

La Casa

William Soto Cruz

Asesor
Ana Cristina Zúñiga

Corporación Universitaria Lasallista
Facultad de Ingenierías
Ingeniería Industrial
Caldas, Antioquia
2014

Nota de aceptación

Presidente del Jurado

Jurado

Jurado

Medellín 06/ 03/ 2011

Contenido

1. RESUMEN EJECUTIVO	6
1.1. CONCEPTO DE NEGOCIO	6
1.2. EQUIPO EMPRENDEDOR.....	7
1.3. POTENCIAL DE MERCADO	8
1.4. VENTAJA COMPETITIVA Y PROPUESTA DE VALOR	8
1.5. ESQUEMA DE MODELO DE CREACIÓN DE VALOR.....	11
1.6. CONCLUSIONES Y EVALUACIÓN DE VIABILIDAD	12
2. MERCADEO.....	13
2.1. INVESTIGACIÓN DE MERCADOS	13
2.2. ESTRATEGIA DE MERCADEO.....	29
3. ANALISIS TECNICO - OPERATIVO	39
3.1. DESCRIPCIÓN DE PROCESOS Y PROCEDIMIENTOS: FLUJOS DE PROCESOS.....	39
4. ORGANIZACIONAL Y LEGAL	66
4.1. ORGANIZACIONAL	66
7.1. LEGAL	74
8. FINANCIERO	83
9. IMPACTO DEL PROYECTO	88
10. BIBLIOGRAFÍA	90
11. ANEXOS.....	78

1. RESUMEN EJECUTIVO

1.1. CONCEPTO DE NEGOCIO

“LA CASA” S.A.S, Asesoramiento empresarial y Bienes raíces.

Empresa dedicada a la prestación de servicios de comercialización de bienes inmuebles y asesoramiento de las micro, pequeñas, medianas empresas y nuevos empresarios, incentivando el crecimiento empresarial del municipio de Caldas.

“LA CASA” S.A.S aprovechando la proyección de crecimiento del Municipio de Caldas y del Suroeste Antioqueño y las insuficiencias de desarrollo industrial de la región, maneja como concepto innovador y diferenciador las asesorías y servicios personalizados en el campo de la Ingeniería civil e Industrial así como también el Derecho, que se brindaran a micro, pequeñas y medianas empresas y nuevos empresarios de la región, buscando fortalecer su planeación estratégica, mejorar las empresas existentes y forjar nuevas empresas adecuadamente direccionadas desde su planteamiento.

Por medio de la prestación de sus servicios, permitirá accionar el crecimiento en la industria de la construcción como también el desarrollo comercial y empresarial de la zona, además de generar facilidades para la adquisición de bienes inmuebles y servicios concernientes a dichos bienes por medio de la figura de “ahorros programados”, el cual consiste en un ahorro a un

fondo común en el cual los usuarios podrán adquirir más rápidamente y de manera programada en sus pagos un bien o un servicio ofrecido por “LA CASA” S.A.S.

Bienes Raíces “LA CASA” S.A.S estará localizada en el Municipio de Caldas Antioquia.

1.2. EQUIPO EMPRENDEDOR

WILLIAM SOTO CRUZ

Estudiante de último semestre de Ingeniería Industrial de la Corporación Universitaria Lasallista.

Conocimientos por experiencia en el sector inmobiliario (familiares constructores).

LUISA FERNANDA RIVERA CARVAJAL

Estudiante de último semestre de Derecho de la Corporación Universitaria de Sabaneta J. Emilio Valderrama.

Experiencia en consultorio jurídico de la alcaldía de Caldas Antioquia

CLARA ISABEL SOTO CRUZ

Ingeniera Civil, egresada del Politécnico Jaime Isaza Cadavid.

Trabajos independientes el sector de la construcción.

1.3. POTENCIAL DE MERCADO

El mercado potencial definido para “LA CASA” S.A.S, son todas las micro, pequeñas y medianas empresas registradas en Caldas y las personas naturales y jurídicas que necesiten de sus servicios, las cuales se estiman en el 46.5% de la población que no posee vivienda propia y un número total de 7715 micros, pequeña y medianas empresas registradas a diciembre de 2009.

1.4. VENTAJA COMPETITIVA Y PROPUESTA DE VALOR

“LA CASA” S.A.S. cómo prestadora de servicios en el ámbito inmobiliario, atiende principalmente a las necesidades de dos tipos de clientes: dueños de propiedad raíz y usuarios de propiedad raíz (arrendatarios, compradores de bienes inmuebles y personas naturales o jurídicas).

Para cada tipo de cliente se realizará una propuesta de valor específica según sus características y necesidades.

DUEÑOS DE PROPIEDAD RAIZ

Necesidad: Ofertar de manera eficaz su bien inmueble a los posibles compradores o arrendatarios.

“LA CASA” S.A.S. además de realizar la adecuada promoción del bien inmueble resaltando sus atributos y generando una buena publicidad del mismo (página web, carteles, entre otros) como función específica de una inmobiliaria, proporcionará a este tipo de clientes: asesoramiento jurídico, inspección del

estado estructural y arquitectónico del bien, apoyo técnico especializado en el avalúo comercial del bien y asesoría en obras civiles.

Además para los dueños de propiedad raíz que deseen conservarla, “LA CASA” S.A.S. ofrece planes de remodelación programada a corto (máximo 3 años) y largo plazo (de 3 años en adelante, variables dependiendo del servicio) mediante el “ahorro programado” el cual permite a los clientes la participación en un fondo de ahorros que se sortea cuando su valor sea igual al costo de la remodelación para la cual se está haciendo (remodelación completa, cocina, comedor, habitación, etc.)

USUARIOS DE PROPIEDAD RAÍZ (COMPRADORES, ARRENDATARIOS Y PERSONAS NATURALES O JURIDICAS).

Necesidad: Adquirir bienes inmuebles que satisfagan sus necesidades además de los servicios prestados por “LA CASA” S.A.S.

“LA CASA” S.A.S. brindará asesorías técnicas especializadas a las micro, pequeñas, medianas empresas, nuevos empresarios y personas naturales con el fin de asignarles la mejor alternativa de compra o arrendamiento del bien inmueble según su actividad, proyección de su negocio y capacidad de pago.

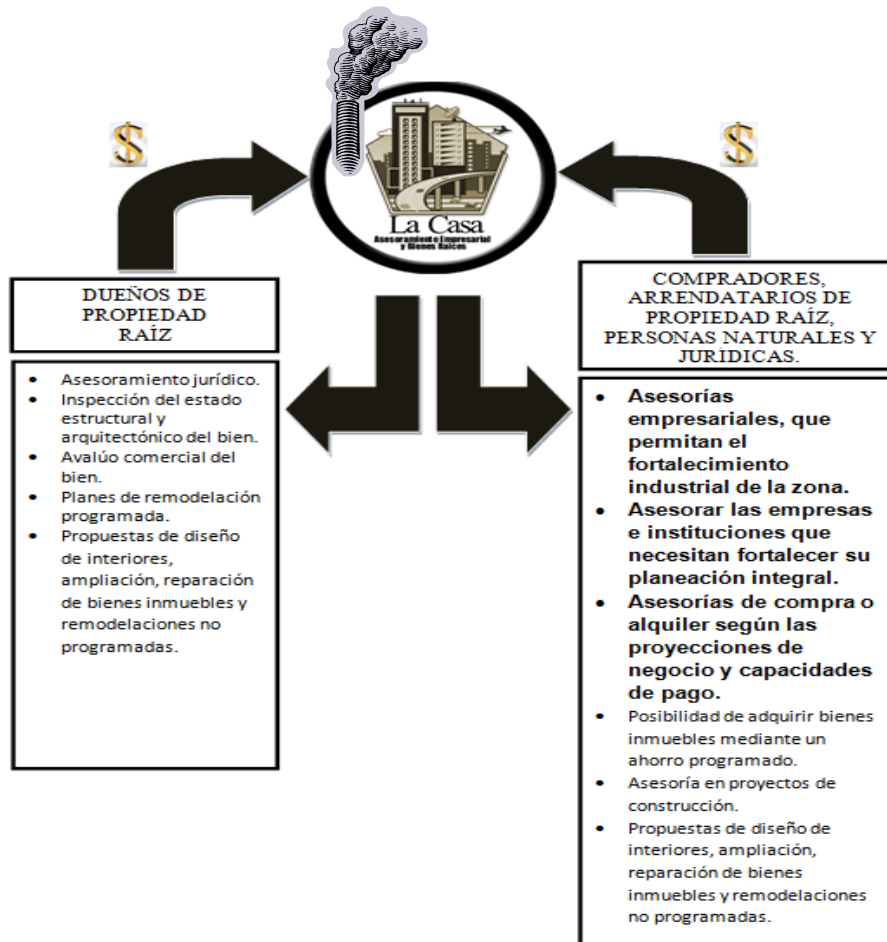
A todos los clientes interesados, “LA CASA” S.A.S. ofrecerá la posibilidad de adquirir como propios los bienes inmuebles que deseen dentro

de los ofertados por “LA CASA” S.A.S para este fin mediante la alternativa de realizar un ahorro programado, mencionado anteriormente (el sorteo se realizará entre los ahorradores, cuando un ahorrador es beneficiado, adquiere la responsabilidad de seguir pagando las cuotas que antes eran ahorro).

A los constructores se les brindará asesoría en el diseño de sus proyectos tanto en la parte arquitectónica como estructural, asesoramiento de nuevos proyectos de construcción (función antes mencionada del ingeniero civil) además de facilitarles la tramitología necesaria de licencias y permisos de construcción.

A los clientes que lo deseen, se les brindarán propuestas de diseño de interiores y ampliaciones o reparaciones de los bienes inmuebles.

1.5. ESQUEMA DE MODELO DE CREACIÓN DE VALOR



1.6. CONCLUSIONES Y EVALUACIÓN DE VIABILIDAD

- La implementación de este modelo de valor permite realizar gestiones de manera eficiente rompiendo con el paradigma de tramitología en la comercialización de bienes inmuebles, afianzando la relación existente entre los actores del sector inmobiliario.
- La labor que desempeña la inmobiliaria aportará a fomentar el crecimiento empresarial del municipio de Caldas, preparándolo para la explotación adecuada de los bienes inmuebles aprovechando al máximo su potencial de desarrollo.
- Acrecentará la confianza de los emprendedores brindándoles asesoramiento y ayudándoles a disipar el temor a ser independientes y visionarios, brindándoles la posibilidad de asesorarse y ubicarse adecuadamente en el medio, disminuyendo la posibilidad de fracaso que genera la conformación empresarial empírica.
- Las asesorías técnicas y especializadas y las facilidades en cuanto a la comercialización de bienes inmuebles generan un impacto positivo en las empresas disminuyendo la informalidad.
- La implementación de metodologías como el ahorro programado permite la adquisición de bienes inmuebles a personas con baja capacidad de endeudamiento, generando un impacto social positivo en el municipio.

2. MERCADEO

2.1. INVESTIGACIÓN DE MERCADOS

2.1.1. El Mercado.

Tendencias futuras y características del mercado para el servicio objeto del proyecto.

No se puede desconocer que el desarrollo urbanístico, el crecimiento industrial y empresarial del municipio de Caldas Antioquia ha tenido su auge en los últimos años, lo que convierte este en uno de los momentos más relevantes para desarrollar cambios y estrategias que permitan que, al crecer estos factores se generen compromisos y tendencias ordenadas que contribuyan con el cuidado del municipio como tal y sobre todo con el fortalecimiento a la industria, partiendo de las asesorías y servicios prestados por “LA CASA” S.A.S.

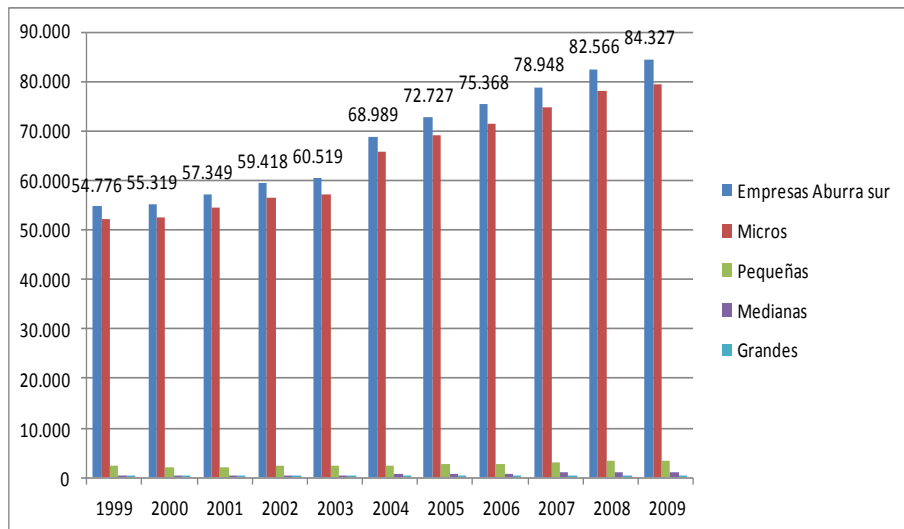
En las siguientes tabla y gráfica respectivamente se muestra el crecimiento de la industria y el crecimiento arquitectónico en Caldas Antioquia en los últimos años.

Micros, Pequeñas, Medianas y Grandes Empresas

Aburra Sur - 1999-2009

Año	Micros	Pequeñas	Medianas	Grandes	total
1999	52.250	2.244	65	217	54.776
2000	52.598	2.048	398	275	55.319
2001	54.561	2.120	398	270	57.349
2002	56.417	2.220	480	301	59.418
2003	57.325	2.372	484	338	60.519
2004	65.761	2.356	691	181	68.989
2005	69.014	2.745	778	190	72.727
2006	71.520	2.839	793	216	75.368
2007	74.797	3.002	897	252	78.948
2008	78.053	3.245	985	283	82.566
2009	79.590	3.393	1043	301	84.327

Fuente: estudio económico realizado por la Cámara de Comercio del Aburra Sur en diciembre de cada año.



Fuente: estudio económico realizado por la Cámara de Comercio del Aburra Sur en diciembre de cada año.

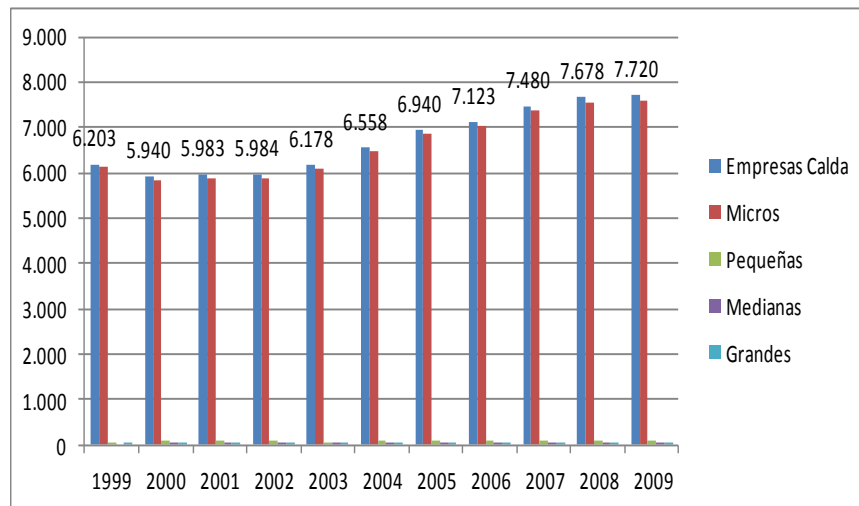
Micros, Pequeñas, Medianas y Grandes Empresas

Caldas Antioquia - 1999-2009

Año	Micros	Pequeñas	Medianas	Grandes	total
1999	6.132	65	0	6	6.203
2000	5.854	71	8	7	5.940
2001	5.893	75	9	6	5.983
2002	5.892	74	12	6	5.984
2003	6.098	58	16	6	6.178
2004	6.469	71	14	4	6.558

2005	6.849	73	14	4	6.940
2006	7.026	76	17	4	7.123
2007	7.379	76	21	4	7.480
2008	7.571	80	22	5	7.678
2009	7.602	91	22	5	7.720

Fuente: estudio económico realizado por la Cámara de Comercio del Aburra Sur en diciembre de cada año.

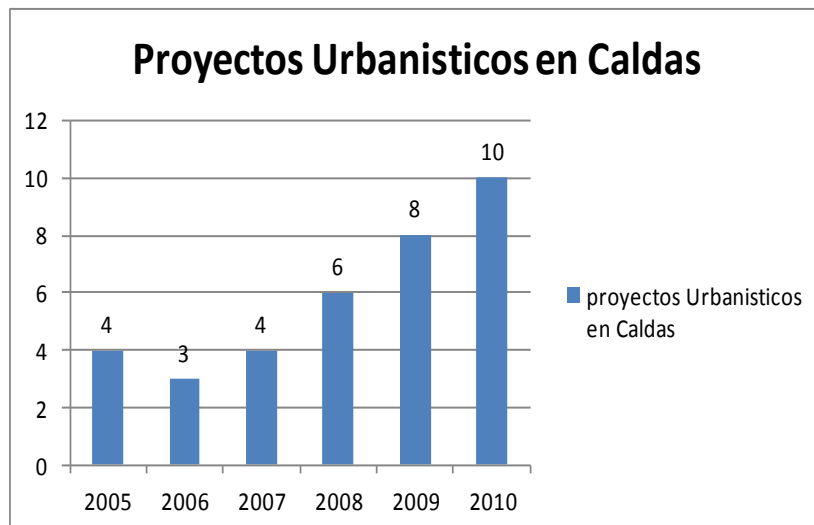


Fuente: estudio económico realizado por la Cámara de Comercio del Aburra Sur en diciembre de cada año.

