

FASES DE DIAGNÓSTICO, ESTUDIO DEL MERCADO INMOBILIARIO EN LA  
LOCALIDAD DE USAQUÉN Y DISEÑO DE UN MODELO DE CRECIMIENTO  
PARA LA EMPRESA SOMOS ACA S.A.S.

NAZLY ALEXANDRA GUZMAN CASAS

RAFAEL ALBERTO CURTIDOR MOLANO

UNIVERSIDAD EL BOSQUE.

ESPECIALIZACIÓN EN GERENCIA DE PROYECTOS

BOGOTÁ D.C. 2023

## Tabla De Contenido

<b>Capítulo 1: Descripción Del Proyecto .....</b>	<b>1</b>
<b>Descripción Del Proyecto .....</b>	<b>1</b>
<b>Objetivos Principales Del Proyecto .....</b>	<b>1</b>
Objetivo Alcance .....	1
Objetivo Tiempo .....	1
Objetivo Costo .....	2
<b>Objetivos Generales Del Producto .....</b>	<b>2</b>
Objetivo General .....	2
Objetivos Específicos.....	2
<b>Objetivos Estratégicos .....</b>	<b>3</b>
<b>Justificación .....</b>	<b>3</b>
<b>Capítulo 2: Procesos De Iniciación .....</b>	<b>4</b>
<b>Acta De Constitución Del Proyecto .....</b>	<b>4</b>
<b>Identificación De Grupos De Interesados .....</b>	<b>7</b>
Identificación De Los Interesados .....	7
Análisis De Los Interesados.....	7
Categorización De Los Interesados .....	7
<b>Capítulo 3: Procesos De Planeación .....</b>	<b>8</b>
<b>Plan De Gestión De La Configuración .....</b>	<b>8</b>
Identificación De La Configuración .....	8
Control De Cambios .....	8

<b>Procesos De Planeación De La Gestión De Interesados .....</b>	<b>10</b>
Introducción .....	10
Metodología .....	10
Identificación De Los Interesados .....	10
Análisis De Los Interesados.....	10
Categorización De Los Interesados .....	11
Plan De Gestión De Interesados .....	11
Implementación Del Plan.....	11
Evaluación Continúa.....	11
Diseño De Herramientas Y Salidas.....	12
<b>Procesos De Planeación De La Gestión Del Alcance.....</b>	<b>12</b>
Introducción .....	12
Metodología .....	13
Proceso De Planificar La Gestión Del Alcance .....	13
Recopilación De Requisitos .....	13
<b>Procesos De Planeación De La Gestión De Cronograma .....</b>	<b>17</b>
Introducción .....	17
Metodología .....	17
<b>Procesos De Planeación De La Gestión De Costos .....</b>	<b>20</b>
Introducción .....	20
Metodología .....	20
<b>Procesos De Planeación De La Gestión De La Calidad Del Proyecto .....</b>	<b>24</b>

Introducción .....	24
Metodología .....	24
<b>Procesos De Planeación De La Gestión De Los Riesgos .....</b>	<b>25</b>
Introducción .....	25
Metodología .....	25
<b>Procesos De Planeación De La Gestión De La Integración.....</b>	<b>31</b>
Introducción .....	31
Organigrama .....	31
Responsabilidades.....	32
Matriz De Comunicaciones.....	32
Planes Subsidiarios .....	33
<b>Acta De Cierre De Planeación .....</b>	<b>35</b>
<b>Capítulo 4: Procesos De Ejecución, Seguimiento, Control Y Cierre .....</b>	<b>38</b>
<b>Informe De Gestión De Cambios Y Avance Del Proyecto.....</b>	<b>38</b>
<b>Dashboard.....</b>	<b>38</b>
<b>Informe Final.....</b>	<b>38</b>
<b>Acta De Cierre Del Proyecto .....</b>	<b>39</b>
<b>Evidencias del Producto .....</b>	<b>40</b>
<b>Entregable: Diagnóstico .....</b>	<b>40</b>
<b>Entregable: Estudio De Mercado .....</b>	<b>40</b>
<b>Entregable: Diseño De Un Modelo De Crecimiento .....</b>	<b>40</b>
<b>Anexos .....</b>	<b>41</b>

<b>Acta de Constitución.....</b>	<b>41</b>
<b>Plan de Gestión de Interesados .....</b>	<b>44</b>
<b>Matriz De Requisitos .....</b>	<b>46</b>
<b>Diccionarios De La EDT.....</b>	<b>47</b>
<b>EDT .....</b>	<b>49</b>
<b>Informes Quincenales .....</b>	<b>49</b>
<b>Cronograma (Planeación y ejecución) .....</b>	<b>55</b>
<b>Tablero de control: Indicadores de calidad para el proyecto .....</b>	<b>57</b>
<b>Matriz de Registro de Riesgos .....</b>	<b>58</b>
<b>Matriz de Responsabilidades .....</b>	<b>64</b>
<b>Formatos de: Registro y Control, Informe de Desempeño, Control de Cambios, Acta de Cierre y Matriz de Comunicaciones.....</b>	<b>65</b>
<b>Acta de Cierre de Planeación.....</b>	<b>69</b>
<b>Informes De Gestión De Cambios Y Avance Del Proyecto .....</b>	<b>71</b>
<b>Dashboard.....</b>	<b>78</b>
<b>Informe Final.....</b>	<b>82</b>
<b>Acta De Cierre Del Proyecto .....</b>	<b>99</b>
<b>Diagnóstico.....</b>	<b>101</b>
<b>Acta De Entrega De Diagnóstico .....</b>	<b>109</b>
<b>Estudio De Mercado .....</b>	<b>110</b>
<b>Acta De Entrega De Estudio De Mercado .....</b>	<b>127</b>
<b>Diseño De Un Modelo De Crecimiento.....</b>	<b>128</b>

<b>Acta De Entrega De Diseño De Un Modelo De Crecimiento .....</b>	<b>194</b>
<b>Documento MS Project.....</b>	<b>195</b>
<b>Lista de referencias .....</b>	<b>196</b>

### Índice de Tablas

<b>Tabla 1</b> Consideraciones del acta de constitución del proyecto.....	4
<b>Tabla 2</b> Formato para el control de cambios.....	9
<b>Tabla 3</b> Enunciado del alcance.....	14
<b>Tabla 4</b> Documento requisitos de interesados.....	15
<b>Tabla 5</b> Parámetros para gestión de costos del proyecto .....	22
<b>Tabla 6</b> Acta de cierre de planeación .....	35

## Índice De Figuras

<b>Figura 1</b> Curva S .....	22
<b>Figura 2</b> Escala de probabilidad: Probabilidad del suceso del riesgo identificado.....	28
<b>Figura 3</b> Tabla de prioridad del riesgo: Prioridad del riesgo con base a los valores registrados de impacto y probabilidad .....	28
<b>Figura 4</b> Escalas de probabilidad del impacto: Escalas para el alcance, cronograma (Tiempo), costo y calidad. Se realiza la clasificación dependiendo el riesgo identificado .....	29
<b>Figura 5</b> Respuestas para riesgos negativos: 5 tipos de respuestas a los riesgos negativos .....	30
<b>Figura 6</b> Organigrama del proyecto .....	32

## **Dedicatoria**

Dedicamos este proyecto a nuestras familias, fuentes inagotables de amor, apoyo y sacrificio, quienes junto a grandes amigos nos brindaron su constante aliento en los momentos difíciles, y su confianza, para seguir adelante y nunca desistir de nuestro sueño de convertirnos en gerentes de proyectos. Han sido nuestra mayor inspiración, este logro también es para ustedes.

## **Agradecimientos**

Agradecemos a Dios por permitirnos culminar este proyecto de manera satisfactoria, a la Universidad del Bosque, a nuestros directores de proyecto y profesores, cuyas enseñanzas han iluminado nuestro camino académico, gracias por compartir su conocimiento y por ser guías en este viaje. También agradecemos a nuestros compañeros por el apoyo brindado, para sacar los trabajos adelante como equipo.

*“Si puedes soñarlo, puedes hacerlo” – Walt Disney.*

## **Resumen Ejecutivo**

El inicio de este proyecto surgió con el objetivo de llevar a cabo un análisis del mercado inmobiliario en la localidad de Usaqué y desarrollar un modelo de crecimiento para la empresa SOMO ACA S.A.S. La fase de planeación inició en febrero del año 2023. Se tomó como guía la sexta versión del PMBOK y la metodología PMI. Durante este proceso, se entregaron los resultados de cada uno de los procesos derivados de los planes de gestión, que incluyen los planes de gestión de la calidad, riesgos, integración, alcance, interesados, cronograma, costos, y plan de gestión de las comunicaciones.

El proyecto se llevó a cabo teniendo en cuenta los entregables, como el Diagnóstico, el Estudio de Mercado y el Diseño de un Modelo de Crecimiento, adjuntos en las evidencias de este documento, junto con los anexos correspondientes. En este informe, se presentan los resultados de cada uno de los entregables con sus respectivos soportes.

## **Executive Abstract**

This project began with the objective of analyzing the real estate market in Usaquén and developing a growth model for SOMO ACA S.A.S. The planning phase began in February 2023. The sixth version of the PMBOK and the PMI methodology were used as a guide. During this process, the results of each of the processes derived from the management plans were delivered, including quality management plans, risks, integration, scope, stakeholders, schedule, costs, and communications management plan.

The project was carried out taking into account the deliverables, such as the Diagnosis, the Market Study and the Design of a Growth Model, attached in the evidence of this document, together with the corresponding annexes. In this report, the results of each of the deliverables are presented with their respective supports.

## **Capítulo 1: Descripción Del Proyecto**

### **Descripción Del Proyecto**

El proyecto consiste en un estudio de mercado en la ciudad de Bogotá, específicamente en la localidad de Usaquén, esto con el fin de diseñar un modelo de crecimiento para la empresa SOMOS ACA S.A.S. Se debe realizar un diagnóstico de la empresa, para conocer el estado actual de la misma, con esta información junto al estudio de mercado, se realizará el diseño de crecimiento, para la empresa SOMOS ACA S.A.S.

### **Objetivos Principales Del Proyecto**

#### ***Objetivo Alcance***

Hacer un diagnóstico, un estudio de mercado inmobiliario con fuentes secundarias en la localidad de Usaquén, y diseñar un modelo de crecimiento, para la empresa colombiana SOMOS ACA SAS.

#### ***Objetivo Tiempo***

El alcance propuesto para el proyecto se logrará en noviembre del año 2023.

### ***Objetivo Costo***

Los costos mensuales del proyecto son de \$2.000.000 por honorarios de cada uno de los integrantes; por gastos de transporte, \$240.000; y por servicios públicos \$150.000. El presupuesto por los 10 meses del trabajo, se estima en \$71.700.000 con una tolerancia del 20 %.

### **Objetivos Generales Del Producto**

#### ***Objetivo General***

Hacer un diagnóstico, un estudio de mercado inmobiliario en la localidad de Usaquén y diseñar un modelo de crecimiento durante el año 2023, para la empresa colombiana SOMOS ACA SAS.

#### ***Objetivos Específicos***

1. Incrementar el número de edificios a administrar en un 50% para el año 2026.
2. Reducir los costos operativos en un 10%, para que la empresa tenga más utilidades en el año 2026.
3. Consolidar un nuevo modelo de crecimiento, que sea rentable para diciembre del 2026.
4. Aumentar los ingresos operacionales, por lo menos en un 50% para el año 2026.

### **Objetivos Estratégicos**

1. Aumentar los ingresos de la empresa SOMO ACA S.A.S.
2. Diversificar el modelo de negocio que se maneja actualmente.
3. Aumentar el margen de rentabilidad de la empresa SOMOS ACA S.A.S.
4. Reducir los costos operativos en un 10%, para que la empresa tenga más utilidades en el año 2026.

### **Justificación**

SOMOS ACA SAS es una empresa encargada de la administración de propiedad horizontal, con una perspectiva de crecimiento en la ciudad de Bogotá.

- La empresa ha disminuido su crecimiento en un 3%, en el 2021, y en un 7% en el 2022.
- Ha perdido reconocimiento en el sector inmobiliario.
- Las directivas no han considerado ampliar su portafolio y hasta el momento ha limitado sus servicios a la administración de edificios.
- Ante la disminución de un 7% en sus ingresos durante el año 2022, la empresa busca oportunidades de negocio mediante la expansión de su portafolio en servicios de avalúos, administración y venta de inmuebles.

## Capítulo 2: Procesos De Iniciación

### Acta De Constitución Del Proyecto

Acta de Constitución del Proyecto, que fue elaborada el 27 de marzo y aceptada con las consideraciones que se ven en la tabla 1. (Ver anexos)

**Tabla 1**

Consideraciones del acta de constitución del proyecto

<b>Nombre del proyecto</b>	<b>Fases de diagnóstico, estudio del mercado inmobiliario en la localidad de Usaquén y diseño de un modelo de crecimiento para la empresa SOMOS ACA SAS.</b>
<b>Línea de investigación</b>	<u>Éxito y continuidad operativa.</u>
<b>Datos de la empresa</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Somos ACA SAS</li> <li>• NIT: 901106854</li> <li>• Nombre sponsor: Wendy Xiomara Guzmán Casas</li> <li>• Correo: <a href="mailto:somos.aca.sas@gmail.com">somos.aca.sas@gmail.com</a></li> </ul>
<b>Justificación del proyecto</b>	<p>SOMOS ACA SAS es una empresa encargada de la administración de propiedad horizontal, con una perspectiva de crecimiento en la ciudad de Bogotá.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• La empresa ha disminuido su crecimiento en un 3%, en el 2021, y en un 7% en el 2022.</li> <li>• Ha perdido reconocimiento en el sector inmobiliario.</li> <li>• Las directivas no han considerado ampliar su portafolio y hasta el momento ha limitado sus servicios a la administración de edificios.</li> <li>• Ante la disminución de un 7% en sus ingresos durante el año 2022, la empresa busca oportunidades de negocio mediante la expansión de su portafolio en servicios de avalúos, administración y venta de inmuebles.</li> </ul>

<p><b>Objetivo organizacional</b></p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Incrementar el número de edificios a administrar en un 50% para el año 2026.</li> <li>2. Reducir los costos operativos en un 10%, para que la empresa tenga más utilidades en el año 2026.</li> <li>3. Consolidar un nuevo modelo de crecimiento, que sea rentable para diciembre del 2026.</li> <li>4. Aumentar los ingresos operacionales, por lo menos en un 50% para el año 2026.</li> </ol>
<p><b>Objetivo general</b></p>	<p>Hacer un diagnóstico, un estudio de mercado inmobiliario en la localidad de Usaquén y diseñar un modelo de crecimiento durante el año 2023, para la empresa colombiana SOMOS ACA SAS.</p>
<p><b>Alcance</b></p>	<p>Hacer un diagnóstico, un estudio de mercado inmobiliario con fuentes secundarias en la localidad de Usaquén, y diseñar un modelo de crecimiento, para la empresa colombiana SOMOS ACA SAS.</p>
<p><b>Tiempo</b></p>	<p>El alcance propuesto para el proyecto se logrará en noviembre del año 2023.</p>
<p><b>Costos</b></p>	<p>Los costos mensuales del proyecto son de \$2.000.000 por honorarios de cada uno de los integrantes; por gastos de transporte, \$240.000; y por servicios públicos \$150.000 <b>El presupuesto por los 10 meses del trabajo, se estima en \$71.700.000 con una tolerancia del 20 %.</b></p>

<b>Entregables</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Diagnóstico</li> <li>• Estudio de mercado</li> <li>• Diseño de un modelo de crecimiento para la empresa SOMOS ACA SAS el cual incluirá: <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Procedimientos</li> <li>○ Formatos</li> <li>○ Documentación de soporte</li> </ul> </li> </ul>
<b>Exclusiones</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• La implementación de la misma queda a potestad de la empresa.</li> <li>• El grupo de trabajo no realizará ningún aporte económico.</li> <li>• El estudio de mercado no se realizará con investigación en campo, si no con fuentes secundarias como la Lonja de Propiedad Raíz de Bogotá.</li> <li>• No se realizarán pruebas piloto.</li> </ul>
<b>Supuestos</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• La Alta Dirección de la empresa SOMOS ACA SAS permanecerá igual durante el año 2023.</li> <li>• SOMOS ACA SAS se compromete a facilitar la documentación necesaria para el desarrollo del proyecto.</li> <li>• El grupo va a trabajar unido hasta entregar el proyecto.</li> </ul>
<b>Restricciones</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• No hay más Ingenieros que trabajen en el proyecto.</li> <li>• <u>No se deberá superar el presupuesto.</u></li> <li>• No se superarán los 10 meses, para el desarrollo del proyecto.</li> <li>• Cumplir con el alcance del proyecto.</li> </ul>

## **Identificación De Grupos De Interesados**

### ***Identificación De Los Interesados***

El primer paso es identificar a todas las partes interesadas en el proyecto. Esto incluirá a los patrocinadores, los miembros del equipo, los clientes, los proveedores, los reguladores, entre otros.

### ***Análisis De Los Interesados***

Una vez identificados los interesados, es importante realizar un análisis para comprender sus necesidades, expectativas, intereses y preocupaciones en relación con el proyecto. Este análisis llevará reuniones y análisis de documentos relevantes.

### ***Categorización De Los Interesados***

Después del análisis, es posible categorizar a los interesados según su nivel de influencia y su nivel de interés en el proyecto. Esto ayudará a priorizar la gestión de los interesados y enfocar los esfuerzos en aquellos que tienen un mayor impacto en el proyecto.

Teniendo en cuentas los procesos anteriores, el grupo de interesados identificado se presenta en el Plan de Gestión de Interesados (Ver anexos).

## **Capítulo 3: Procesos De Planeación**

### **Plan De Gestión De La Configuración**

#### ***Identificación De La Configuración***

Identificar y manejar los diferentes elementos del proyecto del diagnóstico, estudio del mercado inmobiliario en la localidad de Usaquén y el diseño del modelo de crecimiento para la empresa SOMOS ACA S.A.S. Garantizando que sean únicos y se puedan controlar.

#### ***Control De Cambios***

El siguiente formato se estableció para hacer controles de cambios al proyecto en dado caso de ser necesarios. El objetivo principal es evitar cambios innecesarios o que no estén aprobados por los interesados del proyecto.

Tabla 2

Formato para el control de cambios

 		FORMATO - CONTROL DE CAMBIOS		F-003
<b>NOMBRE DEL PROYECTO</b>				
Fases de diagnóstico, estudio del mercado inmobiliario en la localidad de Usaquén y diseño de un modelo de crecimiento para la empresa SOMOS ACA SAS.				
<b>CONTROL DE CAMBIOS No</b>		<b>FECHA</b>		
<b>CATEGORÍA DEL CAMBIO</b>				
<b>ALCANCE</b>		<b>REQUERIMIENTOS</b>		
<b>TIEMPO</b>		<b>RECURSOS</b>		
<b>COSTO</b>		<b>ENTREGABLES</b>		
<b>TIPO DE CAMBIO</b>				
<b>ACCIÓN PREVENTIVA</b>		<b>ACTUALIZACIÓN</b>		
<b>ACCIÓN CORRECTIVA</b>		<b>OTRO</b>		
<b>DESCRIPCIÓN - CAMBIO</b>				
<b>CAUSAS - CAMBIO</b>				
<b>IMPACTO - CAMBIO</b>				
<b>DISPOSICIÓN</b>				
<b>APROBAR</b>		<b>RECHAZAR</b>		<b>APLAZAR</b>
<b>FIRMAS DE ACEPTACIÓN</b>				
<b>NOMBRE</b>	<b>CARGO</b>		<b>FIRMA</b>	

## **Procesos De Planeación De La Gestión De Interesados**

### ***Introducción***

La gestión de interesados es una parte fundamental en la gestión de proyectos. Para plantear una metodología para la plantación de la gestión de interesados en un proyecto, se pueden seguir los siguientes pasos:

### ***Metodología***

La Se realizará seguimiento y control a los interesados del proyecto de la siguiente manera.

### ***Identificación De Los Interesados***

El primer paso es identificar a todas las partes interesadas en el proyecto. Esto incluirá a los patrocinadores, los miembros del equipo, los clientes, los proveedores, los reguladores, entre otros.

### ***Análisis De Los Interesados***

Una vez identificados los interesados, es importante realizar un análisis para comprender sus necesidades, expectativas, intereses y preocupaciones en relación con el proyecto. Este análisis llevará reuniones y análisis de documentos relevantes.

### ***Categorización De Los Interesados***

Después del análisis, es posible categorizar a los interesados según su nivel de influencia y su nivel de interés en el proyecto. Esto ayudará a priorizar la gestión de los interesados y enfocar los esfuerzos en aquellos que tienen un mayor impacto en el proyecto.

### ***Plan De Gestión De Interesados***

Con base en el análisis y la categorización de los interesados, se debe elaborar un plan de gestión de interesados. Este plan incluirá estrategias para comunicar con los interesados, gestionar sus expectativas y resolver posibles conflictos.

### ***Implementación Del Plan***

Una vez elaborado el plan, se debe poner en práctica y comenzar la gestión de los interesados. Esto incluye la comunicación regular con ellos, el monitoreo de sus necesidades y expectativas.

### ***Evaluación Continúa***

Finalmente, es importante evaluar continuamente el plan de gestión de interesados y hacer ajustes si es necesario. Esto permitirá asegurarse de que se está gestionando adecuadamente a los interesados y cumplir con sus expectativas.

## ***Diseño De Herramientas Y Salidas***

### **Herramientas**

Identificación de interesados: se debe comprender las necesidades y requisitos de los diferentes interesados. Recopilación de datos, análisis de datos, representación de datos y reuniones.

### **Salidas**

1. Registro de interesados
2. Actualización para el plan de dirección del proyecto
3. Matriz de trazabilidad de interesados

## **Procesos De Planeación De La Gestión Del Alcance**

### ***Introducción***

Con el plan de gestión de alcance se pretende tener una visión más clara del objetivo del proyecto, la documentación requerida, los entregables solicitados por la universidad y el sponsor, tener claros los interesados del proyecto. Se cumplirá con las etapas del proyecto, se especificará los que se va a realizar y que no se va a realizar durante todo el proyecto.

### ***Metodología***

El proyecto estará enfocado siguiendo los lineamientos del PMBOK en su versión 6. Publicado en el año de 2017.

### ***Proceso De Planificar La Gestión Del Alcance***

Con El proceso de planificar la gestión del alcance pretende dar a conocer los requisitos y requerimientos necesarios para poder realizar el alcance del proyecto, logrando tener documentos que se pueden visualizar en los anexos del Excel, en lo que se encontrara; matriz de requisitos, matriz de interesados, EDT y diccionario de la EDT.

### ***Recopilación De Requisitos***

En la Matriz de Requisitos (Ver anexos), se puede evidenciar las diferentes actividades, herramientas y salidas del proceso para recopilar los requisitos del proyecto, la finalidad de este proceso es tener claro lo que el sponsor está necesitando, de esta forma tener insumos que permitirá el desarrollo de todas las actividades.

**Tabla 3***Enunciado del alcance*

ID	Entregables	Criterios de aceptación por entregable	Quién acepta	Límites o exclusiones por entregable	Supuestos del proyecto	Restricciones del proyecto	Responsable
	<p>Diagnóstico</p> <p>Estudio de mercado.</p> <p>Diseño de un modelo de crecimiento para la empresa SOMOS ACA SAS el cual incluirá:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Procedimientos</li> <li>- Formatos</li> <li>-Documentación de soporte</li> </ul>	Se debe cumplir con los requerimientos del sponsor.	<p>Gerente General SOMOS ACA S.A.S.</p> <p>Director del Proyecto de Grado.</p>	<p>La implementación de la misma queda a potestad de la empresa.</p> <p>El grupo de trabajo no realizará ningún aporte económico.</p> <p>El estudio de mercado no se realizará con investigación en campo, si no con fuentes secundarias como la Lonja de Propiedad Raíz de Bogotá.</p> <p>No se realizarán pruebas piloto.</p>	<p>La Alta Dirección de la empresa SOMOS ACA SAS permanecerá igual durante el año 2023.</p> <p>SOMOS ACA SAS se compromete a facilitar la documentación necesaria para el desarrollo del proyecto.</p> <p>El grupo va a trabajar unido hasta entregar el proyecto.</p>	<p>No hay más Ingenieros que trabajen en el Proyecto.</p> <p>No se deberá superar el presupuesto</p> <p>No se superarán los 10 meses, para el desarrollo del Proyecto.</p> <p>Cumplir con el alcance del Proyecto.</p>	Equipo del proyecto

**Tabla 4***Documento requisitos de interesados*

<b>Id</b>	<b>Requisitos</b>	<b>Solicitado Por:</b>	<b>Justificación/ Objetivo</b>	<b>Clasificación</b>	<b>Prioridad</b>	<b>Fecha</b>	<b>Recopilado Por:</b>
1.	<b>Diagnóstico de la empresa SOMOS ACA S.A.S.</b>	Wendy Guzmán	Mostrar el estado interno y externo actual de la empresa SOMOS ACA S.A.S.	Funcional	Alta	proyecto	Equipo del proyecto
2.	<b>Estudio del mercado inmobiliario</b>	Wendy Guzmán	Mostrar las necesidades del mercado inmobiliario de la localidad de Usaquén utilizando fuentes secundarias.	Funcional	Alta	proyecto	Equipo del proyecto
3.	<b>Modelo de crecimiento para la empresa somos ACA SAS</b>	Wendy Guzmán	El modelo debe ser capaz de generar nuevos ingresos para la empresa SOMOS ACA S.A.S	Funcional	Alta	21/2/2023	Equipo del proyecto
4.	<b>El modelo esté alineado con los requisitos y normas de la Lonja de Bogotá.</b>	Wendy Guzmán	El modelo debe cumplir con los parámetros y normatividad establecida por la entidad Lonja de Bogotá	De negocio	Alta	21/2/2023	Equipo del proyecto
5.	<b>El documento debe estar presentado con normas APA.</b>	Programa Especialización en Gerencia de Proyectos.	El documento que se presente ante los jurados debe estar acorde a las directrices del programa Especialización en Gerencia de Proyectos.	No funcional	Alta	31/03/2023	Equipo del proyecto

6.	<b>Documento con diagnóstico y estudio del mercado inmobiliario.</b>	Wendy Guzmán	El documento debe soportar todo el diagnóstico inicial y el estudio del mercado que se realizó en la localidad de Usaquén.	No funcional	Alta	21/2/2023	Equipo del proyecto
7.	<b>Formatos de trabajo</b>	Wendy Guzmán	Documentación entregable durante el desarrollo del proyecto.	No funcional	Alta	21/2/2023	Equipo del proyecto

### **Diccionarios de la EDT**

Diccionarios de la EDT (Ver anexos).

### **Work Breakdown Structure (WBS/EDT)**

EDT (Ver anexos).

## **Procesos De Planeación De La Gestión De Cronograma**

### ***Introducción***

La gestión del cronograma es un proceso muy importante porque permitirá organizar todas y cada una de las actividades del proyecto y cuantificar sus costos e impacto. Nos apoyaremos en la herramienta de trabajo MS Project.

### ***Metodología***

Para desarrollar el cronograma, se usará el método de análisis de la red del cronograma, herramienta que permitirá estimar la ruta de tiempo más corta para finalizar el proyecto, evaluar las actividades que impliquen riesgos e implementar una respuesta que minimice sus impactos. Este método consiste en:

- Planificar la gestión del cronograma: en este paso planificamos las políticas, procedimientos, desarrollo y ejecución del cronograma.
- Definir las actividades: Aquí determinaremos las actividades que se llevarán a cabo para ejecutar los entregables, utilizaremos reuniones con el Sponsor y juicio de expertos.
- Secuenciar las actividades: Se determinará la secuencia lógica de trabajo para tener la máxima eficiencia.

