

**FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA AFIANZADORA DE  
CONTRATOS DE ARRENDAMIENTO PARA LAS INMOBILIARIAS DE  
BUCARAMANGA Y SU AREA METROPOLITANA**

**JOSE PABLO RUEDA SERRANO  
ERIKA LILIANA TREMEL CONTRERAS**

**UNIVERSIDAD INDUSTRIAL DE SANTANDER  
INSTITUTO DE PROYECCION REGIONAL Y EDUCACION A DISTANCIA  
GESTION EMPRESARIAL  
BUCARAMANGA  
2010**

**FACTIBILIDAD PARA LA CREACION DE UNA EMPRESA AFIANZADORA DE  
CONTRATOS DE ARRENDAMIENTO PARA LAS INMOBILIARIAS DE  
BUCARAMANGA Y SU AREA METROPOLITANA**

**Proyecto de grado presentado como requisito para optar al título de  
Profesional en Gestión Empresarial**

**JOSE PABLO RUEDA SERRANO  
ERIKA LILIANA TREMEL CONTRERAS**

**Director  
ANA ELENA MURGAS VARGAS  
Ingeniera Industrial**

**UNIVERSIDAD INDUSTRIAL DE SANTANDER  
INSTITUTO DE PROYECCION REGIONAL Y EDUCACION A DISTANCIA  
GESTION EMPRESARIAL  
BUCARAMANGA**

**2010**

*Dedico este trabajo a la Academia ya que gracias a ésta me encuentro en esta etapa final de este largo camino de aprendizaje y formación. También a la Universidad en general y al Insed porque me han dado soporte y guía durante mi proceso de pre-grado.*

*Jose Pablo Rueda Serrano*

*Dedico mi trabajo de proyecto de Grado primero a Dios por ayudarme a continuar con constancia y dedicación todos estos años de aprendizaje. También a todos y cada uno de los profesores que con su ayuda, guía y paciencia me ayudaron a llevar feliz término esta meta en mi vida.*

*Erika L. Tremel Contreras*

## **AGRADECIMIENTOS**

Los autores del presente proyecto manifiestan sus agradecimientos a:

La Universidad Industrial de Santander, específicamente al Instituto de Proyección Regional y de Educación a Distancia, por permitirnos formar parte de ellos, gracias a su equipo de docentes hemos desarrollado nuestros conocimientos en beneficio nuestro, de la institución y de la comunidad.

Ana Elena Murgas Vargas, Ingeniera Industrial, directora del proyecto, por su constante motivación, por compartir sus experiencias y conocimientos, para culminar con éxito el presente documento.

El abogado Edgar José Rueda Castellanos, por compartir su conocimiento, experiencia y habilidad en el sector de afianzamiento inmobiliario y sector inmobiliario en general.

Todas las demás personas que de una u otra forma colaboraron con sus ideas, críticas y sugerencias, quedamos altamente agradecidos por su estímulo, comprensión, solidaridad y apoyo.

## CONTENIDO

	pág.
INTRODUCCIÓN	21
1. GENERALIDADES	23
2. ESTUDIO DE MERCADOS	28
2.1 OBJETIVOS	28
2.1.1 General	28
2.1.2 Específicos	28
2.2 DESCRIPCION DEL SERVICIO	29
2.2.1 Definición, usos y especificaciones del producto	29
2.2.2 Servicios sustitutos	30
2.2.3 Servicios complementarios	31
2.2.4 Atributos diferenciadores del producto con respecto a la competencia	31
2.3 MERCADO POTENCIAL Y MERCADO OBJETIVO	31
2.3.1 Mercado potencial	31
2.3.2 Mercado objetivo	31
2.4 LA DEMANDA	31
2.4.1 Investigación de mercados	31
2.4.2 Planteamiento del problema	32
2.4.3 Necesidades de información	34
2.4.4 Ficha técnica de la demanda	34
2.4.5 Resultados del trabajo de campo	37
2.4.6 Estimación de la demanda	47
2.4.7 Proyección de la demanda	47
2.5 LA OFERTA	51
2.5.1 Necesidades de información	51
2.5.2 Ficha técnica de la oferta	52
2.5.3 Resultados del trabajo de campo	53

2.5.4 Estimación de la oferta	56
2.5.5 Proyección de la oferta	56
2.6 RELACION ENTRE DEMANDA Y OFERTA	57
2.7 CANALES DE COMERCIALIZACION	58
2.7.1 Estructura de los canales actuales	58
2.7.2 Ventajas y desventajas de los canales actuales	58
2.7.3 Selección de los canales de comercialización	58
2.8 PRECIO	59
2.8.1 Análisis de precios	59
2.8.2 Estrategias de fijación de precios	59
2.9 PUBLICIDAD Y PROMOCION	60
2.9.1 Objetivos	60
2.9.2 Logotipo	60
2.9.3 Lema	61
2.9.4 Análisis de medios	61
2.9.4.1 La prensa	61
2.9.4.2 Las revistas	61
2.9.4.3 La radio	62
2.9.4.4 La televisión	62
2.9.4.5 La publicidad directa por correo	62
2.9.5 Selección de medios	63
2.9.6 Estrategias publicitarias	63
2.9.7 Presupuesto de publicidad y promoción	64
2.9.7.1 De lanzamiento	64
2.9.7.2 De operación	64
2.10 CONCLUSIONES Y POSIBILIDADES DEL PROYECTO	65
3. ESTUDIO TECNICO	66
3.1 TAMAÑO DEL PROYECTO	66
3.1.1 Descripción del tamaño del proyecto	66
3.1.2 Factores condicionantes del tamaño	66

3.1.2.1 Mercado	66
3.1.2.2 Capacidad financiera de los inversionistas	66
3.1.2.3 Capacidad económica de los usuarios	66
3.1.3 Capacidad del proyecto	67
3.1.3.1 Capacidad total diseñada	67
3.1.3.2 Capacidad instalada	67
3.1.3.3 Capacidad utilizada y proyectada	68
3.2 LOCALIZACION	68
3.2.1 Macro localización	68
3.2.2 Micro localización	68
3.3 INGENIERIA DEL PROYECTO	71
3.3.1 Ficha técnica del servicio	71
3.3.2 Descripción de la técnica del proceso	71
3.3.3 Diagrama de operación, proceso y procedimiento	72
3.3.4 Control de calidad	73
3.3.5 Recursos	73
3.3.5.1 Talento humano	73
3.3.5.2 Recursos físicos	74
3.3.5.3 Insumos	74
3.3.6 Estudio de proveedores	75
3.3.6.1 Proveedor de insumos	75
3.3.7 Distribución de planta	76
3.3.8 Logística de distribución	77
3.4 CONCLUSIONES SOBRE LA VIABILIDAD TECNICA DEL PROYECTO	77
4. ESTUDIO ADMINISTRATIVO	78
4.1 FORMA DE CONSTITUCION	78
4.2 CULTURA EMPRESARIAL	79
4.2.1 Visión	79
4.2.2 Misión	79
4.2.3 Objetivos empresariales	79

4.2.4 Políticas empresariales	80
4.2.4.1 De personal	80
4.2.4.2 De compras	81
4.2.4.3 De ventas	82
4.3 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL	82
4.3.1 Organigrama	82
4.3.2 Descripción y perfil de cargos	83
4.3.3 Asignación salarial	86
5. ESTUDIO FINANCIERO	88
5.1 INVERSIONES	88
5.1.1 Inversión fija	88
5.1.2 Inversión diferida	89
5.1.3 Inversión en capital de trabajo	90
5.1.3.1 Insumos	90
5.1.3.2 Gastos de administración y ventas	91
5.1.4 Inversión Total	93
5.1.5 Fuentes de financiación	93
5.2 COSTOS	93
5.2.1 Costos fijos	93
5.2.2 Costos variables	94
5.2.3 Costos totales unitarios	95
5.2.4 Precio de venta	95
5.3 PROYECCIONES FINANCIERAS	95
5.3.1 Ingresos proyectados	95
5.3.2 Egresos proyectados	96
5.4 ESTADOS FINANCIEROS	96
5.4.1 Flujo de caja proyectado	96
5.4.2 Estado de resultados proyectado	97
5.4.3 Balance general (primer año)	98
6. EVALUACION DEL PROYECTO	99

6.1 PUNTO DE EQUILIBIO	99
6.2 IMPACTO SOCIAL	100
6.3 IMPACTO AMBIENTAL	100
6.4 EVALUACION FINANCIERA	101
6.4.1 Valor presente neto	101
6.4.2 Tasa interna de retorno TIR	101
6.4.3 Periodo de recuperación	101
6.4.4 Análisis de las razones financieras	101
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	102
BIBLIOGRAFIA	104
ANEXOS	106

## LISTA DE CUADROS

	pág.
Cuadro 1. Ficha técnica de la demanda	34
Cuadro 2. Importancia del servicio	37
Cuadro 3. Solicitud del servicio	38
Cuadro 4. Calificación del servicio	39
Cuadro 5. Inconvenientes	40
Cuadro 6. Inmuebles arrendados	41
Cuadro 7. Promedio de arriendos	42
Cuadro 8. Promedio de aseguramiento	43
Cuadro 9. Servicios a utilizar	44
Cuadro 10. Disposición de la demanda	45
Cuadro 11. Lugar de preferencia	46
Cuadro 12. Crecimiento anual del número de inmobiliarias 2005-2009	47
Cuadro 13. Tabulación crecimiento anual del número de inmobiliarias 2005-2009 para aplicar regresión lineal	49
Cuadro 14. Proyección de la demanda	51
Cuadro 15. Ficha técnica de la oferta	52
Cuadro 16. Encuesta de la oferta	53
Cuadro 17. Numero de compañías que ofrece el servicio de garantía de renta	56
Cuadro 18. Proyección de la oferta	57
Cuadro 19. Presupuesto de lanzamiento	64
Cuadro 20. Presupuesto operativo de lanzamiento	64
Cuadro 21. Capacidad instalada	67
Cuadro 22. Proyección a cinco años	68
Cuadro 23. Factores de micro localización	69
Cuadro 24. Ficha técnica del servicio	71

Cuadro 25. Recurso humano	73
Cuadro 26. Recursos físicos	74
Cuadro 27. Insumos	74
Cuadro 28. Procedimiento contratación de personal	80
Cuadro 29. Descripción y perfil del cargo Gerente	83
Cuadro 30. Descripción y perfil del cargo Secretaria	84
Cuadro 31. Descripción y perfil del cargo Abogado	85
Cuadro 32. Descripción y perfil del cargo Mensajero	86
Cuadro 33. Estructura salarial	87
Cuadro 34. Inversión fija	88
Cuadro 35. Maquinaria y equipo	88
Cuadro 36. Muebles y enseres	89
Cuadro 37. Útiles de oficina	89
Cuadro 38. Inversión diferida	89
Cuadro 39. Capital de trabajo	90
Cuadro 40. Insumos	90
Cuadro 41. Gastos de administración y ventas	91
Cuadro 42. Nómina	91
Cuadro 43. Amortización de diferidos	92
Cuadro 44. Gastos generales	92
Cuadro 45. Inversión total	93
Cuadro 46. Fuentes de financiación	93
Cuadro 47. Costos fijos	93
Cuadro 48. Costos variables	94
Cuadro 49. Costos totales unitarios	95
Cuadro 50. Ingresos proyectados de servicio de fianza	95
Cuadro 51. Ingresos proyectados de estudio de fianza	96
Cuadro 52. Egresos proyectados	96
Cuadro 53. Flujo de caja	96
Cuadro 54. Estado de resultados	97

Cuadro 55. Balance general	98
Cuadro 56. Punto de equilibrio	99

## LISTA DE FIGURAS

	pág.
Figura 1. Importancia del servicio	37
Figura 2. Solicitud del servicio	38
Figura 3. Calificación del servicio	39
Figura 4. Inconvenientes	40
Figura 5. Inmuebles arrendados	41
Figura 6. Promedio de arriendos	42
Figura 7. Promedio de aseguramiento	43
Figura 8. Servicios a utilizar	44
Figura 9. Disposición de la demanda	45
Figura 10. Lugar de preferencia	46
Figura 11. Crecimiento anual del número de inmobiliarias 2005-2009	48
Figura 12. Proyección del crecimiento anual del número de inmobiliarias	50
Figura 13. Proyección de la demanda	51
Figura 14. Canal de comercialización	58
Figura 15. Logo	60
Figura 16. Diagrama de operación, proceso y procedimiento	72
Figura 17. Distribución de planta	76
Figura 18. Organigrama	82
Figura 19. Gráfica del punto de equilibrio	100

## LISTA DE ANEXOS

	pág.
Anexo A. Base de datos inmobiliarias	106
Anexo B. Encuesta demanda	124
Anexo C. Encuesta oferta	127
Anexo D. Minuta de constitución Sociedad Anónima	129
Anexo E. Artículos del Código Civil referentes a la fianza	143
Anexo F. Código de Comercio constitución de la Sociedad Anónima	153
Anexo G. Formulario DIAN – Cámara de Comercio	154
Anexo H. Formularios Registro Único Empresarial	155

## RESUMEN

**TITULO:** FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA AFIANZADORA DE CONTRATOS DE ARRENDAMIENTO PARA LAS INMOBILIARIAS DE BUCARAMANGA Y SU AREA METROPOLITANA\*

**AUTORES:** RUEDA SERRANO, José Pablo  
TREMEL CONTRERAS, Erika Liliana\*\*

**PALABRAS CLAVES:** Factibilidad, afianzadora, contratos, arrendamiento, urbana.

### DESCRIPCION O CONTENIDO:

Actualmente el sector de la construcción, mantiene altos e importantes índices de crecimiento, esto hace que exista un alto potencial de demanda para el sector inmobiliario y por ende para el servicio que ofrece el presente proyecto en materia de garantía de renta en los contratos de arrendamiento que las inmobiliarias de Bucaramanga y su área metropolitana administran. Inicialmente, se investiga las generalidades de la empresa y su normativa legal. Después se estudia el mercado actual y futuro. Luego se determina la capacidad de prestación del servicio, posteriormente, se estudia la parte organizacional de la nueva empresa, enseguida, se calcula las necesidades de capital y se hacen las proyecciones futuras. Finalmente, se evalúa el proyecto social, ambiental y financieramente.

La capacidad diseñada es de 3780 contratos mensuales, la instalada de 199 contratos anuales; se hizo la descripción y el diagrama de procedimientos; se identificaron las necesidades de recursos físicos; humanos e insumos. Se constituyo la empresa según los requisitos legales; se formularon las políticas corporativas; se diseño el organigrama; la descripción, perfil y remuneración de los cargos: gerente, secretaria, mensajero y abogado. La inversión total en recursos propios es de \$220.000.000 de pesos. El impacto social es positivo para socios, clientes y empleados de la empresa; por la naturaleza del servicio el impacto ambiental no es negativo.

La idea es factible; se prestara el servicio de garantía de renta para los contratos de arrendamiento a través de la figura de la fianza; pues hay demanda insatisfecha; el canal de comercialización es directo; el precio es igual al de la competencia; se utilizaran estrategias de publicidad y lanzamiento de operación.

---

\* Proyecto de Grado

\*\* Instituto de Proyección Regional y Educación a Distancia. Programa de Gestión Empresarial. Directora: MURGAS VARGAS, Ana Elena.

## ABSTRACT

**TITLE: FEASIBILITY FOR THE CREATION OF A COMPANY OF GUARANTEE OF PAYMENT IN THE RENT CONTRACTS THAT BUCARAMANGA AND ITS METROPOLITAN AREA'S REAL ESTATE AGENCIES ADMINISTERS\*.**

**AUTHORS:** RUEDA SERRANO, José Pablo  
TREMEL CONTRERAS, Erika Liliana \*\*

**KEY WORDS:** Feasibility, secure, contracts, lease, urban.

### DESCRIPTION OR CONTENT:

Nowadays the sector of the construction, it supports high and important indexes of growth, this does that a potential high place of demand exists for the real-estate sector and then also for the service that offers the present project, as for guarantee of payment in the rent contracts that Bucaramanga and its metropolitan area's real estate agencies administers. At the beginning, there is an investigation about the generalities of the company and his legal regulation. Later there is a study about the current and future market. Then it is determinated the capacity of the service, later, it's studied the organizacional part of the new company, immediately, the capital needs are calculated and the future projections are done. Finally, there is evaluated the social, environmental project and financially.

The capacity designed is 3780 monthly contracts, the installed capacity 199 annual contracts; there was done the description and the graph of procedures; there were identified the needs of physical resources; human beings and inputs. It was constituted the company according to the legal requirements; the corporate policies were formulated; It has been designed the flowchart; the description, profile and remuneration of the charges: manager, secretary, messenger and attorney. The total investment in own resources is \$220.000.000. The social impact is positive for the company's partners, clients and employees of the company; the environmental impact is not negative.

The idea is feasible; it's going to offer the service of guarantee of payment in the rent contracts that Bucaramanga and its metropolitan area's real estate agencies administers through the figure of the secure; because there is unsatisfied demand; the commercialization way is direct; the price is the same that the competition has; it's going to use strategies of advertising and operation's opening.

---

\* Project of Grade

\*\* Institute of Projection Regional and Education Distance. Program Company Management. Director: MURGAS VARGAS, Ana Elena.

## INTRODUCCION

El presente proyecto se realiza con el fin de conocer la factibilidad para la creación de una empresa afianzadora de contratos de arrendamiento en Bucaramanga y su área metropolitana orientada a fortalecer el crecimiento de la actividad inmobiliaria.

La idea surge de la necesidad que tienen las inmobiliarias de garantizar el pago puntual del canon de arrendamiento a sus clientes propietarios de inmuebles, independientemente si los arrendatarios de estos inmuebles pagan con retraso o no. Ante este dilema pensamos en crear una empresa que respalde los contratos de arrendamiento en beneficio de las dos partes.

En el desarrollo de este estudio se emplea el modelo de factibilidad, con el objeto de contar con criterios que permitan tomar la decisión de crear servicios de fianza de contratos de arrendamiento.

Se realizará un estudio de mercados, definiendo y caracterizando el servicio y el área de mercado donde se posicionara, para satisfacer el mercado objetivo, estudiando la oferta y la demanda actual y futura del servicio, los canales de comercialización, los precios para prever las posibilidades de la puesta en marcha de la empresa.

Luego se elaborará el estudio técnico donde se definirá el tamaño y los márgenes de capacidad en unidades de servicio, se ubicara la oficina donde permita acceder a la mayor parte del mercado.

Seguidamente, se realizará el estudio administrativo, mostrando el procedimiento de constitución legal.

Posteriormente se realizará el estudio financiero donde se determinarán las necesidades totales de capital.

## 1. GENERALIDADES

En los últimos seis años el país ha experimentado un crecimiento acelerado en la economía. Se ha observado una transformación muy importante en las principales ciudades del territorio nacional y Bucaramanga y sus alrededores no son la excepción. Los perímetros urbanos han aumentado, llevando a ciertas zonas rurales el suministro de los servicios públicos básicos. El gran flujo de efectivo y los bajos intereses en los préstamos bancarios para vivienda han hecho de los grandes proyectos urbanísticos una realidad.

Con el aumento del ingreso de los bumangueses, se empezó a buscar una manera de invertir estos dineros sin correr grandes riesgos. La inversión en finca raíz fue aceptada como una opción muy tentativa para la sociedad, porque ofrece seguridad y estabilidad.

Las empresas constructoras se reactivaron nuevamente, aumentando el tamaño de la oferta inmobiliaria en todos los sectores y todos los estratos de la gran ciudad.

El fenómeno del incumplimiento en los pagos de las diferentes obligaciones que tiene la persona promedio, se ha manifestado desde siempre en la sociedad, y los procesos para hacerlos efectivo son trabajosos, costosos y largos.

Poco a poco los factores mencionados anteriormente han ido aumentando el número de empresas de administración inmobiliaria, consiguiendo un sinnúmero de clientes, clientes que desean que sus bienes inmuebles estén seguros depositando su confianza en dichas empresas, y estas a su vez quedan a cargo de grandes responsabilidades en la gestión de arrendamientos.

Uno de los factores más atractivos en la promoción de los servicios dirigidos a los propietarios de inmuebles, es el de garantizar el pago de las obligaciones del arrendatario.

El estudio de posibles arrendatarios es un procedimiento agotador, de cuidado y de mucha responsabilidad, es fácil encontrar gente falsificadora de firmas y documentos que ponen en gran riesgo el buen funcionamiento de las inmobiliarias. Dichas empresas han venido mostrando preocupación por el incumplimiento de las responsabilidades de sus inquilinos, algunas de ellas han tenido que dirigir sus esfuerzos no a la captación de nuevos clientes si no ha la recuperación de carteras quedando enredados en procesos jurídicos.

Por estas dificultades las inmobiliarias están buscando garantías económicas para poder ofrecerlas a sus clientes, lo que hace necesario la creación de una empresa que las respalde, trabajando de la mano con ellas, respondiendo por la mora en el pago del arriendo, los servicios públicos, la administración y los posibles daños ocasionados al inmueble que se desocupan.

Observando el mercado de empresas inmobiliarias en Bucaramanga, se manifiesta la oportunidad de creación de empresas aseguradoras o afianzadoras, ya que se observa, por el comportamiento de oferta y demanda de este servicio, que se puede llegar a establecer un proyecto de afianzadora sin llegar a correr altos riesgos de pérdidas de inversión.

Para el sector inmobiliario en Bucaramanga y su área metropolitana, este tipo de servicio se ha venido prestando a través de dos empresas, una aseguradora y una afianzadora.

Las inmobiliarias del sector solo cuentan con dos organizaciones para depositar la responsabilidad de la garantía de renta de sus inmuebles de manera colectiva y

segura. Ya sea con la figura de fianza (fianzacredito inmobiliario de Santander) o con la figura de seguro (Investigaciones y cobranzas el libertador, del grupo bolívar), estas siempre buscan dicha garantía.

El servicio de afianzamiento de contratos de arrendamiento para las inmobiliarias de Bucaramanga, se viene desarrollando como actividad comercial desde el año 1994. El servicio de fianza es una garantía sólida y confiable que le permite a las inmobiliarias desarrollar con tranquilidad, seguridad y total respaldo, sus contratos de arrendamiento. De esta forma se garantiza plenamente el pago a los propietarios. Creado en dicha ciudad por la empresa Crédito inmobiliario de Santander, pioneros a nivel nacional en la fianza de contratos de arrendamiento para las inmobiliarias, buscando ofrecer otra opción en la prestación del servicio de garantía de renta aparte del seguro.

En la actualidad después de 10 años de la fundación de la primera afianzadora, la fianza de contratos de arrendamiento como actividad comercial esta presente en 10 ciudades del país (Bucaramanga, Bogotá, Cali, Medellín, Pasto, Manizales, Armenia, Pereira, Barranquilla y Cúcuta).

El sustento legal para adelantar una actividad afianzadora de contratos de arrendamientos de inmuebles administrados por inmobiliarias, se encuentra en el código civil en la parte que reglamenta la figura de la fianza; concretamente se desarrolla esta figura en los artículos 2361 hasta 2408 de este código. (Ver Anexo E).

En desarrollo de esa fianza la empresa afianzadora se compromete a pagar a la empresa inmobiliaria las obligaciones que deje de cumplir el arrendatario de cada inmueble.

Antes de afianzar un contrato de arrendamiento la empresa afianzadora revisa que el arrendatario tenga capacidad para pagar el arriendo y que sus codeudores solidarios tengan respaldo patrimonial suficiente para responder en caso que el arrendatario no cumpla, ya que si la empresa inmobiliaria le cobra a la afianzadora, esta por virtud de las normas ya mencionadas que regulan la fianza, podrá entrar a exigir al arrendatario y sus codeudores las sumas que la afianzadora haya pagado a la inmobiliaria.

En cuanto los requisitos para constituir la sociedad afianzadora son los que muestra el código de comercio (ver anexo F), que son los requisitos normales para constituir cualquier tipo de sociedad en este caso una sociedad anónima.

Es importante hacer la distinción entre las sociedades aseguradoras y las afianzadoras, ya que si bien el servicio prestado es el mismo, el contrato de aseguramiento solo se puede prestar a través de compañías que están sometidas a la vigilancia estatal a través de la superintendencia financiera, que son empresas que tienen gran cantidad de exigencias en cuanto a capital mínimo y reservas. En cambio las compañías afianzadoras tan solo estarán sujetas a la vigilancia de la superintendencia de sociedades, en la medida que pasen los topes que establece la ley en cuanto a ingresos y patrimonios como a cualquier sociedad comercial. Este tope es de 30.000 SMMLV por ingresos o por activos.

Otro factor importante del marco legal es la correcta realización de los contratos de arrendamiento, por esto es importante tener en cuenta lo siguiente:

Ley 820 del 2003 Capítulo VII: La presente ley tiene como objeto fijar los criterios que deben servir de base para regular los contratos de arrendamiento de los inmuebles urbanos destinados a vivienda, en desarrollo de los derechos de los colombianos a una vivienda digna y a la propiedad con función social.

El contrato de arrendamiento de vivienda urbana es aquel por el cual dos partes se obligan recíprocamente, la una a conceder el goce de un inmueble urbano destinado a vivienda, total o parcialmente, y la otra a pagar por este goce un precio determinado.

El capítulo VII aclara el proceso de terminación del contrato de arrendamiento.

Es muy importante unificar criterios en la elaboración de los contratos de arrendamientos, ya que son muchas las diferencias que se presentan entre el arrendador y el arrendatario. Si el contrato queda mal elaborado, los procesos jurídicos ejecutivo (cobro de la deuda) y de restitución (desocupación forzosa del inmueble) serán de difícil ejecución.

## 2. ESTUDIO DE MERCADOS

El mercado es el punto de encuentro de oferentes con demandantes de un bien o servicio, para llegar a acuerdos en relación con la calidad, la cantidad y precio.

El estudio de mercados permitirá en el proyecto de creación de la afianzadora de contratos de arrendamiento tener una idea clara del punto de partida en lo técnico, financiero y económico.

También suministra un análisis de antecedentes para determinar la conveniencia de producir para atender una necesidad.

### 2.1 OBJETIVOS

**2.1.1 General.** Realizar un estudio de mercados para determinar la oferta y demanda que tendrá una afianzadora dirigida a las inmobiliarias de Bucaramanga y su área metropolitana con el propósito de conocer el grado de aceptación que tendrá el servicio de fianza en los contratos de arrendamientos.

#### 2.1.2 Específicos

- Realizar un estudio de demanda que tendrá una afianzadora de contratos de arrendamientos para las inmobiliarias de la ciudad de Bucaramanga, donde se identifique la necesidad y aceptación del servicio.
- Realizar un estudio de la oferta que tiene el servicio de afianzamiento de contratos de arrendamiento para inmobiliarias en la ciudad de Bucaramanga y su área metropolitana, identificando las características del servicio ofrecido, la calidad, precio y su cubrimiento.

- Cuantificar los posibles clientes inmobiliarios que presenta el mercado de Bucaramanga y su área Metropolitana, en el requerimiento del servicio de fianza para los contratos de arrendamiento.
- Reconocer los métodos de promoción y publicidad empleados por las empresas proveedoras del servicio de fianza de contratos de arrendamiento para las inmobiliarias de Bucaramanga y su área metropolitana.
- Analizar los sistemas de comercialización utilizados por las empresas proveedoras del servicio de fianza de contratos de arrendamiento para las inmobiliarias de Bucaramanga y su área metropolitana.

## **2.2 DESCRIPCIÓN DEL SERVICIO**

El servicio de afianzamiento de contratos de arrendamiento para las inmobiliarias, ofrece cubrir el pago total del canon de arrendamiento de un bien inmueble en el momento en que la inmobiliaria reporta la mora del arrendatario. Para la prestación total de este servicio la empresa afianzadora realiza un estudio de fianza al arrendatario, previo a la realización del contrato de arrendamiento.

De esta manera se está ofreciendo tranquilidad para las inmobiliarias en el momento en que se presentan las moras en los pagos.

**2.2.1 Definición, usos y especificaciones del producto.** El servicio consiste en una afianzadora de contratos de arrendamiento de bienes inmuebles a las inmobiliarias de Bucaramanga y su área metropolitana.

Protege contra el riesgo de no pago del canon de arrendamiento por parte de los arrendatarios de inmuebles a las inmobiliarias.

La prestación de este servicio se divide en tres etapas:

- **Realización de estudio de fianza:** es donde los posibles arrendatarios y sus deudores solidarios suministran sus datos y documentos que soportan y respaldan su capacidad de pago de la obligación. En esta etapa la empresa afianzadora determina de acuerdo al valor del canon de arrendamiento, los documentos y datos presentados por los arrendatarios, si se afianza o no el contrato de arrendamiento a realizar entre la inmobiliaria y el arrendatario (inquilino) y sus deudores solidarios.
- **Confirmación de fianza:** después de realizado el estudio de fianza, si el veredicto de la empresa afianzadora es el de prestar el servicio, se le comunica a la inmobiliaria la decisión. Después de que la inmobiliaria lleva a cabo la protocolización del contrato de arrendamiento y entrega del inmueble al arrendatario, se reciben los documentos pertinentes (copia de contrato de arrendamiento, formulario de la empresa afianzadora diligenciado por parte de la inmobiliaria), se recibe el pago por el servicio de fianza y se realiza y se entrega a la inmobiliaria un certificado de fianza al contrato de arrendamiento para el inmueble en cuestión.
- **Pago de canon de arrendamiento atrasado:** cuando la inmobiliaria reporte un atraso en el canon de arrendamiento por parte de un arrendatario de un contrato afianzado, se procede a desembolsar la cantidad reportada. Después la empresa afianzadora realizara el cobro con sus respectivos intereses y recargos por mora.

**2.2.2 Servicios sustitutos.** El servicio que se puede comparar con el afianzamiento consiste en los seguros de contratos de arrendamientos que son ofrecidos por las aseguradoras.

**2.2.3 Servicios complementarios.** Afianzar por el término del contrato el valor de la administración a inmuebles bajo el régimen de propiedad horizontal.

**2.2.4 Atributos diferenciadores del producto con respecto a la competencia.** Agilidad en el estudio de documentos del arrendatario.

Orden, coherencia y cuidado en la realización de los certificados de fianza y demás documentos.

## **2.3 MERCADO POTENCIAL Y MERCADO OBJETIVO**

**2.3.1 Mercado potencial.** Está conformado por todas las inmobiliarias establecidas en Bucaramanga y el Área Metropolitana que estén interesadas en adquirir el servicio.

**2.3.2 Mercado objetivo.** Debido a que este servicio es indispensable para la prestación del servicio de arrendamiento de las inmobiliarias, estas en su totalidad están interesadas en adquirirlo, debido a esto el mercado objetivo esta conformado por las 351 inmobiliarias ubicadas en Bucaramanga y el Área Metropolitana. Ver anexo A.

## **2.4 LA DEMANDA**

**2.4.1 Investigación de mercados.** La investigación de mercados dentro de una empresa privada desempeña un papel fundamental, ya que es un instrumento básico de desarrollo que proporciona los datos necesarios en la fase de planeación –ya sea a corto o mediano plazo- sobre consumidores, distribuidores, precios, productos, promoción, competencias, etc., a la vez que brinda las bases

para definir medidas y caminos de acción, y establecer las políticas y planes que deberán seguirse en lo referente al mercado real o potencial<sup>1</sup>.

Se realiza la investigación de mercados para observar como se esta comportando la figura de la fianza en el sector inmobiliario, determinar si el servicio es optimo, si existe demanda insatisfecha, si el servicio de fianza esta posicionado en el mercado. También nos muestra que cantidad de compañías ofrecen el servicio, mostrando si el servicio de fianza es confiable y si el sector inmobiliario se siente respaldado por este.

También se presenta un reconocimiento del sector, descubriendo oportunidades y amenazas que se pueden aprovechar y evitar de acuerdo al criterio y a la investigación realizada.