Proyectos Urbanísticos en Caldas Antioquia 2005-2010

año	proyectos urbanísticos
2005	4
2006	3
2007	4
2008	6
2009	8
2010	10

Fuente: Información primaria obtenida de los constructores en el municipio de Caldas Antioquia.



Fuente: Información primaria obtenida de los constructores en el municipio de Caldas Antioquia.

La tendencia futurista de expansión tanto de la construcción como del sector empresarial es de un nivel alto debido a que se visualiza un avance, que

sumado a los proyectos que se realizan en el municipio como el de la doble calzada Medellín - Bolombolo junto al cual se desarrolla actualmente el proyecto de construcción del puerto seco y la zona franca, son hechos que sin duda jalonaran el desarrollo arquitectónico, comercial y empresarial de Caldas Antioquia.

2.1.2. Tasas de crecimiento.

Los índices porcentuales de crecimiento derivados de las estadísticas mencionadas anteriormente son:

Para el ámbito empresarial en el valle de aburra zona sur la tasa de crecimiento del sector empresarial es del 4.47% promedio anual.

Para el ámbito empresarial en Caldas Antioquia según las estadísticas históricas es del 2.26% promedio anual, el cual se espera que obtenga grandes variaciones en sentido incremental, derivadas del proyecto zona franca y puerto seco que se realizara en la dicho municipio.

Para el aspecto urbanístico y construcción el índice de crecimiento se encuentra en 23.34% siendo los dos últimos años los que presentan mayor variación de los datos históricos.

2.1.3. Comportamiento natural de los clientes identificados para los servicios del proyecto.

Según el desarrollo urbanístico y de infraestructura vial de Medellín regido por el plan de movilidad del área metropolitana, es necesario descentralizar la movilidad de mercancía, llevándola a las periferias del área

metropolitana, creando puertos secos y zonas francas en los cuatro puntos principales de acceso a Medellín, siendo Caldas Antioquia la puerta sur del mismo y por consiguiente, foco de crecimiento industrial el cual por obligación y por necesidad concentrará su actividad en esta zona haciendo uso de bienes inmuebles, convirtiéndose en objetivo principal para “LA CASA” S.A.S. (plan de movilidad del área metropolitana, proyectos de descentralización).

Por tal motivo es de considerar este fenómeno como comportamiento natural debido a que las empresas se encuentran buscando estar ubicadas en las zonas anteriormente mencionada, lo que implica la llegada de empresas a este municipio de manera masiva.

Además de este fenómeno, los clientes de LA CASA S.A.S, visualizados como empresas ya existentes y población actual, no presentan tendencias en cuanto a tiempos específicos para la adquisición o alquiler de bienes y servicios.

Debido al comportamiento empírico actual de los clientes, tanto empresas como personas naturales, el objetivo de “LA CASA” S.A.S estará enfocado en el hecho de que toda empresa que surja, llegue o se modifique (modifique su actividad comercial, su razón social, crezca o varíe por causa de necesidades que se susciten por razón del crecimiento comercial de Caldas) en el Municipio debe de cumplir unos parámetros que tengan compromiso con el entorno del mismo por lo que se hace necesario, asesorar, guiar y habitar a las empresas sobre la dinámica empresarial en Caldas Antioquia, cual es la

mejor opción de ubicación que no perjudique al libre esparcimiento de la comunidad (regidos por el PBOT) y sobretodo como ser competitivos en este nuevo mercado.

Es importante resaltar que por la tendencia actual de desarrollo que se presenta en el municipio, las mesas sectoriales han venido organizándose para poder ser mas competitivas lo que es considerado como su comportamiento natural, razón por la cual es de vital importancia el apoyo y direccionamiento que “LA CASA” S.A.S pueda brindarles.

2.1.4. Clientes potenciales o futuros consumidores.

“LA CASA” S.A.S estará enfocada a brindar sus servicios a todas las micro, pequeñas, medianas empresas, a los nuevos empresarios de la región y todas aquellas personas jurídicas y naturales, que requieran de un bien inmueble, servicios para el mismo o de asesoramiento Civil, Industrial y Legal, siempre y cuando este se encuentre dentro del portafolio de servicios de la empresa.

Es de vital importancia reconocer que actualmente se han ido desarrollando y estructurando proyectos en los cuales el ámbito empresarial en Caldas se verá afectado, motivo por el cual es éste el principal foco de “LA CASA” S.A.S, para el desarrollo de su actividad y prestación de servicios.

Sin embargo en el municipio se cuenta actualmente con el ingreso de estudiante de la Corporación Universitaria Lasallista, los cuales de alguna manera hacen uso de bienes inmuebles ya sea de manera estacional,

compartiendo viviendas con amigos, o alquilándolas de manera informal (directamente con el dueño), este foco de personas es importante para esta empresa por lo que manejara alternativas viables para ellos.

2.1.5. Características de los clientes.

Los clientes de “LA CASA” S.A.S, son personas mayores de edad que tengan la capacidad para realizar todo tipo de negocios jurídicos y que tengan la necesidad de un bien inmueble o un servicio para el mismo, además de todas las micro, pequeñas, medianas empresas y nuevos empresarios que necesiten un bien inmueble o que dadas las características de desarrollo empresarial presentes en Caldas Antioquia requieran asesoramiento, teniendo la posibilidad de vincular en un solo procedimiento la necesidad del bien con el asesoramiento que “LA CASA” S.A.S les ofrece.

Con respecto a la condición laboral, ocupacional y financiera puede afirmarse, que “LA CASA” S.A.S, acogerá a todas aquellas personas con un respaldo en estos aspectos, que implique una garantía para la inmobiliaria, pero que no extralimite la complejidad para el usuario, es decir se determinará el rango económico que deberá presentar para cada servicio teniendo en cuenta las características del mismo, dicho rango estará delimitado por el precio de costos del servicio y por la utilidad esperada denotados en el módulo financiero de este documento..

2.1.6. Interés en el servicio

El cliente aparte de satisfacer su necesidad de un bien inmueble, puede encontrar la facilidad de solucionar falencias de carácter Industria, Legal y Civil, que normalmente debería buscar en un lugar diferente a una inmobiliaria.

También es importante tener en cuenta que los usuarios buscarán como su mejor opción a “LA CASA” S.A.S, ya que les brindará las alternativas más óptimas en la tramitología inmobiliaria, en la adquisición del bien inmueble, en remodelaciones y sobre todo en lo concerniente a uso de la tecnología como mecanismo publicitario, de asesoramiento y todo lo que esto permita.

Los usuarios de los servicios buscaran satisfacer la necesidad de ser competitivos, de fortalecerse para momentos de crisis, de permanecer en el tiempo, motivo por el cual elegirán la mejor opción en cuanto asesoramiento se refiere, por ende a “LA CASA” S.A.S, debido a que ésta generará asesoramiento personalizado partiendo de algunos puntos básicos (mercado objetivo, capacidad de producción, capacidad de servicio, estructura organizacional, etc.), incluido el presupuesto del cliente.

2.1.7. Tamaño y relevancia del mercado.

La comercialización de bienes inmuebles en el municipio de Caldas Antioquia, es atendida principalmente por dos inmobiliarias (Área 10 y Juan Raíces), ellas actualmente satisfacen la siguiente demanda (Ver tabla 1)

TABLA 1: oferta de las dos principales inmobiliarias del municipio de caldas.

	ÁREA 10	JUAN RAÍCES
--	---------	-------------

Disponibles en venta	<ul style="list-style-type: none"> • 11 Viviendas • 4 Lotes y fincas • 1 Locales y Bodegas 	<ul style="list-style-type: none"> • 83 Viviendas (52 en Caldas y el resto en otros municipios) • 8 Locales y bodegas (4 en Caldas y el resto en otros municipios) • 13 Lotes (3 en Caldas y el resto en otros municipios) • 22 Fincas (7 en Caldas y el resto en otros municipios)
Disponibles para arrendamiento	<ul style="list-style-type: none"> • 12 Viviendas • 17 Locales y bodegas • 1 Lotes y fincas 	<ul style="list-style-type: none"> • 43 Viviendas (29 en Caldas y el resto en otros municipios) • 37 Locales y bodegas (30 en Caldas y el resto en otros municipios) • 10 Lotes y fincas (7 en Caldas y el resto en otros municipios)
Arrendadas actualmente	<ul style="list-style-type: none"> • 458 Viviendas • 142 Locales comerciales 	<p>En caldas:</p> <ul style="list-style-type: none"> • 962 Viviendas • 65 Locales comerciales

Total de bienes inmuebles inscritos	<ul style="list-style-type: none"> • 481 Viviendas • 5 Lotes y fincas • 160 Locales y bodegas 	<ul style="list-style-type: none"> • 126 Viviendas • 45 Locales y bodegas • 45 lotes y fincas
-------------------------------------	--	--

Fuente de información primaria obtenida directamente de las inmobiliarias mencionadas.

En cuanto al suroeste Antioqueño, la actividad inmobiliaria se maneja de la siguiente forma (ver tabla 2):

Tabla 2: empresas dedicadas a la actividad inmobiliaria en el suroeste antioqueño.

Actividades inmobiliarias realizadas con bienes propios o arrendados	7 microempresas
Actividades inmobiliarias realizadas a cambio de una retribución o por Contratación	2 microempresas
Compra, venta, alquiler y administración de bienes inmuebles a cambio de una retribución o por contrata	2 microempresas y 1 mediana empresa

Fuente: Cámara de Comercio de Medellín para Antioquia. Comerciantes Matriculados y Renovados por Centro de Servicios, Tipo de empresa y tamaño.

“LA CASA” S.A.S. Pretende atender una demanda similar a las empresas dedicadas a la comercialización tradicional de bienes inmuebles radicadas en el Municipio de Caldas, aumentando sustancialmente ésta, gracias a su potencial innovador mencionado anteriormente, es decir actualmente hay aproximados 67372 habitantes, de los cuales aproximadamente el 46% vive en vivienda arrendada, es decir 30991.12 habitantes que representa un promedio de 6198.224 familias de las cuales las empresas actuales tienen aproximadamente el 11% del mercado, y el resto se divide en otras inmobiliarias de menor cantidad de mercado y en el alquiler informal, factor que pretende ser atendido por “LA CASA” S.A.S en su proyección de crecimiento.

Para lo anterior, se identifica dentro del Sector Empresarial al cual se va a brindar asesoramiento, la siguiente división empresarial:

Micros, pequeñas y medianas empresas y nuevos empresarios, los cuales aumentan el potencial de mercado actual y están discriminados de la siguiente manera:

Tabla 3: empresas existentes en Caldas Antioquia, registradas en cámara y comercio del aburra sur.

Microempresas (constituidas a Dic de 2009)				
Personas naturales	Establecimientos	Agencias y Sucursales	Sociedades	Total
3673	3583	23	323	7602
Pequeñas empresas (constituidas a Dic de 2009)				
Personas naturales	Establecimientos	Agencias y Sucursales	Sociedades	Total
10	38	2	41	91
Medianas empresas (constituidas a Dic de 2009)				
Personas naturales	Establecimientos	Agencias y Sucursales	Sociedades	Total
1	7	6	8	22

Fuente: estudio económico realizado por la Cámara de Comercio del Aburra Sur en diciembre del año 2009.

Para los nuevos empresarios, el índice esperado de crecimiento empresarial es igual al obtenido en el año 2009 en Caldas Antioquia, el cual está estimado en el 1.2% ¹ de las empresas actuales, es decir aproximadamente 93 empresas (micro, pequeñas y medianas empresas), este índice representa las nuevas empresas constituidas dentro de micros, pequeñas y medianas empresas que fueron conformadas en dicho año en la Cámara de Comercio del Aburra Sur.

¹ El índice representa las nuevas empresas matriculadas a Diciembre de 2009. En Cámara de Comercio del Aburrá Sur.

Lo anterior constituye un mercado potencial en el cual “LA CASA” S.A.S. pretende desarrollar sus actividades de comercialización de bienes inmuebles y brindar el asesoramiento con el que cuenta como propuesta innovadora. “No existen registros en Cámara de Comercio para el Suroeste Antioqueño de empresas dedicadas al asesoramiento especializado en las ramas de la Ingeniería Industria, Ingeniería Civil y Derecho”.²

Las cifras anteriormente mencionadas (en este punto y en el 4.2) convierten este mercado en un potencial foco de trabajo, que además está pronosticado según los planes de desarrollo vigentes en el municipio de Caldas Antioquia a crecer significativamente debido al proyecto de construcción del puerto seco y a la zona franca ubicada en el mismo, lo cual impulsa a que el sector empresarial y urbanístico en dicho municipio crezca y atraiga empresas de los municipios aledaños.

2.1.8. Competitividad del mercado.

Actualmente en el municipio de Caldas la comercialización de bienes inmuebles es un mercado competitivo (6 empresas de comercialización de bienes inmuebles, de las cuales dos son líderes y fuertes competidores), debido a este motivo y al crecimiento industrial del municipio “LA CASA” S.A.S implementará su propuesta de valor, como garante a ser la primera empresa de comercialización de bienes inmuebles que también ofrece asesoramiento

² Cámara de Comercio de Medellín para Antioquia. Comerciantes Matriculados y Renovados por Centro de Servicios, Tipo de empresa y tamaño pág. 23

Industrial, Civil y Legal, facilitando que los usuarios de bienes inmuebles solucionen otro tipo de necesidades, lo cual reduce la alta competencia que presenta este sector.

2.1.9. Demanda - Oferta.

Actualmente en Caldas, dadas las características de la región en la cual según la Secretaria de Desarrollo Social el índice de habitantes que no tienen vivienda propia es el 46.5%, la oferta es muy inferior a la demanda, dado que de este 46.5% solo el 11% está siendo aprovechado, convirtiendo este fenómeno en un mercado potencial para el desarrollo de la compañía, mirando las consultorías el panorama no es menos aterrador, ya que, en el municipio no se cuenta con empresas consultoras y asesoras.

Dadas las características mencionadas anteriormente es apropiado afirmar que la demanda de servicios tanto en el sector inmobiliario como tal, así como en los servicios de asesoría, consultoría y planes de ahorro, tendría las características necesarias para crecer significativamente, por lo que se hace necesaria la presencia de empresas dedicadas a la prestación de los mismos.

Aunque hay inmobiliarias, no existe presencia alguna de empresas consultoras, razón por la cual nace "LA CASA" S.A.S como una alternativa en este sector que integra estos aspectos, siendo visionarios en cuanto a la contribución y al crecimiento adecuado del municipio de Caldas.

2.2. ESTRATEGIA DE MERCADEO

2.2.1. DESCRIPCIÓN DEL SERVICIO

“LA CASA” S.A.S, maneja los siguientes servicios:

La venta y alquiler de propiedades.

- ✓ Análisis del estado legal de la propiedad y del titular del inmueble antes de ser comercializado.
- ✓ Pedidos de informes de dominio en el registro de la propiedad.
- ✓ Publicación de las propiedades en medios de comunicación acordados.
- ✓ Asesoramiento legal a ambas partes (arrendador – arrendatario, o comprador – vendedor).
- ✓ Asesorías personalizadas en el campo de la Ingeniería Civil, Industrial y Derecho en una amplia gama de aplicaciones (se enunciarán más adelante), que serán brindadas a todas aquellas micro, pequeñas y medianas empresas y a los nuevos empresarios de la región, con el fin de fortalecer su planeación estratégica posibilitando mejorar las empresas existentes y forjar nuevas empresas adecuadamente direccionadas desde su planteamiento.
- ✓ Generar facilidades para la adquisición de bienes inmuebles y servicios concernientes a dichos bienes, por medio de la figura de “ahorros

programados³” que consiste en un ahorro a un fondo común en el cual los usuarios podrán adquirir más rápidamente y de manera programada en sus pagos, un bien o un servicio ofrecido por “LA CASA” S.A.S.

También se brindaran tecnologías que permitan que los clientes no se desplacen hasta la ubicación del bien para conocerlo sino que lo puedan hacer desde las oficinas de “LA CASA” S.A.S por medio de visitas virtuales.

“LA CASA” S.A.S manejará funciones específicas según las ramas anteriormente mencionadas, así:

INGENIERÍA CIVIL:

- Inspección de viviendas nuevas y usadas, predios baldíos, locales comerciales y bodegas
- Diseño de reparaciones y ampliaciones y coordinación de diseño de interiores
- Diseño y asesoramiento de nuevos proyectos de construcción.
- Tasaciones inmobiliarias.⁴

³ Dicho ahorro programado estará regulado por la siguiente normatividad, que evitara desordenes financieros e inseguridad en los usuarios:

- Ley 45 de 1990.
- Decreto 1981 de 1988.
- Decreto 2920 de 1982.
- Inciso 2 del numeral 1 del decreto 3227 de 1982 modificado por el artículo primero del decreto 1981 de 1988.
- Sentencia SU-157 de 1999.
- Sentencia C-244 de 2009.
- Decreto 4336 de 2008, por el cual se modifica el artículo 316 del código penal Colombiano.

