4. ¿En general las ventas de inmuebles son relacionadas a procesos de inversión o como propiedad?
R: Sí, actualmente hay una cultura de inversión y están haciendo esfuerzos por adquirir vivienda propia así como medio de inversión dada su rentabilidad.
5. ¿En promedio cuánto tarda en vender un inmueble?
R: El proceso oscila entre 3 y 5 meses
6. ¿Tiene estrategias que garanticen una venta exitosa?
R: Si claro, la publicidad, los contactos con los bancos, el inmueble debe estar muy bien avaluado para llegar a un feliz término en el proceso de la venta
7. ¿Qué factores considera claves para que un cliente compre una propiedad?
R: Presupuesto, sector, vías de acceso
8. ¿Considera usted que un modelo de compra colectiva de finca raíz permitiría la entrada de nuevos clientes, cree usted que es un innovador y viable modelo de negocio?
R: Considero que es una buena propuesta, ya que mucha gente no tiene el valor completo para acceder a la compra y se puede empezar poco a poco para generar nuevos ingresos.
9. ¿En su compañía tiene políticas de pago para recepción de dinero, cómo lo maneja?
R: En nuestro caso como inmobiliaria somos intermediarios y no recibimos dinero, el dinero lo recibe el propietario de acuerdo a los pactos establecidos en la promesa de compraventa. No hacemos ningún tipo de recaudo.

Nombre de la empresa: CORPOINDUSTRIA S.A.S.

Tiempo que lleva operando: 12 AÑOS.

Número de empleados: 35 EMPLEADOS

1. Cuénteme sobre los servicios que presta su compañía.

R: Construcción de proyectos de vivienda así como su proyección en municipios aledaños a Bogotá

2. ¿A partir de su experiencia, cómo ha visto el mercado en los últimos años?, ¿Se ha generado alto crecimiento?

R: Se ha generado un incremento interesante actualmente, ya hay cultura de inversión y en general la gente quiere adquirir vivienda, propiedad o hacer inversión pensando en el futuro. Además Colombia está atravesando por un excelente momento económico y hay mucho extranjero que desea invertir pensando en obtener una alta rentabilidad por valorización que se está dando.

3. ¿Qué tipo de inmuebles son los más solicitados según su experiencia?

R: Apartamentos entre 80 y 100 metros un solo nivel, y ubicados en sectores con excelentes vías de acceso y con buenos acabados.

4. ¿En general las ventas de inmuebles son relacionadas a procesos de inversión o como propiedad?

R: Definitivamente y teniendo en cuenta que Colombia tiene a grandes multinacionales este es un potencial cliente para inversión, sin embargo, aun el punto central de la finca raíz es la compra de vivienda.

5. ¿Tiene estrategias que garanticen una venta exitosa?

R: Sí, sala de ventas, publicidad, volanteo, revistas de finca raíz

6. ¿Qué factores considera claves para que un cliente compre una propiedad?

R: El presupuesto es factor decisivo, la zona, tranquilidad y seguridad, la gente prefiere conjuntos cerrados con zonas verdes

7. ¿Considera usted que un modelo de compra colectiva de finca raíz permitiría la entrada de nuevos clientes, cree usted que es un innovador y viable modelo de negocio?

R: De pronto aplicaría para personas que no tienen suficientes recursos para adquirir vivienda o proyecto, con una buena publicidad podría ser viable

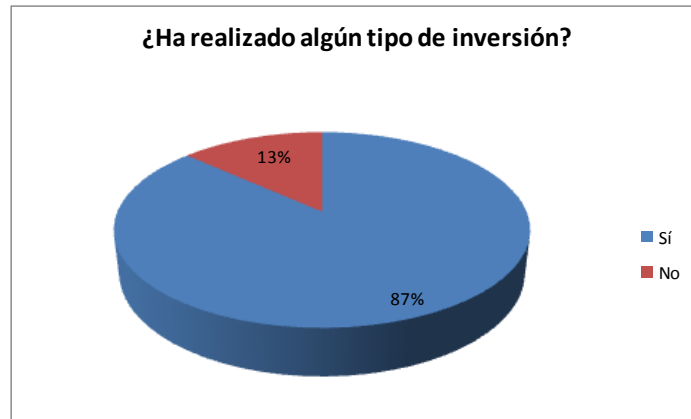
8. ¿En su compañía tiene políticas de pago para recepción de dinero, cómo lo maneja?

R: Sí, manejamos fiducia vigilada por la superintendencia para darle seguridad a los clientes.

Encuesta Inversionista

1. ¿Ha realizado algún tipo de inversión?

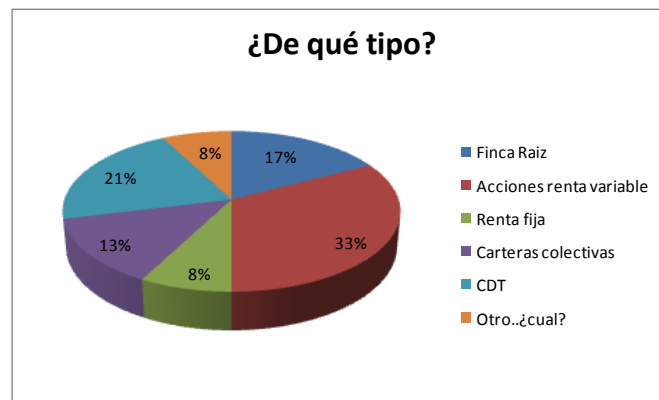
Pregunta 1.	
Sí	52
No	8



En caso de que la respuesta sea Sí pregunta adicional

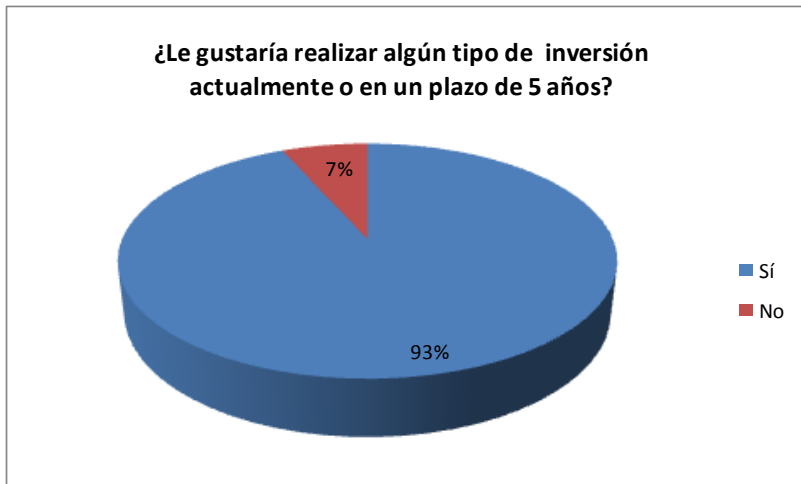
2. ¿De qué tipo?

Pregunta 2.	
Finca Raiz	9
Acciones renta variable	17
Renta fija	4
Carteras colectivas	7
CDT	11
Otro..¿cual?	4



3. ¿Le gustaría realizar algún tipo de inversión actualmente o en un plazo de 5 años?

Pregunta 2	
Sí	56
No	4

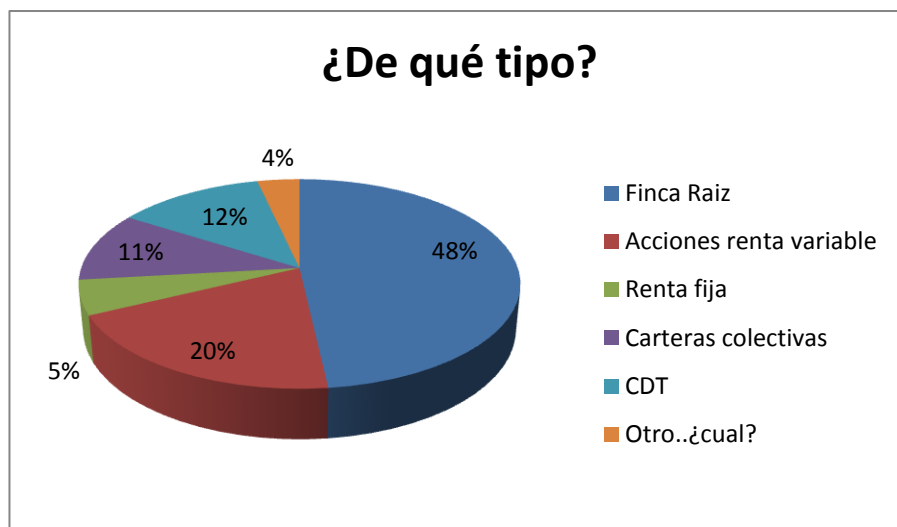


En caso de que la respuesta sea NO fin de la encuesta

En caso de que la respuesta sea Sí:

4. ¿De qué tipo?:

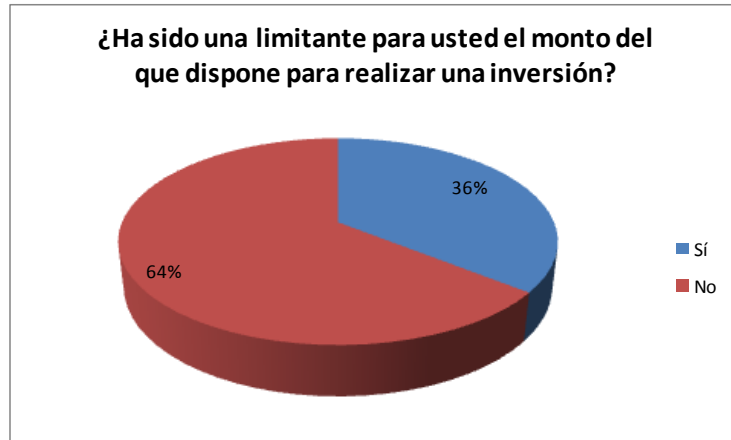
Pregunta 4	
Finca Raiz	27
Acciones renta variable	11
Renta fija	3
Carteras colectivas	6
CDT	7
Otro..¿cual?	2



Las respuestas de Otro ¿Cuál? Refirieron a cuentas de ahorros.

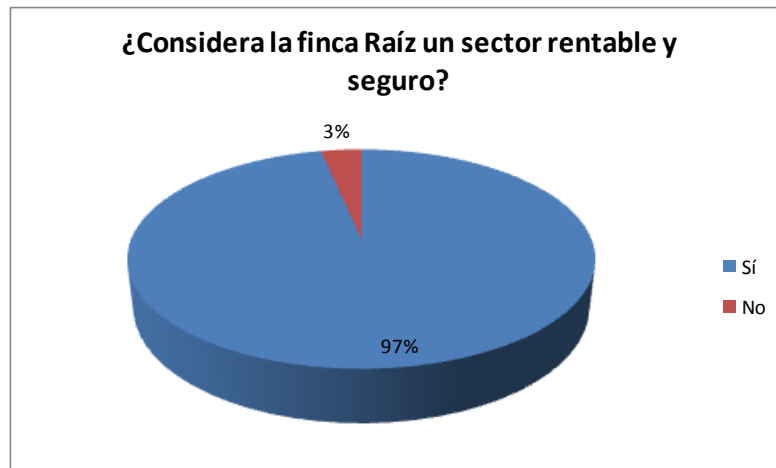
5. Ha sido una limitante para usted el monto del que dispone para realizar una inversión:

Pregunta 5	
Sí	20
No	36



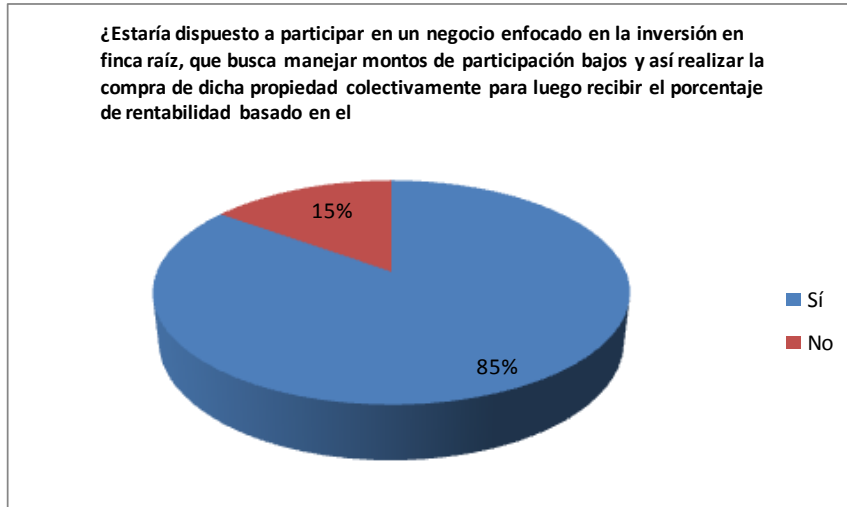
6. ¿Considera la finca Raíz un sector rentable y seguro?

Pregunta 6	
Sí	58
No	2



7. ¿Estaría dispuesto a participar en un negocio enfocado en la inversión en finca raíz, que busca manejar montos de participación bajos y así realizar la compra de dicha propiedad colectivamente para luego recibir el porcentaje de rentabilidad basado en el nivel de participación?

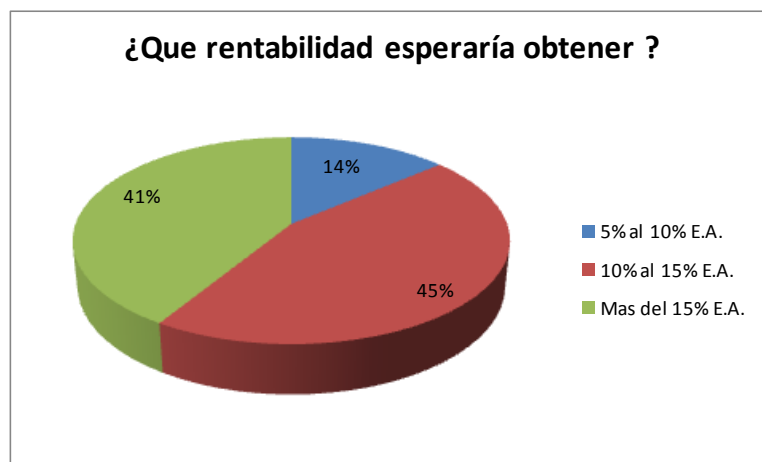
Pregunta 7	
Sí	51
No	9



En caso de que la respuesta sea Sí:

8. Que rentabilidad esperarías obtener :

Pregunta 8	
5% al 10% E.A.	7
10% al 15% E.A.	23
Mas del 15% E.A.	21



En caso de que la respuesta sea NO:

9. ¿Por qué no lo haría?

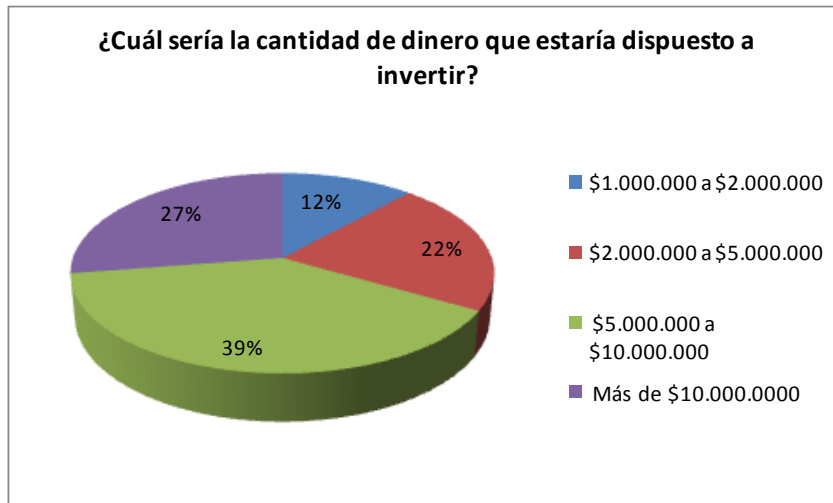
Pregunta 9	
Falta de credibilidad	1
Experiencia	5
Seguridad	2
Tramites legales	1



Fin de la encuesta

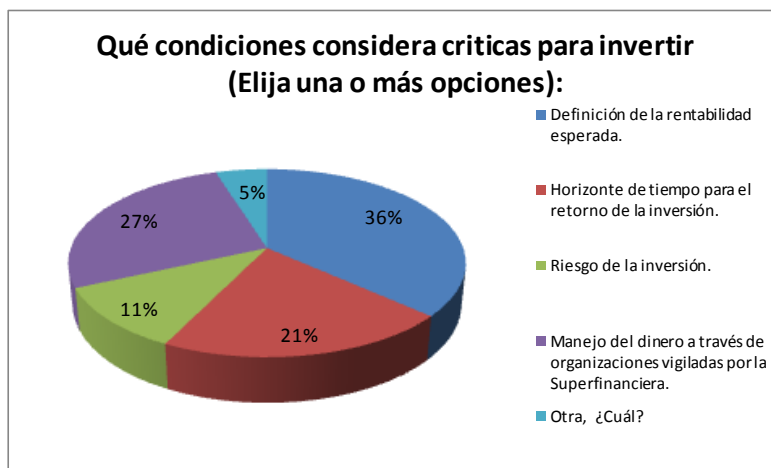
10. ¿Cuál sería la cantidad de dinero que estaría dispuesto a invertir?

Pregunta 10	
\$1.000.000 a \$2.000.000	6
\$2.000.000 a \$5.000.000	11
\$5.000.000 a \$10.000.000	20
Más de \$10.000.0000	14



11. Qué condiciones considera críticas para invertir (Elija una o más opciones):

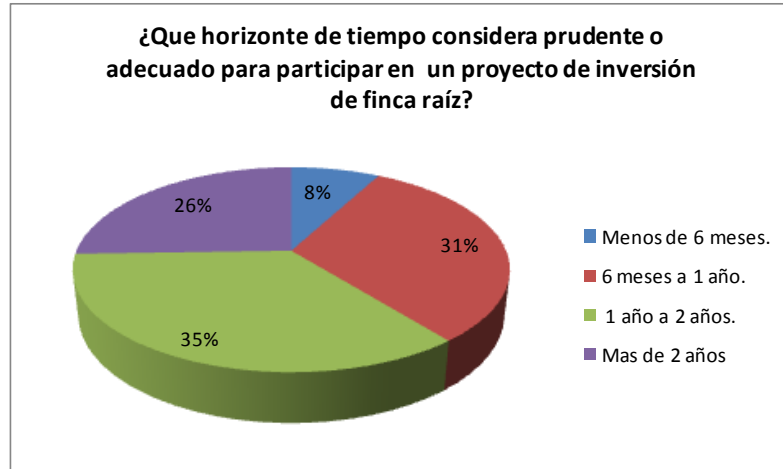
Pregunta 11	
Definición de la rentabilidad esperada.	30
Horizonte de tiempo para el retorno de la inversión.	17
Riesgo de la inversión.	9
Manejo del dinero a través de organizaciones vigiladas por la Superfinanciera.	22
Otra, ¿Cuál?	4



La opción otra refirió en un caso a presentación de portafolio de servicios. Dos a garantías sobre la inversión y en un caso disponibilidad para obtener dinero en plazos extraordinarios.