Esta investigación es una herramienta que ayuda a medir el grado de aceptación del servicio y también ayuda a evidenciar las características que debe tener para lograr la satisfacción del usuario.

**2.4.2 Planteamiento del problema.** El sector de prestación de servicio de garantía de renta ha visto como su demanda ha ido creciendo. Dos factores han influenciado este comportamiento. El aumento de la actividad en la construcción y en la actividad inmobiliaria.

De acuerdo a la publicación de los indicadores económicos del Observatorio de competitividad de la cámara de comercio de Bucaramanga, la construcción en la ciudad mostró índices positivos con respecto al año pasado. Se presentó un

---

<sup>1</sup> FISCHER, Laura y ESPEJO, Jorge. Mercadotecnia. 3ed. México: Mc Graw Hill, 2004, p.164.

aumento del 28,4% del área licenciada, la mayoría en la construcción de vivienda multifamiliar<sup>2</sup>.

Los factores construcción, inmuebles para arrendar, número de inmobiliarias, demanda de afianzamiento de contratos, todos tienen una relación directamente proporcional.

Debido a la gran demanda y poca oferta del servicio de garantía de renta en los contratos de arrendamiento para las inmobiliarias del área metropolitana de Bucaramanga, las compañías que lo ofrecen han disminuido la calidad en la prestación del servicio.

La demora en los estudios de fianza o seguro, el desorden en los documentos, la atención al cliente, las exigencias y gran número de requisitos, son falencias que se están presentando en estos momentos a la hora de prestar el servicio.

Las inmobiliarias están pasando por alto estas dificultades debido a que la oferta es limitada y el servicio es esencial para el funcionamiento de estas.

Al presentarse aumento en la oferta del servicio de garantía de renta para los contratos de arrendamientos para las inmobiliarias de la ciudad, agregando factores diferenciadores en la prestación del servicio, mejorando las falencias que se encuentran, el sector inmobiliario tendrá más opciones, se presentara una competencia sana mejorando así el servicio y la atención, dando como resultado una mayor dinámica en el proceso de arrendamiento, donde se beneficia a la inmobiliaria y a sus clientes.

---

<sup>2</sup> VANGUARDIA.COM. Indicadores muestran breve repunte en el sector de la construcción. Disponible en Internet: <http://www.vanguardia.com/historico/60850-indicadores-muestran-leve-repunte-en-el-sector-de-la-construccion> (Consultado mayo de 2010)

### 2.4.3 Necesidades de información

- Estudiar los aspectos generales de las inmobiliarias.
- Analizar la importancia de la figura de la fianza en las inmobiliarias.
- Reconocer la cantidad de inmobiliarias que cuenta con el servicio de fianza
- Evaluar la calidad de los servicios que ofrece la competencia.
- Identificar los servicios de afianzamiento que mas solicitan las inmobiliarias
- Observar los inconvenientes que tienen las inmobiliarias con las aseguradoras y afianzadoras.
- Cuantificar la importancia de la inmobiliaria en el mercado.
- Establecer el valor promedio del canon de los arriendos.
- Clasificar la capacidad o tamaño de las inmobiliarias
- Determinar la frecuencia con la que las inmobiliarias requieren los servicios de fianza.
- Establecer el lugar donde las inmobiliarias prefieren encontrar la afianzadora.

### 2.4.4 Ficha técnica de la demanda

**Cuadro 1. Ficha técnica de la Demanda**

<b>Tipo de investigación</b>	La investigación es descriptiva, concluyente de tipo transversal porque establece las características demográficas de unidades investigadas, identifica forma de conducta y actitudes de las personas que se encuentran en el universo de investigación, establece comportamientos concretos, descubre y comprueba las posibles variables de investigación.
<b>Método de investigación</b>	En la ejecución del proyecto se trabajará con las etapas del método científico, debido a que primero se realizará la observación o identificación del problema identificando la problemática y el por que se debe llevar a cabo

	esta idea, después la formulación de hipótesis, predicción del futuro y prueba de hipótesis. Al concluir este método de investigación se procederá a la toma de decisiones en la ejecución de la idea planteada.
<b>Fuentes de información</b>	Primaria: Se utilizara como fuente primaria la encuesta que se aplicara a las inmobiliarias que funcionan en la ciudad de Bucaramanga. Secundaria: Cámara de Comercio de Bucaramanga.
<b>Técnicas de investigación</b>	Encuesta
<b>Instrumento</b>	Cuestionario estructurado
<b>Modo de aplicación</b>	Cuestionamiento directo y/o por teléfono.
<b>Definición de población (elemento, unidad de muestreo)</b>	Los gerentes o subgerentes de las inmobiliarias de Bucaramanga y su área metropolitana.
<b>Proceso de muestreo</b>	Muestreo probabilístico aleatorio simple
<b>Marco muestral</b>	Lo conforman las 351 inmobiliarias de Bucaramanga y su área metropolitana.
<b>Tamaño de la muestra</b>	183 inmobiliarias de Bucaramanga y su área metropolitana.
<b>Alcance</b>	Bucaramanga y su área metropolitana.
<b>Tiempo de aplicación</b>	2 meses

**Fuente:** Autores del proyecto

En estadística se conoce como muestreo a la técnica para la selección de una muestra a partir de una población.

Al elegir una muestra se espera conseguir que sus propiedades sean extrapolables a la población. Este proceso permite ahorrar recursos, y a la vez

obtener resultados parecidos a los que se alcanzarían si se realizase un estudio de toda la población.

En esta investigación se utiliza el muestreo probabilístico aleatorio simple, en el que cada elemento de la población tiene una oportunidad real de ser seleccionado para la muestra.

El tamaño de la muestra se obtiene con la ecuación:

$$n = \frac{Z^2 \times p \times q \times N}{e^2(N-1) + Z^2 \times p \times q}$$
$$n = \frac{1,96^2 \times 0,5 \times 0,5 \times 351}{0,05^2(351-1) + 1,96^2 \times 0,5 \times 0,5} = 183$$

Donde:

n = Tamaño de la muestra.

Z = Nivel de confianza = 1,96 que corresponde a un 97% de confianza

p = Probabilidad de éxito.

q = Probabilidad de fracaso.

N = Tamaño de la población.

E = Error = 5%.

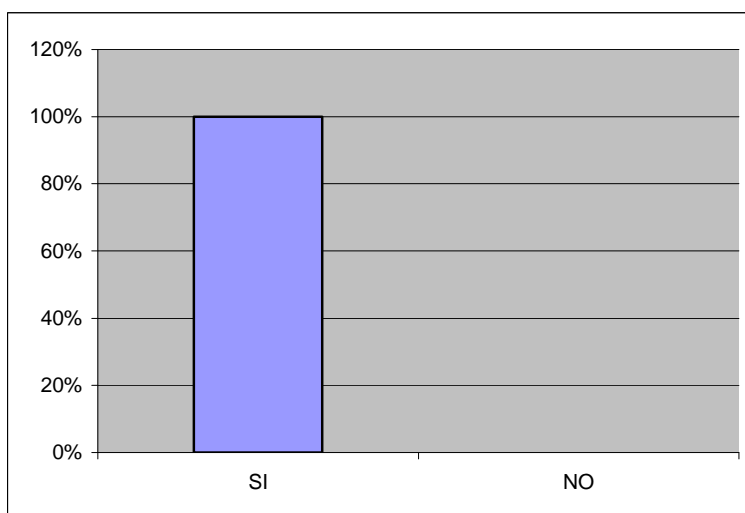
## 2.4.5 Resultados del trabajo de campo

1) Para su inmobiliaria es importante contar con un asegurador o afianzador de los contratos de arrendamiento?

**Cuadro 2. Importancia del servicio**

Respuestas	Cantidad	Porcentaje
SI	183	100%
NO	0	0
<b>Total</b>	<b>183</b>	<b>100%</b>

**Figura 1. Importancia del servicio**



**Fuente:** Investigación realizada por los autores del proyecto.

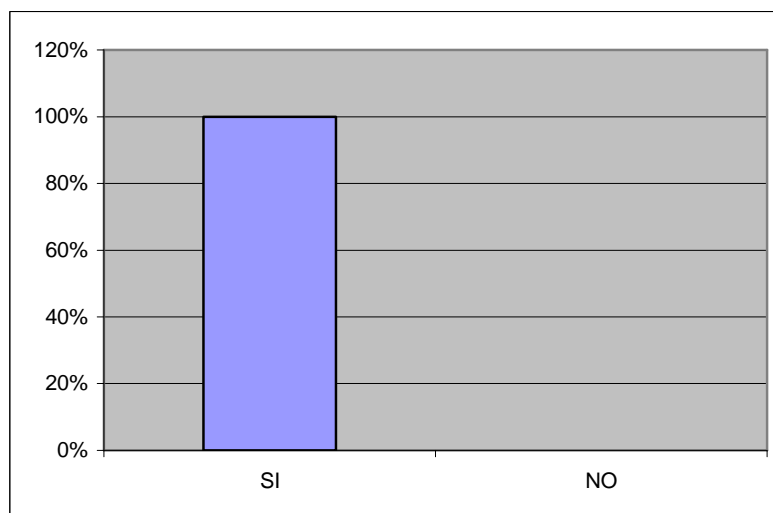
Se puede observar que para el 100% de las inmobiliarias encuestadas es importante y necesario adquirir el servicio de garantía de renta para sus contratos de arrendamiento de los inmuebles administrados.

2) Actualmente cuenta con los servicios de una aseguradora o afianzadora?

**Cuadro 3. Solicitud del servicio**

Respuestas	Cantidad	Porcentaje
SI	183	100%
NO	0	0
<b>Total</b>	<b>183</b>	<b>100%</b>

**Figura 2. Solicitud del servicio**



**Fuente:** Investigación realizada por los autores del proyecto.

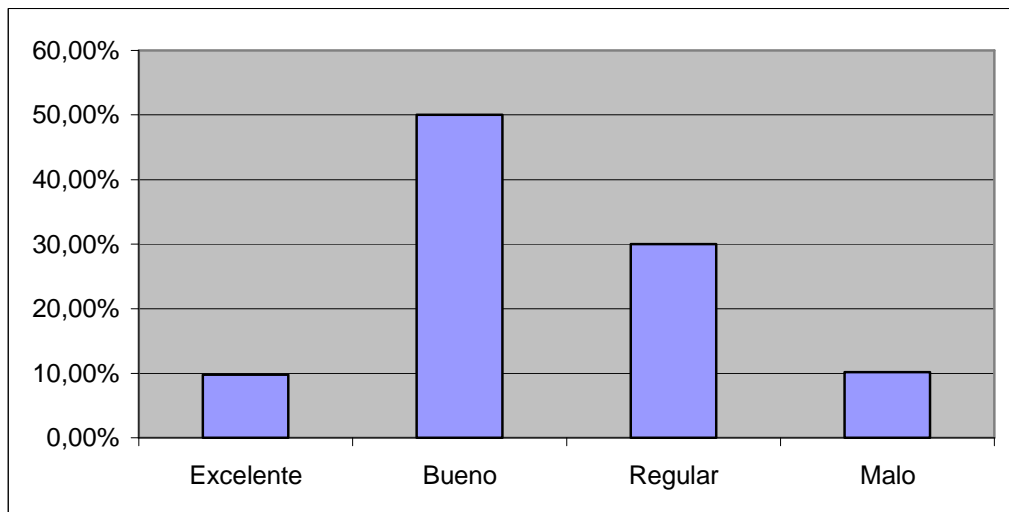
Con este resultado se ratifica lo concluido con el resultado anterior. El 100% de las inmobiliarias encuestadas cuentan con el servicio de garantía de renta, suministrado ya sea por una afianzadora o aseguradora o por las dos.

3) Como califica el servicio que le ofrece esta empresa?

**Cuadro 4. Calificación del servicio**

Respuestas	Cantidad	Porcentaje
Excelente	18	9.8%
Bueno	91	50%
Regular	55	30%
Malo	19	10.2%
<b>Total</b>	<b>183</b>	<b>100%</b>

**Figura 3. Calificación del servicio**



**Fuente:** Investigación realizada por los autores del proyecto.

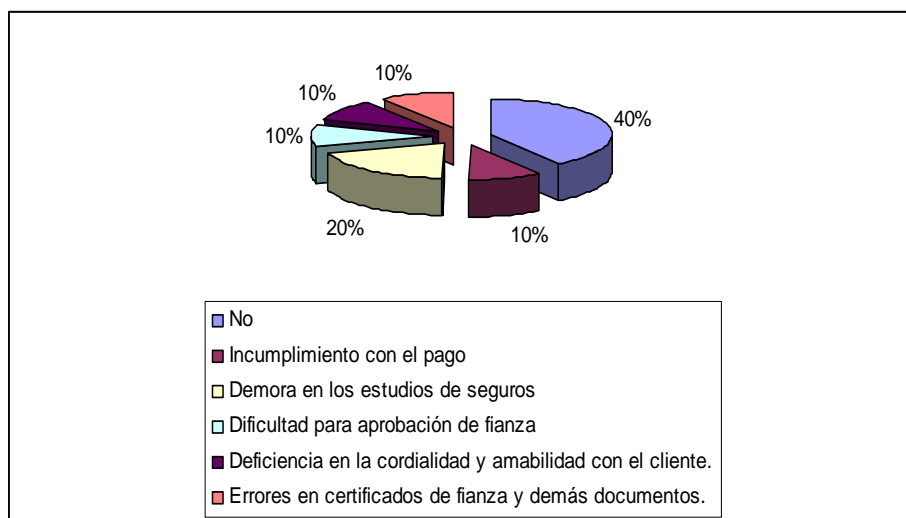
El 40% de las empresas encuestadas califican al servicio como regular o malo, es decir existe demanda insatisfecha, lo cual es vital para una nueva afianzadora, ya que el porcentaje de inconformidad es relativamente alto.

4) ¿Ha tenido inconvenientes?

**Cuadro 5. Inconvenientes**

Respuestas	Cantidad	Porcentaje
No	74	40%
Incumplimiento con el pago	18	10%
Demora en los estudios de seguros	37	20%
Dificultad para aprobación de fianza	18	10%
Deficiencia en la cordialidad y amabilidad con el cliente.	18	10%
Errores en certificados de fianza y demás documentos.	18	10%
<b>Total</b>	<b>183</b>	<b>100%</b>

**Figura 4. Inconvenientes**



**Fuente:** Investigación realizada por los autores del proyecto.

Aunque el 40% de los encuestados dice que no tuvo inconvenientes, se ve que el 60% restante ha tenido algún tipo de problema con el servicio. Podemos observar que la competencia presenta falencias en la prestación de sus servicios y por ende nosotros podemos aprovechar estas dificultades para captar esa demanda. El

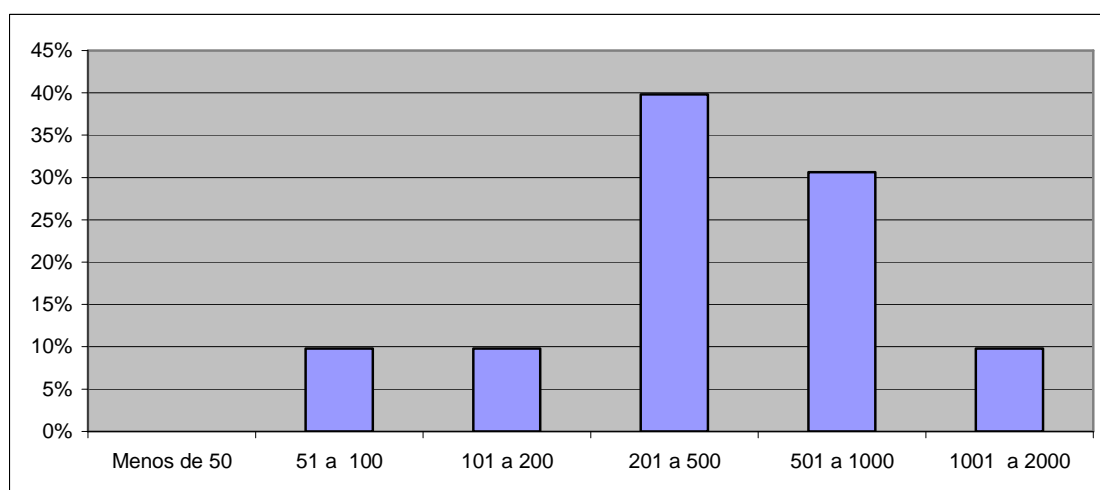
incumplimiento con el pago (10%), la demora en los estudios de aprobación (20%), la dificultad para la aprobación debido a la gran cantidad de requisitos por cumplir por parte del arrendatario (10%), la deficiencia en el servicio cara a cara con el cliente (10%) y los errores en los documentos (10%), muestran el camino para diseñar factores diferenciadores en la prestación del servicio.

5) ¿Cuántos inmuebles tiene arrendados?

**Cuadro 6. Inmuebles arrendados**

Respuestas	Cantidad	Porcentaje
Menos de 50	0	0%
51 a 100	18	9.8%
101 a 200	18	9.8%
201 a 500	73	39.8%
501 a 1000	56	30.6%
1001 a 2000	18	9.8%
<b>Total</b>	<b>183</b>	<b>100%</b>

**Figura 5. Inmuebles arrendados**



**Fuente:** Investigación realizada por los autores del proyecto.

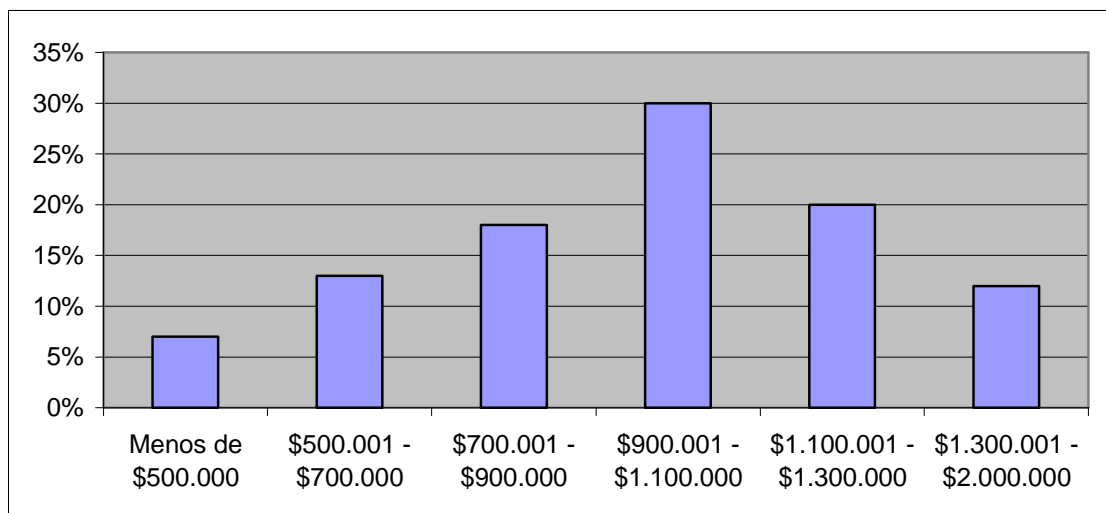
El 40% de las inmobiliarias tienen arrendados entre 200 y 500 y el 30 % tienen arrendados entre 500 y 1000 inmuebles, este resultado nos muestra que gran cantidad de las inmobiliarias en Bucaramanga son inmobiliarias medianas. El 20% está por debajo de los 200 inmuebles, lo que quiere decir es que solo el 10% son inmobiliarias grandes. El 90% son medianas y pequeñas, donde la informalidad es más notoria y es donde se necesita un servicio personalizado.

6) ¿Cuál es el valor promedio de los arriendos?

**Cuadro 7. Promedio de arriendos**

Respuestas	Cantidad	Porcentaje
Menos de \$500.000	12	7%
\$500.001 - \$700.000	24	13%
\$700.001 - \$900.000	33	18%
\$900.001 - \$1.100.000	55	30%
\$1.100.001 - \$1.300.000	37	20%
\$1.300.001 - \$2.000.000	22	12%
<b>Total</b>	<b>183</b>	<b>100%</b>

**Figura 6. Promedio de arriendos**



**Fuente:** Investigación realizada por los autores del proyecto.

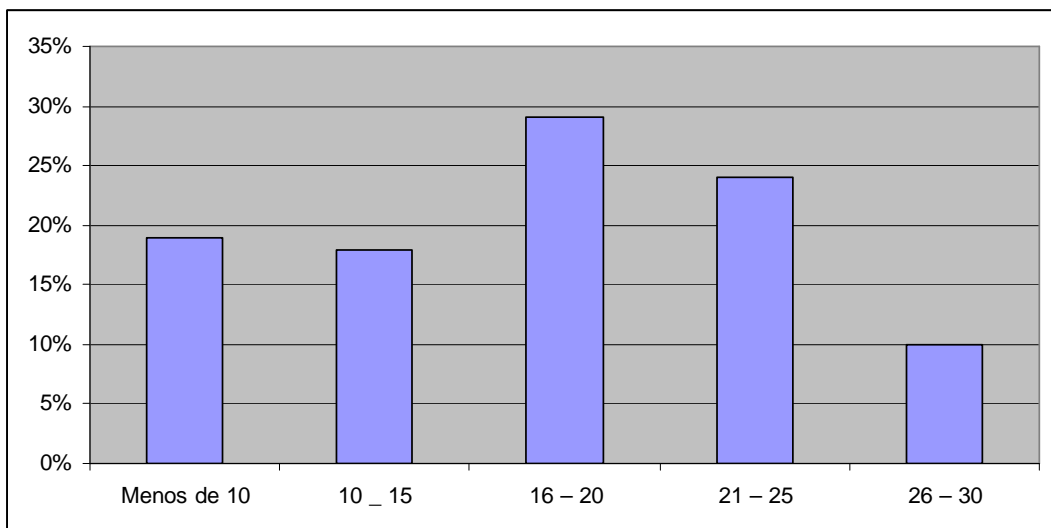
El 68% de los encuestados están en el rango de \$700.000 hasta \$1.300.000, arrojando un promedio de canon de arrendamiento de \$1.000.000. Estos resultados muestran que el valor promedio de arrendamiento de un bien inmueble es de un millón de pesos en un 30%. Por debajo de este esta el 38%, y por encima esta el 32%.

7) ¿Cuántos inmuebles en promedio asegura o afianza su inmobiliaria mensualmente?

**Cuadro 8. Promedio de aseguramiento**

Respuestas	Cantidad	Porcentaje
Menos de 10	36	19%
10 -15	34	18%
16 – 20	53	29%
21 – 25	40	24%
26 – 30	20	10%
<b>Total</b>	<b>183</b>	<b>100%</b>

**Figura 7. Promedio de aseguramiento**



**Fuente:** Investigación realizada por los autores del proyecto.

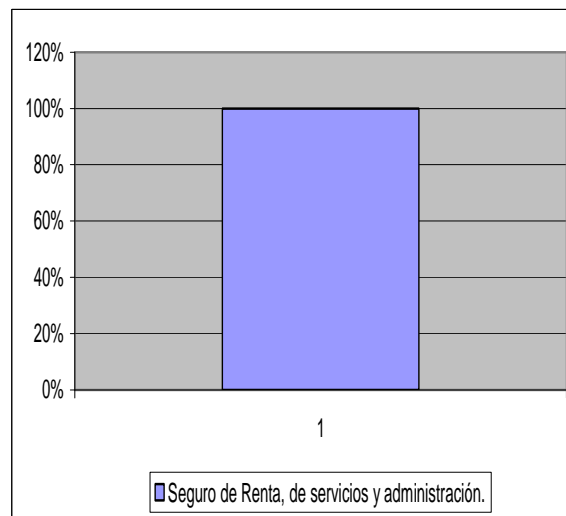
El 29% de los encuestados están solicitando el servicio de 16 a 20 veces al mes, el 24% lo solicitan de 21 a 25 veces, el 19% lo hace menos de 10 veces, el 18% lo solicita de 10 a 15 veces y el 10% lo requiere de 26 a 30 veces al mes. Con estos resultados se puede observar que la demanda mensual es gratificante.

8) Si se creara una nueva afianzadora, que servicios utilizaría?

**Cuadro 9. Servicios a utilizar**

Respuestas	Cantidad	Porcentaje
Afianzamiento de Renta, de servicios y administración.	183	100%
<b>Total</b>	<b>183</b>	<b>100%</b>

**Figura 8. Servicios a utilizar**



**Fuente:** Investigación realizada por los autores del proyecto.

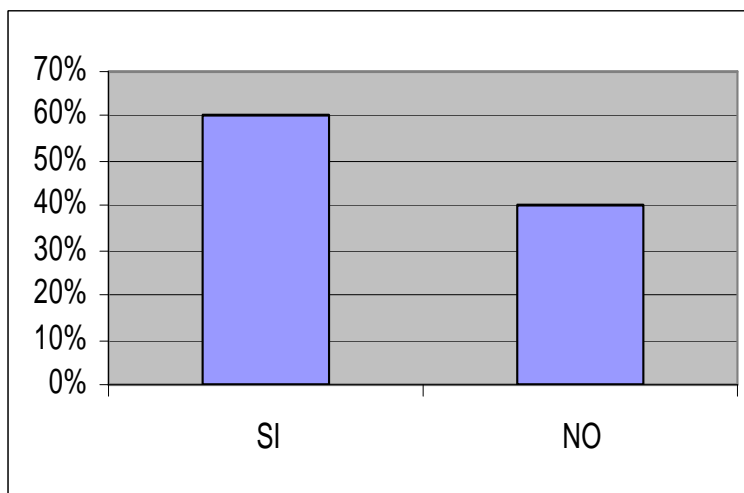
El 100% de las inmobiliarias manifiesta que aparte del servicio de fianza, también esta interesada en adquirir la fianza en el pago de los servicios públicos en el inmueble arrendado. Cuando la empresa afianzadora esté consolidada puede ofrecer el servicio de fianza para el pago de los servicios públicos, debido a que se observa que existe demanda para esto.

10) Si se creara una nueva afianzadora, estaría dispuesto a tomar sus servicios?  
Si? o No?

**Cuadro 10. Disposición de la demanda**

Respuesta	Cantidad	Porcentaje
SI	73	60%
NO	110	40%
<b>Total</b>	<b>183</b>	<b>100%</b>

**Figura 9. Disposición de la demanda**



**Fuente:** Investigación realizada por los autores del proyecto.

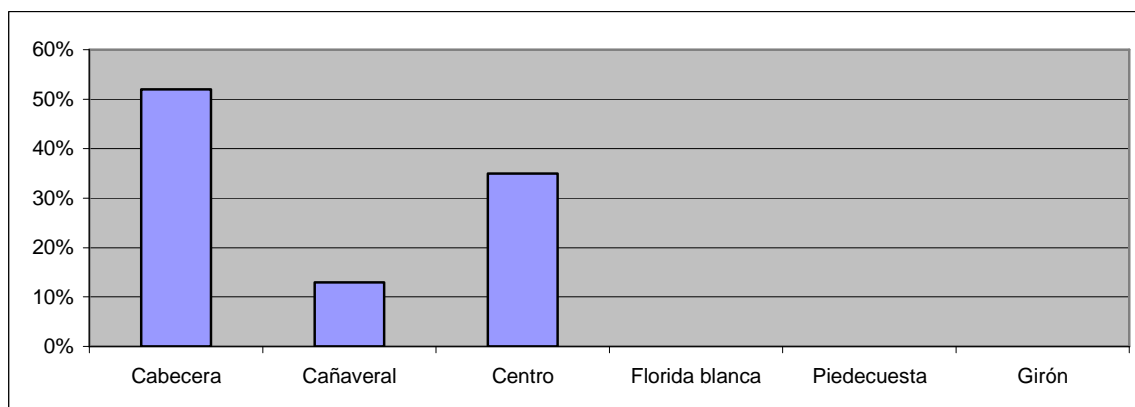
El 60% de la muestra esta interesada en adquirir el servicio de garantía de renta de sus contratos de arrendamiento con una empresa nueva.

11) ¿En qué lugar preferiría encontrar su Afianzadora?

**Cuadro 11. Lugar de preferencia**

Respuestas	Cantidad	Porcentaje
Cabecera	94	52%
Cañaveral	25	13%
Centro	64	35%
Florida blanca	0	0
Piedecuesta	0	0
Girón	0	0
<b>Total</b>	<b>183</b>	<b>100%</b>

**Figura 10. Lugar de preferencia**



**Fuente:** Investigación realizada por los autores del proyecto.

Entre los sectores suministrados en la encuesta, es cabecera el sector preferido con un 52%. Según el resultado se puede determinar que Cabecera presenta mayor oportunidad comercial para la empresa.

**2.4.6 Estimación de la demanda.** De acuerdo al resultado de la encuesta en la pregunta número 10, el 60% de la muestra estaría dispuesta a tomar el servicio que se esta ofreciendo. Al aplicar este porcentaje al total de la población (351 inmobiliarias), se obtiene una estimación de 210 inmobiliarias ( $351 \times 60\% = 210$ ) interesadas en el servicio.

En cuanto al número de contratos a afianzar mensualmente, se observa en el resultado de la pregunta número 7, que la mayoría de inmobiliarias están afianzando 18 contratos en promedio al mes.

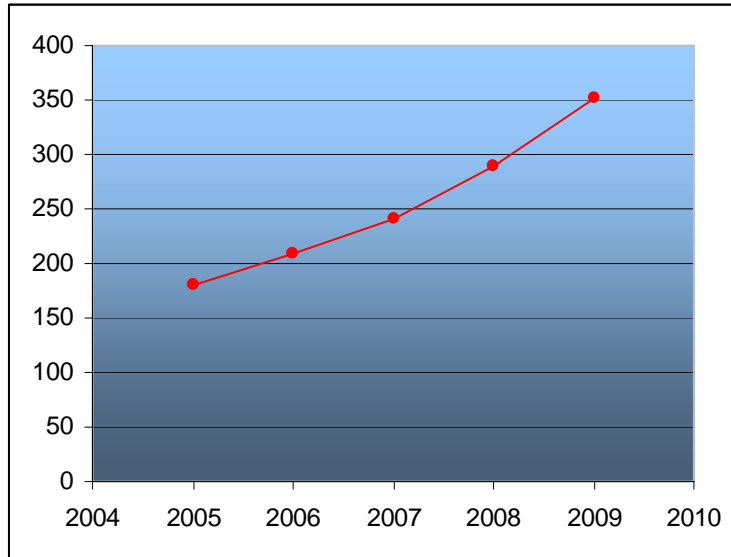
**2.4.7 Proyección de la demanda.** Se consultó la base de datos de la Cámara de Comercio para establecer el crecimiento anual del número de inmobiliarias desde el 2005 hasta hoy y esto fue lo que se encontró:

**Cuadro 12. Crecimiento anual del número de inmobiliarias 2005-2009**

<b>Año</b>	<b>No. de Inmobiliarias</b>
2005	180
2006	209
2007	241
2008	290
2009	351

**Fuente:** Cámara de comercio de Bucaramanga

**Figura 11. Crecimiento anual del número de inmobiliarias 2005-2009**



**Fuente:** Cámara de comercio de Bucaramanga

Debido a que los puntos de intersección entre el número de inmobiliarias en función del tiempo no forman una línea totalmente recta, no se puede utilizar directamente la ecuación lineal  $y = a + bx$ , para realizar la proyección de la demanda.

Entonces se utiliza la técnica de regresión lineal que es un intento de desarrollar una línea recta o ecuación matemática lineal que describa la relación entre las dos variables.

Para realizar la regresión lineal se utiliza el método de mínimos cuadrados. Este suministra las ecuaciones para hallar los valores de  $a$  y  $b$  para realizar la proyección con la ecuación lineal.