⁴ Tasación se refiere a:

INGENIERÍA INDUSTRIAL:

- Asesoría y apoyo a las micro, pequeñas, medianas empresas y nuevos empresarios (Diseño de plantas, sistemas de producción, pilares estratégicos y demás que vayan suscitando en las empresas, motivo por el cual “LA CASA” S.A.S destinara un capital para crecer su portafolio de servicios).
- Diseño y fortalecimiento de la planeación estratégica, la estructuración y el diseño de plantas.
- Ajuste de los procesos empresariales basados en metodologías de producción de vanguardia como lean manufacturing, six sigma, las 5 s y mecanismos de vanguardia que permitan este fin.
- Asignación del bien inmueble correspondiente a las necesidades de cada empresa y/o cliente.

DERECHO:

- Asesoría jurídica correspondiente al trámite inmobiliario (arrendador-arrendatario, vendedor-comprador) tanto a personas naturales como jurídicas y a los nuevos empresarios.
- Conciliación para la resolución de todos aquellos conflictos de carácter inmobiliario que se susciten entre los usuarios.

Precio recomendado, máximo y mínimo, grado de fiabilidad, rentabilidad por arrendamiento, tiempo medio de venta, evolución precios municipio, precio medio según tipo de vivienda, distribución tipos de vivienda en zona, etc.

- Asesoría y realización de contratos de arrendamiento, compraventa, usufructo, hipoteca, fiducia entre otros e inspección del bien inmueble antes de su comercialización.
- Litigios en cuanto al sector inmobiliario se refiere.

2.2.2. MEZCLA DE MARKETING

- Estrategia de Producto:

LA “CASA” S.A.S, es el nombre principal de esta empresa que pretende generar una prestación de servicios adecuados para su segmento de clientes, y que pretende que sean de la más alta calidad y fiabilidad para ellos con el fin de hacerlos sentir que están como en su propia casa, con toda la comodidad que esto representa para sus clientes, desde este punto de vista se han definido cuatro servicios fundamentales que son los servicios Inmobiliarios, los servicios en Ingeniería Industrial, los servicios en Ingeniería Civil y los servicios en Derecho.

En cada uno de los servicios mencionados en el párrafo anterior, LA “CASA” S.A.S está comprometida con el cliente en cuanto a la excelente relación que debe llevarse para que esta sea lo más duradera posible, logrando así fidelizar a sus cliente con ella.

Este sonoro nombre es parte de su estrategia de producto ya que busca ejemplificar en algo tan simple como lo es una casa, un hogar en el que las

cosas se hacen con amor y buena calidad, la prestación de sus servicio logrando así poder entrar al corazón de sus clientes desde la primera impresión que ellos puedan tener de ella, y resaltando esa tan anhelada calidad que se busca en la prestación de los servicios.

La variedad en los servicios ofertados hace de LA “CASA” S.A.S un emprendimiento que facilita a sus clientas la solución de diversos problemas o necesidades ya sea por separado o conjuntamente, lo que genera una alternativa viable para ella y para sus clientes, evitando en ellos que busquen en otros sitios lo que posiblemente puedan solucionar en ella y que quizás sea a la par de solucionar algo más que puedan requerir.



Su logo es la entrada visual mas atractiva para sus clientes, éste busca ilustrar una ciudad en crecimiento urbanistico y desarrollo industrial, y pretende mostrar visualmente qué es lo que en esta empresa se hace.

- Estrategia de Distribución:

LA “CASA” S.A.S es consciente que ingresar en el mercado no es tarea fácil por lo que en sus inicios buscará alianzas estratégicas que le permitan obtener una penetración del mercado adecuada, la cual le permita darse a conocer más dentro de los clientes definidos como segmento de mercado.

La mejor alternativa que se ha definido es la de vender sus servicios de forma conjunta generando facilidades para el cliente y que a su vez se den a conocer servicios que puedan interesarle al cliente.

Presupuesto de ventas:

INGRESOS OPERATIVOS (Producto o servicio)		AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
		2010	2011	2012	2013	2014
FACTOR CRECIMIENTO UNIDADES		2,30%	3,50%	4,00%	4,50%	4,50%
FACTOR INCREMENTO PRECIOS		4,06%	3,90%	3,80%	3,50%	3,50%
Servicios inmobiliarios	Cantidades	960	993,60	1.033	1.080	1.128
	Precio unitario	854.000	887.306	921.024	953.259	986.624
		819.840.000	881.627.242	951.734.240	1.029.371.960	1.113.342.978
Servicios legales	Cantidades	960	994	1.033	1.080	1.128
	Precio unitario	30.379	31.564	32.763	33.910	35.097
		29.164.051	31.362.000	33.855.906	36.617.702	39.604.791
Servicios industriales	Cantidades	960	994	1.033	1.080	1.128
	Precio unitario	30.379	31.564	32.763	33.910	35.097
		29.164.051	31.362.000	33.855.906	36.617.702	39.604.791
Servicios civiles	Cantidades	960	994	1.033	1.080	1.128
	Precio unitario	30.379	31.564	32.763	33.910	35.097
		29.164.051	31.362.000	33.855.906	36.617.702	39.604.791
TOTAL INGRESOS PROYECTADOS		907.332.154	975.713.241	1.053.301.958	1.139.225.066	1.232.157.350

- Estrategia de Precios:

LA “CASA” S.A.S es una empresa de servicios integrales que pretende ser pionera en cuanto a la facilidad de adquisición de servicios, es de suma

importancia para esta empresa que los micro, pequeños y medianos empresarios al igual que las personas naturales y jurídicas de recursos limitados también puedan ser competitivos y adquirir servicios necesarios y básico que son necesarios para ellos por lo que esta empresa está comprometida con ellos pretendiendo así tener un impacto social y económico positivo para la región en la cual se va a desempeñar.

LA "CASA" S.A.S solo obtendrá como margen el 22 % entre el precio de costo y el precio de venta de sus servicios (1% menor al margen de utilidad del competidor mas relevante), además el cobro por sus servicios será a 30 días motivo que garantizará siempre el estado de facilidad para sus clientes, además de brindarle posibilidades de ahorro para adquisición de servicios en alianza con entidades bancarias regidas por la normatividad Colombiana y de alta fiabilidad para los clientes.

LA "CASA" S.A.S para alcanzar su punto de equilibrio debe cumplir la meta de vender 3872 unidades anuales de servicios lo que representa 914'875.091 pesos Colombianos.

- Estrategia de Promoción:

LA "CASA" S.A.S manejará como incentivos a corto plazo, las facilidades de adquisición de sus servicios, de tal forma que sus clientes puedan obtener en cualquier momento éstos de forma conjunta y menores

precios, razón que atraerá a los clientes a que empleen varios servicios al mismo tiempo en vez de consumirlos por separado.

Es importante anotar que la mayor promoción que se hará de nuestros servicios será la calidad con la que se presten, incitando cada vez más a los clientes a que consuman estos servicios con LA "CASA" S.A.S, sin embargo es de suma importancia generar la promoción necesaria para incentivar a los clientes a conocer los servicios ofertados y la calidad de los mismos, para lo cual la empresa pretende implementar un plan publicitario armonioso y acorde con sus servicios.

Según el avance y posicionamiento de la empresa podría pensarse adicionalmente en brindar unos puntos por referido que podrían ser canjeables por servicios, puntos que se obtendrían al referir un número determinado de personas que hagan uso efectivo de los servicios ofertados, cualesquiera que estos sean. Los clientes que superen límites de referidos establecidos podrán formar parte de grupos preferenciales de clientes y podrán obtener descuentos especiales.

Los clientes fieles de la empresa se clasificarán en grupos según la antigüedad y la cantidad de servicios usados, lo que permitirá brindarles ofertas y prioridades de tal manera que quieran usar cada vez más los servicios y poder obtener así descuentos significativos para ellos.

- Estrategia de Comunicación:

La publicidad de la empresa se hará principalmente con el voz a voz que iniciará con unos clientes específicos que son familiares y allegados siendo estos constructores y empresarios bien posicionados en el municipio de Caldas Antioquia, sin embargo habrán unos recursos destinados a la publicidad de la empresa lo que incluirá carteles, publicación en el periódico municipal, una estrategia de e-marketing, unas charlas con microempresarios y constructores del municipio, y demás actividades que en el camino se hagan necesarias para la buena difusión de esta empresa, mecanismos que se usarán de manera clara y concisa con el fin de permitir el buen entendimiento de los clientes potenciales.

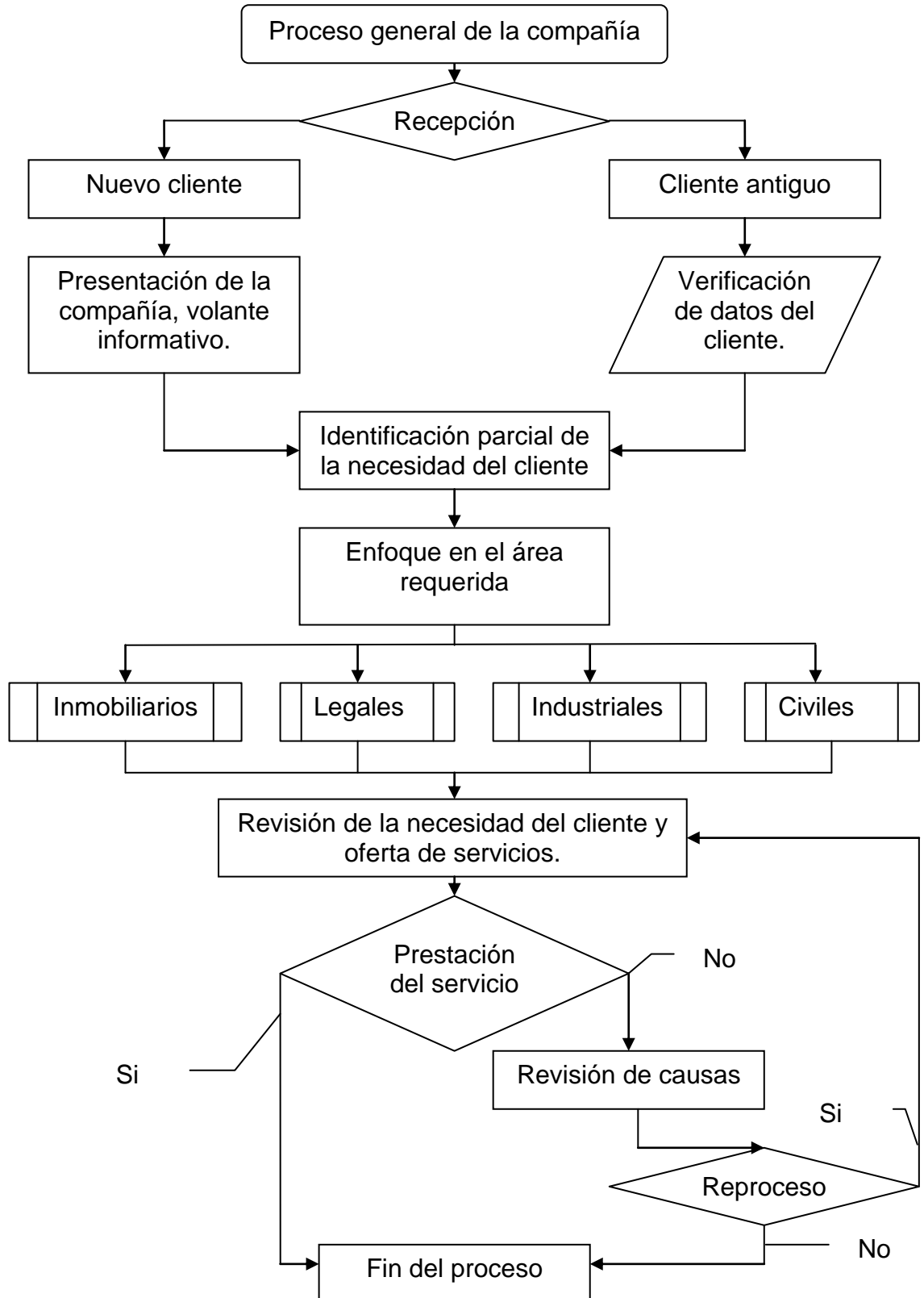
2.2.3. PROYECCIÓN DE VENTAS

Las unidades de ventas están regidas por la duración de cada servicio que en promedio es de 1 hora y 30 minutos para los servicios Legales, Civiles e Industriales, para los servicios Inmobiliarios se tuvo en cuenta un promedio en la prestación de cada servicio Inmobiliario debido a la diversidad de maneras y servicios que este implica y que se denotan en los flujo gramas del proceso.

PROYECCIONES DE VENTAS A 3 AÑOS		AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
FACTOR CRECIMIENTO UNIDADES (IPC)		2,30%	3,50%	4,00%
Servicios inmobiliarios	Cantidades	960	993,6	1.033
Servicios legales	Cantidades	1.500	1.553	1.615
Servicios industriales	Cantidades	1.500	1.553	1.615
Servicios civiles	Cantidades	1.500	1.553	1.615

3. ANALISIS TECNICO - OPERATIVO

3.1. DESCRIPCIÓN DE PROCESOS Y PROCEDIMIENTOS: FLUJOS DE PROCESOS

















FICHA DE PROCESO

DENOMINACIÓN DEL PROCESO:

Proceso general de la compañía


subprocesos:

<ul style="list-style-type: none">  recepción  Identificación del cliente  Identificación parcial de la necesidad  Enfoque en área requerida  Servicios inmobiliarios  Servicios legales 	<ul style="list-style-type: none">  Servicios industriales  Servicios civiles  Pagos y cobros  Quejas y reclamos  Presentación de la compañía 
--	--

RESPONSABILIDADES:



- Recepción y atención del cliente.
- Entrega de folletos de la compañía y/o presentación de la misma
- Identificación parcial de las necesidades del cliente.
- Direccionamiento y enfoque a las áreas necesarias para el servicio.
- Revisión de la necesidad total del cliente por áreas.
- Prestación adecuada del servicio solicitado por el cliente.
- Revisión de la satisfacción del cliente con el servicio prestado.

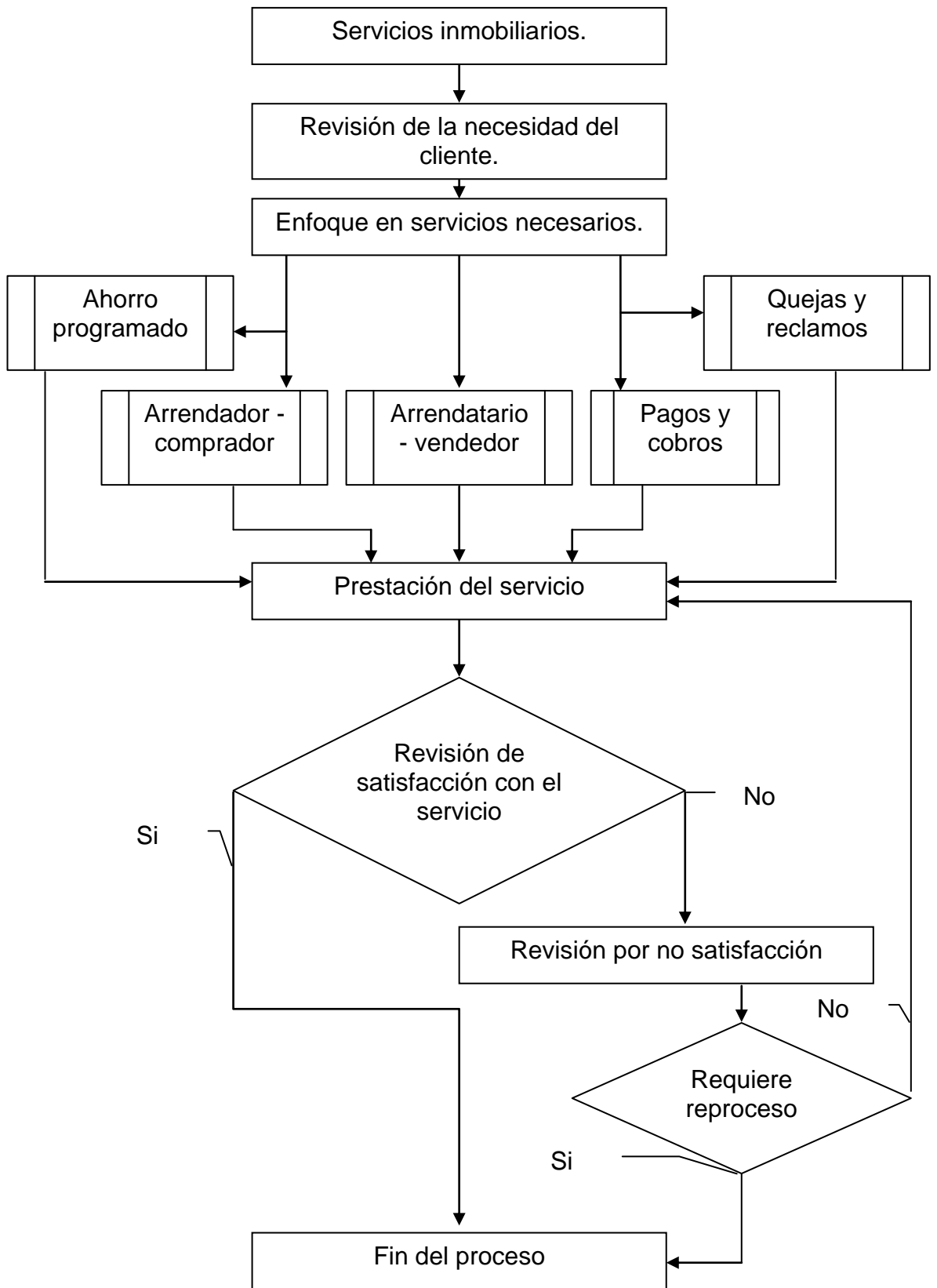
COMPETENCIA NECESARIA PARA EL PROCESO:

<ul style="list-style-type: none">  Recepcionista.  Secretario(a).  Asesor inmobiliario.  Ingeniero industrial. 	<ul style="list-style-type: none">  Ingeniero civil.  Abogado.  Asesor de ahorros.  Tesorero.
---	---

APTITUDES:

Planificación, organización, capacidad de análisis y de síntesis, liderazgo y toma de decisiones, facilidad en la exposición de ideas en forma verbal y escrita, excelentes relaciones interpersonales, eficiente administración del tiempo.