- Estimar la duración de las actividades: Se realiza una estimación en periodos de trabajo la cual nos indicará la cantidad de recursos necesarios para cada actividad, para este paso es necesario el juicio de expertos para determinar los periodos de cada actividad.
- Desarrollar el cronograma: Se realizará el cronograma a través de la herramienta Project, este cronograma indicará las secuencias de las actividades y su duración.

### **Definir las actividades**

Con la ayuda de la EDT del proyecto y con las charlas que previamente se han tenido con los interesados, se definirán los paquetes de trabajo los cuales contendrán las distintas tareas necesarias para cumplir con los entregables del proyecto. Para definir las actividades, nos apoyaremos en la EDT y el diccionario de la EDT contenidos en el archivo anexo de Excel.

### **Secuenciar las actividades**

Para secuenciar las actividades, es importante establecer que cada una de ellas debe tener una actividad que la precede y la sucede; a excepción de las actividades de inicio y de fin. Se le definirán los parámetros para posteriormente, establecer el diagrama

de red. La idea de que haya un orden lógico viene siendo la manera eficiente de mostrar la ejecución de las actividades y la óptima utilización de los recursos.

### **Definición de parámetros**

Para nuestro proyecto usaremos como parámetro de trabajo, los días hábiles de lunes a jueves y de sábado a domingo (teniendo en cuenta que los viernes estudiamos en la noche). De igual manera, dispondremos de 2 horas diarias dentro de esos días para ejecutar las actividades del cronograma.

### **Otras actividades de gestión del cronograma - Etapas posteriores.**

### **Controlar el cronograma**

El control que realizaremos en el cronograma está definido por los siguientes parámetros:

- Definir e identificar el porcentaje del avance del cronograma para la semana correspondiente.
- Indicar cuál fue el verdadero avance de la ejecución de las actividades.
- Realizar una comparación de este índice de desempeño y compararlo con el indicador SPI esperando que sea mayor o igual al 98 % y menor al 1.05 %.

**Informe de avance**

Se realizará un informe de avance quincenal, pero el seguimiento al cronograma se hará semanalmente. El informe de avance contendrá los avances evidenciados durante esos 15 días y se cuidará que se cumpla con los parámetros anteriormente descritos.

Informes Quincenales (Ver anexos).

**Procesos De Planeación De La Gestión De Costos*****Introducción***

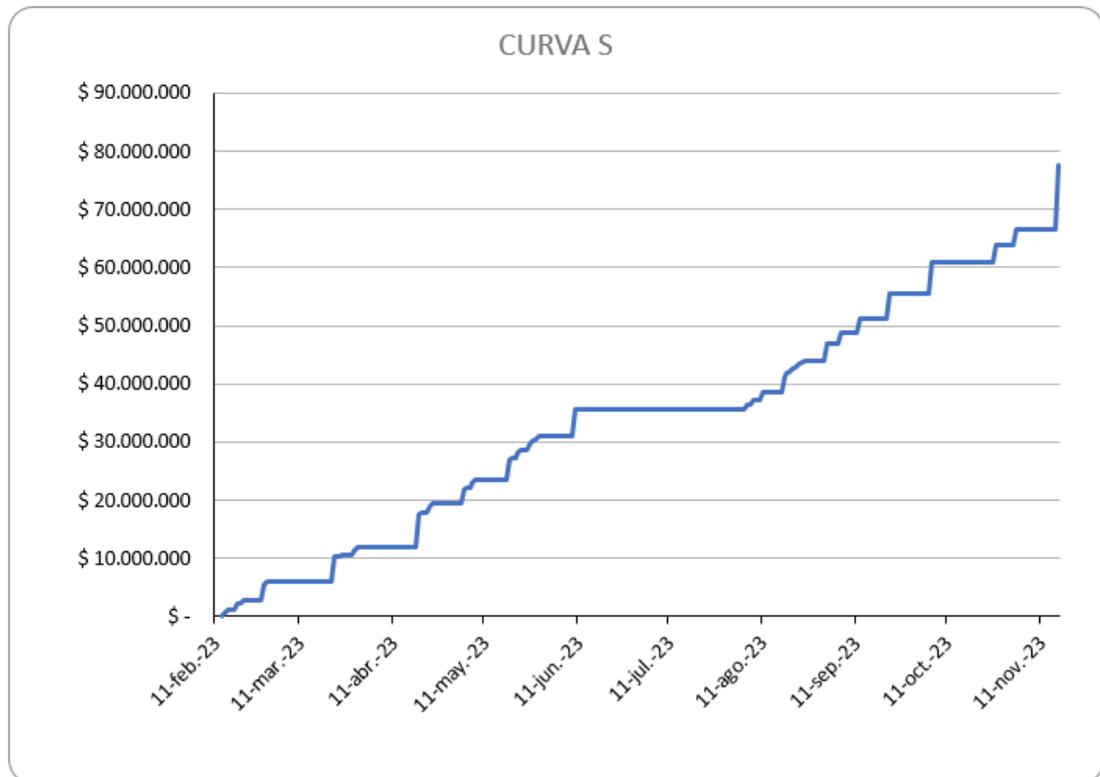
El plan de gestión de los costos busca planificar, estimar, determinar y controlar los costos asociados al proyecto y, de esta manera, poder definir valores directos e indirectos asociados a otros factores, que evitan la pérdida de valores monetarios al final del proyecto. Nuestro objetivo es dar una solución de valor a la empresa SOMOS ACA S.A.S. y en congruencia con eso, debemos ajustar y controlar los costos.

***Metodología***

A continuación, se recomiendan los siguientes pasos y herramientas para gestionar el proceso para estimar los costos del proyecto:

1. Listar los recursos humanos que trabajarán en el proyecto, indicando los perfiles que deben tener.

2. Definir de tarifas de cada uno de los recursos humanos anteriormente listados, según el perfil, Se debe calcular el valor hora.
3. Listar las actividades a realizar en el proyecto tomando como referencia la WBS diseñada en el plan de alcance.
4. Definir la cantidad de horas a trabajar en cada actividad.
5. Definir los recursos humanos que participarán en cada actividad, luego tomar la tarifa hora y multiplicar por la cantidad de horas definidas anteriormente, con esto se calcula el valor total por actividad.
6. Consolidar las sumatorias de los costos por cada Work Package, luego por fases y por último sacar el costo total de las actividades previstas para la realización del proyecto.
7. Estimar los costos de las reservas de contingencia.
8. Estimar los costos directos e indirectos del proyecto.
9. Graficar la Curva S del proyecto corresponde al valor acumulado mes a mes de la sumatoria del Costo del cronograma, más los costos fuera del cronograma (Costo respuestas al riesgo, Costos Directos/Indirectos fuera del cronograma, reserva de Contingencia de Riesgos y Reserva de Gestión) vs. el histograma de costo por los 10 meses, se debe identificar cada línea de manera independiente.

**Figura 1***Curva S***Tabla 5***Parámetros para gestión de costos del proyecto*

3	Horas diarias
7	Días de la semana
2	Miembros del equipo
30	Días del mes

\$66.667	Valor Día
\$150.000	Valor mensual SSPP
\$ 5.000	Valor día SSPP
\$ 240.000	Valor gasto de transporte
\$ 8.000	Valor gasto de transporte diario

### **Proceso para determinar el presupuesto.**

A continuación, se recomiendan los siguientes pasos y herramientas para gestionar el proceso para Determinar el Presupuesto del proyecto:

1. Reunión con el sponsor del proyecto.
2. Definir con el sponsor el presupuesto máximo del proyecto.
3. Realizar la estimación de costos involucrados en el proyecto.
4. Definir los recursos humanos necesarios para desarrollar el proyecto, los cuales estarán participando dentro de las actividades definidas, teniendo en cuenta el perfil de cada uno.
5. Definir costos de las actividades individuales.
6. Definir costos de los paquetes de trabajo.
7. Definir el costo de la reserva de contingencia en un 10%.
8. Definir costo de la reserva de gestión.
9. Realizar reunión con Sponsor para socializar el presupuesto del proyecto.

10. Aprobación del Sponsor del presupuesto y costos estimados presentado del proyecto.

Cronograma (Planeación y ejecución) (Ver anexos).

## **Procesos De Planeación De La Gestión De La Calidad Del Proyecto**

### ***Introducción***

La gestión de la calidad es uno de los procesos clave en el desarrollo del proyecto porque permitirá diseñar las herramientas de seguimiento y control de los estándares mínimos de calidad, así como el de establecer los responsables de cada aspecto. No es solo cumplir con los estándares de calidad que nos delimitan los interesados y el sponsor del proyecto, es mantener una calidad tanto para el desarrollo del proyecto como para los entregables que vayamos presentando. Nuestra guía será el numeral 8.1 del PMBOK sexta versión.

### ***Metodología***

Dentro del desarrollo del plan de la calidad, las acciones encaminadas en la planeación de la calidad estarán enfocadas en la tendencia de satisfacción del cliente y la responsabilidad de la dirección. Se deberá tener en cuenta los estándares y la normativa inherente que afecte nuestro proyecto sin dejar de lado a los interesados. Se revisarán los requerimientos de los interesados para tenerlos en cuenta al momento de gestionar los

entregables del proyecto. Se tendrá en cuenta las condiciones del mercado en dónde se desarrollan las actividades de SOMOS ACA S.A.S. y estaremos atentos a las regulaciones empresariales que puedan llegar a afectar la calidad de nuestro proyecto.

Cada 15 días estaremos emitiendo un reporte de seguimiento de indicadores de calidad basados en la gestión del valor ganado. Este reporte permitirá ver cómo vamos y tomar las acciones correctivas en caso de que el indicador esté desviado del objetivo. Para la evaluación de los indicadores, se tendrá en cuenta el siguiente tablero de control:

Tablero de control: Indicadores de calidad para el proyecto. (Ver anexos)

## **Procesos De Planeación De La Gestión De Los Riesgos**

### ***Introducción***

En este documento se definieron algunos de los riesgos que se pueden presentar a lo largo de nuestro proyecto, por medio del plan de gestión de riesgos, teniendo en cuenta la definición, el control y la gestión de los riesgos.

### ***Metodología***

Teniendo como base, las fases establecidas inicialmente y cada una de las actividades que se realizaran a lo largo del desarrollo del proyecto, se identificaron algunos riesgos que se podrían presentar a lo largo del proyecto, que podrían afectar el mismo en alguna fase, en estos riesgos se realizó previamente una identificación, un análisis cualitativo y cuantitativo, la planificación de respuesta al riesgo identificado,

estos riesgos se registraron en una matriz de registro de riesgos. Donde permitirá definir la probabilidad de materializarse el riesgo así mismo, los impactos y consecuencias que estos podrían traer al proyecto, por último, se establecieron controles esto con la finalidad de minimizar cada uno de los riesgos identificados.

### **Plan de gestión del riesgo**

Se establecerán las actividades requeridas, para definir situaciones que puedan generar incertidumbre en cada una de las fases del proyecto, esto permitirá el cumplimiento de cada una de las metas establecidas, por medio de planes de respuestas para minimizar los impactos y/o consecuencias que esto podría generar en el proyecto.

### **Actividades para la identificación de los riesgos.**

Las siguientes son las actividades que se realizaron para establecer los diferentes riesgos, que se podrían presentar en el desarrollo del proyecto:

1. Reuniones con los miembros del equipo y el sponsor.
2. Definir las escalas de las probabilidades del suceso y del impacto, para hacer la clasificación según las escalas definidas para cada uno de los riesgos.
3. Identificación de los posibles riesgos que se podrían presentar a lo largo del proyecto, en conjunto con los miembros del equipo de trabajo, en la sección de identificación de los riesgos, de la matriz de riesgos.

4. Establecer la probabilidad, los diferentes impactos (Alcance, tiempo y costos), de cada uno de los riesgos identificados anteriormente, en la sección de análisis cualitativo y cuantitativo de la matriz de riesgos.
5. Plantear los diferentes tipos de respuesta, a los riesgos identificados, donde se establece actividades, duración de respuesta al riesgo, costos asociados para dar solución, probabilidad del suceso, impacto y riesgo residual.
6. Por último, conocer las reservas a las contingencias en tiempo y costo.

Matriz De Registro De Riesgos (Ver anexos)

### **Escala de probabilidad del suceso**

La escala de probabilidad va de 0 a 1. La probabilidad cero hace referencia a un evento imposible, la probabilidad uno corresponde a un evento seguro. La medida de la probabilidad es una relación entre los eventos favorables y el total de eventos posibles, es decir, el espacio muestral del experimento.

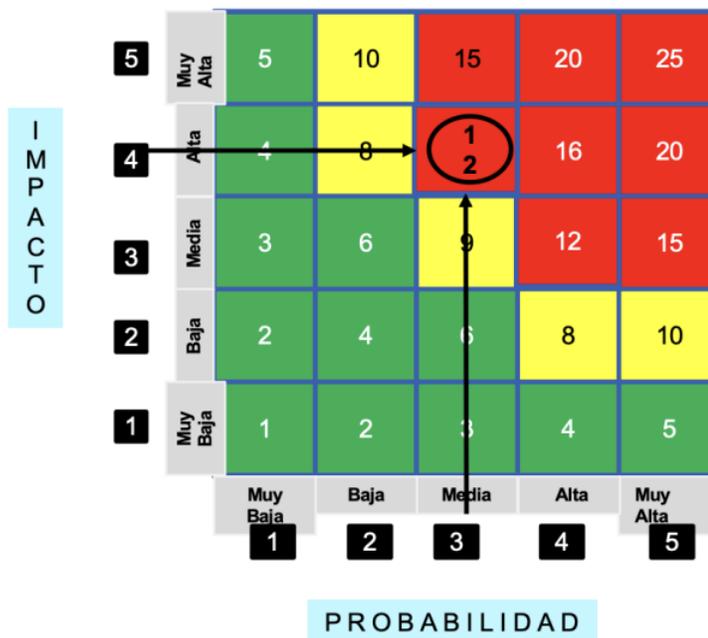
**Figura 2**

*Escala de probabilidad: Probabilidad del suceso del riesgo identificado*



**Figura 3**

*Tabla de prioridad del riesgo: Prioridad del riesgo con base a los valores registrados de impacto y probabilidad*



### Escalas de probabilidad del impacto

La escala de probabilidad del impacto se manejarán diferentes escalas en cuanto al alcance, cronograma (Tiempo), costo y calidad.

#### Figura 4

*Escalas de probabilidad del impacto: Escalas para el alcance, cronograma (Tiempo), costo y calidad. Se realiza la clasificación dependiendo el riesgo identificado*

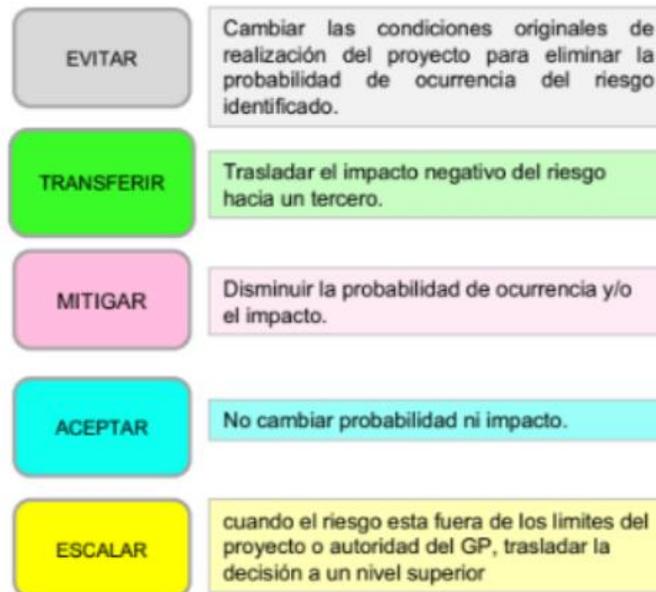
ALCANCE	1. MUY BAJA 1% - 10%	2. BAJA 11% - 19%	3. MODERADA 20% - 39%	4. ALTA 40% - 79%	5. MUY ALTA 80% - 95%
CRONOGRAMA	1. MUY BAJA 1% - 3%	2. BAJA 4% - 10%	3. MODERADA 11% - 20%	4. ALTA 21% - 50%	5. MUY ALTA 51% - 95%
COSTO	1. MUY BAJA 1% - 3%	2. BAJA 4% - 7%	3. MODERADA 8% - 15%	4. ALTA 16% - 70%	5. MUY ALTA 71% - 95%
CALIDAD	1. MUY BAJA 1% - 6%	2. BAJA 7% - 15%	3. MODERADA 16% - 30%	4. ALTA 17% - 50%	5. MUY ALTA 51% - 95%

### Respuesta para los riesgos negativos

Se tomará como base la tabla de respuesta para riesgos negativos de la profesora Jalime Elhadem, donde se establecen 5 tipos de respuestas: Evitar, transferir, mitigar, aceptar y escalar.

**Figura 5**

Respuestas para riesgos negativos: 5 tipos de respuestas a los riesgos negativos

**Monitoreo y control**

Se realizarán seguimientos quincenales, donde se podrán monitorear y controlar los riesgos identificados en la matriz de registro de riesgos, donde se podrán actualizar e identificar nuevos riesgos que identifiquemos durante el desarrollo del proyecto. Se realizará un informe mensual con información actualizada del estado de los riesgos identificados.

## **Procesos De Planeación De La Gestión De La Integración**

### ***Introducción***

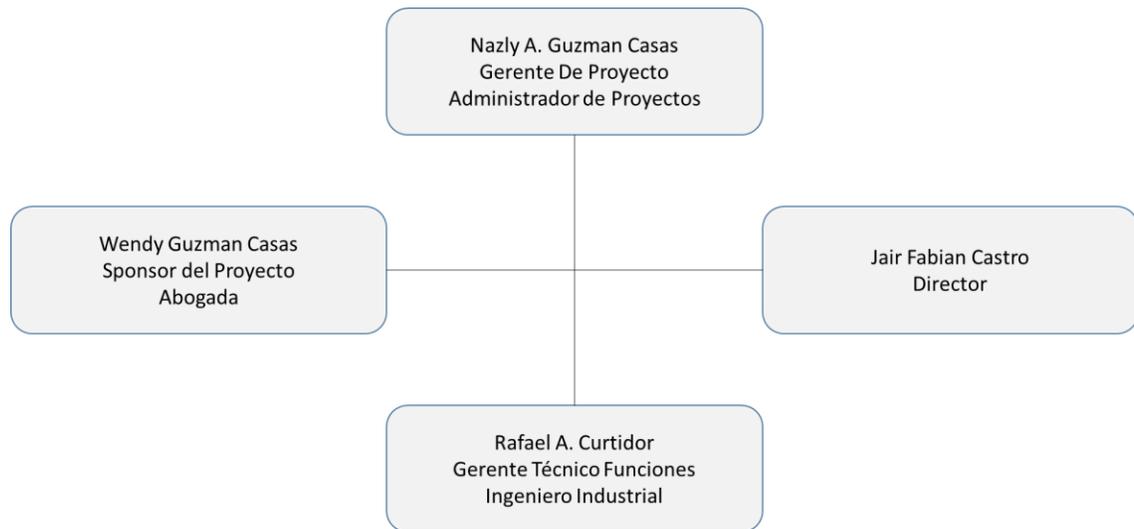
Para que el proyecto llegue a un final feliz para todos, se hace necesario la articulación de los diferentes planes para que haya una coordinación desde el punto de vista administrativo. Este plan de gestión de la integración busca darle dirección al proyecto y establecer responsables a todas y cada una de las actividades que se ejecutarán en el segundo semestre de este año. De igual manera, se hace necesario establecer cómo haremos llegar la información a los interesados del proyecto.

### ***Organigrama***

El organigrama es una de las herramientas que nos permitirá saber con qué recurso humano se cuenta para el desarrollo de las actividades. También nos permite jerarquizar el recurso y visualizar quién depende de quién. Gracias a la información consignada en el acta de constitución del proyecto, podemos establecer con qué recursos contamos. En el siguiente gráfico se puede ver cómo estará conformado el recurso humano del proyecto.

## Figura 6

### *Organigrama del proyecto*



### ***Responsabilidades***

A partir de la definición del recurso humano, se establece quién será el responsable por cada una de las actividades que se deberán desarrollar. Esta herramienta permite visualizar el alcance de cada uno de los participantes del proyecto. En la siguiente tabla se evidencia cómo queda establecida la responsabilidad dentro del proyecto.

Matriz de Responsabilidades. (Ver anexos)

### ***Matriz De Comunicaciones***

A partir de la distribución de los recursos dentro del proyecto se establece las actividades a entregar y los métodos por donde se realizarán los diferentes entregables.

Esta herramienta permitirá tener un mayor control sobre los entregables y la forma de comunicación con las partes interesadas.

Formatos De: Registro Y Control, Informe De Desempeño, Control De Cambios, Acta De Cierre Y Matriz De Comunicaciones. (Ver anexos)

### *Planes Subsidiarios*

#### **Introducción**

En este documento, se estableció un plan complementario a los solicitados por el programa, después de realizada la entrega del plan de riesgos, se vio la importancia de establecer un plan de gestión de las comunicaciones.

#### **Metodología**

Teniendo como base la experiencia de la directora del proyecto y luego de realizar el plan de gestión de los riesgos, surgió la necesidad de realizar reuniones periódicas con las personas involucradas de la empresa SOMOS ACA S.A.S., esto llevo a crear un plan de comunicaciones que asegure la periodicidad de dichas reuniones. Para realizar este plan se tendrá en cuenta el PMBOOK sexta versión, capítulo 10.1.

**Plan de gestión de las comunicaciones**

Se establecerán las actividades requeridas, que permitan planificarán, estructurar, monitorear y controlar las comunicaciones del proyecto.

**Herramientas y salidas del plan de gestión de las comunicaciones.**

Las siguientes son las herramientas que se tendrán en cuenta para en el desarrollo del proyecto:

1. Juicio de expertos.
2. Tecnología de la comunicación.
3. Habilidades interpersonales y de equipo.
4. Representación de datos.
5. Reuniones.

Las siguientes son las salidas que se tendrán en cuenta para en el desarrollo del plan de gestión de las comunicaciones:

1. Plan de gestión de las comunicaciones.
2. Actualizaciones a los documentos del proyecto.
3. Actualizaciones al plan para la dirección del proyecto.

## Acta De Cierre De Planeación

Acta de Cierre de Planeación, elaborada 30 de junio de 2023 y aceptada bajo los criterios que se ven en la tabla 6. (Ver anexos)

**Tabla 6**

*Acta de cierre de planeación*

		<b>FORMATO - ACTA DE CIERRE DE PLANEACIÓN</b>		<b>-004</b>
<b>NOMBRE DEL PROYECTO</b>				
Fases de diagnóstico, estudio del mercado inmobiliario en la localidad de Usaquén y diseño de un modelo de crecimiento para la empresa SOMOS ACA SAS.				
<b>CIUDAD</b>	Bogotá D.C.	<b>ECHA</b>	30 de junio de 2023	
<b>MIEMBROS DEL PROYECTO</b>				
<b>NOMBRE</b>			<b>CARGO</b>	
Wendy Guzmán Casas			Sponsor	
Jair Fabián Castro			Director Proyecto	
Nazly Guzmán Casas			Gerente del proyecto	
Rafael Curtidor			Gerente técnico	
<b>MOTIVO DEL CIERRE</b>				

Se presentó todos los entregables de conformidad con los requerimientos.		Presentación parcial de los entregables y cancelación de otros de conformidad con los requerimientos del sponsor.		Cancelación de todos los entregables asociados al proyecto.	
<b>APROBACIÓN DE LOS ENTREGABLES</b>					
<b>ENTREGABLE</b>		<b>APROBACIÓN</b>		<b>OBSERVACIÓN</b>	
ENTREGABLE PROJECT CHARTER		SI		ENTREGADO	
ENTREGABLE ALCANCE		SI		ENTREGADO	
ENTREGABLE CRONOGRAMA - COSTOS		SI		ENTREGADO	
ENTREGABLE CALIDAD - RIESGOS		SI		ENTREGADO	
ENTREGABLE INTEGRACIÓN - DEMÁS PLANES		SI		ENTREGADO	
DIAGNÓSTICO		SI		NO ENTREGADO	
ESTUDIO DE MERCADO		SI		NO ENTREGADO	
DISEÑO DE UN MODELO DE CRECIMIENTO		SI		NO ENTREGADO	
LIBRO DE GERENCIA		SI		NO ENTREGADO	
<b>ANEXOS (OTROS)</b>					

Por medio de la siguiente acta, se da cierre a la planeación del proyecto y se acepta iniciar la ejecución del mismo. Con cada uno de los entregables que se aprobaron, se acepta que ha cumplido con los requisitos establecidos en la definición del alcance y la documentación de los requisitos.

**APROBADO Y ACEPTADO**

NOMBRE	CARGO	FIRMA
Wendy Guzmán Casas	Sponsor	
Jair Fabián Castro	Director Proyecto	

Cada uno de los entregables anteriormente mencionado, fueron aceptados por el sponsor del proyecto Wendy Guzmán Casas y el director del proyecto Jair Fabián Castro, se da por aceptado lo siguiente:

1. Los entregables se verificaron y cumplen los requisitos establecidos.
2. Los requisitos funcionales y de calidad establecidos, se validaron y fueron aceptados.
3. Los entregables que se establecieron ha cumplido los criterios de aceptación establecidos en la documentación de requerimientos y definición de alcance en la fase de planeación.

## **Capítulo 4: Procesos De Ejecución, Seguimiento, Control Y Cierre**

### **Informe De Gestión De Cambios Y Avance Del Proyecto**

Informes De Gestión De Cambios Y Avance Del Proyecto (Ver anexos)

### **Dashboard**

Dashboard (Ver anexos)

### **Informe Final**

Informe Final (Ver anexos)

### **Lecciones aprendidas**

### **Planificación cronograma**

Se debe realizar una planificación adecuada del cronograma para evitar errores en costos, tiempos y actividades a realizar.

**Identificar los riesgos**

Se debe hacer análisis riguroso para poder identificar todos los riesgos posibles asociados a un proyecto esto con el fin de mitigar riesgos no identificados.

**Exceso de detalles**

No ir más allá de lo que el requisito solicita, ya que por hacer más se puede terminar haciendo menos.

**Tiempos de respuesta identidades**

Se puede contemplar que los tiempos por regulación las entidades tienen de 10 a 15 días hábiles para dar respuesta a un requerimiento solicitado.

**Comunicación efectiva**

Es fundamental la comunicación tanto con el sponsor el director del proyecto y el equipo del proyecto esto con el fin de llevar una comunicación asertiva.