**Cuadro 13. Tabulación crecimiento anual del número de inmobiliarias 2005-2009 para aplicar regresión lineal**

Observación	Año (X)	No. De Inmobiliarias (Y)
1	2005	180
2	2006	209
3	2007	241
4	2008	290
5	2009	351

**Fuente:** Autores del proyecto

$$b = \frac{n(\sum xy) - (\sum x)(\sum y)}{n(\sum x^2) - (\sum x)^2}$$

$$a = \frac{\sum y - b \sum x}{n}$$

$$r = \frac{n(\sum xy) - (\sum x)(\sum y)}{\sqrt{n(\sum x^2) - (\sum x)^2} \times \sqrt{n(\sum y^2) - (\sum y)^2}}$$

Donde n es el número de observaciones y r es el coeficiente de correlación.

El coeficiente de correlación determina el grado de relación entre los valores de una variable con los valores de la otra. El valor de r se encuentra en el rango que va de -1 hasta 1. Si el valor de r se acerca a los extremos, indica que los valores están bastante cerca de la recta o sobre ella, mientras si el valor de r es cercano a cero sugiere que hay mayor dispersión.

Se realizan los cálculos correspondientes y se obtiene los siguientes valores:

$$a = -84641,9$$

$$b = 42,3$$

$$r = 0,986$$

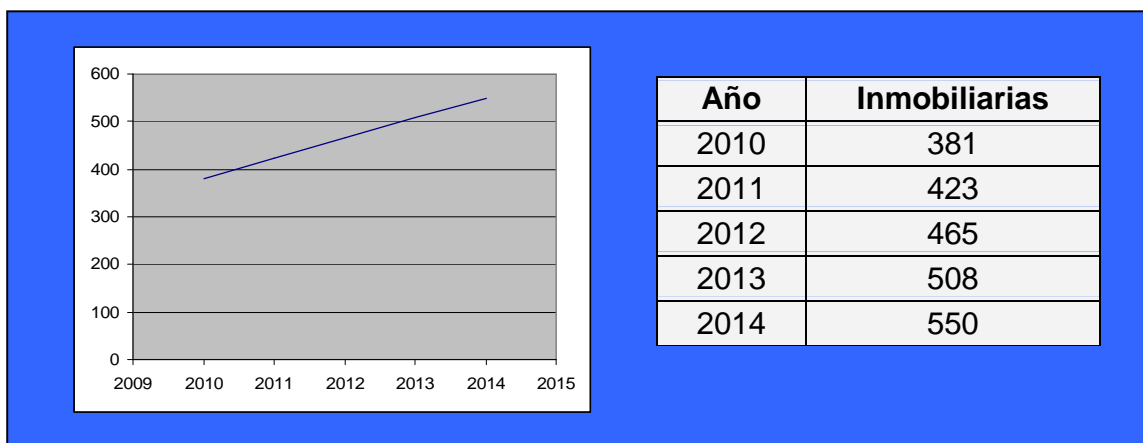
Entonces la ecuación para la proyección del número de inmobiliarias que habrá en el sector cada año durante cinco años es:

$$y = -84641,9 + 42,3x. \text{ Donde:}$$

y = No. de inmobiliarias.

x = año de proyección.

**Figura 12. Proyección del crecimiento anual del número de inmobiliarias**



**Fuente:** Autores del proyecto

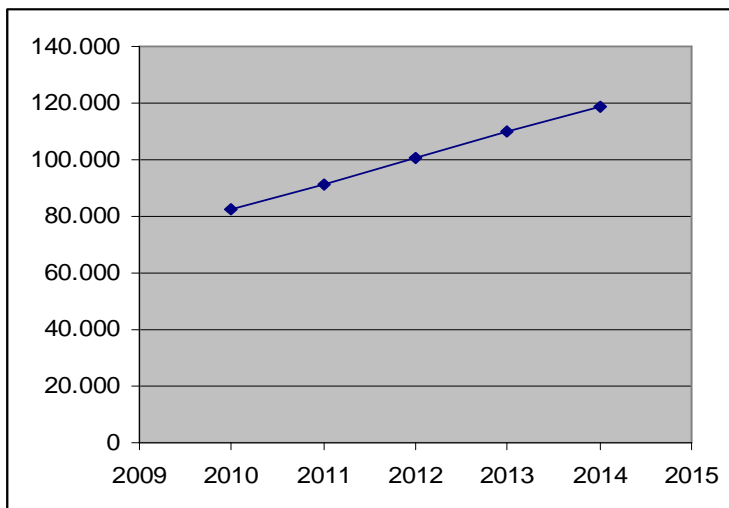
Se multiplica el número de inmobiliarias obtenido por año con el número de contratos mensuales (18) a afianzar x 12 meses se obtiene la proyección de la demanda de fianza de contratos de arrendamiento anual.

**Cuadro 14. Proyección de la demanda**

<b>Año</b>	<b>Inmobiliarias</b>	<b>Proyección Contratos</b>
2010	381	82.296
2011	423	91.368
2012	465	100.440
2013	508	109.728
2014	550	118.800

Fuente: Autores del proyecto

**Figura 13. Proyección de la demanda**



Fuente: Autores del proyecto

## **2.5 LA OFERTA**

### **2.5.1 Necesidades de información**

- Estudiar los aspectos generales de la competencia.
- Reconocer la cobertura de la competencia.
- Evaluar la capacidad en la prestación del servicio.
- Identificar el precio que se está manejando en el mercado.
- Cuantificar el ingreso que estas empresas están generando.

- Observar que otros servicios ofrecen.
- Establecer el medio de promoción de ellas.
- Clasificar las amenazas que ellas perciben de la competencia.
- Determinar las oportunidades que ofrece el entorno.

## 2.5.2 Ficha técnica de la oferta

**Cuadro 15. Ficha técnica de la oferta**

<b>Tipo de investigación</b>	La investigación es descriptiva, concluyente de tipo transversal porque establece las características demográficas de unidades investigadas, identifica forma de conducta y actitudes de las personas que se encuentran en el universo de investigación, establece comportamientos concretos, descubre y comprueba las posibles variables de investigación.
<b>Método de investigación</b>	En la ejecución del proyecto se trabajará con las etapas del método científico, debido a que primero se realizará la observación o identificación del problema identificando la problemática y el por que se debe llevar a cabo esta idea, después la formulación de hipótesis, predicción del futuro y prueba de hipótesis. Al concluir este método de investigación se procederá a la toma de decisiones en la ejecución de la idea planteada.
<b>Fuentes de información</b>	Primaria: Se utilizara como fuente primaria la encuesta que se aplicara a una aseguradora y una afianzadora que funcionan en la ciudad de Bucaramanga.  Secundaria: Inmobiliaria Gestión Urbana s.a.
<b>Técnicas de recolección de información</b>	Censo

<b>Instrumento</b>	Cuestionario estructurado.
<b>Modo de aplicación</b>	Cuestionamiento directo y/o por teléfono.
<b>Definición de población (elemento, unidad de muestreo)</b>	Gerente o subgerente de Fianzacrédito inmobiliario de Santander y la aseguradora el libertador.
<b>Proceso de muestreo</b>	Censo
<b>Marco muestral</b>	Lo conforman las 2 compañías prestadoras del servicio de garantía de renta en los contratos de arrendamiento para las inmobiliarias de Bucaramanga y su área metropolitana. <ul style="list-style-type: none"> <li>• Fianzacrédito inmobiliario de Santander S.A.</li> <li>• Aseguradora El Libertador</li> </ul>
<b>Alcance</b>	Bucaramanga y su área metropolitana.
<b>Tiempo de aplicación</b>	4 días.

Fuente: Autores del proyecto

**2.5.3 Resultados del trabajo de campo.** Se pudo realizar la encuesta solo a una de las dos empresas proveedoras del servicio.

#### **Cuadro 16. Encuesta de la oferta**

<b>Preguntas</b>	<b>Respuestas</b>
1.Cuál es el máximo índice de mora mensual que se le ha presentado?	No ha pasado del 20%
2. Cuanto tiempo lleva prestando el servicio de fianza a las inmobiliarias?	Desde el año 1994, es decir 16 años.
3. A cuantas inmobiliarias les presta sus servicios actualmente?	Se está prestando el servicio a 74 inmobiliarias.
4. Qué valor total tienen afianzado por contratos de arrendamiento?	\$5.188.445.390.

Preguntas	Respuestas
5. Cuantos contratos de arrendamiento tienen afianzados?	Se tienen afianzados 7.416 contratos de arrendamientos.
6.Cuál es el valor cobrado por este servicio?	El 2% del valor del canon de arrendamiento.
7. Que otros servicios les ofrece a las inmobiliarias?	El servicio de afianzamiento de pago de servicios públicos y afianzamiento de pago de cuotas de administración en los inmuebles sometidos al régimen de propiedad horizontal.

**Fuente:** Autores del proyecto

- **Encuesta:**

Nombre de la empresa: Fianzacredito inmobiliario de Santander SA

1. ¿Cuál es el máximo índice de mora mensual que se le ha presentado?

- Respuesta: no ha pasado del 20%

Se puede observar que en la prestación de servicio de fianza se puede tener índices bajos de morosos, si se realiza un buen estudio de fianza.

2. ¿Cuánto tiempo lleva prestando el servicio de fianza a las inmobiliarias?

- Respuesta: desde el año 1994, es decir 16 años.

Es claro que la competencia lleva casi 20 años de experiencia en la prestación del servicio de fianza para las inmobiliarias. Aunque es un servicio relativamente nuevo en el país, esta empresa ya tiene reconocimiento y prestigio debido a todos estos años en el mercado.

3. ¿A cuantas inmobiliarias les presta sus servicios actualmente?

- Respuesta: se está prestando el servicio a 74 inmobiliarias.

Se puede ver que esta empresa le está prestando el servicio de fianza a cerca del 20% de las inmobiliarias del sector.

4. ¿Qué valor total tienen afianzado por contratos de arrendamiento?

- Respuesta: \$5.188.445.390.

Aunque la cifra muestra un gran compromiso financiero con sus clientes, también se puede determinar que el ingreso es significativo tomando en cuenta el resultado de la pregunta número uno donde informa que la mora nunca ha superado el 20%.

5. ¿Cuántos contratos de arrendamiento tienen afianzados?

- Respuesta: se tienen afianzados 7.416 contratos de arrendamientos.

Se puede observar que si se lleva a cabo una buena labor administrativa, se puede lograr una cantidad nada despreciable de contratos afianzados.

6. ¿Cuál es el valor cobrado por este servicio?

- Respuesta: el 2% del valor del canon de arrendamiento.

Este es un valor que genera una buena rentabilidad de acuerdo a la cantidad de contratos que se logre afianzar. Cabe anotar que siempre se ha manejado este porcentaje en este tipo de servicio.

7. ¿Qué otros servicios les ofrece a las inmobiliarias?

- Respuesta: el servicio de afianzamiento de pago de servicios públicos y afianzamiento de pago de cuotas de administración en los inmuebles sometidos al régimen de propiedad horizontal.

Se ve que la empresa quiere manejar un tipo de fianza integral para lograr una mayor tranquilidad en sus clientes. Este tipo de fianza a los servicios públicos es

una buena opción para implementar cuando el servicio de fianza al canon de arrendamiento este totalmente posicionado.

**2.5.4 Estimación de la oferta.** Para las inmobiliarias ubicadas en Bucaramanga y su área metropolitana, este tipo de servicio lo esta ofreciendo dos empresas:

Fianzacredito inmobiliario de Santander

Aseguradora el libertador

**2.5.5 Proyección de la oferta.** En el sector solo existen dos empresas prestando este tipo de servicio a las inmobiliarias, estas son “Fianzacrédito inmobiliario de Santander”, ofreciendo el servicio desde el año 1994 y la aseguradora El libertador, ofreciéndolo desde el año 1992.

**Cuadro 17. Número de compañías que ofrece el servicio de garantía de renta**

Año	No. Empresas
1992	1
1994	2

**Fuente:** Lonja de Propiedad Raíz de Santander

Se proyecta con el método de línea recta, el número de empresas que prestan el servicio de garantía de renta en los contratos de arrendamiento para las inmobiliarias de Bucaramanga y su área metropolitana, para los próximos cinco años.

La ecuación de la recta es:

$$y = mx + b.$$

Donde:

y = No. de empresas prestando el servicio.

x = Año.

m = Pendiente de la recta.

b = Corte con el eje y.

Para hallar la pendiente se usa la formula:

$$m = \frac{y_2 - y_1}{x_2 - x_1}$$

$$m = 0,5$$

Para hallar b, se reemplaza un punto de la recta en su ecuación, y se despeja de esta.

$$2 = 0,5(1994) + b$$

$$b = -995$$

Entonces la ecuación para la proyección de la oferta es:

$$y = 0,5x - 995$$

#### **Cuadro 18. Proyección de la oferta**

<b>Año</b>	<b>No. Empresas</b>
2010	10
2011	10
2012	11
2013	11
2014	12

**Fuente:** Autores del proyecto

## **2.6 RELACION ENTRE DEMANDA Y OFERTA**

Aunque el número de empresas proveedoras de este servicio es limitado y escaso en el sector (solo dos empresas), estas lo están ofreciendo a todas las inmobiliarias que lo demanden. Es decir en cuanto a la obtención del servicio como tal, no existe demanda insatisfecha. Pero la prestación del servicio ha ido desmejorando en atención, velocidad y análisis en los estudios de fianza y errores y desorden en la documentación. Una nueva empresa afianzadora entra a

competir con las otras dos existentes, en la prestación de un servicio óptimo, rápido, eficiente y eficaz, que por la cantidad demandada del servicio, se puede observar que hay mercado para llevar a cabo dicha competencia.

## 2.7 CANALES DE COMERCIALIZACIÓN

**2.7.1 Estructura de los canales actuales.** El servicio de fianza de contratos de arrendamiento para las inmobiliarias de Bucaramanga y su área metropolitana se comercializa de una manera directa. Es decir la empresa afianzadora, suministra el servicio a la inmobiliaria que desea afianzar sus contratos sin intermediarios. Los funcionarios de la afianzadora se relacionan con los funcionarios de la inmobiliaria directamente.

**2.7.2 Ventajas y desventajas de los canales actuales.** Debido a que se maneja un canal directo los costos son bajos, la información que se debe transmitir no se distorsiona o se distorsiona menos que si se manejara un canal con intermediarios y el tiempo que se maneja en la comercialización directa también es menor.

**2.7.3 Selección de los canales de comercialización.** Se manejará un canal directo con el cliente, es decir se manejará como se ha venido manejando en el sector.

**Figura 14. Canal de comercialización**



## 2.8 PRECIO

El precio ayuda a controlar la oferta y la demanda. El análisis de este es muy importante en el estudio de mercados, porque de acuerdo a su fijación y a sus cambios, el servicio ofrecido se posicionara con éxito o fracaso.

**2.8.1 Análisis de precios.** El precio que maneja la competencia es el mismo que siempre se ha manejado en el sector desde el inicio de la prestación de este servicio. Las dos empresas que ofrecen el servicio de garantía de renta en los contratos de arrendamiento, lo suministra a un valor del 2% del canon de arrendamiento.

El precio se ha mantenido estable debido a que, aumentarlo significaría una reducción en la comisión que cobra las inmobiliarias a los propietarios de los inmuebles afectando los ingresos de estas. Además como es un porcentaje del canon de arrendamiento este se incrementa a medida que se incremente dicho canon.

**2.8.2 Estrategias de fijación de precios.** La estrategia a seguir es la de establecer el precio del servicio a un valor igual al que tiene la competencia. No se fija en un precio mas bajo, ya que el riesgo financiero que se corre es grande. No se fija más alto, porque las inmobiliarias deben asumir ese incremento en el precio, ya que si no lo hacen perderían gran cantidad de clientes. Además como se trata de una empresa nueva, no es recomendable entrar al mercado con un precio más alto que el de la competencia.

Entonces se establece como estrategia la “política de precios siguiendo al competidor”.

## 2.9 PUBLICIDAD Y PROMOCIÓN

### 2.9.1 Objetivos

- Ofrecer el servicio de fianza de contratos de arrendamiento a las inmobiliarias de Bucaramanga y su área metropolitana.
- Comunicar a todas las inmobiliarias las características de nuestro servicio y el compromiso que tenemos con ellos en una excelente prestación del servicio.
- Realizar folletos promocionales para distribuirlos directamente a todas las inmobiliarias dando a conocer el servicio de fianza a prestar.
- Pautar en medios publicitarios como el periódico de la lonja de propiedad raíz de Santander “se vende y se arrienda”, la prestación del servicio de fianza.

### 2.9.2 Logotipo

Figura 15. Logotipo FianzaUrbana



Las líneas azules y verdes con forma de dos edificios representan inmuebles, construcción, urbanismo. Estas figuras de edificios se relacionan directamente

con nuestro servicio de fianza ya que los inmuebles son el principal factor para que nuestra empresa exista.

Los colores usados en el logotipo inducen a sensaciones de respaldo en el caso del azul y confianza y tranquilidad en el caso del verde.

### **2.9.3 Lema.** “La seguridad que su inmobiliaria necesita”

El lema relaciona a los clientes con el respaldo y la tranquilidad que el servicio ofrece.

**2.9.4 Análisis de medios.** Los siguientes son los principales medios publicitarios, con algunas de sus ventajas y desventajas.

#### **2.9.4.1 La prensa**

- Ventajas:

- Tiene flexibilidad y rapidez para su utilización.
- Es un medio accesible a toda clase de público por su reducido costo de adquisición.

- Desventajas:

- Tiene corta vida.
- Tiene poca selectividad en relación con el consumidor objetivo.

#### **2.9.4.2 Las revistas**

- Ventajas:

- Tienen vida mas larga que los periódicos ya que se leen más despacio y detenidamente.
- La revista permite una excelente calidad en la producción publicitaria.

- Desventajas:

- Es un medio costoso.
- No garantiza un mínimo de ejemplares constante por edición.

#### **2.9.4.3 La radio**

- Ventajas:

- Permite selectividad geográfica.
- Tiene amplio poder de difusión.

- Desventajas:

- Se transmiten demasiadas cuñas.
- La audiencia se encuentra fragmentada entre muchas estaciones.

#### **2.9.4.4 La televisión**

- Ventajas:

- Da prestigio al anunciante.
- Permite no solo el anuncio del producto sino además demostraciones de uso en forma directa y en vivo.

- Desventajas:

- Alto costo.
- Normatividad y trámites engorrosos y demorados.

#### **2.9.4.5 La publicidad directa por correo**

- Ventajas:

- Es más versátil y se ajusta a todos los presupuestos.
- Vence todas las barreras.

- Desventajas:

- Se necesita manejar bases de datos.

### **2.9.5 Selección de medios**

- Publicidad directa por correo: se escoge este medio porque se cuenta con la base de datos de los clientes y es de fácil acceso.
- La prensa: se pautará publicidad en el periódico Se vende & Se arrienda, de la lonja de propiedad raíz de Santander, que es de distribución gratuita a todas las inmobiliarias.

### **2.9.6 Estrategias publicitarias**

- El servicio ofrecido por nuestra empresa tendrá el mismo precio que la competencia.
- La atención al cliente y la calidad de nuestro servicio es el valor agregado de nuestra empresa, con esto alcanzar la fidelidad de todos nuestros clientes.
- Se pautara publicidad mensualmente en el periódico “se vende y se arrienda”.
- Se hará el respectivo seguimiento a las diferentes inmobiliarias para identificar las necesidades que existen.
- El primer mes de funcionamiento se realizaran visitas con el portafolio ofreciendo servicios a las inmobiliarias
- Se realizara un evento donde reuniremos todo el sector inmobiliario con diferentes actividades donde se entregaran premios a la inmobiliaria que tenga mayor número de contratos de arrendamiento asegurados con nuestra empresa.

- Pauta publicitaria en el periódico se Vende y Se Arrienda y la revista la Guía.

## 2.9.7 Presupuesto de publicidad y promoción

### 2.9.7.1 De lanzamiento

**Cuadro 19. Presupuesto de lanzamiento**

Descripción	Valor
Pauta publicitaria de lanzamiento en el Periódico Se Vende & Se Arrienda	\$ 564.800
Pauta publicitaria en la revista la Guía	\$ 20.000
Cóctel de lanzamiento a los Gerentes de las mas reconocidas inmobiliarias.	\$ 2.000.000
Volantes	\$ 200.000
Video de lanzamiento y promoción.	\$ 1.000.000
<b>Total</b>	<b>\$ 3.804.800</b>

Fuente: Autores del proyecto

### 2.9.7.2 De operación

**Cuadro 20. Presupuesto operativo de lanzamiento**

Descripción	Valor
Aviso con Imagen de la empresa	2.000.000
Creación Pagina Web	1.500.000
Tarjetas de presentación	500.000
<b>Total</b>	<b>\$ 4.000.000</b>

Fuente: Autores del proyecto

## **2.10 CONCLUSIONES Y POSIBILIDADES DEL PROYECTO**

- De acuerdo a las encuestas realizadas se puede observar que es viable. El resultado de aceptación del servicio (60%) muestra que si es posible la constitución de la nueva empresa.
- La relación entre la oferta y la demanda, muestra la necesidad de los empresarios inmobiliarios en contar con mas variedad de empresas prestadoras del servicio de garantía de renta en los contratos de arrendamiento.
- Aunque el mercado actual ofrece el servicio objeto del presente proyecto, la creación de una nueva empresa crea expectativa y aceptación entre los futuros clientes (60% interesados en el servicio y 40% de inconformidad con el servicio hasta ahora prestado por la competencia).
- El crecimiento que ha tenido el sector de la construcción, ha contribuido a la dinámica en el sector inmobiliario, reactivando el sector de arrendamientos dándole crecimiento a la demanda del servicio que se quiere implementar.
- Se encontraron dificultades en la prestación del servicio por parte de la competencia, dificultades que al eliminarlas en el momento que la empresa se encuentre en funcionamiento, dan valor agregado al servicio que se presta.
- El mercado de la prestación del servicio de garantía de renta para los contratos de arrendamiento que las inmobiliarias del área metropolitana administran, tiene una ventaja competitiva alta ya que la penetración en dicho mercado tendrá un número mínimo de rivales.

### 3. ESTUDIO TECNICO

El estudio técnico se enfoca en responder donde, cuanto, cuando, como y con qué. Verifica la posibilidad técnica de la prestación del servicio y determina el tamaño y la localización óptima, equipos e instalación.

El estudio técnico determina la necesidad de capital y de mano de obra necesaria para la ejecución del proyecto.

#### 3.1 TAMAÑO DEL PROYECTO

**3.1.1 Descripción del tamaño del proyecto.** El tamaño del proyecto está definido por el número de contratos de arrendamiento que se afianzan en un mes.

**3.1.2 Factores condicionantes del tamaño.** El tamaño del proyecto puede verse restringido por los siguientes factores:

**3.1.2.1 Mercado.** El mercado es un factor que no restringe el tamaño del proyecto, porque la oferta existente en este momento es mínima, para una demanda considerable.

**3.1.2.2 Capacidad financiera de los inversionistas.** Este factor si afecta al tamaño, ya que como se dijo, la demanda es alta para la oferta que existe, y si la capacidad de los inversionistas es baja, así se tenga gran cantidad de clientes solicitando el servicio, este no se le podrá prestar a todos los que lo requieren.

**3.1.2.3 Capacidad económica de los usuarios.** La capacidad económica de los usuarios no restringe el tamaño del proyecto, debido a que el servicio que presta la empresa está ligado a la actividad comercial de sus usuarios, es decir que si los

usuarios desean funcionar deben contratar un servicio de fianza para sus contratos de arrendamiento.

### 3.1.3 Capacidad del proyecto

**3.1.3.1 Capacidad total diseñada.** El cálculo de la capacidad diseñada se realiza teniendo en cuenta los resultados de la investigación de mercado, en donde se encontró que el 60% de las inmobiliarias que hay en Bucaramanga y su área metropolitana están interesadas en el servicio que se esta ofreciendo y que el promedio de contratos por afianzar es de 18 por cada inmobiliaria. Entonces la capacidad diseñada es de 210 inmobiliarias (el 60% de 351 inmobiliarias) con una demanda de 18 contratos al mes cada una, es decir 3.780 contratos en total al mes (210 x 18).

### 3.1.3.2 Capacidad instalada

**Cuadro 21. Capacidad instalada**

Número de contratos	3.780/Mes
Valor promedio arriendo	\$1.000.000
Valor a asegurar	100%
Valor asegurado por mes	\$3.780.000.000
Valor total al año	\$45.360.000.000
Valor Capital disponible	\$200.000.000
Porcentaje máximo contratos asegurar	0.44%
Valor asegurar anualmente	199 contratos

**Fuente:** Autores del proyecto

**3.1.3.3 Capacidad utilizada y proyectada.** El crecimiento anual será del 5%.

**Cuadro 22. Proyección a cinco años**

<b>Año</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>
<b>Contratos afianzados en el año</b>	1200	1260	1323	1389	1458

Fuente: Autores del proyecto

## **3.2 LOCALIZACIÓN**

**3.2.1 Macro localización.** Calle 44 No.28-14 Oficina 602, Edificio San Pedro Claver, Sotomayor, Bucaramanga, Santander, Colombia, Sur América.

**3.2.2 Micro localización.** Debido a la actividad comercial de la empresa, el plan de ordenamiento territorial no restringe el funcionamiento de esta en ninguna zona. Es decir de acuerdo al P.O.T. puede funcionar en cualquier parte de la ciudad.

### **F1 Canon de arrendamiento**

Grado	Rango
1	Entre \$800.001 - \$ 1.000.000
2	Entre \$500.001 - \$ 800.000
3	Menos de \$ 500.000 mensuales

### **F2 Flujo de transeúntes**

Grado	Descripción
1	Baja concentración de demanda
2	Regular concentración de demanda
3	Alta concentración de demanda

**F3 Zonas de parqueo**

Grado	Descripción
1	Pocas zonas de parqueo
2	Algunas zonas de parqueo
3	Muchas zonas de parqueo

**F4 Vías de penetración al sector**

Grado	Descripción
1	Alta dificultad en el desplazamiento de vehículos
2	Mediana dificultad en el desplazamiento de vehículos
3	Mínima dificultad en el desplazamiento de vehículos

**F5 Seguridad en el sector**

Grado	Descripción
1	Poca seguridad en el sector
2	Regular seguridad en el sector
3	Alta seguridad en el sector

**Cuadro 23. Factores de micro localización**

Factor	Descripción	Calificación	Ponderación	Total
F1	<b>Canon de arrendamiento</b>			
Zona 3	Entre \$800.001 - \$ 1.000.000	2	10%	0,2
Zona 1	Entre \$ 500.001 - \$ 800.000	5		0,5
Zona 2	Menos de \$ 500.000	10		1
F2	<b>Flujo de transeúntes</b>			
Zona 1	Baja concentración de demanda	3	30%	0,9
Zona 3	Media concentración de demanda	4		1,2

Factor	Descripción	Calificación	Ponderación	Total
Zona 2	Alta concentración de demanda	10		3
F3	<b>Zonas de parqueo</b>			
Zona 1	Pocas zonas de parqueo	2	15%	0,3
Zona 2	Algunas zonas de parqueo	6		0,9
Zona 3	Muchas zonas de parqueo	10		1,5
F4	<b>Vías de penetración al sector</b>			
Zona 1	Alta dificultad en el desplazamiento de vehículos	3	20%	0,6
Zona 2	Mediana dificultad en el desplazamiento de vehículos	5		0,1
Zona 3	Mínima dificultad en el desplazamiento de vehículos	9		1,8
F5	<b>Seguridad en el sector</b>			
Zona 3	Poca seguridad en el sector	4	25%	1
Zona 1	Regular seguridad en el sector	6		1,5
Zona 2	Alta seguridad en el sector	8		2
			<b>Totales</b>	<b>100%</b>
			<b>Zona 1</b>	<b>6,5</b>
			<b>Zona 2</b>	<b>7</b>
			<b>Zona 3</b>	<b>5,7</b>

### 3.3 INGENIERIA DEL PROYECTO

#### 3.3.1 Ficha técnica del servicio

**Cuadro 24. Ficha técnica del servicio**

<b>Servicio</b>	Garantía de renta en los contratos de arrendamiento de las inmobiliarias de Bucaramanga y su área metropolitana.
<b>Diseño</b>	Excelente atención Rapidez en el proceso de estudio de fianza Disponibilidad Calidad Confiabilidad Responsabilidad
<b>Vida útil</b>	El tiempo que dura el arrendatario en el inmueble arrendado.

Fuente: Autores del proyecto

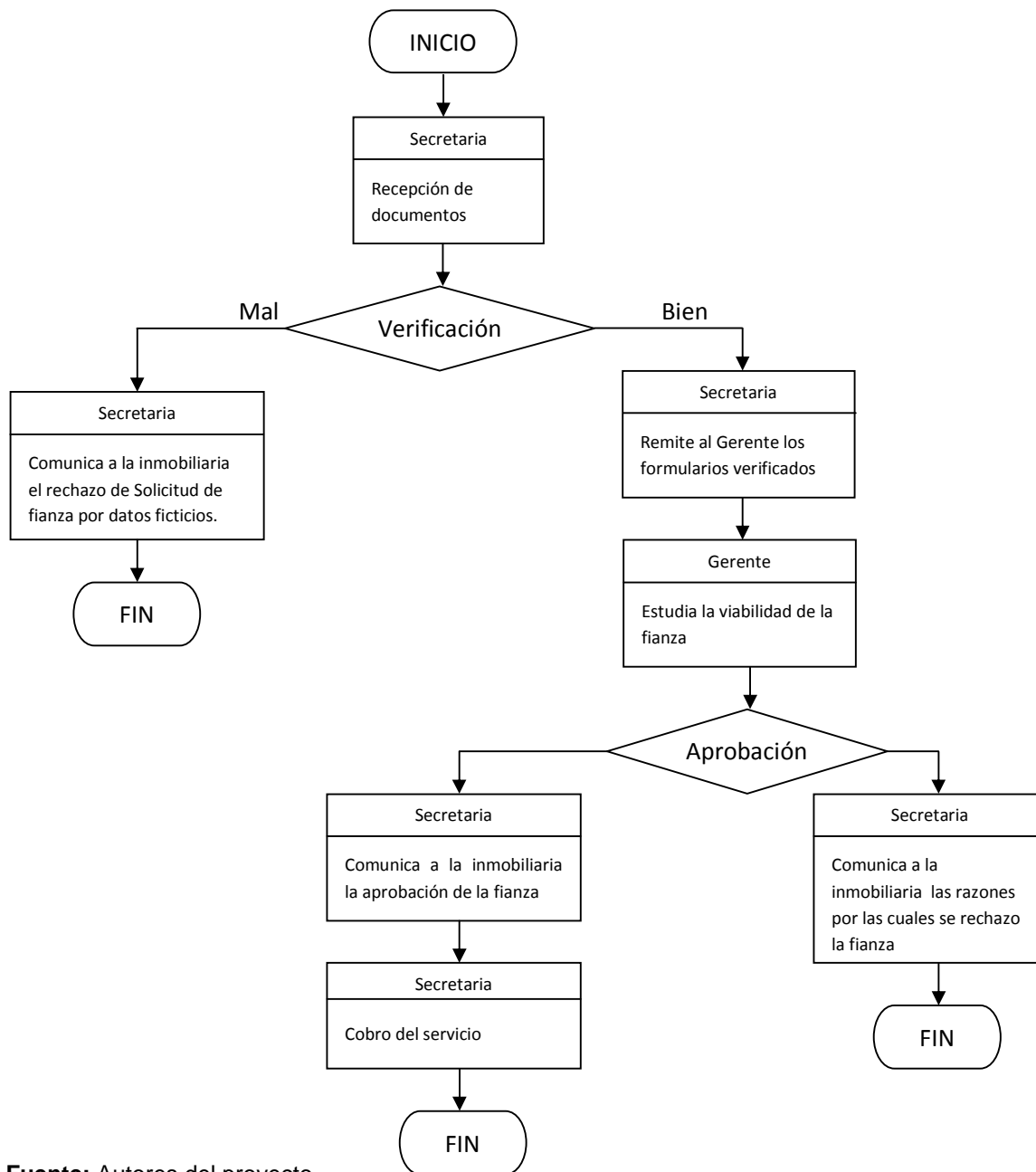
#### 3.3.2 Descripción de la técnica del proceso

1. La secretaria recibe de la inmobiliaria los formularios diligenciados por el arrendatario, sus deudores solidarios y la consignación para el estudio de fianza.
2. Por medio de las herramientas implementadas en la empresa (teléfono, computador, Internet, etc.), se verifican los datos consignados en cada uno de los formularios.
3. Si se encuentran datos ficticios se rechaza la solicitud.
4. Si los datos son verídicos, el Gerente determinará si se aprueba o no el estudio de fianza.
5. Si el estudio es rechazado, se comunica a la inmobiliaria respectiva los motivos por los cuales no se aprobó la fianza.
6. Si el estudio se aprueba se comunica la decisión a la inmobiliaria respectiva para que se lleve a cabo el contrato de arrendamiento.