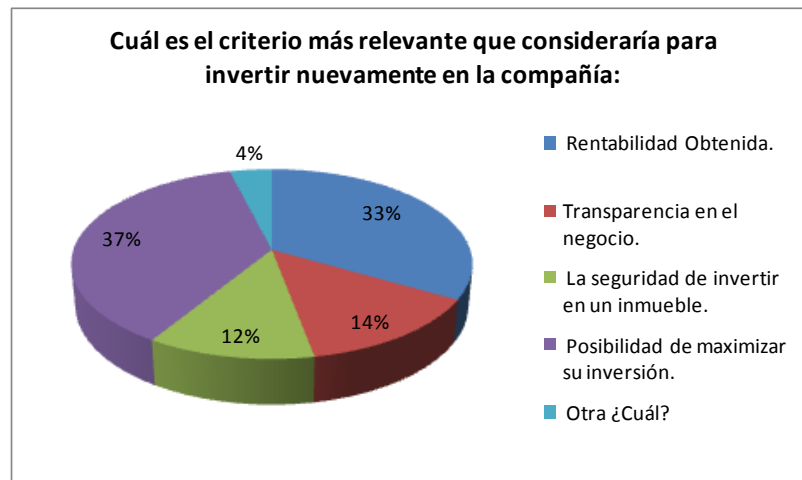
12. Que horizonte de tiempo considera prudente o adecuado para participar en un proyecto de inversión de finca raíz:

Pregunta 12	
Menos de 6 meses.	4
6 meses a 1 año.	16
1 año a 2 años.	18
Mas de 2 años	13



13.Cuál es el criterio más relevante que consideraría para invertir nuevamente en la compañía:

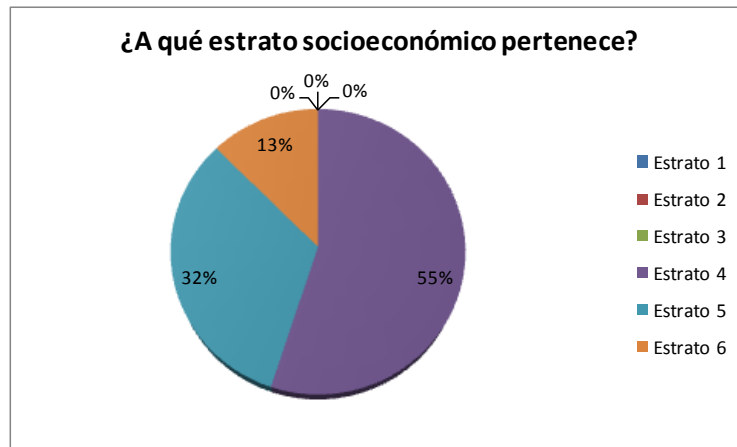
Pregunta 13	
Rentabilidad Obtenida.	17
Transparencia en el negocio.	7
La seguridad de invertir en un inmueble.	6
Posibilidad de maximizar su inversión.	19
Otra ¿Cuál?	2



Encuesta Consumidor

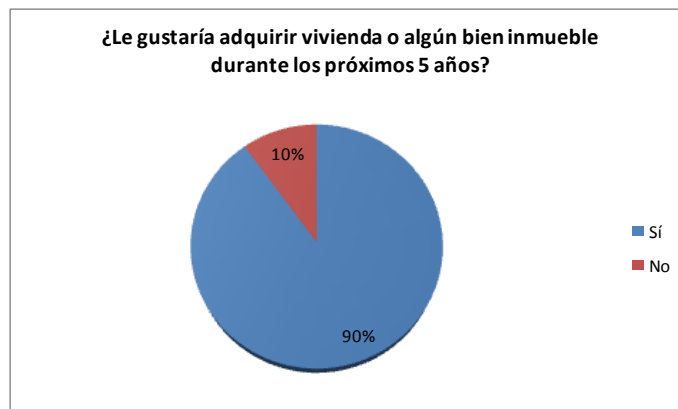
1. ¿A qué estrato socioeconómico pertenece?

Pregunta 1.	
Estrato 1	0
Estrato 2	0
Estrato 3	0
Estrato 4	22
Estrato 5	13
Estrato 6	5



2. ¿Le gustaría adquirir vivienda o algún bien inmueble durante los próximos 5 años?

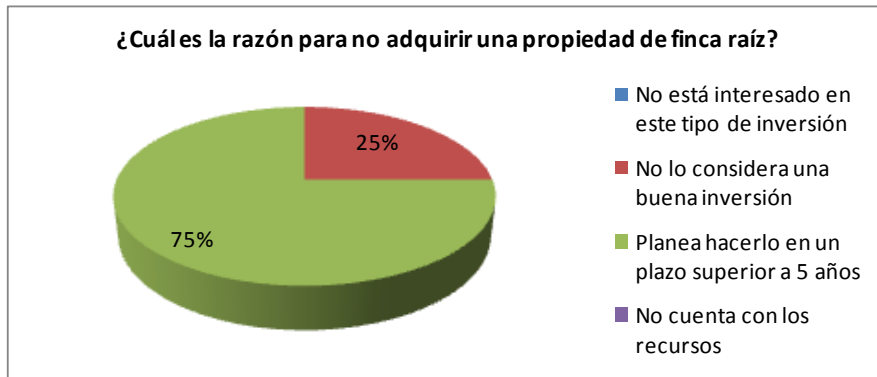
Pregunta 2.	
Sí	36
No	4



En caso de que la respuesta sea NO:

3. ¿Cuál es la razón para no adquirir una propiedad de finca raíz?

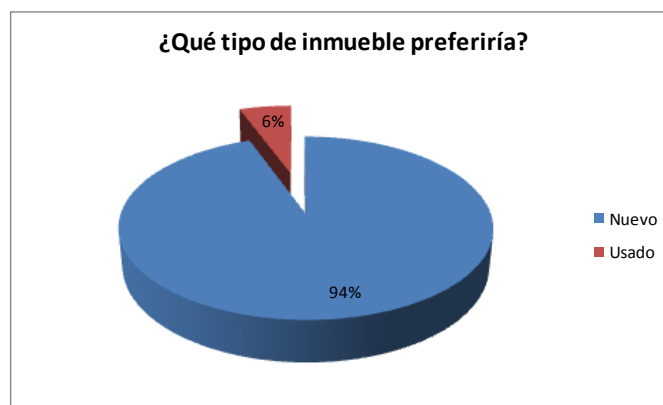
Pregunta 3.	
No está interesado en este tipo de inversión	
No lo considera una buena inversión	1
Planea hacerlo en un plazo superior a 5 años	3
No cuenta con los recursos	
Campo de texto	



En caso de que la respuesta sea Sí:

4. ¿Qué tipo de inmueble preferiría?

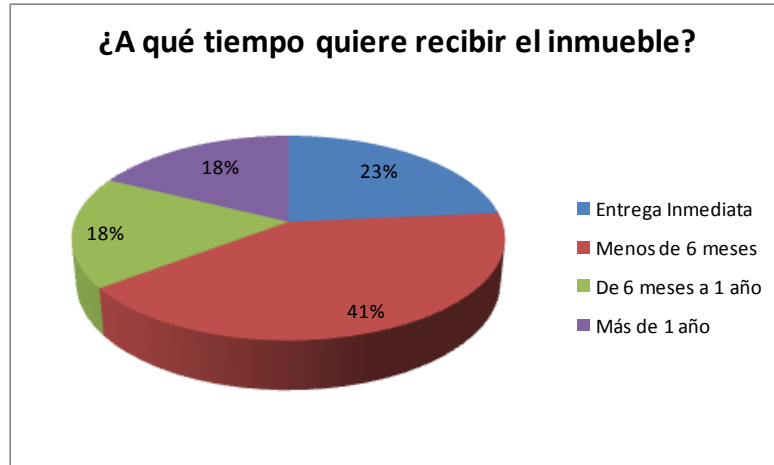
Pregunta 4.	
Nuevo	34
Usado	2



Si la respuesta es NUEVA pregunta adicional:

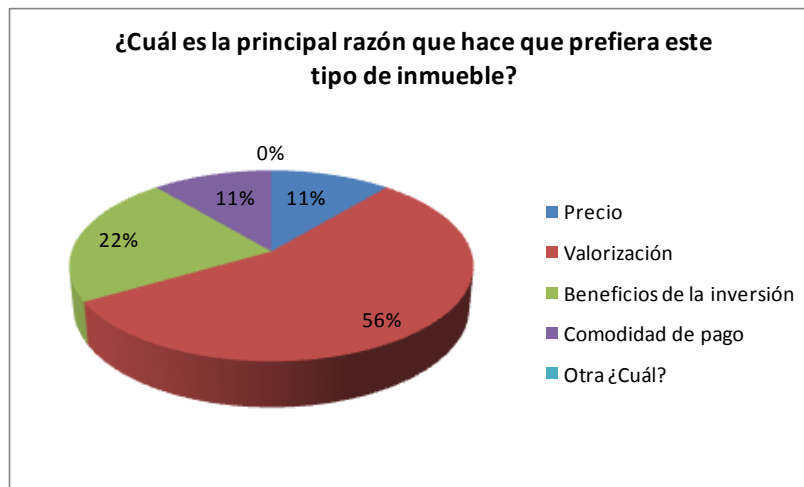
5. ¿A qué tiempo quiere recibir el inmueble?

Pregunta 5.	
Entrega Inmediata	8
Menos de 6 meses	14
De 6 meses a 1 año	6
Más de 1 año	6



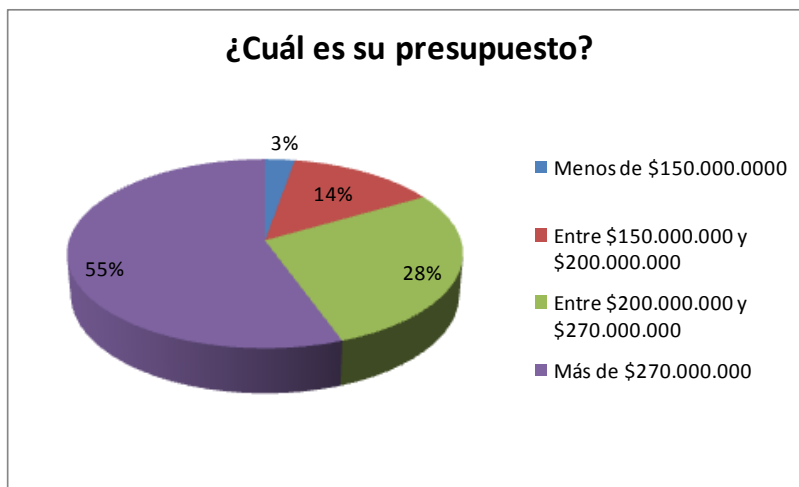
6. ¿Cuál es la principal razón que hace que prefiera este tipo de inmueble?

Pregunta 6.	
Precio	4
Valorización	20
Beneficios de la inversión	8
Comodidad de pago	4
Otra ¿Cuál?	0



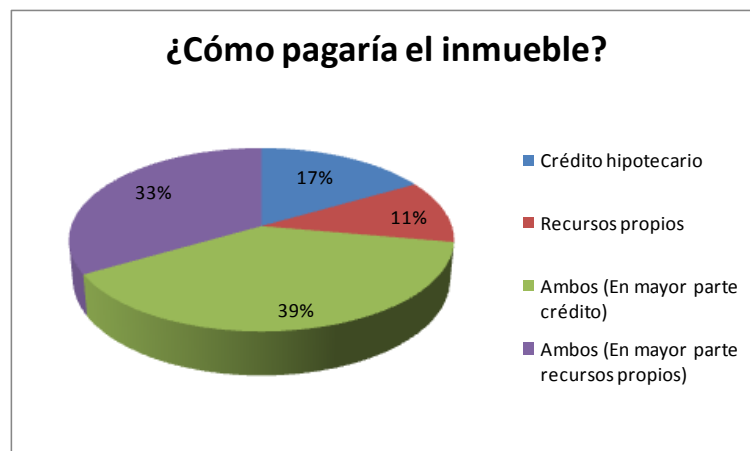
7. ¿Cuál es su presupuesto?

Pregunta 7.	
Menos de \$150.000.000	1
Entre \$150.000.000 y \$200.000.000	5
Entre \$200.000.000 y \$270.000.000	10
Más de \$270.000.000	20



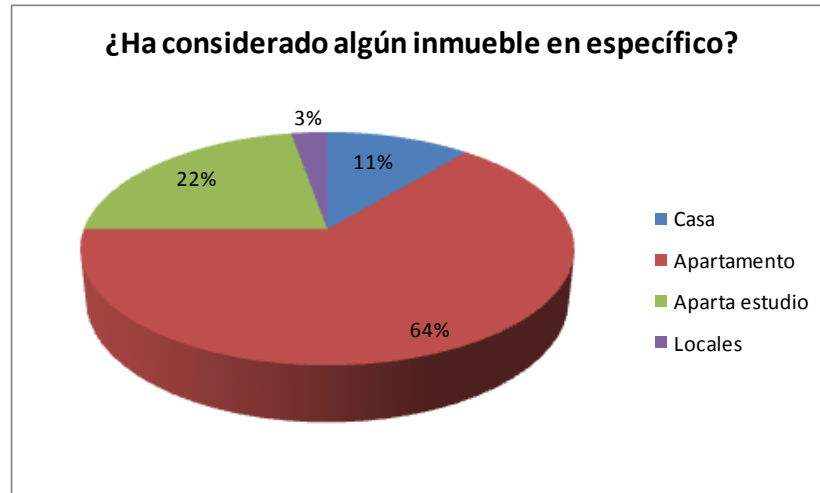
8. ¿Cómo pagaría el inmueble?

Pregunta 8.	
Crédito hipotecario	6
Recursos propios	4
Ambos (En mayor parte crédito)	14
Ambos (En mayor parte recursos propios)	12



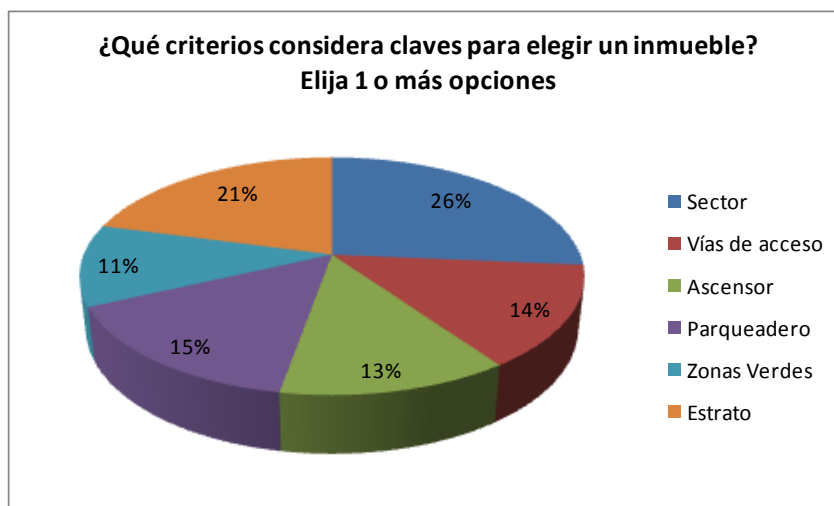
9. ¿Ha considerado algún inmueble en específico?

Pregunta 9.	
Casa	4
Apartamento	23
Aparta estudio	8
Locales	1



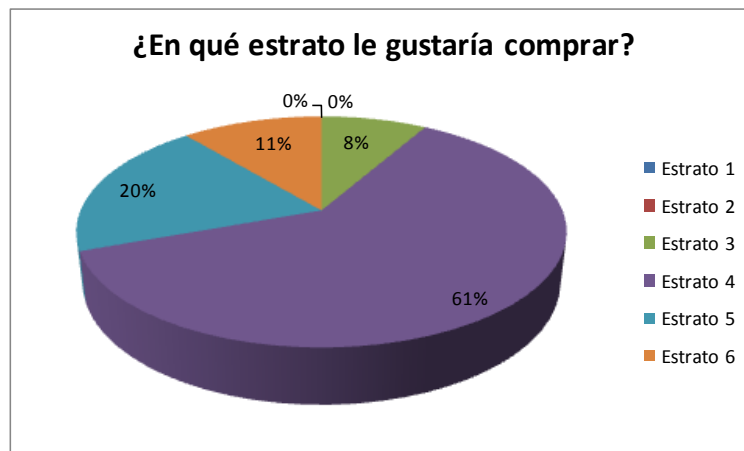
10. ¿Qué criterios considera claves para elegir un inmueble? Elija 1 o más opciones

Pregunta 11.	
Sector	19
Vías de acceso	10
Ascensor	9
Parqueadero	11
Zonas Verdes	8
Estrato	15



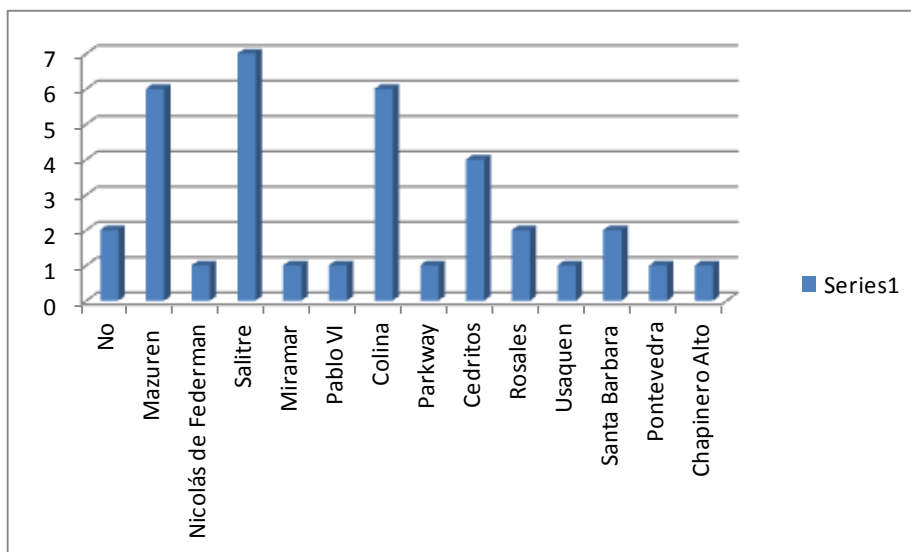
11. ¿En qué estrato le gustaría comprar?