**Acta De Cierre Del Proyecto**

Acta De Cierre Del Proyecto (Ver anexos)

## **Evidencias del Producto**

### **Entregable: Diagnóstico**

Diagnóstico

Acta De Entrega De Diagnóstico

(Ver anexos)

### **Entregable: Estudio De Mercado**

Estudio De Mercado

Acta De Entrega De Estudio De Mercado

(Ver anexos)

### **Entregable: Diseño De Un Modelo De Crecimiento**

Diseño De Un Modelo De Crecimiento

Acta De Entrega De Diseño De Un Modelo De Crecimiento

(Ver anexos)

## Anexos

### Acta de Constitución

<b>Nombre del proyecto</b>	<b>Fases de diagnóstico, estudio del mercado inmobiliario en la localidad de Usaquén y diseño de un modelo de crecimiento para la empresa SOMOS ACA SAS.</b>
<b>Línea de investigación</b>	<u>Éxito y continuidad operativa.</u>
<b>Datos de la empresa</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Somos ACA SAS</li> <li>● NIT: 901106854</li> <li>● Nombre sponsor: Wendy Xiomara Guzmán Casas</li> <li>● Correo: <a href="mailto:somos.aca.sas@gmail.com">somos.aca.sas@gmail.com</a></li> </ul>
<b>Justificación del proyecto</b>	<p>SOMOS ACA SAS es una empresa encargada de la administración de propiedad horizontal, con una perspectiva de crecimiento en la ciudad de Bogotá.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● La empresa ha disminuido su crecimiento en un 3%, en el 2021, y en un 7% en el 2022.</li> <li>● Ha perdido reconocimiento en el sector inmobiliario.</li> <li>● Las directivas no han considerado ampliar su portafolio y hasta el momento ha limitado sus servicios a la administración de edificios.</li> <li>● Ante la disminución de un 7% en sus ingresos durante el año 2022, la empresa busca oportunidades de negocio mediante la expansión de su portafolio en servicios de avalúos, administración y venta de inmuebles.</li> </ul>

<p><b>Objetivo organizacional</b></p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Incrementar el número de edificios a administrar en un 50% para el año 2026.</li> <li>2. Reducir los costos operativos en un 10%, para que la empresa tenga más utilidades en el año 2026.</li> <li>3. Consolidar un nuevo modelo de crecimiento, que sea rentable para diciembre del 2026.</li> <li>4. Aumentar los ingresos operacionales, por lo menos en un 50% para el año 2026.</li> </ol>
<p><b>Objetivo general</b></p>	<p>Hacer un diagnóstico, un estudio de mercado inmobiliario en la localidad de Usaquén y diseñar un modelo de crecimiento durante el año 2023, para la empresa colombiana SOMOS ACA SAS.</p>
<p><b>Alcance</b></p>	<p>Hacer un diagnóstico, un estudio de mercado inmobiliario con fuentes secundarias en la localidad de Usaquén, y diseñar un modelo de crecimiento, para la empresa colombiana SOMOS ACA SAS.</p>
<p><b>Tiempo</b></p>	<p>El alcance propuesto para el proyecto se logrará en noviembre del año 2023.</p>
<p><b>Costos</b></p>	<p>Los costos mensuales del proyecto son de \$2.000.000 por honorarios de cada uno de los integrantes; por gastos de transporte, \$240.000; y por servicios públicos \$150.000 <b>El presupuesto por los 10 meses del trabajo, se estima en \$71.700.000 con una tolerancia del 20 %.</b></p>

<b>Entregables</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Diagnóstico</li> <li>• Estudio de mercado</li> <li>• Diseño de un modelo de crecimiento para la empresa SOMOS ACA SAS el cual incluirá: <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Procedimientos</li> <li>○ Formatos</li> <li>○ Documentación de soporte</li> </ul> </li> </ul>
<b>Exclusiones</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• La implementación de la misma queda a potestad de la empresa.</li> <li>• El grupo de trabajo no realizará ningún aporte económico.</li> <li>• El estudio de mercado no se realizará con investigación en campo, si no con fuentes secundarias como la Lonja de Propiedad Raíz de Bogotá.</li> <li>• No se realizarán pruebas piloto.</li> </ul>
<b>Supuestos</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• La Alta Dirección de la empresa SOMOS ACA SAS permanecerá igual durante el año 2023.</li> <li>• SOMOS ACA SAS se compromete a facilitar la documentación necesaria para el desarrollo del proyecto.</li> <li>• El grupo va a trabajar unido hasta entregar el proyecto.</li> </ul>
<b>Restricciones</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• No hay más Ingenieros que trabajen en el proyecto.</li> <li>• No se deberá superar el presupuesto.</li> <li>• No se superarán los 10 meses, para el desarrollo del proyecto.</li> <li>• Cumplir con el alcance del proyecto.</li> </ul>

## Plan de Gestión de Interesados

REGISTRO DE INTERESADOS												
Proyecto		co, estudio del mercado inmobiliario en la localidad de Usaquén y diseño de un modelo de crecimiento para la empre						Fecha actualización	13 DE abril DE 2023			
Grupo Integrado por:		Nazly Alexandra Guzmán Casas Rafael Alberto Curtidor Molano						Patrocinador	Wendy Guzmán Casas - Gerente			
IDENTIFICACIÓN				EVALUACIÓN								CLASIFICACIÓN
ID	Nombre	Cargo	Rol en el proyecto	Necesidades principales	PODER			INTERÉS				SUMATORIA PODER + INTERÉS
					Influencia	Control	EVALUACIÓN PODER	Técnico	Económico	Social	EVALUACIÓN INTERÉS	
					70%	30%		65%	30%	5%		
S-01	Wendy Guzmán Casas	Gerente	Sponsor	Que la empresa se mantenga visible en el mercado. Que crezca el número de edificios a administrar. Que haya un factor diferenciador frente a la competencia.	5	5	5	5	5	5	5	10
S-02	María Claudia Casas	Directora Administrativa	Cliente/Usuario	Mantener la satisfacción del cliente. Que haya una gestión documental eficiente.	2	1	1,7	3	4	2	3,25	4,95
S-03	Juan Pallares	Jefe de operaciones.	Cliente/Usuario	El presupuesto de insumos se ejecute correctamente. Contar con el personal suficiente para	2	1	1,7	3	4	2	3,25	4,95
S-04	Paola Quintero	Asistente de Gerencia	Cliente/Usuario	Contar con apoyo de recursos humano adicional para atender las necesidades a futuro.	1	1	1	3	4	2	3,25	4,25
S-05	Selmira Mora	Contadora	Cliente/Usuario	Mantener la satisfacción del cliente. Mantener la contabilidad al día.	1	1	1	3	4	2	3,25	4,25
S-06	Pedro Alonso	Contador	Cliente/Usuario	Mantener la contabilidad al día. Estar al día en los impuestos, para evitar sanciones.	1	1	1	3	4	2	3,25	4,25
S-07	Juan Hernández	Proveedor aseo	Proveedor	Contar con el personal suficiente para atender las necesidades del servicio a futuro.	1	1	1	1	5	3	2,3	3,3
S-08	Hernando Cuellar	Proveedor servicio de seguridad	Proveedor	Contar con el personal suficiente para atender las necesidades del servicio a futuro.	1	1	1	1	5	3	2,3	3,3
S-09	Wilson Aranda	Todero	Proveedor	Contar con el personal suficiente para atender las necesidades del servicio a futuro.	1	1	1	3	4	2	3,25	4,25
S-10	Carlos Castañeda	Proveedor de insumos de	Proveedor	Contar con los insumos suficiente para atender las necesidades del servicio a futuro.	1	1	1	1	5	3	2,3	3,3

S-11	Lonja de Bogotá	Entidad reguladora	Organizaciones externas a la organización ejecutante	Hacer cumplir las normas de copropiedad horizontal.	3	1	2,4	3	2	3	2,7	5,1
S-12	Propietarios	N/A	Comunidad	Que haya gestión administrativa eficiente.	1	1	2,4	1	1	2	1,05	3,45
S-13	Consejo de administración	N/A	Cliente/Usuario	Que haya gestión administrativa eficiente.	1	1	2,4	1	1	2	1,05	3,45
S-14	Superintendencia de Industria y Comercio	Entidad reguladora	Organizaciones externas a la organización ejecutante	Hacer cumplir los derechos de los consumidores finales.	3	1	2,4	3	2	3	2,7	5,1
S-15	Universidad El Bosque	N/A	Organizaciones externas a la organización ejecutante	Que cumplamos con el proyecto bajo los requisitos del programa.	3	2	2,7	5	2	4	4,05	6,75
S-16	Ingeniera Clara Nezhel	Directora Programa Especialización en Gerencia de Recursos	Alta Dirección	Que cumplamos con el proyecto bajo los requisitos del programa.	5	5	5	5	1	3	3,7	8,7
S-17	Bibiana Cristina Robles Rodríguez	Directora de Proyecto	Director de proyecto	Que cumplamos con el proyecto bajo los requisitos del programa.	5	5	5	5	1	3	3,7	8,7

S-18	Icaldia Menor de Usaqué	Entidad reguladora	Organizaciones externas a la organización ejecutante	Hacer cumplir las normas de copropiedad horizontal.	3	1	2,4	3	2	3	2,7	5,1
S-19	Alexandra Guzmán	Miembro de equipo del proyecto	Equipo de Proyecto	Finalizar de manera exitosa las fases y la presentación final del proyecto.	5	5	5	5	5	5	5	10
S-20	Rafael Curtidor	Miembro de equipo del proyecto	Equipo de Proyecto	Finalizar de manera exitosa las fases y la presentación final del proyecto.	5	5	5	5	5	5	5	10
S-21	Familias de miembros del equipo del proyecto	N/A	Comunidad	Que el proyecto finalice dentro del tiempo planeado.	3	1	2,4	1	1	5	1,2	3,6

## Matriz De Requisitos

VALUACIÓN DEL ALZANCE													
PROYECTO: Fases de diagnóstico, estudio del mercado inmobiliario en la localidad de Uvaquén y diseño de un modelo de crecimiento para la empresa SOMOS ACA SAS.													
FECHA DE ELABORACIÓN: 16/09/2023													
INTERANTES : Nelly Alejandra Guzman - Rafael Alberto Curtidor													
FECHA DE ELABORACIÓN:											16/09/2023		
IDT	ID Entregable	Fecha de entrega	Entregable	ID requisito	Requisito	ESTADO	AVANCE	CUMPLET	MODIFICACIONES AL ENTREGABLE	Anotación del entregable (Click para ver el act)	SOLICITUD DE CONTROL DE CAMBIOS?	IMPACTO	OTROS ENTREGABLES AFECTADOS
1.1	1.1	25 agosto	Diagnóstico	R.1	El documento debe tener el estado actual de la empresa	Finalizado	100%	SI	Sin modificaciones	Acta 01	NO	N/A	N/A
1.1	1.1	25 agosto	Diagnóstico	R.2	El documento debe tener el análisis COFA de la empresa	Finalizado	100%	SI	Sin modificaciones	Acta 01	NO	N/A	N/A
1.1	1.1	25 agosto	Diagnóstico	R.3	El documento debe tener el análisis matriz FORTIS de la empresa	Finalizado	100%	SI	Sin modificaciones	Acta 01	NO	N/A	N/A
1.2	1.2	28 septiembre 2023	Estudio de mercado	R.4	Verificación de requisitos y normas de la Loja de Bogotá	Finalizado	100%	SI	Sin modificaciones	Acta 02	NO	N/A	N/A
1.2	1.2	28 septiembre 2023	Estudio de mercado	R.5	Verificación de normas, análisis de la competencia y análisis de la oferta y demanda	Finalizado	100%	SI	Sin modificaciones	Acta 02	NO	N/A	N/A
1.2	1.2	28 septiembre 2023	Estudio de mercado	R.6	Análisis de la oferta y demanda	Finalizado	100%	SI	Sin modificaciones	Acta 02	NO	N/A	N/A
1.3	1.3	17 noviembre 2023	Diseño de un modelo de crecimiento	R.7	Análisis de la información de Fase I y Fase II	Finalizado	100%	SI	Sin modificaciones	Acta 03	NO	N/A	N/A
1.3	1.3	17 noviembre 2023	Diseño de un modelo de crecimiento	R.8	Metas y presupuesto	Finalizado	100%	SI	Sin modificaciones	Acta 03	NO	N/A	N/A
1.3	1.3	17 noviembre 2023	Diseño de un modelo de crecimiento	R.9	Definir estructura general del modelo	Finalizado	100%	SI	Sin modificaciones	Acta 03	NO	N/A	N/A

## Diccionarios De La EDT

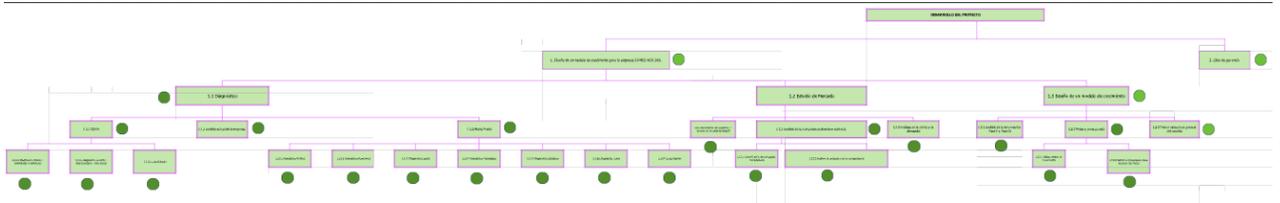
### Diccionario 1

Diccionario de la WBS -Work Package 1:							
Nombre del Proyecto: Fases de diagnóstico, estudio del mercado inmobiliario en la localidad de Usaquén y diseño de un modelo de crecimiento para la empresa SOMOS ACA SAS.							
Indicador numérico jerárquico del Paquete de Trabajo(WP)	1.2.1	Nombre del paquete de Trabajo (WP):	Verificación de requisitos y normas de la Lonja de Bogotá				
Director del Proyecto:	Bibiana Robles						
Descripción detallada del Paquete de Trabajo: Proceso requerido para conocer los requisitos y normas aplicables al proyecto bajo los estándares de la Lonja de Bogotá.							
Este paquete de Trabajo, es un HITO ?	N	Si este paquete tiene asociado un hito, descríballo en el cuadro siguiente, de lo contrario, mencione que "No aplica".					
No.	Descripción del Hito	Fecha de Entrega	Responsable				
1							
Lista de Actividades asociadas al Paquete de Trabajo							
No.	Actividad	Recursos	Duración		Material		Costo Total
			Horas	Costo	Unidades	Costo	
1	Consultar vía internet la página de la Lonja de Bogotá	Rafael Curtidor	4	\$ 8.333	4	\$ 208	\$ 34.167
2	Definir las normas aplicables al proyecto	Alexandra Guzmán, Rafael Curtidor	5	\$ 8.333	5	\$ 208	\$ 42.708
3	Presentar lo encontrado a la Directora del Proyecto	Alexandra Guzmán, Rafael Curtidor	3	\$ 8.333	3	\$ 208	\$ 25.625
4	Plasmar las normas aplicables en el entregable	Alexandra Guzmán, Rafael Curtidor	5	\$ 8.333	5	\$ 208	\$ 42.708
5							\$ -
¿Este paquete tiene Dependencias?: Precedente: No Subsiguiente: Estudio de mercado							
Criterios de Aceptación: Investigación valida ante la Lonja de Bogotá. Entregables: Documento con las normas y requisitos de la Lonja de Bogotá.							
Esta WP nos permitirá recopilar información de primera mano con la Lonja de Bogotá y será un insumo de vital importancia para el entregable de Diagnóstico.							
Supuestos : Página de la Lonja de Bogotá habilitada culaquier día de la semana. Restricciones Los miembros del equipo de trabajo no podrán realizar consultas ni los viernes ni los sábados.							
APROBACIONES							
Firma del Responsable del Paquete				Firma del Director del Proyecto			
Alexandra Guzmán				Bibiana Robles			
Fecha: 26/04/2023				Fecha: 26/04/2023			

## Diccionario 2

Diccionario de la WBS -Work Package 1:							
Nombre del Proyecto: Fases de diagnóstico, estudio del mercado inmobiliario en la localidad de Usaquén y diseño de un modelo de crecimiento para la empresa SOMOS ACA SAS.							
Indicador numérico Jerárquico del Paquete de Trabajo(WP)	1.2.2	Nombre del paquete de Trabajo (WP):	Análisis de la competencia directa e indirecta				
Director del Proyecto:	Bibiana Robles						
Descripción detallada del Paquete de Trabajo: <i>Proceso requerido para identificar la competencia directa e indirecta de la empresa y su impacto en la organización.</i>							
Este paquete de Trabajo, es un HITO ?	N	Si este paquete tiene asociado un hito, descríballo en el cuadro siguiente, de lo contrario, mencione que "No aplica".					
No.	Descripción del Hito	Fecha de Entrega	Responsable				
1							
Lista de Actividades asociadas al Paquete de Trabajo							
No.	Actividad	Recursos	Duración		Material		Costo Total
			Horas	Costo	Unidades	Costo	
1	Programar reuniones de tormenta de ideas	Alexandra Guzmán, Rafael Curtidor	2	\$ 8.333	2	\$ 208	\$ 17.083
2	Identificar la competencia directa	Alexandra Guzmán, Rafael Curtidor	2	\$ 8.333	2	\$ 208	\$ 17.083
3	Identificar la competencia indirecta	Alexandra Guzmán, Rafael Curtidor	2	\$ 8.333	2	\$ 208	\$ 17.083
4	Presentar lo encontrado a la Directora del Proyecto	Alexandra Guzmán, Rafael Curtidor	4	\$ 8.333	4	\$ 208	\$ 34.167
5	Realizar la matriz de competidores	Alexandra Guzmán, Rafael Curtidor	3	\$ 8.333	3	\$ 208	\$ 25.625
¿Este paquete tiene Dependencias?: <i>Precedente: No Subsiguiente: Planeación.</i>							
Criterios de Aceptación. <i>Entregables: Matriz de trazabilidad de competidores.</i>							
Esta WP nos permitirá identificar y conocer el impacto de la competencia directa e indirecta en la empresa.							
Supuestos: Todos los competidores deben ser identificados por los miembros del equipo de trabajo. Restricciones:							
APROBACIONES							
Firma del Responsable del Paquete				Firma del Director del Proyecto			
Rafael Curtidor				Bibiana Robles			
Fecha: 26/04/2023				Fecha: 26/04/2023			

**EDT**



**Informes Quincenales**

	<p>FORMATO - INFORME 1</p>	<p>F-002</p>	
<b>NOMBRE DEL PROYECTO</b>			
<p>Fases de diagnóstico, estudio del mercado inmobiliario en la localidad de Usaquén y diseño de un modelo de crecimiento para la empresa SOMOS ACA SAS.</p>			
<b>INFORME DE DESEMPEÑO No</b>	1	<b>FECHA</b>	20 de agosto de 2023
<b>PRESUPUESTO</b>		<b>DURACIÓN</b>	
<b>% AVANCE</b>		<b>% AVANCE PRESUPUESTO</b>	
<b>PROYECTO - ESTADO ACTUAL</b>			
<p>Se inicia desde el 5 de agosto de 2023 la ejecución del proyecto de la empresa SOMOS ACA SAS, el primer entregable que se empieza a ejecutar es el 1.1 Diagnóstico, el cual comprende (1.1.1 DOFA – 1.1.2 Análisis actual de la empresa – 1.1.3 Matriz pestel), a corte del 20 de agosto 2023, se debía finalizar las siguientes actividades, 1.1.1 DOFA que incluye los paquetes (1.1.1.1 Diagnóstico Interno - Debilidades y fortalezas - 1.1.1.2 Diagnóstico Externo - Oportunidades y Amenazas - 1.1.1.3 Consolidación) y la actividad 1.1.2 Análisis actual de la empresa y estar iniciando con el 1.1.3 Matriz pestel, se logró el objetivo en cuanto a tiempo, costos, proyectados inicialmente, de cumplir con esta parte del entregable del diagnóstico sin ninguna afectación al cronograma. El DOFA se realizó gracias a la ayuda de nuestro sponsor donde nos brindó información interna de la empresa y los agentes externos que impactan a la empresa SOMOS ACA SAS, adicional con esta información se pudo conocer como está actualmente la empresa para iniciar con la siguiente actividad de la matriz pestel.</p>			
<b>SUGERENCIAS Y CONCLUSIONES</b>			
<p>Podemos concluir con la información brindada por Wendy Guzmán sponsor del proyecto, la necesidad de generar un crecimiento de la empresa SOMOS ACA SAS, con el fin de penetrar nuevas oportunidades, teniendo como base el nicho de mercado inmobiliario, aprovechando los 10 años de experiencia que cuenta la empresa, actualmente se encuentran administrando 8 copropiedades (Edificios). Por último se espera seguir cumpliendo con las actividades con base al cronograma para no generar impactos en el mismo.</p>			
<b>FIRMAS DE ACEPTACIÓN</b>			
<b>NOMBRE</b>	<b>CARGO</b>	<b>FIRMA</b>	



FORMATO - INFORME 2

F-002

NOMBRE DEL PROYECTO			
Fases de diagnóstico, estudio del mercado inmobiliario en la localidad de Usaquén y diseño de un modelo de crecimiento para la empresa SOMOS ACA SAS.			
INFORME DE DESEMPEÑO No	2	FECHA	4 de septiembre de 2023
PRESUPUESTO		DURACIÓN	
% AVANCE		% AVANCE PRESUPUESTO	
PROYECTO - ESTADO ACTUAL			
<p>Este segundo informe se realiza a corte del 4 de septiembre de 2023, se finalizó la actividad 1.1.3 Matriz pestel, se da por finalizado el primer entregable del proyecto denominado 1.1 Diagnóstico, esto conjunto al acta de entrega del mismo el cual quedo aprobado y firmado, por el sponsor y el director del proyecto, en este diagnóstico se pudo evidenciar el estado actual de la empresa y los agentes externos que impactan o podrían afectar a la empresa SOMOS ACA SAS, Así mismo se inició con el segundo entregable 1.2 Estudio de mercado, el cual para la fecha de corte que se mencionó inicialmente se debían comenzar con las actividades: 1.2.1 Verificación de requisitos y normas de la Lonja de Bogotá, en esta actividad se genero una demora de 5 días referente a la fecha de finalización programada inicialmente, esto se debió a los tiempos de respuestas que manejan las entidades donde pueden oscilar de 10 a 15 días hábiles las respuestas a los requerimientos, <b>OJOOOOO HABLAR CRASHING QUE SE HIZO</b>, la actividad 1.2.2 Análisis de la competencia directa e indirecta que se compone con los siguientes paquetes (1.2.2.1 Identificación de principales competidores - 1.2.2.2 Análisis de productos de los competidores), en esta actividad que se viene trabajando se han identificado los principales competidores (Inmobiliarias) ubicadas en la localidad de Usaquén, los productos y servicios que ofrecen cada una de estas inmobiliarias.</p>			
SUGERENCIAS Y CONCLUSIONES			
<p>Se deben contemplar los tiempos máximos de respuestas de requerimientos a entidades externas (15 días hábiles), esto con el fin de no generar demoras en el cronograma y afectaciones en el tiempo y el presupuesto planteado inicialmente. En la investigación realizada hasta el momento se puede concluir con la competencia que ofrecen diversos servicios, variedad de medios de comunicación con los clientes y futuros clientes, en algunos casos se presentó que trabajan bajo la modalidad de franquicia, lo que genera tener un nombre reconocido de una empresa pero pueden variar sus servicios.</p>			
FIRMAS DE ACEPTACIÓN			
NOMBRE	CARGO	FIRMA	

		FORMATO - INFORME 3		F-002
<b>NOMBRE DEL PROYECTO</b>				
Fases de diagnóstico, estudio del mercado inmobiliario en la localidad de Usaquén y diseño de un modelo de crecimiento para la empresa SOMOS ACA SAS.				
<b>INFORME DE DESEMPEÑO No</b>	3	<b>FECHA</b>	19 de septiembre de 2023	
<b>PRESUPUESTO</b>		<b>DURACIÓN</b>		
<b>% AVANCE</b>		<b>% AVANCE PRESUPUESTO</b>		
<b>PROYECTO - ESTADO ACTUAL</b>				
<p>Este informe se realiza a corte del 19 de septiembre de 2023, se finalizaron las actividades 1.2.1 Verificación de requisitos y normas de la Lonja de Bogotá, donde se consolidó toda la información brindada por las siguientes entidades, Secretaría Distrital del Hábitat de la alcaldía de Bogotá, la Lonja de Propiedad Raíz de Bogotá, el RAA (Registro abierto de Avaluadores), Aseguradoras como Fianzas de Colombia y SURA. Donde constan los requisitos de como solicitar una matrícula inmobiliaria y los requisitos de cada una de estas entidades, para generar la afiliación una vez la empresa se constituya como una inmobiliaria, así mismo como beneficios y valores de afiliación. Por otro lado se finalizó la actividad 1.2.2 Análisis de la competencia directa e indirecta que se compone con los siguientes paquetes (1.2.2.1 Identificación de principales competidores - 1.2.2.2 Análisis de productos de los competidores), aquí se identificaron los principales competidores (Inmobiliarias) ubicadas en la localidad de Usaquén, los productos y servicios que ofrecen cada una de estas inmobiliarias, los costos asociados a las administraciones y ventas de inmuebles. Por último se está finalizando la actividad 1.2.3 Análisis de la oferta y demanda, donde se realiza un análisis geográfico, sociodemográfico y urbanístico de la localidad de Usaquén.</p>				
<b>SUGERENCIAS Y CONCLUSIONES</b>				
<p>Como conclusión evidenciamos que son varios los requisitos solicitados por diferentes entidades para lograr constituir legalmente una empresa como inmobiliaria, así mismo las diferentes opciones que tienen los dueños de inmuebles a la hora de buscar una inmobiliaria que les ayude con la administración o venta de sus inmuebles, donde ofrecen diferentes alternativas para sus clientes y lograr encontrar los inquilinos o vendedores de los mismos en el menor tiempo posible.</p>				
<b>FIRMAS DE ACEPTACIÓN</b>				
<b>NOMBRE</b>	<b>CARGO</b>		<b>FIRMA</b>	

 		FORMATO - INFORME 4		F-002
<b>NOMBRE DEL PROYECTO</b>				
Fases de diagnóstico, estudio del mercado inmobiliario en la localidad de Usaquén y diseño de un modelo de crecimiento para la empresa SOMOS ACA SAS.				
<b>INFORME DE DESEMPEÑO No</b>	4	<b>FECHA</b>	4 de octubre de 2023	
<b>PRESUPUESTO</b>		<b>DURACIÓN</b>		
<b>% AVANCE</b>		<b>% AVANCE PRESUPUESTO</b>		
<b>PROYECTO - ESTADO ACTUAL</b>				
<p>Este informe se realiza a corte del 4 de octubre de 2023, se finalizó la actividad 1.2.3 Análisis de la oferta y demanda, se da por finalizado el segundo entregable del proyecto denominado 1.2 Estudio del mercado, esto conjunto al acta de entrega del mismo el cual quedó aprobado y firmado, por el sponsor y el director del proyecto, en este estudio de mercado se pudo evidenciar los requisitos establecidos para constituir legalmente una empresa como inmobiliaria, se idéntico las inmobiliarias de mayor renombre y los servicios que ofrecen cada una de ellas, adicional de realizar un análisis geográfico, sociodemográfico y urbanístico de la localidad de Usaquén. El cual permite tener un panorama de esta localidad en cuanto a población, valores promedios de alquileres de inmuebles, estratificación entre otros factores. Así mismo se inició con el tercer entregable 1.3 Diseño de un modelo de crecimiento, el cual para la fecha de corte que se mencionó inicialmente se debían comenzar con la actividad 1.3.1 Análisis de la información de Fase I y Fase II, donde se viene haciendo un análisis de las fases I y II de donde se analizaron planeación y parte de la ejecución que se lleva hasta el momento en cuanto a tiempos y costos de cada una de las actividades.</p>				
<b>SUGERENCIAS Y CONCLUSIONES</b>				
<p>Como conclusión, la información que se recopiló con la investigación realizada a cada una de estas entidades, se evidenció los requisitos, normas para constituirse legalmente como inmobiliaria, adicional de diferentes opciones para poder salvaguardar los cánones de arrendamiento esto hablando de las aseguradoras que permiten que en dado caso de presentarse algún incumplimiento, por parte de inquilinos, se pueda responder al dueño del inmueble sin afectar los ingresos de la inmobiliaria. Por último se tiene una visual del mercado potencial que representa la localidad de Usaquén según datos suministrados directamente por la alcaldía de la localidad en mención, donde los se evidencian valores de cuotas de arrendamiento, servicios públicos, cantidad de personas por unidades de vivienda entre otros datos claves para lograr consolidar una estructura del modelo de crecimiento para la empresa SOMOS ACA SAS.</p>				
<b>FIRMAS DE ACEPTACIÓN</b>				
<b>NOMBRE</b>	<b>CARGO</b>		<b>FIRMA</b>	