7. Cuando el contrato de arrendamiento se lleve a cabo, se procederá a cobrar el año por adelantado del 2% del canon de arrendamiento mensual del inmueble.

### 3.3.3 Diagrama de operación, proceso y procedimiento

Figura 16. Diagrama de operación, proceso y procedimiento



Fuente: Autores del proyecto

### 3.3.4 Control de calidad. Se gestionará la certificación ISO 9001.

La empresa contará con un sistema de calidad, el cual incluirá procedimientos, políticas y capacitación para proporcionar calidad que consistentemente satisfaga las necesidades del cliente.

Implementara un manual de calidad y en cada proceso se llevara un registro cuidadoso de los acontecimientos, cada proceso contara con un diagrama de flujo.

Se efectuara cada seis meses una encuesta telefónica y escrita a nuestros clientes para verificar la veracidad de nuestros servicios para la inspección del mejoramiento continuo.

### 3.3.5 Recursos

#### 3.3.5.1 Talento humano

**Cuadro 25. Recurso humano**

<b>Cargo</b>	<b>No. Trabajadores</b>	<b>Tiempo</b>
<b>Gerente</b>	1	Completo
<b>Secretaria</b>	1	Completo
<b>Mensajero</b>	1	Completo
<b>Abogado</b>	1	Completo

Fuente: Autores del proyecto

### 3.3.5.2 Recursos físicos

**Cuadro 26. Recursos físicos**

Herramientas	Cantidad
Computador	4
Perforadora	3
Grapadora	3
Aire Acondicionado	1
Fotocopiadora	1
Impresora	1
Fax	1
Teléfonos	3
Calculadora	3
Escritorios	4
Sillas Ejecutivas	3
Sillas Auxiliares	4
Archivadores	2

**Fuente:** Autores del proyecto

### 3.3.5.3 Insumos

**Cuadro 27. Insumos**

Insumos	Cantidad usada al mes
Formularios	375
Resma Hojas Carta	1
Resma Hojas Oficio	1
Cajas X 12 Ganchos legajadores	10
Caja Ganchos De Grapadora	2

Insumos	Cantidad usada al mes
Lapiceros	4
Tintas Impresora	2
Marcadores	1
Liquid Paper	1
Pegastick	1
Cinta Pegante	1
Sobres Manila Carta	20
Sobre Manila Oficio	10
Carpeta Colgante	10
Carpeta Vertical	30
Paquete Recibos De Caja Menor	1
Caja Ganchos Clips	8
Rollo Fax	1
Sobre Blanco	20

**Fuente:** Autores del proyecto

### 3.3.6 Estudio de proveedores

**3.3.6.1 Proveedor de insumos.** Para la prestación del servicio se necesita el suministro de papelería e insumos de oficina, para esto se selecciona el proveedor que suministra los mejores precios y facilidades de pago.

Nombre de la empresa: Formas y Tonner

Nit: 37.511.401-8

Dirección: Carrera 25 No. 40 A 40

### 3.3.7 Distribución de planta

Figura 17. Distribución de planta



**Fuente:** Autores del proyecto

Para el inicio de la empresa, comenzaremos con una pequeña oficina, que consta tres puestos de trabajo, un baño y lobby.

- Iluminación: la empresa contará con una iluminación artificial, suficiente para cada puesto de trabajo. También contará con luz natural que ingresa por las ventanas.
- Ventilación: tendrá un sistema de ventilación artificial, se instalará aire acondicionado.
- Condiciones sanitarias: la oficina cumplirá con las condiciones sanitarias suficientes para su buen funcionamiento.

**3.3.8 Logística de distribución.** Después de realizar el proceso operativo dando como resultado la aprobación ó no aprobación de la fianza del contrato arrendamiento, se debe distribuir el resultado a la correspondiente inmobiliaria. Esta comunicación se llevara a cabo por medio de documentos, que serán repartidos por el departamento de mensajería de la empresa. Esta persona también deberá realizar la distribución de los pagos cuando las inmobiliarias hagan efectiva la fianza.

### **3.4 CONCLUSIONES SOBRE LA VIABILIDAD TÉCNICA DEL PROYECTO**

- En el estudio técnico se puede observar la posibilidad de satisfacer un porcentaje de la demanda, esto se evidencia comparando la capacidad instalada versus la capacidad diseñada.
- La capacidad instalada muestra que existe viabilidad. Aunque el capital disponible restringe a la capacidad, la empresa inicia afianzando un número considerable de contratos en su primer año (199).
- Analizando los factores de la localización, el proceso de producción, el proceso de distribución observamos que técnicamente existe la viabilidad para la realización del proyecto.
- Existe gran facilidad en la ubicación y acomodamiento de la empresa, ya que por su naturaleza no necesita de grandes áreas (no requiere de maquinaria de gran dimensión, ni un numero grande de personal) y no tiene restricciones en su localización (el plan de ordenamiento territorial de Bucaramanga le permite funcionar en cualquier sitio).
- Al Analizar los procesos de producción y distribución se observa que técnicamente existe la viabilidad para la prestación del servicio.

## 4. ESTUDIO ADMINISTRATIVO

### 4.1 FORMA DE CONSTITUCIÓN

La factibilidad en estudio está enfocada a la formación de una sociedad anónima (Fianzaurbana S.A.).

Este tipo de sociedad se conforma mediante escritura pública (Ver Anexo D), documento donde se especifica:

- Nombre comercial (razón o denominación social, según el tipo de sociedad).
- Nombre, apellidos, identificación, domicilio y nacionalidad de los socios.
- Domicilio social, (municipio donde tendrá el asiento principal de sus negocios).
- Término de duración.
- Objeto social descrito de manera clara, completa y determinando cada una de las actividades que realiza la sociedad.
- Capital social, determinando el monto total del mismo, el número total de acciones, el valor nominal de cada acción y el número de acciones que le corresponde a cada accionista.
- La forma como se pagó o se va a pagar el aporte de cada accionista.
- Establecer claramente la forma de administración de la sociedad, indicando las facultades del representante legal, y de cada órgano social creado (asamblea de accionistas, junta directiva y revisor fiscal).
- Designación de cargos.
- Clases de reuniones de los órganos sociales, estableciendo los procedimientos para la convocatoria.
- Causales de disolución anticipada de la sociedad y procedimiento de liquidación.

- Forma de distribución de las utilidades.
- Cláusula compromisoria.

Después realiza la inscripción en la cámara de comercio. Para llevar a cabo dicha inscripción se debe:

- Realizar la consulta de nombre comercial con el que se piensa identificar la sociedad, con el fin de verificar que no se encuentre inscrito un nombre igual al elegido.
- Diligenciar el formulario de registro único empresarial (Ver anexo H) y el anexo DIAN (Ver anexo G).
- Presentar en la ventanilla, formularios, copia de la escritura pública de constitución y recibo de pago de impuesto de registro.

## **4.2 CULTURA EMPRESARIAL**

**4.2.1 Visión.** Para el año 2015 seremos reconocidos como empresa de servicios, sólida, competente, confiable, comprometida con sus clientes y usuarios en el desarrollo que posibilite la seguridad y tranquilidad de los administradores, propietarios, arrendatarios e inversionistas de finca raíz.

**4.2.2 Misión.** Ser una sociedad que se destaque en la prestación del servicio de fianza inmobiliaria, contando para ello con un recurso humano altamente competente en beneficio de: Nuestro cliente inmobiliario, propietario y arrendatario.

### **4.2.3 Objetivos empresariales**

- Generar a los socios un beneficio económico, es decir rendir utilidades satisfactorias para sus integrantes.

- Ofrecer un servicio de fianza de contratos de arrendamiento confiable y satisfactorio para las inmobiliarias.
- Posicionar el nombre de la empresa en el mercado inmobiliario.
- Conformar un excelente talento humano en todas las áreas.

#### 4.2.4 Políticas empresariales

**4.2.4.1 De personal.** Para la selección de personal se llevará a cabo el siguiente proceso:

**Cuadro 28. Procedimiento contratación de personal**

<b>FIANZAURBANA</b>		
<b>Procedimiento de Contratación</b>		
<b>No.</b>	<b>Proceso</b>	<b>Actividad</b>
<b>1</b>	<b>Reclutamiento:</b>	1.1 Se publicara la solicitud de personal con una aviso en el periódico de mayor circulación de la ciudad, también se solicitará a la bolsa de empleo con la que tengamos convenio que nos envíe hojas de vida con cumplan con el perfil solicitado.
<b>2</b>	<b>Selección:</b>	2.1 Se realizara una pre-selección de hojas de vida que cumplen con el perfil para el cargo. 2.2 Los pre-seleccionados se les solicitara presentarse a una entrevista con el gerente. 2.3 Luego de la entrevista se seleccionaran los dos mejores, los cuales deben presentar unas pruebas psicotécnicas que serán analizadas por un psicólogo. 2.4 El psicólogo debe entregar un informe de las dos personas y seleccionar la mejor.

<b>3</b>	<b>Contratación:</b>	3.1 A la persona seleccionada firmara un contrato con todas las normas legales y vigentes por el ministerio de trabajo.
		3.2 Se le informara las condiciones de dicho contrato.
		3.3 Los dos primeros meses serán periodo de prueba.
		3.4 Se realizara las afiliaciones a EPS, ARP y CAJAS DE COMPEACION.
<b>4</b>	<b>Capacitación:</b>	4.1 Al ingresar el trabajador recibirá una inducción de las actividades realizadas en cada uno de los procesos.
		4.2 Las capacitaciones relacionadas con competencias y crecimiento personal se realizaran de acuerdo a la programación con todo el personal.

**Fuente:** Autores del proyecto

#### **4.2.4.2 De compras**

- Para la prestación del servicio se necesita materiales de papelería y artículos de oficina en general.
- Las políticas de compra estarán enfocadas a la calidad de estos materiales y al pago de los mismos.
- Se realizaran compras solo a proveedores que ofrezcan productos con altos estándares de calidad.
- Se realizaran compras solo a proveedores que ofrezcan una garantía de sus productos que satisfaga nuestras expectativas.
- Se realizaran compras solo a proveedores que ofrezcan productos tipo ecológicos.

- Se realizaran compras a proveedores que suministren plazos y políticas de pago flexibles.

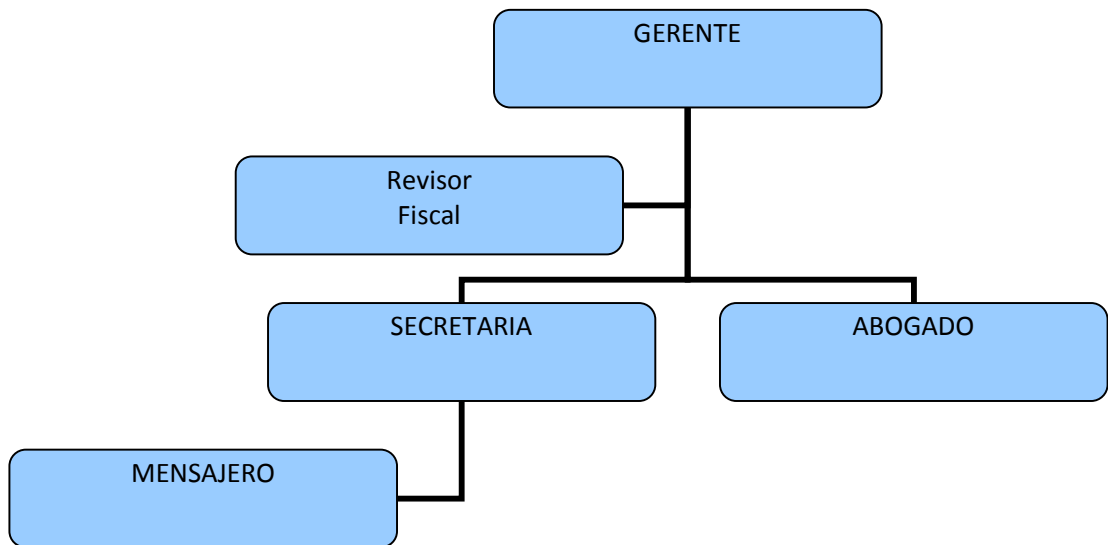
#### 4.2.4.3 De ventas

- El servicio se prestara únicamente a las inmobiliarias.
- El precio de venta será cancelado de manera anticipada por periodos anuales.

### 4.3 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

#### 4.3.1 Organigrama

Figura 18. Organigrama



Fuente: Autores del proyecto

#### 4.3.2 Descripción y perfil de cargos

**Cuadro 29. Descripción y perfil del cargo Gerente**

<b>FIANZAURBANA SA</b>	
<b>DESCRIPCION DEL CARGO</b>	
<b>CARGO</b>	GERENTE
<b>JEFE INMEDIATO</b>	Junta Directiva
<b>FECHA</b>	Mayo 5-2010
<b>OBJETIVO DEL CARGO</b>	Planear, dirigir y controlar todos los procesos de la empresa
<b>FUNCIONES</b>	Velar por el buen desarrollo y funcionamiento de la empresa
	Administrar el personal y los recursos
	Generar iniciativas para nuevos ingresos
	Cumplir y hacer cumplir las políticas y normas de la empresa
	Presentar y sustentar resultados en las reuniones de la junta directiva
<b>PERFIL</b>	
<b>HABILIDAD</b>	Educación: profesional en el área administrativa Experiencia: 0 años Habilidad mental: permanente, emprendedor e innovador
<b>RESPONSABILIDAD</b>	Supervisar el trabajo de todos los empleados de la empresa
<b>ESFUERZO</b>	Mental: requiere de concentración permanente físico: moderado
<b>CONDICIONES DE TRABAJO</b>	Medio ambiente: normal

Fuente: Autores del proyecto

**Cuadro 30. Descripción y perfil del cargo Secretaria**

<b>FIANZA URBANA SA</b>	
<b>DESCRIPCION DEL CARGO</b>	
<b>CARGO</b>	SECRETARIA
<b>JEFE INMEDIATO</b>	Gerente
<b>FECHA</b>	Mayo 5 2010
<b>OBJETIVO DEL CARGO</b>	Apoyar al gerente en todas las tareas administrativas y de ventas
<b>FUNCIONES</b>	Recibir solicitud de análisis de fianza
	Verificar información de formularios
	Verificar el historial de crédito en las centrales de riesgo
	Enviar y recibir correspondencia
<b>PERFIL</b>	
<b>HABILIDAD</b>	Educación: tecnóloga financiera Experiencia: 1 año Habilidad mental: requiere habilidad e iniciativa
<b>RESPONSABILIDAD</b>	Para las actividades administrativas Manejo de caja Manejo de información confidencial Satisfacción del cliente
<b>ESFUERZO</b>	Mental: requiere de una exigente concentración en la verificación de documentos.  Físicos: el esfuerzo físico será moderado ya que siempre se encontrará en la oficina, no tendrá ningún desplazamiento.
<b>CONDICIONES DE TRABAJO</b>	Medio ambiente: normal

**Fuente:** Autores del proyecto

**Cuadro 31. Descripción y perfil del cargo Abogado**

<b>FIANZA URBANA SA</b>	
<b>DESCRIPCION DEL CARGO</b>	
<b>CARGO</b>	ABOGADO
<b>JEFE INMEDIATO</b>	Gerente
<b>FECHA</b>	Mayo 5-2010
<b>OBJETIVO DEL CARGO</b>	Administrar el departamento legal de la empresa
<b>FUNCIONES</b>	Realizar cobros pre-jurídicos
	Realizar cobros jurídicos
	Realizar procesos de restitución de inmuebles
	Realizar asesorías jurídicas en general de la empresa
<b>PERFIL</b>	
<b>HABILIDAD</b>	Educación: abogado Experiencia: 2 años Habilidad mental: alta. Debe manejar documentación, escritos contratos
<b>RESPONSABILIDAD</b>	Mantener todos los aspectos legales de la empresa con honestidad y transparencia
<b>ESFUERZO</b>	Mental: alto Físicos: bajo
<b>CONDICIONES DE TRABAJO</b>	Medio ambiente: normal

Fuente: Autores del proyecto

**Cuadro 32. Descripción y perfil del cargo Mensajero**

<b>FIANZA URBANA SA</b>	
<b>DESCRIPCION DEL CARGO</b>	
<b>CARGO</b>	MENSAJERO
<b>JEFE INMEDIATO</b>	Gerente
<b>FECHA</b>	Mayo 5-2010
<b>OBJETIVO DEL CARGO</b>	Encargarse de todas las tareas de distribución de documentos
<b>FUNCIONES</b>	Entregar documentos a los clientes
	Realizar pagos a los clientes
	Realizar diligencias bancarias
<b>PERFIL</b>	
<b>HABILIDAD</b>	Educación: bachiller Experiencia: 1 año Habilidad mental: baja. Debe seguir instrucciones de la secretaria
<b>RESPONSABILIDAD</b>	Tener cuidado con los documentos que se le dejan bajo su responsabilidad
<b>ESFUERZO</b>	Mental: bajo Físicos: alto
<b>CONDICIONES DE TRABAJO</b>	Medio ambiente: normal

Fuente: Autores del proyecto

**4.3.3 Asignación salarial.** De acuerdo con las funciones que debe realizar cada cargo; así como, las cifras pagadas a cargos similares actualmente en el mercado laboral; se establece la siguiente asignación laboral:

**Cuadro 33. Estructura salarial**

<b>Cargo</b>	<b>No. Trabajadores</b>	<b>Tipo de Contrato</b>	<b>Salario</b>
<b>Gerente</b>	1	Indefinido	\$2.000.000
<b>Secretaria</b>	1	Indefinido	\$920.000
<b>Mensajero</b>	1	Indefinido	\$750.000
<b>Abogado</b>	1	Indefinido	\$1.000.000

**Fuente:** Autores del proyecto

## 5. ESTUDIO FINANCIERO

### 5.1 INVERSIONES

**5.1.1 Inversión fija.** La inversión fija tiene un valor de \$12.462.100 pesos.

**Cuadro 34. Inversión fija (ver cuadro 35 a la 37)**

Inversión Fija	Valor
Maquinaria y equipo	\$ 9.350.000
Muebles y enseres	\$ 2.855.000
Equipo de oficina	\$ 257.100
<b>Total</b>	<b>\$ 12.462.100</b>

**Fuente:** Autores del proyecto

La inversión fija está conformada por maquinaria y equipo, muebles y enseres, y equipos de oficina.

**Cuadro 35. Maquinaria y equipo**

Maquinaria y Equipo	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
Computador	4	\$ 1.650.000	\$ 6.600.000
Impresora, fotocopiadora, escáner color	1	\$ 1.750.000	\$ 1.750.000
Telefax	1	\$ 350.000	\$ 350.000
Aire acondicionado LG	1	\$ 650.000	\$ 650.000
<b>Total</b>			<b>\$ 9.350.000</b>

**Fuente:** Autores del proyecto

**Cuadro 36. Muebles y enseres**

Muebles y Enseres	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
Escritorio Gerencia	1	\$ 425.000	\$ 425.000
Escritorio Secretaria	3	\$ 250.000	\$ 750.000
Archivador	2	\$ 300.000	\$ 600.000
Sillas Ejecutivas	3	\$ 200.000	\$ 600.000
Sillas auxiliares	4	\$ 120.000	\$ 480.000
<b>Total</b>			<b>\$ 2.855.000</b>

Fuente: Autores del proyecto

**Cuadro 37. Útiles de oficina**

Útiles de oficina	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
Teléfonos	3	\$ 50.000	\$ 150.000
Calculadora	3	\$ 20.000	\$ 60.000
Saca ganchos	3	\$ 1.000	\$ 3.000
Cosedora	3	\$ 7.200	\$ 21.600
Perforadora	3	\$ 7.500	\$ 22.500
<b>Total</b>			<b>\$ 257.100</b>

Fuente: Autores del proyecto

**5.1.2 Inversión diferida.** La inversión diferida comprende los gastos operativos realizados previamente antes que Fianzaurbana abra sus puertas a los clientes.

**Cuadro 38. Inversión diferida**

Inversión Diferida	Valor
Estudio de factibilidad	\$ 1.000.000
Tramites de legalización	\$ 2.030.768
Adecuaciones	\$ 1.000.000
Publicidad y promoción de lanzamiento	\$ 1.500.000
<b>Total</b>	<b>\$ 5.530.768</b>

**5.1.3 Inversión en capital de trabajo.** El capital de trabajo está conformado por los insumos y gastos de administración y ventas por un total \$14.257.913.

**Cuadro 39. Capital de trabajo**

Inversión Capital Trabajo	Valor/1er Mes
Insumos	\$ 225.671
Gastos de administración y ventas	\$ 14.032.242
<b>Total</b>	<b>\$ 14.257.913</b>

Fuente: Autores del proyecto

### 5.1.3.1 Insumos

**Cuadro 40. Insumos**

Insumos	Costo unitario	Cantidad usada al mes	Valor año	Valor mes
Formularios	300	375	1.350.000	112.500
Resma hojas carta	9.100	1	109.200	9.100
Resma hojas oficio	11.000	1	132.000	11.000
Cajas x 12 ganchos legajadores	995	10	119.400	9.950
Caja ganchos de grapadora	1.498	2	35.952	2.996
Lapiceros	398	4	19.104	1.592
Tintas impresora	25.000	2	600.000	50.000
Marcadores	810	1	9.720	810
Liquid paper	3.200	1	38.400	3.200
Pegastick	3.998	1	47.976	3.998
Cinta pegante	490	1	5.880	490
Sobres manila carta	69	20	16.560	1.380
Sobre manila oficio	73	10	8.760	730
Carpeta colgante	525	10	63.000	5.250
Carpeta vertical	125	30	45.000	3.750
Paquete recibos de caja menor	3.200	1	38.400	3.200
Caja ganchos clips	255	8	24.480	2.040

Insumos	Costo unitario	Cantidad usada al mes	Valor año	Valor mes
Rollo fax	2.885	1	34.620	2.885
Sobre blanco	40	20	9.600	800
<b>Total</b>			<b>2.708.052</b>	<b>225.671</b>

Fuente: Autores del proyecto

**5.1.3.2 Gastos de administración y ventas.** Los gastos de administración y ventas están conformados por la nomina, depreciación de muebles y enseres y equipo de oficina, la amortización de diferidos y gastos generales para un total al mes de \$14.032.242.

**Cuadro 41. Gastos de administración y ventas**

Gastos de Administración y Ventas	Valor Año	Valor Mes
Nómina del área administrativa	86.268.504	7.189.042
Depreciación	1.506.000	125.500
Gastos generales	78.212.400	6.517.700
Otros	2.400.000	200.000
<b>Total</b>	<b>168.386.904</b>	<b>14.032.242</b>

Fuente: Autores del proyecto

**Cuadro 42. Nómina**

Nombre	Sueldo Mensual	Auxilio Transporte	Total	Cesantías	Int. Ces.	Prima
			Devengado	8,33	1,00	8,33
<b>Gerente</b>	\$2.000.000		\$2.000.000	\$166.600	\$20.000	\$166.600
<b>Secretaria</b>	\$920.000	\$ 61.500	\$981.500	\$81.759	\$ 9.815	\$81.759
<b>Mensajero</b>	\$750.000	\$ 61.500	\$811.500	\$67.598	\$ 8.115	\$67.598
<b>Abogado</b>	\$1.000.000		\$1.000.000	\$83.300	\$ 10.000	\$ 83.300
<b>Total</b>	<b>\$4.670.000</b>	<b>\$ 123.000</b>	<b>\$ 4.793.000</b>	<b>\$399.257</b>	<b>\$47.930</b>	<b>\$399.257</b>

**Cuadro 42. Nómina (continuación)**

Nombre	Vacaciones	Pensión	Salud	Arp	Total a pagar/ mes	Total a pagar/ año
	4,16	16,00	12,50	0,52		
<b>Gerente</b>	\$83.200	\$320.000	\$250.000	\$10.440	\$3.016.840	\$36.202.080
<b>Secretaria</b>	\$38.272	\$147.200	\$115.000	\$4.802	\$1.460.107	\$17.521.288
<b>Mensajero</b>	\$31.200	\$120.000	\$ 93.750	\$ 3.915	\$1.203.676	\$14.444.111
<b>Abogado</b>	\$41.600	\$160.000	\$125.000	\$ 5.220	\$1.508.420	\$18.101.040
<b>Total</b>	<b>\$194.272</b>	<b>\$747.200</b>	<b>\$583.750</b>	<b>\$24.377</b>	<b>\$7.189.043</b>	<b>\$86.268.518</b>

Fuente: Autores del proyecto

- **Depreciación**

**Cuadro 43. Amortización de diferidos**

Depreciación	Valor	Años Amortizables	Valor / Año	Valor / Mes
Maquinaria y equipo	9.350.000	10	935.000	77.917
Muebles y enseres	2.855.000	5	571.000	47.583
<b>Total</b>			<b>1.506.000</b>	<b>125.500</b>

Fuente: Autores del proyecto

- **Gastos generales**

**Cuadro 44. Gastos generales**

Gastos Generales	Valor Año	Valor Mes
Acueducto, alcantarillado y aseo	720.000	60.000
Teléfono	4.080.000	340.000
Luz	1.284.000	107.000
Internet	768.000	64.000
Arriendo	9.600.000	800.000
Servicio información centrales de riesgo	55.760.400	4.646.700
Honorarios	6.000.000	500.000
<b>Total</b>	<b>78.212.400</b>	<b>6.517.700</b>

Fuente: Autores del proyecto

**5.1.4 Inversión total.** La inversión total la conforman la inversión fija, la inversión diferida y la inversión de capital de trabajo de un mes por un total de \$32.250.781.

**Cuadro 45. Inversión total**

Inversión total	Valor
Inversión fija	12.462.100
Inversión diferida	5.530.768
Inversión de capital de trabajo (1er mes)	14.257.913
<b>Total</b>	<b>32.250.781</b>

**Fuente:** Autores del proyecto

**5.1.5 Fuentes de financiación.** Las fuentes de financiación están conformadas por los aportes de capital de cada socio, por un valor total de \$220.000.000.

**Cuadro 46. Fuentes de financiación**

Fuentes de Financiación	Valor
Recursos propios	220.000.000

**Fuente:** Autores del proyecto

## 5.2 COSTOS

### 5.2.1 Costos fijos

**Cuadro 47. Costos fijos**

Costos fijos	Valor
Nomina	7.189.042
Depreciación	125.500
Amortización de diferidos	92.179
Acueducto, alcantarillado y aseo	60.000
Teléfono	340.000
Luz	107.000

<b>Costos fijos</b>	<b>Valor</b>
Internet	64.000
Arriendo	800.000
Servicio información centrales de riesgo	4.646.700
Honorarios	500.000
Otros	200.000
<b>Total</b>	<b>14.124.421</b>

**Fuente:** Autores del proyecto

## 5.2.2 Costos variables

**Cuadro 48. Costos variables**

<b>Costos variables</b>	<b>Valor</b>
Formularios	112.500
Resma hojas carta	9.100
Resma hojas oficio	11.000
Cajas x 12 ganchos legajadores	9.950
Caja ganchos de grapadora	2.996
Lapiceros	1.592
Tintas impresora	50.000
Marcadores	810
Liquid paper	3.200
Pegastick	3.998
Cinta pegante	490
Sobres manila carta	1.380
Sobre manila oficio	730
Carpeta colgante	5.250
Carpeta vertical	3.750
Paquete recibos de caja menor	3.200
Caja ganchos clips	2.040
Rollo fax	2.885
Sobre blanco	800
<b>Total</b>	<b>225.671</b>

**Fuente:** Autores del proyecto

### 5.2.3 Costos totales unitarios

**Cuadro 49. Costos totales unitarios**

Costos fijos	14.124.421
Costos variables	225.671
Costos totales	14.350.092
Números de contratos por mes	100
<b>Costo total unitario</b>	<b>143.501</b>

Fuente: Autores del proyecto

**5.2.4 Precio de venta.** Se cobrara el 5% del canon de arrendamiento a la persona interesada en tomar el inmueble en arriendo, para realizar el estudio de fianza, y el 2% mensual del canon de arrendamiento. De acuerdo a los datos arrojados del estudio de mercado, se toma un promedio de arrendamiento de \$1.000.000. De acuerdo a lo anterior se estima un precio de venta unitario de \$20.000 mensuales y \$50.000 por el estudio de fianza.