-  Subprocesos y competencias requeridas.
-  Subprocesos y competencias opcionales.





FICHA DE PROCESO

DENOMINACIÓN DEL PROCESO:

Servicios inmobiliarios

subprocesos:

<input type="checkbox"/>	recepción	<input type="checkbox"/>	Servicios industriales
<input type="checkbox"/>	Identificación del cliente	<input type="checkbox"/>	Servicios civiles
<input type="checkbox"/>	Identificación parcial de la necesidad	<input type="checkbox"/>	Pagos y cobros
<input type="checkbox"/>	Enfoque en área requerida	<input type="checkbox"/>	Quejas y reclamos
<input checked="" type="checkbox"/>	Servicios inmobiliarios	<input type="checkbox"/>	Presentación de la compañía
<input type="checkbox"/>	Servicios legales	<input type="checkbox"/>	

RESPONSABILIDADES:

- Revisión de la necesidad inmobiliaria del cliente.
- Identificación del servicio inmobiliario apropiado
- Prestación adecuada del servicio solicitado por el cliente.
- Revisión de la satisfacción del cliente con el servicio prestado.

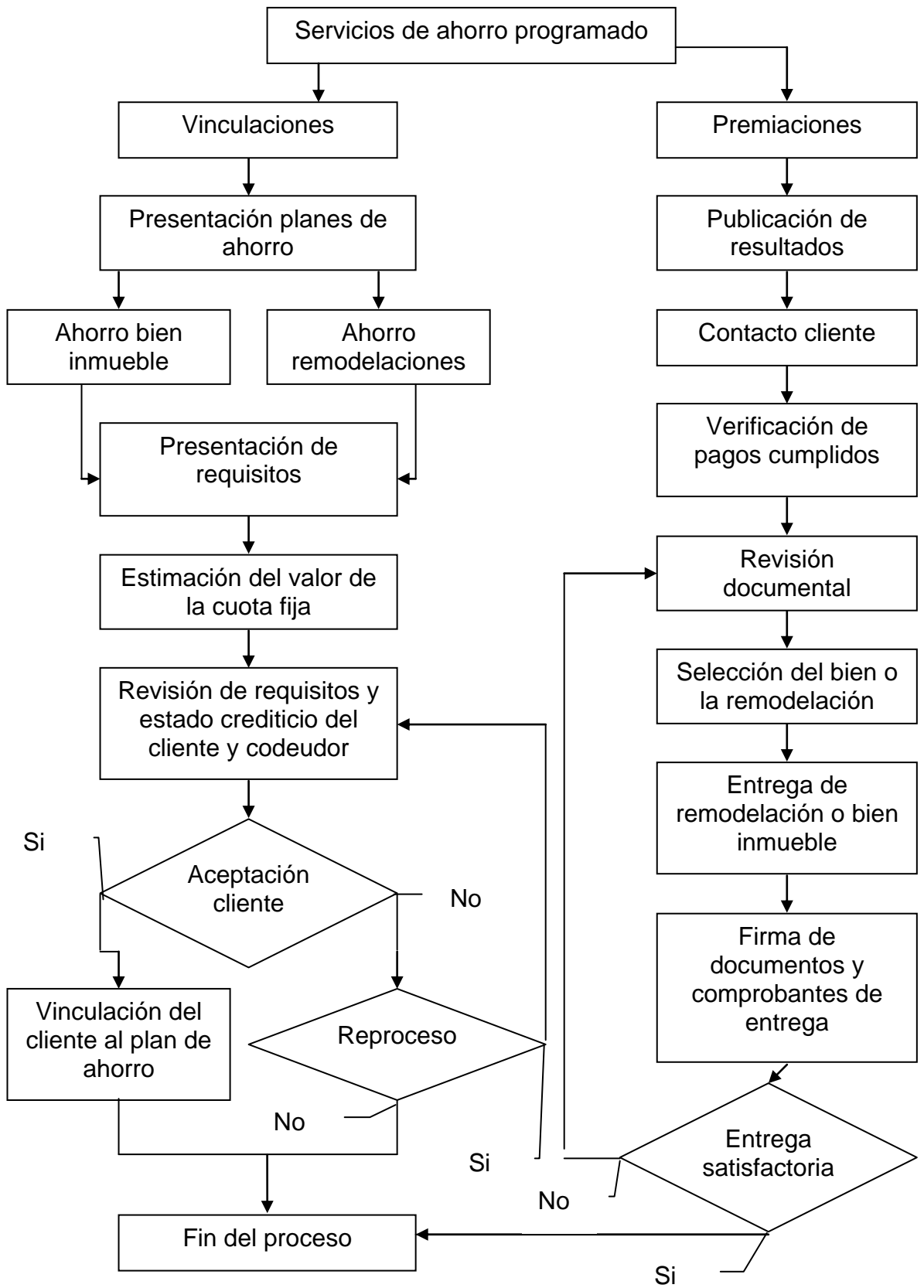
COMPETENCIA NECESARIA PARA EL PROCESO:

<input type="checkbox"/>	Recepcionista.	<input type="checkbox"/>	Ingeniero civil.
<input type="checkbox"/>	Secretario(a).	<input checked="" type="checkbox"/>	Abogado.
<input checked="" type="checkbox"/>	Asesor inmobiliario.	<input checked="" type="checkbox"/>	Asesor de ahorros.
<input type="checkbox"/>	Ingeniero industrial.	<input checked="" type="checkbox"/>	Tesorero.

APTITUDES:

Planificación; organización; Capacidad de análisis y de síntesis; Liderazgo y toma de decisiones; Facilidad en la exposición de ideas en forma verbal y escrita; Excelentes relaciones interpersonales; Eficiente administración del tiempo.

- Subprocesos y competencias requeridas.
- Subprocesos y competencias opcionales.

















FICHA DE PROCESO

DENOMINACIÓN DEL PROCESO:

Servicios de ahorro programado

subprocesos:

	Recepción		Servicios industriales
	Identificación del cliente		Servicios civiles
	Identificación parcial de la necesidad		Pagos y cobros
	Enfoque en área requerida		Quejas y reclamos
	Servicios inmobiliarios		Presentación de la compañía
	Servicios legales		

RESPONSABILIDADES:



- Vinculación o premiación de los clientes de ahorros programados.
- Presentación de planes de ahorro al cliente.
- Presentación de requisitos para acceder a ahorros programados.
- Prestación adecuada del servicio solicitado por el cliente.
- Revisión de la satisfacción del cliente con el servicio prestado.

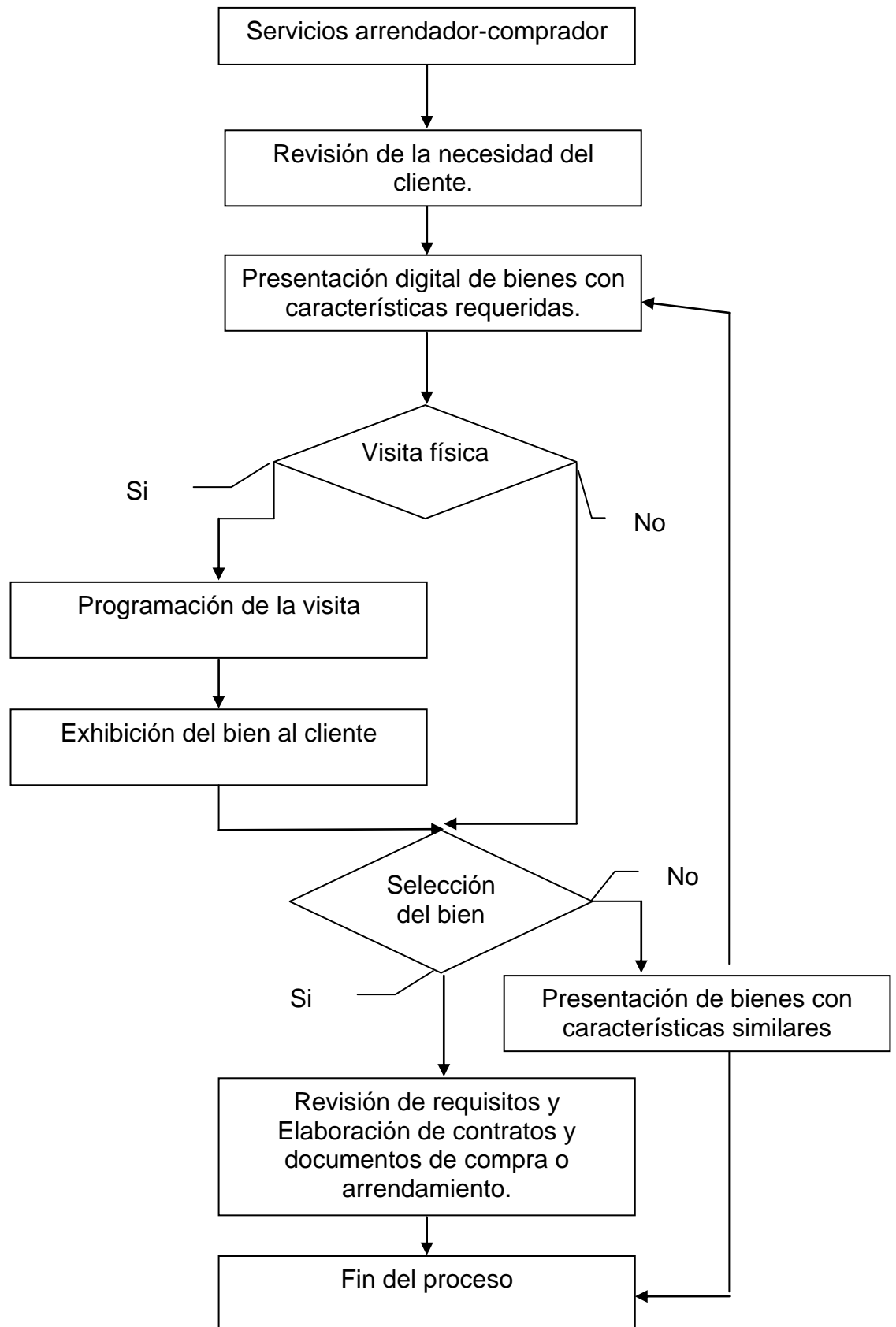
COMPETENCIA NECESARIA PARA EL PROCESO:

	Recepcionista.		Ingeniero civil.
	Secretario(a).		Abogado.
	Asesor inmobiliario.		Asesor de ahorros.
	Ingeniero industrial.		Tesorero.

APTITUDES:

Planificación; organización; Capacidad de análisis y de síntesis; Liderazgo y toma de decisiones; Facilidad en la exposición de ideas en forma verbal y escrita; Excelentes relaciones interpersonales; Eficiente administración del tiempo.

-  Subprocesos y competencias requeridas.
-  Subprocesos y competencias opcionales.





FICHA DE PROCESO

DENOMINACIÓN DEL PROCESO:

Servicios arrendador comprador

subprocesos:

<input type="checkbox"/>	recepción	<input type="checkbox"/>	Servicios industriales
<input type="checkbox"/>	Identificación del cliente	<input type="checkbox"/>	Servicios civiles
<input type="checkbox"/>	Identificación parcial de la necesidad	<input checked="" type="checkbox"/>	Pagos y cobros
<input type="checkbox"/>	Enfoque en área requerida	<input type="checkbox"/>	Quejas y reclamos
<input checked="" type="checkbox"/>	Servicios inmobiliarios	<input type="checkbox"/>	Presentación de la compañía
<input type="checkbox"/>	Servicios legales	<input type="checkbox"/>	

RESPONSABILIDADES:

- Presentación de bienes inmuebles.
- Revisión de bienes inmuebles en bases de datos.
- Asesoramiento y atención al mostrar el bien inmueble.
- Prestación adecuada del servicio solicitado por el cliente.
- Revisión de la satisfacción del cliente con el servicio prestado.
- Asesoramiento necesario en el proceso de alquiler o compra.

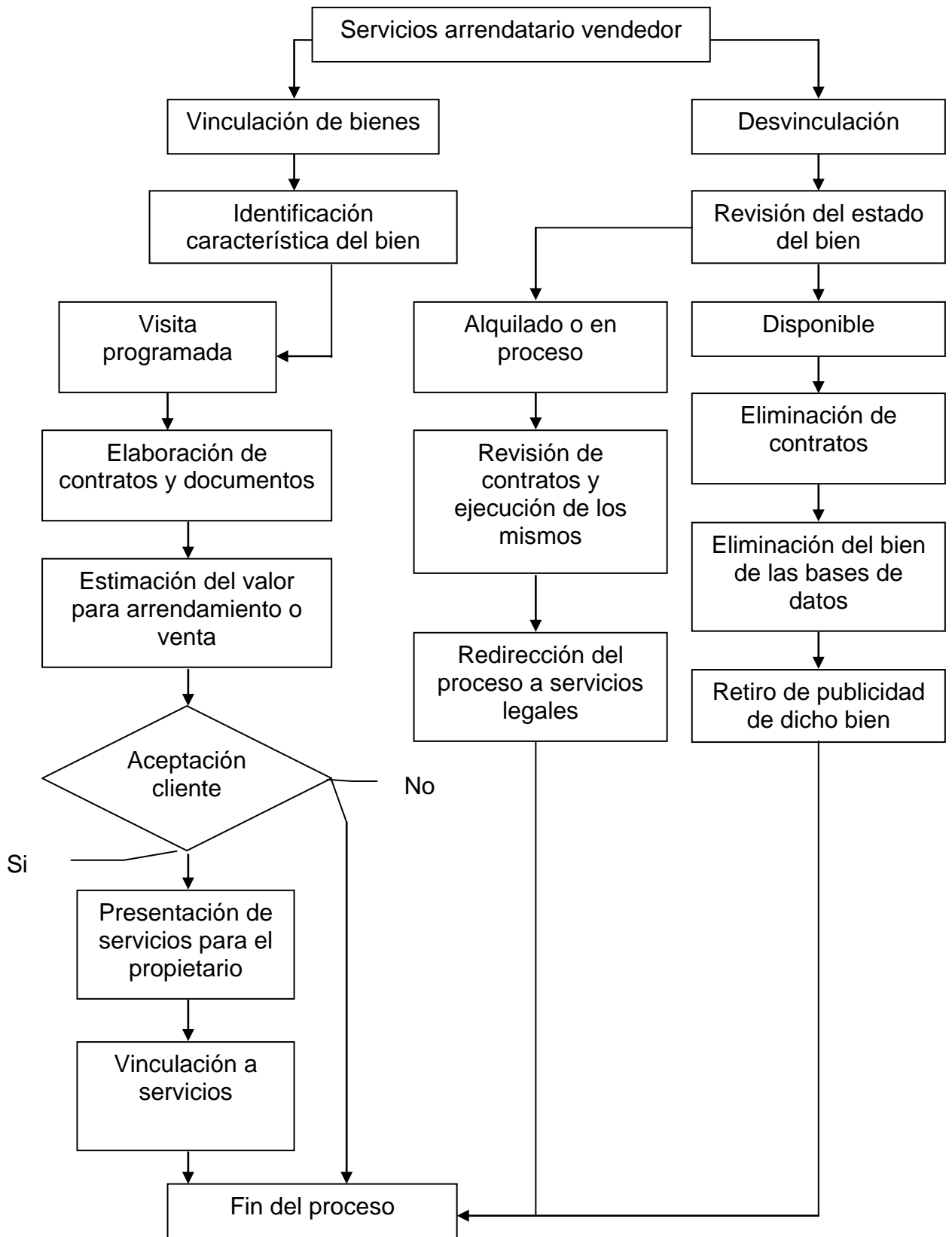
COMPETENCIA NECESARIA PARA EL PROCESO:

<input type="checkbox"/>	Recepcionista.	<input checked="" type="checkbox"/>	Ingeniero civil.
<input type="checkbox"/>	Secretario(a).	<input type="checkbox"/>	Abogado.
<input checked="" type="checkbox"/>	Asesor inmobiliario.	<input type="checkbox"/>	Asesor de ahorros.
<input type="checkbox"/>	Ingeniero industrial.	<input type="checkbox"/>	Tesorero.