 		FORMATO - INFORME 5		F-002
<b>NOMBRE DEL PROYECTO</b>				
Fases de diagnóstico, estudio del mercado inmobiliario en la localidad de Usaquén y diseño de un modelo de crecimiento para la empresa SOMOS ACA SAS.				
<b>INFORME DE DESEMPEÑO No</b>	5	<b>FECHA</b>	19 de octubre de 2023	
<b>PRESUPUESTO</b>		<b>DURACIÓN</b>		
<b>% AVANCE</b>		<b>% AVANCE PRESUPUESTO</b>		
<b>PROYECTO - ESTADO ACTUAL</b>				
<p>En el quinto informe que se realiza a corte de 19 de octubre del 2023, se finaliza la actividad 1.3.1 análisis de la información de la fase I y fase II, junto con la actividad 1.3.2 metas y presupuestos de la empresa Somos Aca sas. En la actividad de análisis de la información se tomó toda la información de la planeación junto con la de la ejecución realizando una validación de las actividades y de la duración como el cumplimiento de cada una de ellas. Para la actividad definición de metas se consultó los gastos actuales que la empresa tiene para realizar un presupuesto con las nuevas adecuaciones que la empresa implementara para su nuevo modelo de crecimiento. Para obtener esta información se reunió con el sponsor quien aportó la información financiera de la empresa y los resultados de los últimos años.</p>				

<b>SUGERENCIAS Y CONCLUSIONES</b>		
<p>Como sugerencias el sponsor requiere poder tener conocimiento del nuevo presupuesto puesto que ya él tiene ejecutado uno sin tener presente los nuevos cambios. Se debe cumplir con los tiempos que se tienen planeados en el cronograma. El sponsor solicita tener reserva con temas financieros de la empresa puesto que los dineros que se dan a conocer en el presupuesto son de las diferentes copropiedades que se administran.</p>		
<b>FIRMAS DE ACEPTACIÓN</b>		
<b>NOMBRE</b>	<b>CARGO</b>	<b>FIRMA</b>

 		FORMATO - INFORME 6		F-002
<b>NOMBRE DEL PROYECTO</b>				
Fases de diagnóstico, estudio del mercado inmobiliario en la localidad de Usaquén y diseño de un modelo de crecimiento para la empresa SOMOS ACA SAS.				
<b>INFORME DE DESEMPEÑO No</b>	6	<b>FECHA</b>	3 de noviembre de 2023	
<b>PRESUPUESTO</b>		<b>DURACIÓN</b>		
<b>% AVANCE</b>		<b>% AVANCE PRESUPUESTO</b>		
<b>PROYECTO - ESTADO ACTUAL</b>				
<p>En el sexto informe que se realiza con corte de 3 de noviembre del 2023, se finaliza la actividad 1.3.2.1 definir metas de crecimiento, junto con la actividad 1.3.2.2 definir el presupuesto para alcanzar para la empresa Somos Aca sas. En la actividad definir metas de crecimiento se establecieron metas que le van a permitir a la empresa un crecimiento entre ellas se estableció incrementar el número de edificios a administrar en un 50% para el año 2026, reducir los costos operativos en un 10%, para que la empresa tenga más utilidades en el año 2026. A partir de la definición de metas se estableció los costos para el cumplimiento de ellas, se definió tanto los costos administrativos como los costos que la empresa iba a tener con el nuevo plan de crecimiento.</p>				

SUGERENCIAS Y CONCLUSIONES			
Se realiza la reunión con el sponsor dando a conocer las metas y el presupuesto para el crecimiento de la empresa Somos Aca sas, de igual forma se cumplirá con los tiempos establecidos y con las entregas previas que faltan.			
FIRMAS DE ACEPTACIÓN			
NOMBRE	CARGO	FIRMA	
 	FORMATO - INFORME 7	F-002	
NOMBRE DEL PROYECTO			
Fases de diagnóstico, estudio del mercado inmobiliario en la localidad de Usaquén y diseño de un modelo de crecimiento para la empresa SOMOS ACASAS.			
INFORME DE DESEMPEÑO No	7	FECHA	17 de noviembre de 2023
PRESUPUESTO		DURACIÓN	
% AVANCE	100%	% AVANCE PRESUPUESTO	
PROYECTO - ESTADO ACTUAL			
En el sexto informe que se realiza con corte de 3 de noviembre del 2023, se finaliza la actividad 1.3.2.1 definir metas de crecimiento, junto con la actividad 1.3.2.2 definir el presupuesto para alcanzar para la empresa Somos Aca sas. En la actividad definir metas de crecimiento se establecieron metas que le van a permitir a la empresa un crecimiento entre ellas se estableció incrementar el número de edificios a administrar en un 50% para el año 2026, reducir los costos operativos en un 10%, para que la empresa tenga más utilidades en el año 2026. A partir de la definición de metas se estableció los costos para el cumplimiento de ellas, se definió tanto los costos administrativos como los costos que la empresa iba a tener con el nuevo plan de crecimiento.			
SUGERENCIAS Y CONCLUSIONES			
Se realiza la reunión final con el sponsor dando a conocer las metas y el presupuesto, para el crecimiento de la empresa Somos Aca sas, que se establecieron en la propuesta final del diseño de un modelo de crecimiento.			
FIRMAS DE ACEPTACIÓN			
NOMBRE	CARGO	FIRMA	

## Cronograma (Planeación y ejecución)

Nombre de tarea	Duración Real	Duración Estimada	Comienzo	Fin	Costo real	Costo estimado
<b>Diseño de un modelo de crecimiento para la empresa SOMOS ACA S.A.</b>	<b>222</b>	<b>300</b>	mar 14/02/23	vie 17/11/23	<b>\$ 53.058.000</b>	<b>\$ 71.700.000</b>
<b>Libro de Gerencia</b>	<b>222</b>	<b>300</b>	mar 14/02/23	vie 17/11/23	<b>\$ 53.058.000</b>	<b>\$ 71.700.000</b>
<b>Planificación proyecto</b>	<b>117</b>	<b>178</b>	mar 14/02/23	sáb 10/06/23	\$ 27.963.000	\$ 42.542.000
<b>REUNIONES INICIALES</b>	<b>15</b>	<b>22</b>	mar 14/02/23	mar 28/02/23	<b>\$ 3.585.000</b>	<b>\$ 5.258.000</b>
Reunión con sponsor	1	1	mar 14/02/23	mar 14/02/23	\$ 239.000	\$ 239.000
Reunión conclusiones reunión sponsor	1	1	mié 15/02/23	mié 15/02/23	\$ 239.000	\$ 239.000
Construcción árbol de problema	4	4	jue 16/02/23	dom 19/02/23	\$ 956.000	\$ 956.000
Presentación árbol de problemas	1	5	lun 20/02/23	lun 20/02/23	\$ 239.000	\$ 1.195.000
Construcción poster	7	10	mar 21/02/23	lun 27/02/23	\$ 1.673.000	\$ 2.390.000
Reunión con directora proyecto.	1	1	mar 28/02/23	mar 28/02/23	\$ 239.000	\$ 239.000
<b>ENTREGABLE PC</b>	<b>30</b>	<b>44</b>	mié 1/03/23	jue 30/03/23	<b>\$ 7.170.000</b>	<b>\$ 10.516.000</b>
Construcción PC	20	30	mié 1/03/23	lun 20/03/23	\$ 4.780.000	\$ 7.170.000
Reunión con directora proyecto PC	1	1	mar 21/03/23	mar 21/03/23	\$ 239.000	\$ 239.000
Cambios PC	7	10	jue 23/03/23	mié 29/03/23	\$ 1.673.000	\$ 2.390.000
Presentación PC	1	3	jue 30/03/23	jue 30/03/23	\$ 239.000	\$ 717.000
<b>ALCANCE</b>	<b>25</b>	<b>37</b>	vie 31/03/23	lun 24/04/23	<b>\$ 5.975.000</b>	<b>\$ 8.843.000</b>
Construcción alcance	19	25	vie 31/03/23	mar 18/04/23	\$ 4.541.000	\$ 5.975.000
Reunión con directora proyecto alcance	1	1	mié 19/04/23	mié 19/04/23	\$ 239.000	\$ 239.000
Cambios alcance	4	10	jue 20/04/23	dom 23/04/23	\$ 956.000	\$ 2.390.000
Entregable ALCANCE	1	1	lun 24/04/23	lun 24/04/23	\$ 239.000	\$ 239.000
<b>CRONOGRAMA-COSTOS</b>	<b>14</b>	<b>27</b>	mar 25/04/23	lun 8/05/23	<b>\$ 3.346.000</b>	<b>\$ 6.453.000</b>
Construcción cronograma-costos	6	10	mar 25/04/23	dom 30/04/23	\$ 1.434.000	\$ 2.390.000
Reunión con directora proyecto cronograma-costos	1	1	lun 1/05/23	lun 1/05/23	\$ 239.000	\$ 239.000
Cambios cronograma-costos	6	10	mar 2/05/23	dom 7/05/23	\$ 1.434.000	\$ 2.390.000
Entregable cronograma-costos	1	6	lun 8/05/23	lun 8/05/23	\$ 239.000	\$ 1.434.000
<b>CALIDAD-RIESGOS</b>	<b>15</b>	<b>24</b>	mar 9/05/23	mar 23/05/23	<b>\$ 3.585.000</b>	<b>\$ 5.736.000</b>
Construcción calidad-riesgos	8	11	mar 9/05/23	mar 16/05/23	\$ 1.912.000	\$ 2.629.000
Reunión con directora proyecto calidad-riesgos	1	1	mié 17/05/23	mié 17/05/23	\$ 239.000	\$ 239.000
Cambios calidad-riesgos	5	11	jue 18/05/23	lun 22/05/23	\$ 1.195.000	\$ 2.629.000
Entregable calidad-riesgos	1	1	mar 23/05/23	mar 23/05/23	\$ 239.000	\$ 239.000
<b>INTEGRACIÓN-DEMÁS PLANES</b>	<b>6</b>	<b>12</b>	mié 24/05/23	lun 29/05/23	<b>\$ 1.434.000</b>	<b>\$ 2.868.000</b>
Construcción integración-demás planes	3	5	mié 24/05/23	vie 26/05/23	\$ 717.000	\$ 1.195.000
Reunión con directora proyecto integración-demás planes	1	1	sáb 27/05/23	sáb 27/05/23	\$ 239.000	\$ 239.000
Cambios integración-demás planes	1	5	dom 28/05/23	dom 28/05/23	\$ 239.000	\$ 1.195.000
Entregable integración-demás planes	1	1	lun 29/05/23	lun 29/05/23	\$ 239.000	\$ 239.000
<b>PREPARACIÓN EJECUCIÓN DE PROYECTO</b>	<b>12</b>	<b>12</b>	mar 30/05/23	sáb 10/06/23	<b>\$ 2.868.000</b>	<b>\$ 2.868.000</b>
Montaje de Documentación	12	12	mar 30/05/23	sáb 10/06/23	\$ 2.868.000	\$ 2.868.000
<b>Ejecución Proyecto</b>	<b>105</b>	<b>122</b>	sáb 5/08/23	vie 17/11/23	<b>\$ 25.095.000</b>	<b>\$ 29.158.000</b>
<b>DIAGNÓSTICO</b>	<b>21</b>	<b>24</b>	sáb 5/08/23	vie 25/08/23	<b>\$ 5.019.000</b>	<b>\$ 5.736.000</b>
<b>ESTADO ACTUAL DE LA EMPRESA</b>	<b>7</b>	<b>8</b>	sáb 5/08/23	vie 11/08/23	<b>\$ 1.673.000</b>	<b>\$ 1.912.000</b>
Reunión con Sponsor	1	1	sáb 5/08/23	sáb 5/08/23	\$ 239.000	\$ 239.000
Consolidación de información	6	7	dom 6/08/23	vie 11/08/23	\$ 1.434.000	\$ 1.673.000
<b>DOFA</b>	<b>7</b>	<b>8</b>	sáb 12/08/23	vie 18/08/23	<b>\$ 1.673.000</b>	<b>\$ 1.912.000</b>
Diagnóstico Interno - Debilidades y fortalezas	2	3	sáb 12/08/23	dom 13/08/23	\$ 478.000	\$ 717.000
Diagnóstico Externo - Oportunidades y Amenazas	2	3	lun 14/08/23	mar 15/08/23	\$ 478.000	\$ 717.000
Consolidación	3	2	mié 16/08/23	vie 18/08/23	\$ 717.000	\$ 478.000
<b>MATRIZ PESTEL</b>	<b>7</b>	<b>8</b>	sáb 19/08/23	vie 25/08/23	<b>\$ 1.673.000</b>	<b>\$ 1.912.000</b>
Diagnostico Ecológico	1	1	sáb 19/08/23	sáb 19/08/23	\$ 239.000	\$ 239.000

Diagnostico Político	1	1	dom 20/08/23	dom 20/08/23	\$ 239.000	\$ 239.000
Diagnostico Económico	1	1	lun 21/08/23	lun 21/08/23	\$ 239.000	\$ 239.000
Diagnostico Social	1	1	mar 22/08/23	mar 22/08/23	\$ 239.000	\$ 239.000
Diagnostico Tecnológico	1	1	mié 23/08/23	mié 23/08/23	\$ 239.000	\$ 239.000
Diagnostico Legal	1	1	jue 24/08/23	jue 24/08/23	\$ 239.000	\$ 239.000
Consolidación	1	2	vie 25/08/23	vie 25/08/23	\$ 239.000	\$ 478.000
<b>ESTUDIO DE MERCADO</b>	<b>28</b>	<b>30</b>	<b>sáb 26/08/23</b>	<b>vie 22/09/23</b>	<b>\$ 6.692.000</b>	<b>\$ 7.170.000</b>
<b>Verificación de requisitos y normas de la Lonja de Bogotá</b>	<b>7</b>	<b>7</b>	<b>sáb 26/08/23</b>	<b>vie 1/09/23</b>	<b>\$ 1.673.000</b>	<b>\$ 1.673.000</b>
Validación requisitos secretaria Habidad	2	2	sáb 26/08/23	dom 27/08/23	\$ 478.000	\$ 478.000
Validación requisitos Lonja Propiedad Raiz	3	3	lun 28/08/23	mié 30/08/23	\$ 717.000	\$ 717.000
Validación requisitos RAA	1	1	jue 31/08/23	jue 31/08/23	\$ 239.000	\$ 239.000
Validación requisitos aseguradoras	1	1	vie 1/09/23	vie 1/09/23	\$ 239.000	\$ 239.000
<b>Análisis de la competencia directa e indirecta</b>	<b>11</b>	<b>12</b>	<b>sáb 2/09/23</b>	<b>mar 12/09/23</b>	<b>\$ 2.629.000</b>	<b>\$ 2.868.000</b>
Identificación de principales competidores	4	5	sáb 2/09/23	mar 5/09/23	\$ 956.000	\$ 1.195.000
Análisis de productos de los competidores	7	7	mié 6/09/23	mar 12/09/23	\$ 1.673.000	\$ 1.673.000
<b>Análisis de la oferta y demanda</b>	<b>10</b>	<b>11</b>	<b>mié 13/09/23</b>	<b>vie 22/09/23</b>	<b>\$ 2.390.000</b>	<b>\$ 2.629.000</b>
Análisis geográfico	4	4	mié 13/09/23	sáb 16/09/23	\$ 956.000	\$ 956.000
Análisis sociodemográfico	3	4	dom 17/09/23	mar 19/09/23	\$ 717.000	\$ 956.000
Análisis urbanístico	3	3	mié 20/09/23	vie 22/09/23	\$ 717.000	\$ 717.000
<b>DISEÑO DE UN MODELO DE CRECIMIENTO</b>	<b>56</b>	<b>65</b>	<b>sáb 23/09/23</b>	<b>vie 17/11/23</b>	<b>\$ 13.384.000</b>	<b>\$ 15.535.000</b>
<b>Análisis de la información de Fase I y Fase II</b>	<b>14</b>	<b>16</b>	<b>sáb 23/09/23</b>	<b>vie 6/10/23</b>	<b>\$ 3.346.000</b>	<b>\$ 3.824.000</b>
Revisión de informes de planeación	1	1	sáb 23/09/23	sáb 23/09/23	\$ 239.000	\$ 239.000
Revisión de informes de ejecución	1	1	dom 24/09/23	dom 24/09/23	\$ 239.000	\$ 239.000
Comparación y análisis de actividades	12	14	lun 25/09/23	vie 6/10/23	\$ 2.868.000	\$ 3.346.000
<b>Metas y presupuesto</b>	<b>14</b>	<b>16</b>	<b>sáb 7/10/23</b>	<b>vie 20/10/23</b>	<b>\$ 3.346.000</b>	<b>\$ 3.824.000</b>
Definir metas de crecimiento	7	8	sáb 7/10/23	vie 13/10/23	\$ 1.673.000	\$ 1.912.000
Definir el presupuesto para alcanzar las metas	7	8	sáb 14/10/23	vie 20/10/23	\$ 1.673.000	\$ 1.912.000
<b>Definir estructura general del modelo</b>	<b>28</b>	<b>35</b>	<b>sáb 21/10/23</b>	<b>vie 17/11/23</b>	<b>\$ 6.692.000</b>	<b>\$ 8.365.000</b>
Análisis de etapas anteriores	14	15	sáb 21/10/23	vie 3/11/23	\$ 3.346.000	\$ 3.585.000
Propuesta formal	14	20	sáb 4/11/23	vie 17/11/23	\$ 3.346.000	\$ 4.780.000

## Tablero de control: Indicadores de calidad para el proyecto

OBJETIVO	INDICADOR	CRITERIOS DE ACEPTACIÓN		SEMÁFORO	FRECUENCIA	FUENTE DEL INDICADOR	RESPONSABLE
Garantizar que el equipo de trabajo se esté reuniendo	<b>CRP: (RR/RP)*100</b> CRP: Cumplimiento de Reuniones Programadas RR: Reuniones realizadas RP: Reuniones programadas	Aceptable	$90 \% < \text{CRP} < 100 \%$		Quincenal	Actas de reunión	Alexandra Guzmán
		Para hacer seguimiento	$70 \% < \text{CRP} < 89 \%$				
		No aceptable	$69 \% > \text{CRP}$				
Garantizar que se cumplan con los requerimientos del proyecto	<b>%A: EA/EP</b> % A: Porcentaje de aprobación EA: Entregables Aprobados EP: Entregables Presentados	Aceptable	$95 \% < \%A < 100 \%$		Mensual	Revisión de los entregables presentados	Alexandra Guzmán
		Para hacer seguimiento	$88 \% < \%A < 94 \%$				
		No aceptable	$87 \% > \%A$				
Garantizar que el proyecto cumpla con el costo presupuestado	<b>CPI: (EV/AC)*100</b> CPI: Índice de Desempeño del Costo EV: Trabajo realizado AC: Costo real del trabajo realizado	Aceptable	$96 \% < \text{CPI} < 100 \%$		Quincenal	Actas de reunión	Raúl Curtidor
		Para hacer seguimiento	$89 \% < \text{CPI} < 95 \%$				
		No aceptable	$88 \% > \text{CPI}$				
Garantizar que el proyecto se cumpla de acuerdo al cronograma	<b>SPI: (EV/PV)*100</b> SPI: Índice de Desempeño del Cronograma EV: Trabajo realizado PV: Valor Planificado	Aceptable	$95 \% < \text{SPI} < 100 \%$		Quincenal	Actas de reunión	Equipo del Proyecto
		Para hacer seguimiento	$87 \% < \text{SPI} < 94 \%$				
		No aceptable	$86 \% > \text{SPI}$				

## Matriz de Registro de Riesgos

IDENTIFICACIÓN DEL RIESGO							
R	FECHA DE IDENTIFICACIÓN	(ENTREGABLE / ACTIVIDAD / WP)	CAUSA(S)	RIESGO	CATEGORÍA - TIPO	IMPACTO / CONSECUENCIAS	FORMULACIÓN DEL RIESGO
1	17/5/2023	Diseño de un modelo de crecimiento	Incapacidades de alguno de los miembros del equipo	Retraso en las entregas para culminar con la entrega final.	Riesgo psicosocial	Retraso de 3 días por incapacidad, incumplimiento en las entregas solicitadas por el programa, insatisfacciones con el sponsor.	A causa de las incapacidades de alguno de los miembros del equipo, se corre el riesgo de retraso en las entregas para culminar con la entrega final, lo que generaría impactos negativos ya que generaría incumplimientos en las entregas solicitadas por el programa e insatisfacciones con el sponsor del proyecto.
2	17/5/2023	Análisis de la información de Fase I y Fase II	Incumplimiento de las normas establecidas en el reglamento de propiedad horizontal	Demandas de clientes a futuro.	Riesgo legal o contractual	Pérdida de clientes y posible cierre de la empresa.	A causa del incumplimiento de las normas establecidas en el reglamento de propiedad horizontal, se corre el riesgo en demandas de clientes a futuro, lo que generaría pérdidas de clientes y posible cierre de la empresa.
3	17/5/2023	Metas y presupuesto	Recorte de presupuesto del proyecto	Afectación en el alcance, incumplimiento en la definición de las metas y el presupuesto del proyecto	Riesgo financiero	Replantear las metas, ajustar el presupuesto, lo que podría generar una afectación en el alcance y crecimiento proyectado. (Control de cambios).	A causa del recorte del presupuesto del proyecto, corremos el riesgo de afectar el alcance, incumplimiento en la definición de las metas y el presupuesto del proyecto, lo que generaría un replantamiento en las metas, ajustar el presupuesto, lo que podría repercutir en una afectación del alcance y crecimiento proyectado inicialmente. (Control de cambios).

4	17/5/2023	Definir estructura general del modelo	Cambio de regulación del sector inmobiliario.	Cambios en el modelo final del proyecto.	Riesgo regulatorio	Redefinir la estructura inicial del modelo, lo que afectaría los tiempos establecidos para la entrega final.	A causa del cambio de regulación en el sector inmobiliario, se corre el riesgo de cambios en el modelo final del proyecto, impactando la estructura inicial del modelo, lo que afectaría los tiempos establecidos para la entrega final.
5	17/5/2023	Verificación de requisitos y normas de la Lonja de Bogotá	Fallo en USB donde esté la información recopilada.	Pérdida de la información.	Riesgo Tecnológico	Retraso de una semana frente al cronograma	A causa de un fallo en la USB donde se guarda la información recolectada en la Lonja de Bogotá, se corre el riesgo de perder información importante para el desarrollo del proyecto, lo que generaría impactos negativos ya que ocasionaría un retraso de una semana frente al cronograma de trabajo.
6	17/5/2023	Análisis de la competencia directa e indirecta	Factores ambientales (lluvias y tormentas)	Que sea complicado movilizarse a las sedes o a las oficinas donde se pueda encontrar información para el análisis de la competencia.	Riesgo atmosférico	Retraso en conseguir la información y posibles repercusiones en el organismo de los miembros del equipo (resfriados).	A causa de factores ambientales (lluvias y tormentas), se corre el riesgo de no llegar a las instalaciones de las oficinas donde se pueda acceder a la información para el análisis de la competencia, lo que generaría un retraso al momento de conseguir la información o que alguno de los miembros del equipo adquiera una enfermedad respiratoria.

7	17/5/2023	Identificación de principales competidores	Fallo en USB donde esté la información recopilada.	Pérdida de la información.	Riesgo Tecnológico	Retraso de 5 días frente al cronograma	A causa de un fallo en la USB donde se guarda la información recolectada para identificar a los competidores, se corre el riesgo de perder información importante para el desarrollo del proyecto, lo que generaría impactos negativos ya que ocasionaría un retraso de 5 días frente al cronograma de trabajo.
8	17/5/2023	Análisis de la oferta y demanda	Poca colaboración de parte de entidades oficiales	Encontrar poca información concluyente de la oferta y la demanda.	Riesgo Investigativo	Retraso de 10 días frente al cronograma	A causa de la poca colaboración de parte de entidades oficiales, se corre el riesgo de encontrar poca información concluyente acerca de la oferta y la demanda, lo que generaría un atraso de 10 días frente al cronograma de trabajo.
9	17/5/2023	Identificación de principales competidores	Alto tráfico vehicular	Llegar tarde a cumplir con la cita de búsqueda de información de principales competidores.	Riesgo Seguridad Vial	Retraso de uno o 2 días.	A causa del tráfico de la ciudad de Bogotá, se corre el riesgo de incumplir con citas para la investigación y obtención de información relacionada con los principales competidores, lo que generaría un atraso de uno o dos días frente al cronograma de trabajo.

10	17/5/2023	Diagnostico	Cancelacion de reunion con un funcionario de la lonja	Retraso en el entregable final del estudio de mercado	Riesgo Gerencial	Retraso de 4 días en la entrega final del estudio de mercado.	A causa de una cancelacion de reunion con un funcionario de la lonja, se corre el riesgo del retraso del entregable final del estudio de mercado
11	17/5/2023	Análisis actual de la empresa	Deficiente gestión financiera	No contar con el presupuesto para la ejecución del proyecto	Riesgo Financiero	Retraso en 5 días del proyecto.	A causa de no contar con el presupuesto para la ejecución del proyecto, esto puede generar un retraso en 5 días del proyecto
12	17/5/2023	Matriz Pestel	Cambios en legislación de propiedad horizontal	Cambios en las leyes y regulaciones relacionadas con la propiedad horizontal	Riesgo Político	Retraso de 2 días.	A causa de cambios en la legislación de propiedad horizontal, se corre el riesgo de retraso en las operaciones administrativas, lo que generaría ajustes en los procesos.