## 5.3 PROYECCIONES FINANCIERAS

### 5.3.1 Ingresos proyectados

**Cuadro 50. Ingresos proyectados de servicio de fianza**

<b>Año</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Precio</b>	<b>Ingreso</b>
1	7800	20.000	156.000.000
2	8190	20.000	163.800.000
3	8600	20.000	172.000.000
4	9030	20.000	180.600.000
5	9481	20.000	189.620.000

Fuente: Autores del proyecto

### Cuadro 51. Ingresos proyectados de estudio de fianza

Año	Cantidad	Precio	Ingreso
1	1200	50.000	60.000.000
2	1260	50.000	63.000.000
3	1323	50.000	66.150.000
4	1389	50.000	69.450.000
5	1458	50.000	72.900.000

Fuente: Autores del proyecto

### 5.3.2 Egresos proyectados

#### Cuadro 52. Egresos proyectados

Año	Cantidad	Precio	Egreso
1	1200	143.501	172.201.110
2	1260	143.501	180.811.165
3	1323	143.501	189.851.723
4	1389	143.501	199.322.784
5	1458	143.501	209.224.348

Fuente: Autores del proyecto

## 5.4 ESTADOS FINANCIEROS

### 5.4.1 Flujo de caja proyectado

#### Cuadro 53. Flujo de caja

Ítem	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
INGRESOS						
Ventas	0	216.000.000	226.800.000	238.150.000	250.050.000	262.520.000
Aporte de socios	220.000.000	0	0	0	0	0
TOTAL DE INGRESOS	220.000.000	216.000.000	226.800.000	238.150.000	250.050.000	262.520.000
EGRESOS						
Inversión fija	12.462.100	0	0	0	0	0

Ítem	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Provisión cartera fianza	200.000.000	0	0	0	0	0
Gastos Fijos	0	166.880.904	166.880.904	166.880.904	166.880.904	166.880.904
Gastos Variables	0	2.708.052	2.843.455	2.985.627	3.134.570	3.290.283
Depreciación	0	1.506.000	1.506.000	1.506.000	1.506.000	1.506.000
Amortización	0	1.106.154	1.106.154	1.106.154	1.106.154	1.106.154
TOTAL DE EGRESOS	212.462.100	172.201.110	172.336.512	172.478.685	172.627.628	172.783.341
SALDO (INGRESOS-EGRESOS)	7.537.900	43.798.890	54.463.488	65.671.315	77.422.372	89.736.659
Impuesto de Renta	0	14.453.634	17.972.951	21.671.534	25.549.383	29.613.098
SALDO	7.537.900	29.345.257	36.490.537	43.999.781	51.872.989	60.123.562
Depreciación	0	1.506.000	1.506.000	1.506.000	1.506.000	1.506.000
Amortización	0	1.106.154	1.106.154	1.106.154	1.106.154	1.106.154
Valor de Salvamento	0	0	0	0	0	4.675.000
Saldo inicial de caja	0	7.537.900	39.495.310	78.598.001	125.209.935	179.695.078
SALDO NETO DE CAJA	7.537.900	39.495.310	78.598.001	125.209.935	179.695.078	247.105.794

Fuente: Autores del proyecto

## 5.4.2 Estado de resultados proyectado

### Cuadro 54. Estado de resultados

Cuentas	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ventas netas	216.000.000	226.800.000	238.150.000	250.050.000	262.520.000
Menos cmv	0	0	0	0	0
Igual utilidad bruta	216.000.000	226.800.000	238.150.000	250.050.000	262.520.000
Menos gastos de admón. y ventas	172.201.110	180.811.165	189.851.723	199.322.784	209.224.348
Igual utilidad operativa	43.798.890	45.988.835	48.298.277	50.727.216	53.295.652
Mas ingresos no operativos	0	0	0	0	0
Menos gastos financieros	0	0	0	0	0
Menos otros egresos	0	0	0	0	0
Igual utilidad antes de impuestos	43.798.890	45.988.835	48.298.277	50.727.216	53.295.652
Menos impuesto	14.453.634	15.176.316	15.938.431	16.739.981	17.587.565
Igual utilidad neta	29.345.257	30.812.519	32.359.845	33.987.234	35.708.087

Fuente: Autores del proyecto

### 5.4.3 Balance general (primer año)

**Cuadro 55. Balance general**

ACTIVO	
CORRIENTE	
Disponible	39.495.310
Provisión para cartera	200.000.000
<b>TOTAL ACTIVO CORRIENTE</b>	<b>239.495.310</b>
NO CORRIENTE	
Propiedad, planta y equipo	12.462.100
Depreciación acumulada	1.506.000
Amortización de diferidos	1.106.154
<b>TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE</b>	<b>9.849.946</b>
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>249.345.256</b>
PASIVO	
CORRIENTE	0
<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>0</b>
PATRIMONIO	
Capital social	220.000.000
Utilidad neta	29.345.257
<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	<b>249.345.257</b>
<b>TOTAL PASIVO + PATRIMONIO</b>	<b>249.345.257</b>

**Fuente:** Autores del proyecto

## 6. EVALUACIÓN DEL PROYECTO

### 6.1 PUNTO DE EQUILIBRIO

**Cuadro 56. Punto de equilibrio**

Precio venta unitario	20.000
Costo variable unitario	2.256
Costos fijos totales	14.124.421
Pto. Equilibrio	796
\$ Ventas Equilibrio	15.920.222

**Fuente:** Autores del proyecto

$$Q = \frac{CFT}{PV_U - CV_U}$$

$$Q = \frac{\frac{\$14124421}{mes}}{\frac{\$20000}{unidad} - \frac{\$2257}{unidad}}$$

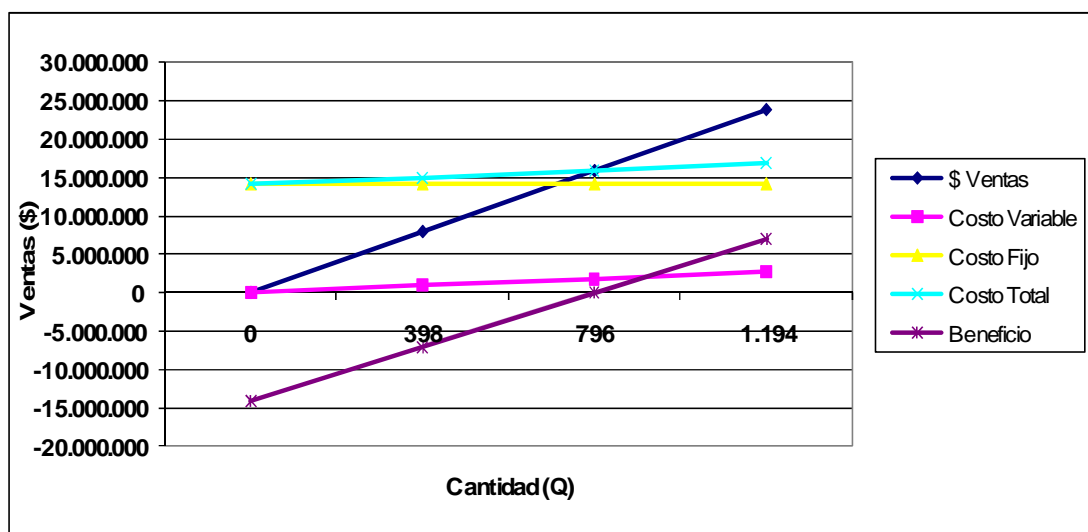
$$Q = \frac{\$14124421 / mes}{\$17743 / unidad}$$

$$Q = 796 \text{ unidades / mes}$$

$$Q\$ = 796 \text{ unidades / mes} \times \$20000 / unidad$$

$$Q\$ = \$15.920.000 / mes$$

**Figura 19. Gráfica del punto de equilibrio**



**Fuente:** Autores del proyecto

## 6.2 IMPACTO SOCIAL

Toda empresa en buen funcionamiento trae unos beneficios sociales implícitos. Con el desarrollo normal de la afianzadora se estará generando un aumento en la oferta del servicio para el sector inmobiliario, esto romperá el monopolio que tiene la competencia, dándoles a los clientes una nueva opción, mejorando el servicio y la atención. Otro factor importante es la generación de empleo y la contribución a los ingresos del estado por medios tributarios.

## 6.3 IMPACTO AMBIENTAL

El proyecto está enfocado al funcionamiento de una empresa de servicios. Esta realizara sus funciones en una oficina donde no se realizara transformación de materia prima ni elaboración de ningún producto.

Debido a la naturaleza del proyecto, este no tendrá consecuencias ambientales significativas, por lo tanto no se estudiara dicho impacto ya que este es mínimo.

## **6.4 EVALUACION FINANCIERA**

**6.4.1 Valor presente neto.** Los valores arrojados por el flujo de caja se llevaron a valor presente a una tasa atractiva de rentabilidad (TAR) del 10%, se sumaron y se les resto el valor del capital suministrado por los inversionistas, dando como resultado el valor presente neto.

$$\text{VPN} = \$215.126.584$$

**6.4.2 Tasa interna retorno TIR.** Usando el flujo de caja se calculo la tasa interna de retorno.

$$\text{TIR} = 28\%$$

**6.4.3 Periodo de recuperación.** Para calcular el periodo de la inversión (PRI) se divide el valor de la inversión entre el promedio de los flujos de caja de los primeros 5 años.

$$\text{PRI} = 1,64 \text{ años.}$$

**6.4.4 Análisis de las razones financieras.** Analizando los resultados anteriores, se puede observar que el proyecto es viable ya que el valor presente neto es mayor que cero, la tasa interna de retorno es mayor que la tasa atractiva de rentabilidad y el periodo de recuperación es menor al periodo propuesto, es decir es menor a 5 años.

## CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

- El presente estudio, permitió demostrar la factibilidad para la creación de una nueva empresa, FIANZAURBANA SA, dedicada a la fianza de contratos de arrendamiento de las inmobiliarias de Bucaramanga y su área de metropolitana.
- La empresa estará en ubicada en la ciudad de Bucaramanga, específicamente en la calle 44 No.28-14 Oficina 602, Edificio San Pedro Claver, Sotomayor, por ser un punto de fácil acceso, presenta gran disponibilidad de vías de comunicación y transporte.
- Se realizo la descripción y diagrama del servicio, iniciando con la solicitud de estudio de fianza y terminando con la aprobación de la fianza. Se identificaron las necesidades de recursos físicos, necesidades e insumos.
- Se constituyo la nueva empresa especificando la misión, la visión y la estructura organizacional.
- En el estudio financiero se cuantifico la inversión total, compuesta por la inversión fija, diferida y capital de trabajo para un mes de labores.
- La evaluación del proyecto, el impacto social será positivo; ya que la creación de dicha empresa traerá consigo un beneficio para sus socios y para la comunidad en general ya que se generaran nuevos empleos.
- La evaluación financiera arrojó un VPN y un TIR favorables, resultados que evidencian la viabilidad económica de la creación de la empresa.

- Algo importante para resaltar, es que en este tipo de empresas se debe tener un control exhaustivo con la recuperación de cartera y con el estudio de fianza, ya que un estudio bien realizado le da el soporte a la empresa para realizar un cobro exitoso. Además se debe prestar el servicio teniendo precaución con el respaldo financiero que tenga la organización para garantizarle al cliente el pago que se le prometió.

## BIBLIOGRAFÍA

ÁLVAREZ ARANGO, Alberto. Matemáticas financieras.

CAMARA DE COMERCIO DE BUCARAMANGA. Bucaramanga 2010.

CÓRDOBA PADILLA, Marcial. Formulación y evaluación de proyectos. Ecoe Ediciones.

FIANZACREDITO INMOBILIARIO DE SANTANDER S.A. Bucaramanga 2010.

FISCHER, Laura y ESPEJO, Jorge. Mercadotecnia. México: Mc Graw Hill.

GARCÍA SERNA, Oscar León. Administración financiera. Fundamentos y aplicaciones. 3ed. Cali-Colombia: Prensa Moderna Impresores S.A., 1999.

INMOBILIARIA GESTION URBANA S.A. Bucaramanga 2010.

JANY CASTRO, José Nicolás. Investigación integral de mercados. México: Mc Graw Hill.

LONJA DE PROPIEDAD RAIZ DE SANTANDER. Bucaramanga 2010.

MÉNDEZ ÁLVAREZ, Carlos Eduardo. Metodología diseño y desarrollo del proceso de investigación con énfasis en ciencias empresariales. Limusa Noriega Editores.

PABON BARAJAS: Hernán. Fundamentos de costos. Bucaramanga: Ediciones Universidad Industrial de Santander.

PORTUS GOVINDEN, Lincoyán. Introducción a la estadística. México: Mc Graw Hill.

RAMÍREZ PADILLA, David Noel. Contabilidad administrativa. México: Mc Graw Hill.

SERNA GÓMEZ, Humberto. Gerencia estratégica. Teoría – metodología – alineamiento - implementación y mapas estratégicos. 3R Editores.

STEVENSON, William J. Estadística para administración y economiza. Conceptos y aplicaciones. Oxford: Alfaomega.

### Anexo A. Base de datos inmobiliarias

No.	Matricula	Nombre o razón social	No. Empleados	Nombre _ Representante
1	1026	INVERSIONES BUSTAMANTE LIMITADA	2	PABLO EMILIO BUSTAMANTE ARANGO
2	1325	HIPOLITO PINTO PARRA Y CIA. LTDA	1	CARMEN CECILIA GALVIS DE PINTO
3	1419	PAILLIE & COMPANIA - EN LIQUIDACION	1	ALBERTO PAILLIE MANTILLA
4	2734	PENAGOS ARENAS Y COMPANIA S. EN C.	1	NUBIA ARENAS VDA. DE PENAGOS
5	2835	ENLACES INDUSTRIALES & CIA. LIMITADA	4	NEIRA DE DE FRANCISCO CLARA ISABEL.
6	2922	COMERCIALIZADORA INMOBILIARIA URIBE BUSTAMANTE LIMITADA	4	MARIELA BUSTAMANTE BLANCO
7	3411	CENTRAL DE ARRENDAMIENTOS RAMIREZ Y LAGOS LTDA	0	TRINA LAGOS DE RAMIREZ.
8	4156	PEREZ SANMIGUEL & CIA. LIMITADA.	5	RAFAEL ERNESTO PEREZ SANMIGUEL
9	4290	INVERSIONES LIMITADA - MENDEZ PINILLA Y CIA	1	FABIO ALBERTO MENDEZ PINILLA
10	4683	INARSA S.A.	3	GONZALO ARDILA DIAZ
11	5752	GILBERTO MOGOLLON ESPINEL E HIJOS, LIMITADA	3	JAIRO ENRIQUE MOGOLLON
12	5763	CAICEDO & TORRES CIA. LTDA. SERVICIO DE VIVIENDA	0	MARIA DE LOS ANGELES TORRES DE CAICEDO
13	5908	GARCIA DIAZ Y COMPANIA LTDA.	2	ALBERTO EFRAIN GARCIA A.
14	6693	BUSTAMANTE BLANCO MARIELA	1	
15	7252	MARIO JAIMES & CIA. LIMITADA	0	MARIO JAIMES LANDAZABAL
16	9304	REYES PENA & CIA LIMITADA	0	JORGE REYES PUYANA
17	9884	DIAZ TELLO WILSON	0	
18	10835	PROMOTORA LAS MARGARITAS LTDA.	1	JUAN GUILLERMO PALACIO RESTREPO

No.	Matricula	Nombre o razón social	No. Empleados	Nombre _ Representante
19	11036	INVERSIONES M.M. Y COMPANIA LIMITADA	0	MATILDE MANTILLA DE RODRIGUEZ
20	11944	MARTINEZ, CAMARGO Y CIA. S. EN C.	1	AUGUSTO MARTINEZ CARRENO
21	12171	GIORGI CASTILLO E HIJOS LIMITADA	0	RAUL GIORGI CASTILLO
22	13228	INVERSIONES DIAZ & LAGOS LTDA	0	DIAZ DE LAGOS EDITH MIREYA.
23	13422	J.C.G. LTDA	0	RAUL GIORGI CASTILLO
24	13437	GOMEZ Y MEJIA ASOCIADOS LIMITADA	2	GOMEZ MANTILLA CARLOS H.
25	13461	INVERSIONES DONA NIZA LTDA	1	MERCEDES CORREA DE JIMENEZ
26	13640	SILVAS & CIA. LIMITADA	1	HUMBERTO SILVA VALDIVIESO
27	14191	JAIMES CARLOS MIGUEL	1	
28	14304	ASESORIAS Y VENTAS LTDA.	0	ZOBEYDA PAVA DE RINCON
29	14377	RODRIGUEZ & MORA LTDA	5	SAUL RODRIGUEZ RUEDA
30	14734	ECEBE Y COMPANIA S.A.	0	DIEGO CAMACHO BARCO.
31	15262	REYES ORDONEZ CIA. LIMITADA	1	MANUEL FERNANDO REYES ORDONEZ
32	15395	CENTRAL DE ABASTOS DE BUCARAMANGA, SOCIEDAD ANONIMA	74	FABIO MARIANO OLAVE TIRADO
33	15530	INVERSIONES TRECE S.A.	3	MARTIN REY SIERRA
34	15642	GIORGI C. LIMITADA	3	RAUL GIORGI CASTILLO
35	15767	CAMARGO ESPINOSA Y CIA. S. EN C.	0	EDUARDO CAMARGO MARTINEZ
36	16087	COLVENTAS LIMITADA	7	RAMIRO SANTOYO
37	16548	CORREDORES DE VIVIENDA DE SANTANDER EMPRESA UNIPERSONAL	4	LIBARDO CAICEDO MARTINEZ
38	16958	CONSTRUCTORA DRAGA LIMITADA	2	PEDRO EDUARDO GOMEZ GOMEZ

No.	Matricula	Nombre o razón social	No. Empleados	Nombre _ Representante
39	17588	INVERSIONES AICAL LTDA.	1	MARCO ANTONIO CALA GARCIA
40	18414	GUERRERO PARRA EDELMIRA	0	
41	18727	MARCAREDO LTDA.	0	EDUARDO CAMACHO BARCO
42	19490	SACB LIMITADA	0	CARMEN REY DE CAMARGO
43	19692	PAEZ SANABRIA LUIS ERNESTO	1	
44	19719	SILVIA GALVIS DE HILLER E HIJOS S. EN C. - EN LIQUIDACION	0	GALVIS RAMIREZ SILVIA.
45	19720	HORTENCIA GALVIS RAMIREZ E HIJOS S. EN C.	0	ALEJANDRO GALVIS RAMIREZ
46	20822	ALMAR INVERSIONES LIMITADA	0	ALFONSO MARIN MORALES
47	20935	BRAVO MARIN ELIZABETH	1	
48	21549	INVERSIONES DELGADO SUAREZ LIMITADA	0	DELGADO SUAREZ FABIO.
49	21816	AIYDA LIMITADA ASOCIACION DE INGENIEROS Y DE ADMINISTRADORES LIMITADA	3	FRANCISCO DE PAULA ALVAREZ NINO
50	21834	VILLAMIZAR QUINTERO ASOCIADOS LTDA VILLAQUIN ASOCIADOS LTDA	0	LUIS ALBERTO VILLAMIZAR QUINTERO
51	22621	SOCIEDAD AGRICOLA LA ALONDRA LIMITADA	2	GUILLERMO LONDONO GOMEZ
52	22748	INVERSIONES MAGOR LTDA.	0	LUIS ANTONIO ORTIZ
53	23330	INVERSIONES SANTAMORA LTDA.	0	PABLO SANTAMARIA GONZALEZ
54	23644	SILVA LLOREDA JORGE ERNESTO	1	
55	23933	JORGE GOMEZ DIAZ & CIA. LTDA.	2	MARIA ESPERANZA ADARME RICON
56	24266	LEONOR PICO DE TURBAY Y COMPANIA S.C.A.	0	LEONOR PICO DE TURBAY.
57	24495	BAEZ SAAVEDRA LTDA	1	HERNANDO BAEZ SAAVEDRA
58	25155	INVERSIONES ULLOA MONSALVE LTDA	1	ORLANDO ULLOA MONSALVE

No.	Matricula	Nombre o razón social	No. Empleados	Nombre _ Representante
59	25429	RUIZ GOMEZ & COMPANIA S. EN C.	3	REYNALDO RUIZ CARDOZO
60	25430	RUIZ ESCOBAR Y CIA S.A.	0	LUIS ERNESTO RUIZ CARDOSO
61	25847	COLFIRAIZ LTDA.	3	AMPARO CALDERON GOMEZ
62	26090	INVERSIONES RIVALDE LTDA	0	GRACIELA DUARTE DE DELGADO
63	26258	CASTILLO BLANCO MI INMOBILIARIA LTDA	0	MARIA EUGENIA GONZALEZ PRADA
64	27113	CODI LTDA.	1	MANUEL ORTIZ PRADA
65	27241	LANDAZABAL & CALDERON LTDA.	1	OLINTO LANDAZABAL SANTANDER
66	28864	SERRANO SERRANO FRANCISCO ARTURO	40	
67	29224	ADMINISTRADORA DE INVERSIONES FINCA-ORIENTE LTDA	7	MONICA ELIZABETH FUENTES GALVIS
68	30458	INMOBILIARIA FRIAS ORDONEZ & CIA. LTDA	3	REINALDO FRIAS ARDILA
69	30948	ALBOR Y CIA. LIMITADA	0	LIBARDO ALBARRACIN ORTEGA
70	31054	ADMYSAN LTDA	0	ESPERANZA RUEDA DE PARADA
71	31150	INMOBILIARIA INVERSIONES S.J.L. HERMANOS LTDA.	0	CARLOS ARTURO VESGA ESTUPINAN
72	31736	INMOBILIARIA HG S.A. HG INMOBILIARIA	8	RODOLFO HERNANDEZ SUAREZ
73	32267	MAGLO LTDA	1	MARCO ANTONIO CALA GARCIA
74	32700	ZARATE OLARTE ASOCIADOS LIMITADA	0	CONSUELO OLARTE ZARATE
75	32992	CASTANEDA CORTES EDISON HERNANDO	1	
76	33946	INMOBILIARIA CLAVIJO TORRES LIMITADA	7	NUBIA NELCY TORRES ACOSTA
77	34393	COLOMBIANA DE ARRENDAMIENTOS E.U.	1	CARLOS GALINDO
78	34430	ASECASA LIMITADA	5	BARRIOS GUERRERO SANDRA MILENA

No.	Matricula	Nombre o razón social	No. Empleados	Nombre _ Representante
79	34675	INMOBILIARIA FERNANDEZ ROBLES Y COMPANIA LIMITADA FERROZZ Y CIA. LIMITADA	3	GERMAN FERNANDEZ CARLIER
80	34782	INVERSIONES DE SANTANDER LTDA	3	SAMUEL ANTONIO CASTILLO GARCIA
81	35027	PENUELA CORNEJO & CIA. LIMITADA	0	JORGE PENUELA RUEDA
82	36166	INVERSIONES LA PENINSULA LIMITADA	7	JUAN GUILLERMO PALACIO RESTREPO
83	36321	INVERSIONES EL CRISTAL LTDA.	0	JUAN CARLOS GAMBOA GARCIA
84	37512	INMOBILIARIA ANDINA CELIS Y MELO LTDA	2	SAUL CELIS BAEZ
85	38057	GANADERIA MANZANARES Y CIA. LTDA	0	CLEMENIA SERRANO DE LONDONO.
86	38198	INMOBILIARIA POOL VIVIENDA LTDA.	0	LUIS HERNANDO PENA ROSERO
87	38686	JIMENEZ FERNANDEZ RAQUEL	3	
88	39145	VERA DE PINZON AMANDA	1	
89	40301	INMOBILIARIA MARIA NELSY GALVIS Y CIA. LTDA.	2	MARIA NELSY GALVIS AGUILAR
90	40475	TAVERA ZAMBRANO ANA ROSA	2	
91	41123	SANTOS ALDANA MARLEN	10	
92	41336	PATINO FONSECA E HIJOS LIMITADA	3	OMAR PATINO FONSECA
93	41861	HIDEAS LIMITADA	0	ARDILA DUARTE RAFAEL
94	41954	REDEVENTAS DE BUCARAMANGA S.A.	110	FERNANDO ARDILA PLATA
95	42285	DOMINGUEZ RAMIREZ JOSE ALEJANDRO	0	
96	42290	GRES LIMITADA	4	MARINA ESLAVA GALVIS
97	42474	COMPANIA DE SERVICIOS Y ADMINISTRACION S.A.	6	HILDA SOFIA TORRES GOMEZ
98	42825	VIRVIESCAS GOMEZ RAFAEL	0	

No.	Matricula	Nombre o razón social	No. Empleados	Nombre _ Representante
99	42844	CONFINCA INMOBILIARIA LIMITADA	4	ALBERTO FORERO OSORIO
100	43258	SERVINMOBILIARIA LIMITADA	1	CARLOS ARTURO CAMPOS LOZADA.
101	43407	INMOBILIARIA ROMAN & CIA LTDA	0	CARLOS ROMAN PEREZ
102	43683	CORTES CABALLERO MARIA DEL CARMEN	0	
103	44074	BENITEZ CARREÑO EDGAR ALFONSO	0	
104	44091	INMOBILIARIA BARBOSA LIMITADA INBARBOSA LTDA	0	CESAR MARIN VELASQUEZ
105	44160	CONSTRUCTORA CINCO ESTRELLAS LTDA. COCINCO LTDA	0	HUGO ANTONIO PABON RINCON
106	44595	ALARCON OTERO LINA MARIA	2	
107	45619	J.L. INMOBILIARIA Y CIA. LTDA	3	JAIME LOPEZ MORENO
108	45803	PEREZ DE MORALES ANGELINA DE CARMEN	5	
109	46240	RODRIGUEZ KORG & CIA. LTDA	3	LUIS ARMANDO RODRIGUEZ KORGI
110	46367	ZARRUK SERRANO Y CIA. LTDA.	2	ZARRUK ZARRUK ROGER ANTONIO
111	46491	OLAVE DIAZ OSCAR ERNESTO	0	
112	49129	GAMBA GALVIS EDGAR FERNANDO	0	
113	49624	INMOBILIARIA CECILIA DE DIAZ LTDA	0	CARMEN ALICIA DIAZ MENENDEZ
114	50501	DOMINGUEZ PEREIRA ESPERANZA	0	
115	50788	COMPANIA PRESTADORA DE SERVICIOS JURIDICOS Y COMERCIALES PAIS AL DIA LTDA	10	GONZALEZ PORRAS ALVARO.
116	51264	COMERCIALIZADORA DE BIENES MUEBLES E INMUEBLES OBELISCO S.A.	1	JOSE ALVARO PRADA PRADA
117	51580	INVERSIONES COMPAS S.A.	0	JARAMILLO SUAREZ WALTER JOSE.
118	53734	HERRERA VANEGAS ZORAIDA	1	

No.	Matricula	Nombre o razón social	No. Empleados	Nombre _ Representante
119	53886	CONSTRUCTORA E INMOBILIARIA LA TRIADA Y CIA. LTDA	5	ANGELA MARIA VARGAS FORERO
120	53953	CALVO GARCIA JUAN	0	
121	55126	SILVA PENALOZA PEDRO JOSE	1	
122	55311	SANTA FRANCO & CIA. S. EN C.	1	MARIA HELENA FRANCO DE SANTA
123	57395	MENDOZA NINO JOSE DOMINGO	1	
124	59934	PARADA VILLAMIZAR RONALD YURIAM	0	
125	60985	INMOBILIARIA JORGE SILVA VALDIVIESO Y CIA. LTDA.	9	JORGE SILVA VALDIVIESO
126	61447	PROMOTORA DE INVERSIONES TECNICAS LTDA PROVALORES LTDA	3	JORGE HERNAN MONSALVE MORENO
127	61765	RIVERA SALAZAR MARLENY	1	
128	62250	PITA DURAN PEDRO MANUEL	1	
129	64460	PABON VARGAS MARTHA LUCIA	1	
130	66478	BIENES Y BIENES LIMITADA	1	ELIZABETH CACERES COGOLLO
131	67169	DELGADO CALA JAVIER HERNANDO	1	
132	67414	MARTINEZ CARRENO DIANA MARIA	0	
133	67849	ORGANIZACION LOG S.A.	0	JEANNETTE BUTNARU MORENO
134	69589	ABONOS ORGANICOS MINERALIZADOS DE SANTANDER LIMITADA -FERTISUELOS LTDA	5	BORDA LEON ALEJANDRA MARIA.
135	71225	SOCIEDAD DE INVERSIONES BUCARAMANGA S.A. - EN LIQUIDACION	0	CARLOS ALBERTO ABRIL MALAGON.
136	71359	FIGUEROA GOMEZ Y COMPANIA S. EN C.	1	
137	71634	EFE. CE. INVERSORES & CIA. LTDA.	0	GRACIELA SERPA DE RANGEL
138	71661	RAMIREZ CORDERO ALICIA	1	

No.	Matricula	Nombre o razón social	No. Empleados	Nombre _ Representante
139	71680	SILVA DE BOHORQUEZ ELSA	0	
140	72175	MARTINEZ SIERRA ARNNOLD ANNDRES	0	
141	72195	EL PUENTE S.A.	0	FIGUEROA DE VERSWYVEL BEATRIZ HELENA
142	72788	CONFINAUTOS LTDA.	0	JOSE HENRY VARGAS
143	73561	BAUTISTA ARAQUE PATRICIA	1	
144	74513	BAUTISTA GUERRERO JOSE IGNACIO	2	
145	74811	BONILLA GIL MARIA LILIANA	0	
146	75030	ARDILA RINCON Y CIA. S. EN C.	1	MERCEDES RINCON SUAREZ
147	75170	LUNA RAMIREZ ESPERANZA	1	
148	75256	CADENA GARCIA CHRISTIAN	1	
149	75730	IMPORTADORA Y COMERCIALIZADORA DE SANTANDER SOCIEDAD ANONIMA	0	
150	76095	RAMON PINTO PARRA Y COMPANIA LIMITADA	0	CESAR DE HART VENGOECHEA
151	77408	UNION DESARROLLADORA DE DEPOSITOS HABILITADOS S.A.	0	FABIO ARISTIDES RUIZ GARCIA
152	78864	MORING E.U.	3	HENRY MORENO SANCHEZ
153	79395	LOPEZ VERANO E.U.	1	ELKIN LOPEZ VERANO
154	80678	INMOBILIARIA CALLE REAL LTDA	1	ANA FRANCISCA CELIS PINTO
155	81014	CALDERON FERNANDEZ LUIS FERNANDO	1	
156	81211	LIZARAZO JIMENEZ JAIME	1	
157	82549	RAMIREZ YANEZ JOSE RAUL	0	
158	82622	CARVAJAL CABEZAS FERNANDO	1	

No.	Matricula	Nombre o razón social	No. Empleados	Nombre _ Representante
159	82850	GIL MONTOYA DIANA SHEYLA	0	
160	83231	RUEDA LUNA HELI	0	
161	84396	ARENAS SERRANO GOMEZ Y CIA S EN C	0	MARIA CRISTINA SERRANO GOMEZ
162	84783	CORZO ECHEVERRY E.U.	8	FLOR ANGELA CORZO ECHEVERRY
163	85779	HERRERA CELIS NANCY	1	
164	86463	ORDONEZ GALAN HECTOR	0	
165	87179	NEGOCIEMOS E.U.	1	RODOLFO PRADA FORERO
166	87986	ALMERIA S. EN C.	1	ALMEIDA SAAIBI JESUS ALBERTO.
167	88320	CONSULFIN CONSULTORES FINANCIEROS LTDA.	1	JESUS MARIA RODRIGUEZ ROJAS.
168	89807	ARRENDAMIENTOS GOMEZ DIAZ LTDA.	5	LUDY STELLA GOMEZ CORREDOR
169	92172	OGLIASTRI RUEDA ROBERTO	2	
170	94957	CONSTRUCTORA VILLA CAROLINA S.A.	0	FERNANDO ENRIQUE MORALES ARIZA
171	96489	ARRENDAMIENTOS BELHORIZONTE LTDA	2	ANA INES PLATA BAYONA
172	97744	BUSTAMANTE ANTOLINEZ JAVIER ALBERTO	0	
173	98268	CORDERO SALAZAR LUIS EMILIO	1	
174	101082	RIFE LTDA	0	CLARA BEATRIZ RIOS DE CUARTAS
175	102426	INVESTIGACIONES Y COBRANZAS EL LIBERTADOR S.A.	0	MARIA ELENA NOVOA CASTRO
176	102869	RUEDA VILLARREAL LUZ STELLA	1	
177	104270	CARMARTH LTDA	1	SOTO REY JORGE ENRIQUE.
178	104669	BIENES Y AVALUOS DE COLOMBIA LTDA	0	MAURICIO ARENAS VARGAS

No.	Matricula	Nombre o razón social	No. Empleados	Nombre _ Representante
179	105011	LOPEZ MORALES Y CIA S EN C	0	FREDY ANTONIO ANAYA MARTINEZ
180	107610	RODRIGUEZ BAYONA NOHORA BEATRIZ	1	
181	107692	LIZARAZO SANTOS LAURA PATRICIA	0	
182	107698	PEREIRA MARROQUIN ALBA YOLANDA	0	
183	107861	OVIEDO DE MUJICA MARIA CELINA	1	
184	112368	COMPANIA DE INVERSIONES COLOMBIA LTDA COINVERCOL LTDA	0	FREDY ALEXANDER JURADO RIOS
185	112837	BALLESTEROS FUENTES AURORA JAZMIN	1	
186	113118	MORENO MANTILLA HIPOLITO	1	
187	113580	ORGANIZACION INMOBILIARIA S.A.	0	CADENA URIBE HUMBERTO
188	114445	INMOBILIARIA NORIEGA CAMPINO LTDA	3	MARTHA CECILIA CAMPINO ACOSTA
189	115820	BELMONTI LIMITADA	1	LUIS EDUARDO ORTIZ MALUENDAS
190	116117	CIRCULO INMOBILIARIO LTDA	2	JUAN PABLO RODRIGUEZ CAMACHO
191	116423	REINVERSIONES S.A.	0	MARTHA LUCIA GUASCA DIAZ.
192	116767	MACRO SERVICIOS INMOBILIARIOS E.U.	4	BAUTISTA USEDA MARCO ALIRIO
193	116899	ACCION SOCIAL S.A.	0	GALINDO GOMEZ ALVARO
194	116987	DURAN VARGAS AIDA ISABEL	2	
195	117474	CONSORCIO INMOBILIARIO S.A.	0	GOMEZ PARDO MARIA JOHANA
196	117481	ORTEGA ZAFRA JOSE LISANDRO	1	
197	117688	RODRIGUEZ BLANCO JESUS MANUEL	1	
198	117708	NOVOA GONZALEZ JAVIER ALBERTO	0	