Pregunta 11.	
Estrato 1	0
Estrato 2	0
Estrato 3	3
Estrato 4	22
Estrato 5	7
Estrato 6	4



12. ¿En algún barrio en específico?

Pregunta 12.	
No	2
Mazuren	6
Nicolás de Federman	1
Salitre	7
Miramar	1
Pablo VI	1
Colina	6
Parkway	1
Cedritos	4
Rosales	2
Usaquen	1
Santa Barbara	2
Pontevedra	1
Chapinero Alto	1



Anexo #6. Contrato

CONTRATO DE INVERSIÓN EN FINCA RAÍZ.

Entre los suscritos a saber: Por una parte, RUTH MARCELA QUITIAN QUIROZ identificada con la cédula de ciudadanía no. 1.018.441.807, actuando en su calidad de Representante Legal de **INCREMENTA INVERSIONES S.A.S.** (en adelante el GESTOR) sociedad debidamente constituida y por la otra parte, _____ (en adelante **EL CLIENTE**), identificado como aparece al pie de su firma, quien actúa en nombre propio, manifiesta su interés de vincularse al proyecto como Inversionista adquiriendo un porcentaje del valor de la compra de un inmueble; en consecuencia, las partes de común acuerdo, han convenido celebrar el presente contrato el cual se rige por las normas legales vigentes aplicables a estos casos y en especial por las cláusulas que a continuación se establecen.

PRIMERA. OBJETO. El GESTOR presenta al CLIENTE un estudio de mercado realizado, en donde por sus beneficios es seleccionado el Conjunto Residencial ALTAMONTE SPRINGS ubicado en el municipio de Chía, Cundinamarca en la calle 1 sur n. 7 – 24 sector la Balsa, estrato 4 rural, en donde el CLIENTE participa como inversionista dando un valor correspondiente a _____.

SEGUNDO. INVERSIÓN. El monto de inversión depositado por el CLIENTE será destinado como parte del pago del apartamento identificado con el No. 102 del Conjunto Residencial ALTAMONTE SPRINGS. **PARÁGRAFO PRIMERO.** El CLIENTE recibirá el pago de rendimientos una vez la propiedad haya sido vendida a un tercero. **PARÁGRAFO SEGUNDO.** EL GESTOR no asume ninguna responsabilidad frente al CLIENTE si este último no cumple oportunamente con los requisitos o con la entrega del dinero como parte de su vinculación. **PARÁGRAFO TERCERO.** El CLIENTE expresamente manifiesta que EL GESTOR no se encuentra facultado para decidir, custodiar o administrar su inversión y

que su único fin será de participar en la compra colectiva del inmueble anteriormente mencionado. **PARÁGRAFO CUARTO.** Es de conocimiento del CLIENTE el precio total del inmueble así como las características que lo componen, y entiende que su inversión representa un _____% de participación sobre el valor del mismo y por tanto el retorno de la inversión está directamente relacionado con dicha proporción sumada a una valorización proyectada y condicionada a factores de mercado de hasta un _____% sobre el valor del inmueble.

TERCERO. FECHA DE ENTREGA. La fecha de entrega del inmueble será **20 de Marzo de 2015.** **PARÁGRAFO PRIMERO.** Se entiende que la entrega del inmueble no garantiza el retorno de la inversión de manera inmediata pues se conoce que está sujeta a la venta del inmueble. **PARÁGRAFO SEGUNDO.** La entrega del inmueble está sujeta a las condiciones de la Constructora para el caso CORPOINDUSTRIA S.A.S. Cualquier cambio que esta realice será informado a EL GESTOR y esta será encargada de comunicar bien sea de manera física y/o por correo electrónico a EL CLIENTE sobre dicha eventualidad.

CUARTA. FECHA DE VENTA DEL INMUEBLE. Se estima se requieren 4 meses para el proceso de venta del inmueble. **PARÁGRAFO PRIMERO.** El proceso de venta del inmueble junto con los procesos necesarios para realizar una transacción efectiva serán responsabilidad de EL GESTOR. **PARÁGRAFO SEGUNDO.** Es responsabilidad de EL GESTOR trabajar en la venta del inmueble una vez este haya sido pagado en su totalidad. **PARÁGRAFO TERCERO.** El inmueble solo podrá ser vendido hasta que haya sido totalmente cancelado a la constructora y entregado por la misma. No podrá existir sesión del inmueble.

QUINTA. OBLIGACIONES DEL CLIENTE. En virtud del presente contrato el CLIENTE se obliga a:

- a. Pagar oportunamente a EL GESTOR la inversión prevista en el presente contrato.
- b. Se compromete a notificar cualquier modificación a su información personal aquí consignada.

DECLARACIONES:

1. Origen de los recursos. De acuerdo con las leyes 333 de 1996 y 365 de 1997 o de aquellas normas que lo modifiquen o adicionen, el CLIENTE declara y manifiesta que la inversión objeto de este contrato se hace con recursos provenientes originados en el ejercicio de actividades lícitas.
2. Que conoce y entiende que su inversión no se podrá ceder a ningún título.

PARÁGRAFO PRIMERO. En el ejercicio del retorno de la inversión, y con las fechas anteriormente mencionadas, el CLIENTE no podrá retirarse de su compromiso a menos de que el tiempo anteriormente pactado sea superado por un periodo de 2 meses.

SEXTA. OBLIGACIONES DEL GESTOR. En virtud del presente contrato el GESTOR se obliga a:

- a. Realizar el pago del inmueble mencionado con inversionistas que completen la compra colectiva o con recursos propios.
- b. Suministrar información del progreso de la construcción del inmueble, así como del proceso de venta del mismo.
- c. Garantizar la venta del inmueble a fin de retornar la inversión a EL CLIENTE.
- d. Una vez el inmueble haya sido vendido retornar la inversión a EL CLIENTE.
- e. Presentar el contrato de SEPARACIÓN Y RESERVA del Inmueble, con todas las condiciones expresas entre la constructora y EL GESTOR.

PARÁGRAFO PRIMERO. EL GESTOR deberá entregar el retorno de la inversión directamente a EL CLIENTE o a la persona que éste hubiere autorizado por escrito. El escrito deberá contener claramente el nombre y número de identidad de la persona autorizada y la firma de EL CLIENTE debidamente autenticada ante Notario.

PARÁGRAFO SEGUNDO. En caso de que el CLIENTE desee adquirir el inmueble, es decir, realizar el pago total EL GESTOR le dará prioridad como comprador. **PARÁGRAFO TERCERO.** En caso de que durante la venta más de un CLIENTE decida realizar la compra del inmueble EL GESTOR venderá a la mejor oferta.

SÉPTIMA. CERTIFICADO DE CUSTODIA. EL GESTOR deberá elaborar y entregar a EL CLIENTE, respecto a la suma que ha invertido, un comprobante que se denominará Certificado de Custodia en el cual se hará constar lo siguiente:

- a. Nombre y dirección de El Cliente.
- b. Descripción de la propiedad en la que se invierte, especificando su precio, características del inmueble y fecha de inversión.
- c. Fecha de su recibo.
- d. Código de certificado de custodia para efectos de control.

El certificado de custodia será entregado directamente a EL CLIENTE.

OCTAVA. RESPONSABILIDAD. Es entendido que en el desarrollo de los actos señalados en la cláusula segunda EL GESTOR empleará el grado de diligencia y cuidado que la ley establece, obligándose a retornar la inversión que ha sido dispuesta por el CLIENTE en los términos del presente contrato. **PARÁGRAFO PRIMERO.** EL GESTOR no asume ninguna responsabilidad por la custodia y administración en eventos de fuerza mayor o caso fortuito, entre los cuales se incluyen guerra, motín, asonada, cierre de emergencia de las entidades financieras, incendio, terremoto, etc. **PARÁGRAFO SEGUNDO.** EL CLIENTE autoriza a EL GESTOR para que consigne la inversión y rentabilidad fruto de la venta del inmueble en la cuenta indicada por EL CLIENTE.

NOVENA. REMUNERACIÓN. Como remuneración del servicio prestado, las partes acuerdan que EL CLIENTE pagará al EL GESTOR una tarifa que será definida por EL GESTOR. Dicha tarifa así como sus modificaciones serán informadas al cliente.

DECIMA. DOMICILIO CONTRACTUAL. Para todos los efectos a que hubiere lugar, las partes acuerdan que el domicilio contractual será la ciudad de Bogotá D.C.

El presente documento constituye una constancia por la cual se acredita la inversión en el inmueble expreso. Este documento no es transferible ni negociable. En constancia se firma el presente contrato en la ciudad y fecha de abajo indicada.

INCREMENTA INVERSIONES S.A.S.
Representante Legal

EL CLIENTE

Nombre: _____

c.c.: _____

Dirección: _____

Teléfono: _____

Correo electrónico: _____

Ciudad y Fecha _____

Anexo #7 Manejo del dinero

La captación de dinero lleva casi 100 años en desarrollo, nace en la década de los veinte con un estafador italiano llamado Carlos Ponzi en donde se prometía un retorno del 50% de las ganancias, es un sistema que es imposible que funcione pues se requiere una cantidad infinita de dinero.⁶³ Con dicho fenómeno cada vez más común se han establecido leyes en busca de proteger a ciudadanos incautos; la captación de dinero es reglamentada por el Decreto 1981 de 1.988 y el Decreto 2920 de 1.982, en donde se establece que esto consiste en recibir en forma masiva y habitual dineros del público en algún local destinado para ello, las entidades que tienen la potestad de captar dinero son aquellas que se encuentran autorizadas y vigiladas por la Superintendencia Financiera.⁶⁴ Para que se genere captación ilegal, deben suceder dos eventos, primero, cuando el pasivo de la organización para el público este compuesto con más de 20 personas o por más de 50 obligaciones y segundo, cuando, conjunta o separadamente, haya celebrado en un período de 3 meses consecutivos más de 20 contratos de mandato con el objeto de administrar dineros de sus mandantes bajo la modalidad de libre administración o para invertirlos en títulos o valores a juicio del mandatario, o haya vendido títulos de crédito o de inversión con la obligación para el comprador de transferirle la propiedad de títulos de la misma especie, a la vista o en un plazo convenido, y contra reembolso de un precio.⁶⁵

Entendido esto, entonces se puede garantizar que el modelo de negocio Incrementa Inversiones S.A.S. no representa en ningún momento captación de dinero, pues en primera instancia todo ingreso por parte de terceros estará dispuesto en un activo o bien tangible que es el inmueble que se va a comprar y que luego se retorna desde dicha venta sumada a la valorización ganada en la edificación.

⁶³ [Obtenido en la web 12 de enero de 2014, 5:45 pm] http://www.felaban.com/coplaft/documentos/nexos_coplaft.pdf

⁶⁴ [Obtenido en la web 13 de enero de 2014, 9:15 am] <https://serexitosoofx.googlecode.com/.../Captacion%20de%20Dinero.doc>

⁶⁵ [Obtenido en la web 13 de enero de 2014, 9:32 am]

https://www.icesi.edu.co/grupo_acciones_publicas_icesi/imagenes/pdfs/no_es_un_negocio_ilegal.pdf

Segunda instancia el dinero que se recibe por parte de los inversionistas no es administrado en ningún momento bajo la entidad Incrementa Inversiones S.A.S. pues quien decide invertir en la organización desde el principio como parte de las estrategias de la empresa, conocerá el modelo de negocio así como el inmueble en el que se va a invertir, esto, alineado a los procesos de la organización en donde se busca generar confianza y seguridad en el usuario, se pacta un contrato entre las partes en donde se especifican cláusulas que presentan al cliente y comprometen a la organización a realizar las actividades específicas del contrato, que parten de un estudio de mercado, continúan con una selección de propiedad por presentar mayores beneficios en el sector para ser comprada y luego vendida a un tercero con el que se retornara la inversión.

Entendiendo las implicaciones del negocio Incrementa Inversiones S.A.S. realizo reuniones con abogados en donde se establece que esta organización no puede ser entendida como una captación pues lo que se está manejando es la venta de un servicio, pues la empresa está encargada de definir unas condiciones que son claras para el cliente y que entendido el proceso de las mismas decide participar en el proyecto. Por otro lado no se expide un mandato en donde Incrementa Inversiones S.A.S. pueda disponer del dinero sino por el contrario el servicio realizado por la compañía es presentado y bajo las condiciones expresas de tiempo y rentabilidad ligadas a un inmueble previamente estudiado el cliente acepta invertir, esto no solo es respaldado por un contrato entre las partes, también trae consigo el contrato de vinculación del inmueble entre la constructora e Incrementa Inversiones S.A.S. en donde se evidencia la compra del inmueble; en esto se hace claridad de que la compra se hace bajo el nombre de la compañía y que como fue dispuesto en el proyecto se vende por metros, entendido a nivel legal, como cuotas en donde el cliente es dueño de una parte del inmueble, esto acompañado de un comprobante de pago tanto de la consignación del cliente como de la transacción por el pago del inmueble hacia la constructora.

El proyecto inicio con la idea de tomar como opción de la transacción del dinero una fiduciaria pues se cree que esto da un mayor respaldo al cliente, sin embargo y pese a las iniciales averiguaciones entre la entidad e Incrementa Inversiones S.A.S. al momento de abrir la cuenta y especificar la necesidad de la organización, la entidad bancaria no acepto la vinculación, pues lo que representa es un manejo netamente administrativo y la salida del dinero es a corto plazo, es decir, desde un inicio se pacta con la constructora como se realizaran los pagos del proyecto, esto guía a Incrementa Inversiones S.A.S. para saber en qué momento debe realizar la transacción del dinero estos pagos son mensuales, y una entidad fiduciaria no estaría dispuesta a tan solo realizar traspaso del dinero de una cuenta a otra. Además, este tipo de soportes fiduciarios están enfocadas a empresas constructoras que por ley deben tener este respaldo a fin de amparar a los compradores, este mercado es su principal objetivo pues está representado en los bienes inmuebles, sumado a que el dinero se encuentra depositado en la cuenta fiduciaria hasta que la constructora alcanza el punto de equilibrio y puede iniciar la obra, por tanto, existe un periodo de alrededor de un año, pues deben estar vendidos en promedio el 50% de los inmuebles lo que le da un espacio para manejar el dinero según corresponda.

La empresa entiende y es consciente que debe ser muy ordenada y asegurar en todo momento la claridad del negocio, esto desde su inicio y con la proyección que se espera la empresa tenga es vital para garantizar la transparencia del negocio así como el correcto flujo tanto de los procesos como de la rentabilidad de los usuarios, por lo que es clave tener claridad con el cliente tanto de sus responsabilidades como beneficios, lo que se especifica en el contrato entre el cliente e Incrementa Inversiones S.A.S. referenciado en el anexo anterior.

Es importante entender porque con el contrato se están acarreado ciertas responsabilidades, este se baso en un contrato civil, según los artículos 1445 a 1537 del código civil se establece que los requisitos para la validez de un contrato son:

1. Consentimiento.
2. Objeto cierto.
3. Causa de la obligación.

Por lo que se entiende que es una obligación y respalda plenamente el proceso de negociación. De manera gráfica el pago del dinero está dado de la siguiente manera:



Anexo #8. Tiempo de venta esperado de un inmueble

El informe presentado por Alberto Salazar⁶⁶, Gerente General de Galería Inmobiliaria, en un foro organizado por Seguros Libertador, señala que en promedio una familia de estrato 6 que desea vender su inmueble se demora hoy cerca de 247 días, esto es casi 8 meses. Para el estrato 5 esta cifra es de 169 días, que son 5,6 meses y en el estrato 4 se reduce a 122 días, es decir 4,1 meses. Una familia en estrato 6 se demora dos veces lo que una familia en estrato 4 en vender su vivienda.

⁶⁶ [Obtenido en la web 04 de octubre de 2013, 6:45 pm] <http://www.finanzaspersonales.com.co/gaste-eficientemente/vivienda/articulo/donde-es-mas-facil-vender-y-arrendar-vivienda/36885>

Estrato	Tiempo promedio últimos 6 meses	
	Arriendo (días)	Venta (días)
E4	78	122
E5	114	169
E6	174	247

¿Cuáles barrios?

Entre los barrios que Galería Inmobiliaria utilizó dentro de su muestra, los inmuebles que más rápidamente se comercializan son los que están ubicados en Modelia, Chapinero y Mazurén. Una familia en Modelia dura 55 días en arrendar, que son 1,8 meses, y 58 días en vender, cerca de 2 meses.

Los más difíciles de vender son Multicentro, la Carolina y Chicó. Se demoran en ser vendidos en promedio 229, 234 y 267 días respectivamente. Multicentro y Chicó también son los más complicados de arrendar. Son 170 y 174 días en arrendarse.

Zona	Tiempo promedio últimos 6 meses	
	Arriendo (días)	Venta (días)
Modelia	55	58
Chapinero	62	71
Mazuren	62	95
Pablo VI	83	116
Maranta	91	125
Teusaquillo	74	131
Colina Campestre	97	132
Atabanza	105	140
Cedritos	97	153
Rosales	162	219
Córdoba	143	222
Multicentro	170	229
La Carolina	135	234
Chicó	174	267

¿Casa o apartamento?

Las cifras de Galería Inmobiliaria indican que en estos estratos se comercializan más fácil los apartamentos que las casas, especialmente si es para vender. En estrato 6 es donde

se observa la mayor diferencia en los tiempos de venta de apartamentos y casas. Mientras un apartamento se vende en 244 días una casa en 366. Esto quiere decir que las casas se demoran en comercializarse 122 días más, es decir cerca de 4 meses.

Los tiempos para arrendar entre casa y apartamento no son tan distintos. En estrato 4 una casa se arrienda en 93 días y un apartamento en 77. La diferencia es de 16 días, menos de un mes.