13	17/5/2023	Dofa	Avance en la gestión digital	La introducción de nuevas tecnologías y herramientas de gestión digital puede cambiar la forma en que se administran las propiedades y requerir la adopción de nuevas plataformas o sistemas	Riesgo Industrial	Retraso de 4 días.	A causa de la introducción de nuevas tecnologías puede generar un retraso de 4 días.
----	-----------	------	------------------------------	--	-------------------	--------------------	--

ANÁLISIS CUALITATIVO Y CUANTITATIVO								
PROBABILIDAD SUCESO (%) Y COLOR	IMPACTO EN EL ALCANCE (COLOR)	IMPACTO EN TIEMPO (Días) Y COLOR	IMPACTO EN COSTOS (COP) Y COLOR	MAYOR VALORACIÓN DEL RIESGO (Impacto) Escala numerica	PRIORIDAD DEL RIESGO (Número y Color)	URGENCIA ( Composate y Tiempo)	VALOR MONETARIO ESPERADO EN TIEMPO (Días)	VALOR ESPERADO EN COSTOS (\$)
2 2. BAJA 20% - 29% (24%)	Retraso en las actividades de esta fase 34%	El tiempo de esta fase es de 56 días Impactando en 9 días 16%	El proyecto de esta fase es de \$16.180.500 ( Costo por 9 días de incapacidad aproximada, total) \$717.000 4,4%	3 3. MODERADA 11% - 20% (16%)	6 6	Fase: Diseño de un modelo de crecimiento sucede del 23 Sep al 17 Nov Baja urgencia.	24% * 9 días 2, 16 Días.	24% * \$717.000 \$172.080
2 2. BAJA 20% - 29% (20%)	Afectaría el crecimiento que se espera con el modelo entregado 70%	El tiempo de esta actividad es de 14 días Impactando en 10 días 71%	El proyecto de esta fase es de \$5.393.500 (Costo por 10 días de retraso) \$3.852.500 71,42%	5 5. MUY ALTA 71% - 95% (71,42%)	10 10	Actividad: Análisis de la información de Fase I y Fase II Sucedre del 23 Sep al 6 Oct Mediana urgencia.	20% * 10 días 2 Días.	20% * \$3.852.500 \$770.500
4 3. MODERADA 30% - 49% (40%)	Afectaría la definición del presupuesto para alcanzar las metas propuestas 85%	El tiempo de esta actividad es de 14 días Impactando en 11 días 80%	El proyecto de esta fase es de \$5.393.500 (Costo por 11 días de retraso) \$4.237.750 78,57%	5 5. MUY ALTA 71% - 95% (80%)	20 20	Actividad: Análisis de la información de Fase I y Fase II, Sucedre del 7 Oct al 20 Oct Alta urgencia.	40% * 11 días 4,4 Días.	40% * \$4.237.750 \$1.695.100

4 3. MODERADA 30% - 49% (30%)	Afectaría la estructura inicial del modelo del proyecto 75%	El tiempo de esta actividad es de 14 días Impactando en 8 días 57%	El proyecto de esta fase es de \$5.393.500 (Costo por 8 días de retraso) \$3.082.000 57%	5 5. MUY ALTA 51% - 95% (57%)	20 20	Actividad: Definir estructura general del modelo, Sucedre del 4 Nov al 17 Nov Alta urgencia.	30% * 8 días 2,4 Días.	30% * \$3.082.000 \$924.600
1 1. MUY BAJA 1% - 19% (10%)	Tocaría volver a realizar el levantamiento de la información. 35%	Habría un retraso de una semana. 7 días frente al total de 28 días de la fase. 25%	El valor de la semana de retraso equivale a \$2.696.750 y el proyecto está presupuestado en \$69.000.000. 4%	4 4. ALTA 21% - 50% (25%)	4 4	Fase: Estudio de mercado. Sucedre a los 25 días del inicio de la ejecución. BAJA URGENCIA	10% * 7 días 0,7 Días.	10% * \$2.696.750 \$269.675
3 3. MODERADO 30% - 49% (43%)	Habría un leve retraso al obtener la información. 10%	Habría un retraso de un día frente al total de 11 días de la actividad. 9,09%	El valor del día de retraso equivalen a \$385.250 y esa actividad está presupuestada en \$4.237.750 9,09%	3 3. MODERADO 30% - 49% (45%)	9 9	Fase: Estudio de mercado. Sucedre a los 28 días del inicio de la ejecución. BAJA URGENCIA	45% * 1 día 0,45 Días.	45% * \$385.250 \$173.363

<p><b>1</b></p> <p>1. MUY BAJA 1% - 19% (10%)</p>	<p>Tocaría volver a realizar el levantamiento de la información. <b>35%</b></p> <p>3. MODERADO 20% - 39% (35%)</p>	<p>Habría un retraso de 5 días frente al total de 28 días de la fase. <b>17,85%</b></p> <p>3. MODERADO 11% - 20% (17,85%)</p>	<p>El valor de 5 días de retraso equivalen a \$1,826,250 y la fase está presupuestada en \$10,979,625. <b>17,54%</b></p> <p>4. ALTA 16% - 70% (17,54%)</p>	<p><b>4</b></p> <p>4. ALTA 16% - 70% (17,54%)</p>	<p><b>4</b></p>	<p>Fase: Estudio de mercado. Sucede a los 28 días del inicio de la ejecución.</p> <p><b>BAJA URGENCIA</b></p>	<p>10% * 5 días</p> <p>0,5 Días.</p>	<p>10% * \$1.926.250</p> <p>\$192,625</p>
<p><b>3</b></p> <p>3. MODERADO 30% - 49% (40%)</p>	<p>Tocaría volver a realizar el levantamiento de la información lo cual afectaría el cronograma de trabajo y los costos. <b>36%</b></p> <p>3. MODERADO 20% - 39% (36%)</p>	<p>Habría un retraso de 10 días frente al total de 28 días de la fase. <b>35,71%</b></p> <p>4. ALTA 21% - 50% (35,71%)</p>	<p>El valor de 10 días de retraso equivalen a \$4,045,125 y la fase está presupuestada en \$10,979,625. <b>36,84%</b></p> <p>4. ALTA 16% - 70% (36,84%)</p>	<p><b>4</b></p> <p>4. ALTA 16% - 70% (36,84%)</p>	<p><b>12</b></p>	<p>Fase: Estudio de mercado. Sucede a los 40 días del inicio de la ejecución.</p> <p><b>MEDIANA URGENCIA</b></p>	<p>40% * 10 días</p> <p>4 Días.</p>	<p>40% * \$4.045.125</p> <p>\$1.618.050</p>
<p><b>4</b></p> <p>4. ALTO 50% - 79% (50%)</p>	<p>Posible atraso de uno 2 días frente al cronograma de trabajo. <b>7%</b></p> <p>1. MUY BAJO 1% - 10% (7%)</p>	<p>Habría un retraso de 2 días frente al total de 28 días de la fase. <b>7,14%</b></p> <p>2. BAJA 4% - 10% (7,14%)</p>	<p>El valor de 2 días de retraso equivalen a \$770,500 y la fase está presupuestada en \$10,979,625. <b>7%</b></p> <p>2. BAJA 4% - 7% (7%)</p>	<p><b>2</b></p> <p>2. BAJA 4% - 10% (7,14%)</p>	<p><b>8</b></p>	<p>Fase: Estudio de mercado. Sucede a los 28 días del inicio de la ejecución.</p> <p><b>BAJA URGENCIA</b></p>	<p>50% * 2 días</p> <p>1 Día.</p>	<p>50% * \$770.500</p> <p>\$385.250</p>

<p><b>2</b></p> <p>2. BAJA 20% - 29% (20%)</p>	<p>Retraso en 4 días de la entrega del estudio de mercado <b>20%</b></p> <p>3. MODERADA 20% - 39% (20%)</p>	<p>El tiempo de esta fase es de 21 días Impactando en 4 días <b>19%</b></p> <p>3. MODERADA 11% - 20% (19%)</p>	<p>El proyecto de esta fase es de \$8.090.250 ( Costo por 4 días de impacto aproximada, total) <b>\$1.541000</b> <b>19,05%</b></p> <p>4. ALTA 16% - 70% (19,05%)</p>	<p><b>4</b></p> <p>4. ALTA 16% - 70% (19,05%)</p>	<p><b>8</b></p>	<p>Fase: Estudio de mercado 5 Ago al 25 Ago</p> <p><b>Mediana Urgencia .</b></p>	<p>20% * 4días</p> <p>0,8 Días.</p>	<p>20% * \$1.541000</p> <p>\$308.200</p>
<p><b>3</b></p> <p>3. MODERADO 30% - 49% (40%)</p>	<p>Retraso en 5 la entrega del proyecto <b>25%</b></p> <p>3. MODERADA 20% - 39% (20%)</p>	<p>El tiempo de esta fase es de 7 días Impactando en 5 días <b>71%</b></p> <p>4. MUY ALTA 51% - 95% (71%)</p>	<p>El proyecto de esta fase es de \$2.696.750 ( Costo por 5 días de impacto aproximada, total) <b>\$1.926.250</b> <b>71,43%</b></p> <p>4. MUY ALTA 71% - 95% (71,43%)</p>	<p><b>4</b></p> <p>4. MUY ALTA 71% - 95% (71,43%)</p>	<p><b>12</b></p>	<p>Fase: Analisis actual de la empresa 12 Ago al 18 Ago</p> <p><b>Alta urgencia.</b></p>	<p>40% * 5 días</p> <p>2 Días.</p>	<p>40% * \$1.926.250</p> <p>\$770.500</p>
<p><b>2</b></p> <p>2. BAJA 20% - 29% (20%)</p>	<p>Retraso en 2 días para la entrega de la matriz <b>7%</b></p> <p>1. MUY BAJO 1% - 10% (7%)</p>	<p>El tiempo de esta fase es de 7 días Impactando en 2 días <b>29%</b></p> <p>4. ALTA 21% - 50% (29%)</p>	<p>El proyecto de esta fase es de \$2.696.750 ( Costo por 2 días de impacto aproximada, total) <b>\$385.250</b> <b>28,57%</b></p> <p>4. ALTA 16% - 70% (28,57%)</p>	<p><b>4</b></p> <p>4. ALTA 21% - 50% (29%)</p>	<p><b>8</b></p>	<p>Fase: Matriz Pestel 19 Ago al 25 Ago</p> <p><b>Mediana Urgente.</b></p>	<p>20% * 2 días</p> <p>0,4 Días.</p>	<p>20% * \$385.250</p> <p>\$77.050</p>

<p><b>3</b></p> <p>3. MODERADO 30% - 49% (40%)</p>	<p>Retraso en 4 días para entrega del proyecto <b>10%</b></p> <p>1. MUY BAJO 1% - 10% (7%)</p>	<p>El tiempo de esta fase es de 7 días Impactando en 4 días <b>57%</b></p> <p>4. ALTA 21% - 50% (29%)</p>	<p>El proyecto de esta fase es de \$2.696.750 ( Costo por 4 días de impacto aproximada, total) <b>\$1.541000</b> <b>57,14%</b></p> <p>4. ALTA 16% - 70% (57,14%)</p>	<p><b>4</b></p> <p>4. ALTA 16% - 70% (57,14%)</p>	<p><b>12</b></p>	<p>Fase: Dofa 5 Ago al 11 Ago</p> <p><b>Alta urgencia.</b></p>	<p>30% * 4días</p> <p>1,2 Días.</p>	<p>30% * \$1541000</p> <p>\$462.300</p>
--	--	---	--	---	------------------	--	-------------------------------------	---

PLANIFICAR LA RESPUESTA AL RIESGO									
TIPO DE RESPUESTA	PLAN DE RESPUESTA (Actividades)	DETALLE LAS ACTIVIDADES QUE VAN A TENER QUE HACERSE E IMPACTAN LINEAS BASE.	DURACIÓN DEL PLAN DE RESPUESTA (Días)	COSTO DEL PLAN DE RESPUESTA (\$)	PROBABILIDAD DE SUCESO RESIDUAL ESCALA y COLOR	IMPACTO RESIDUAL	RIESGO RESIDUAL (VME)	RES. CONTINGENCIA TIEMPO (DIAS)	RES. CONTINGENCIA COSTOS (\$)
TRANSFERENCIA	1. Distribuir las actividades que tenga la o las personas incapacitadas, entre los otros miembros del equipo.	Esto implicará: 1. Actualizar los roles de los integrantes del grupo. 2. Actualizar el cronograma con aseos tiempos. 3. Actualizar costos.	3 dias.	\$ 717.000	2 2. BAJA 20% - 29% (24%)	2 2. BAJA 4% - 10% (8%)	4	9 dias * 8% 0,72 Dias	\$717.000 * 8% \$57.360
TRANSFERENCIA	1. Contratar un abogado especialista en derecho inmobiliario, donde revisara que se cumple con las normas vigentes de propiedad horizontal en el modelo planteado.	Esto implicará: 1. Agregar una nueva actividad en la EDT. 2. Actualizar el cronograma con aseos tiempos. 3. Actualizar costos.	5 dias.	\$ 500.000	2 2. BAJA 20% - 29% (20%)	3 3. MODERADA 8% - 15% (9,27%)	6	10 dias * 9,27% 0,93 Dias	\$3.852.500 * 9,27% \$357.127
ESCALAR	1. Reunirse con el Sponsor del proyecto para replantear el alcance, con base al aseero presupuesto.	Esto implicará: 1. Agregar una nueva actividad en la EDT. 2. Actualizar el cronograma con aseos tiempos y actividades. 3. Actualizar costos, tiempos y alcance.	11 dias.	\$ 4.237.750	4 3. MODERADA 30% - 49% (40%)	5 5. MUY ALTA 51% - 95% (80%)	20	40% * 11 dias 4,4 Dias.	40% * \$4.237.750 \$1.695.100
ACEPTAR	1. No cambiar la probabilidad ni el impacto.	N/A	0 dias.	\$ 0	4 3. MODERADA 30% - 49% (30%)	5 5. MUY ALTA 51% - 95% (57%)	20	30% * 8 dias 2,4 Dias.	30% * \$3.082.000 \$924.600
MITIGAR	1. Contar con más de una copia de respaldo de la información. 2. Guardar la información en un drive compartido.	No impactará la línea base, pero son fundamentales para que el riesgo no se materialice: 1. Ir guardado a la par, en otra memoria USB, la información recolectada. 2. Abrir un drive en Google con carpetas compartidas con los otros miembros del equipo de trabajo e ir guardado ahí la información.	1 dia.	\$ 20.000	1 1. MUY BAJA 1% - 3% (2%)	1 1. MUY BAJA 1% - 3% (1%)	1	1% * 1 dia 0,01 Dias.	1% * \$20.000 \$200
MITIGAR	1. Consultar vías alteras de información (ej: páginas web). 2. Mantenerse bien abrigados. 3. Usar una manera de trabajar altera para evitar el mal tiempo del clima.	1. Consultar páginas de internet de las entidades a visitar para evitar desplazamientos innecesarios. 2. Evitar movilizarse cuando haya peligro de tormenta. 3. Ajustar actividades cuando haya mal tiempo atmosférico.	1 dia.	\$ 60.000	2 2. BAJA 20% - 29% (20%)	1 1. MUY BAJA 1% - 3% (1,41%)	2	1,41% * 1 dia 0,014 Dias.	1,41% * \$60.000 \$846

MITIGAR	<p>1. Costar con más de una copia de respaldo de la información.</p> <p>2. Guardar la información en un drive compartido.</p>	<p>No impactará la línea base, pero son fundamentales para que el riesgo no se materialice:</p> <p>1. Ir guardado a la par, en otra memoria USB, la información recolectada.</p> <p>2. Abrir un drive en Google con carpetas compartidas con los otros miembros del equipo de trabajo e ir guardado ahí la información.</p>	1 día.	\$ 20.000	<p>1</p> <p>1. MUY BAJA 1% - 19% (2%)</p>	<p>1</p> <p>1. MUY BAJA 1% - 3% (1%)</p>	1	<p>1% * 1 día</p> <p>0,01 Días.</p>	<p>1% * \$20.000</p> <p>\$200</p>
MITIGAR	<p>1. Costar con al menos 5 freates diferentes de origen de la información.</p> <p>2. Planear alternativas de búsqueda de información.</p> <p>3. Costar con la experiencia del sponsor para buscar en oficinas relacionadas con el negocio.</p> <p>4. Costar con la experiencia de la directora del proyecto de grado.</p>	<p>No impactará la línea base, pero son fundamentales para que el riesgo no se materialice:</p> <p>1. Reforzar la base de datos de búsqueda de la información.</p> <p>2. Mantener informada a la directora del proyecto de grado acerca de la información que se vaya recolectando.</p>	2 días.	\$ 770.500	<p>2</p> <p>2. BAJA 20% - 29% (20%)</p>	<p>2</p> <p>2. BAJA 4% - 7% (7%)</p>	4	<p>7% * 2 días</p> <p>0,14 Días.</p>	<p>7% * \$770.500</p> <p>\$53.935</p>
MITIGAR	<p>1. Salir con al menos una hora de tiempo de reserva a cumplir las citas investigativas.</p> <p>2. Usar medios alternativos de transporte cuando se pueda.</p> <p>3. Apoyarse en aplicativos que muestren el estado del tráfico en vivo.</p>	<p>No impactará la línea base, pero son fundamentales para que el riesgo no se materialice:</p> <p>1. Usar medios alternativos de transporte tales como bicicletas, bicicletas eléctricas, patinetas eléctricas o caminar.</p> <p>2. Planificar reuniones usando la virtualidad (Meet, Teams, etc.)</p> <p>3. Usar aplicativos que ayude a verificar el estado de tráfico en vivo tales como Waze.</p>	1 día.	\$ 385.250	<p>2</p> <p>2. BAJA 20% - 29% (25%)</p>	<p>1</p> <p>1. MUY BAJA 1% - 3% (3,5%)</p>	2	<p>3,5% * 1 día</p> <p>0,035 Días.</p>	<p>3,5% * \$385.250</p> <p>\$13.484</p>
MITIGAR	<p>1. Generar un horario claro con los funcionarios de la loja que permita el cumplimiento de esta.</p>	<p>1. Realizar las respectivas reuniones en horarios que permitan que tanto los funcionarios de la loja como los del proyecto puedan participar</p>	2 días.	\$ 770.500	<p>2</p> <p>2. BAJA 20% - 29% (20%)</p>	<p>1</p> <p>1. MUY BAJA 1% - 3% (3%)</p>	2	<p>3% * 4 días</p> <p>0,12 Días.</p>	<p>3% * \$770.500</p> <p>\$23.115</p>
MITIGAR	<p>1. Implementar un análisis financiero antes de la realización del proyecto con el fin de lograr el proyecto.</p>	<p>Esto implicará:</p> <p>1. Estudio financiero de la empresa.</p> <p>2. Implementación de estrategias financieras.</p>	2,5 días.	\$ 770.500	<p>3</p> <p>3. MODERADO 30% - 49% (40%)</p>	<p>5</p> <p>5. MUY ALTA 51% - 95% (57%)</p>	15	<p>30% * 2,5 días</p> <p>0,75 Días.</p>	<p>30% * \$770.500</p> <p>\$231.150</p>
MITIGAR	<p>1. Validar y estar actualizados en las diferentes normas y legislaciones que se presenten.</p>	<p>Esto implicará:</p> <p>1. Estudio de las diferentes normas y legislaciones que se actualicen.</p>	1 día.	\$ 385.250	<p>2</p> <p>2. BAJA 20% - 29% (20%)</p>	<p>1</p> <p>1. MUY BAJA 1% - 3% (1%)</p>	2	<p>1% * 1 día</p> <p>0,01 Días.</p>	<p>1% * \$385.250</p> <p>\$3.852,5</p>
TRANSFERENCIA	<p>1. Ir de la mano con las nuevas tecnologías e implementar nuevas estrategias.</p>	<p>Esto implicará:</p> <p>1. Implementar estrategias para ir de la mano con los avances.</p> <p>2. Crear una aplicación para la empresa que este dirigida a propiedad horizontal.</p>	2 días.	\$ 770.500	<p>3</p> <p>3. MODERADO 30% - 49% (40%)</p>	<p>5</p> <p>5. MUY ALTA 51% - 95% (57%)</p>	15	<p>40% * 2 días</p> <p>0,8 Días.</p>	<p>40% * \$770.500</p> <p>\$308.200</p>

TOTAL RESERVA CONTI \$3.663.163

## Matriz de Responsabilidades

COMPONENTE DE LA WBS		ESPONSOR	DIRECTOR TRABAJO DE GRADO	GERENTE DEL PROYECTO	GERENTE TÉCNICO
1.	Diseño de un modelo de crecimiento para la empresa SOMOS ACA S.A.S.	I	I	R; E	E
1.1	Diagnóstico	I	C; I	R; E	E
1.1.1	DOFA	I	C; I	R; E	E
1.1.1.1	Diagnóstico Interno - Debilidades y fortalezas	I	C; I	R; E	E
1.1.1.2	Diagnóstico Externo - Oportunidades y Amenazas	I	C; I	R; E	E
1.1.1.3	Consolidación	I	C; I	R; E	E
1.1.2	Análisis actual de la empresa	I	C; I	R; E	E
1.1.3	Matriz Pestel	I	C; I	R; E	E
1.1.3.1	Diagnostico Político	I	C; I	R; E	E
1.1.3.2	Diagnostico Económico	I	C; I	R; E	E
1.1.3.3	Diagnostico Social	I	C; I	R; E	E
1.1.3.4	Diagnostico Ecológico	I	C; I	R; E	E
1.1.3.5	Diagnostico Tecnológico	I	C; I	R; E	E
1.1.3.6	Diagnostico Legal	I	C; I	R; E	E
1.1.3.7	Consolidación	I	C; I	R; E	E
1.2	Estudio de mercado	I	C; I	R; E	E
1.2.1	Verificación de requisitos y normas de la Lonja de Bogotá	I	C; I	R; E	E
1.2.2	Análisis de la competencia directa e indirecta	I	C; I	R; E	E
1.2.2.1	Identificación de principales competidores	I	C; I	R; E	E
1.2.2.2	Análisis de productos de los competidores	I	C; I	R; E	E
1.2.3	Análisis de la oferta y demanda	I	C; I	R; E	E
1.3	Diseño de un modelo de crecimiento	I	C; I	R; E	E
1.3.1	Análisis de la información de Fase I y Fase II	I	C; I	R; E	E
1.3.2	Metas y presupuesto	I	C; I	R; E	E
1.3.2.1	Definir metas de crecimiento	I	C; I	R; E	E
1.3.2.2	Definir el presupuesto para alcanzar las metas	I	C; I	R; E	E
1.3.3	Definir estructura general del modelo	I	C; I	R; E	E
2	Libro de gerencia	I	I	R; E	E

Fuente: Creación propia

ROL	DESCRIPCIÓN
Responsable - R	Quien responde por la actividad
Ejecutor - E	Quien realiza la actividad
Consultado - C	A quien se consulta para poder realizar la actividad
Informado - I	A quien se informa acerca de los avances

**Formatos de: Registro y Control, Informe de Desempeño, Control de Cambios, Acta de Cierre y Matriz de Comunicaciones**

 		FORMATO - ACTA DE REUNION		F-001
<b>NOMBRE DEL PROYECTO</b>				
Fases de diagnóstico, estudio del mercado inmobiliario en la localidad de Usaquén y diseño de un modelo de crecimiento para la empresa SOMOS ACA SAS.				
<b>ACTA No</b>		<b>FECHA</b>		
<b>ASISTENTES</b>				
<b>NOMBRE</b>		<b>CARGO</b>		
<b>CUMPLIMIENTO DE ACUERDOS ANTERIORES</b>				
<b>ACUERDOS</b>		<b>RESPONSABLE</b>		<b>CUMPLIÓ (SI Ó NO)</b>
<b>PROGRESO DE LA REUNIÓN</b>				

ACUERDOS		
ACUERDOS	RESPONSABLE	FECHA
CONCLUSIONES		
FIRMAS DE ACEPTACIÓN		
NOMBRE	CARGO	FIRMA

 	<b>FORMATO - INFORME DE DESEMPEÑO</b>	<b>F-002</b>	
NOMBRE DEL PROYECTO			
Fases de diagnóstico, estudio del mercado inmobiliario en la localidad de Usaquén y diseño de un modelo de crecimiento para la empresa SOMOS ACA SAS.			
INFORME DE DESEMPEÑO No		FECHA	
PRESUPUESTO		DURACIÓN	
% AVANCE		% AVANCE PRESUPUESTO	
PROYECTO - ESTADO ACTUAL			

SUGERENCIAS Y CONCLUSIONES		
FIRMAS DE ACEPTACIÓN		
NOMBRE	CARGO	FIRMA

 		FORMATO - CONTROL DE CAMBIOS	F-003
NOMBRE DEL PROYECTO			
Fases de diagnóstico, estudio del mercado inmobiliario en la localidad de Usaquén y diseño de un modelo de crecimiento para la empresa SOMOS ACA SAS.			
CONTROL DE CAMBIOS No		FECHA	
CATEGORÍA DEL CAMBIO			
ALCANCE		REQUERIMIENTOS	
TIEMPO		RECURSOS	
COSTO		ENTREGABLES	
TIPO DE CAMBIO			
ACCIÓN PREVENTIVA		ACTUALIZACIÓN	
ACCIÓN CORRECTIVA		OTRO	
DESCRIPCIÓN - CAMBIO			
CAUSAS - CAMBIO			

IMPACTO - CAMBIO					
DISPOSICIÓN					
APROBAR		RECHAZAR		APLAZAR	
FIRMAS DE ACEPTACIÓN					
NOMBRE		CARGO		FIRMA	

 		FORMATO - ACTA DE CIERRE		F-004	
NOMBRE DEL PROYECTO					
Fases de diagnóstico, estudio del mercado inmobiliario en la localidad de Usaquén y diseño de un modelo de crecimiento para la empresa SOMOS ACA SAS.					
CIUDAD		FECHA			
MIEMBROS DEL PROYECTO					
NOMBRE			CARGO		
MOTIVO DEL CIERRE					
Se presento todos los entregables de conformidad con los requerimientos.		Presentación parcial de los entregables y cancelación de otros de conformidad con los requerimientos del sponsor.		Cancelación de todos los entregables asociados al proyecto.	

APROBACIÓN DE LOS ENTREGABLES		
ENTREGABLE	APROBACIÓN	OBSERVACIÓN
ANEXOS (OTROS)		
APROBADO Y ACEPTADO		
NOMBRE	CARGO	FIRMA

### Acta de Cierre de Planeación

		<b>FORMATO - ACTA DE CIERRE DE PLANEACIÓN</b>		<b>F-004</b>
<b>NOMBRE DEL PROYECTO</b>				
Fases de diagnóstico, estudio del mercado inmobiliario en la localidad de Usaquén y diseño de un modelo de crecimiento para la empresa SOMOS ACA SAS.				
<b>CIUDAD</b>	Bogotá D.C.		<b>FECHA</b>	30 de junio de 2023
<b>MIEMBROS DEL PROYECTO</b>				
<b>NOMBRE</b>			<b>CARGO</b>	
Wendy Guzmán Casas			Sponsor	
Jair Fabián Castro			Director Proyecto	
Nazly Guzmán Casas			Gerente del proyecto	
Rafael Curtidor			Gerente técnico	
<b>MOTIVO DEL CIERRE</b>				

Se presentó todos los entregables de conformidad con los requerimientos.		Presentación parcial de los entregables y cancelación de otros de conformidad con los requerimientos del sponsor.	X	Cancelación de todos los entregables asociados al proyecto.	
APROBACIÓN DE LOS ENTREGABLES					
ENTREGABLE	APROBACIÓN		OBSERVACIÓN		
ENTREGABLE PROJECT CHARTER	SI		ENTREGADO		
ENTREGABLE ALCANCE	SI		ENTREGADO		
ENTREGABLE CRONOGRAMA - COSTOS	SI		ENTREGADO		
ENTREGABLE CALIDAD - RIESGOS	SI		ENTREGADO		
ENTREGABLE INTEGRACIÓN - DEMÁS PLANES	SI		ENTREGADO		
DIAGNÓSTICO	SI		NO ENTREGADO		
ESTUDIO DE MERCADO	SI		NO ENTREGADO		
DISEÑO DE UN MODELO DE CRECIMIENTO	SI		NO ENTREGADO		
LIBRO DE GERENCIA	SI		NO ENTREGADO		
ANEXOS (OTROS)					
<p>Por medio de la siguiente acta, se da cierre a la planeación del proyecto y se acepta iniciar la ejecución del mismo. Con cada uno de los entregables que se aprobaron, se acepta que ha cumplido con los requisitos establecidos en la definición del alcance y la documentación de los requisitos.</p>					
APROBADO Y ACEPTADO					

NOMBRE	CARGO	FIRMA
Wendy Guzmán Casas	Sponsor	
Jair Fabián Castro	Director Proyecto	

### **Informes De Gestión De Cambios Y Avance Del Proyecto**

En este informe se encuentra de forma resumida el estado del proyecto “Fases de diagnóstico, estudio del mercado inmobiliario en la localidad de Usaquén y diseño de un modelo de crecimiento para la empresa SOMOS ACA SAS” enfocado en puntos clave del avance del cronograma, costos y calidad, así como el seguimiento y control a cada uno.