No.	Matricula	Nombre o razón social	No. Empleados	Nombre _ Representante
199	117809	ARQUIGESTIONES E.U. INMOBILIARIA	0	JAIMES CANIZALES MAGDA MILENA
200	117945	ALVAREZ PARRA VICTOR MANUEL	1	
201	117961	RODRIGUEZ GARNICA DIANA MARCELA	0	
202	117977	CAMARGO SANCHEZ MARLY YOHANA	0	
203	117994	PROINVERSIONES S.A. - EN LIQUIDACION	0	CHAVERRA PATIÑO CARLOS ALBERTO
204	118106	GERARDO DAVILA ASESORIA INMOBILIARIA LTDA	4	DAVILA RUIZ GERARDO
205	118427	MENDOZA ALMEYDA SARA JULIANA	1	
206	118634	SALCEDO SIERRA EDITH	1	
207	119263	CESPEDES ROJAS JHAN ALCIBIADES	1	
208	119809	PAREDES DE MANZANO FANNY	0	
209	119941	GOMEZ GARAVITO ELSA	1	
210	120054	CONTACTO URBANO LIMITADA	2	BARRERA HERNANDEZ RODOLFO.
211	120259	RIAÑO VEGA ERIKA LISSET	0	
212	120714	INVERSIONES URIBE MONTOYA & COMPAÑIA S.C.A. SUCEORES	0	
213	120852	CARREÑO PEREZ CLAUDIA LUCIA	1	
214	121086	ROJAS RODRIGUEZ ARNOLDO	1	
215	122064	A.B.C. BIENES E INVERSIONES LTDA	1	SUAREZ TELLEZ JULIO CESAR
216	122065	PAEZ JAZMIN	1	
217	122392	FEGHALI ELIAS IBRAHAM	0	
218	123734	INVERSIONES NIETO & CIA S EN C INVERNieto & CIA. S. EN C.	1	MESA HERRERA DARIO

No.	Matricula	Nombre o razón social	No. Empleados	Nombre _ Representante
219	124716	ELECTROCASAS S.A.	0	GOMEZ FORERO EDUARDO
220	124751	ESPACIOS FUTUROS S.A.	3	JAIMES RODRIGUEZ VICTOR ALEXI
221	124871	ANGAR S.A.	0	ANGARITA SANCHEZ LETICIA
222	124974	INMOBILIARIA Y ARRENDAMIENTOS MI SANTANDER LTDA	1	ARCINIEGAS GALVIS BEATRIZ
223	125620	ADMINISTRADORES INMOBILIARIOS DURAN & ULLOQUE LTDA	0	DURAN OLAYA GLADYS
224	126276	DURAN ROJAS JOSÉ MANUEL	1	
225	126932	ARDILA VARGAS MARIN LILIANA	0	
226	126951	BERNAL OJEDA LUZ AMPARO	1	
227	127044	CAÑAVERAL PLAZA LTDA	2	SANTAMARIA ZAFRA LUIS HERNANDO
228	127297	GUIZA SANABRIA INGRIDT YADIRA	2	
229	127346	INVERSIONES AGRICOLAS DOS BOCAS LIMITADA	0	VARGAS VASQUEZ VIVIANA VICTORIA.
230	127375	INNOVACIONES URBANAS DE SANTANDER LTDA	0	MUÑOZ VALERO YAMILE
231	127576	AGROINDUSTRIAS CASCAJALES LTDA	1	AMAYA MUÑOZ SERGIO
232	127725	GOOD BUSINESS INVERSIONES EN FINCA RAIZ LTDA	2	ANGARITA VEGA SANDRA LILIANA
233	127784	URIBE CALDERON LESBIA ROSA	1	
234	128074	INVERSIONES SILVA URIBE LIMITADA	0	SILVA URIBE OLGA LUCIA
235	128516	CESPEDES MUÑOZ ALCIBIADES	0	
236	129062	ARDILA ANGULO ZULAY DAYANA	0	
237	129346	VALENCIA ORTIZ MARTHA ELENA	1	
238	129526	OPCIONES INMOBILIARIAS E.U. - EN LIQUIDACION	0	GALINDO VALDIVIESO CARLOS ENRIQUE

No.	Matricula	Nombre o razón social	No. Empleados	Nombre _ Representante
239	130013	ACEVEDO CHAVARRIA LAURA ANDREA	0	
240	130081	JAIMES PEÑA CLAUDIA YOLANDA	1	
241	130618	GOMEZ MEZA VIVIANA	0	
242	130619	NIÑO SANABRIA ORLANDO	0	
243	130620	ORDOÑEZ DE CADENA ELISA	0	
244	130623	GARCIA ORDOÑEZ MARTHA ISABEL	0	
245	130699	BUITRAGO RODRIGUEZ GLADYS ALICIA	0	
246	130765	MANTILLA MANTILLA LUZ DARY	0	
247	130789	INMOBILIARIA HERAD LTDA	1	DELGADO MENESES CLAUDIA LILIANA
248	130850	ORTIZ DUARTE DAVID ERNESTO	2	
249	130992	DUARTE DE DELGADO GRACIELA	1	
250	131868	INMOBILIARIA E INVERSIONES GRANADA LTDA	3	CELY RODRIGUEZ JORGE EDUARDO
251	132591	URIBE PARRA SILVIA MARCELA	1	
252	132998	ALARCON OMAR JAVIER	0	
253	133052	AMAYA MORALES ADRIANA MILENA	1	
254	133084	INVERSIONES FAMILY S.A.	1	VERA RODRIGUEZ CECILIO
255	133183	INSABEHOGAR LTDA	6	
256	133744	LOPEZ CASAS ENITH MARIA	1	
257	134916	INMOBILIARIA PRADA & CIA LTDA	1	PRADA SERRANO LUISA
258	135054	OTALORA REYES JUDITD	1	

No.	Matricula	Nombre o razón social	No. Empleados	Nombre _ Representante
259	135390	ARRENDAMIENTOS HORACIO NUÑEZ ACEVEDO Y CIA. LTDA.	6	NUÑEZ LATORRE WILLIAM MARTIN
260	135593	NOCUA RINCON MARCO CLEMENTE	2	
261	135658	BAYONA PAREDES ANA MARIA	1	
262	136342	PARRA ORTIZ LUDY MILENA	1	
263	136402	SITIUS S.A.	0	MARTINEZ CUADROS MARIA CAROLINA
264	136899	PENAGOS DE GAITAN MARTHA	1	
265	136923	INVERSIONES GUARUMO S.A.	0	OROZCO DE MARTINEZ ELSA LUCIA
266	136967	CESPEDES GARRIDO JHONNY ALCIBIADES	1	
267	136970	SILVA NOVA OLGA LUCIA	1	
268	136998	VALORES INMOBILIARIOS HG S.A.	1	HERNANDEZ SUAREZ RODOLFO
269	137079	PARRA RIVERA JOSE	1	
270	137124	SANTANDEREANA DE BIENES RAICES LTDA	0	RUEDA TAMAYO MARISOL
271	137640	KENEHAN SHAUN JAMES	1	
272	137781	INVERO S.A.	0	RAMIREZ ORDOÑEZ CARLOS FELIPE
273	137789	ALARCON ALDANA ARRENDAMIENTOS LTDA	0	ALARCON RODRIGUEZ ALVARO
274	138114	URIBE MANTILLA NANCY	1	
275	138148	INMOBILIARIA MULTICASA LTDA	1	SUAREZ ORDOÑEZ JORGE ENRIQUE
276	138390	HERNANDEZ CRISTIAN	1	
277	138507	URBINA GARCIA Y CIA S. EN C.	0	
278	138562	ALVAREZ CLAVIJO LYBETH TATIANA	1	

No.	Matricula	Nombre o razón social	No. Empleados	Nombre _ Representante
279	138814	SALAZAR CAMACHO BERNARDA	0	
280	139478	ORTEGA VANEGAS MARTHA ELVIRA	1	
281	139615	INVERSANTAS S.A.	0	GOMEZ SANTANDER REINALDO
282	139905	BLANCO PIMIENTO LADY ANDREA	1	
283	140370	AZUERO ASSAF & CIA S.C.A.	0	AZUERO DIAZ JORGE ELIECER
284	140539	LEMUS RODRIGUEZ SANDRA MARIA	1	
285	140562	FERNANDEZ PRADA LUZ ELIANA	1	
286	140794	VESGA CABEZA & S. EN C.	1	
287	140974	GESTION INMOBILIARIA Y DE NEGOCIOS S.A. INMOBGESTION S.A.	0	PINZON DE PINTO MERCEDES
288	141009	INVERSIONES PAEZ CAPACHO & CIA. S. EN C.	2	PAEZ SANABRIA LUIS ERNESTO
289	141334	OM FINCA RAIZ LTDA	2	ORDOSGOITIA PIZARRO JOHNNY
290	141809	ARIAS ROJAS MARYULLY ANDREA	4	
291	141819	SERRANO HERRERA Y CIA S. EN C.	0	SERRANO ARDILA JUAN BERNANDO
292	142295	ARMONIA INMOBILIARIA LIMITADA	2	JAIMES LINARES JOSE RAUL
293	142317	CORZO JAIMES ALBA ROCIO	2	
294	142385	GRUPO EMPRESARIAL INMOBILIARIO LTDA	3	JAIMES ULLOA JANETH
295	142627	CONSTRUCCIONES Y ALQUILERES DE COLOMBIA S.A.	0	VILLARREAL GARRIDO GEORGINA
296	142670	CERON ESQUIVEL SOFIA MARCELA	0	
297	142793	JUAN PABLO SERRANO INMOBILIARIA E.U.	4	SERRANO ARDILA JUAN PABLO
298	143068	CALDERON & HERRERA INMOBILIARIA LTDA	2	CALDERON HERRERA JAIME

No.	Matricula	Nombre o razón social	No. Empleados	Nombre _ Representante
299	143173	CONDOMINIO INMOBILIARIO E.U.	1	TABARES RAMIREZ FABIO ANTONIO
300	143328	ROJAS PEREZ HIMELDA	1	
301	143392	RODRIGUEZ DIAZ JORGE	1	
302	143396	LOPEZ BLANCO HECTOR	1	
303	143471	INVERSIONES INMOBILIARIAS RURALES Y URBANAS LTDA	1	PEREZ ROJAS CARLOS ANDRES
304	143600	ARGUELLOS S.A.	7	ARGUELLO LUENGAS LINA MARIA
305	143774	INMOBILIARIA LA ROCA JIREH LIMITADA	0	CAPACHO RAMON MARIA VICTORIA
306	143851	COMPAÑIA DE VIGILANCIA VER LTDA	0	RODRIGUEZ ARNEDO EDWIN
307	143938	RINCON MONTENEGRO LUZ MONICA	3	
308	144045	OSORIO CORTES Y CIA SOCIEDAD COMANDITA POR ACCIONES, OSCOR & CIA S.C.A.	0	OSORIO BOTERO JUAN CARLOS
309	144190	RIOS VARGAS CLARA INES	0	
310	144267	INVERSIONES SANTA LUCIA BARBOUR & COMPAÑIA S.C.A.		BARBOUR ANTOINE HABIB
311	144680	JARAMILLO BERNAL BEATRIZ HELENA	1	
312	144739	CIENTIFICA S EN C	1	MEJIA CARREÑO MARTIN BERNARDO
313	144920	TOLOZA VERA MARTHA ISABEL	1	
314	145097	INVERSIONES TIERRA ADENTRO LTDA	0	BERMUDEZ JAIMES WILLIAM URIEL
315	145207	GOMEZ & GOMEZ INVERSIONES S.C.A	4	GOMEZ GOMEZ LUIS ALFONSO
316	145246	ORTIZ FLOREZ JAZMIN SOLANGE	0	
317	145275	INVERSIONES VILLAVICENCIO MMR E.U.	0	ROMERO DE TORRES MELBA MARIA
318	145450	PRADA VILLAMIZAR S.C.A.	2	PRADA LLOREDA JAIME

No.	Matricula	Nombre o razón social	No. Empleados	Nombre _ Representante
319	145799	VARGAS DIAZ JORGE ELIECER	1	
320	145986	RANGEL VELASCO GLADYS MARIA	1	
321	146075	TELLEZ PEÑA ALBA LUCERO	1	
322	146214	ORTIZ CUETO WILSON	3	
323	146216	PADILLA RIAÑO MARTHA ISABEL	1	
324	146421	PABÓN MATEUS MARIA CRISTINA	3	
325	146540	INMOBILIARIA PALOMINO TOSCANO LTDA	2	PALOMINIO DELGADO EMILSEN
326	146570	INVERSIONES EL VERDE LTDA	2	FONSECA FONSECA GERARDO
327	146697	MANTILLA GOMEZ MARTHA LILIANA	2	
328	146838	LOZA SERRANO & CIA S. EN C	0	SERRANO DANNER MARIA XIMENA
329	147104	MENESES ESPARZA FABIO DANILO	1	
330	147358	COLMENARES JACOME CLAUDIA YANETH	1	
331	147363	GALAN DUEÑAS MIGUEL ANTONIO	1	
332	147460	ADMINISTRACION INTEGRAL DE PROPIEDAD HORIZONTAL SUESCUN LTDA	4	SUESCUN DE VALENCIA TERESA
333	147544	MONTE ALTO S.C.A.	0	BARRERA RUIZ FABIAN ENRIQUE
334	147653	GOMEZ FLOREZ JULIAN ENRIQUE	1	
335	147751	CANDELA GONZALEZ LEONOR	2	
336	147943	INMOBILIARIA E INGENIERIA A.J.C. LTDA	2	GOMEZ PATIÑO LUIS FELIPE
337	148336	RUEDA GEYDELVER	1	
338	148352	SOCCER CENTER LTDA	5	PEREZ BLANCO EDGAR JAVIER

No.	Matricula	Nombre o razón social	No. Empleados	Nombre _ Representante
339	148385	SANTAMARIA NOVOA E HIJOS & CIA S. EN C.	5	SANTAMARIA URIBE JUAN CARLOS
340	148510	INVERSIONES OVIDIO MANTILLA ALVAREZ & CIA S EN C. S.	2	MANTILLA ALVAREZ OVIDIO
341	148662	AGENCIA INMOBILIARIA BUCARAMANGA LTDA	0	BUSTOS LEYTON GUILLEN
342	148670	O&C INMOBILIARIA LIMITADA	3	CORZO JAIMES ESPERANZA
343	148672	CORREA TORRES LUZ MARINA	0	
344	148939	ESLAVA URIBE VILMA ROCIO		
345	149169	MEJIA CHAPARRO JACKELINE	0	
346	149904	CONSTRUCTORA E INMOBILIARIA ORMAR RODRIGUEZ & CIA S. EN C.S.	4	RODRIGUEZ VILLAR ORLANDO
347	149919	ARRENDAMIENTOS Y SOLUCIONES JURIDICAS LIMITADA	1	AMADO CALDERON EDWING
348	150078	BOHORQUEZ RANGEL MANUEL ENRIQUE	3	
349	150546	BUITRAGO REY JORGE EDUARDO	1	
350	150557	GUALDRON GÜIZA ANA MILENA	1	
351	150757	INNOVACION Y TECNOLOGIA INMOBILIARIA S.A.	1	SARMIENTO URBINA BEATRIZ HELENA

## Anexo B. Encuesta demanda

### ESTUDIO DE LA DEMANDA FIANZA URBANA

Buenos días.

Somos estudiantes de IX semestre de Gestión Empresarial de la Universidad Industrial de Santander, estamos realizando un estudio de mercados para el proyecto de creación de una Afianzadora Inmobiliaria en Bucaramanga y su área metropolitana. El tratamiento de la información es confidencial, agradecemos su colaboración.

NOMBRE DE LA EMPRESA: \_\_\_\_\_

1. Para su inmobiliaria es importante contar con un asegurador o afianzador?

SI \_\_\_\_\_ NO \_\_\_\_\_

POR QUE? \_\_\_\_\_

2. Actualmente cuenta con los servicios de una afianzadora?

SI \_\_\_\_\_ NO \_\_\_\_\_

POR QUE? \_\_\_\_\_

CUAL? Fianzacrédito \_\_\_\_\_ Aseguradora el Libertador \_\_\_\_\_

3. Como califica el servicio que le ofrece esta empresa?

- Excelente \_\_\_\_\_
- Bueno \_\_\_\_\_
- Regular \_\_\_\_\_
- Malo \_\_\_\_\_

4. Ha tenido inconvenientes? Si \_\_\_\_\_ o No \_\_\_\_\_ Cuáles?

- Incumplimiento con el pago \_\_\_\_\_
- Demora en los estudios de seguro \_\_\_\_\_
- Dificultad para aprobación de fianza \_\_\_\_\_

- Incumplimiento con el pago \_\_\_\_\_
- Demora en los estudios \_\_\_\_\_

5. Cuantos inmuebles tiene arrendados?

Menos de 50 \_\_\_\_\_

51 a 100 \_\_\_\_\_

101 a 200 \_\_\_\_\_

201 a 500 \_\_\_\_\_

501 a 1000 \_\_\_\_\_

1001 a 2000 \_\_\_\_\_

Mas? Cuantos? \_\_\_\_\_

6. ¿Cuál es el valor promedio de los arriendos?

Menos de \$500.000 \_\_\_\_\_

\$500.001 – 700.000 \_\_\_\_\_

\$700.001 – 900.000 \_\_\_\_\_

\$900.001 – 1.100.000 \_\_\_\_\_

\$1.100.001 – 1.300.000 \_\_\_\_\_

\$1.300.001 – 2.000.000 \_\_\_\_\_

Otro? Cual? \_\_\_\_\_

7. ¿Cuántos inmuebles en promedio asegura su inmobiliaria mensualmente?

Menos de 10 \_\_\_\_\_

10 - 15 \_\_\_\_\_

16 - 20 \_\_\_\_\_

21 - 25 \_\_\_\_\_

26 - 30 \_\_\_\_\_

Otro? Cual? \_\_\_\_\_

8. Si se creara una nueva afianzadora, ¿qué servicios utilizaría?

Fianza de Renta \_\_\_\_\_

Fianza de servicios \_\_\_\_\_

Fianza de administración \_\_\_\_\_

9. Si se creara una nueva afianzadora, ¿estaría dispuesto a tomar sus servicios?

Si? \_\_\_\_ O No? \_\_\_\_

10. ¿En qué lugar preferiría encontrar su Afianzadora?

a. Cabecera \_\_\_\_\_

b. Cañaveral \_\_\_\_\_

c. Centro \_\_\_\_\_

d. Floridablanca \_\_\_\_\_

e. Piedecuesta \_\_\_\_\_

f. Girón \_\_\_\_\_

Gracias, por su tiempo.

## Anexo C. Encuesta oferta

### ESTUDIO DE LA OFERTA FIANZA URBANA

Buenos días.

Somos estudiantes de IX semestre de Gestión Empresarial de la Universidad Industrial de Santander, estamos realizando un estudio de mercados para el proyecto de creación de una Afianzadora Inmobiliaria en Bucaramanga y su área metropolitana. El tratamiento de la información es confidencial, agradecemos su colaboración.

Nombre de la Empresa \_\_\_\_\_

1. ¿Cuál es el máximo índice de mora mensual que se le ha presentado?

\_\_\_\_\_

2. ¿Cuánto tiempo lleva prestando el servicio de fianza a las inmobiliarias?

\_\_\_\_\_

3. ¿A cuántas inmobiliarias les presta sus servicios actualmente?

\_\_\_\_\_

4. ¿Qué valor total tienen afianzado por contratos de arrendamiento?

\_\_\_\_\_

5. ¿Cuántos contratos de arrendamiento tienen afianzados?

\_\_\_\_\_

6. ¿Cuál es el valor cobrado por este servicio

---

7. ¿Qué otros servicios les ofrece a las inmobiliarias?

---

## Anexo D. Minuta de constitución Sociedad Anónima

Numero: XXXX. -----

**FECHA:** 06 DE SEPTIEMBRE DEL 2.010. -----

**ACTO:** Constitución sociedad anónima denominada FIANZAURBANA S.A. -----

**CUANTIA:** \$440.000.000.oo -----

**INTERVINIENTES:** JOSE PABLO RUEDA SERRANO, ERIKA LILIANA TREMEL CONTRERAS, EDGAR JOSÉ RUEDA CASTELLANOS, SILVIA JULIANA RUEDA SERRANO, GUNTHER TREMEL CONTRERAS, GESTIÓN URBANA S.A., INMOBILIARIA CECILIA DE DIAZ LTDA. -----

En la Cabecera del Municipio de Bucaramanga, Departamento de Santander, República de Colombia, a los SEIS (06) DIAS DEL MES DE MARZO DOS MIL DIEZ (2.010) ante mi, XXXXXXXXXXXXXXXX, **NOTARIO XXXX DEL CIRCULO DE BUCARAMANGA, COMPARECIO(ERON): JOSE PABLO RUEDA SERRANO**, varón, mayor de edad, domiciliado en Bucaramanga, de nacionalidad colombiana, de estado civil soltero, identificado con la Cedula de Ciudadanía Numero 13.745.497 expedida en Bucaramanga; **ERIKA LILIANA TREMEL CONTRERAS**, mujer, mayor de edad, domiciliada en Bucaramanga, de nacionalidad colombiana, de estado civil soltera, identificada con la Cedula de Ciudadanía Numero 63.524.565 expedida en Bucaramanga; **EDGAR JOSÉ RUEDA CASTELLANOS**, varón, mayor de edad, domiciliado en Bucaramanga, de nacionalidad colombiana, de estado civil soltero, identificado con la Cedula de Ciudadanía Numero 13.849.290 expedida en Bucaramanga; **SILVIA JULIANA RUEDA SERRANO**, mujer, mayor de edad, domiciliada en Bucaramanga, de nacionalidad colombiana,

de estado civil soltera, identificada con la Cedula de Ciudadanía Numero 63.552.765 expedida en Bucaramanga; **GUNTHER TREMEL CONTRERAS**, varón, mayor de edad, domiciliado en Bucaramanga, de nacionalidad colombiana, de estado civil soltero, identificado con la Cedula de Ciudadanía Numero 91.795.421 expedida en Bucaramanga; **BLANCA LEONOR FERNANDEZ BOTTIA**, mujer, mayor de edad, domiciliada en Bucaramanga, de nacionalidad colombiana, de estado civil soltera, identificada con la Cedula de Ciudadanía Numero 63.350.577 expedida en Bucaramanga, como representante legal de la sociedad **GESTIÓN URBANA S.A.**, con domicilio en Bucaramanga identificada con el Numero de Identificación Tributaria 804014972-1; y **CARMEN ALICIA DIAZ MENÉNDEZ**, mujer, mayor de edad, domiciliada en Bucaramanga, de nacionalidad colombiana, de estado civil casada, identificada con la Cedula de Ciudadanía Numero 63.296.089 expedida en Bucaramanga, como representante legal de la sociedad **INMOBILIARIA CECILIA DE DIAZ LTDA.**, con domicilio en Bucaramanga identificada con el Numero de Identificación Tributaria 804000347-7 y manifestaron su intención de **constituir una Sociedad Comercial Anónima cerrada**, que se registrará por las siguientes cláusulas: -----

**CAPITULO I. – NOMBRE, NACIONALIDAD, DOMICILIO, OBJETO Y DURACIÓN DE LA SOCIEDAD.** -----

**ARTICULO 1º. NOMBRE Y NATURALEZA:** La sociedad se denominará: **FIANZA URBANA S.A.**, es de naturaleza comercial y dentro de la especie es una sociedad anónima cerrada, de nacionalidad colombiana. -----

**ARTICULO 2º. DOMICILIO:** La sociedad tendrá su domicilio en la ciudad de Bucaramanga, pero podrá establecer sucursales o agencias o dependencias en otros lugares del país, por disposición de la Junta Directiva y con arreglo a la ley y a estos estatutos. -----

**ARTICULO 3º. OBJETO SOCIAL:** La intervención como fiadora, de sus obligaciones que contraen los arrendatarios en los contratos de arrendamiento celebrados por las empresas arrendadoras debidamente constituidas, por la cual cobrara una remuneración. En desarrollo del objeto social la sociedad podrá

celebrar y ejecutar todos los actos y contratos que sean necesarios para ejercer los derechos o cumplir las obligaciones legal y convencionalmente relacionadas con la existencia y actividad de la sociedad. -----

**ARTICULO 4º. DURACIÓN:** El término de duración de la sociedad será de diez (10) años, pero la Asamblea de Accionistas podrá decretar su disolución anticipada o prorrogar el término de su duración con el voto favorable de un número plural de accionistas que represente cuando menos el setenta por ciento (70%) de las acciones suscritas presentes en la reunión. -----

**CAPITULO II. CAPITAL SOCIAL, ACCIONISTAS Y REGIMEN DE LAS ACCIONES.** -----

**ARTICULO 5º. EL CAPITAL SOCIAL.-** El capital de la sociedad se expresa así: -

a) **Capital autorizado** es la suma de: **CUATROCIENTOS CUARENTA MILLONES DE PESOS M/CTE (\$440.000.000.00)**, dividido en **cuatro millones cuatrocientas mil (4.400.000)** acciones ordinarias de un valor nominal de **cien pesos M/cte (\$100.00)** cada una, representado en títulos negociables en las condiciones previstas en estos estatutos. -----

b) **Capital Suscrito** es la suma de: **DOSCIENTOS VEINTE MILLONES DE PESOS M/CTE (\$220.000.000.00)**, dividido en **dos millones doscientas mil (2.200.000)** acciones ordinarias de un valor nominal de **cien pesos m/cte (\$100.00)** cada una, representado en títulos negociables, en las condiciones previstas en estos estatutos. -----

c) **Capital Pagado** es la suma de: **DE DOSCIENTOS VEINTE MILLONES DE PESOS M/CTE (\$220.000.000.00)**, dividido en **dos millones doscientas mil (2.200.000)** acciones ordinarias de un valor nominal de **cien pesos m/cte (\$100.00)** cada una, representado en títulos negociables, en las condiciones previstas en estos estatutos, pagado en dinero en efectivo, así:

<b>ACCIONISTAS</b>	<b>No. Acciones</b>	<b>Valor</b>	<b>%</b>
Jose Pablo Rueda Serrano	200.000	20.000.000	9,1
Erika Liliana Tremel Contreras	200.000	20.000.000	9,1
Edgar José Rueda Castellanos	400.000	40.000.000	18,2

Gestión Urbana S.A.	500.000	50.000.000	22,7
Inmobiliaria Cecilia de Díaz	500.000	50.000.000	22,7
Silvia Juliana Rueda Serrano	200.000	20.000.000	9,1
Gunther Tremel Contreras	200.000	20.000.000	9,1
<b>TOTALES</b>	<b>2.200.000</b>	<b>220.000.000</b>	<b>100</b>

**ARTICULO 6º. COLOCACIÓN DE ACCIONES:** Las acciones en reserva y las provenientes de cualquier aumento de capital autorizado, quedan a disposición de la Junta Directiva, con facultad de ordenar y reglamentar su colocación cuando lo considere conveniente, de acuerdo con las disposiciones contenidas en estos estatutos. -----

**ARTICULO 7º. DERECHOS DE LOS ACCIONISTAS.**-----

Cada acción conferirá los derechos contemplados en el artículo 379 del código de comercio. -----

**ARTICULO 8º. TÍTULOS.** A todos los suscriptores se les hará entrega de los títulos que acrediten su calidad de accionista. Los títulos serán nominativos y se expedirán en series continuas, con las firmas del representante legal, y en ellos se indicaran: a) Denominación de la sociedad, su domicilio, la escritura, fecha y notaria de otorgamiento de la escritura pública de constitución. b) El nombre del titular de la acción. c) La cantidad de acciones que representa cada título y su valor nominal. d) La expresión de que se trata de acciones ordinarias. e) el número del título y el lugar y fecha de expedición. -----

**PARAGRAFO PRIMERO:** Mientras este pendiente la cancelación de parte alguna del capital suscrito de una acción, al accionista se le expedirá certificados provisionales en los que se hará constar el monto de la suscripción y la forma de pago, y tendrán las mismas especificaciones que los definitivos. Pagadas totalmente las acciones, se cambiarán los certificados provisionales por títulos definitivos. -----

**PARAGRAFO SEGUNDO:** Un mismo título puede comprender varias acciones, cuando el titular de ellas sea la misma persona, pero ello no obsta para que la sociedad, por solicitud del accionista, expida cuantos títulos se le demanden siempre y cuando se respete que, como mínimo, un título debe corresponder a una acción. -----

**ARTICULO 9º. DERECHO DE PREFERENCIA.** Se establece un doble derecho de preferencia así: -----

-

**a) Derecho de preferencia en la suscripción de nuevas acciones** que emita la sociedad mediante el cual, cada accionista puede suscribir de la emisión un porcentaje proporcional al de sus acciones en el capital suscrito de la sociedad, al momento de aprobarse por la Junta Directiva el Reglamento de Colocación de Acciones. Si sobraren acciones por suscribir, en la **segunda vuelta** cada accionista podrá establecer el número de acciones que, de las ofrecidas, desea suscribir. Después de agotado el procedimiento anterior, si sobraren acciones habrá una **tercera vuelta**, en que podrán concurrir libremente los terceros. -----

**PARAGRAFO:** El derecho a la suscripción de acciones es negociable, pero estará sometido al Derecho de Preferencia. -----

**b) Derecho de preferencia en la negociación de las acciones**, mediante el cual los accionistas existentes en el momento de la negociación de una o varias acciones tiene derecho a adquirirlas en igual proporción a la de sus acciones suscritas. Si los accionistas interesados en la oferta discreparen respecto del precio, plazo y demás condiciones de la oferta, se designaran tres peritos de común acuerdo por las partes, y en su defecto, la Cámara de Comercio de Bucaramanga hará la designación. Los peritos designados emitirán, de acuerdo con el análisis de los estados financieros, su concepto sobre el precio comercial de la acción, el plazo y demás condiciones de la oferta. El justiprecio y el plazo serán obligatorios para las partes. Sin embargo, ellas podrán convenir en que las condiciones de la oferta sean definitivas, si fueren más favorables a los presuntos adquirientes que las fijadas por los peritos. -----

**ARTICULO 10º. EJERCICIO DEL DERECHO DE PREFERENCIA EN LA NEGOCIACIÓN DE ACCIONES.** Para efectos de ejercer el derecho de preferencia en la negociación de las acciones, el accionista que pretenda transferirlas deberá poner la oferta en conocimiento de la sociedad a través de su representante legal, con indicación del número de acciones a transferir, el precio de ellas, el plazo, la forma de pago y demás condiciones de la oferta. El representante legal, dentro de los **cinco (5) días hábiles** siguientes a la fecha de recibo de la oferta, dará traslado de la oferta por escrito a cada uno de los accionistas que aparezcan inscritos en el libro de registro de acciones que lleva la sociedad y a la dirección allí registrada, indicándoles que disponen de un plazo no mayor de **quince (15) días calendario** para dar respuesta a la oferta, señalando el número de acciones que de las ofrecidas, el accionista desea adquirir. Vencido el plazo anterior, si sobraren acciones, **la sociedad podrá si lo estima conveniente adquirir** dentro de los parámetros y exigencias legales, las acciones ofrecidas, para lo cual dispone de un plazo de **quince (15) días calendario** contados a partir del vencimiento del término de preferencia de los accionistas frente a los terceros, teniendo en cuenta que cualquier diferencia entre el oferente

y la sociedad será definida por peritos, como se ha señalado en estos estatutos. Si sobrare acciones después de agotado el procedimiento anterior, estas podrán ser colocadas libremente en cabeza de terceros. -----