Tipo de inmueble	Tiempo promedio últimos 6 meses			
	Arriendo (días)		Venta (días)	
	Apto	Casa	Apto	Casa
E4	77	93	113	178
E5	112	149	163	200
E6	174	187	244	366

Anexo # 9 Proceso de venta de un inmueble

Nota 1: La publicación del inmueble se hará en el periódico el Tiempo y las siguientes páginas web:

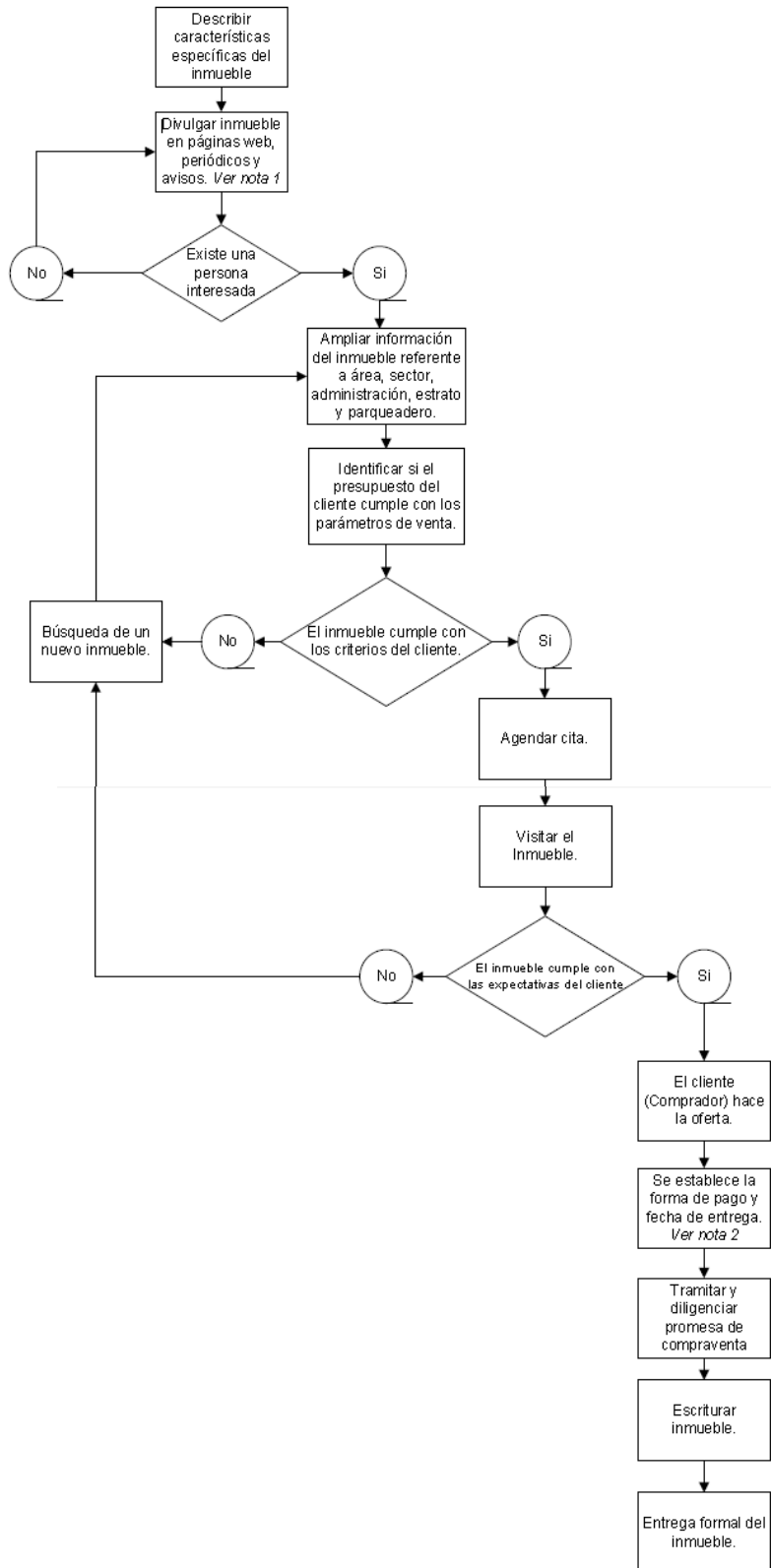
- La página web de la compañía.
- Página web de Metrocuadrado www.metrocuadrado.com
- Página web de Finca Raíz www.fincaraiz.com
- Página web de La guía www.laguia.com

Nota 2: El proceso de pago puede ser efectuado de la siguiente manera:

- En efectivo lo que garantiza que el inmueble puede ser entregado de manera inmediata.
- Crédito en donde es necesario que la entidad bancaria realice un avalúo comercial y sobre ese valor expedirá carta de aprobación para acceder al crédito hipotecario. Seguido a esto, se realiza un estudio de títulos para certificar que el inmueble es un respaldo efectivo por la deuda adquirida por el comprador, con esto se genera el desembolso. Este trámite puede tardar un máximo de 45 días.
- Permuta en donde se establece la adquisición de otro inmueble como parte total o parcial del valor total de la propiedad que se quiere adquirir. Dependiendo del bien a permutar puede tardar alrededor de 20 a 40 días.
- Otra forma de pago que se da en los procesos de negociación inmobiliaria es la venta de otro inmueble del cliente interesado para realizar la compra de la propiedad, para esto se inicia un proceso de venta que puede tardar hasta 3 meses.

Proceso de Venta de un Inmueble

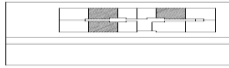
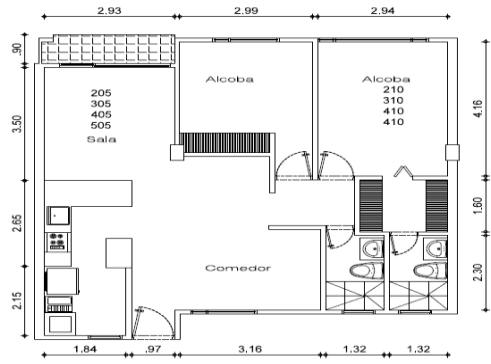

Este proceso hace referencia a la venta del inmueble para personas que quienes decidan tomarlo como propiedad para habitar o desarrollar alguna labor



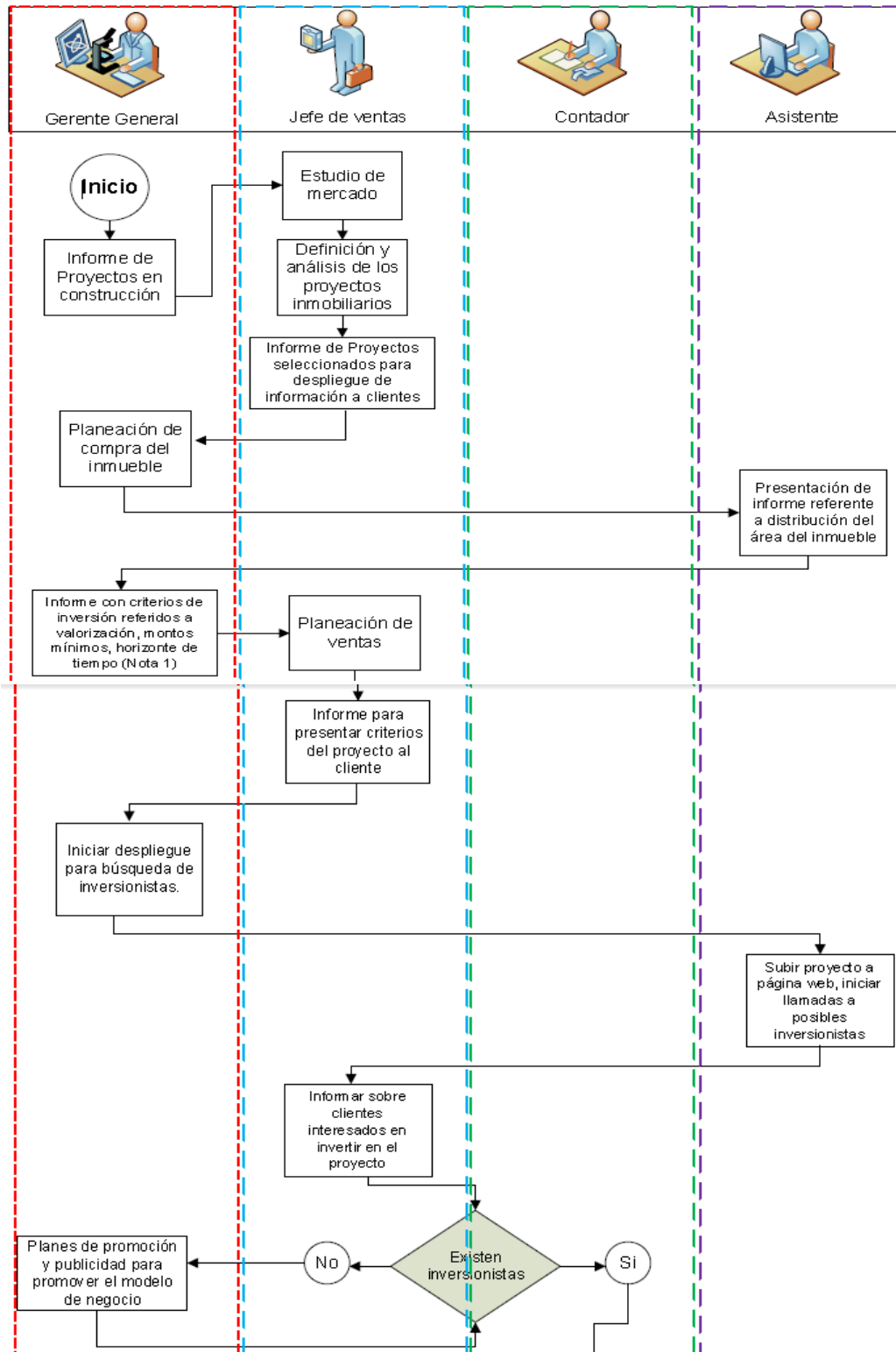
Documentos necesarios para la venta del inmueble

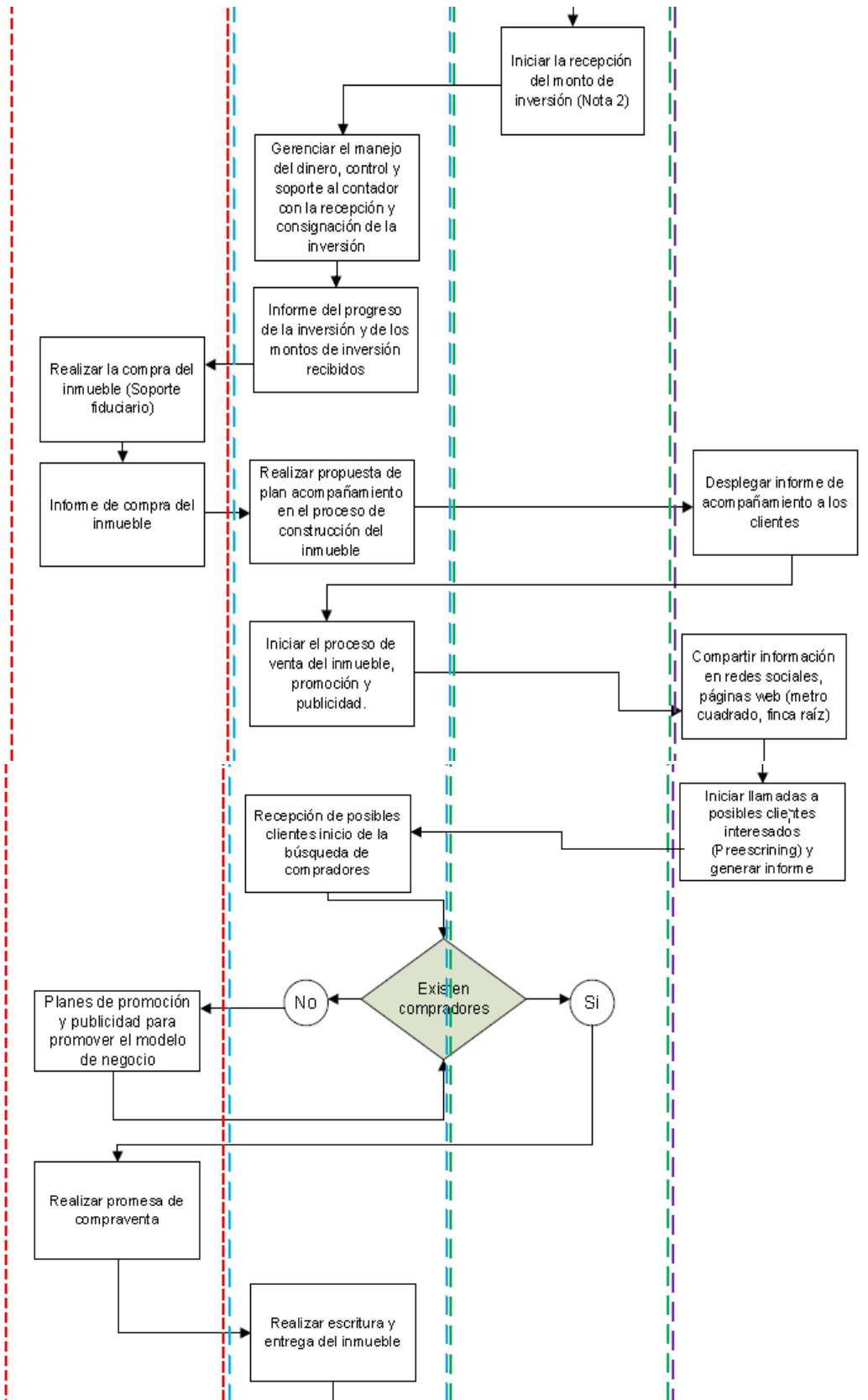
- Promesa de compraventa: Documento donde se especifican todas las cláusulas que establece la condición de la venta, como precio de venta, forma de pago, tiempo de entrega, notaría para escrituración y cláusulas penales.
- Escritura del inmueble: Este documento se genera en la notaría en este documento se especifica la información del inmueble, su tradición, linderos (áreas que colindan con el inmueble al detalle). Debe ser registrado ante la oficina de Registro Público con el fin de culminar el proceso de venta.

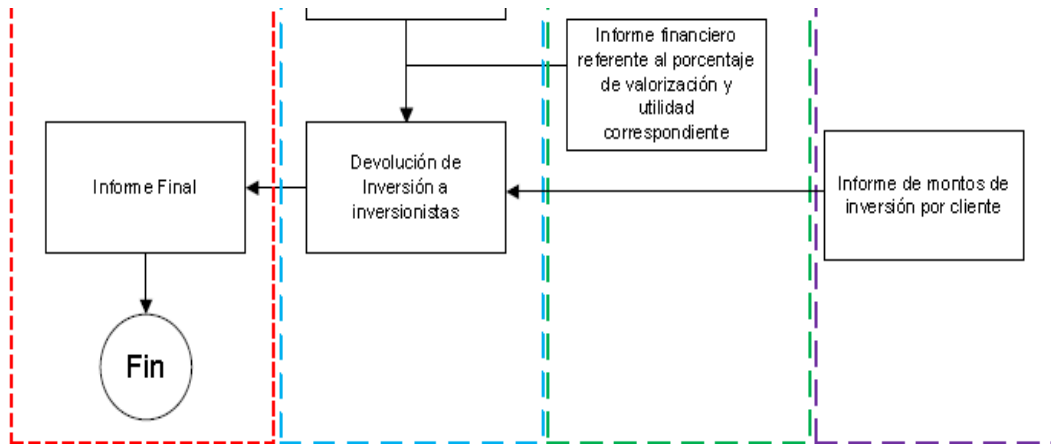
Anexo #10. Formato de Venta de un inmueble

FORMATO DE PRESENTACIÓN DE PROYECTOS INCREMENTA S.A.S.	
Nombre del Proyecto	Altamontes Springs
Descripción	El proyecto cuenta con una línea de 10 casas construidas y un edificio con 53 apartamentos. Áreas comunes, dos salas de negocios, un salón comunal, área de gimnasio y zona húmeda; en la terraza cuenta con puntos de BBQ y zona infantil.
Sector	Chía.
Ubicación	Calle 1 sur N. 7 - 24 La Balsa.
Estrato	Estrato 4 rural.
Página web	www.proyectosenchia.com
Unidad	205
Área	80 m ² Aprox. + 2,40 m ² de balcón
Entrega del inmueble	Diciembre de 2014.
Valorización Esperada	15% una vez se entregue el inmueble
Ubicación dentro del proyecto	 <p>La parte superior representa la torre de apartamentos y la línea gruesa representa las casas. El apartamento seleccionado es el que limita las casas.</p>
Plano	
Render	

Anexo #11. DIAGRAMA DE PROCESOS







Nota 1: Revisar que se cumpla con todos los requisitos de ley, licencia de construcción, permiso de ventas, certificado de libertad del lote, cámara de comercio de la constructora, matrícula inmobiliaria del lote a través de los soporte que entrega la constructora.

Nota 2: Ver anexo #6 Contrato de Inversión en Finca Raíz.

Anexo #12 Cotización Página web



Propuesta para diseño de página web
Septiembre de 2013

Datos de contacto

Mayck Cuellar | 3176451854 | mayckths@gmail.com

Apreciaciones pertinentes

1

La empresa Incrementa S.A. se presenta como una alternativa para aquellas personas que desean invertir dinero que posteriormente será retribuido a partir de la valorización de finca raíz.

El objetivo por el cual nace el encargo es generar una herramienta útil para que las personas puedan consultar de la manera más efectiva las diferentes opciones de compra y las posibilidades que ofrece la empresa.

Así mismo la información se encontrará de una manera más cercana desde el sitio web, siendo esta su carta de presentación ante las personas.

Concepto

2

Al ser una empresa de servicios creada para personas que desean un lugar confiable para invertir, se considera de gran importancia un manejo adecuado del ordenamiento y la reducción dramática de textos poco efectivos, además de información que demuestre de manera confiable la evidencia de los bienes raíces y facilidades de compra.

Es importante que la página maneje una vista limpia, personalizable y con estética moderna, que sea de fácil manejo y de consulta rápida. También es importante que las redes sociales tomen un valor protagónico debido a las facilidades de difusión que tienen.