APTITUDES:

Planificación; organización; Capacidad de análisis y de síntesis; Liderazgo y toma de decisiones; Facilidad en la exposición de ideas en forma verbal y escrita; Excelentes relaciones interpersonales; Eficiente administración del tiempo.

- Subprocesos y competencias requeridas.
- Subprocesos y competencias opcionales.





FICHA DE PROCESO

DENOMINACIÓN DEL PROCESO:

Servicios arrendatario vendedor

subprocesos:

<input type="checkbox"/>	recepción	<input type="checkbox"/>	Servicios industriales
<input type="checkbox"/>	Identificación del cliente	<input checked="" type="checkbox"/>	Servicios civiles
<input type="checkbox"/>	Identificación parcial de la necesidad	<input checked="" type="checkbox"/>	Pagos y cobros
<input type="checkbox"/>	Enfoque en área requerida	<input type="checkbox"/>	Quejas y reclamos
<input checked="" type="checkbox"/>	Servicios inmobiliarios	<input type="checkbox"/>	Presentación de la compañía
<input type="checkbox"/>	Servicios legales	<input type="checkbox"/>	

RESPONSABILIDADES:

- Revisión y conocimiento de bienes inmuebles.
- Adición o desvinculación de bienes inmuebles en bases de datos.
- Revisión del estado del bien.
- Prestación adecuada del servicio solicitado por el cliente.
- Revisión de la satisfacción del cliente con el servicio prestado.
- Asesoramiento necesario en el proceso de vinculación de nuevos predios.

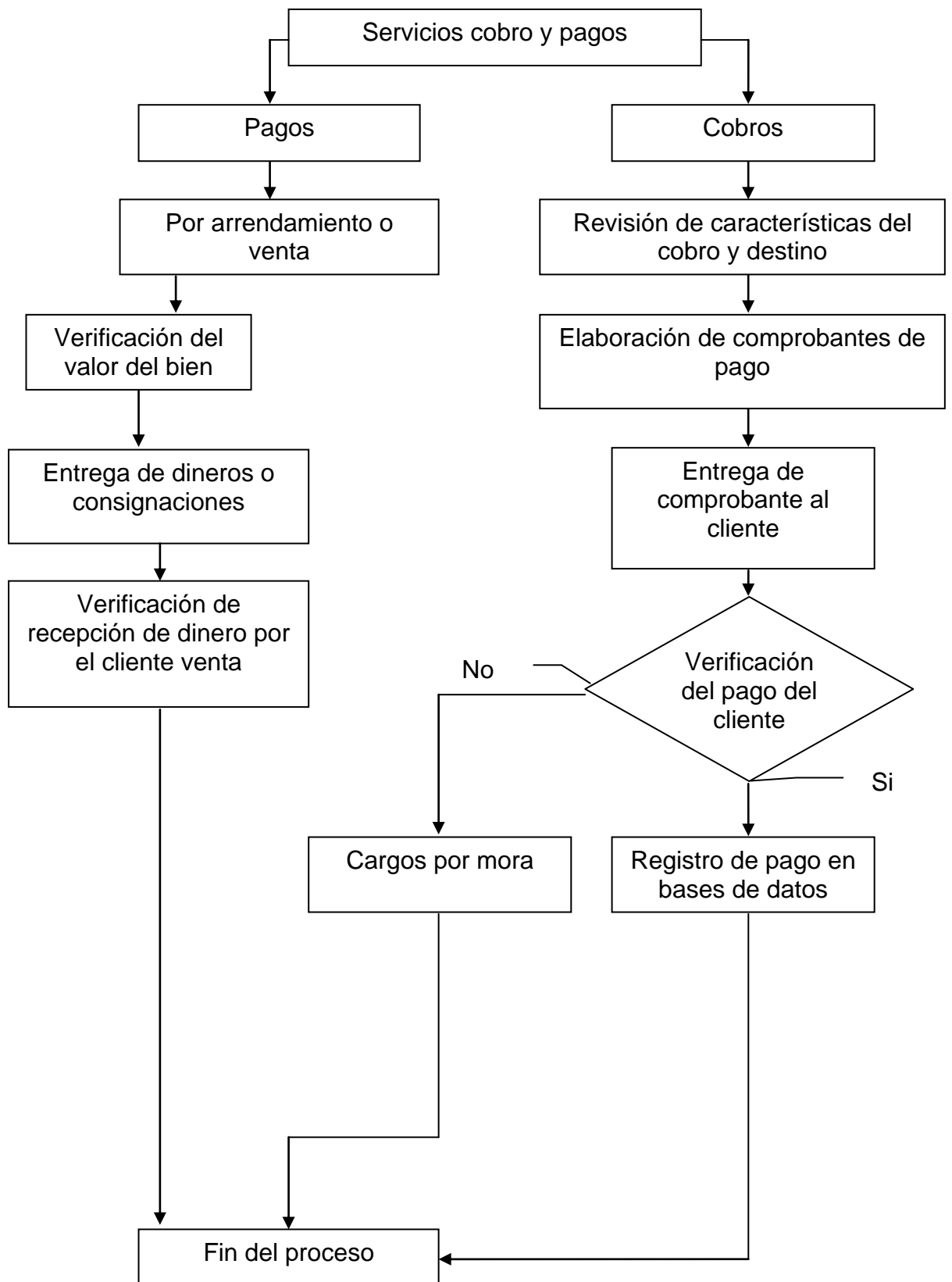
COMPETENCIA NECESARIA PARA EL PROCESO:

<input type="checkbox"/>	Recepcionista.	<input checked="" type="checkbox"/>	Ingeniero civil.
<input checked="" type="checkbox"/>	Secretario(a).	<input type="checkbox"/>	Abogado.
<input checked="" type="checkbox"/>	Asesor inmobiliario.	<input type="checkbox"/>	Asesor de ahorros.
<input type="checkbox"/>	Ingeniero industrial.	<input type="checkbox"/>	Tesorero.

APTITUDES:

Planificación; organización; Capacidad de análisis y de síntesis; Liderazgo y toma de decisiones; Facilidad en la exposición de ideas en forma verbal y escrita; Excelentes relaciones interpersonales; Eficiente administración del tiempo.

- Subprocesos y competencias requeridas.
- Subprocesos y competencias opcionales.





FICHA DE PROCESO

DENOMINACIÓN DEL PROCESO:

Servicios pagos y cobros

subprocesos:

<input type="checkbox"/>	recepción	<input type="checkbox"/>	Servicios industriales
<input type="checkbox"/>	Identificación del cliente	<input type="checkbox"/>	Servicios civiles
<input type="checkbox"/>	Identificación parcial de la necesidad	<input checked="" type="checkbox"/>	Pagos y cobros
<input type="checkbox"/>	Enfoque en área requerida	<input type="checkbox"/>	Quejas y reclamos
<input type="checkbox"/>	Servicios inmobiliarios	<input type="checkbox"/>	Presentación de la compañía
<input type="checkbox"/>	Servicios legales	<input type="checkbox"/>	

RESPONSABILIDADES:

- Realización de facturas de pago o cobro.
- Elaboración de comprobantes de pago para el cliente
- Realización de alianzas con entidades bancarias.
- Registro de pagos y cobros en las bases de datos.
- Revisión de la satisfacción del cliente con el servicio prestado.
- Asesoramiento necesario en el proceso de pagos y cobros.

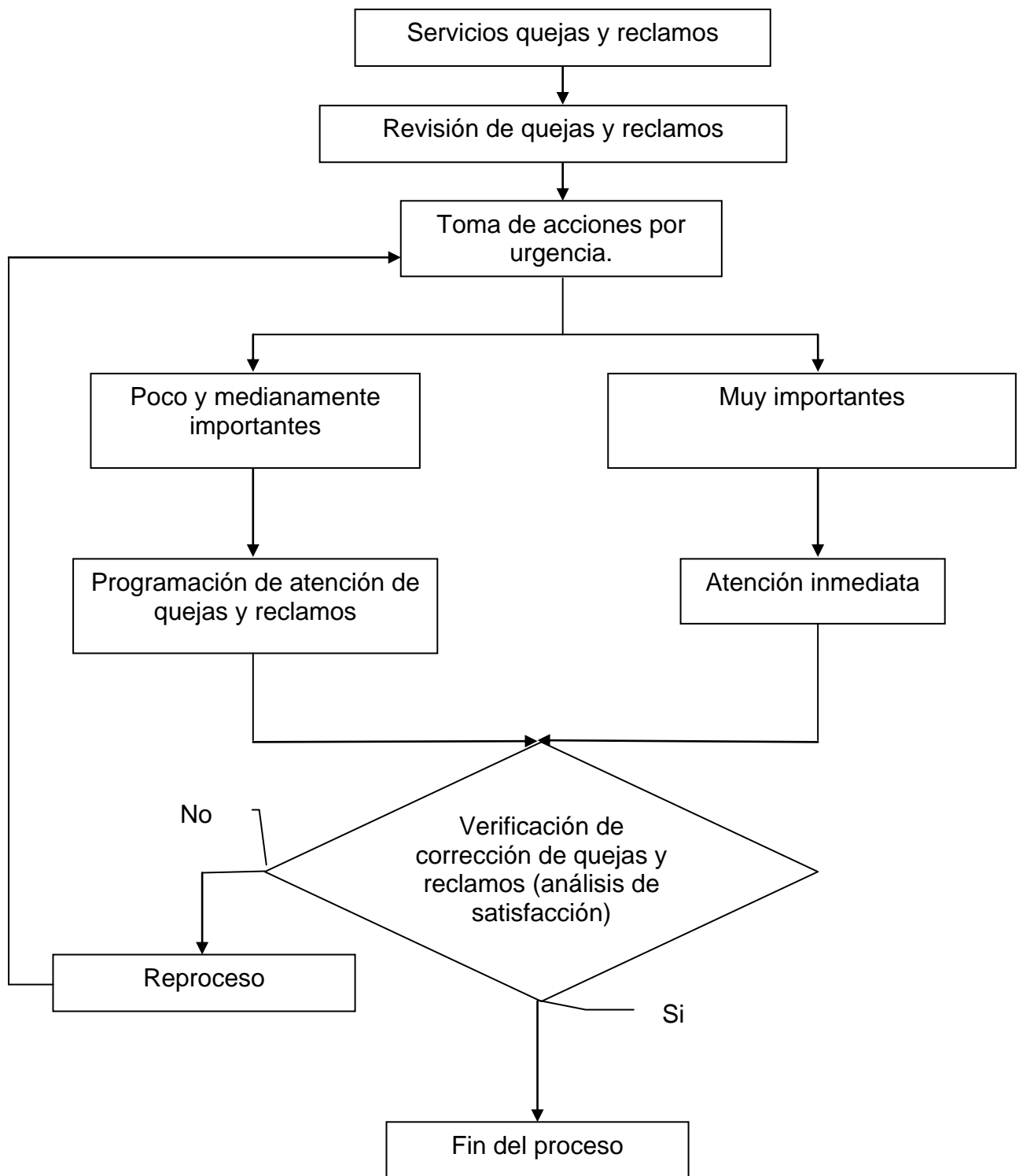
COMPETENCIA NECESARIA PARA EL PROCESO:

<input checked="" type="checkbox"/>	Recepcionista.	<input type="checkbox"/>	Ingeniero civil.
<input checked="" type="checkbox"/>	Secretario(a).	<input type="checkbox"/>	Abogado.
<input checked="" type="checkbox"/>	Asesor inmobiliario.	<input type="checkbox"/>	Asesor de ahorros.
<input type="checkbox"/>	Ingeniero industrial.	<input checked="" type="checkbox"/>	Tesorero.

APTITUDES:

Planificación; organización; Capacidad de análisis y de síntesis; Liderazgo y toma de decisiones; Facilidad en la exposición de ideas en forma verbal y escrita; Excelentes relaciones interpersonales; Eficiente administración del tiempo.

- Subprocesos y competencias requeridas.
- Subprocesos y competencias opcionales.





FICHA DE PROCESO

DENOMINACIÓN DEL PROCESO:

Servicios quejas y reclamos

subprocesos:

<input type="checkbox"/>	recepción	<input type="checkbox"/>	Servicios industriales
<input type="checkbox"/>	Identificación del cliente	<input type="checkbox"/>	Servicios civiles
<input type="checkbox"/>	Identificación parcial de la necesidad	<input type="checkbox"/>	Pagos y cobros
<input type="checkbox"/>	Enfoque en área requerida	<input checked="" type="checkbox"/>	Quejas y reclamos
<input type="checkbox"/>	Servicios inmobiliarios	<input type="checkbox"/>	Presentación de la compañía
<input type="checkbox"/>	Servicios legales	<input type="checkbox"/>	

RESPONSABILIDADES:

- Revisión de quejas y reclamos correspondientes a cada área.
- Determinación de prioridades de quejas y reclamos
- Toma de acciones correctivas.
- Elaboración de documentos que impidan repetición de sucesos.
- Revisión de la satisfacción del cliente con las correcciones realizadas.

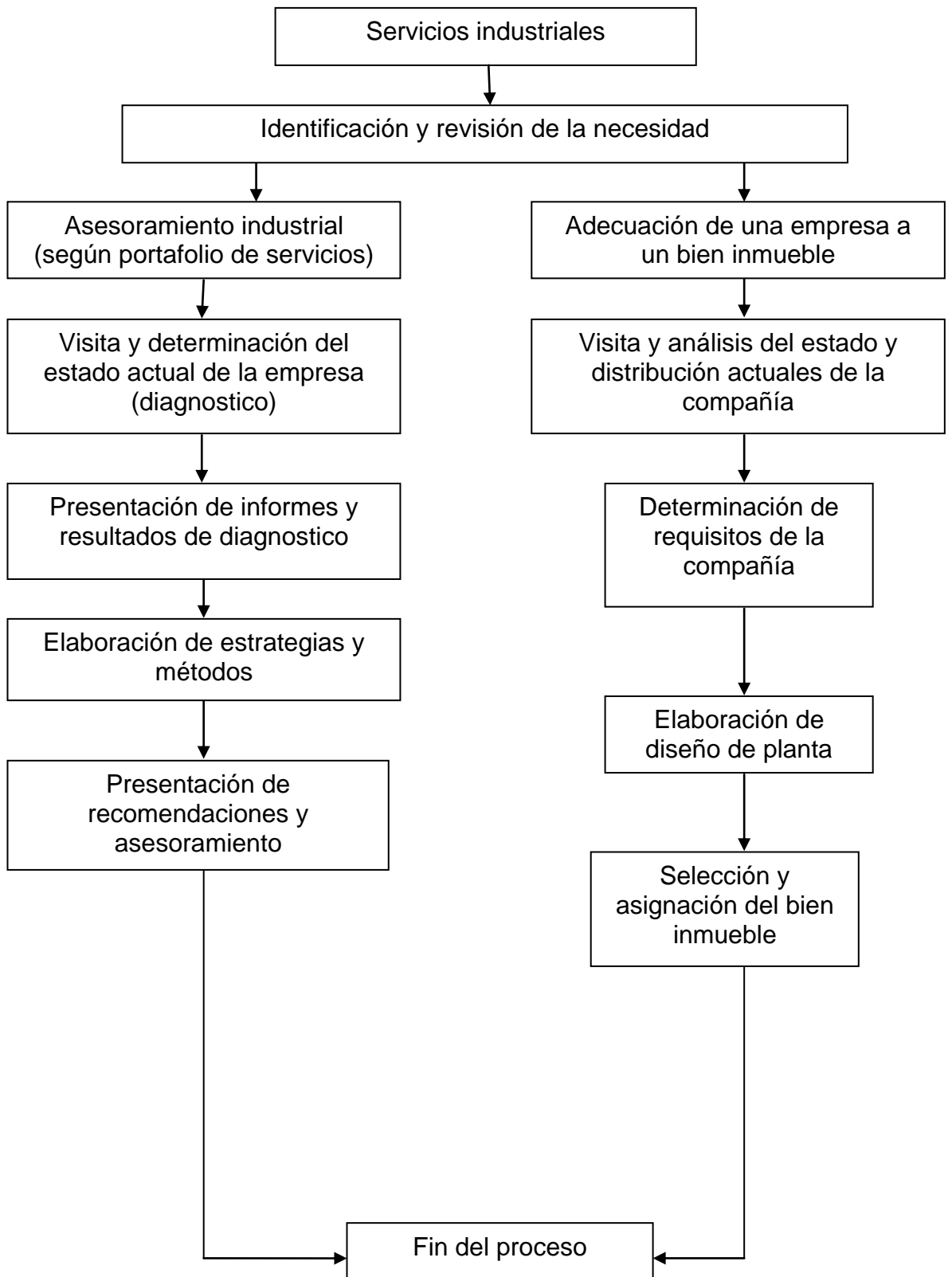
COMPETENCIA NECESARIA PARA EL PROCESO:

<input checked="" type="checkbox"/>	Recepcionista.	<input checked="" type="checkbox"/>	Ingeniero civil.
<input checked="" type="checkbox"/>	Secretario(a).	<input checked="" type="checkbox"/>	Abogado.
<input checked="" type="checkbox"/>	Asesor inmobiliario.	<input checked="" type="checkbox"/>	Asesor de ahorros.
<input checked="" type="checkbox"/>	Ingeniero industrial.	<input checked="" type="checkbox"/>	Tesorero.