**PARAGRAFO PRIMERO:** Siempre que la sociedad vaya a adquirir sus propias acciones, debe obtener autorización de la asamblea de accionistas con el voto favorable de no menos del setenta por ciento (70%) de las acciones suscritas y pagarlas con utilidades liquidadas. -----

**PARAGRAFO SEGUNDO:** Los administradores no podrán ni por sí ni por interpuesta persona enajenar o adquirir acciones de la misma sociedad, sino cuando se trate de operaciones ajenas a motivos de especulación y con autorización de la junta directiva, otorgada con el voto favorable de las dos terceras partes de sus miembros, excluido el del solicitante, o de la asamblea general, con el voto favorable de la mayoría ordinaria, excluido el del solicitante. --

**PARAGRAFO TERCERO:** La asamblea de accionistas, el voto del cien por ciento (100%) de las acciones suscritas podrá autorizar la emisión de acciones sin sujeción al derecho de preferencia. -----

**ARTICULO 11º. ACCIONES EN MORA DE PAGARSE.** Cuando haya mora en el pago de cuotas de acciones suscritas, se dará aplicación a lo dispuesto por el artículo 397 del código de comercio. -----

**ARTICULO 12º. IMPOSIBILIDAD DE EJERCER EL DERECHO DE PREFERENCIA.** No habrá lugar a ejercer el derecho de preferencia en la negociación o transferencia de acciones cuando la transferencia la haga el accionista a favor de sus hijos, nietos, cónyuge, padres o hermanos. -----

**ARTICULO 13º. CONTINUACION DE LA SOCIEDAD CON LOS HEREDEROS.** En caso de muerte de uno de los accionistas, la sociedad podrá continuar con sus herederos. No obstante, si los herederos desean ceder su participación en la sociedad, pueden hacerlo y los accionistas sobrevivientes tienen derecho de adquirir las acciones del fallecido, en proporción a su participación en la sociedad, por el doble del valor intrínseco a la fecha de la adjudicación. -----

**ARTICULO 14º. LIBRO DE REGISTRO DE ACCIONES.** La sociedad inscribirá las acciones en un libro registrado en la Cámara de Comercio, en el cual se anotaran los títulos expedidos, con indicación de su número y fecha de inscripción, la enajenación o traspaso de acciones, los embargos y demandas judiciales que se relacionen con ellas y las prendas y demás gravámenes y limitaciones de dominio. -----

**ARTICULO 15º. EXTRAIVIO DE TITULOS.** En los casos de hurto la sociedad lo sustituirá entregándole un duplicado al titular que aparezca inscrito en el libro de registro de acciones, comprobando el hecho ante los administradores y en todo caso, presentando copia autentica del denuncia correspondiente. Cuando el

accionista solicite un duplicado por pérdida o extravío otorgara la garantía que exija la junta directiva. En caso de deterioro, la expedición de un duplicado requerirá la entrega por parte del accionista de los títulos originales deteriorados, para que la sociedad los anule o destruya. -----

### **CAPITULO III. ACCIONES DE GOCE O INDUSTRIA Y ACCIONES PRIVILEGIADAS.** -----

**ARTICULO 16º. ACCIONES PRIVILEGIADAS.** La sociedad con el voto favorable de no menos del setenta y cinco por ciento (75%) de las acciones suscritas, podrá emitir acciones privilegiadas. Ellas otorgaran a los accionistas los siguientes privilegios: -----

1. Un derecho preferencial para su reembolso en caso de liquidación hasta concurrencia de su valor nominal.
  2. Un derecho a que de las utilidades se les destine en primer termino una cuota determinada, acumulables o no. La acumulación no podrá extenderse a un periodo mayor de 5 años. -----
  3. Cualquier otra prerrogativa de carácter exclusivamente económico. -----
- En ningún caso podrán otorgarse privilegios que consistan en voto múltiple, o que priven de sus derechos de modo permanente a los propietarios de acciones ordinarias. -----

### **CAPITULO IV. SUSCRIPCIÓN DE ACCIONES.** -----

**ARTICULO 17º. CONTRATO DE SUSCRIPCION.** Para la suscripción de acciones se tendrán en cuenta las disposiciones de los artículos 384 a 396 del código de comercio. -----

### **CAPITULO V. ORGANOS DE LA SOCIEDAD.** -----

**ARTICULO 18º. ORGANOS DE ADMINISTRACIÓN, DIRECCIÓN Y FISCALIZACIÓN.** La sociedad tendrá los siguientes órganos de administración, dirección y fiscalización. 1) Asamblea general de accionistas, 2) Junta directiva, 3) Gerente, 4) Revisor fiscal. -----

**ARTICULO 19º. LA ASAMBLEA DE ACCIONISTAS.** La asamblea general de accionistas la constituye los accionistas inscritos en el libro de registro de acciones o sus representantes o mandatarios, reunidos conforme a las prescripciones legales y estatutarias. -----

**ARTICULO 20º. REPRESENTACIÓN.** Los accionistas podrán hacerse representar en las reuniones de la asamblea mediante poder otorgado por escrito en el que se indique: nombre del apoderado y la fecha de la reunión para el cual se confiere. Esta representación no podrá otorgarse a persona jurídica, salvo que se conceda en desarrollo de un negocio fiduciario. El poder puede comprender dos o más reuniones de la asamblea pero en tal caso deberá ser otorgado por escritura pública o por documento privado legalmente reconocido. -----

**PARAGRAFO:** Las acciones de un mismo accionista siempre deben votar en un mismo sentido. Es por ello que un accionista no puede constituir más de un apoderado. -----

**ARTICULO 21º. PROHIBICIONES A ADMINISTRADORES.** Salvo en los casos de representación legal, los administradores y empleados de la sociedad mientras estén en el ejercicio de sus cargos, no podrán representar en las reuniones de la asamblea acciones distintas de las propias, ni sustituir los poderes que para este efecto se les confieran. Tampoco podrán votar en la aprobación de balances, ni cuentas de fin de ejercicio, ni en las de liquidación del patrimonio social. -----

**ARTICULO 22º. PRESIDENCIA DE LA ASAMBLEA.** La asamblea general de accionistas será presidida por el presidente de la junta directiva, siempre que este sea accionista o representante de accionista, a falta de este por los miembros de la junta directiva en orden de inscripción del registro mercantil o en su defecto por el que elija la asamblea general de accionistas en cada reunión. -----

**ARTICULO 23º. CLASES DE REUNIONES.** Las reuniones de la asamblea general de accionistas podrán ser ordinarias o extraordinarias, de acuerdo con lo establecido en los artículos 422 y 423 del código de comercio. -----

**ARTICULO 24º. CONVOCATORIA.** La convocatoria debe hacerse con una antelación de quince (15) días hábiles para aquellas reuniones en las que haya de aprobarse balance y/o inventarios y/o estado de ganancias y pérdidas y de cinco (5) días calendario para los demás casos. La convocatoria se hará por medio de comunicaciones escritas: carta, telegrama, fax enviadas a cada uno de los accionistas a la dirección o fax registrado en la secretaría de la sociedad o mediante aviso publicado en un periódico de circulación nacional. Toda citación deberá contener el día, hora y lugar en que deba reunirse la asamblea y el orden del día cuando sea extraordinaria. En el acta de la sesión correspondiente debe dejarse constancia de la forma en que se hizo la citación. -----

**ARTICULO 25º. REFORMA DE LOS ESTATUTOS.** Para la reforma de estatutos y la creación de acciones privilegiadas, se requerirá el voto favorable de un numero plural de accionistas que represente **cuando menos el setenta por ciento (70%) de las acciones suscritas de la sociedad** presentes en la reunión para las primeras y **no menos del setenta y cinco por ciento (75%) de las acciones suscritas** para la segunda. -----

**ARTICULO 26º. ELECCIONES.** Siempre que se trate de elegir a dos o mas personas para integrar una misma junta, comisión o cuerpo colegiado, se aplicara el sistema de cociente electoral. -----

**ARTICULO 27º. SECRETARIO.** La asamblea general de accionistas designara en cada reunión una persona para que actúe como secretario de la asamblea, quien será el encargado de gestionar y adelantar las tareas de mecánica de la

reunión y elaborar el acta de la misma, de acuerdo con los mandatos del artículo 341 del código de comercio. -----

**ARTICULO 28º. FUNCIONES Y ATRIBUCIONES DE LA ASAMBLEA.**

Corresponde a la asamblea general de accionistas en reuniones ordinarias o extraordinarias, lo siguiente: 1) El delineamiento general de las políticas de la sociedad, 2) el estudio y aprobación de todas las reformas a los estatutos de la sociedad, 3) El examen, aprobación de los balances del ejercicio social, los inventarios, el estado de ganancias o pérdidas, los informes, cuentas que debes rendir la junta directiva, el representante legal y el revisor fiscal y los demás funcionarios de la sociedad. En desarrollo de esta atribución no podrán votar los accionistas que sean administradores de la sociedad, 4) Elegir y remover libremente a los miembros de la junta directiva, al revisor fiscal, 5) ordenar las reservas ocasionales de capital, 6) decidir sobre la fusión, transformación o disolución anticipada de la sociedad, 7) decidir sobre las acciones de carácter ordinario que se colocaran en el mercado sin sujeción al derecho de preferencia y autorizar la negociación o emisión de acciones sin cumplir con el derecho de preferencia, 8) disponer el monto del dividendo así como la forma y plazo con que se pagara, 9) exigir a los miembros de la junta directiva, al representante legal, al revisor fiscal y demás funcionarios de la sociedad, los informes simples o razonados y pormenorizados sobre cualquier tema o punto que considere de interés, así como estudiar, aprobar o rechazar dichos informes, 10) ordenar las acciones que correspondan contra el representante legal, los miembros de la junta directiva, el revisor fiscal y contra los demás funcionarios de la sociedad, 11) delegar en la junta directiva las funciones que siendo de su competencia, la ley no prohíba delegar, 12) adoptar en general todas las medidas que demande el cumplimiento de los estatutos sociales y el interés de la sociedad, 13) ejercer todas las demás funciones y atribuciones que legalmente hayan sido establecidas a su favor. -----

**ARTICULO 29º. DE LA JUNTA DIRECTIVA.** La junta directiva es un cuerpo colegiado integrado por tres (3) miembros principales con sus respectivos suplentes personales elegidos por la asamblea de accionistas aplicando el sistema del cuociente electoral. Los directivos suplentes reemplazarán a los principales en sus faltas absolutas o temporales y pueden ser llamados a las deliberaciones de la junta, aun en los casos en que no les corresponda asistir y en tal evento tendrán únicamente voz. -----

**ARTICULO 30º. PERIODO.** El periodo de duración de la junta directiva es de dos (2) años y podrán ser reelegidos indefinidamente o removidos en cualquier tiempo antes del vencimiento de su periodo. Si la asamblea no hiciere nueva elección de directivos se entenderá prorrogado su mandato, hasta tanto ella se efectúe. -----

**ARTICULO 31º. DIGNATARIOS.** La junta directiva elegirá un presidente. Así mismo tendrá un secretario quien podrá ser o no miembro de la junta directiva. ----

**ARTICULO 32º. DE LAS REUNIONES.** La junta directiva se reunirá ordinariamente por lo menos una vez al mes e igualmente podrá reunirse extraordinariamente cuando lo soliciten dos (2) de sus miembros, el presidente o el revisor fiscal. La junta directiva sesionara preferencialmente en la sede de la sociedad y en su defecto en cualquier otro lugar que se convocare. La convocatoria para la reunión se hará con al menos dos (2) días hábiles de anticipación por medio de comunicación escrita o fax enviado a cada uno de sus miembros. Podrá reunirse sin previa citación cuando estén presentes los tres (3) miembros de esta. -----

**ARTICULO 33º. QUORUM.** Constituye quórum deliberatorio y decisorio la asistencia y el voto favorable de dos (2) de sus miembros. -----

**ARTICULO 34º. ACTAS.** La junta directiva llevara un libro de registro de actas registrado en la cámara de comercio del domicilio principal y en él se incorporan en orden cronológico todas y cada una de las actas correspondientes a las reuniones que celebre la junta, las cuales deberán ir firmadas por el presidente y secretario. -----

**ARTICULO 35º. FUNCIONES DE LA JUNTA DIRECTIVA.** Son funciones de la junta directiva: 1) Ejecutar y reglamentar las políticas trazadas por la asamblea de accionistas, 2) designar a los representantes legales de la sociedad y señalarles su remuneración, 3) convocar a la asamblea general de accionistas a reuniones ordinarias o extraordinarias a través del presidente de la junta directiva, 4) elegir el presidente y secretario de la junta directiva, 5) rendir a la asamblea general de accionistas a través del gerente de la junta un informe sobre la gestión social en el año inmediatamente anterior y todos los demás informes que la asamblea demande, 6) ordenar las acciones que deban enCuadrarse contra los representantes legales y demás funcionarios de la sociedad, 7) aprobar el reglamento de colocación de acciones, 8) servir de órgano consultor de la representación legal, 9) crear los cargos de administración que estime convenientes, 10) aprobar el establecimiento de agencias o sucursales, 11) ejercer todas las demás funciones y atribuciones de carácter administrativo que no estén asignadas a la representación legal, 12) cuidar el estricto cumplimiento de todas las disposiciones consignadas en los estatutos, en la ley y de las que ella misma dicte para el buen funcionamiento de la empresa, 13) autorizar al representante legal para realizar cualquier crediticio para la celebración de cualquier acto o contrato que supere la cuantía en pesos de cien (100) salarios mínimos legales mensuales vigentes en la fecha de la operación, 14) en fin, las demás funciones

no atribuidas legal o estatutariamente a otro órgano social. -----  
-----

**ARTICULO 36º. DEL REPRESENTANTE LEGAL.** El representante legal de la sociedad es el gerente, quien será reemplazado en sus faltas absolutas, temporales, ocasionales o accidentales por un suplente, quien actuara con las mismas facultades de aquel. Los representantes legales tendrán la administración y gestión de los negocios sociales con sujeción a la ley, los estatutos sociales, los reglamentos y resoluciones de la asamblea y de la junta directiva. -----

**ARTICULO 37º. NOMBRAMIENTO Y PERIODO.** El gerente y el suplente, serán designados por la junta directiva. El periodo será de dos (2) años contado a partir de su elección, pero podrán ser reelegidos indefinidamente o removidos libremente en cualquier tiempo. Si la junta directiva no elige a los representantes legales en las oportunidades que deba hacerlo, continuaran los anteriores en su cargos, hasta tanto no se efectúe nuevo nombramiento. -----

**ARTICULO 38º. FUNCIONES Y ATRIBUCIONES DEL REPRESENTANTE LEGAL.** En desarrollo de lo contemplado en los artículos 99 y 196 del código de comercio, los representantes legales de la sociedad podrán celebrar o ejecutar todos los actos y contratos comprendidos dentro del objeto social o que se relacionen directamente con la existencia y el funcionamiento de la compañía. Solo necesitaran de autorización de la junta directiva para la celebración de cualquier acto o contrato que supere la cuantía en pesos de cien (100) salarios mínimos legales mensuales vigentes en la fecha de la operación. -----

**ARTICULO 39º. DEL REVISOR FISCAL.** El revisor fiscal será un contador público elegido por la asamblea general de accionistas para un periodo igual al de la junta directiva, podrá ser reelegido indefinidamente o removido libremente antes del vencimiento del mismo. El revisor fiscal tendrá un suplente que lo reemplazara en sus faltas absolutas, temporales o accidentales. Para ser revisor fiscal de la sociedad se requiere ser contador publico con matricula vigente. -----

**ARTICULO 40º. FUNCIONES Y ATRIBUCIONES.** El revisor fiscal tendrá las funciones y atribuciones que le señala el artículo 207 del código de comercio. -----

**ARTICULO 41º. REMUNERACIÓN.** El revisor fiscal recibirá por sus servicios, la remuneración que señale la asamblea general de accionistas. -----

**CAPITULO VI. BALANCES, RESERVAS Y DIVIDENDOS.** -----

**ARTICULO 42º. BALANCE GENERAL.** La sociedad tendrá un periodo fiscal anual que termina el 31 de Diciembre de cada año, fecha en la cual se deberá efectuar un corte de cuentas y elaborarse un balance general, un estado de ganancias y perdidas, un inventario, un proyecto de distribución de utilidades, todo lo cual deberá presentarse por el representante legal a la junta directiva para su estudio, y esta, una vez hechos los ajustes correspondientes lo presentara a la

asamblea de accionistas en su reunión ordinaria anual o en su defecto en la primera reunión extraordinaria que se celebre. -----

**ARTICULO 43º. RESERVAS OCACIONALES.** La asamblea general de accionistas podrá ordenar la creación de reservas ocasionales con fines específicos, las cuales serán obligatorias para el ejercicio en el cual se decreten. No obstante, la asamblea podrá cambiar la destinación de la reserva ocasional u ordenar su distribución como utilidades cuando haya necesidad de utilizarla. -----

**ARTICULO 44º. DIVIDENDOS.** Aprobado el balance, el estado de ganancias y pérdidas, efectuada la reserva legal y la ocasional decretada, hechas las apropiaciones para el cumplimiento de las obligaciones fiscales y tributarias, se procederá a estudiar y decidir sobre el proyecto de distribución de utilidades. Dichos dividendos se cancelaran en la forma y tiempo que acuerde la asamblea general de accionistas, salvo que se disponga una capitalización de ellos, para lo cual se tendrá en cuenta el quórum decisorio de ley. -----

#### **CAPITULO VII. DISOLUCIÓN Y LIQUIDACIÓN.** -----

**ARTICULO 45º. DISOLUCIÓN.** La sociedad se disolverá por las causas que señale los artículos 218 y 457 del código de comercio. -----

**ARTICULO 46º. LIQUIDACIÓN.** Disuelta la sociedad por cualquier causa, se procederá a la liquidación de acuerdo a lo previsto por la ley. -----

**ARTICULO 47º. LIQUIDADOR.** La liquidación del patrimonio social, la realizara la persona designada como liquidador, a falta de designación le corresponderá al representante legal. El liquidador tendrá un suplente quien actuara en las faltas absolutas, temporales, ocasionales o accidentales de aquel con las mismas facultades. Durante la liquidación la junta directiva actuara como junta asesora. Todos los documentos y etapas del proceso de liquidación deben someterse previamente a aprobación de la junta directiva. -----

**ARTICULO 48º. CUENTA FINAL DE LIQUIDACIÓN.** Cancelado el pasivo social externo, se elaborara la cuenta final de liquidación y el acta de distribución del remanente social entre los accionistas, la cual será aprobada por la asamblea de accionistas, previa convocatoria realizada por el liquidador. -----

**ARTICULO 49º. DISTRIBUCIONES EN ESPECIE.** En el momento de aprobarse la cuenta final de liquidación, se podrán hacer distribuciones en especie. Cuando se hagan adjudicaciones de bienes para cuya tradición la ley exige formalidades especiales el liquidador deberá cumplir con ellas. Si la formalidad consiste en el otorgamiento de escritura pública, bastara que se eleve la parte pertinente del acta donde conste tal adjudicación. -----

#### **CAPITULO VIII. TRIBUNAL DE ARBITRAMENTO.** -----

**ARTICULO 50º. CLAUSULA COMPROMISORIA.** Toda controversia o diferencia relativa a este contrato, a su ejecución, disolución o liquidación se someterá a

decisión arbitral. Los árbitros serán tres (3) designados por el director del centro de arbitraje de la cámara de comercio de Bucaramanga, decidirán en derecho y funcionara en la sede de la cámara de comercio de Bucaramanga. -----

**CAPITULO IX. PROHIBICIONES A LA SOCIEDAD.** -----

**ARTICULO 51º. PROHIBICIONES A LA SOCIEDAD.** Ni el representante legal, ni ninguno de los dignatarios podrá constituir a la sociedad en garante de obligaciones de terceros, ni firmar títulos de contenido crediticio, ni personales o de participación, ni títulos valores representativos de mercancías, cuando no exista contraprestación cambiaria a favor de la sociedad y si de hecho lo hiciesen, las cauciones así otorgadas no tendrán valor alguno y debe responder el patrimonio de quien lo comprometió. **PARAGRAFO:** No obstante, la junta directiva puede autorizar en casos especiales que se supere esta prohibición. -----

**CAPITULO X. NOMBRAMIENTOS PROVISIONALES.** Hasta cuando la asamblea general de accionistas y la junta directiva haga nuevas elecciones, la sociedad tendrá los siguientes dignatarios: -----

**JUNTA DIRECTIVA**

**PRINCIPALES**

EDGAR JOSÉ RUEDA CASTELLANOS

CARMEN ALICIA DÍAZ MENÉNDEZ

ERIKA LILIANA TREMEL CONTRERAS

**SUPLENTES**

SILVIA RUEDA SERRANO

BLANCA FERNANDEZ BOTTIA

GUNTHER TREMEL CONTRERAS

**REVISOR FISCAL:** LUZ DARY URIBE. T.P. 55819-T -----

**GERENTE:** JOSE PABLO RUEDA SERRANO. C.C. 13.745.497 de Bucaramanga. -----

**SUPLENTE:** ERIKA LILIANA TREMEL CONTRERAS. C.C. 63524565 de Bucaramanga. **ADVERTIDOS** los otorgantes de la formalidad del registro se les leyó la presente escritura y la aprobaron por estar de acuerdo con la minuta presentada por ellos. -----

Firman todos ante mí el notario que doy fe. -----

**LOS OTORGANTES,**

**JOSE PABLO RUEDA SERRANO**

**ERIKA LILIANA TREMEL CONTRERAS**

**EDGAR JOSÉ RUEDA CASTELLANO**

**SILVIA JULIANA RUEDA SERRANO**

**GUNTHER TREMEL CONTRERAS**

**CARMEN ALICIA DÍAZ MENÉNDEZ**

**BLANCA LEONOR FERNANDEZ BOTTIA**

## **Anexo E. Artículos del Código Civil referentes a la fianza**

**ARTICULO 2361. <CONCEPTO DE FIANZA>.** La fianza es una obligación accesoria, en virtud de la cual una o más personas responden de una obligación ajena, comprometiéndose para con el acreedor a cumplirla en todo o parte, si el deudor principal no la cumple.

La fianza puede constituirse no sólo a favor del deudor principal, sino de otro fiador.

**ARTICULO 2362. <FIANZA CONVENCIONAL, LEGAL Y JUDICIAL >.** La fianza puede ser convencional, legal o judicial.

La primera es constituida por contrato, la segunda es ordenada por la ley, la tercera por decreto de juez.

La fianza legal y la judicial se sujetan a las mismas reglas que la convencional, salvo en cuanto la ley que la exige o el Código Judicial dispongan otra cosa.

**ARTICULO 2363. <SUSTITUCION DE LA FIANZA>.** El obligado a rendir una fianza no puede sustituir a ella una hipoteca o prenda, o recíprocamente, contra la voluntad del acreedor.

Si la fianza es exigida por la ley o decreto de juez, puede sustituir a ella una prenda o hipoteca suficiente.

**ARTICULO 2364. <FIANZA DE OBLIGACIONES CIVILES O NATURALES>.** La obligación a que accede la fianza puede ser civil o natural.

**ARTICULO 2365. <OBLIGACIONES AFIANZABLES>.** Puede afianzarse no sólo una obligación pura y simple, sino condicional y a plazo.

Podrá también afianzarse una obligación futura; y en este caso podrá el fiador retractarse mientras la obligación principal no exista, quedando, con todo, responsable al acreedor y a terceros de buena fe.

**ARTICULO 2366. <TERMINOS DE LA FIANZA>**. La fianza puede otorgarse hasta o desde cierto día o bajo condición suspensiva o resolutoria.

**ARTICULO 2367. <FIANZA REMUNERATORIA>**. El fiador puede estipular con el deudor una remuneración pecuniaria por el servicio que le presta.

**ARTICULO 2368. <FIADORES INCAPACES>**. <Artículo modificado por el artículo 66 del Decreto 2820 de 1974. El nuevo texto es el siguiente.> No pueden ser fiadores los incapaces de ejercer sus derechos.

**ARTICULO 2369. <LIMITACIONES Y FACULTADES DEL FIADOR>**. El fiador no puede obligarse a más de lo que debe el deudor principal pero puede obligarse a menos.

Puede obligarse a pagar una suma de dinero en lugar de otra cosa de valor igual o mayor.

Afianzando un hecho ajeno se afianza sólo la indemnización en que el hecho por su inejecución se resuelva.

La obligación de pagar una cosa que no sea dinero en lugar de otra cosa, o de una suma de dinero, no constituye fianza.

**ARTICULO 2370. <OTRAS LIMITACIONES>**. El fiador no puede obligarse en términos más gravosos que el principal deudor, no sólo con respecto a la cuantía sino al tiempo, al lugar, a la condición o al modo del pago, o a la pena impuesta por la inejecución del contrato a que exceda la fianza, pero puede obligarse en términos menos gravosos.

Podrá, sin embargo, obligarse de un modo más eficaz, por ejemplo, con una hipoteca, aún cuando la obligación principal no la tenga.

La fianza que excede bajo cualquiera de los respectos indicados en el inciso primero, deberá reducirse a los términos de la obligación principal.

En caso de duda se aceptará la interpretación más favorable a la conformidad de las dos obligaciones principal y accesoria.

**ARTICULO 2371. <FIANZA SIN LA VOLUNTAD DEL DEUDOR>.** Se puede afianzar sin orden y aún sin noticia, y contra la voluntad del principal deudor.

**ARTICULO 2372. <FIANZA DE PERSONA JURIDICA Y HERENCIA YACENTE>.** Se puede afianzar a una persona jurídica y a la herencia yacente.

**ARTICULO 2373. <ALCANCE DE LA FIANZA>.** La fianza no se presume, ni debe extenderse a más que el tenor de lo expreso; pero se supone comprender todos los accesorios de la deuda, como los intereses, las costas judiciales del primer requerimiento hecho al principal deudor, las de la intimación que en consecuencia se hiciera al fiador, y todas las posteriores a esta intimación; pero no las causadas en el tiempo intermedio entre el primer requerimiento y la intimación antedicha.

**ARTICULO 2374. <OBLIGACION DE PRESTAR FIANZA>.** Es obligado a prestar fianza a petición del acreedor:

1. El deudor que lo haya estipulado.
2. El deudor cuyas facultades disminuyan en términos de poner en peligro manifiesto el cumplimiento de su obligación.
3. El deudor de quien haya motivo de temer que se ausente del territorio, con ánimo de establecerse en otra parte, mientras no deje bienes suficientes para la seguridad de sus obligaciones.

**ARTICULO 2375. <INSOLVENCIA SOBREVINIENTE DEL FIADOR>.** Siempre que el fiador dado por el deudor cayere en insolvencia, será obligado el deudor a prestar nueva fianza.

**ARTICULO 2376. <REQUISITOS DEL FIADOR Y SUFICIENCIA DE LOS BIENES>.** El obligado a prestar fianza debe dar un fiador capaz de obligarse como tal; que tenga bienes más que suficientes para hacerla efectiva, y que esté domiciliado o elija domicilio en algún Estado o territorio de la Unión.

Para calificar la suficiencia de los bienes sólo se tomarán en cuenta los inmuebles, excepto en materia comercial, o cuando la deuda afianzada es módica.

Pero no se tomarán en cuenta los inmuebles embargados o litigiosos, o que no existan en el territorio, o que se hallen sujetos a hipotecas gravosas o a condiciones resolutorias.

Si el deudor estuviere encargado de deudas que pongan en peligro aún los inmuebles no hipotecados a ellas, tampoco se contará con éstos.

**ARTICULO 2377. <RESPONSABILIDAD DEL FIADOR>.** El fiador es responsable hasta de la culpa leve, en todas las prestaciones a que fuere obligado.

**ARTICULO 2378. <TRANSMISIBILIDAD DE LA FIANZA.** Los derechos y obligaciones de los fiadores son transmisibles a sus herederos.

## **CAPITULO II.**

### **DE LOS EFECTOS DE LA FIANZA ENTRE EL ACREEDOR Y EL FIADOR**

**ARTICULO 2379. <PAGO DE LA DEUDA POR EL FIADOR>.** El fiador podrá hacer el pago de la deuda aún antes de ser reconvenido por el acreedor, en todos los casos en que pudiera hacerlo el deudor principal.

**ARTICULO 2380. <EXCEPCIONES DEL FIADOR>.** El fiador puede oponer al acreedor cualesquiera excepciones reales, como las de dolo, violencia o cosa juzgada; pero no las personales del deudor, como su incapacidad de obligarse, cesión de bienes, o el derecho que tenga de no ser privado de lo necesario para subsistir.

Son excepciones reales las inherentes a la obligación principal.

**ARTICULO 2381. <DERECHOS DE REBAJA DEL FIADOR POR IMPOSIBILIDAD DE SUBROGACION DE ACCIONES>.** Cuando el acreedor ha puesto al fiador en el caso de no poder subrogarse en sus acciones contra el deudor principal, o contra los otros fiadores, el fiador tendrá derecho para que se le rebaje de la demanda del acreedor todo lo que dicho fiador hubiera podido obtener del deudor principal o de los otros fiadores por medio de la subrogación legal.

**ARTICULO 2382. <REQUERIMIENTO DEL ACREEDOR POR EL FIADOR>.** Aunque el fiador no sea reconvenido, podrá requerir al acreedor, desde que sea exigible la deuda, para que proceda contra el deudor principal; y si el acreedor después de este requerimiento, lo retardare, no será responsable el fiador por la insolvencia del deudor principal, sobrevenida durante el retardo.

**ARTICULO 2383. <BENEFICIO DE EXCUSION>.** El fiador reconvenido goza del beneficio de excusión, en virtud del cual podrá exigir que antes de proceder contra él se persiga la deuda en los bienes de deudor principal, y en las hipotecas o prendas prestadas por éste para la seguridad de la misma deuda.

**ARTICULO 2384. <REQUISITOS DEL BENEFICIO DE EXCUSION>.** Para gozar del beneficio de excusión son necesarias las condiciones siguientes:

1. Que no se haya renunciado expresamente.
2. Que el fiador no se haya obligado como deudor solidario.
3. Que la obligación principal produzca acción.
4. Que la fianza no haya sido ordenada por el juez.
5. Que se oponga el beneficio luego que sea requerido el fiador; salvo que el deudor, al tiempo del requerimiento, no tenga bienes y después los adquiera.
6. Que se señalen al acreedor los bienes del deudor principal.

**ARTICULO 2385. <BIENES EXCLUIDOS DE LA EXCUSION>.** No se tomarán en cuenta para la excusión:

1. Los bienes existentes fuera del territorio o del domicilio del deudor.
2. Los bienes embargados o litigiosos, o los créditos de dudoso o difícil cobro.
3. Los bienes cuyo dominio está sujeto a una condición resolutoria.
4. Los bienes hipotecados a favor de deudas preferentes en la parte que pareciere necesaria para el pago completo de éstas.

Por la renuncia del fiador principal no se entenderá que renuncia el subfiador.

**ARTICULO 2386. <DERECHO AL ANTICIPO DE LOS COSTOS DE LA EXCUSION>.** El acreedor tendrá derecho para que el fiador le anticipe los costos de la excusión.

El juez, en caso necesario, fijará la cuantía de la anticipación, y nombrará la persona en cuyo poder se consigne, que podrá ser el acreedor mismo.

Si el fiador prefiere hacer la excusión por sí mismo, dentro de un plazo razonable, será oído.