Objetivo principal

3

Se busca generar posicionamiento y recordación desde la población objetivo y demás personas interesadas a partir de una plataforma virtual que pueda ser consultada en cualquier momento. Los contenidos permiten interactuar con el usuario con la finalidad de hacer más eficiente el intercambio de información.

Se espera que la página web se un medio de entrada para que los potenciales clientes puedan llegar fácilmente a los mecanismos de consulta y pago.

Características generales

4

Página Web

- Integración a redes sociales.
- Compatibilidad con mínimo 4 navegadores (Firefox, Safari, Google Chrome e Internet Explorer).
- Programación HTML y CSS (PHP si es requerido).
- Documentos que deban ser presentados usando hipervinculos.
- Diseño único que se adecuará a los requerimientos del proyecto.
- Se garantiza la exclusividad y uso eficiente durante 2 años con la condición de que ninguna persona agena al desarrollador modifique o plagie el código de la página.
- Barra de búsqueda.
- Filtros de información.
- Interfaz de administrados para incluir bienes raices nuevos.
- Actualización constante de los metros cuadrados vendidos.
- Formulario de contacto.
- Carrito de compras (opcional - no incluido en el precio).
- Mapas de búsqueda, páginas personalizadas.

Página web

Etapa 1 (Diseño)

1. Se presentarán dos propuestas iniciales para el desarrollo gráfico de la página. Una vez el cliente haya elegido una de estas, se seguirá desarrollando hasta presentar la propuesta final.
3. Se enviará la propuesta final al cliente. En caso que sea necesario, se harán todas las correcciones necesarias hasta que el cliente esté satisfecho con la página, siempre y cuando estas correcciones sean coherentes con los requerimientos solicitados al inicio del proyecto.
4. Se definirán los colores, texturas y tipografías a utilizar en el blog que estará vinculado a la página, a través del cual se podrán actualizar textos e imágenes.

Etapa 2 (Programación)

1. Programación de la página web (HTML/CSS/(Necesarios).
2. Creación y personalización de redes sociales que estarán vinculadas a la página, las cuales se podrán difundir con agilidad.

Cotización Propuesta

6

Página web

Costo

- Diseño: \$900.000 COP.
- Programación: \$1.600.000 COP.
- Total: \$2.500.000 COP.

Forma de pago

- Inicio del proyecto: 30%
- Aprobación de la propuesta final de diseño: 40%
- Desarrollo de propuesta, publicación y correcciones: 30% *

* Las correcciones se garantizan hasta un mes después de la publicación.

Anexo #13 Manual de funciones

GERENTE GENERAL		
Funciones		
Esta persona será la encargada de desplegar los métodos y planes necesarios para efectuar una venta exitosa. Soportará actividades administrativas y apoyara el flujo de información y procesos.		
Requisitos para el Cargo		
<i>Formación</i>	<i>Experiencia</i>	<i>Habilidades</i>
Ingeniero Industrial o Administrador de Empresas.	Tres años en desarrollo y soporte de proyectos empresariales	<ul style="list-style-type: none"> · Aptitudes de Liderazgo · Habilidades de comunicación. · Toma de decisiones.
Especificaciones de Contrato		
<i>Tipo de Contrato</i>	<i>Jornada Laboral</i>	<i>Escala Salarial</i>
Indefinido	Lunes a Viernes de 7 am a 5 pm	SMLV
Actividades del Cargo		
<ul style="list-style-type: none"> · Encaminar los procesos desde su planeación estratégica, hasta su puesta en marcha, pasando por la especificación de criterios medibles que sean apoyados con indicadores para garantizar el cumplimiento de los objetivos de la organización. · A partir de la definición de los procesos utilizar herramientas de mejora continua y optimización que permitan desplegar nuevos factores que maximicen la ejecución de las distintas labores así como la realización de alternativas que contribuyan a disminuir costos por actividades improductivas. · Guiar actividades de sus colaboradores dando estrategias claras y concisas de como desarrollar sus labores para obtener resultados exitosos. · Ofrecer y desplegar estrategias de feed back con sus colaboradores a fin de manejar un ambiente laboral adecuado en donde cada persona aporte y genere ideas con fines proactivos y de desarrollo en el negocio. · Vigilar los distintos rubros de la compañía desde el ingreso por procesos de ventas, hasta pago de nómina. · Coordinar la selección del personal basado en las disposiciones de cada cargo, a fin de elegir candidatos competentes dispuestos a aportar a la organización. · Establecer fechas, temas, disposiciones y actividades de entrenamiento y capacitación para las distintas áreas de la empresa. · A partir de los objetivos establecidos realizar mediciones mensuales sobre la continuidad de los proyectos utilizando indicadores de desempeño tanto aquellos dependientes a cada trabajador como los generados organizacionalmente. · Seguimiento a los proveedores con la finalidad de determinar mejoras en procesos y con la finalidad de garantizar el cumplimiento de los requerimientos de los proyectos. · Definir la viabilidad de un proyecto desde una perspectiva analítica basada en expectativas del cliente. 		

JEFE DE VENTAS

Funciones

Esta persona será la encargada de desplegar el proceso captación de los inmuebles, determinación de la viabilidad del proyecto, y el soporte del contrato, registro y control de los trámites necesarios para llevar a cabo una venta efectiva.

Requisitos para el Cargo

Formación	Experiencia	Habilidades
Administrador de Empresas o Economista.	Un año en cargos relacionados con ventas y conocimiento del sector inmobiliario	<ul style="list-style-type: none">· Enfoque a resultados.· Habilidades de comunicación interpersonales.· Enfoque en el cliente· Orden.

Especificaciones de Contrato

Tipo de Contrato	Jornada Laboral	Escala Salarial
Indefinido	Lunes a Viernes de 7 am a 5 pm	SMLV

Actividades del Cargo

- Desplegar plan de ventas para los proyectos con el fin de planificar las actividades, desarrollar la gestión comercial y administrativa correspondiente.
- Indagar constantemente proyectos en donde pueda ser maximizada la rentabilidad para los clientes.
- Definir políticas para promover los inmuebles y atraer clientes logrando aumentar la penetración en el mercado y con esto aumentar ventas.
- Estar al tanto de las actividades de la competencia para generar planes de choque ante sus estrategias, utilizar el método de Benchmarking como forma de incorporar buenas practicas en la organización.
- Desarrollar estrategias de fidelización de la marca así como coordinar la actualización del estudio de mercados.
- Crear estrategias que permitan realizar alianzas con constructoras, para conocer de primera mano el desarrollo de proyectos inmobiliarios.

ASISTENTE

Funciones

Dar soporte al área administrativa de la empresa, mediante la realización de actividades operativas.

Requisitos para el Cargo

Formación	Experiencia	Habilidades
Técico en administración financiera o gestión de proyectos.	No requiere	<ul style="list-style-type: none">· Disciplina.· Trabajo en equipo.· Creatividad

Especificaciones de Contrato

Tipo de Contrato	Jornada Laboral	Escala Salarial
Prestación de servicios	1 vez por semana.	\$ 100.000

Actividades del Cargo

- Realizar cartas y documentos, así como apoyo en el área de copiado o de impresiones en caso de necesitarse.
- Archivar documentos de forma clara y ordenada.
- Estar al tanto del proceso de afiliación y requerimientos adicionales de ARP, EPS, Pensiones, Cajas de compensación del personal.
- Asegurar pago de facturas y reportar cualquier eventualidad.
- Elaborar ordenes de compra.
- Manejar agenda de eventos organizacionales como asambleas, capacitaciones, reuniones con clientes, entre otros.
- Recoger y enviar documentos que involucren actividades organizacionales.

CONTADOR		
Funciones		
Esta persona será la encargada de coordinar las actividades contables de la empresa, garantizado su alineación tanto con los requerimientos organizacionales como legales, a su vez estar al tanto del manejo y control del soporte de las entidades Fiduciarias que apoyaran los contratos de inversión de la organización.		
Requisitos para el Cargo		
Formación	Experiencia	Habilidades
Universitario o Tecnólogo en Contaduría pública	Un año en cargos relacionados con áreas financieras y/o administrativas	<ul style="list-style-type: none"> · Enfoque a resultados. · Habilidades numéricas · Trabajo en equipo. · Habilidades de negociación. · Creatividad
Especificaciones de Contrato		
Tipo de Contrato	Jornada Laboral	Escala Salarial
Por prestación de servicios.	Acorde a necesidades	\$ 150.000
Actividades del Cargo		
<ul style="list-style-type: none"> · Desarrollar, soportar y apoyar los procesos contables de la empresa, desde el seguimiento de pago de impuesto hasta el análisis y despliegue de soportes financieros. · Acompañar los requerimientos tanto para la inversión del cliente como en la compra y venta del inmueble. · Facilitar y soportar proyectos del jefe de ventas a fin de responder a sus inquietudes o requerimientos. · Tener actualizados todos los requerimientos financieros de la compañía, acompañado de propuestas y acciones de mejora que puedan ser implementadas en el manejo contable de la empresa. 		

Anexo #14 Documento Privado

El documento privado presentado a la Cámara de Comercio para la constitución de la empresa fue el siguiente:

INCREMENTA INVERSIONES S.A.S.

Documento privado No 01

En el municipio de Bogotá , departamento de Cundinamarca a los veinte (20) días del mes de Febrero de dos mil catorce (2014) siendo las ocho (6:00) PM, **RUTH MARCELA QUITIAN QUIROZ**, de nacionalidad Colombiana, identificada con cedula de ciudadanía **No 1.0184.441.807 de Bogotá D.C.** domiciliada en la ciudad de Bogotá D.C estado civil soltera, declara previamente al establecimiento y a la firma de los presentes estatutos, haber decidido constituir una sociedad por acciones simplificada denominada: **INCREMENTA INVERSIONES S.A.S.**

Cuyo objeto social principal será: La realización de cualquier acto lícito, por un término indefinido de duración, con un capital suscrito de: **(\$5.000.000).Dividido en 1.000 mil acciones ordinarias** de un valor nominal de cada acción es de **cinco mil pesos (\$ 5.000.00)** cada una que han sido liberadas en su totalidad por parte del accionista.

Una vez formulada la declaración que antecede, el suscrito ha establecido, así mismo, los estatutos de la sociedad por acciones simplificada que por el presente acto se crea.

ESTATUTOS

Capítulo I

Disposiciones generales

Artículo 1º Forma.- La compañía que por este documento se constituye es una sociedad por acciones simplificada, de naturaleza comercial, que se denominará **INCREMENTA INVERSIONES S.A.S.**

. Regida por las cláusulas contenidas en estos estatutos, en la Ley 1258 de 2008 y en las demás disposiciones legales relevantes.

En todos los actos y documentos que emanen de la sociedad, destinados a terceros, la denominación estará siempre seguida de las palabras “sociedad por acciones simplificada” o de las iniciales “SAS”.

Artículo 2º Domicilio.- El domicilio principal de la sociedad será en el municipio de **Bogotá D.C.** y su dirección comercial será la: Av. Calle 80 no. 69Q - 95 pero podrá crear sucursales, agencias, a juicio y dependencias en otros lugares del país o del exterior por disposiciones de la asamblea de accionistas y con arreglo de la ley.

Artículo 3º Terminó de duración.- la duración de la sociedad será **INDEFINIDO** contados a partir de la fecha en que se registre el presente documento ante la cámara de comercio de Bogotá, (Cundinamarca).

Artículo 4º Objeto Social.-La sociedad tendrá como objeto principal las siguientes actividades: actividades inmobiliarias realizadas con bienes propios o arrendados, realizar actividades inmobiliarias realizadas por cuenta propia, bajo contrato o a cambio de una retribución de igual forma la sociedad podrá invertir en sociedades a nivel nacionales y/o extrajeras b. compra de bienes muebles, e inmuebles a nivel nacional o extrajera c. compra de acciones de sociedades nacionales y/o extranjeras d. importar cualquier tipo de mercancía y productos lícitos e. exportar cualquier tipo de mercancías y productos lícitos f. comercializar cualquier tipo de mercancía o producto a nivel nacional o extranjero g. realizar uniones temporales con empresas nacionales y /o extranjeras h. comprar o vender cualquier tipo de para el desarrollo de su objeto social la sociedad podrá desarrollar: Participar como socia o accionista en todo tipo de sociedades civiles o comerciales, Actuar como agente o representante de empresas nacionales o extranjeras

que se ocupen de los mismos Negocios o actividades, Adquirir, enajenar, gravar, mejorar, administrar y disponer de toda clase de bienes muebles o inmuebles.

Abrir, Comprar, vender, arrendar, licitar y en general realizar todos los actos de administración y disposición de toda clase de establecimientos mercantiles que fueren necesarios para la ejecución de su objeto.

Participar en licitaciones públicas o privadas, bien directamente o con el concurso de otras personas mediante la conformación de consorcios o uniones temporales.

Dar y recibir de cualesquiera personas dinero en mutuo con intereses o sin el.

Celebrar contratos de cuenta corriente, girar, endosar, protestar, aceptar, adquirir y enajenar bonos y demás títulos valores de contenido crediticio y en general celebrar el contrato comercial de cambio en todas sus formas y en general realizar toda clase de operaciones con entidades financieras nacionales o extranjeras.

Suscribir acciones o hacer aportes al capital de otros u otras sociedades que desarrollen actividades iguales, similares o complementarias de las suyas.

Comprar, vender, importar y distribuir productos nacionales y extranjeros.

Servir como intermediario en toda clase de negocios bien sea como agente, comisionista o en cualquier otra forma o modalidad mercantil.

Realizar, celebrar, ejecutar, desarrollar y llevar a término todo acto o contrato de carácter civil, administrativo o comercial previstos y permitidos en las leyes, reglamentos o estatutos, tendientes al cumplimiento o realización de su objeto social así como todo aquello que tenga como finalidad ejercer los derechos y/o cumplir las obligaciones, legal o convencionalmente derivadas de la existencia y actividad de la sociedad y todo lo que fuere necesario para la correcta ejecución del objeto social principal que la sociedad propone. La sociedad no podrá ser fiadora de terceros, incluyendo los socios en ambos casos, excepto cuando sea aprobado por el ciento por ciento de las cuotas o partes de interés social en que se encuentra constituido el capital de la sociedad. El 100% de los accionistas después de deliberar aprueban la reforma propuesta. Cualquier actividad lícita de comercio tanto en Colombia tal como lo establece la ley 1258 del año 2008

Capítulo II

Reglas sobre capital y acciones

Artículo 5º Capital Autorizado.- El capital Autorizado de la sociedad es de DIEZ MILLONES DE PESOS MONEDA CORRIENTE (\$10.000.000) dividido en 2.000 acciones ordinarias de valor nominal de \$ 5.000 (Cinco mil pesos mte) cada una.

ARTICULO 6º Capital Suscrito.- El capital Suscrito inicial de la sociedad es de CINCO MILLONES DE PESOS MONEDA CORRIENTE (\$ 5.000.000) dividido en 1.000 acciones ordinarias de valor nominal \$ 5.000 (Cinco mil pesos mte) cada una.

ARTICULO 7º Capital Pagado.- El capital Pagado inicial de la sociedad es de CINCO MILLONES DE PESOS MONEDA CORRIENTE (\$ 5.000.000) dividido en 1.000 acciones ordinarias de valor nominal \$ 5.000 (Cinco mil pesos mte) cada una.

Accionista	No de acciones	Valor aporte
RUTH MARCELA QUITIAN QUIROZ	1.000	\$5.000.000.00

Parágrafo. Forma y Términos en que se pagará el capital.- El monto de capital suscrito se pagará en dinero efectivo, a la fecha de la inscripción en el registro mercantil del presente documento.

ARTICULO 8º Derecho que Confiere las Acciones.- En el momento de la constitución de la sociedad, todos los títulos de capital emitidos pertenecen a la misma clase de acciones ordinarias. A cada acción le corresponde un voto en las decisiones de la asamblea general de accionistas.

Los derechos y obligaciones que le confiere cada acción a su titular les serán transferidos a quien las adquiriere, luego de efectuarse su cesión a cualquier título.

La propiedad de una acción implica la adhesión a los estatutos y a las decisiones colectivas de los accionistas.

Artículo 9º. Naturaleza de las acciones.- Las acciones serán nominativas y deberán ser inscritas en el libro que la sociedad lleve conforme a la ley. Mientras que subsista el derecho de preferencia y las demás restricciones para su enajenación, las acciones no podrán negociarse sino con arreglo a lo previsto sobre el particular en los presentes estatutos.

Artículo 10º. Aumento del capital suscrito.- El capital suscrito podrá ser aumentado sucesivamente por todos los medios y en las condiciones previstas en estos estatutos y en la ley. Las acciones ordinarias no suscritas en el acto de constitución podrán ser emitidas mediante decisión del representante legal, quien aprobará el reglamento respectivo y formulará la oferta en los términos que se prevean reglamento.

Artículo 11º. Derecho de preferencia.- Salvo decisión de la asamblea general de accionistas, aprobada mediante votación de uno o varios accionistas que representen cuando menos el setenta por ciento de las acciones presentes en la respectiva reunión, el reglamento de colocación preverá que las acciones se coloquen con sujeción al derecho de preferencia, de manera que cada accionista pueda suscribir un número de acciones proporcional a las que tenga en la fecha del aviso de oferta. El derecho de preferencia también será aplicable respecto de la emisión de cualquier otra clase títulos, incluidos los

bonos, los bonos obligatoriamente convertibles en acciones, las acciones con dividendo preferencial y sin derecho a voto, las acciones con dividendo fijo anual y las acciones privilegiadas.

Parágrafo Primero.- El derecho de preferencia a que se refiere este artículo, se aplicará también en hipótesis de transferencia universal de patrimonio, tales como liquidación, fusión y escisión en cualquiera de sus modalidades. Así mismo, existirá derecho de preferencia para la cesión de fracciones en el momento de la suscripción y para la cesión del derecho de suscripción preferente.

Parágrafo Segundo.- No existirá derecho de retracto a favor de la sociedad.

Artículo 12º. Clases y Series de Acciones.- Por decisión de la asamblea general de accionistas, adoptada por uno o varios accionistas que representen la totalidad de las acciones suscritas, podrá ordenarse la emisión de acciones con dividendo preferencial y sin derecho a voto, con dividendo fijo anual, de pago o cualesquiera otras que los accionistas decidieren, siempre que fueren compatibles con las normas legales vigentes. Una vez autorizada la emisión por la asamblea general de accionistas, el representante legal aprobará el reglamento correspondiente, en el que se establezcan los derechos que confieren las acciones emitidas, los términos y condiciones en que podrán ser suscritas y si los accionistas dispondrán del derecho de preferencia para su suscripción.