Con el fin de contextualizar la información, el proyecto tiene como objetivos principales incrementar el número de edificios a administrar en un 50% para el 2026, entre ellos encontramos reducir los costos, consolidar un nuevo modelo de crecimiento y aumentar los ingresos operacionales. Para esto se crearon 3 fases, la primera relacionada con un diagnóstico de la empresa, la segunda con un estudio de mercado referente a propiedad horizontal y el ultimo el diseño que la empresa va incrementar para aumentar su crecimiento.

#### **a. ACTA DE CIERRE DE PLANEACIÓN**

Por medio de la siguiente acta, se da cierre a la planeación del proyecto y se acepta iniciar la ejecución del mismo.

 		<b>FORMATO - ACTA DE CIERRE DE PLANEACIÓN</b>		<b>F-004</b>	
<b>NOMBRE DEL PROYECTO</b> Fases de diagnóstico, estudio del mercado inmobiliario en la localidad de Usaquén y diseño de un modelo de crecimiento para la empresa SOMOS ACA SAS.					
<b>CIUDAD</b>		Bogotá D.C.		<b>FECHA</b>	
				30 de junio de 2023	
<b>MIEMBROS DEL PROYECTO</b>					
<b>NOMBRE</b>			<b>CARGO</b>		
Wendy Guzman Casas			Sponsor		
Jair Fabian Castro			Director Proyecto		
Nazly Guzman Casas			Gerente del proyecto		
Rafael Curtidor			Gerente técnico		
<b>MOTIVO DEL CIERRE</b>					
Se presento todos los entregables de conformidad con los requerimientos.		Presentación parcial de los entregables y cancelación de otros de conformidad con los requerimientos del sponsor.		<b>X</b>	
				Cancelación de todos los entregables asociados al proyecto.	
<b>APROBACIÓN DE LOS ENTREGABLES</b>					
<b>ENTREGABLE</b>		<b>APROBACIÓN</b>		<b>OBSERVACIÓN</b>	
ENTREGABLE PROJECT CHARTER		SI		ENTREGADO	
ENTREGABLE ALCANCE		SI		ENTREGADO	
ENTREGABLE CRONOGRAMA - COSTOS		SI		ENTREGADO	
ENTREGABLE CALIDAD - RIESGOS		SI		ENTREGADO	
ENTREGABLE INTEGRACIÓN - DEMÁS PLANES		SI		ENTREGADO	
DIAGNÓSTICO		SI		NO ENTREGADO	
ESTUDIO DE MERCADO		SI		NO ENTREGADO	
DISEÑO DE UN MODELO DE CRECIMIENTO		SI		NO ENTREGADO	
LIBRO DE GERENCIA		SI		NO ENTREGADO	
<b>ANEXOS (OTROS)</b>					
Por medio de la siguiente acta, se da cierre a la planeación del proyecto y se acepta iniciar la ejecución del mismo. Con cada uno de los entregables que se aprobaron, se acepta que ha cumplido con los requisitos establecidos en la definición del alcance y la documentación de los requisitos.					
<b>APROBADO Y ACEPTADO</b>					
<b>NOMBRE</b>		<b>CARGO</b>		<b>FIRMA</b>	
Wendy Guzman Casas		Sponsor			
Jair Fabian Castro		Director Proyecto			

Imagen 1 Acta De Cierre De Planeación.

## b. CONTROL DE CAMBIOS

Para el control de cambios de la empresa SOMOS ACA SAS se realizó un cambio debido a la salida de uno de los gerentes de proyecto, generando cambios en versiones de documentos y documentos, la línea base del proyecto no fue afectada dado que el proyecto sigue su curso con el tiempo estimado en la planeación.

MATRIZ DE REGISTRO DE SOLICITUDES DE CAMBIO					
Tramo de diagnóstico estudio del mercado inmobiliario en la localidad de Cuzco a través de un estudio de mercado para la empresa SINOVA AC S.A.S.					
ID	FECHA DE REGISTRO	DESCRIPCIÓN DE LA SOLICITUD	IMPACTO SOCIAL	IMPACTO AMBIENTAL	IMPACTO ECONÓMICO
1	2023/07/15	Se realiza un estudio de mercado inmobiliario en la localidad de Cuzco a través de un estudio de mercado para la empresa SINOVA AC S.A.S.	Se genera impacto en el área de estudio.	Se genera impacto en el área de estudio.	Se genera impacto en el área de estudio.

Tabla 1.

Imagen 2 Acta de registro de control

Matriz De Registro De Solicitudes De Cambio / hacer clic sobre la tabla para ver a detalle

**c. VALIDACION ALCANCE**

VALIDACIÓN DEL ALCANCE					
PROYECTO: Tramo de diagnóstico estudio del mercado inmobiliario en la localidad de Cuzco y estudio de un estudio de mercado para la empresa SINOVA AC S.A.S.					
NOMBRE DE ELABORACIÓN: VÁLIDOS					
AUTORIDAD: Topo Inmobiliaria Cuzco - Rafael Alberto Coriador					
NOMBRE DE ELABORACIÓN: VÁLIDOS					
ID	FECHA DE REGISTRO	DESCRIPCIÓN DE LA SOLICITUD	IMPACTO SOCIAL	IMPACTO AMBIENTAL	IMPACTO ECONÓMICO
11	2023/07/15	Se realiza un estudio de mercado inmobiliario en la localidad de Cuzco a través de un estudio de mercado para la empresa SINOVA AC S.A.S.	Se genera impacto en el área de estudio.	Se genera impacto en el área de estudio.	Se genera impacto en el área de estudio.



Imagen 3

Imagen 4

Validación Alcance Inmobiliario

Evidencias Competencia Dir E Indi/ Fotos Encuentro

El control del alcance es necesario realizarlo para revisar que se estén realizando los entregables definidos en el proyecto, ni más ni menos. Por lo tanto, se realiza control del alcance con ayuda de la EDT semaforizada con fecha de corte del 15 de septiembre del 2023, se categorizaron con color los paquetes de la siguiente forma:

- Puntos verdes paquetes que ya fueron finalizados
- Puntos amarillos paquetes que se encuentran en desarrollo

- Puntos rojos paquetes que no han comenzado ejecución.

Para concluir el control del alcance, se evidencia que el 100% del trabajo del proyecto, se ha ejecutado el 70% al corte del 15 de septiembre.

#### **d. CONTROL DEL ALCANCE**

Este proceso se realiza con el fin de verificar los entregables del proyecto cumplan con las especificaciones y se esté realizado de forma apropiada. Para esto es necesario revisar los requisitos de cada entregable, en la imagen 1.1 de la EDT “diagnostico” se tienen 4 requisitos de los cuales después de realizada la inspección del documento se garantiza que se cumplan los 4 a cabalidad, dando un 100% de cumplimiento de requisitos al primer entregable del proyecto. Así sucede con los entregables 1.1.2, 1.2 y 1.3. Los entregables que aún están en proceso de validación a la fecha de corte. Y, por último, los entregables que a la fecha de corte no se han validado se encuentran en 0% debido a que aún no se ha comenzado con la ejecución de los mismos.

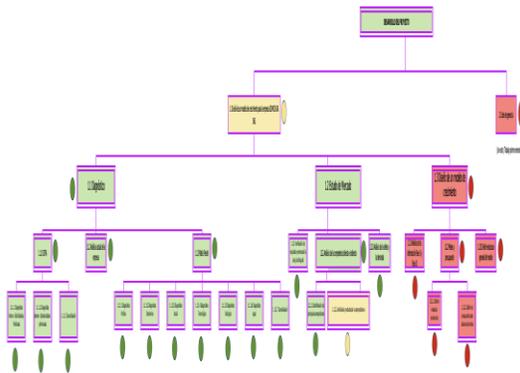


Tabla 2

EDT Semaforzada

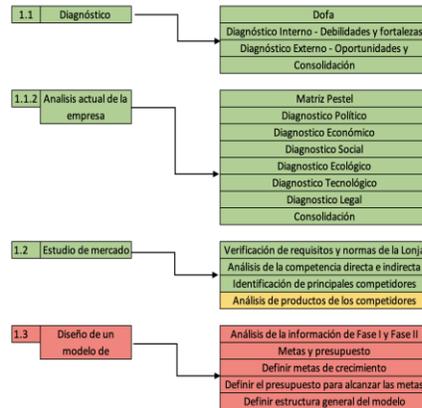


Imagen 5 Control Del Alcance

Dentro de las actividades del cronograma se ha desarrollado el diagnostico, el análisis actual de la empresa y avances del estudio del mercado. Dentro de los resultados se presentan:

MATRIZ DOFA



MATRIZ PESTEL



Imagen 6

Matriz Dofa- Pestel

## e. CONTROL DE CALIDAD

Para el desarrollo del control y medición de la calidad se realizó una identificación de riesgos dando un análisis cualitativo y cuantitativo de esta forma se genera una planificación de respuesta al riesgo donde se le dio un porcentaje según la identificación del riesgo.

OBJETIVO	INDICADOR	CRITERIO DE ACEPTACION	SEÑALAMIENTO	FRECUENCIA	EVENTO DEL PLAN DE RIESGOS	RESPONSABLE
Controlar que el proceso de trabajo se esté ejecutando	CEP-00000000000000000000	100% CEP-000%	Verde	Continuo	Actos de inspección	Edna Méndez
	CEP-00000000000000000000	100% CEP-000%	Verde	Continuo	Actos de inspección	Edna Méndez
Controlar que se cumplió con los requerimientos de la especificación	75% RAMP	100% 75% RAMP	Verde	Continuo	Revisión de los entregables producidos	Alicia Rodríguez
	75% RAMP	100% 75% RAMP	Verde	Continuo	Revisión de los entregables producidos	Alicia Rodríguez
Controlar que el proceso de trabajo se esté ejecutando	CEP-00000000000000000000	100% CEP-000%	Verde	Continuo	Actos de inspección	Edna Méndez
	CEP-00000000000000000000	100% CEP-000%	Verde	Continuo	Actos de inspección	Edna Méndez
Controlar que el proceso de trabajo se esté ejecutando	CEP-00000000000000000000	100% CEP-000%	Verde	Continuo	Actos de inspección	Edna Méndez
	CEP-00000000000000000000	100% CEP-000%	Verde	Continuo	Actos de inspección	Edna Méndez

Tabla 3

Matriz Calidad

VALIDACION METRICAS DE CALIDAD										
PROYECTO LA BUENA BIENESTAR EN LA LOCALIDAD DE UTAQUÉN PARA LA EMPRESA SOMOS ACA SAS										
INDICADOR: Tasa de cumplimiento de los entregables producidos										
ID	FECHA DE SOLICITUD	FECHA DE ENTREGA	FECHA DE RECEPCION	FECHA DE VALIDACION	FECHA DE CIERRE					
1.1	1.1.1	1.1.1.1	1.1.1.1.1	1.1.1.1.1	1.1.1.1.1	1.1.1.1.1	1.1.1.1.1	1.1.1.1.1	1.1.1.1.1	1.1.1.1.1
1.2	1.2.1	1.2.1.1	1.2.1.1.1	1.2.1.1.1	1.2.1.1.1	1.2.1.1.1	1.2.1.1.1	1.2.1.1.1	1.2.1.1.1	1.2.1.1.1
1.3	1.3.1	1.3.1.1	1.3.1.1.1	1.3.1.1.1	1.3.1.1.1	1.3.1.1.1	1.3.1.1.1	1.3.1.1.1	1.3.1.1.1	1.3.1.1.1

Tabla 4

Validación Métricas De Calidad

Para garantizar la calidad del producto, se establecieron en planeación métricas para los principales entregables. En la tabla se evidencia los indicadores de la métrica así como su ponderación y a que ID de la EDT corresponde.

## f. PLAN DE CONFIGURACION

MATRIZ REGISTRO DE CONFIGURACION								
*Fases de diagnóstico estudio del mercado inmobiliario en la localidad de Utaquén y diseño de un modelo de crecimiento para la empresa SOMOS ACA SAS.								
ID	TIPO DE CC	FECHA DE SOLICITUD	DESCRIPCIÓN DEL IMPACTO	DOCUMENTOS ACTUALIZADOS O IMPACTADOS	VERSION DEL DOCUMENTO	RESPONSABLES	ESTADO	VERSION DE PRODUCTO
1	Correccion		Actualización, modificación de los siguientes documentos de la planeación de acuerdo con el sponsor. 1. Plan de cronograma se modifica acorde a las actividades que se tenían realizadas cada uno de los gerentes 2. Se modifica el plan de costos reduciendo costos.	1. Cronograma. 2. Costos 3. Tiempo	1. Cronograma V1. 2. Costos V1 3. Tiempo V1	Gerentes de proyecto	Aprobado	V1

Tabla 5

### Plan De Configuración

En la gráfica se evidencia el control de cambios que se realiza al proyecto con sus impactos sobre la línea base del proyecto, cambiando las versiones V0 a V1.

### g. FLUJOGRAMA DEL PROCESO DEL CONTROL INTEGRADO DE CAMBIOS

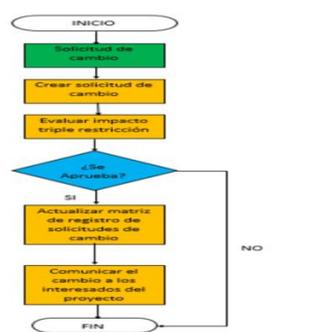


Imagen 7

### Flujograma

En el siguiente flujograma se describe el proceso detallado de una solicitud de control de cambios para el proyecto.

## Dashboard



**EMPRESA: SOMOS ACA SAS**

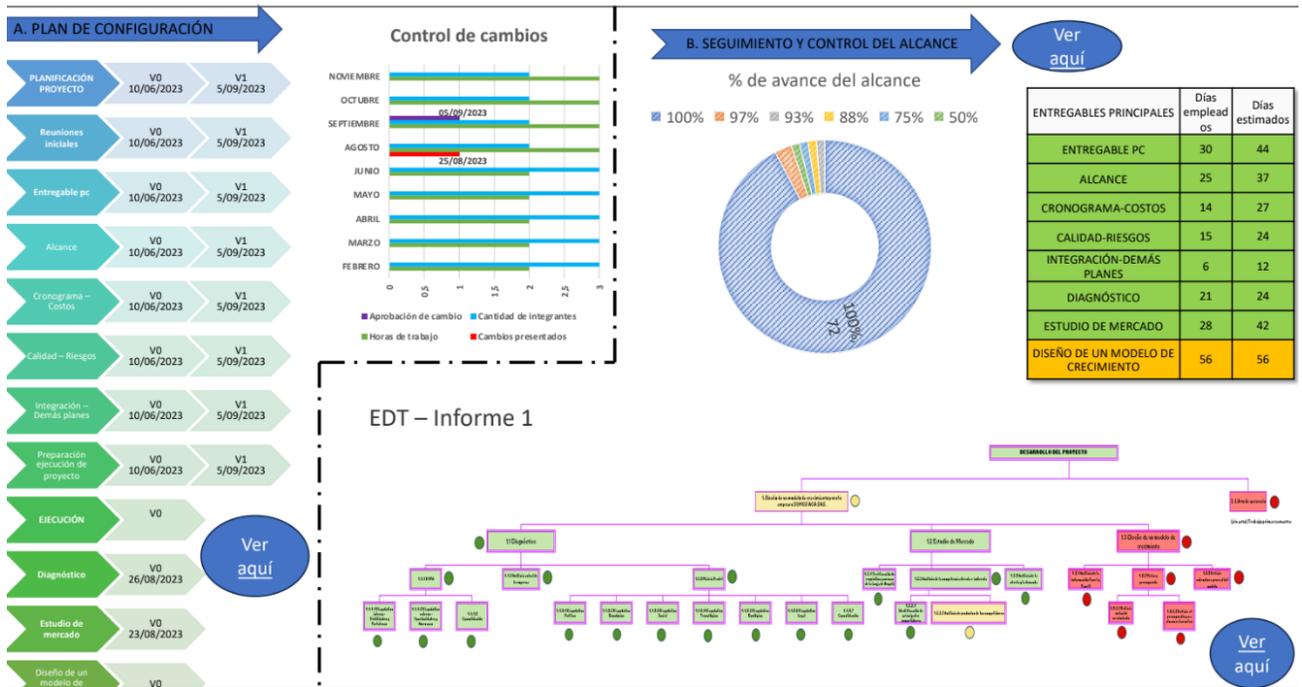
**GERENTES DE PROYECTO: NAZLY ALEXANDRA GUZMAN CASAS**  
**RAFAEL ALBERTO CURTIDOR MOLANO**

### **CONTENIDO**

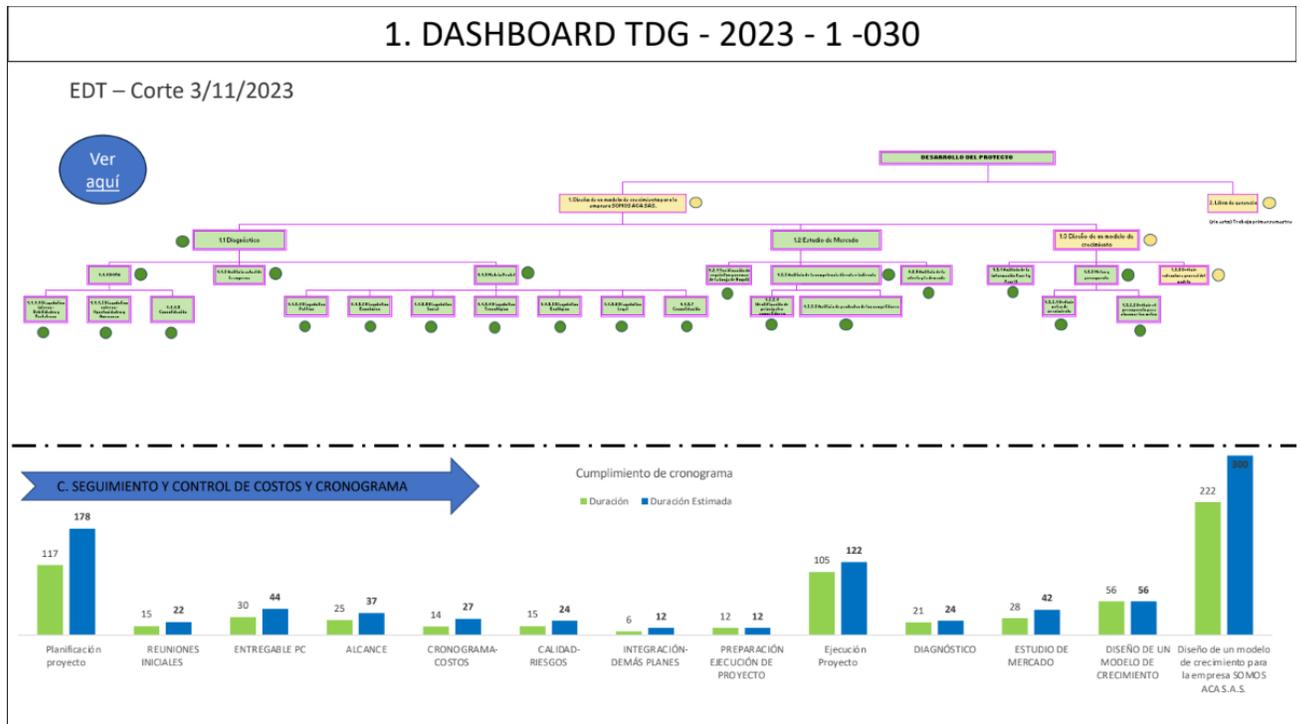
#### **1. DASHBOARD DE PROYECTO**

- a. PLAN DE CONFIGURACIÓN
- b. SEGUIMIENTO Y CONTROL DEL ALCANCE
- c. SEGUIMIENTO Y CONTROL DE COSTOS Y CRONOGRAMA
- d. SEGUIMIENTO Y CONTROL DE CALIDAD
- e. ANÁLISIS DEL TABLERO DE CONTROL 2. EVIDENCIAS DE AVANCE DEL PRODUCTO

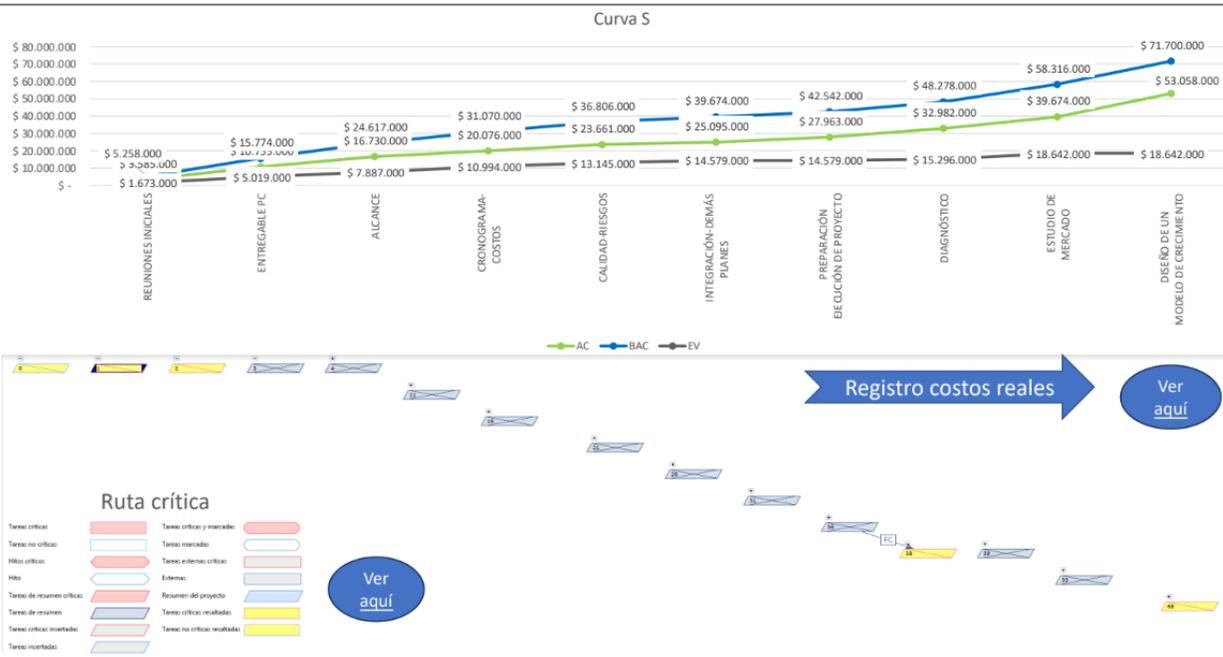
# 1. DASHBOARD TDG - 2023 - 1 -030



# 1. DASHBOARD TDG - 2023 - 1 -030



### 1. DASHBOARD TDG - 2023 - 1 -030



### 1. DASHBOARD TDG - 2023 - 1 -030



## 2. ANÁLISIS DASHBOARD TDG - 2023 - 1 - 030

**A. PLAN DE CONFIGURACIÓN**

Dentro del plan de configuración se evidencia que solo se ha realizado una modificación de las versiones, en donde se presenta el control de cambios por retiro de Gerente de Proyecto, este control de cambios se presentó el 25 de agosto y se aprobó el día 5 de septiembre por parte del sponsor y director de proyecto. Este cambio se evidencia en el proceso de reasignación y distribución de los recursos para llevar a cabo las actividades programadas en las actividades de ejecución. Teniendo en cuenta que se estaba realizando un trabajo de 2 horas diarias por parte de cada uno de los tres integrantes del proyecto, se propone a sponsor el reasignar las actividades aumentando el tiempo de trabajo diario de los dos encargados actuales del proyecto, a 3 horas diarias cada uno. A corte 3 de noviembre, no se ha realizado la entrega definitiva del diseño de un modelo de crecimiento, ya que hasta la fecha se encuentra en ejecución, con un avance del 50% de la actividad y del 97% del entregable final, este último programado para entregar el día 17 de noviembre de 2023.

**B. CONTROL ALCANCE**

En el proceso de seguimiento y control del alcance, contamos con 2 EDT semaforizadas, que representan el progreso del desarrollo de las actividades. Anteriormente contábamos con 7 actividades sin iniciar y dos en ejecución, actualmente no contamos con actividades sin iniciar y solo tenemos 4 actividades en ejecución, logrando así un porcentaje del 97%; y teniendo en cuenta este dato, se espera lograr la conversión de la totalidad en el tiempo establecido.

**C. CONTROL CRONOGRAMA Y COSTOS**

Teniendo en cuenta el desarrollo del cronograma, se evidencia que el 97% de las actividades se ha desarrollado dentro de los tiempos presupuestados, sin embargo, la actividad de verificación de requisitos (secretaría del hábitat) se requirió consulta de información en esta entidad, la cual tuvo un retraso de 5 días (tiempos de respuesta), pero esto no fue causa para detener la ejecución del resto de actividades. En cuanto a los costos, se tiene un BAC de \$71.700.000 y hasta el momento y con un desarrollo del 97% se han empleado \$53.058.000, con una ganancia a corte 3/11/2023 de \$18.642.000. Esto se debió a que se proyectó un tiempo de 10 meses (300 días), pero al organizar la información en Project y quitando el tiempo de receso (Universidad), se tiene que el tiempo necesario para la ejecución total del proyecto es de 222 días.

Durante la ejecución del proyecto, se realizó el seguimiento de ruta crítica, en donde se evidencia que cada tarea es indispensable para el desarrollo de la próxima, es decir tenemos una ruta con mínimo de posibilidades de retraso, actualmente contamos con la actividad de DISEÑO DE UN MODELO DE CRECIMIENTO en 88% de ejecución por tanto se convierte en la tarea crítica a desarrollar para poder finalizar en los tiempos establecidos el proyecto.

**E. SEGUIMIENTO Y CONTROL DE CALIDAD**

El seguimiento se realizó con los directores y sponsor, con el fin de evaluar el avance y la calidad de los entregables que se desarrollaron en cada una de las etapas del proyecto. CRP se ha cumplido a cabalidad con las reuniones estipuladas por el equipo, % DE APROBACIÓN DE ENTREGABLES se han cumplido al 100% los entregables establecidos con la aprobación del sponsor por medio de actas de entrega. CPI se está teniendo un ahorro del 26% a este corte debido a la disminución de tiempo planificado, SPI se presentó una demora en la actividad de verificación de requisitos (secretaría del Hábitat Bogotá), la cual tuvo un retraso de 5 días (tiempos de respuesta), pero esto no fue causa para detener la ejecución del resto de actividades, hasta la fecha de corte no han afectado el producto final, esto debido a que no brindaron la información en las fechas que se tenían contempladas inicialmente.