APTITUDES:

Planificación; organización; Capacidad de análisis y de síntesis; Liderazgo y toma de decisiones; Facilidad en la exposición de ideas en forma verbal y escrita; Excelentes relaciones interpersonales; Eficiente administración del tiempo, trabajo en equipo para realizar dicha labor.

- Subprocesos y competencias requeridas.
- Subprocesos y competencias opcionales.





FICHA DE PROCESO

DENOMINACIÓN DEL PROCESO:

Servicios industriales

subprocesos:

<input type="checkbox"/>	recepción	<input checked="" type="checkbox"/>	Servicios industriales
<input type="checkbox"/>	Identificación del cliente	<input type="checkbox"/>	Servicios civiles
<input type="checkbox"/>	Identificación parcial de la necesidad	<input type="checkbox"/>	Pagos y cobros
<input type="checkbox"/>	Enfoque en área requerida	<input type="checkbox"/>	Quejas y reclamos
<input type="checkbox"/>	Servicios inmobiliarios	<input type="checkbox"/>	Presentación de la compañía
<input type="checkbox"/>	Servicios legales	<input type="checkbox"/>	

RESPONSABILIDADES:

- Revisión de las necesidades del cliente
- Revisión y diagnóstico sobre el caso
- Prestación del servicio específico
- Elaboración de documentos y lineamientos para el cliente.
- Revisión del estado post servicio.
- Asesoramiento industrial necesario (portafolio de servicios de "LA CASA" S.A.S)

COMPETENCIA NECESARIA PARA EL PROCESO:

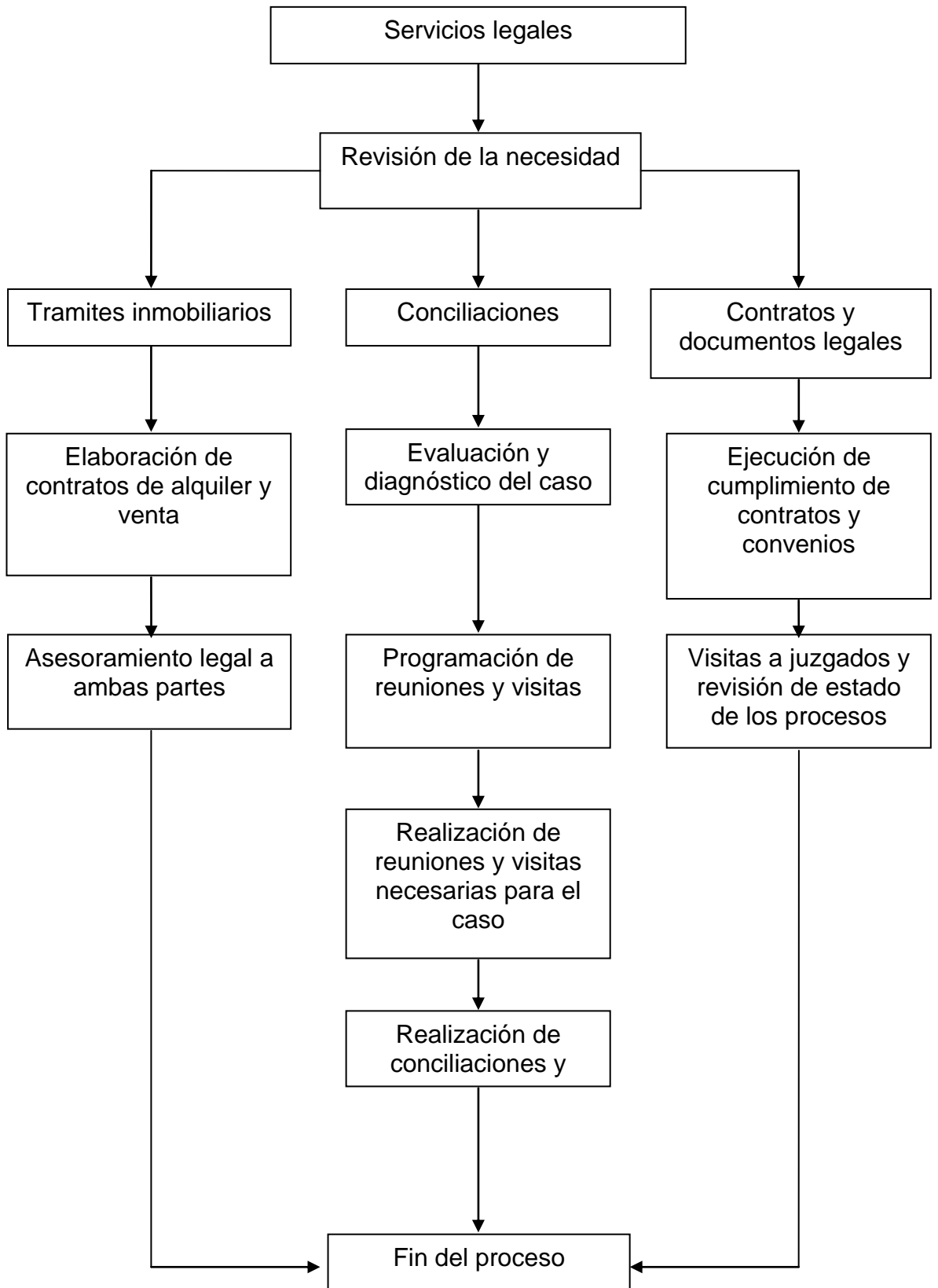
<input type="checkbox"/>	Recepcionista.	<input type="checkbox"/>	Ingeniero civil.
<input type="checkbox"/>	Secretario(a).	<input type="checkbox"/>	Abogado.
<input type="checkbox"/>	Asesor inmobiliario.	<input type="checkbox"/>	Asesor de ahorros.
<input checked="" type="checkbox"/>	Ingeniero industrial.	<input type="checkbox"/>	Tesorero.

APTITUDES:

Planificación; organización; Capacidad de análisis y de síntesis; Liderazgo y toma de decisiones; Facilidad en la exposición de ideas en forma verbal y escrita; Excelentes relaciones interpersonales; Eficiente administración del tiempo, manejo de recursos empresariales.

Subprocesos y competencias requeridas.

Subprocesos y competencias opcionales.





FICHA DE PROCESO

DENOMINACIÓN DEL PROCESO:

Servicios legales

subprocesos:

<input type="checkbox"/>	recepción	<input type="checkbox"/>	Servicios industriales
<input type="checkbox"/>	Identificación del cliente	<input type="checkbox"/>	Servicios civiles
<input type="checkbox"/>	Identificación parcial de la necesidad	<input type="checkbox"/>	Pagos y cobros
<input type="checkbox"/>	Enfoque en área requerida	<input type="checkbox"/>	Quejas y reclamos
<input type="checkbox"/>	Servicios inmobiliarios	<input type="checkbox"/>	Presentación de la compañía
<input checked="" type="checkbox"/>	Servicios legales	<input type="checkbox"/>	

RESPONSABILIDADES:

- Revisión de casos legales.
- Conciliación.
- Contratos de arrendamiento compra y venta
- Visitas a juzgados.
- Revisión de la satisfacción del cliente con el servicio prestado.
- Asesoramiento necesario en procesos legales concernientes al campo inmobiliario fundamentalmente.

COMPETENCIA NECESARIA PARA EL PROCESO:

<input type="checkbox"/>	Recepcionista.	<input type="checkbox"/>	Ingeniero civil.
<input type="checkbox"/>	Secretario(a).	<input checked="" type="checkbox"/>	Abogado.
<input type="checkbox"/>	Asesor inmobiliario.	<input type="checkbox"/>	Asesor de ahorros.
<input type="checkbox"/>	Ingeniero industrial.	<input type="checkbox"/>	Tesorero.

APTITUDES:

Planificación; organización; Capacidad de análisis y de síntesis; Liderazgo y toma de decisiones; Facilidad en la exposición de ideas en forma verbal y escrita; Excelentes relaciones interpersonales; Eficiente administración del tiempo, manejo de sistemas legales, juzgados centros de conciliación entre otros.

- Subprocesos y competencias requeridas.
- Subprocesos y competencias opcionales.

3.2. Innovación:

“LA CASA” S.A.S, implementará como nuevo método el ahorro programado en este sector, para la adquisición del servicio de remodelación, siendo este su principal factor innovador, el cual consiste en un ahorro a un fondo común en el cual los usuarios podrán adquirir más rápidamente y de manera programada dicho servicio.

Además la tecnología aplicada a las visitas 360 grados, permitirá que los clientes visionen lo que se les está ofreciendo de una manera clara y rápida, disminuyendo el tiempo que antes se empleaba para dicho fin.

Usar la base de datos de usuarios de “LA CASA” S.A.S, como guía para generar ofertas personalizadas para los clientes, presentándoselas en paquetes que estén acorde con sus verdaderas necesidades, posibilitándoles que si no adquieren el bien inmueble apropiado en el momento preciso, pueden adquirir un bien inmueble con características similares y flexibilidades en los contratos de manera parcial mientras esté disponible uno acorde a sus necesidades principales, para que lo pueden adquirir posteriormente de manera prioritaria, lo cual permita contar con su permanencia en “LA CASA” S.A.S.

Actualmente en el ámbito regional, “LA CASA” S.A.S será la única comercializadora de bienes inmuebles que integra tres factores (estudio basado en cámaras de comercio, revisión de bases de datos pagadas, en cámara de comercio del aburra sur), que normalmente actúan por separado, la

comercialización de bienes inmuebles, el asesoramiento empresarial, civil y legal y la facilidad de ahorros programados para la adquisición de un bien o un servicio de remodelación sobre el mismo, de la siguiente forma:

✓ Para la empresas: aparte de satisfacer su requerimiento de un bien inmueble, ya sean locales comerciales y bodegas, "LA CASA" S.A.S brindará asesoramiento empresarial, basado en los servicios anteriormente mencionados, posibilitando que todas micro, medianas, pequeñas empresas y nuevos empresarios, fortalezcan su planeación estratégica y se direccionen adecuadamente para ser competitivas para el nuevo entorno empresarial de Caldas Antioquia.

✓ Para dueños y compradores de propiedad raíz: brindará los ahorros programados ya sea para la adquisición de un bien o para la remodelación del mismo, contando también con el asesoramiento legal acorde a sus necesidades.

✓ Para arrendatarios: brindará facilidades de adquisición a los bienes ofertados para arrendamiento, reduciendo la tramitología de la manera ya expuesta con anterioridad, además de brindarles el asesoramiento legal que se requiere para este tipo de contratos.

✓ Para los constructores o empresas constructoras: aparte del portafolio de productos en cuanto a lotes, terrenos, se brindará el

asesoramiento civil necesario, basado en los servicios de esta rama ofrecidos por “LA CASA “S.A.S.

“LA CASA” S.A.S, busca vincular tres tipos de servicio que habitualmente se manejan por separado, en uno solo, tratando de aprovechar las necesidades de sus clientes para ofrecerles dentro de una inmobiliaria soluciones vanguardistas y eficaces para él. Dichos servicios conforman su ventaja competitiva siendo estos los que marcan la diferencia con respecto a las demás empresas inmobiliarias del sector, tanto Municipal, Departamental y Nacional.

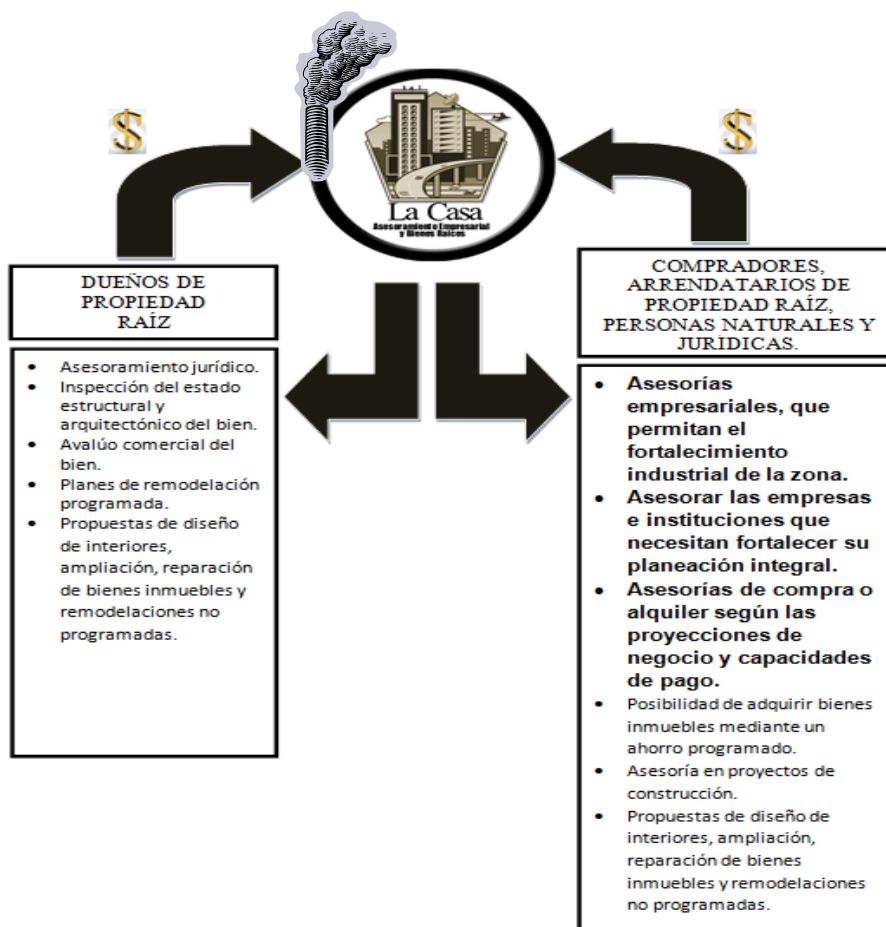
Estos servicios son los siguientes:

- Asesoramiento Empresarial e Industrial
- Ahorros Programados para la adquisición de un bien inmueble o un servicio para el mismo.

Siendo estos el aspecto innovador de la compañía.

Para dar a conocer en un sentido más amplio la propuesta de “LA CASA” S.A.S, se presenta el siguiente Modelo de Creación de Valor:

ESQUEMA DE MODELO DE CREACIÓN DE VALOR



3.3. Desarrollo del servicio:

“LA CASA” S.A.S, ha definido sus servicios partiendo de la efectividad y eficacia en la prestación de servicios inmobiliarios, brindándole a sus clientes la posibilidad de adquirir valores agregados que les permitirán desarrollarse y prepararse adecuadamente para un mercado cambiante.

Los lineamientos legales por los cuales se rige “LA CASA” S.A.S, la obliga a generar estrategias que la hacen ser una empresa pionera en la

conjugación de parámetros, los cuales hasta el momento se trabajan por separado, descuidando un potencial implícito de crecimiento que se puede manejar desde la interfaz de una inmobiliaria, este aspecto es el asesoramiento empresarial, que a la par con los demás servicios que se encuentran en su portafolio, como servicios civiles y legales, conforman un paquete integral para sus cliente.

3.4. Necesidades y requerimientos:

- ✓ Software de visualización 360 grados, que permita a los usuarios percibir de manera clara las características del bien inmueble, el entorno del mismo, el cual dé una idea más relevante al cliente sobre lo que se le está ofreciendo.

- ✓ Software diseño de plantas (CADWORX PLANT).

- ✓ Software diseño de interiores (AUTODECCO).

- ✓ Software para ajustes de procesos (MINITAB)

- ✓ Software ERP sistema administrativo para empresas en crecimiento (Software ERP de Gestión Comercial proporcionado por DDS sistemas informáticos).

- ✓ Software de Gestión para Pymes (sistema de gestión básico para pequeños negocios, Ventas, Compras, Stock, Cuentas Corrientes, Cobranzas, Pagos, Bancos, Contabilidad proporcionado por DDS sistemas informáticos).

- ✓ Software de MRP de Gestión Industrial (sistemas de control de costos y administración de procesos industriales. Costos por procesos, planes

de producción, evaluación de requerimientos de materiales proporcionado por DDS sistemas informáticos).

✓ Software de Gestión para inmobiliarias (Control de documentación recibida y a entregar, emisión de recibos de alquiler, planing de disponibilidad futura de inmuebles proporcionado por DDS sistemas informáticos).

Se hace además necesaria la consecución de algunos activos fijos que permitirán el desarrollo de las actividades empresariales de esta empresa y que además permitirán la comodidad del cliente, dichos activos son:

INVERSIONES REQUERIDAS EN ACTIVOS FIJOS			
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	VALOR	TOTAL
			\$
ACTIVOS FIJOS			28'200.000
Módulos de oficina	9	\$ 200.000	\$ 1'800.000
Silletería	26	\$ 150.000	\$ 3'900.000
			\$
Computadores	9	\$ 1'500.000	13'500.000
			\$
software operativo	8		9'000.000

3.5. Análisis de costos de servicio

En el análisis de costos de producción se contemplan los salarios hora hombre, consumos de energía, gastos de papelería y de más gastos que están involucrados en la prestación de un servicio de duración promedio de 1 hora y 30 minutos.