Parágrafo.- Para emitir acciones privilegiadas, será necesario que los privilegios respectivos sean aprobados en la asamblea general con el voto favorable de un número de accionistas que represente por lo menos el 75% de las acciones suscritas. En el reglamento de colocación de acciones privilegiadas, que será aprobado por la asamblea general de accionistas, se regulará el derecho de preferencia a favor de todos los accionistas, con el fin de que puedan suscribirlas en proporción al número de acciones que cada uno posea en la fecha del aviso de oferta.

Artículo 13º. Voto múltiple.- Salvo decisión de la asamblea general de accionistas aprobada por el 100% de las acciones suscritas, no se emitirán acciones con voto múltiple. En caso de emitirse acciones con voto múltiple, la asamblea aprobará, además de su emisión, la reforma a las disposiciones sobre *quórum* y mayorías decisorias que sean necesarias para darle efectividad al voto múltiple que se establezca.

Artículo 14º. Acciones de pago.- En caso de emitirse acciones de pago, el valor que representen las acciones emitidas respecto de los empleados de la sociedad, no podrá exceder de los porcentajes previstos en las normas laborales vigentes. Las acciones de pago podrán emitirse sin sujeción al derecho de preferencia, siempre que así lo determine la asamblea general de accionistas.

Artículo 15º. Transferencia de acciones a una fiducia mercantil.- Los accionistas podrán transferir sus acciones a favor de una fiducia mercantil, siempre que en el libro de registro de accionistas se identifique a la compañía fiduciaria, así como a los beneficiarios del patrimonio autónomo junto con sus correspondientes porcentajes en la fiducia.

Artículo 16º. Restricciones a la negociación de acciones.- Durante un término de cinco años, contado a partir de la fecha de inscripción en el registro mercantil de este documento, las acciones no podrán ser transferidas a terceros, salvo que medie autorización expresa, adoptada en la asamblea general por accionistas representantes del 100% de las acciones suscritas. Esta restricción quedará sin efecto en caso de realizarse una transformación, fusión, escisión o cualquier otra operación por virtud de la cual la sociedad se transforme o, de cualquier manera, migre hacia otra especie asociativa.

La transferencia de acciones podrá efectuarse con sujeción a las restricciones que en estos estatutos se prevén, cuya estipulación obedeció al deseo de los fundadores de mantener la cohesión entre los accionistas de la sociedad.

Artículo 17º. Cambio de control.- Respecto de todos aquellos accionistas que en el momento de la constitución de la sociedad o con posterioridad fueren o llegaren a ser una sociedad, se aplicarán las normas relativas a cambio de control previstas en el artículo 16 de la Ley 1258 de 2008.

Capítulo III

Órganos sociales

Artículo 18º. Órganos de la sociedad.- La sociedad tendrá un órgano de dirección y administración de la sociedad, estará a cargo de la Asamblea General de Accionistas, un representante legal quien será el mismo Gerente y un representante legal suplente quien será el mismo Sub-Gerente, La revisoría fiscal solo será provista en la medida en que lo exijan las normas legales vigentes.

Artículo 19º. Sociedad devenida unipersonal.- La sociedad podrá ser pluripersonal o unipersonal. Mientras que la sociedad sea unipersonal, el accionista único ejercerá todas las atribuciones que en la ley y los estatutos se le confieren a los diversos órganos sociales, incluidos las de representación legal, a menos que designe para el efecto a una persona que ejerza este último cargo.

Las determinaciones correspondientes al órgano de dirección que fueren adoptadas por el accionista único, deberán constar en actas debidamente asentadas en el libro correspondiente de la sociedad.

Artículo 20º. Asamblea general de accionistas.- La asamblea general de accionistas la integran el o los accionistas de la sociedad, reunidos con arreglo a las disposiciones sobre convocatoria, quórum, mayorías y demás condiciones previstas en estos estatutos y en la ley.

Cada año, dentro de los tres meses siguientes a la clausura del ejercicio, el 31 de diciembre del respectivo año calendario, el representante legal convocará a la reunión ordinaria de la asamblea general de accionistas, con el propósito de someter a su consideración las cuentas de fin de ejercicio, así como el informe de gestión y demás documentos exigidos por la ley.

La asamblea general de accionistas tendrá, además de las funciones previstas en el artículo 420 del Código de Comercio, las contenidas en los presentes estatutos y en cualquier otra norma legal vigente.

La asamblea será presidida por el representante legal y en caso de ausencia de éste, por la persona designada por el o los accionistas que asistan.

Los accionistas podrán participar en las reuniones de la asamblea, directamente o por medio de un poder conferido a favor de cualquier persona natural o jurídica, incluido el representante legal o cualquier otro individuo, aunque ostente la calidad de empleado o administrador de la sociedad.

Los accionistas deliberarán con arreglo al orden del día previsto en la convocatoria. Con todo, los accionistas podrán proponer modificaciones a las resoluciones sometidas a su aprobación y, en cualquier momento, proponer la revocatoria del representante legal.

Artículo 21º. Convocatoria a la asamblea general de accionistas.-La asamblea general de accionistas podrá ser convocada a cualquier reunión por ella misma o por el representante legal de la sociedad, mediante comunicación escrita dirigida a cada accionista con una antelación mínima de cinco (5) días hábiles.

En la primera convocatoria podrá incluirse igualmente la fecha en que habrá de realizarse una reunión de segunda convocatoria, en caso de no poderse llevar a cabo la primera reunión por falta de quórum.

Uno o varios accionistas que representen por lo menos el 20% de las acciones suscritas podrán solicitarle al representante legal que convoque a una reunión de la asamblea general de accionistas, cuando lo estimen conveniente.

Artículo 22º. Renuncia a la convocatoria.-Los accionistas podrán renunciar a su derecho a ser convocados a una reunión determinada de la asamblea, mediante comunicación escrita enviada al representante legal de la sociedad antes, durante o después de la sesión correspondiente. Los accionistas también podrán renunciar a su derecho de inspección por medio del mismo procedimiento indicado.

Aunque no hubieren sido convocados a la asamblea, se entenderá que los accionistas que asistan a la reunión correspondiente han renunciado al derecho a ser convocados, a menos que manifiesten su inconformidad con la falta de convocatoria antes que la reunión se lleve a cabo.

Artículo 23º. Derecho de inspección.- El derecho de inspección podrá ser ejercido por los accionistas durante todo el año. En particular, los accionistas tendrán acceso a la totalidad de la información de naturaleza financiera, contable, legal y comercial relacionada con el funcionamiento de la sociedad, así como a las cifras correspondientes a la remuneración de los administradores sociales. En desarrollo de esta prerrogativa, los accionistas podrán solicitar toda la información que consideren relevante para pronunciarse, con conocimiento de causa, acerca de las determinaciones sometidas a

consideración del máximo órgano social, así como para el adecuado ejercicio de los derechos inherentes a las acciones de que son titulares.

Los administradores deberán suministrarles a los accionistas, en forma inmediata, la totalidad de la información solicitada para el ejercicio de su derecho de inspección.

La asamblea podrá reglamentar los términos, condiciones y horarios en que dicho derecho podrá ser ejercido.

Artículo 24º. Reuniones no presenciales.- Se podrán realizar reuniones por comunicación simultánea o sucesiva y por consentimiento escrito, en los términos previstos en la ley. En ningún caso se requerirá de delegado de la Superintendencia de Sociedades para este efecto.

Artículo 25º. Régimen de quórum y mayorías decisorias: La asamblea deliberará con un número singular o plural de accionistas que representen cuando menos la mitad más uno de las acciones suscritas con derecho a voto. Las decisiones se adoptarán con los votos favorables de uno o varios accionistas que representen cuando menos la mitad más uno de las acciones con derecho a voto presentes en la respectiva reunión.

Cualquier reforma de los estatutos sociales requerirá el voto favorable del 100% de las acciones suscritas, incluidas las siguientes modificaciones estatutarias:

- (i) La modificación de lo previsto en el artículo 16 de los estatutos sociales, respecto de las restricciones en la enajenación de acciones.
- (ii) La realización de procesos de transformación, fusión o escisión.
- (iii) La inserción en los estatutos sociales de causales de exclusión de los accionistas o la modificación de lo previsto en ellos sobre el particular;
- (iv) La modificación de la cláusula compromisoria;
- (v) La inclusión o exclusión de la posibilidad de emitir acciones con voto múltiple; y
- (vi) La inclusión o exclusión de nuevas restricciones a la negociación de acciones.

Parágrafo.- Así mismo, requerirá determinación unánime del 100% de las acciones suscritas, la determinación relativa a la cesión global de activos en los términos del artículo 32 de la Ley 1258 de 2008

Artículo 26º. Fraccionamiento del voto: Cuando se trate de la elección de comités u otros cuerpos colegiados, los accionistas podrán fraccionar su voto. En caso de crearse junta directiva, la totalidad de sus miembros serán designados por mayoría simple de los votos emitidos en la correspondiente elección. Para el efecto, quienes tengan intención de postularse confeccionarán planchas completas que contengan el número total de miembros de la junta directiva. Aquella plancha que obtenga el mayor número de votos será elegida en su totalidad.

Artículo 27º. Actas.- Las decisiones de la asamblea general de accionistas se harán constar en actas aprobadas por ella misma, por las personas individualmente delegadas para el efecto o por una comisión designada por la asamblea general de accionistas. En caso de delegarse la aprobación de las actas en una comisión, los accionistas podrán fijar

libremente las condiciones de funcionamiento de este órgano colegiado.

En las actas deberá incluirse información acerca de la fecha, hora y lugar de la reunión, el orden del día, las personas designadas como presidente y secretario de la asamblea, la identidad de los accionistas presentes o de sus representantes o apoderados, los documentos e informes sometidos a consideración de los accionistas, la síntesis de las deliberaciones llevadas a cabo, la transcripción de las propuestas presentadas ante la asamblea y el número de votos emitidos a favor, en contra y en blanco respecto de cada una de tales propuestas.

Las actas deberán ser firmadas por el presidente y el secretario de la asamblea. La copia de estas actas, autorizada por el secretario o por algún representante de la sociedad, será prueba suficiente de los hechos que consten en ellas, mientras no se demuestre la falsedad de la copia o de las actas.

Artículo 28º. Representación Legal.- La representación legal de la sociedad por acciones simplificada estará a cargo de un Representante legal quien será el mismo Gerente y un Representante legal suplente quien será el mismo Sub Gerente elegido por la asamblea de accionistas, y los nombramientos, designados deben ser un por un término indefinido

Son funciones del Representante 1- Representar a la sociedad judicial y extrajudicialmente 2- Designar a los funcionarios o empleados de la compañía cuyo nombramiento no corresponda a la asamblea de accionistas 3- presentar anualmente a la asamblea de accionistas los estados financieros de propósito general de fin de ejercicio que se vayan a someter a consideración de la asamblea, junto con sus notas, el informe de gestión y un proyecto de distribución de utilidades repartibles. 4- convocar a la asamblea general de accionistas a sesiones ordinarias, en la oportunidad previsto en los estatutos y a sesiones extraordinarias cuando lo juzgue conveniente o cuando se lo solicite uno o más accionistas en los términos de estos estatutos. 5- celebrar todo acto o contrato correspondiente al giro ordinario del negocio, y constituir prendas, hipotecas o cualquier otro gravamen que afecte los activos de la compañía o celebrar actos o contratos de disposición de activos fijos o contraer obligaciones a cargo de la sociedad, 6- Mantener a la asamblea de accionistas permanente y detalladamente enterada de la marcha de los negocios sociales y suministrar todos los datos e informes que le solicite. 7- Otorgar los poderes necesarios para la inmediata defensa de los intereses de la sociedad, debiendo obtener autorización de la asamblea de accionistas cuando se trate de poderes generales. 8- Apremiar a los empleados y funcionarios de la sociedad para que cumplan oportunamente con los deberes de sus cargos y vigilar continuamente la marcha de la empresa social. 9- Cumplir y hacer cumplir las decisiones de la asamblea general de accionistas. 10- Ejercer todas las funciones, facultades o atribuciones señaladas en la ley o los estatutos o las que le fije la asamblea de accionistas y las demás que le correspondan por la naturaleza de su cargo.

Las funciones del representante legal terminarán en caso de dimisión o revocación por parte de la asamblea general de accionistas, de deceso o de incapacidad en aquellos

casos en que el representante legal sea una persona natural y en caso de liquidación privada o judicial, cuando el representante legal sea una persona jurídica.

La cesación de las funciones del representante legal, por cualquier causa, no da lugar a ninguna indemnización de cualquier naturaleza, diferente de aquellas que le correspondieren conforme a la ley laboral, si fuere el caso.

La revocación por parte de la asamblea general de accionistas no tendrá que estar motivada y podrá realizarse en cualquier tiempo.

En aquellos casos en que el representante legal sea una persona jurídica, las funciones quedarán a cargo del representante legal de ésta.

Toda remuneración a que tuviere derecho el representante legal de la sociedad, deberá ser aprobada por la asamblea general de accionistas.

Artículo 29º. Facultades del representante legal y del representante legal suplente

La sociedad será gerenciada, administrada y representada legalmente ante terceros por el Representante legal, quien no tendrá restricciones de contratación por razón de la naturaleza ni de la cuantía de los actos que celebre. Por lo tanto, se entenderá que el representante legal podrá celebrar o ejecutar todos los actos y contratos comprendidos en el objeto social o que se relacionen directamente con la existencia y el funcionamiento de la sociedad.

El representante legal se entenderá investido de los más amplios poderes para actuar en todas las circunstancias en nombre de la sociedad, con excepción de aquellas facultades que, de acuerdo con los estatutos, se hubieren reservado los accionistas. En las relaciones frente a terceros, la sociedad quedará obligada por los actos y contratos celebrados por el representante legal.

Le está prohibido al representante legal y a los demás administradores de la sociedad, por sí o por interpuesta persona, obtener bajo cualquier forma o modalidad jurídica préstamos por parte de la sociedad u obtener de parte de la sociedad aval, fianza o cualquier otro.

Artículo 30º Representante Legal Suplente.- El sub-gerente suplirá, tanto en sus funciones internas como en la Representación Legal, las ausencias absolutas o temporales del Representante Legal Principal. Sin embargo, deberá ser informado y llamado a las deliberaciones de la asamblea de accionistas, aun en los casos en que no les corresponda asistir pero en tal evento no tendrá voto, ni afectara el quórum.

Capítulo IV

Disposiciones Varias

Artículo 31º. Enajenación global de activos.- Se entenderá que existe enajenación global de activos cuando la sociedad se proponga enajenar activos y pasivos que representen el cincuenta por ciento o más del patrimonio líquido de la compañía en la fecha de enajenación. La enajenación global requerirá aprobación de la asamblea,

impartida con el voto favorable de uno o varios accionistas que representen cuando menos la mitad más una de las acciones presentes en la respectiva reunión. Esta operación dará lugar al derecho de retiro a favor de los accionistas ausentes y disidentes en caso de desmejora patrimonial.

Artículo 32º. Ejercicio social.- Cada ejercicio social tiene una duración de un año, que comienza el 1º de enero y termina el 31 de diciembre. En todo caso, el primer ejercicio social se contará a partir de la fecha en la cual se produzca el registro mercantil de la escritura de constitución de la sociedad.

Artículo 33º. Cuentas anuales.- Luego del corte de cuentas del fin de año calendario, el representante legal de la sociedad someterá a consideración de la asamblea general de accionistas los estados financieros de fin de ejercicio, debidamente dictaminados por un contador independiente, en los términos del artículo 28 de la Ley 1258 de 2008. En caso de proveerse el cargo de revisor fiscal, el dictamen será realizado por quien ocupe el cargo.

Artículo 34º. Reserva Legal.- la sociedad constituirá una reserva legal que ascenderá por lo menos al cincuenta por ciento del capital suscrito, formado con el diez por ciento de las utilidades líquidas de cada ejercicio. Cuando esta reserva llegue al cincuenta por ciento mencionado, la sociedad no tendrá obligación de continuar llevando a esta cuenta el diez por ciento de las utilidades líquidas. Pero si disminuyere, volverá a apropiarse el mismo diez por ciento de tales utilidades, hasta cuando la reserva llegue nuevamente al límite fijado.

Artículo 35º. Utilidades.- Las utilidades se repartirán con base en los estados financieros de fin de ejercicio, previa determinación adoptada por la asamblea general de accionistas. Las utilidades se repartirán en proporción al número de acciones suscritas de que cada uno de los accionistas sea titular.

Artículo 36º. Resolución de conflictos.- Todos los conflictos que surjan entre los accionistas por razón del contrato social, salvo las excepciones legales, serán dirimidos por la Superintendencia de Sociedades, con excepción de las acciones de impugnación de decisiones de la asamblea general de accionistas, cuya resolución será sometida a arbitraje, en los términos previstos en la Cláusula 35 de estos estatutos.

Artículo 37º. Cláusula Compromisoria.- La impugnación de las determinaciones adoptadas por la asamblea general de accionistas deberá adelantarse ante un Tribunal de Arbitramento conformado por un árbitro, el cual será designado por acuerdo de las partes, o en su defecto, por el Centro de Arbitraje y Conciliación Mercantil de la Cámara de Comercio de Bogotá. El árbitro designado será abogado inscrito, fallará en derecho y se sujetará a las tarifas previstas por el Centro de Arbitraje y Conciliación Mercantil de la Cámara de Comercio de Bogotá. El Tribunal de Arbitramento tendrá como sede el Centro de Arbitraje y Conciliación Mercantil de la Cámara de Comercio de Bogotá, se regirá por las leyes colombianas y de acuerdo con el reglamento del aludido Centro de Conciliación y Arbitraje.

Artículo 38º. Ley aplicable.- La interpretación y aplicación de estos estatutos está sujeta a las disposiciones contenidas en la Ley 1258 de 2008 y a las demás normas que resulten aplicables.

Capítulo V

Disolución y Liquidación

Artículo 39º. Disolución.- La sociedad se disolverá:

1º Por vencimiento del término previsto en los estatutos, si lo hubiere, a menos que fuere prorrogado mediante documento inscrito en el Registro mercantil antes de su expiración;

2º Por imposibilidad de desarrollar las actividades previstas en su objeto social;

3º Por la iniciación del trámite de liquidación judicial;

4º Por voluntad de los accionistas adoptada en la asamblea o por decisión del accionista único;

5º Por orden de autoridad competente,

6º Por pérdidas que reduzcan el patrimonio neto de la sociedad por debajo del cincuenta por ciento del capital suscrito.