## 3. EVIDENCIAS AVANCE PRODUCTO TDG - 2023 - 1 - 030

**1er Informe**





**2do Informe**





**ACTAS REUNIONES**

**INFORMES QUINCENALES**

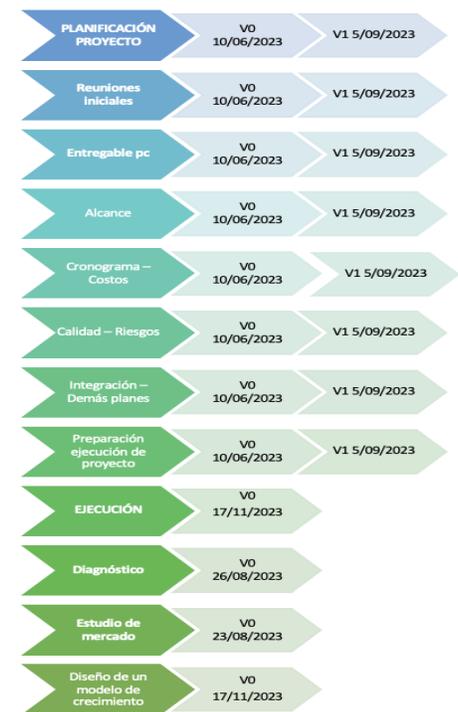
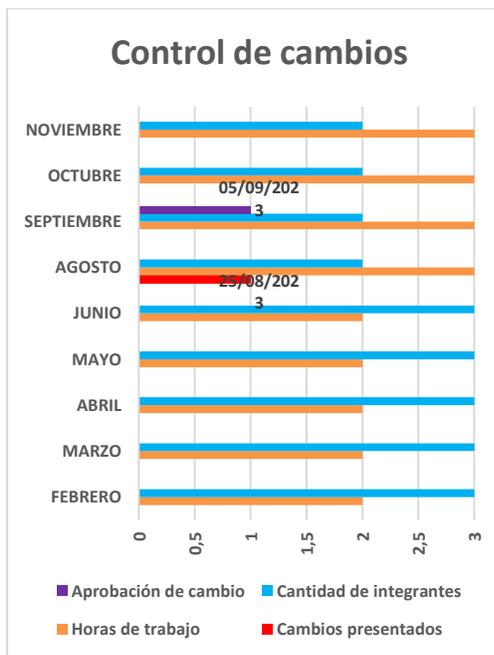
**ENTREGABLES DIAGNOSTICO-ESTUDIO MERCADO**

[Ver aquí](#)

[Ver aquí](#)

# Informe Final

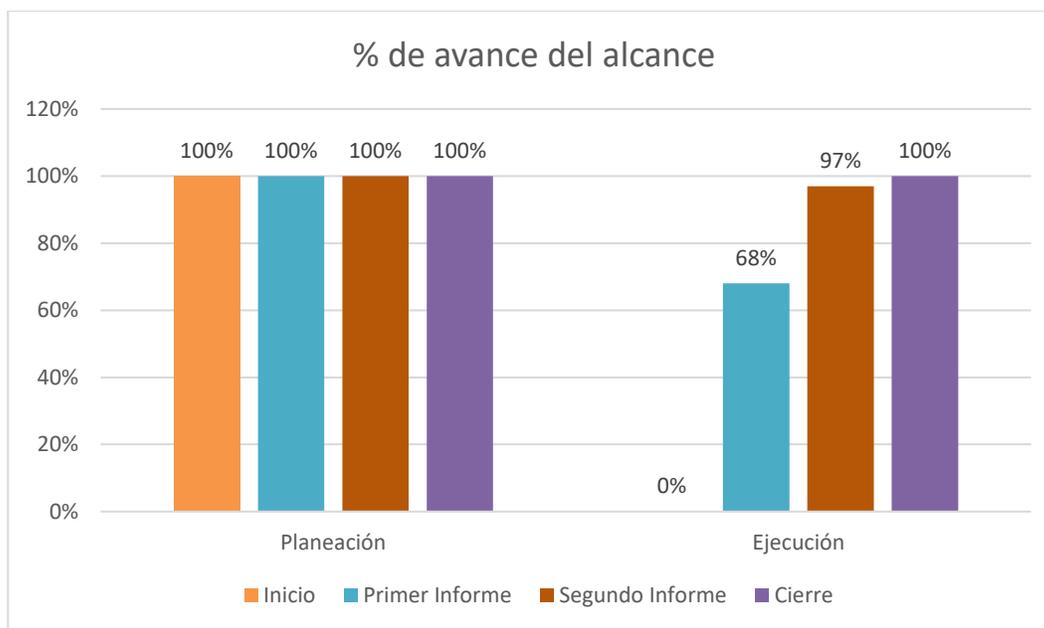
## Informe final del Plan de Configuración.



## Análisis

	Fecha corte	Cambio realizado	Afectacion triple restriccion (Tiempo - Costo - Alcance)
<b>Primer Informe</b>	15 de septiembre	Se realizó un control de cambio debido a la salida de uno de los gerentes del proyecto (John Millán), esto genero cambios en las versiones de los documentos de la planeación. Se presenta el control de cambios el 25 de agosto y se aprueba el 5 de septiembre por parte del sponsor y director del proyecto.	No hubo afectación respecto al tiempo, costo y alcance del proyecto debido a la reasignación y distribución de los recursos para llevar a cabo las actividades programadas en la fase de ejecución. El ajuste propuesto para cubrir la ausencia del gerente, fue trabajar una hora adicional pasando de 2 horas diarias a 3 horas diarias cada uno de los gerentes, esto con el fin de no afectar el alcance y los tiempos establecido inicialmente. Los costos del tiempo adicional de cada uno de los gerentes se tomaron del sueldo del gerente saliente.
<b>Segundo Informe</b>	3 de noviembre	A la fecha de corte no se presentaron solicitudes de cambio.	No se presentaron afectaciones
<b>Informe final</b>	20 de noviembre	A la fecha de corte no se presentaron solicitudes de cambio.	No se presentaron afectaciones

### Informe final del plan del Alcance



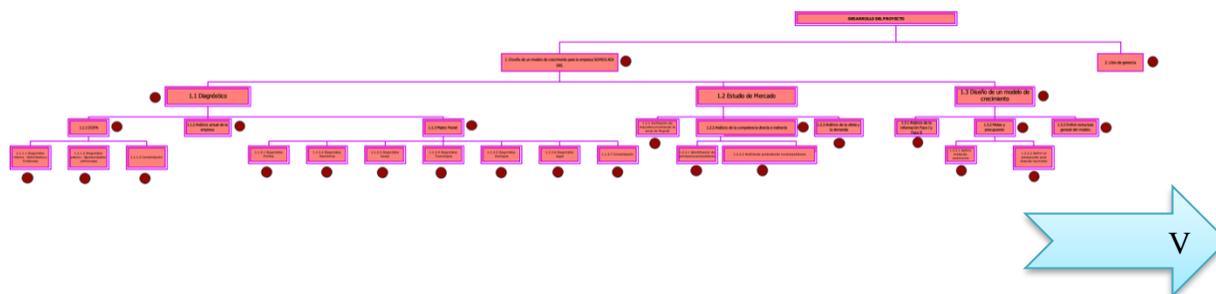
En la gráfica se puede evidenciar los diferentes avances que se obtuvieron en cada uno de los cortes establecidos (planeación 10 de junio del 2023, primer informe 15 de septiembre del 2023, segundo informe 3 de noviembre 2023 y el informe de cierre 20 de noviembre del 2023). En cuanto a los requisitos y los entregables pactados, desde la planeación del proyecto, de igual forma se puede ver el cumplimiento de los entregables en cada uno de los cortes del proyecto.

En cuanto a la planeación a corte de 10 junio se obtuvo un cumplimiento del 100% respecto a la ejecución no se había dado inicio a esta etapa por ende el porcentaje era del 0 %.

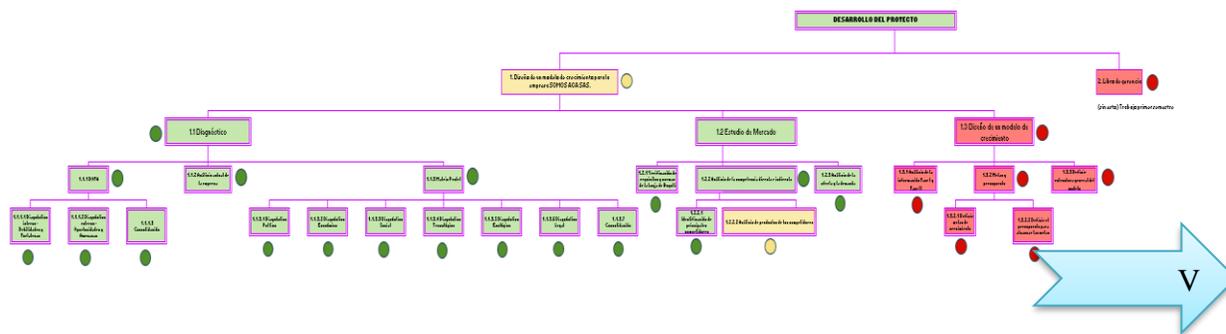
Referente a la etapa de ejecución se inició el 5 de agosto y para el corte del primer informe (15 de septiembre del 2023) se tenía un porcentaje de ejecución del 68%, se realizó el primer entregable “Diagnóstico” que fue aprobado por el sponsor del proyecto, se inició con el segundo entregable “Estudio de mercado”. En el avance del segundo corte (3 de noviembre del 2023) se obtuvo un porcentaje de ejecución del 97% logrando la entrega en los tiempos establecidos del segundo entregable “Estudio de mercado”, con la aprobación del mismo por parte del sponsor y se da inicio al entregable “Diseño de un modelo de crecimiento”.

Por último, se dio cierre a la ejecución del proyecto, logrando un porcentaje de 100%, realizando la entrega del “Diseño del modelo de crecimiento para la empresa SOMOS ACA SAS” con su respectiva aprobación por parte del sponsor.

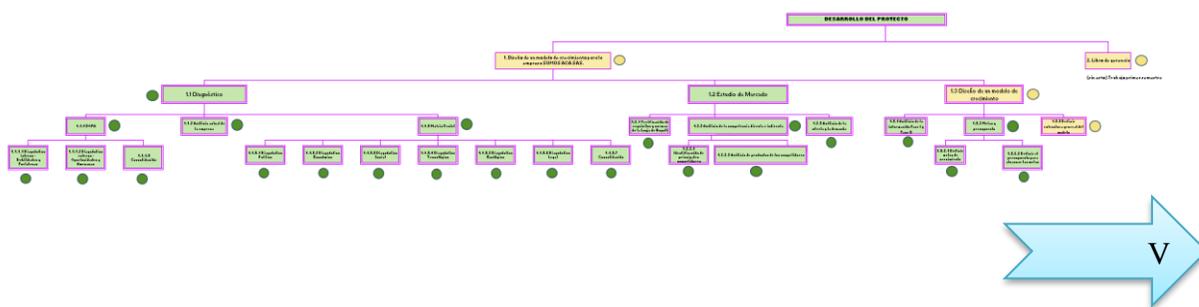
### EDT - Planeación - 0%



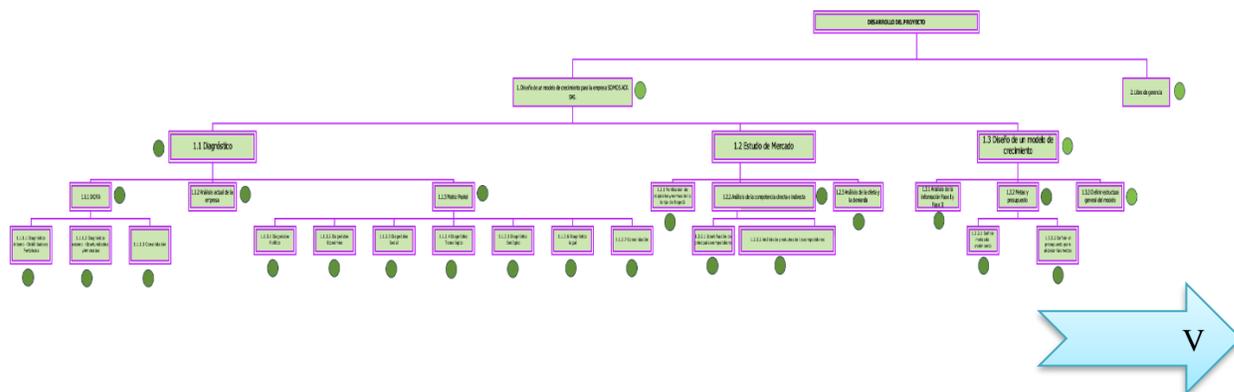
EDT - Informe 1 - 68%



EDT - Informe 2 - 97%



### EDT - Informe final - 100%



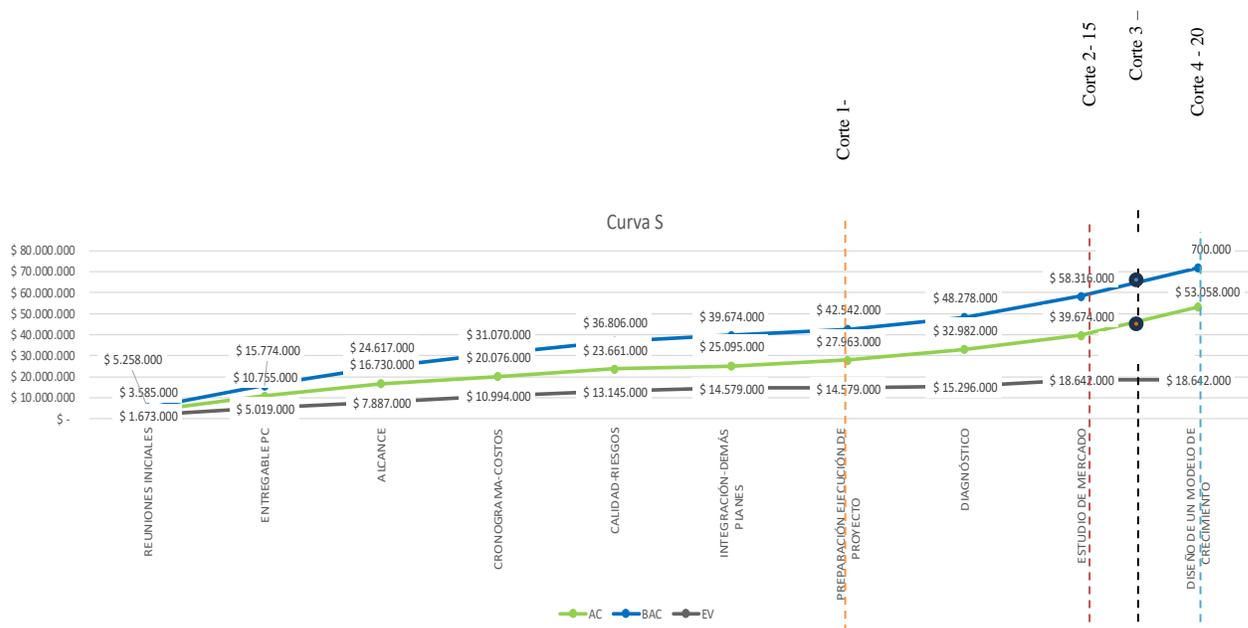
En el proceso de seguimiento y control del alcance, contamos con 4 EDT semaforizadas (EDT planeación, EDT informe 1, EDT informe 2 y EDT informe final), que representan el desarrollo de cada uno de los paquetes y el progreso desde el inicio del proyecto hasta el cierre del mismo. Como se puede evidenciar en la última EDT (informe final) no quedaron paquetes pendientes logrando así un porcentaje del 100% de cumpliendo con todos los entregables que se pactaron al inicio del proyecto.

### Informe final del plan del Cronograma y de los Costos



Teniendo en cuenta el desarrollo del cronograma, se evidencia que las actividades se desarrollaron en tiempos inferiores a los presupuestados inicialmente, esto se debió a que se proyectó un tiempo de 10 meses (300 días), pero al organizar la información en Project y quitando el tiempo de receso (Universidad), se tiene que el tiempo necesario para la

ejecución total del proyecto es de 222 días, a excepción de la (Preparación ejecución de proyecto), que se desarrolló en los tiempos establecidos para este paquete.



### Corte 1 - 10 junio:

Para este primer corte teníamos planeado un (BAC) de \$42.542.000, pero el costo real (AC) fue de \$ 27.963.000 obteniendo un valor ganado (EV) de \$14.579.000.

### Corte 2 - 15 septiembre:

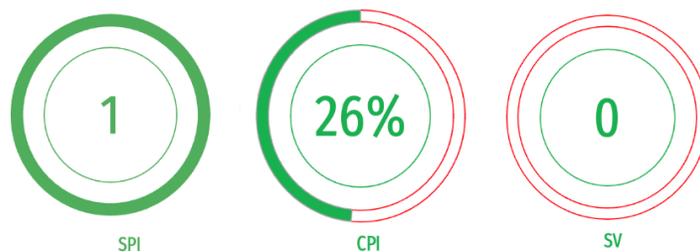
Para el segundo corte teníamos planeado un (BAC) de \$58.316.000, pero el costo real (AC) fue de \$ 39.674.000 obteniendo en este caso un valor ganado (EV) de \$ 4.063.000 para un total de valor ganado para este corte de \$18.642.000.

**Corte 3 – 3 noviembre:**

Para este tercer corte teníamos planeado un (BAC) de \$68.316.000, el costo real (AC) fue de \$49.674.000, para este corte se mantuvo el valor ganado (EV) obtenido el corte anterior de \$18.642.000.

**Corte 4 - 20 noviembre:**

Para este último corte se tenía planeado un (BAC) de \$71.700.000, el costo real (AC) del proyecto total fue de \$53.058.000, para un valor ganado (EV) final de \$ 18.642.000.

**SPI:**

El este indicador el proyecto se cerró a tiempo en la fecha estipulada 17 de noviembre del 2023.

**CPI:**

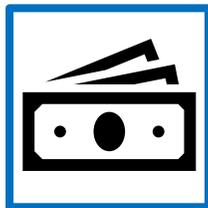
Frente a este indicador se presentó un ahorro en el proyecto del 26% correspondiente a \$18.642.000.

**SV:**

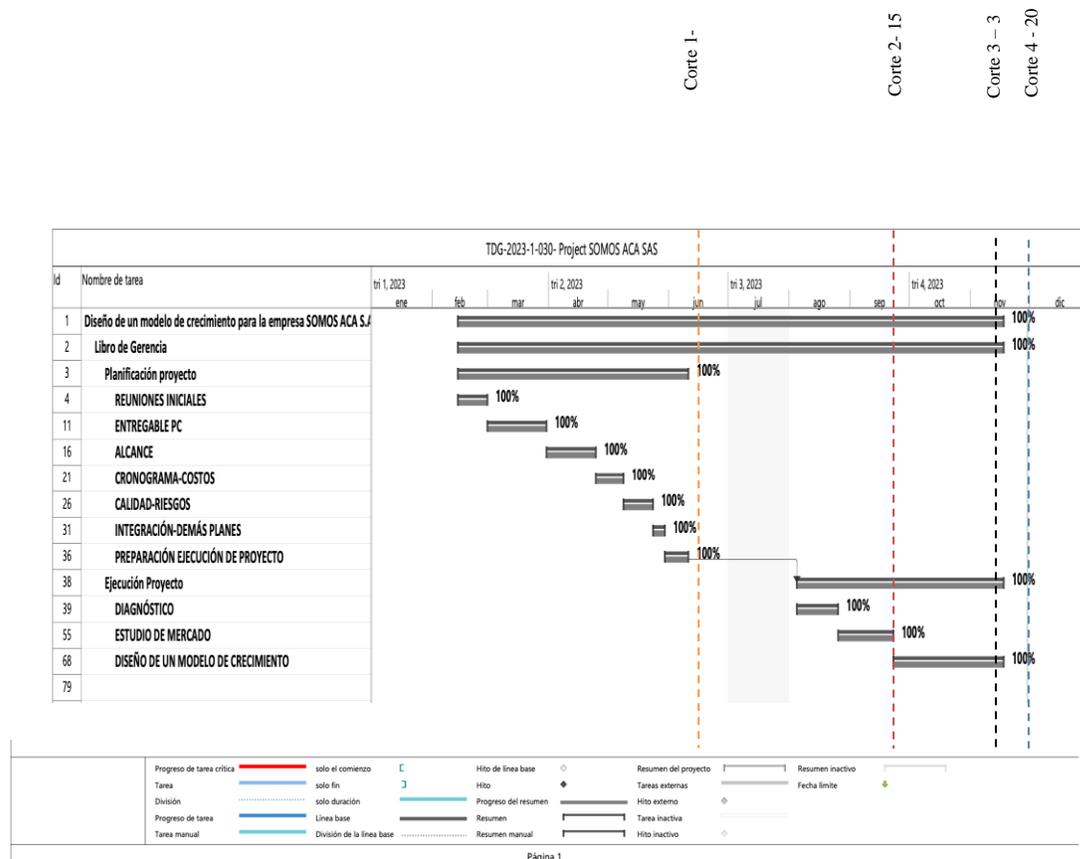
El proyecto se cerró sin retrasos quedando al día.

**Costos Reales**

En el siguiente botón (Icono) se puede ver el detalle de los costos reales, desde el cierre de la planeación el primer informe, segundo informe y cierre del proyecto.



### Análisis ruta crítica



Durante el “corte 1 – 10 de junio cierre planeación” se presentaron rutas críticas las cuales estaban asociadas a los paquetes de trabajo de los entregables “Diagnóstico”, “Estudio del mercado”, “Diseño de un modelo de crecimiento”.

Para el “corte 2 - 15 septiembre informe 1” los paquetes de trabajo de cada uno de los entregables estaban a un 82% de su ejecución por ende las rutas críticas que se presentaron en el paquete “Análisis de la oferta y la demanda” y los paquetes de trabajo del entregable “Diseño de un modelo de crecimiento”.

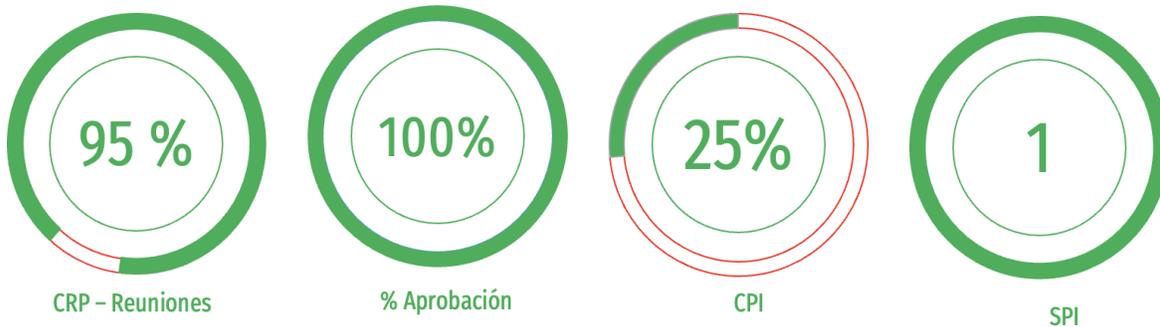
Concerniente al “corte 3 - 3 noviembre informe 2”, se realizó el seguimiento de ruta crítica, en donde se evidencia que cada tarea es indispensable para el desarrollo de la próxima, es decir tenemos una ruta con mínimo de posibilidades de retraso, contábamos con el entregable “DISEÑO DE UN MODELO DE CRECIMIENTO” en un 97% de ejecución por tanto se convierte en la ruta crítica a desarrollar para poder finalizar en los tiempos establecidos el proyecto.

Por último, el “corte 4 – 20 noviembre cierre de proyecto” para este último corte no se presentó ruta crítica debido a que ya se había ejecutado en un 100% todos los paquetes de trabajo y dado cierre al proyecto.

### Informe final del plan de Calidad

#### Cierre de planeación



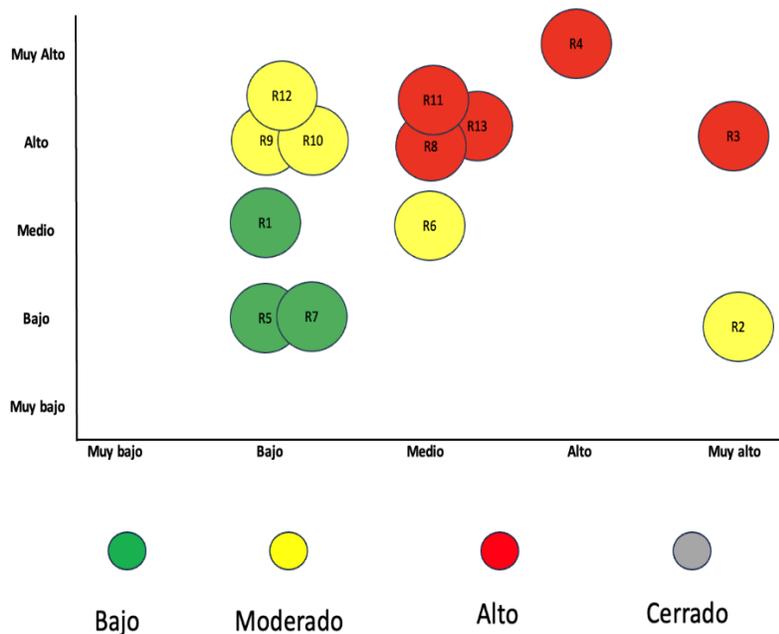
**Primer Informe****Segundo Informe****Cierre de proyecto**

El seguimiento se realizó con los directores y sponsor, con el fin de evaluar el avance y la calidad de los entregables que se desarrollaron en cada una de las etapas hasta el cierre del proyecto.

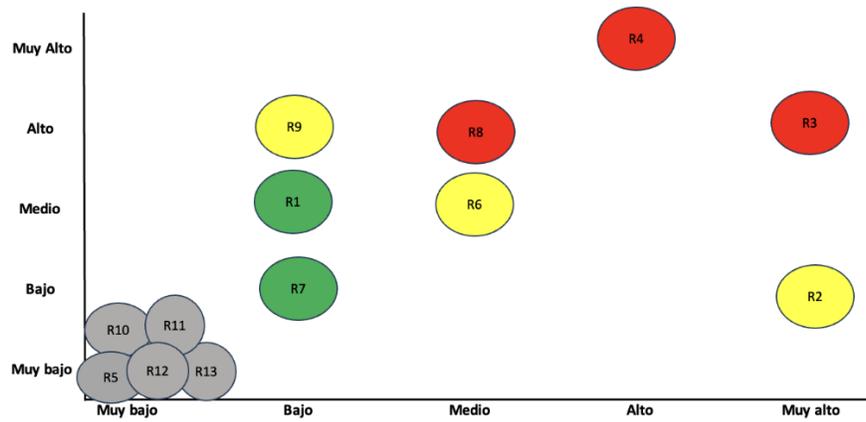
(CRP- reuniones) se cumplieron a cabalidad con cada una de las reuniones estipuladas por el equipo,( % DE APROBACIÓN DE ENTREGABLES) se cumplieron con el 100% de los entregables establecidos con la aprobación del sponsor por medio de actas de entrega firmadas por el mismo, (CPI) se está obtuvo un ahorro del 26% al cierre del proyecto esto se debió a la disminución del tiempo planificado, (SPI) se cierra el proyecto cumpliendo con el rendimiento del cronograma indicando que el proyecto se entregó a tiempo.