COSTOS POR SERVICIO (incluye salarios y locativos)	COSTO APROXIMADO HORA
Servicios industriales	\$ 24901
Servicios legales	24901
Servicios civiles	24901
Servicios inmobiliarios	32238

3.6. Identificación de proveedores

“LA CASA” S.A.S, ha identificado las siguientes opciones de proveedores que parten de sus líneas principales de servicios:

Servicios inmobiliarios (servicios de ahorro programado, servicios de pagos – cobros y remodelaciones):

Es indispensable la alianza estratégica con entidades bancarias y crediticias que permitan el recaudo de dinero, dada la legislación colombiana que regula la captación de dinero, en la cual se expresa que una entidad diferente a las entidades bancarias no puede celebrar más de 20 contratos en los que se maneje el recaudo colectivo de dinero, razón fundamental para que se busquen convenios con entidades bancarias respaldadas por el estado y que a su vez generen mayor grado de confiabilidad hacia el cliente.

La subcontratación de las remodelaciones, (aplicación y ejecución de diseños realizados por “LA CASA” S.A.S), es un factor clave de esta empresa por lo tanto no es justificable contratar albañiles debido a la variación de los tiempos de uso de los mismos, por lo que se deben buscar las mejores opciones de proveedores, (como home center o entidades prestadoras de estos servicios), buscando hacer alianzas estratégica con ellos.

Servicios legales:

Los proveedores fundamentales para este proceso son las entidades de apoyo como los juzgados, la fiscalía, centros de conciliación, centros de arbitraje, y todos aquellos sitios y proveedores de servicios relacionados con la solución de conflictos y asesoramiento legal que en momentos determinados sean requeridos dado que pueden significar la destinación de recursos por

factores relacionados a las diligencias mas no al cobro por la prestación de sus servicios.

Servicios industriales:

La puesta en marcha de las mejoras recomendadas por “LA CASA” S.A.S será realizado por la misma empresa, implementando y dando seguimiento a las mejoras propuestas de tal forma que pueda verificarse la calidad en la prestación del servicio, sin embargo son indispensables las alianzas con empresas prestadoras de servicios industriales que por motivos de fuerza mayor se encarguen de ejecutar o de rectificar las mejoras propuestas por “LA CASA” S.A.S a los empresarios asesorados con el fin de poder facilitar la prestación de los servicios, como son las cámaras de comercio, las universidades, o empresas que sean contratadas para tal fin.

Servicios civiles:

Se requiere de las alcaldías (Plan de ordenamiento territorial, POT), y entidades que suministren cambios en las normativas y tendencias de bienes inmuebles, materiales, insumos y costos, que tengan relación con el asesoramiento civil, como son empresas de materiales (acero, cemento, madera, etc.).

Adicionalmente a estos requerimientos por áreas específicas, es indispensable consolidar proveedores de software especializado para cada área, como lo son los de diseño de plantas, y los de creación de planos civiles, por mencionar algunos.

4. ORGANIZACIONAL Y LEGAL

4.1. ORGANIZACIONAL

NOMBRE COMERCIAL

“LA CASA” S.A.S, Asesoramiento empresarial y Bienes raíces.

DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO/SERVICIO

Empresa dedicada a la prestación de servicios de comercialización de bienes inmuebles y asesoramiento de las micro, pequeñas, medianas empresas y nuevos empresarios, incentivando el crecimiento empresarial del municipio de Caldas.

“LA CASA” S.A.S, aprovechando la proyección de crecimiento del municipio de Caldas y del Suroeste Antioqueño así como también las insuficiencias de desarrollo industrial de la región, maneja como concepto innovador y diferenciador las asesorías personalizadas en el campo de la Ingeniería civil e Industrial así como también el Derecho en una amplia gama de aplicaciones, que serán brindadas a todas aquellas micro, pequeñas y

medianas empresas y a los nuevos empresarios de la región, con el fin de fortalecer su planeación estratégica posibilitando mejorar las empresas existentes y forjar nuevas empresas adecuadamente direccionadas desde su planteamiento, lo que permitirá accionar el crecimiento en la industria de la construcción como también el desarrollo comercial y empresarial de la zona, además pretende generar facilidades para la adquisición de bienes inmuebles y servicios concernientes a dichos bienes por medio de la figura de “ahorros programados⁵”, el cual consiste en un ahorro a un fondo común en el cual los usuarios podrán adquirir más rápidamente y de manera programada en sus pagos un bien o un servicio ofrecido por “LA CASA” S.A.S.

“LA CASA” S.A.S manejará funciones específicas según las ramas anteriormente mencionadas, así:

INGENIERÍA CIVIL:

- Inspección de viviendas nuevas y usadas, predios baldíos, locales comerciales y bodegas

⁵ Dicho ahorro programado estará regulado por la siguiente normatividad, que evitara desordenes financieros e inseguridad en los usuarios:

- Ley 45 de 1990.
- Decreto 1981 de 1988.
- Decreto 2920 de 1982.
- Inciso 2 del numeral 1 del decreto 3227 de 1982 modificado por el artículo primero del decreto 1981 de 1988.
- Sentencia SU-157 de 1999.
- Sentencia C-244 de 2009.
- Decreto 4336 de 2008, por el cual se modifica el artículo 316 del código penal Colombiano.

- Diseño de reparaciones y ampliaciones y coordinación de diseño de interiores
- Diseño y asesoramiento de nuevos proyectos de construcción.
- Tasaciones inmobiliarias.⁶

INGENIERÍA INDUSTRIAL:

- Asesoría y apoyo a las micro, pequeñas, medianas empresas y nuevos empresarios con el fin de determinar la situación empresarial actual para dar pie a diseñar cambios y fortalecer su planeación estratégica. La estructuración y el diseño de plantas, con el fin de mejorar las empresas existentes y de guiar las nuevas, ajustando sus procesos para lograr el cumplimiento de su misión y de sus objetivos a la par de darles las mejores opciones en bienes inmuebles, asignándoles el que corresponda a sus necesidades de espacio, ubicación o uso, dependiendo de su razón empresarial.
- Revisión de los estudios realizados como planes de ordenamiento territorial y planes de desarrollo vigentes para el municipio de Caldas y con base a ello formular proyectos que contribuyan a la expansión de la actividad empresarial en el sector inmobiliario en dicho municipio.

DERECHO:

⁶ Tasación se refiere a:

Precio recomendado, máximo y mínimo, grado de fiabilidad, rentabilidad por arrendamiento, tiempo medio de venta, evolución precios municipio, precio medio según tipo de vivienda, distribución tipos de vivienda en zona, etc.

- Asesoría jurídica correspondiente al trámite inmobiliario (arrendador-arrendatario, vendedor-comprador) tanto a personas naturales como jurídicas y a los nuevos empresarios.
- Conciliación para la resolución de todos aquellos conflictos de carácter inmobiliario que se susciten entre los usuarios.
- Asesoría y realización de contratos de arrendamiento, compraventa, usufructo, hipoteca, fiducia entre otros e inspección del bien inmueble antes de su comercialización.
- Litigios en cuanto al sector inmobiliario se refiere.

5. Objetivos de la empresa / proyecto

OBJETIVO GENERAL

Aplicar las herramientas necesarias que conduzcan a la creación de una empresa de servicios dedicada a la comercialización de bienes inmuebles y promotora del desarrollo industrial que maneja como concepto innovador y diferenciador asesorías personalizadas en tres ramas del conocimiento. (Ingeniería civil, Ingeniería industrial y Derecho).

6. Grupo emprendedor

Características personales: El grupo de profesionales de “LA CASA” S.A.S está conformado por personas con una dedicación y una convicción de

emprendimiento, capacidades para llevar a cabo proyectos que nos exijan un desempeño y una calidad de alto rendimiento, haciéndonos crecer como personas y como profesionales óptimos en cada una de nuestras áreas, llegando con esto a las personas y haciéndolas sentir que en nosotros podrán encontrar el reflejo de dicha calidad y desempeño.

Características profesionales: poseen una serie de conocimientos íntegros y eficaces para prestarles, y hacer parte de este proyecto a todas aquellas personas que los quieran acoger como una opción para sus negocios o necesidades.

WILLIAM SOTO CRUZ

Estudiante de último semestre de Ingeniería Industrial de la Corporación Universitaria Lasallista.

Conocimientos por experiencia en el sector inmobiliario (familiares constructores).

LUISA FERNANDA RIVERA CARVAJAL

Estudiante de último semestre de Derecho de la Corporación Universitaria de Sabaneta J. Emilio Valderrama.

Experiencia en consultorio jurídico de la alcaldía de Caldas Antioquia

CLARA ISABEL SOTO CRUZ

Ingeniera Civil, egresada del Politécnico Jaime Isaza Cadavid.

Trabajos independientes el sector de la construcción.

-WILLIAM SOTO CRUZ

Estudiante de último semestre de Ingeniería Industrial de la Corporación Universitaria Lasallista.

Experiencia en el sector inmobiliario (familiares constructores).

Realización del diagnóstico y medición de capacidad a la mesa metalmecánica de Caldas por medio de la asignatura consultorio de ingeniería industrial.

Diseño de una planta para chorizo gourmet presentado y premiado en incietec para la asignatura Diseño de plantas.

Estudios técnicos:

Ingeniería del trabajo.

Procesos industriales.

Seminario de mantenimiento industrial.

Creatividad empresarial.

Gerencia de operaciones.

Gestión organizacional.

Comercialización.

Diseño de plantas.

Negociación compras y ventas.
Consultorio de ingeniería industrial.
Formulación y gerencia de proyectos.
Investigación de mercados.
Producción avanzada.
Transporte (logística - DFI).
Aseguramiento de la calidad.
Gestión de canales de distribución.
Gestión de almacenes e inventarios.

-LUIZA FERNANDA RIVERA CARVAJAL

Estudiante de último semestre de Derecho de la Corporación
Universitaria de Sabaneta J. Emilio Valderrama.

Experiencia en consultorio jurídico de la alcaldía de Caldas Antioquia

Estudios técnicos:

Derecho civil

Derecho comercial

Derecho laboral

Contratación.

Régimen legal del empresario.

Emprendimiento y empresarismo.

-CLARA ISABEL SOTO CRUZ

Ingeniera Civil, egresada del Politécnico Jaime Isaza Cadavid.

Trabajos independientes el sector de la construcción.

Estudios técnicos:

Mecánica de suelos.

Resistencia de materiales.

Topografía.

Análisis de estructuras.

Análisis estructural 2.

Programación de obras civiles.

Diseño de estructuras y concretos 1.

Aseguramiento de la calidad en obras civiles.

Costos y presupuestos de obras civiles.

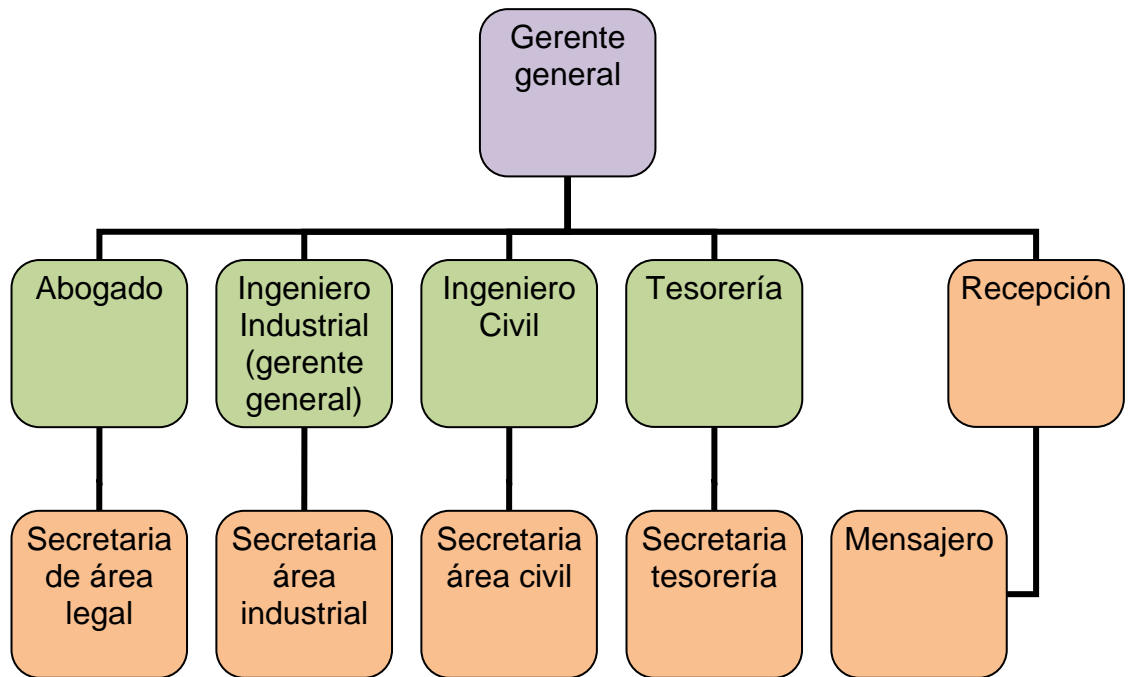
Construcción de edificios.

Concretos 2

Acueductos y alcantarillados.

Estructuras de acero y madera.

7. Nómina



“LA CASA” S.A.S, aparte de los perfiles ocupacionales mencionados con antelación en el primer formato de creación de empresa definido para este proyecto como conocimientos técnicos del equipo emprendedor, como lo son los perfiles de Derecho, Ingeniería Industrial e Ingeniería Civil, enunciados en las páginas 14 y 15 de dicho formato, manejará los siguientes perfiles ocupacionales y requerimientos de personal:

Secretariado:

Deberá contar con los conocimientos y herramientas necesarias para efectuar labores de tratamiento, proceso, transmisión de la información oral,

escrita y electrónica; organizar, mantener y controlar el archivo y apoyar en actividades típicas de oficina, como contabilizar operaciones básicas y emitir o recibir documentos de compraventa o cobro en la organización, además de la adecuada atención del cliente.

Requerimientos específicos:

- Nociones generales del secretariado
- Escribir y responder la comunicación
- Hablar y escuchar
- Organización de la agenda de trabajo y eventos
- Atención de Clientes
- Manejo del archivo
- Mecnografía
- Sistema Operativo
- Manejo de computadores
- Manejo de procesadores de texto

Recepcionista:

Deberá contar con los conocimientos y herramientas necesarias para atender al cliente interno y externo de manera personal y telefónica satisfactoriamente en la organización.

Requisitos específicos:

- 5's+1 Iniciando un esfuerzo por la calidad. (Clasificación, Orden, Limpieza, Normalización, Mantener la disciplina),(*Seiri, Seiton, Seisō, Seiketsu, Shitsuke*)
- Atención de Clientes.
- Atención telefónica.

Asesor inmobiliario:

Tesorería:

Deberá dirigir el proceso contable de la empresa, de tal forma que se cuente con información veraz y confiable. Elaboración y análisis de los estados financieros básicos y ajustes correspondientes. Responde por la elaboración y análisis de los estudios de costos de producción.

Requisitos específicos:

- Conocimiento, y destreza para manejar programas del Sistema Office: Word, Excel, PowerPoint; así como para el manejo de Internet intranet, entre otros, requeridos para la elaboración y presentación de informes, documentos internos y/o externos y todo aquello que sea requerido por su gestión.

- Habilidad y destrezas para el cálculo de costos de producción, su análisis y presentación.
- Conocimiento teórico práctico en legislación tributaria.
- Conocimiento y destreza en el manejo del plan único de cuentas de empresas del sector.
- Conocimientos en gestión de auditoría básica en procedimientos administrativos directamente relacionados con el proceso contable.
- Capacidad para determinar de forma eficaz, fases, etapas, metas y prioridades para la consecución de objetivos, a través del desarrollo de planes de acción, incluyendo los recursos necesarios y los sistemas de control.
- Capacidad para elegir entre varias alternativas, aquellas que son más viables para la consecución de los objetivos, basándose en un análisis exhaustivo de los posibles efectos y riesgos así como posibilidades de implantación.
- Madurez y control de sus impulsos emocionales, con adecuados niveles de tolerancia a la frustración y seguridad en sí mismo.
- Conocimiento de cómo el entorno en su más amplio sentido influye en las estrategias y como éstas a su vez determinan las distintas alternativas que le permitan cumplir con los objetivos propuestos.
- Capacidad para dirigir sus acciones hacia el cumplimiento total de los objetivos establecidos tanto a sí mismo, como a su área de trabajo.

- Dispuesto a satisfacer las necesidades inmediatas de sus clientes internos y externos, ya que con esto contribuye a la consecución de los objetivos comunes de toda la organización.

- Capacidad para utilizar la información, las normas, los procedimientos y las políticas de la empresa con precisión y eficacia, con objeto de lograr los estándares de calidad, en tiempo y forma, con eficacia y eficiencia, en consonancia con los valores y las líneas estratégicas de la empresa.

Mensajero inmobiliario:

Deberá distribuir correspondencia y diversas encomiendas dentro y fuera de la organización, utilizando los medios de transporte necesarios para entregar oportunamente y en forma segura las mismas, mostrar físicamente bienes inmuebles en los momentos requeridos.