Parágrafo primero.- En el caso previsto en el ordinal primero anterior, la disolución se producirá de pleno derecho a partir de la fecha de expiración del término de duración, sin necesidad de formalidades especiales. En los demás casos, la disolución ocurrirá a partir de la fecha de registro del documento privado concerniente o de la ejecutoria del acto que contenga la decisión de autoridad competente.

Artículo 40º. Enervamiento de las causales de disolución.- Podrá evitarse la disolución de la sociedad mediante la adopción de las medidas a que hubiere lugar, según la causal ocurrida, siempre que el enervamiento de la causal ocurra durante los seis meses siguientes a la fecha en que la asamblea reconozca su acaecimiento. Sin embargo, este plazo será de dieciocho meses en el caso de la causal prevista en el ordinal 6º del artículo anterior.

Artículo 41º. Liquidación.- La liquidación del patrimonio se realizará conforme al procedimiento señalado para la liquidación de las sociedades de responsabilidad limitada. Actuará como liquidador el representante legal o la persona que designe la asamblea de accionistas.

Durante el período de liquidación, los accionistas serán convocados a la asamblea general de accionistas en los términos y condiciones previstos en los estatutos y en la ley. Los accionistas tomarán todas las decisiones que le corresponden a la asamblea general de accionistas, en las condiciones de quórum y mayorías decisorias vigentes antes de producirse la disolución.

DETERMINACIONES RELATIVAS A LA CONSTITUCIÓN DE LA SOCIEDAD

Representación legal y Gerente: La asamblea de accionistas toman la decisión de nombrar como representante legal y gerente, a la señora: **RUTH MARCELA QUITIAN QUIROZ, identificada con cedula de ciudadanía No. 1.018.441.807 de la ciudad de Bogotá D.C** de la sociedad. **INCREMENTA INVERSIONES S.A.S.** por un término indefinido.

La señora: **RUTH MARCELA QUITIAN QUIROZ**, participa en el presente acto constitutivo a fin de dejar constancia acerca de su aceptación del cargo para el cual ha sido designado, así como para manifestar que no existen incompatibilidades ni restricciones que pudieran afectar su designación como representante legal de **INCREMENTA INVERSIONES S.A.S.**

Representación legal suplente y Sub Gerente: la asamblea de accionistas toman la decisión de nombrar como representante legal Suplente y Sub gerente, a la señora: **RUTH FABIOLA QUIROZ CASTRO, identificada con cedula de ciudadanía No. 51.683.055 de la ciudad de Bogotá D.C** de la sociedad. **INCREMENTA INVERSIONES S.A.S.** por un término indefinido.

La señora: **RUTH FABIOLA QUIROZ CASTRO**, participa en el presente acto constitutivo a fin de dejar constancia acerca de su aceptación del cargo para el cual ha sido designado, así como para manifestar que no existen incompatibilidades ni restricciones que pudieran afectar su designación como representante legal de la sociedad **INCREMENTA INVERSIONES S.A.S.**

1. **Actos realizados por cuenta de la sociedad en formación.-** A partir de la inscripción del presente documento en el Registro Mercantil, asume la totalidad de los derechos y obligaciones derivados de los siguientes actos y negocios jurídicos, realizados por cuenta de la sociedad durante su proceso de formación.
2. **Personificación jurídica de la sociedad.-** Luego de la inscripción del presente documento en el Registro Mercantil de la sociedad: **INVERSIONES FINCA RAIZ S.A.S.** Formará una persona jurídica distinta de sus accionistas, conforme se dispone en el artículo 2º de la Ley 1258 de 2008.

El presente documento Privado, es aprobado por unanimidad, se firma en el Municipio de Bogotá (Cundinamarca) a los veinte (20) días del mes de Febrero de dos mil Trece (2014).

Accionistas

RUTH MARCELA QUITIAN QUIROZ
c.c. No 1.018.441.807 de Bogotá D.C.

Anexo #16. Documentos para el diligenciamiento de la constitución de una Sociedad Por acciones Simplificadas:

1. *“Nombre, documento de identidad y domicilio de los accionistas.*
2. *Razón social o denominación de la sociedad, seguida de las palabras “sociedad por acciones simplificada”; o de las letras S.A.S.;*
3. *El domicilio principal de la sociedad y el de las distintas sucursales que se establezcan en el mismo acto de constitución.*
4. *El término de duración, si este no fuere indefinido. Si nada se expresa en el acto de constitución, se entenderá que la sociedad se ha constituido por término indefinido.*
5. *Una enunciación clara y completa de las actividades principales, a menos que se exprese que la sociedad podrá realizar cualquier actividad comercial o civil, lícita. Si nada se expresa en el acto de constitución, se entenderá que la sociedad podrá realizar cualquier actividad lícita.*
6. *El capital autorizado, suscrito y pagado, la clase, número y valor nominal de las acciones representativas del capital y la forma y términos en que estas deberán pagarse.*
7. *La forma de administración y el nombre, documento de identidad y facultades de sus administradores. En todo caso, deberá designarse cuando menos un representante legal.”*

Es importante definir que el documento guía para la presentación frente a la Cámara de Comercio de Bogotá puede ser obtenido en el siguiente link, donde se especifican los requerimientos para realizar una constitución a través del modelo Sociedad por Acciones Simplificada: http://search.ccb.org.co/search?q=como+constituir+una+sas&btnG=Buscar&site=bogotaemprende+collection&client=bogota+emprende+es+frontend+853+04&output=xml+no+dtd&proxystylesheet=bogota+emprende+es+frontend+853+04&sort=date%3AD%3AL%3Ad1&oe=utf-8&ie=utf-8&lr=lang_es&ud=1&exclude_apps=1

Anexo #17. Beneficios de elegir constituir una empresa bajo la forma Jurídica de SOCIEDAD POR ACCIONES SIMPLIFICADA.

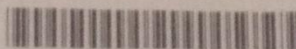
1. *“La actividad mercantil implica riesgos importantes que hacen necesario limitar su responsabilidad patrimonial frente a las obligaciones de carácter laboral y fiscal.*
2. *Cuenta con diferentes mecanismos que permiten repartir utilidades de manera flexible.*
3. *El modelo de negocio no exige la existencia de una junta directiva o de un revisor fiscal.*
4. *La actividad comercial es tan amplia y variada que el proyecto de empresa no tiene restricción alguna para la legalización de toda clase de negocios.*
5. *Es indispensable contar con una estructura flexible de capital que permita hacer aportes con condiciones especiales de tiempo y proporción.*

6. *Requiere un modelo societario que permita adoptar una estructura especial de gobierno.*
7. *La resolución de conflictos de manera oportuna y especializada es para un requisito básico.*
8. *Resulta útil contar con un modelo societario en el que una sola persona participe en el capital social.*
9. *La responsabilidad como accionista sea limitada al monto de tus aportes.*
10. *Es un tipo de sociedad caracterizado por ser una estructura societaria de capital, por acciones, con autonomía y tipicidad definida, que permite no sólo una amplia autonomía contractual en la redacción del contrato social, sino además la posibilidad de que los asociados definan las pautas según las cuales han de gobernarse sus relaciones jurídicas.”*

Anexo #18 Certificado de Cámara y Comercio



01



* 1 4 2 1 7 8 1 0 7 *

CAMARA DE COMERCIO DE BOGOTA

SEDE NORTE

15 DE ABRIL DE 2014 HORA 17:56:43

R041575042

PAGINA: 1 de 3

CERTIFICADO DE EXISTENCIA Y REPRESENTACION LEGAL O INSCRIPCION DE DOCUMENTOS

LA CAMARA DE COMERCIO DE BOGOTA, CON FUNDAMENTO EN LAS MATRICULAS E INSCRIPCIONES DEL REGISTRO MERCANTIL

CERTIFICA:

NOMBRE : INCREMENTA INVERSIONES S A S

N.I.T. : 900710403-6, REGIMEN COMUN

DOMICILIO : BOGOTA D.C.

CERTIFICA:

MATRICULA NO: 02418050 DEL 22 DE FEBRERO DE 2014

CERTIFICA:

RENOVACION DE LA MATRICULA : 22 DE FEBRERO DE 2014

ULTIMO AÑO RENOVADO: 2014

ACTIVO TOTAL REPORTADO:\$5,000,000

CERTIFICA:

DIRECCION DE NOTIFICACION JUDICIAL : AC 80 NO. 69 Q 95

MUNICIPIO : BOGOTA D.C.

DIRECCION COMERCIAL : AC 80 NO. 69 Q 95

MUNICIPIO : BOGOTA D.C.

EMAIL COMERCIAL : marcela.quitian@hotmail.com

CERTIFICA:

CONSTITUCION: QUE POR DOCUMENTO PRIVADO NO. 01 DE ACCIONISTA UNICO DEL 20 DE FEBRERO DE 2014, INSCRITA EL 22 DE FEBRERO DE 2014 BAJO EL NUMERO 01809642 DEL LIBRO IX, SE CONSTITUYO LA SOCIEDAD COMERCIAL DENOMINADA INCREMENTA INVERSIONES S A S.

CERTIFICA:

VIGENCIA: QUE EL TERMINO DE DURACION DE LA SOCIEDAD ES INDEFINIDO

CERTIFICA:

OBJETO SOCIAL: LA SOCIEDAD TENDRÁ COMO OBJETO PRINCIPAL LAS SIGUIENTES ACTIVIDADES: ACTIVIDADES INMOBILIARIAS REALIZADAS CON BIENES PROPIOS O ARRENDADOS, REALIZAR ACTIVIDADES INMOBILIARIAS REALIZADAS POR CUENTA PROPIA, BAJO CONTRATO O A CAMBIO DE UNA RETRIBUCIÓN DE IGUAL FORMA LA SOCIEDAD PODRÁ INVERTIR EN SOCIEDADES A NIVEL NACIONALES Y/O EXTRANJERAS B. COMPRA DE BIENES MUEBLES, E INMUEBLES A NIVEL NACIONAL O EXTRANJERA C. COMPRA DE ACCIONES DE SOCIEDADES NACIONALES Y/O EXTRANJERAS D. IMPORTAR CUALQUIER TIPO DE MERCANCÍA Y PRODUCTOS LÍCITOS E. EXPORTAR CUALQUIER TIPO DE MERCANCÍAS Y PRODUCTOS LÍCITOS F. COMERCIALIZAR CUALQUIER TIPO DE MERCANCÍA O PRODUCTO A NIVEL NACIONAL O EXTRANJERO G. REALIZAR UNIONES TEMPORALES CON EMPRESAS NACIONALES Y LO EXTRANJERAS H. COMPRAR O VENDER CUALQUIER TIPO DE PARA EL DESARROLLO DE SU OBJETO SOCIAL LA SOCIEDAD PODRÁ DESARROLLAR: PARTICIPAR COMO SOCIA O ACCIONISTA EN TODO TIPO DE SOCIEDADES CIVILES O COMERCIALES, ACTUAR COMO AGENTE O REPRESENTANTE DE EMPRESAS NACIONALES O EXTRANJERAS QUE SE OCUPEN DE LOS MISMOS NEGOCIOS O ACTIVIDADES, ADQUIRIR, ENAJENAR, GRAVAR, MEJORAR, ADMINISTRAR Y

DISPONER DE TODA DASE DE BIENES MUEBLES O INMUEBLES. ABRIR, COMPRAR, VENDER, ARRENDAR, LICITAR Y EN GENERAL REALIZAR TODOS LOS ACTOS DE ADMINISTRACIÓN Y DISPOSICIÓN DE TODA DASE DE ESTABLECIMIENTOS MERCANTILES QUE FUEREN NECESARIOS PARA LA EJECUCIÓN DE SU OBJETO. PARTICIPAR EN LICITACIONES PÚBLICAS O PRIVADAS, BIEN DIRECTAMENTE O CON EL CONCURSO DE OTRAS PERSONAS MEDIANTE LA CONFORMACIÓN DE CONSORCIOS O UNIONES TEMPORALES. DAR Y RECIBIR DE CUALESQUIERA PERSONAS DINERO EN MUTUO CON INTERESES O SIN EL. CELEBRAR CONTRATOS DE CUENTA CORRIENTE, GIRAR, ENDOSAR, PROTESTAR, ACEPTAR, ADQUIRIR Y ENAJENAR BONOS Y DEMÁS TÍTULOS VALORES DE CONTENIDO CREDITICIO Y EN GENERAL CELEBRAR EL CONTRATO COMERCIAL DE CAMBIO EN TODAS SUS FORMAS Y EN GENERAL REALIZAR TODA CLASE DE OPERACIONES CON ENTIDADES FINANCIERAS NACIONALES O EXTRANJERAS. SUSCRIBIR ACCIONES O HACER APORTES AL CAPITAL DE OTROS U OTRAS SOCIEDADES QUE DESARROLLEN ACTIVIDADES IGUALES, SIMILARES O COMPLEMENTARIAS DE LAS SUYAS. COMPRAR, VENDER, IMPORTAR Y DISTRIBUIR PRODUCTOS NACIONALES Y EXTRANJEROS. SERVIR COMO INTERMEDIARIO EN TODA CLASE DE NEGOCIOS BIEN SEA COMO AGENTE, COMISIONISTA O EN CUALQUIER OTRA FORMA O MODALIDAD MERCANTIL. REALIZAR, CELEBRAR, EJECUTAR, DESARROLLAR Y LLEVAR A TÉRMINO TODO ACTO O CONTRATO DE CARÁCTER CIVIL, ADMINISTRATIVO O COMERCIAL PREVISTOS Y PERMITIDOS EN LAS LEYES, REGLAMENTOS O ESTATUTOS, PENDIENTES AL CUMPLIMIENTO O REALIZACIÓN DE SU OBJETO SOCIAL ASÍ COMO TODO AQUELLO QUE TENGA COMO FINALIDAD EJERCER LOS DERECHOS Y/O CUMPLIR LAS OBLIGACIONES, LEGAL O CONVENCIONALMENTE DERIVADAS DE LA EXISTENCIA Y ACTIVIDAD DE LA SOCIEDAD Y TODO LO QUE FUERE NECESARIO PARA LA CORRECTA EJECUCIÓN DEL OBJETO SOCIAL PRINCIPAL QUE LA SOCIEDAD PROPONE LA SOCIEDAD NO PODRÁ SER FIADORA DE TERCEROS, INCLUYENDO LOS SOCIOS EN AMBOS CASOS, EXCEPTO CUANDO SEA APROBADO POR EL CIENTO POR CIENTO DE LAS CUOTAS O PARTES DE INTERÉS SOCIAL EN QUE SE ENCUENTRA CONSTITUIDO EL CAPITAL DE LA SOCIEDAD. EL 100% DE LOS ACCIONISTAS DESPUÉS DE DELIBERAR APRUEBAN LA REFORMA PROPUESTA. CUALQUIER ACTIVIDAD LICITA DE COMERCIO TANTO EN COLOMBIA TAL COMO LO ESTABLECE LA LEY 1258 DEL AÑO 2008.

CERTIFICA:

CAPITAL:

** CAPITAL AUTORIZADO **

VALOR : \$10,000,000.00
NO. DE ACCIONES : 2,000.00
VALOR NOMINAL : \$5,000.00

** CAPITAL SUSCRITO **

VALOR : \$5,000,000.00
NO. DE ACCIONES : 1,000.00
VALOR NOMINAL : \$5,000.00

** CAPITAL PAGADO **

VALOR : \$5,000,000.00
NO. DE ACCIONES : 1,000.00
VALOR NOMINAL : \$5,000.00

CERTIFICA:

REPRESENTACIÓN LEGAL: LA REPRESENTACIÓN LEGAL DE LA SOCIEDAD POR ACCIONES SIMPLIFICADA ESTARÁ A CARGO DE UN REPRESENTANTE LEGAL QUIEN SERÁ EL MISMO GERENTE Y UN REPRESENTANTE LEGAL SUPLENTE QUIEN SERÁ EL MISMO SUBGERENTE ELEGIDO POR LA ASAMBLEA DE ACCIONISTAS, Y LOS NOMBRAMIENTOS, DESIGNADOS DEBEN SER UN POR UN TÉRMINO INDEFINIDO.