**ARTICULO 2387. <BENEFICIO DE EXCUSION EN DEUDAS SOLIDARIAS>.** Cuando varios deudores principales se han obligado solidariamente, y uno de ellos ha dado fianza, el fiador reconvenido tendrá derecho no sólo para que se haga la excusión en los bienes de este deudor, sino de sus codeudores.

**ARTICULO 2388. <OPOSICION DEL BENEFICIO DE EXCUSION>.** El beneficio de excusión no puede oponerse sino una sola vez.

Si la excusión de los bienes designados una vez por el fiador, no produjere efecto, o no bastare, no podrá señalar otros; salvo que hayan sido posteriormente adquiridos por el deudor principal.

**ARTICULO 2389. <OBLIGACION DE ACEPTAR PAGO PARCIAL CON BIENES EXCUTIDOS>.** Si los bienes excutidos no produjeren más que un pago parcial de la deuda, será sin embargo el acreedor obligado a aceptarlo, y no podrá reconvenir al fiador sino por la parte insoluta.

**ARTICULO 2390. <RESPONSABILIDAD DEL FIADOR POR OMISION O NEGLIGENCIA DEL ACREEDOR>.** Si el acreedor es omiso o negligente en la excusión, y el deudor cae entretanto en insolvencia, no será responsable el fiador sino en lo que exceda al valor de los bienes que para la excusión hubiere señalado.

Si el fiador, expresa e inequívocamente, no se hubiere obligado a pagar sino lo que el acreedor no pudiese obtener del deudor, se entenderá que el acreedor es obligado a la excusión, y no será responsable el fiador de la insolvencia del deudor, concurriendo las circunstancias siguientes:

1. Que el acreedor haya tenido medios suficientes para hacerse pagar.
2. Que haya sido negligente en servirse de ellos.

**ARTICULO 2391. <BENEFICIO DE EXCUSION DEL SUBFIADOR>.** El subfiador goza del beneficio de excusión, tanto respecto del fiador como del deudor principal.

**ARTICULO 2392. <PLURALIDAD DE FIADORES Y BENEFICIO DE DIVISION>.** Si hubiere dos o más fiadores de una misma deuda que no se hayan obligado solidariamente al pago, se entenderá dividida la deuda entre ellos, por partes iguales, y no podrá el acreedor exigir a ninguno sino la cuota que le quepa.

La insolvencia de un fiador gravará a los otros; pero no se mirará como insolvente aquel cuyo subfiador no lo está.

El fiador que inequívocamente haya limitado su responsabilidad a una suma o cuota determinada, no será responsable sino hasta concurrencia de dicha suma o cuota.

**ARTICULO 2393. <PROCEDENCIA DEL BENEFICIO DE DIVISION>.** La división prevenida en el artículo anterior tendrá lugar entre los fiadores de un mismo deudor, y por una misma deuda, aunque se hayan rendido separadamente las fianzas.

### **CAPITULO III.**

#### **DE LOS EFECTOS DE LA FIANZA ENTRE EL FIADOR Y EL DEUDOR**

**ARTICULO 2394. <DERECHOS DEL FIADOR>.** El fiador tendrá derecho para que el deudor principal le obtenga el relevo, o le caucione las resultas de la fianza, o consigne medios de pago en los casos siguientes:

1. Cuando el deudor principal disipa o aventura temerariamente sus bienes.
2. Cuando el deudor principal se obligó a obtenerle el relevo de la fianza dentro de cierto plazo, y se ha vencido este plazo.
3. Cuando se ha vencido el plazo o cumplido la condición que hace inmediatamente exigible la obligación principal en todo o parte.
4. Si hubieren transcurrido diez años desde el otorgamiento de la fianza; a menos que la obligación principal se haya contraído por un tiempo determinado más largo, o sea de aquellas que no están sujetas a extinguirse en tiempo determinado, como la de los tutores y curadores, la del usufructuario, la de la renta vitalicia, la de los empleados en la recaudación o administración de rentas públicas.
5. Si hay temor fundado de que el deudor principal se fugue, no dejando bienes raíces suficientes para el pago de la deuda.

Los derechos aquí concedidos al fiador no se extienden al que afianzó contra la voluntad del deudor.

**ARTICULO 2395. <ACCIONES DE REEMBOLSO E INDEMNIZACION DEL FIADOR CONTRA EL DEUDOR>.** El fiador tendrá acción contra el deudor principal, para el reembolso de lo que haya pagado por él, con intereses y gastos, aunque la fianza haya sido ignorada del deudor.

Tendrá también derecho a indemnización de perjuicios, según las reglas generales.

Pero no podrá pedir el reembolso de gastos inconsiderados, ni de los que haya sufrido antes de notificar al deudor principal la demanda intentada contra dicho fiador.

**ARTICULO 2396. <FIANZA POR MANDATO>**. Cuando la fianza se ha otorgado por encargo de un tercero, el fiador que ha pagado tendrá acción contra el mandante; sin perjuicio de la que le compete contra el principal deudor.

**ARTICULO 2397. <ACCIONES DEL FIADOR FRENTE A PLURALIDAD DE DEUDORES SOLIDARIOS>**. Si hubiere muchos deudores principales y solidarios, el que los ha afianzado a todos podrá demandar a cada uno de ellos el total de la deuda, en los términos del artículo 2395; pero el fiador particular de uno de ellos solo contra el podrá repetir por el todo; y no tendrá contra los otros sino las acciones que le correspondan, como subrogado en las del deudor a quien ha afianzado.

**ARTICULO 2398. <PAGO ANTICIPADO DE LA OBLIGACION PRINCIPAL>**. El fiador que pagó antes de expirar el plazo de la obligación principal no podrá reconvenir al deudor, sino después de expirado el plazo.

**ARTICULO 2399. <CONDONACION DE LA DEUDA>**. El fiador, a quien el acreedor ha condonado la deuda en todo o parte, no podrá repetir contra el deudor por la cantidad condonada, a menos que el acreedor le haya cedido su acción al efecto.

**ARTICULO 2400. <EXCEPCION A LAS ACCIONES DE REEMBOLSO E INDEMNIZACION>**. Las acciones concedidas por el artículo 2395, no tendrán lugar en los casos siguientes:

1. Cuando la obligación del principal deudor es puramente natural, y no se ha valido por la ratificación o por el lapso de tiempo.
2. Cuando el fiador se obligó contra la voluntad del deudor principal; salvo en cuanto se haya extinguido la deuda, y sin perjuicio del derecho del fiador para repetir contra quien hubiere lugar, según las reglas generales.
3. Cuando por no haber sido válido el pago del fiador, no ha quedado extinguida la deuda.

**ARTICULO 2401. <PAGO SIN AVISO AL FIADOR>**. El deudor que pagó sin avisar al fiador, será responsable para con éste de lo que, ignorando la extinción

de la deuda, pagare de nuevo; pero tendrá acción contra el acreedor por el pago indebido.

**ARTICULO 2402. <PAGO SIN AVISO AL DEUDOR>**. Si el fiador pagó sin haberlo avisado al deudor, podrá éste oponerle todas las excepciones de que el mismo deudor hubiera podido servirse contra el acreedor al tiempo del pago. Si el deudor, ignorando por la falta de aviso la extinción de la deuda, le pagare de nuevo, no tendrá el fiador recurso alguno contra él, pero podrá intentar contra el acreedor la acción del deudor por el pago indebido.

#### **CAPITULO IV. DE LOS EFECTOS DE LA FIANZA ENTRE LOS COFIADORES**

**ARTICULO 2403. <SUBROGACION EN FAVOR DEL FIADOR>**. El fiador que paga más de lo que proporcionalmente le corresponde, es subrogado por el exceso en los derechos del acreedor contra los cofiadores.

**ARTICULO 2404. <IMPROCEDENCIA DE LA OPOSICION DE EXCEPCIONES PERSONALES>**. Los cofiadores no podrán oponer al que ha pagado, las excepciones puramente personales del deudor principal.

Tampoco podrán oponer al cofiador que ha pagado, las excepciones puramente personales que correspondían a éste contra el acreedor, y de que no quiso valerse.

**ARTICULO 2405. <RESPONSABILIDAD DEL SUBFIADOR POR INSOLVENCIA DEL FIADOR>**. El subfiador, en caso de insolvencia del fiador por quien se obligó, es responsable de las obligaciones de éste para con los otros fiadores.

#### **CAPITULO V. DE LA EXTINCION DE LA FIANZA**

**ARTICULO 2406. <CAUSALES DE EXTINCION DE LA FIANZA>**. La fianza se extingue en todo o parte, por los mismos medios que las otras obligaciones, según las reglas generales, y además:

1. Por el relevo de la fianza en todo o parte, concedido por el acreedor al fiador.
2. En cuanto el acreedor por hecho o culpa suya ha perdido las acciones en que el fiador tenía el derecho de subrogarse.
3. Por la extinción de la obligación principal en todo o parte.

**ARTICULO 2407. <EXTINCION POR PAGO CON OBJETO DISTINTO AL DEBIDO>**. Si el acreedor acepta voluntariamente del deudor principal, en descargo de la deuda, un objeto distinto del que este deudor estaba obligado a

darle en pago, queda irrevocablemente extinguida la fianza, aunque después sobrevenga evicción del objeto.

**ARTICULO 2408. <EXTINCION POR CONFUSION DE CALIDADES>.** Se extingue la fianza por la confusión de las calidades de acreedor y fiador, o de deudor y fiador; pero en este segundo caso la obligación del subfiador subsistirá.

## Anexo F. Código de Comercio constitución de la sociedad anónima

### TÍTULO VI. DE LA SOCIEDAD ANÓNIMA

#### CAPÍTULO I. CONSTITUCIÓN DE LA SOCIEDAD ANÓNIMA

**ARTÍCULO 373. <FORMACIÓN- RESPONSABILIDAD- ADMINISTRACIÓN- RAZÓN SOCIAL EN SOCIEDAD ANÓNIMA>.** La sociedad anónima se formará por la reunión de un fondo social suministrado por accionistas responsables hasta el monto de sus respectivos aportes; será administrada por gestores temporales y revocables y tendrá una denominación seguida de las palabras "Sociedad Anónima" o de las letras "S A."

Si la sociedad se forma, se inscribe o se anuncia sin dicha especificación, los administradores responderán solidariamente de las operaciones, sociales que se celebren.


**ARTÍCULO 374. <NÚMERO MÍNIMO DE ACCIONISTAS EN LA SOCIEDAD ANÓNIMA>.** La sociedad anónima no podrá constituirse ni funcionar con menos de cinco accionistas.

**ARTÍCULO 375. <CAPITAL SOCIAL EN LA SOCIEDAD ANÓNIMA>.** El capital de la sociedad anónima se dividirá en acciones de igual valor que se representarán en títulos negociables.


**ARTÍCULO 376. <CAPITAL AUTORIZADO, SUSCRITO Y PAGADO EN LA SOCIEDAD ANÓNIMA>.** Al constituirse la sociedad deberá suscribirse no menos del cincuenta por ciento del capital autorizado y pagarse no menos de la tercera parte del valor de cada acción de capital que se suscriba.

Al darse a conocer el capital autorizado se deberá indicar, a la vez, la cifra del capital suscrito y la del pagado.

## Anexo G. Formulario DIAN – Cámara de Comercio



**CAMARA**  
DE COMERCIO DE BUCARAMANGA



Centro de  
Atención  
Empresarial

FORMULARIO ADICIONAL DE REGISTRO CON OTRAS ENTIDADES

La Cámara de Comercio de Bucaramanga para facilitar a los comerciantes los trámites de constitución de empresas, presta el servicio de intermediación de la información y transmite a las entidades correspondientes.

1. Asignación \_\_\_\_\_ (Marque con una x)

2. Nit \_\_\_\_\_ C.C. \_\_\_\_\_

3. Nombre (Persona Natural o Jurídica): \_\_\_\_\_ C.C. \_\_\_\_\_

3.1 Representante Legal: \_\_\_\_\_

4. Actividades económicas (describa por orden de importancia las actividades económicas)

	Letra	Código CIU	% Area
1. _____			
2. _____			
3. _____			
4. _____			

5. Entidad que ejerce control, inspección y vigilancia (en caso de personas jurídicas sujetas a este requisito legal) \_\_\_\_\_

---

6. Características de las personas jurídicas (puede diligenciar una o más casillas, dependiendo del tipo de persona jurídica, no aplica para personas naturales)

6.1. Otras organizaciones no clasificadas \_\_\_\_\_

6.2. Cooperativas \_\_\_\_\_

7. Datos del contador (en caso de personas jurídicas, entidades sin ánimo de lucro o personas naturales que pertenezcan al régimen común o que deban cumplir con este requisito legal)

7.1. Tipo de documento \_\_\_\_\_ 7.2. Número de documento de identidad \_\_\_\_\_ 7.3. Número de tarjeta profesional \_\_\_\_\_

D.V. \_\_\_\_\_

7.4. Apellidos y Nombres \_\_\_\_\_

7.5. NIT de la empresa a la que pertenece \_\_\_\_\_ D.V. \_\_\_\_\_

7.6. Razón social de la empresa a la que pertenece \_\_\_\_\_  
(Solo en caso de que el contador haya sido designado por alguna empresa)

---

INFORMACION APERTURA ESTABLECIMIENTO COMERCIAL

(Formulario para informar la apertura de establecimiento de comercio y realizar iniciación como contribuyente del impuesto de industria y comercio)

8. Diligencie los espacios para obtener el registro de Industria y Comercio (Marque con una X)

8.1 No. Predio \_\_\_\_\_

8.2 Dirección comercial \_\_\_\_\_ Barrio \_\_\_\_\_

8.3 Dirección para notificaciones \_\_\_\_\_ Teléfono \_\_\_\_\_

8.4 Clase de Actividad: Industrial \_\_\_\_\_ Comercial \_\_\_\_\_ Servicios \_\_\_\_\_ Profesión liberal \_\_\_\_\_

Otra Naturaleza \_\_\_\_\_

8.5. Espacio Ocupado Largo \_\_\_\_\_ Ancho \_\_\_\_\_ Alto \_\_\_\_\_ Total \_\_\_\_\_


8.6. Capital invertido \_\_\_\_\_ (para iniciación)

9. Con mi firma certifico que los datos contenidos en el presente anexo son exactos y verídicos.

\_\_\_\_\_ Firma del Contribuyente, Representante Legal
\_\_\_\_\_ Número de Identificación

Frag-01-09 versión 4 Fecha: Julio 09 Código: 3002

## Anexo H. Formularios Registro Único Empresarial



**CONFECAMARAS**

# REGISTRO ÚNICO EMPRESARIAL

## CARÁTULA ÚNICA EMPRESARIAL

---

**IDENTIFICACIÓN**

NIT <input type="text" value="01"/> C.C. <input type="text" value="02"/> C.E. <input type="text" value="03"/> PASAPORTE <input type="text" value="04"/> No. <input style="width: 150px;" type="text"/> — <input type="text"/> D.V. País Pasaporte <input style="width: 50px;" type="text"/> <input style="width: 20px;" type="text"/> <input style="width: 20px;" type="text"/>	REGISTROS: MERCANTIL / ENTIDADES SIN ANIMO DE LUCRO / DE PROPONENTES INSCRIPCIÓN / MATRÍCULA <input type="text" value="01"/> RENOVACIÓN <input type="text" value="02"/> CÁMARA <input style="width: 100px;" type="text"/> — INSCRIPCIÓN / MATRÍCULA <input style="width: 100px;" type="text"/>
---	--

---

**UBICACIÓN Y DATOS GENERALES**

1. NOMBRE O RAZÓN SOCIAL DE LA EMPRESA _____ LGGR <input style="width: 50px;" type="text"/>	
2. NOMBRE COMERCIAL _____	3. SIGLA _____
4. DOMICILIO PRINCIPAL O DIRECCIÓN DE GERENCIA _____	5. MUNICIPIO <input style="width: 50px;" type="text"/>
6. DEPARTAMENTO <input style="width: 50px;" type="text"/>	7. TELÉFONO _____
	8. FAX _____
	9. A.A. _____
10. E-MAIL _____	11. PÁGINA WEB _____
12. DIRECCIÓN PARA NOTIFICACIÓN _____	LGPN <input style="width: 50px;" type="text"/>
	13. MUNICIPIO <input style="width: 50px;" type="text"/>
14. DEPARTAMENTO <input style="width: 50px;" type="text"/>	15. TELÉFONO _____
	16. FAX _____
	17. A.A. _____
18. E-MAIL _____	19. PÁGINA WEB _____

---

**TIPO DE ORGANIZACIÓN**

SOCIEDAD COLECTIVA <input type="text" value="01"/>	SOCIEDAD EN COMANDITA SIMPLE <input type="text" value="02"/>	SOCIEDAD EN COMANDITA POR ACCIONES <input type="text" value="03"/>	SOCIEDAD LIMITADA <input type="text" value="04"/>
SOCIEDAD ANÓNIMA <input type="text" value="05"/>	SOCIEDAD DE ECONOMÍA MIXTA <input type="text" value="06"/>	SUCURSAL DE SOCIEDAD EXTRANJERA <input type="text" value="07"/>	EMPRESA INDUSTRIAL Y COMERCIAL DEL ESTADO <input type="text" value="08"/>
EMPRESA UNIPERSONAL <input type="text" value="09"/>	SOCIEDAD DE HECHO <input type="text" value="10"/>	PERSONA NATURAL <input type="text" value="11"/>	
ORGANIZACIONES DE ECONOMÍA SOLIDARIA ESPECIFIQUE <input type="text" value="12"/>	COOPERATIVA <input type="text" value="12.1"/>	PRECOOPERATIVA <input type="text" value="12.2"/>	INSTITUCIONES AUXILIARES DE ECONOMÍA SOLIDARIA <input type="text" value="12.3"/>
	EMPRESA DE SERVICIOS EN FORMA DE ADMÓN. PÚBLICA COOPERATIVA <input type="text" value="12.4"/>	FONDO DE EMPLEADOS <input type="text" value="12.5"/>	COOPERATIVA DE TRABAJO ASOCIADO <input type="text" value="12.6"/>
	ASOCIACIÓN MUTUAL <input type="text" value="12.7"/>	EMPRESA SOLIDARIA DE SALUD <input type="text" value="12.8"/>	EMPRESA COMUNITARIA <input type="text" value="12.9"/>
	FEDERACIÓN Y CONFEDERACIÓN <input type="text" value="12.10"/>	EMPRESAS ASOCIATIVAS DE TRABAJO <input type="text" value="12.11"/>	
ENTIDAD SIN ANIMO DE LUCRO <input type="text" value="13"/>	¿CUAL? _____	OTROS <input type="text" value="99"/>	¿CUAL? _____

<b>FECHA DE CONSTITUCIÓN</b>		<b>HASTA</b>		<b>COMPOSICIÓN DEL CAPITAL SOCIAL</b>			
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
A	A	A	M	A	A	M	D
A	A	A	M	A	A	M	D
1. NACIONAL		1.1. PÚBLICO _____ %		2. EXTRANJERO		2.1. PÚBLICO _____ %	
_____ %		1.2. PRIVADO _____ %		_____ %		2.2. PRIVADO _____ %	

<b>ESTADO ACTUAL DE LA EMPRESA</b>			
ACTIVA	<input type="text" value="01"/>	ETAPA PREOPERATIVA	<input type="text" value="02"/>
INTERVENIDA	<input type="text" value="04"/>	EN LIQUIDACIÓN	<input type="text" value="05"/>
		EN CONCORDATO	<input type="text" value="03"/>
		ACUERDOS DE REESTRUCTURACIÓN	<input type="text" value="06"/>

**NÚMERO DE ESTABLECIMIENTOS QUE CONFORMAN LA EMPRESA, DE ACUERDO CON LA ACTIVIDAD ECONÓMICA QUE DESARROLLAN**

1. AGROPECUARIOS _____	2. MINEROS _____	3. MANUFACTUREROS _____	4. SERVICIOS PÚBLICOS _____
5. CONSTRUCCIÓN Y OBRAS CIVILES _____	6. COMERCIALES _____	7. RESTAURANTES Y HOTELES _____	8. TRANSPORTE Y ALMACENAMIENTO _____
9. COMUNICACIÓN _____	10. FINANCIEROS, SEGUROS E INMOBILIARIOS _____	11. SERVICIOS COMUNALES Y PERSONALES _____	

**ACTIVIDADES ECONÓMICAS (describa por orden de importancia las principales actividades económicas)**

- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_

**CIU REV. 3 A.C.**  


<b>FECHA DE DILIGENCIAMIENTO</b>			<b>REPRESENTANTE LEGAL O INSCRITO</b>		<b>PERSONA QUE DILIGENCIA</b>	
DÍA	MES	AÑO	NOMBRE _____		NOMBRE _____	
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	FIRMA _____		CARGO _____ TEL. _____	
			C.C. _____		E-MAIL _____	

<b>PARA USO EXCLUSIVO DE LA ENTIDAD</b>			<b>FUNCIONARIO QUE RECIBE EL FORMULARIO</b>		<b>PARA CONSULTAS O ACLARACIONES DIRIGIRSE A:</b>	
<b>FECHA DE RECEPCIÓN</b>			NOMBRE _____		TELÉFONO _____	
DÍA	MES	AÑO	FIRMA _____		E-MAIL _____ WEB _____	
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>				

**RECUERDE REPORTAR CUALQUIER CAMBIO QUE SE PRODUZCA EN SUS DATOS**

IMPRESO POR FORVAL S.A. NIT. 890.332.791-1 PBX. 2444465 BOGOTÁ 1003.276.073 - 4 77263



# REGISTRO ÚNICO EMPRESARIAL

## ANEXO MATRÍCULA MERCANTIL O RENOVACIÓN

PERSONAS NATURALES, SOCIEDADES, EMPRESAS ASOCIATIVAS DE TRABAJO,  
ESTABLECIMIENTOS DE COMERCIO, SUCURSALES O AGENCIAS

CÓDIGO DE LA CÁMARA

AÑO

• Diligencie con exactitud, a máquina o letra imprenta, los datos que se solicitan en este anexo.  
 • La información adicional a la prevista por el Código de Comercio, se utiliza en los estudios que por Ley adelanta la Cámara de Comercio. Autorizo el uso y la divulgación de toda la información reportada en el presente formulario y la Carátula Única Empresarial para proveer servicio de información a empresarios.  
 • Importante: Se advierte que cualquier falsedad en que se incurra podrá ser sancionada de acuerdo con la Ley penal (artículo 38, Código de Comercio).  
 • No diligencie los espacios sombreados, son de uso exclusivo de la Cámara de Comercio.

Registro Único Empresarial No.

SÓLO PARA PERSONAS NATURALES EXTRANJERAS  
NACIONALIDAD

ENTIDADES DE CRÉDITO CON LAS CUALES HA CELEBRADO OPERACIONES		
NOMBRE DE LA ENTIDAD	OFICINA	
NOMBRE DE LA ENTIDAD	OFICINA	
REFERENCIAS DE DOS COMERCIANTES INSCRITOS		
NOMBRE	DIRECCIÓN	TELÉFONO
NOMBRE	DIRECCIÓN	TELÉFONO
MARQUE CON UNA X SI ES:    IMPORTADOR <input type="checkbox"/> EXPORTADOR <input type="checkbox"/> PERSONAL OCUPADO A NIVEL NACIONAL <input type="checkbox"/>		

INFORMACIÓN FINANCIERA			
LOS SIGUIENTES DATOS DEBEN CORRESPONDER AL BALANCE DE APERTURA O A DICIEMBRE 31 DEL ÚLTIMO AÑO (INCLUYENDO AJUSTES POR INFLACIÓN)			
	ACTIVO	PASIVO Y PATRIMONIO	PÉRDIDAS Y GANANCIAS
Corriente	\$ _____	Pasivo corriente \$ _____	Ingresos operacionales \$ _____
Fijo neto	\$ _____	Largo plazo \$ _____	Gtos. operacionales de ventas \$ _____
Otros	\$ _____	Pasivo total \$ _____	Gtos. operacionales de administración \$ _____
Valorizaciones	\$ _____	Patrimonio total \$ _____	Utilidad / Pérdida operacional \$ _____
Activo total	\$ _____	Pasivo + patrimonio \$ _____	Utilidad / Pérdida neta \$ _____
<b>ACTIVO TOTAL \$</b> (Sin ajustes por inflación)			

DATOS DEL ESTABLECIMIENTO DE COMERCIO, SUCURSAL O AGENCIA			
ESTABLECIMIENTO DE COMERCIO <input type="checkbox"/>	SUCURSAL <input type="checkbox"/>	AGENCIA <input type="checkbox"/>	MATRÍCULA MERCANTIL No. _____ CÁMARA DE COMERCIO _____
MATRÍCULA <input type="text"/>	RENOVACIÓN <input type="checkbox"/>	NOMBRE DEL ESTABLECIMIENTO, SUCURSAL O AGENCIA _____	
DIRECCIÓN	ZONA POSTAL	MUNICIPIO	DEPARTAMENTO
TELÉFONO(S)	FAX	BUZÓN ELECTRÓNICO	
DIRECCIÓN PARA NOTIFICACIÓN JUDICIAL		MUNICIPIO	DEPARTAMENTO
			CÓDIGO DANE

ACTIVIDAD MERCANTIL DEL ESTABLECIMIENTO, SUCURSAL O AGENCIA																			
INFORMACIÓN ECONÓMICA	<table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 70%;">Especifique en orden de importancia su actividad mercantil</td> <td style="width: 30%;">CLASIFICACIÓN CIU</td> </tr> <tr> <td>1.</td> <td style="text-align: center;">               </td> </tr> <tr> <td>2.</td> <td style="text-align: center;">               </td> </tr> <tr> <td>3.</td> <td style="text-align: center;">               </td> </tr> </table>	Especifique en orden de importancia su actividad mercantil	CLASIFICACIÓN CIU	1.		2.		3.											
	Especifique en orden de importancia su actividad mercantil	CLASIFICACIÓN CIU																	
	1.																		
	2.																		
3.																			
<table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 50%;">PERSONAL VINCULADO AL ESTABLECIMIENTO, SUCURSAL O AGENCIA</td> <td style="width: 50%;">ACTIVOS VINCULADOS AL ESTABLECIMIENTO, SUCURSAL O AGENCIA</td> </tr> <tr> <td></td> <td style="text-align: center;">\$</td> </tr> </table>	PERSONAL VINCULADO AL ESTABLECIMIENTO, SUCURSAL O AGENCIA	ACTIVOS VINCULADOS AL ESTABLECIMIENTO, SUCURSAL O AGENCIA		\$															
PERSONAL VINCULADO AL ESTABLECIMIENTO, SUCURSAL O AGENCIA	ACTIVOS VINCULADOS AL ESTABLECIMIENTO, SUCURSAL O AGENCIA																		
	\$																		
<b>INFORMACIÓN SOBRE EL ESTABLECIMIENTO</b>																			
<table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 33%;">PROPIETARIO ÚNICO <input type="checkbox"/></td> <td style="width: 33%;">SOCIEDAD DE HECHO <input type="checkbox"/></td> <td style="width: 33%;">COPROPIETARIO <input type="checkbox"/></td> </tr> <tr> <td>EL LOCAL DONDE FUNCIONA EL ESTABLECIMIENTO ES:</td> <td>PROPIO <input type="checkbox"/></td> <td>AJENO <input type="checkbox"/></td> </tr> </table>		PROPIETARIO ÚNICO <input type="checkbox"/>	SOCIEDAD DE HECHO <input type="checkbox"/>	COPROPIETARIO <input type="checkbox"/>	EL LOCAL DONDE FUNCIONA EL ESTABLECIMIENTO ES:	PROPIO <input type="checkbox"/>	AJENO <input type="checkbox"/>												
PROPIETARIO ÚNICO <input type="checkbox"/>	SOCIEDAD DE HECHO <input type="checkbox"/>	COPROPIETARIO <input type="checkbox"/>																	
EL LOCAL DONDE FUNCIONA EL ESTABLECIMIENTO ES:	PROPIO <input type="checkbox"/>	AJENO <input type="checkbox"/>																	
<b>PROPIETARIO(S) DEL ESTABLECIMIENTO, SUCURSAL O AGENCIA</b>																			
NOMBRE(S) DE LA(S) PERSONA(S) O SOCIEDAD(ES) PROPIETARIO(S) DEL ESTABLECIMIENTO DE COMERCIO, SUCURSAL O AGENCIA (Si son más de dos relaciónelos en hoja anexa)																			
PROPIETARIOS	<table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 60%;">NOMBRE O RAZÓN SOCIAL DEL PROPIETARIO _____</td> <td style="width: 40%;">C.C. O NIT. _____</td> </tr> <tr> <td>NOMBRE DEL REPRESENTANTE LEGAL O ADMINISTRADOR _____</td> <td>FIRMA _____</td> </tr> </table>	NOMBRE O RAZÓN SOCIAL DEL PROPIETARIO _____	C.C. O NIT. _____	NOMBRE DEL REPRESENTANTE LEGAL O ADMINISTRADOR _____	FIRMA _____														
	NOMBRE O RAZÓN SOCIAL DEL PROPIETARIO _____	C.C. O NIT. _____																	
	NOMBRE DEL REPRESENTANTE LEGAL O ADMINISTRADOR _____	FIRMA _____																	
	<table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 60%;">NOMBRE O RAZÓN SOCIAL DEL PROPIETARIO _____</td> <td style="width: 40%;">C.C. O NIT. _____</td> </tr> <tr> <td>NOMBRE DEL REPRESENTANTE LEGAL O ADMINISTRADOR _____</td> <td>FIRMA _____</td> </tr> </table>	NOMBRE O RAZÓN SOCIAL DEL PROPIETARIO _____	C.C. O NIT. _____	NOMBRE DEL REPRESENTANTE LEGAL O ADMINISTRADOR _____	FIRMA _____														
	NOMBRE O RAZÓN SOCIAL DEL PROPIETARIO _____	C.C. O NIT. _____																	
	NOMBRE DEL REPRESENTANTE LEGAL O ADMINISTRADOR _____	FIRMA _____																	
<table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 70%;">NOMBRE DEL ADMINISTRADOR _____</td> <td style="width: 30%;">C.C. No. _____</td> </tr> </table>	NOMBRE DEL ADMINISTRADOR _____	C.C. No. _____																	
NOMBRE DEL ADMINISTRADOR _____	C.C. No. _____																		
<b>APORTES EMPRESAS ASOCIATIVAS DE TRABAJO</b>																			
<table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 30%;">APORTES LABORALES</td> <td style="width: 10%;">\$ _____</td> <td style="width: 10%;">_____ %</td> <td style="width: 10%;">APORTES ACTIVOS</td> <td style="width: 10%;">\$ _____</td> <td style="width: 10%;">_____ %</td> </tr> <tr> <td>APORTES LABORALES ADICIONALES</td> <td>\$ _____</td> <td>_____ %</td> <td>APORTES EN DINERO</td> <td>\$ _____</td> <td>_____ %</td> </tr> <tr> <td>TOTAL APORTES</td> <td colspan="5">\$ _____</td> </tr> </table>		APORTES LABORALES	\$ _____	_____ %	APORTES ACTIVOS	\$ _____	_____ %	APORTES LABORALES ADICIONALES	\$ _____	_____ %	APORTES EN DINERO	\$ _____	_____ %	TOTAL APORTES	\$ _____				
APORTES LABORALES	\$ _____	_____ %	APORTES ACTIVOS	\$ _____	_____ %														
APORTES LABORALES ADICIONALES	\$ _____	_____ %	APORTES EN DINERO	\$ _____	_____ %														
TOTAL APORTES	\$ _____																		
<b>FIRMA</b>																			
<b>ESPACIO RESERVADO PARA LA CÁMARA DE COMERCIO</b>																			
FIRMA DEL MATRICULADO, REPRESENTANTE LEGAL O ADMINISTRADOR  _____  DOCUMENTO DE IDENTIFICACIÓN No. _____	FIRMA Y SELLO DE LA CÁMARA DE COMERCIO																		