Requisitos específicos:

- Equipa el medio de transporte que utiliza antes y durante la jornada.

- Tener pase de moto o carro para poder desempeñar sus funciones.

- Conducir vehículo automotor para transportar correspondencia y/o encomiendas y realizar las visitas a los bienes inmuebles a mostrar.

- Distribuye y entrega todo tipo de correspondencia, oficios, boletines, memorando, órdenes de pago, fichas académicas, circulares, invitaciones y participaciones entre las dependencias de la institución y demás organismos públicos y privados.
- Retira de las diferentes dependencias, organismos, instituciones, fundaciones: comunicaciones, encomiendas, documentos, etc.
- Efectúa operaciones y gestiones bancarias, tales como: depósitos de cheques, efectivo, retiro de chequeras, transferencias, etc.
- Realiza compra de materiales, artículos de oficina y equipos que se requieren, de acuerdo a las necesidades presentadas.
- Reporta a la Unidad de Administración los gastos ocasionados por combustible.
- Llena reportes periódicos de las tareas asignadas.
- Mantiene limpio y en orden equipo y sitio de trabajo.
- Cumple con las normas y procedimientos de seguridad integral establecidos por la Organización.
- Realiza cualquier otra tarea afín que le sea asignada.

7.1. LEGAL

7.1.1. Constitución Empresa y Aspectos Legales:

LA "CASA" S.A.S

ACTO CONSTITUTIVO

Clara Isabel Soto Cruz, de nacionalidad Colombiana, identificado(a) con Cedula de Ciudadanía: , Luisa Fernanda Rivera Carvajal, de nacionalidad Colombiana, identificado(a) con Cedula de Ciudadanía: 1035418328, William Soto Cruz, de nacionalidad Colombiana, identificado(a) con Cedula de Ciudadanía:1035418329 domiciliados en la ciudad de Caldas Antioquia, declaran previamente al establecimiento y a la firma de los presentes estatutos, haber decidido constituir una sociedad por acciones simplificada denominada LA "CASA" S.A.S, para realizar cualquier actividad civil o comercial lícita, por término indefinido de duración, con un capital suscrito de 40'000.000, dividido en 3 acciones ordinarias de valor nominal de 13'333.333,34 cada una, que han sido liberadas en su en el porcentaje correspondiente, previa entrega del monto correspondiente a la suscripción al representante legal designado y que cuenta con un único órgano de administración y representación, que será el representante legal designado mediante este documento.

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.(ver anexo)

ESTATUTOS VER ANEXO 1

7.1.2. Legislación vigente que regule la actividad económica y la comercialización de los P/S.

Ley 45 de 1990

Por la cual se expiden normas en materia de intermediación financiera: Dentro de este proyecto es importante tener en cuenta todo lo concerniente a las entidades financieras y su intermediación, ya que, uno de los aspectos innovadores de “LA CASA” S.A.S, es el del ahorro programado y de manera directa tendrá que ser vigilado por la Superintendencia Financiera para la realización de este aspecto financiero, porque las únicas entidades autorizadas son los Bancos y las Fiduciarias, por tal razón es que “LA CASA” S.A.S estará regulada por esta ley y con ello brindarle seguridad a los clientes y a todas aquellas personas que tengan contacto con la Empresa.

Decreto 1981 de 1988

Se refiere al tema de la captación: Este decreto es uno de los factores primordiales para la realización de este proyecto, ya que “LA CASA” S.A.S debe asegurar en todos sus aspectos la no captación (se considera captación dependiendo de la destinación de los recursos y la cantidad de contratos celebrados por periodo de 2 meses expuestos en la ley 45 de 1990, que regulara a “LA CASA” S.A.S en este aspecto) de dineros de sus potenciales clientes y brindarles la confianza suficiente para que el ahorro programado sea una alternativa eficiente y válida para la adquisición de viviendas y remodelaciones de estas.

Decreto 2920 de 1982

Por el cual se dictan normas para asegurar la confianza del público en el sector colombiano: Es muy importante que los clientes tengan esa confianza plena en este proyecto, por lo que “LA CASA” S.A.S, estará reglamentada por todo este marco jurídico, para que las personas lleguen de una forma confiable y con la seguridad de que la empresa es la mejor opción en cuanto a los aspectos inmobiliarios, de consultorías industriales, legales, civiles y de ahorro programado.

Ley 820 de 2003

Por la cual se expide el régimen de arrendamiento de vivienda urbana: Además del ahorro programado, la base o el pilar fundamental de este proyecto es lo concerniente al mundo inmobiliario, que estará regulado por esta ley que es la principal y general con relación a este aspecto, y del cual este proyecto tendrá principal énfasis.

Ley 388 de 1997

Esta es la base fundamental del P.O.T de los Municipios de Colombia, el cual tiene que estar presente en toda inmobiliaria o agencia de arrendamientos

8. FINANCIERO

8.1. Principales supuestos

Ventas

Las ventas realizadas por día de cada servicio están determinadas por la tardanza media de la prestación de cada servicio, el cual puede oscilar entre 1 hora 30 minutos y 2 horas, dicha capacidad de prestación de servicios es:

- 4 servicios día de servicios Inmobiliarios
- 4 servicios día de servicios industriales.
- 4 servicios día de servicios Legales.
- 4 servicios día de servicios Civiles.

Estos servicios se fundamentan en la tardanza de la prestación de servicios y en tiempos de preparación para un nuevo servicio.

Costos

Los costos promedio por servicio son:

- Servicios inmobiliarios, (incluye todos los servicios inmobiliarios ofertados), este costo unitario es de 700.000 pesos colombianos en promedio.
- Servicios Legales, el costo unitario es de 24.901 pesos colombianos en promedio, que corresponden al valor de prestar un servicio de aproximadamente 1 hora y media.

- Servicios Industriales, el costo unitario es de 24.901 pesos colombianos en promedio, que corresponden al valor de prestar un servicio de aproximadamente 1 hora y media.

- Servicios Civiles, el costo unitario es de 24.901 pesos colombianos en promedio, que corresponden al valor de prestar un servicio de aproximadamente 1 hora y media.

Precios

Los precios establecidos por servicio con una utilidad del 22 % (margen de utilidad establecido 1% inferior al del competidor más relevante) son:

- Servicios inmobiliarios, el precio unitario es de 854.000 pesos colombianos en promedio.

- Servicios Legales, el precio unitario es de 30.379 pesos colombianos en promedio.

- Servicios Industriales, el precio unitario es de 30.379 pesos colombianos en promedio.

- Servicios Civiles, el precio unitario es de 30.379 pesos colombianos en promedio.

Adicionalmente habrá una estrategia de mercadeo en el año 1 correspondiente a 600.000 pesos colombianos destinados a publicidad (carteles, volantes, publicación en el periódico municipal, etc.)

Se asumirán los costos de capital de trabajo durante 3 meses los que representa un total de 64'056.099 pesos colombianos que corresponde al 68,33% de la inversión total requerida.

Se contarán con 40'000.000 millones de pesos colombianos como recursos propios, el resto del capital necesario, es decir 53'756.099 millones de pesos colombianos deberán ser adquiridos mediante préstamo bancario o bajo inversión de riesgo. En caso de ser crédito, el plazo del mismo será de 24 meses.

8.2. Flujo de caja y estados financieros:

Estados financieros, indicadores y criterios de decisión, se adjuntan en una tabla de Excel para facilitar su comprensión.

8.3. Evaluación del proyecto: TIR, VPN. Pto. de equilibrio, relación costo / beneficio y recuperación de la inversión.

Luego de realizar los cálculos pertinentes se ha obtenido:

TIR del proyecto de 57% considerada aceptable ya que es superior a la tasa del préstamo que es del 24 % y al WACC o tasa de descuento del 17.38%.

TIR del inversionista de 38%, considerada aceptable ya que es superior WACC o tasa de descuento del, la cual es del 17.38%.

Promedio Ponderado del Costo de Capital de 17.38%.

VPN del proyecto de 135'203.073, por ser mayor a cero, se puede concluir que el proyecto es viable.

VPN con inversionista de 24'746.570. Que dadas las condiciones mencionadas en el párrafo anterior corresponde a un incremento positivo del VPN.

8.4. Otros Indicadores Financieros.

8.4.1. Razón corriente

Año1	Año2	Año3	Año4	Año5
1,07	1,21	1,38	1,57	1,80

Lo cual quiere decir que LA "CASA" S.A.S tendrá para pagar cada peso de sus obligaciones por año 1.7 pesos en el año 1, 1.21 en el año 2, 1.38 en el año 3, 1.57 en el año 4 y 1.80 en el año 5.

Puede notarse que al pasar de los años mayor es la solvencia de la empresa.

8.4.2. Endeudamiento

Año1	Año2	Año3	Año4	Año5
79,91%	71,19%	64,91%	58,39%	51,99%

Lo cual muestra la dependencia financiera con terceros es decir el porcentaje de los recursos totales que corresponde a obligaciones, y que al pasar de los años tiene una tendencia a disminuir como se puede ver en la tabla anterior.

8.4.3. Capital de trabajo

Año1	Año2	Año3	Año4	Año5
10.079.798	30.795.574	59.563.969	101.376.416	160.020.910

Representa los recursos con los que cuenta la empresa para operar

8.4.4. Rotación de cartera, proveedores y ciclo operacional

ACTIVIDAD	2010	2011	2012	2013	2014
ROTACIÓN DE CARTERA EN DIAS	2.904	8.101			
ROTACION PROVEEDORES	50	50	51	51	51
CICLO DE CAJA NETO	2.854	8.050	-51	-51	-51

De lo cual puede decirse que se está obteniendo una acertada política de crédito que impide la inmovilización de fondos en cuentas por cobrar.

Además el pago de las cuentas por pagar se realiza con recursos líquidos de la empresa en promedio 50.6 veces por periodo.

8.4.5. Gasto Financiero / Ventas

Obtenidos del 1%, y que representan los gastos en que se incurran, relacionados con las operaciones financieras en el primer año.

Los factores mencionados en el párrafo anterior, respaldados en el plan financiero hacen de “LA CASA” S.A.S una empresa viable en el tiempo.

9. IMPACTO DEL PROYECTO

Impacto ambiental del proyecto

Directamente “LA CASA” S.A.S no generará ningún tipo de impacto ambiental, sin embargo, sus servicios de asesoramiento pueden generar impactos ambientales indirectos, tales como un mejor manejo de los residuos de la empresas, un mejor uso de los servicios públicos, compromisos de las empresas con el ambiente, mejor uso de los recursos, usos de materiales más limpios para las construcciones y otros aspectos que se susciten a través de su labor, por lo que se considera que los servicios prestados, generarán impactos ambientales directos o indirectos que deben abordarse de manera adecuada.

Importancia económica o social para la comunidad.

Importancia económica: “LA CASA” S.A.S al generar las facilidades para la adquisición de bienes y servicios, estará tocando un factor fundamental en el municipio de Caldas Antioquia, ya que, le brindará a sus clientes la posibilidad de acceder a ellos con metodologías innovadoras y asequibles para ellos.

Se generara empleo para los habitantes de la región que actualmente deben desplazarse a otras partes a ejercer sus conocimientos, y que por medio de “LA CASA” S.A.S, podrán o crear su propia empresa o asesorar empresas que requieran de sus conocimientos.

Importancia social: al intentar contribuir con el ordenamiento territorial podrá generar mayores comodidades para la sociedad, generando beneficios tanto para ella, como para las empresas

BIBLIOGRAFÍA

Área Metropolitana Del Valle De Aburra. (2009). Proyecto barrios del sur y la inmaculada, Mejoramiento del hábitat área metropolitana, pág. 21

Cámara De Comercio Del Aburra Sur. (2009). Diagnóstico económico de Caldas.

Cubaindustria.Cu. (2006). Gastos Financieros. Recuperado de <http://www.cubaindustria.cu/contadoronline/contabilidad/uso%20y%20contenido/835%20gastos%20financieros.htm>

Cubaindustria.cu. (2007). Índice de endeudamiento total. Recuperado de <http://www.cubaindustria.cu/contadoronline/ratios%20financieros/endeudamiento%20total.htm>

Departamento De Administración Nacional De Estadísticas (DANE). (2005). resultados caldas, pág. 44

Emprendedores.Es. (2009). Una oficina a tu medida. Recuperado de <http://www.emprendedores.es/crear-una-empresa/oficina-a-tu-medida>.

Emprendedores.Es. (2010). Un 'lifting' para tu plan de empresa.

Recuperado de <http://es.scribd.com/doc/31706773/PDF-Como-Hacer-Un-Plan-De-Negocios-2010>

Escobar Vásquez, Luis Guillermo, Alcalde. (2008). Plan de desarrollo municipal, Caldas Antioquia, pág. 61-82

Gerencie.Com. (2008). Capital de trabajo. Recuperado de <http://www.gerencie.com/capital-de-trabajo.html>.

Gerencie.Com. (2008). Razón corriente. Recuperado de <http://www.gerencie.com/razon-corriente.html>

Gerencie.Com. (2008). Rotación de cartera. Recuperado de <Http://Www.Gerencie.Com/Rotacion-De-Cartera.Html>

León Valdés César A. (2008). Rotación De Proveedores. Recuperado de http://www.temasdeclase.com/libros%20gratis/analisis/capocho/anal8_6.htm

Mejía, Carlos Alberto. (2007). La propuesta de valor, Revista documentos planing, publicación periódica coleccionable. Recuperado de www.planing.com.co

MITECNOLOGICO.COM. (2009). Ciclo de caja. Recuperado de [Http://Www.Mitecnologico.Com/Main/Ciclodecaja](http://Www.Mitecnologico.Com/Main/Ciclodecaja).

Secretaría De Planeación Y Obras Públicas. (2010). Plan básico de ordenamiento territorial, Caldas Antioquia, pág. 18-24

Váquiro C, José Didier. (2009). El Valor Presente Neto – vpn.
Recuperado de <http://www.pymesfuturo.com/vpneto.htm>

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 LA “CASA” 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. Objeto social.

La sociedad tendrá como objeto principal la prestación de servicios Legales, Industriales y Civiles. Así mismo, podrá realizar cualquier otra actividad económica lícita tanto en Colombia como en el extranjero.

La sociedad podrá llevar a cabo, en general, todas las operaciones, de cualquier naturaleza que ellas fueren, relacionadas con el objeto mencionado, así como cualesquiera actividades similares, conexas o complementarias o que permitan facilitar o desarrollar el comercio o la industria de la sociedad.

Artículo 3º. Domicilio.

El domicilio principal de la sociedad será el municipio de Caldas Antioquia. La sociedad podrá crear sucursales, agencias o dependencias en otros lugares del país o del exterior, por disposición de la asamblea general de accionistas.

Artículo 4º. Término de duración.

El término de duración será indefinido.

Capítulo II

Reglas sobre capital y acciones

Artículo 5º. Capital Autorizado.

El capital autorizado de la sociedad es de 100'000.000,

Artículo 6º. Capital Suscrito.

El capital suscrito inicial de la sociedad es de 40'000.000 dividido en 3 acciones ordinarias de valor nominal de 13'333.333,34 cada una.

El monto restante se determinara por préstamo bancario o una inversión a riesgo.

Artículo 7º. Capital Pagado.

El capital pagado de la sociedad es de 93'796.439.

Parágrafo. Forma y Términos en que se pagará el capital.

El monto de capital suscrito se pagará, en dinero efectivo, dentro de los 24 meses siguientes a la fecha de la inscripción en el registro mercantil del presente documento.

Artículo 8º. Derechos que confieren 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 60% 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, denominado asamblea general de accionistas y un representante legal. 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 (10) 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 una persona natural o jurídica, accionista o no, quien no tendrá suplentes, designado para un término de un año por la asamblea general de accionistas.

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.

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 tipo de garantía de sus obligaciones personales.

Capítulo IV

Disposiciones Varias

Artículo 30°. 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 31°. 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 32°. 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 33º. 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 34º. 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 35º. 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 36º. 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 Medellín. 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 Medellín. El Tribunal de Arbitramento tendrá como sede el Centro de Arbitraje y Conciliación Mercantil de Medellín, se regirá por las leyes colombianas y de acuerdo con el reglamento del aludido Centro de Conciliación y Arbitraje.

Artículo 37º. 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 IV
Disolución y Liquidación**

Artículo 38º. 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, y
- 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 39º. 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 40º. 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

1. Representación legal.

Los accionistas constituyentes de la sociedad han designado en este acto constitutivo, a William Soto Cruz, identificado con el documento de identidad No. 1035418329, como representante legal de LA CASA SAS, por el término de 1 año.

William Soto Cruz 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 CASA SAS.

2. Actos realizados por cuenta de la sociedad en formación.

A partir de la inscripción del presente documento en el Registro Mercantil, LA CASA SAS asume la totalidad de los derechos y obligaciones derivados de los actos y negocios jurídicos, realizados por cuenta de la sociedad durante su proceso de formación:

3. Personificación jurídica de la sociedad.

Luego de la inscripción del presente documento en el Registro Mercantil, LA CASA SAS formará una persona jurídica distinta de sus accionistas, conforme se dispone en el artículo 2º de la Ley 1258 de 2008.