CERTIFICA:



01

CAMARA DE COMERCIO DE BOGOTA

SEDE NORTE

15 DE ABRIL DE 2014 HORA 17:56:43

R041575042

PAGINA: 2 de 3

** NOMBRAMIENTOS **

QUE POR DOCUMENTO PRIVADO NO. 01 DE ACCIONISTA UNICO DEL 20 DE FEBRERO DE 2014, INSCRITA EL 22 DE FEBRERO DE 2014 BAJO EL NUMERO 01809642 DEL LIBRO IX, FUE (RON) NOMBRADO (S):

NOMBRE	IDENTIFICACION
GERENTE QUITIAN QUIROZ RUTH MARCELA	C.C. 000001018441807
SUBGERENTE QUIROZ CASTRO RUTH FABIOLA	C.C. 000000051683055

CERTIFICA:

FACULTADES DEL REPRESENTANTE LEGAL: 1. REPRESENTAR A FA SOCIEDAD JUDICIAL Y EXTRAJUDICIALMENTE 2. DESIGNAR A LOS FUNCIONARIOS O EMPLEADOS DE LA COMPAÑIA CUYO NOMBRAMIENTO NO CORRESPONDA A LA ASAMBLEA DE ACCIONISTAS 3. PRESENTAR ANUALMENTE A LA ASAMBLEA DE ACCIONISTAS LOS ESTADOS FINANCIEROS DE PROPÓSITO GENERAL DE FIN DE EJERCICIO QUE SE VAYAN A SOMETER A CONSIDERACIÓN DE LA ASAMBLEA, JUNTO CON SUS NOTAS, EL INFORME DE GESTIÓN Y UN PROYECTO DE DISTRIBUCIÓN DE UTILIDADES REPARTIBLES. 4. CONVOCAR A LA ASAMBLEA GENERAL DE ACCIONISTAS A SESIONES ORDINARIAS, EN LA OPORTUNIDAD PREVISTO EN LOS ESTATUTOS Y A SESIONES EXTRAORDINARIAS CUANDO LO JUZGUE CONVENIENTE O CUANDO SE LO SOLICITE UNO O MÁS ACCIONISTAS EN LOS TÉRMINOS DE ESTOS ESTATUTOS. 5. CELEBRAR TODO ACTO O CONTRATO CORRESPONDIENTE AL GIRO ORDINARIO DEL NEGOCIO, Y CONSTITUIR PRENDAS, HIPOTECAS O CUALQUIER OTRO GRAVAMEN QUE AFECTE LOS ACTIVOS DE LA COMPAÑIA O CELEBRAR ACTOS O CONTRATOS DE DISPOSICIÓN DE ACTIVOS FIJOS O CONTRAER OBLIGACIONES A CARGO DE LA SOCIEDAD, 6. MANTENER A LA ASAMBLEA DE ACCIONISTAS PERMANENTE Y DETALLADAMENTE ENTERADA DE LA MARCHA DE LOS NEGOCIOS SOCIALES Y SUMINISTRAR TODOS LOS DATOS E INFORMES QUE LE SOLICITE. 7. OTORGAR LOS PODERES NECESARIOS PARA LA INMEDIATA DEFENSA DE LOS INTERESES DE LA SOCIEDAD, DEBIENDO OBTENER AUTORIZACIÓN DE LA ASAMBLEA DE ACCIONISTAS CUANDO SE TRATE DE PODERES GENERALES. 8. APREMIAR A LOS EMPLEADOS Y FUNCIONARIOS DE LA SOCIEDAD PARA QUE CUMPLAN OPORTUNAMENTE CON LOS DEBERES DE SUS CARGOS Y VIGILAR CONTINUAMENTE LA MARCHA DE LA EMPRESA SOCIAL. 9. CUMPLIR Y HACER CUMPLIR LAS DECISIONES DE LA ASAMBLEA GENERAL DE ACCIONISTAS. 10. EJERCER TODAS LAS FUNCIONES, FACULTADES O ATRIBUCIONES SEÑALADAS EN LA LEY O LOS ESTATUTOS O LAS QUE LE FIJE LA ASAMBLEA DE ACCIONISTAS Y LAS DEMÁS QUE LE CORRESPONDAN POR LA NATURALEZA DE SU CARGO. LA SOCIEDAD SERÁ GERENCIADA, ADMINISTRADA Y REPRESENTADA LEGALMENTE ANTE TERCEROS POR EL REPRESENTANTE LEGAL, QUIEN NO TENDRÁ RESTRICCIONES DE CONTRATACIÓN POR RAZÓN DE LA NATURALEZA NI DE LA CUANTÍA DE LOS ACTOS QUE CELEBRE. POR LO TANTO, SE ENTENDERÁ QUE EL REPRESENTANTE LEGAL PODRÁ CELEBRAR O EJECUTAR TODOS LOS ACTOS Y CONTRATOS COMPRENDIDOS EN EL OBJETO SOCIAL O QUE SE RELACIONEN DIRECTAMENTE CON LA EXISTENCIA Y EL FUNCIONAMIENTO DE LA SOCIEDAD. EL REPRESENTANTE LEGAL SE ENTENDERÁ INVESTIDO DE LOS

MÁS AMPLIOS PÓDERES PARA ACTUAR EN TODAS LAS CIRCUNSTANCIAS EN NOMBRE DE LA SOCIEDAD, CON EXCEPCIÓN DE AQUELLAS FACULTADES QUE, DE ACUERDO CON LOS ESTATUTOS, SE HUBIEREN RESERVADO LOS ACCIONISTAS. EN LAS RELACIONES FRENTE A TERCEROS, LA SOCIEDAD QUEDARÁ OBLIGADA POR LOS ACTOS Y CONTRATOS CELEBRADOS POR EL REPRESENTANTE LEGAL. LE ESTÁ PROHIBIDO AL REPRESENTANTE LEGAL Y A LOS DEMÁS ADMINISTRADORES DE LA SOCIEDAD, POR SÍ O POR INTERPUESTA PERSONA, OBTENER BAJO CUALQUIER FORMA O MODALIDAD JURÍDICA PRÉSTAMOS POR PARTE DE LA SOCIEDAD U OBTENER DE PARTE DE LA SOCIEDAD AVAL, FIANZA O CUALQUIER OTRO. EL SUBGERENTE SUPLIRÁ, TANTO EN SUS FUNCIONES INTERNAS COMO EN LA REPRESENTACIÓN LEGAL, LAS AUSENCIAS ABSOLUTAS O TEMPORALES DEL REPRESENTANTE LEGAL PRINCIPAL. SIN EMBARGO, DEBERÁ SER INFORMADO Y LLAMADO A LAS DELIBERACIONES DE LA ASAMBLEA DE ACCIONISTAS, AUN EN LOS CASOS EN QUE NO LES CORRESPONDA ASISTIR PERO EN TAL EVENTO NO TENDRÁ VOTO, NI AFECTARA EL QUÓRUM.

CERTIFICA:

DE CONFORMIDAD CON LO ESTABLECIDO EN EL CODIGO DE PROCEDIMIENTO ADMINISTRATIVO Y DE LO CONTENCIOSO Y DE LA LEY 962 DE 2005, LOS ACTOS ADMINISTRATIVOS DE REGISTRO AQUÍ CERTIFICADOS QUEDAN EN FIRME DIEZ (10) DÍAS HÁBILES DESPUÉS DE LA FECHA DE INSCRIPCIÓN, SIEMPRE QUE NO SEAN OBJETO DE RECURSOS.

* * * EL PRESENTE CERTIFICADO NO CONSTITUYE PERMISO DE * * *
* * * FUNCIONAMIENTO EN NINGUN CASO * * *

INFORMACION COMPLEMENTARIA

LOS SIGUIENTES DATOS SOBRE PLANEACION DISTRITAL SON INFORMATIVOS
FECHA DE ENVÍO DE INFORMACION A PLANEACION DISTRITAL : 15 DE ABRIL DE 2014

SEÑOR EMPRESARIO, SI SU EMPRESA TIENE ACTIVOS INFERIORES A 30.000 SMLMV Y UNA PLANTA DE PERSONAL DE MENOS DE 200 TRABAJADORES, USTED TIENE DERECHO A RECIBIR UN DESCUENTO EN EL PAGO DE LOS PARAFISCALES DE 75% EN EL PRIMER AÑO DE CONSTITUCION DE SU EMPRESA, DE 50% EN EL SEGUNDO AÑO Y DE 25% EN EL TERCER AÑO. LEY 590 DE 2000 Y DECRETO 525 DE 2009.

RECUERDE INGRESAR A www.supersociedades.gov.co PARA VERIFICAR SI SU EMPRESA ESTA OBLIGADA A REMITIR ESTADOS FINANCIEROS. EVITE SANCIONES.

CERTIFICA:

EL EMPRESARIO SE ACOGIO AL BENEFICIO QUE ESTABLECE EL ARTICULO 7 DE LA LEY 1429 DEL 29 DE DICIEMBRE DE 2010, Y QUE AL REALIZAR LA MATRICULA MERCANTIL INFORMO BAJO GRAVEDAD DE JURAMENTO LOS SIGUIENTES DATOS:

EL EMPRESARIO INCREMENTA INVERSIONES S A S REALIZO LA MATRICULA MERCANTIL EN LA FECHA: 22 DE FEBRERO DE 2014

LOS ACTIVOS REPORTADOS EN LA MATRICULA MERCANTIL SON DE: \$ 5,000,000

EL NUMERO DE TRABAJADORES OCUPADOS REPORTADO POR EL EMPRESARIO EN LA MATRICULA ES DE:0

EL SECRETARIO DE LA CAMARA DE COMERCIO,



01

* 1 4 2 1 7 8 1 0 9 *



CAMARA DE COMERCIO DE BOGOTA

SEDE NORTE

15 DE ABRIL DE 2014 HORA 17:56:43

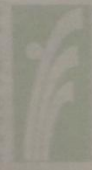
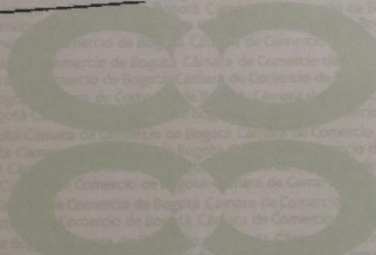
R041575042

PAGINA: 3 de 3

VALOR : \$ 4,300

DE CONFORMIDAD CON EL DECRETO 2150 DE 1995 Y LA AUTORIZACION IMPARTIDA POR LA SUPERINTENDENCIA DE INDUSTRIA Y COMERCIO, MEDIANTE EL OFICIO DEL 18 DE NOVIEMBRE DE 1996, LA FIRMA MECANICA QUE APARECE A CONTINUACION TIENE PLENA VALIDEZ PARA TODOS LOS EFECTOS LEGALES

[Handwritten signature]



Anexo #19 Cotización apartamento 102 de Altamonte Springs.

ALTAMONTE SPRINGS
family lofts townhomes
Calle 1 Sur No. 7-24 - CHIA

INFORMACION DEL CLIENTE:

Fecha

23

02

2014

Nombre: INCREMENTA INVERSIONES SA

Tel. residencia:

Tel. Oficina:

Celular:

3012350273

Email:

Empresa:

COTIZACION INMUEBLE:

Apartamento No.	<u>101-102</u>	Area m2	<u>50,2</u>	Piso No.	<u>1</u>
Alcobas	<u>1</u>	Baños	<u>2</u>	Parqueaderos	<u>1</u>
Estudio	<u>1</u>	Deposito	<u>1</u>		

Valor total

\$ 173.640.000

FORMA DE PAGO:

Cuota inicial del 30% a cancelar así:

\$ 52.092.000

Separacion

\$ 5.000.000

Firma Promesa

Saldo del 30%

\$ 47.092.000

A pagar en 10 cuotas distribuidas así
cada una de:

\$ 4.709.200

Saldo del 70% a la firma de la escritura
con el Banco

\$ 121.548.000

En caso de tener otra propuesta de financiación la estudiaremos

Fecha aproximada de entrega

DICIEMBRE DE 2014

Como se entero del proyecto?

Valla

Periodico

Internet:

Cual

Volante

Revista

Otro

Cual

Referido

Visita barrio

Asesor Cial:

OLGA LUCIA BOLIVAR

Asesor Cial:

Celular:

3203480586

OBSERVACIONES:

Constructora : Corpindustria SAS

Directora de Proyecto: Maria Clara Ayala

Encargo Fiduciario : Helm Bank

Cel. 3102988902

Anexo #20 Contrato de Separación y Reserva del Inmueble

SEPARACIÓN Y RESERVA DE INMUEBLE

Entre los suscritos, **JORGE A. RAMÍREZ DÍAZ** mayor de edad, con domicilio en la ciudad de Bogotá, identificado con la cédula de ciudadanía número 79.143.214, obrando como Representante Legal de la sociedad **CORPOINDUSTRIA SAS** con NIT 800.045.319-1, quien para los efectos del presente documento y debidamente autorizado para suscribirlo, se denominará **EL PROMOTOR** de una parte, y de otra parte **RUTH MARCELA QUITIAN QUIROZ** mayor de edad, con domicilio en la ciudad de Bogotá identificada con la cedula de ciudadanía número 1018441807 de Bogotá obrando como Representante Legal de la sociedad **INCREMENTA INVERSIONES S.A.S.** con Nit 900.710.403-6 quien para los efectos del presente instrumento se denominará **EL COMPRADOR** manifiesta su interés de vincularse al proyecto a construir, y adquirir a título de compraventa un inmueble; en consecuencia, las partes de común acuerdo, han convenido celebrar el presente documento de **SEPARACIÓN Y RESERVA DE INMUEBLE**, el cual se rige por las normas legales vigentes aplicables a estos casos, y en particular por las siguientes cláusulas.

PRIMERA.- **EL PROMOTOR** se obliga con **EL COMPRADOR** a separar y reservar el inmueble dentro del proyecto, denominado Conjunto Residencial **Altamonte Springs**, que esta diseñado en un lote de terreno ubicado en el Municipio de Chía, Cundinamarca. Cuenta con un área de tres mil seiscientos metros cuadrados. (3.600 M2) Identificado con el numero de Matricula Inmobiliaria No. 050-20338698 de la Oficina de Registros Públicos de Bogotá Zona Norte, y Cedula Catastral No. 01-00-0108-0046-000.

SEGUNDA.- La vinculación será para el **Apartamento Identificado con el No. 102**

del Conjunto Residencial ALTAMONTE SPRINGS, Ubicado en la Calle 1a. Sur No. 7 - 24 del Municipio de Chia. Apartamento que se le asignara un parqueadero cubierto y Depósito. **TERCERA.-** Las partes de común acuerdo, han convenido que el precio total del inmueble objeto de este documento es la suma de **CIENTO SESENTA Y TRES MILLONES SEISCIENTOS CUARENTA MIL PESOS (\$173.640.000) M/CTE** que **EL COMPRADOR** pagara al **PROMOTOR**, de la siguiente manera:

1. El día treinta (30) de abril de 2014 la suma de **TRES MILLONES DE PESOS (\$3.000.000) M/CTE**, los cuales serán consignados en el credifondo # 01573971-7 del banco **HELM BANK** a favor del **PROMOTOR**.
2. La suma de **CINCUENTA Y UN MILLONES CIENTO NOVENTA Y DOS MIL PESOS (\$51.192.000) M/CTE** en 12 cuotas mensuales iguales por un valor de **CUATRO MILLONES DOSCIENTOS SESENTA Y SEIS PESOS MCTE. (\$4.266.000)**

CUOTA	FECHA DE PAGO	VALOR
1	Mayo 30 del 2014	\$4.266.000
2	Junio 30 del 2014	\$4.266.000
3	Julio 30 del 2014	\$4.266.000

4	Agosto 29 del 2014	\$4.266.000
5	Septiembre 30 del 2014	\$4.266.000
6	Octubre 30 del 2014	\$4.266.000
7	Noviembre 28 del 2014	\$4.266.000
8	Diciembre 30 del 2014	\$4.266.000
9	Enero 30 del 2015	\$4.266.000
10	Febrero 28 del 2015	\$4.266.000
11	Marzo 30 del 2015	\$4.266.000
12	Abril 30 del 201	\$4.266.000

1. La suma de **CIENTO VEINTIDÓS MILLONES CIENTO CUARENTA Y OCHO MIL PESOS (\$122.148,000.00) M/CTE**, los cuales serán consignados en el credifondo # 01573971-7 del banco **HELM BANK** a favor del **PROMOTOR** con crédito hipotecario que **EL COMPRADOR** solicitara a una entidad financiera a la firma de la escritura.

CUARTA.- FECHA DE ENTREGA: La fecha de entrega sugerida sera para el 05 de Mayo de 2015. Yo, **RUTH MARCELA QUITIAN QUIROZ** en calidad de Representante Legal de la Sociedad INCREMENTA INVERSIONES S.A.S., acepto desde ahora cualquier cambio en la fecha sugerida de entrega la cual me será informada por la sociedad promotora mediante comunicación dirigida a la dirección física y/o correo electrónico registrados en el presente documento. **QUINTA.- FIRMA DE LA PROMESA DE**

COMPRA VENTA: Yo, **RUTH MARCELA QUITIAN QUIROZ** me comprometo al pago de las sumas aquí establecidas en las fechas anteriormente señaladas y a firmar la promesa de compraventa dentro del plazo que me indique la sociedad promotora, si no se pagare oportunamente las sumas aquí establecidas, estas devengarán interés moratorios a la tasa más alta permitida por la ley hasta su pago. **DECLARACIONES: ORIGEN DE LOS**

RECURSOS. 1). De acuerdo con las leyes 333 de 1996 y 365 de 1997 o de aquellas normas que lo modifiquen o adicionen, **EL COMPRADOR** declara y manifiesta que la adquisición del inmueble objeto de este contrato se hace con recursos provenientes originados en el ejercicio de actividades lícitas., 2). Que conozco y acepto la ubicación del inmueble señalado en el presente documento. , 3). Que los pagos los reportaran a la oficina principal del proyecto ubicada en la calle 1 sur No. 7-24- La Balsa-Chía- Cundinamarca-Colombia, a fin de llevar un adecuado control. 4). Que nos comprometemos a notificar cualquier modificación a nuestra información personal aquí consignada. 5). Que los gastos notariales que se ocasionen por el otorgamiento del contrato de compraventa serán a cargo de ambas partes en iguales proporciones (50%

cada uno), el impuesto de Registro y los derechos de inscripción en la oficina de Registros de instrumentos Públicos y todos los correspondientes a la Hipoteca (Si es el caso) serán a cargo exclusivo de **EL COMPRADOR**. 6.) Que conozco y acepto que la presente separación así como Promesa de Compraventa se celebrara en virtud de la presente solicitud, no se podrá ceder a ningún título. Acepto que al momento de la firma de la promesa de compraventa, se establezca como arras de retracto la suma del 10% del valor pactado, equivalente a **DIECISIETE MILLONES TRESCIENTOS SESENTA Y CUATRO MIL PESOS (\$17.364.000) M/CTE. SEXTA.- ACABADOS**: equivalentes a lo mostrado en la sala de ventas.

SÉPTIMA: EL PROMOTOR y EL COMPRADOR manifiesta que las comunicaciones que deban ser enviadas, de conformidad con lo previsto en este instrumento, se remitirán a las siguientes direcciones:-----

DIRECCIONES

EL PROMOTOR: Calle 1ª. Sur No. 7-24 Chía, Cundinamarca

EL COMPRADOR: Calle 152 No. 55ª-10 Int.3 Apto 1203

Teléfono: 3012350273

Correo electrónico: incrementa.inversiones@gmail.com

Parágrafo: Dichos valores se deben consignar en el Credifondo No. 015-73971-7 del Banco **HELM BANK**, a nombre de **CORPOINDUSTRIA SAS**. Presentes, las partes de las condiciones civiles anotadas, manifiestan que aceptan el presente documento en todas sus partes, vinculándose al proyecto de construcción antes mencionado, en los términos y condiciones pactados.

Para constancia de lo anterior y en virtud de su aceptación, se firma este documento en dos (2) ejemplares idénticos y del mismo valor, **TREINTA (30)** del mes **ABRIL**, del año dos mil catorce (2014).

EL COMPRADOR

EL VENDEDOR

RUTH MARCELA QUITIAN QUIROZ

CORPOINDUSTRIA SAS

C.C 1018441807 de Bogota

NIT: 800.045.319-1

Representante Legal

INCREMENTA INVERSIONES S.A.S