### Informe final del plan de riesgos

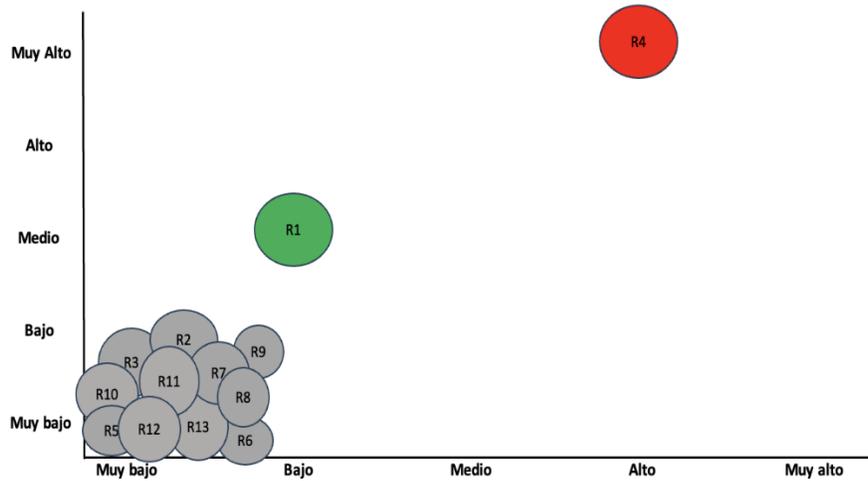
#### Cierre de la planeación - 10 junio



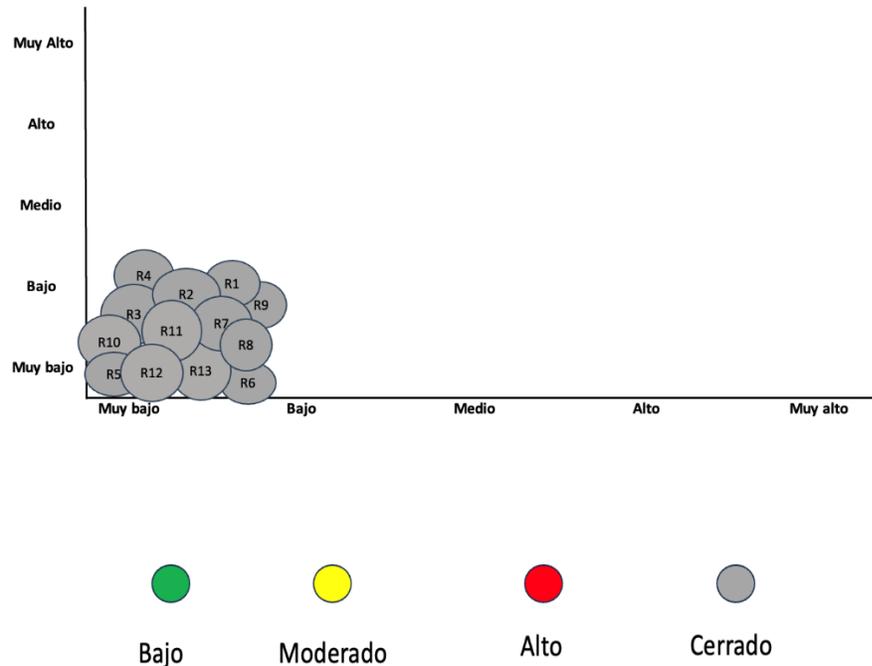
**Primer informe - 15 septiembre**



**Segundo informe - 3 noviembre**



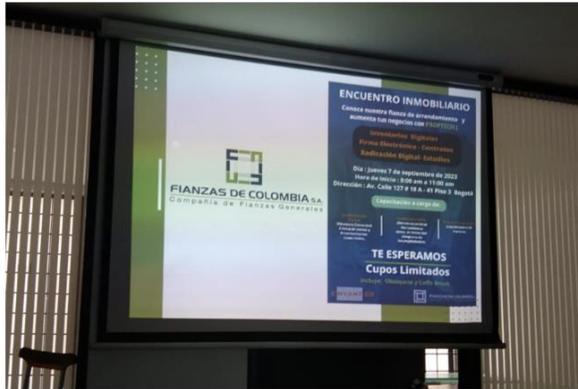
## Cierre de proyecto - 17 noviembre



Para el proyecto se establecieron 13 riesgos los cuales fueron asignados con base a impacto y probabilidad, se puede observar en cada una de las gráficas la evolución y el seguimiento que tuvo cada uno de los riesgos identificados a medida que se iba desarrollando el proyecto, se hacía una revisión de riesgos para validar si se mantenían y cuáles se iban cerrando.

Para la reserva de contingencia de estos riesgos era de \$3.669.169, a lo largo del proyecto no se materializó ninguno de los riesgos contemplados, a medida que se iban cerrando cada uno de los riesgos, los valores de estos riesgos se guardaban si se llegaba a materializar algún nuevo riesgo no contemplado inicialmente.

## Evidencias de la realización del producto



SECRETARÍA DEL  
HÁBITAT

ALCALDÍA MAYOR DE BOGOTÁ  
SECRETARÍA DISTRITAL DEL HÁBITAT  
AL RESPONDER CITAR EL NR.  
2-2023-68011  
Fecha: 20/09/2023 02:59:50 PM Folios: 1  
Anexo: 0  
Asunto: RESPUESTA A SU PETICIÓN CON  
RADICADO NO. 1-2023-38049  
Destino: Rafael Alberto Curtidor Molano  
Tipo: OFICIO SALIDA  
Origen: SUBD.PREV.SEGUIMENT

Bogotá D.C.

Señor:

Rafael Alberto Curtidor Molano  
Dirección Electrónica: rcurtidor@unbosque.edu.co  
BOGOTÁ, D.C. - BOGOTÁ, D.C.

Asunto: RESPUESTA A SU PETICIÓN CON RADICADO NO. 1-2023-38049.

Respetado señor Curtidor:

Esta Subdirección ha recibido su solicitud, a través de la cual solicita información respecto al trámite que debe adelantar una empresa que quiere empezar a realizar actividades inmobiliarias.

Al respecto me permito manifestar que de acuerdo con lo dispuesto en el artículo 28 de la Ley 820 de 2003, reglamentado por el Decreto 051 de 2004, toda persona natural o jurídica, entre cuyas actividades principales esté la de **arrendar bienes raíces destinados a vivienda urbana**, de su propiedad o de la de terceros, o realizar labores de intermediación comercial entre arrendadores y arrendatarios, así como las personas naturales o jurídicas que en su calidad de propietarios o subarrendadores **celebren más de cinco (5) contratos de arrendamiento sobre uno o varios inmuebles**, deberán matricularse ante la Subdirección de Prevención y Seguimiento de la Subsecretaría de Inspección, Vigilancia y Control de Vivienda de la Secretaría Distrital del Hábitat. La matrícula deberá efectuarse a más tardar dentro de los diez (10) días hábiles siguientes al inicio de las actividades como arrendador o intermediario.



## Acta De Cierre Del Proyecto

		FORMATO - ACTA DE CIERRE PROYECTO		F-004	
<b>NOMBRE DEL PROYECTO</b>					
Fases de diagnóstico, estudio del mercado inmobiliario en la localidad de Usaquén y diseño de un modelo de crecimiento para la empresa SOMOS ACA S.A.S.					
<b>CIUDAD</b>		Bogotá D.C.		<b>FECHA</b>	
				17 de noviembre de 2023	
<b>MIEMBROS DEL PROYECTO</b>					
<b>NOMBRE</b>			<b>CARGO</b>		
Wendy Guzman Casas			Sponsor		
Jair Fabian Castro			Director Proyecto		
Nazly Guzman Casas			Gerente del proyecto		
Rafael Curtidor			Gerente técnico		
<b>MOTIVO DEL CIERRE</b>					
Se presento todos los entregables de conformidad con los requerimientos.		<b>X</b>		Presentación parcial de los entregables y cancelación de otros de conformidad con los requerimientos del sponsor.	
				Cancelación de todos los entregables asociados al proyecto.	

APROBACIÓN DE LOS ENTREGABLES		
ENTREGABLE	APROBACIÓN	OBSERVACIÓN
DOFA	SI	ENTREGADO
DIAGNÓSTICO INTERNO	SI	ENTREGADO
DIAGNÓSTICO EXTERNO	SI	ENTREGADO
CONSOLIDACIÓN	SI	ENTREGADO
ANÁLISIS ACTUAL DE LA EMPRESA	SI	ENTREGADO
MATRIZ PESTEL	SI	ENTREGADO
DIAGNÓSTICO POLITICO	SI	ENTREGADO
DIAGNÓSTICO ECONOMICO	SI	ENTREGADO
DIAGNÓSTICO ECOLOGICO	SI	ENTREGADO
DIAGNÓSTICO TECNOLOGICO	SI	ENTREGADO
DIAGNÓSTICO LEGAL	SI	ENTREGADO
DIAGNÓSTICO SOCIAL	SI	ENTREGADO
ANÁLISIS DE LA INFORMACION FASE I Y FASE II	SI	ENTREGADO
METAS Y PRESUPUESTO	SI	ENTREGADO
DEFINIR ESTRUCTURA GENERAL DEL MODELO	SI	ENTREGADO
ANEXOS (OTROS)		
<p>Por medio de esta acta de cierre de proyecto se hace del diagnóstico de la empresa que comprende el DOFA de la empresa con su estructura interna y externa, se hace entrega de un análisis del estado actual de la empresa revisando procesos actuales. Se hace entre de la matriz PESTEL donde se entrega los diagnósticos correspondientes. Se entrega el estudio de mercado con cada uno de los paquetes de trabajo que se establecieron en un inicio. Por último se hace entrega del diseño de un modelo de crecimiento, con las metas el presupuesto con ajustes teniendo en cuenta que la empresa va a desarrollar el modelo de crecimiento. Como se puede evidenciar se realizó la entrega de cada uno de los entregables que se planificaron en un inicio cumpliendo al 100% el sponsor confirma que no quedaron pendientes y dando cierre al proyecto.</p>		

ANEXOS (OTROS)		
<p>Por medio de esta acta de cierre de proyecto se hace del diagnóstico de la empresa que comprende el DOFA de la empresa con su estructura interna y externa, se hace entrega de un análisis del estado actual de la empresa revisando procesos actuales. Se hace entre de la matriz PESTEL donde se entrega los diagnósticos correspondientes. Se entrega el estudio de mercado con cada uno de los paquetes de trabajo que se establecieron en un inicio. Por último se hace entrega del diseño de un modelo de crecimiento, con las metas el presupuesto con ajustes teniendo en cuenta que la empresa va a desarrollar el modelo de crecimiento. Como se puede evidenciar se realizó la entrega de cada uno de los entregables que se planificaron en un inicio cumpliendo al 100% el sponsor confirma que no quedaron pendientes y dando cierre al proyecto.</p>		
APROBADO Y ACEPTADO		
NOMBRE	CARGO	FIRMA
Wendy Guzman Casas	Sponsor	
Jair Fabian Castro	Director	

## Diagnóstico

### DOFA

Para el diagnóstico realizado a la empresa SOMOS ACA SAS se utilizaron una serie de herramientas que nos permitieran validar es estado actual y a para donde se quiere llegar con la empresa basados en datos reales y verificando datos que a futuro le permitirán un crecimiento como empresa. Para ello veremos algunas de las herramientas que nos permitieron tener una gestión y un conocimiento previo de la empresa.

### Análisis DOFA

Un diagnóstico DOFA es una herramienta útil para evaluar una empresa de propiedad horizontal o un condominio. Esta herramienta se utiliza para analizar las Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas que enfrenta la empresa. Aquí encontraremos el análisis basado en las fortalezas, debilidades y amenazas encontradas por parte de la empresa SOMOS ACA SAS.

### Consolidación

Dando conclusión el DOFA nos permitió evaluar la posición actual, identificar áreas de mejora y planificar estrategias para el futuro. Ayuda a maximizar las fortalezas, minimizar las debilidades, capitalizar las oportunidades y mitigar las amenazas, lo que en última instancia puede conducir a una gestión más eficaz y a una mejora en la calidad de vida de los propietarios.

*TABLA N° 1 Análisis DOFA*

FORTALEZAS	DEBILIDADES
Experiencia del equipo: Contar con personal con experiencia sólida en la administración	Problemas de organización y gestión interna: Falta de estructura organizativa clara, lo que puede llevar a la duplicación de esfuerzos, falta de coordinación entre equipos y dificultad para tomar decisiones ágiles.

<p><b>Conocimiento legal y normativo:</b> Tener un equipo o asesores legales especializados en leyes y regulaciones relacionadas con la administración de copropiedades</p>	<p><b>Falta de diferenciación en el servicio:</b> Si la empresa no ofrece servicios diferenciados o valor agregado frente a la competencia, podría perder clientes o no atraer nuevos.</p>
<p><b>Tecnología y sistemas de gestión:</b> Contar con sistemas informáticos avanzados y herramientas de gestión puede mejorar la eficiencia en la administración</p>	<p><b>Insuficiente actualización de regulaciones y leyes:</b> Si la empresa no se mantiene al día con los cambios en las regulaciones legales que afectan la propiedad horizontal, podría cometer errores legales o dejar de cumplir con requisitos legales, lo que puede acarrear sanciones.</p>
<p><b>Red de proveedores confiables:</b> Mantener relaciones sólidas con proveedores de servicios (limpieza, mantenimiento, reparaciones, etc.)</p>	<p><b>Débil planificación a largo plazo:</b> Si no se lleva a cabo una planificación estratégica para el futuro de la propiedad, se podrían pasar por alto oportunidades de mejora, inversiones necesarias o cambios fundamentales en la gestión.</p>
<p><b>Atención al cliente:</b> La capacidad para brindar un excelente servicio al cliente a los propietarios y residentes</p>	<p><b>Ineficiencia en la gestión de conflictos entre propietarios:</b> Si la empresa no tiene un sistema o protocolo claro para resolver disputas entre propietarios, podría resultar en tensiones prolongadas o litigios, afectando la armonía en la comunidad.</p>
<p><b>Transparencia y comunicación:</b> Ser transparente en la gestión financiera y operativa, y mantener una comunicación efectiva con los propietarios</p>	<p><b>Dependencia de clientes clave:</b> Contar con un número reducido de clientes como fuente principal de ingresos puede ser riesgoso. La pérdida de uno de estos clientes clave podría impactar significativamente en la estabilidad financiera de la empresa</p>

<p>Gestión eficiente de costos: La capacidad de optimizar los costos operativos sin comprometer la calidad del servicio puede ser una fortaleza importante para garantizar la rentabilidad.</p>	<p>Procesos ineficientes: Si los procedimientos internos no están optimizados, podría haber retrasos, errores o ineficiencias en la gestión de la propiedad, lo que afectaría la satisfacción del cliente.</p>
<p>Enfoque en la mejora continua: Estar constantemente en búsqueda de mejorar procesos, servicios y la satisfacción del cliente puede ser una ventaja competitiva.</p>	<p>Resistencia al cambio: La empresa podría enfrentar problemas si no está dispuesta a adoptar nuevas prácticas, tecnologías o métodos que mejoren la eficiencia y la calidad de sus servicios.</p>

<b>OPORTUNIDADES</b>	<b>AMENAZAS</b>
<p>Legislación y regulaciones: Cambios en las leyes y regulaciones que afectan a la administración de propiedades pueden crear oportunidades para ofrecer servicios de consultoría o adaptar los servicios actuales para cumplir con los nuevos requisitos.</p>	<p>Condiciones económicas inestables: Variaciones económicas a nivel nacional o regional, como recesiones, inflación o crisis financieras, podrían afectar la capacidad de los propietarios para cumplir con los pagos de cuotas de mantenimiento, lo que a su vez impactaría en los ingresos de la empresa.</p>
<p>Tecnología: La adopción de tecnología para la gestión de propiedades puede ser una oportunidad. Por ejemplo, el desarrollo de aplicaciones móviles, software de gestión de propiedades, plataformas en la nube o sistemas de seguridad inteligente.</p>	<p>Competencia: La aparición de nuevas empresas de administración de propiedades o la entrada de competidores con servicios similares podrían reducir la cuota de mercado o presionar los márgenes de ganancia.</p>
<p>Sostenibilidad y eficiencia energética: Existe una creciente demanda por parte de los propietarios de edificios y comunidades para implementar soluciones sostenibles. Ofrecer servicios de asesoramiento en eficiencia energética</p>	<p>Reputación y relaciones públicas: Comentarios negativos en línea o mala reputación pueden impactar en la percepción de la empresa, lo que a su vez podría conducir a la pérdida de clientes.</p>

<p>Servicios personalizados: La oferta de servicios adicionales personalizados, como programas de mantenimiento preventivo, programas de mejora de infraestructuras o incluso servicios de conserjería, podría ser una oportunidad para diferenciarse en el mercado.</p>	<p>Cambio en las tendencias del mercado inmobiliario: Cambios en la demanda de propiedades o en las preferencias de los propietarios en cuanto a servicios y comodidades podrían afectar la forma en que la empresa administra las propiedades.</p>
<p>Marketing y presencia en línea: Mejorar la presencia en línea, la promoción en redes sociales y el marketing digital puede aumentar la visibilidad de la empresa y atraer nuevos clientes.</p>	<p>Cambios en la legislación: Modificaciones en las leyes relacionadas con la propiedad horizontal podrían impactar en los procedimientos y regulaciones a los que la empresa debe ceñirse, lo que podría generar dificultades en la adaptación a nuevas normativas.</p>
<p>Alianzas estratégicas: Colaborar con empresas afines, como compañías de seguros, firmas legales, empresas de limpieza o empresas de servicios de mantenimiento, puede ampliar la gama de servicios que se ofrecen.</p>	<p>Tecnología obsoleta: La falta de adaptación a avances tecnológicos en la gestión de propiedades (software de gestión, plataformas de comunicación, etc.) podría resultar en una disminución de eficiencia y competitividad.</p>
<p>Crecimiento geográfico: Expandir la operación a nuevas áreas geográficas donde haya demanda insatisfecha de servicios de administración de propiedad horizontal.</p>	<p>Crisis sanitarias: Eventos como pandemias o emergencias de salud pública pueden afectar la operación y la demanda de propiedades, generando desafíos adicionales en la administración de la propiedad horizontal.</p>
<p>Innovación en servicios financieros: Desarrollar nuevas formas de gestión financiera para propiedades, como modelos de financiamiento, planes de ahorro o métodos de pago digitales.</p>	<p>Aumento de costos operativos: Incrementos en costos como los servicios públicos, impuestos o salarios podrían reducir los márgenes de beneficio, especialmente si no se pueden transferir esos costos a los propietarios.</p>

### Análisis actual de la empresa

SOMOS ACA SAS actualmente labora administrando copropiedades, manejando y administrando los recursos de estas. Dentro de la gestión que realiza la empresa está velar por el bienestar y el buen manejo de los recursos de los conjuntos. Actualmente SOMOS ACA SAS maneja 8 copropiedades dando de ingresos netos de \$22.400.000. La empresa desea ampliar sus servicios y poder ejercer como inmobiliaria.

A continuación, mostraremos un presupuesto ideal que actualmente es manejado por la empresa:

*TABLA N° 2 Metas y presupuesto de una copropiedad*

<b>METAS Y PRESUPUESTO</b>		
<b>DETALLE</b>	<b>N° CASAS</b>	<b>EJECUTADO</b>
<b>INGRESOS</b>	130	
CUOTAS DE ADMINISTRACIÓN		\$ 33.280.000
CONCESIÓN ZONAS COMUNES		\$ 360.000
INGRESOS POR ESTACIONAMIENTO		\$ 600.000
<b>TOTAL INGRESOS</b>		<b>\$ 34.240.000,00</b>
<b>EGRESOS</b>		
<b>PAGO HONORARIOS SOMOS ACA</b>		\$ 4.000.000
GASTOS DE PERSONAL		\$ 7.000.000
SERVICIOS PÚBLICOS		\$ 600.000
MANTENIMIENTOS Y REPARACIONES		\$ 2.000.000
IMPUESTOS		\$ 600.000
PAPELERÍA		\$ 300.000
<b>TOTAL EGRESOS</b>		<b>\$ 14.500.000</b>
<b>DIFERENCIA INGRESOS / EGRESOS</b>		<b>\$ 19.740.000,00</b>
<b>FONDO DE IMPREVISTOS</b>		<b>\$ 10.000.000</b>

La empresa SOMOS ACA SAS durante su desempeño ha venido con la idea de aumentar su crecimiento y poder desarrollarse en diferentes áreas dentro de la gestión inmobiliaria lo que implicaría su avance no solo administrando copropiedades sino en la implementación de venta de vivienda entre otros.

En la actualidad SOMOS ACA SAS desea aumentar sus ingresos puesto que así se logrará el aumento en dinero y el aumento en clientes.

Actualmente la empresa tiene un orden para llevar el presupuesto de cada propiedad.

El presupuesto que se implementa esta dado de la siguiente forma:

- **Gastos Operativos:**

**Mantenimiento de áreas comunes:** Costos de limpieza, jardinería, reparaciones, pintura, iluminación, entre otros.

**Servicios Públicos:** Agua, electricidad, gas, recogida de basura, y otros servicios esenciales para las áreas comunes.

**Personal:** Sueldos del personal de mantenimiento, administración, seguridad, u otros empleados necesarios.

**Seguros:** Pólizas de seguro para la propiedad y responsabilidad civil.

- **Administración y Gestión:**

**Honorarios de administración:** Costos asociados con la gestión de la propiedad, incluyendo honorarios de la empresa administradora.

**Gastos Administrativos:** Papelería, suministros de oficina, software de gestión, entre otros.

- **Ingresos:**

**Cuotas de mantenimiento:** Ingresos provenientes de los propietarios o inquilinos para cubrir los gastos de mantenimiento.

**Otros Ingresos:** Alquiler de áreas comunes, ingresos por servicios adicionales, multas, entre otros.

- **Eventuales:**

**Proyectos Especiales:** Renovaciones o proyectos específicos para mejorar la propiedad.

**Contingencias:** Una reserva para gastos imprevistos o emergencias.

- **Planificación a Largo Plazo:**

**Planificación de mejoras:** Considerar la actualización de instalaciones, renovaciones o mejoras a largo plazo.

- **Cumplimiento Legal y Regulatorio:**

**Impuestos y Cumplimiento Normativo:** Considerar los impuestos relacionados con la propiedad, así como el cumplimiento de las regulaciones locales y de la propiedad horizontal.

- **Auditorías y Revisión del Presupuesto:**

**Revisión Regular:** Evaluar y ajustar el presupuesto de forma periódica para asegurar su eficiencia y realismo.

### **Matriz Pestel**

El análisis PESTEL es una herramienta estratégica que se utiliza para evaluar el entorno externo en el que opera una empresa. Esta herramienta es especialmente importante para una empresa de propiedad horizontal, ya que le permite comprender y anticipar los factores externos que pueden afectar su funcionamiento y su capacidad para satisfacer las necesidades de sus propietarios y residentes. Para ellos tuvimos varios aspectos importantes tales como:

**Oportunidades de crecimiento:** Este análisis permite identificar oportunidades de crecimiento y mejora en el entorno. Por ejemplo, puede ayudar a identificar cambios en la legislación que podrían beneficiar a la comunidad, o tendencias sociales que podrían llevar a la demanda de servicios adicionales.

**Planificación estratégica:** Con una comprensión sólida de los factores externos, la empresa de propiedad horizontal puede realizar una planificación estratégica más efectiva. Puede adaptar sus políticas y operaciones para enfrentar los desafíos y aprovechar las oportunidades, lo que puede mejorar su sostenibilidad a largo plazo.

Para el desarrollo de este análisis tuvimos aspectos tales como: político, económico, social, tecnológico, económico y legal de la empresa SOMOS ACA SAS.

IMAGEN N° 1 Matriz PesteL.



## Acta De Entrega De Diagnóstico

		FORMATO - ACTA DE ENTREGA - DIAGNOSTICO		F-004
<b>NOMBRE DEL PROYECTO</b>				
Fases de diagnóstico, estudio del mercado inmobiliario en la localidad de Usaquén y diseño de un modelo de crecimiento para la empresa SOMOS ACA SAS.				
<b>CIUDAD</b>	Bogotá D.C.	<b>FECHA</b>	3 de noviembre de 2023	
<b>MIEMBROS DEL PROYECTO</b>				
<b>NOMBRE</b>		<b>CARGO</b>		
Wendy Guzman Casas		Sponsor		
Jair Fabian Castro		Director Proyecto		
Nazly Guzman Casas		Gerente del proyecto		
Rafael Curtidor		Gerente técnico		
<b>MOTIVO DEL CIERRE</b>				
Se presento todos los entregables de conformidad con los requerimientos.		Presentación parcial de los entregables y cancelación de otros de conformidad con los requerimientos del sponsor.	<b>X</b>	Cancelación de todos los entregables asociados al proyecto.

APROBACIÓN DE LOS ENTREGABLES		
ENTREGABLE	APROBACIÓN	OBSERVACIÓN
DOFA	SI	ENTREGADO
DIAGNÓSTICO INTERNO	SI	ENTREGADO
DIAGNÓSTICO EXTERNO	SI	ENTREGADO
CONSOLIDACIÓN	SI	ENTREGADO
ANÁLISIS ACTUAL DE LA EMPRESA	SI	ENTREGADO
MATRIZ PESTEL	SI	ENTREGADO
DIAGNÓSTICO POLITICO	SI	ENTREGADO
DIAGNÓSTICO ECONOMICO	SI	ENTREGADO
DIAGNÓSTICO ECOLOGICO	SI	ENTREGADO
DIAGNÓSTICO TECNOLÓGICO	SI	ENTREGADO
DIAGNÓSTICO LEGAL	SI	ENTREGADO
DIAGNÓSTICO SOCIAL	SI	ENTREGADO
ANÁLISIS DE LA INFORMACION FASE I Y FASE II	SI	ENTREGADO
METAS Y PRESUPUESTO	SI	ENTREGADO
DEFINIR ESTRUCTURA GENERAL DEL MODELO	SI	NO ENTREGADO
ANEXOS (OTROS)		
<p>Por medio de esta acta se hace entrega del diagnostico de la empresa que comprende el DOFA de la empresa con su estructura interna y externa, se hace entrega de un análisis del estado actual de la empresa revisando procesos actuales. Se hace entrega de la matriz PESTEL donde se entrega los diagnosticos correspondientes. Se toma toda el análisis de las dos fases para verificar y dar cumplimiento en los tiempos y con las actividades a realizar tanto de la planeacion como de la ejecución. Se hace entrega de las metas y del presupuesto con ajustes teniendo en cuenta que la empresa va a desarrollar el modelo de crecimiento que se le entregara. Se tiene pendiente como ultima actividad la definicion de la estructura general del modelo.</p>		

## Estudio De Mercado

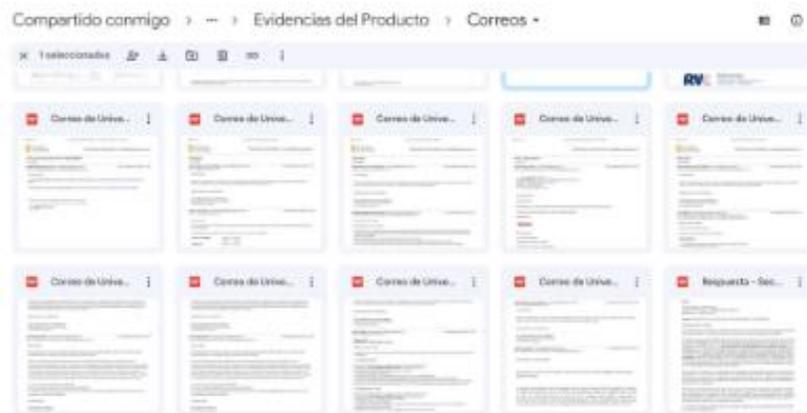
### Estudio de mercado.

#### Verificación de requisitos y normas de la Lonja de Bogotá

Se realizó la investigación consultando directamente a entidades como la Lonja de Propiedad Raíz de Bogotá, Secretaría Distrital del Hábitat de la alcaldía de Bogotá, Lonja inmobiliaria de Bogotá, esto con el fin de poder conocer los requisitos que se piden actualmente, para poder conformar una inmobiliaria en la ciudad de Bogotá. Las consultas se realizaron por medio de correos electrónicos y en algunos casos por llamadas telefónicas, solicitando la información requerida, estos correos se encuentran almacenados en el drive oficial de la universidad, grupo TDG-2023-1-030.

*Imagen 1.*

*Evidencias del producto: Correos con las consultas realizadas a inmobiliarias y entidades.*



**Nota.** Drive oficial de la Universidad El Bosque – Grupo TDG-2023-1-030 - Autoria propia.

Como primer paso para constituir la empresa SOMOS ACA SAS como una inmobiliaria, según la información entregada por la Secretaría Distrital del Hábitat de la alcaldía de Bogotá, se hace la solicitud ante la subdirección de prevención y seguimiento de la subsecretaría de Inspección, vigilancia y control de vivienda de la secretaria distrital del hábitat de Bogotá, donde se asigna una matrícula inmobiliaria a la empresa SOMOS ACA SAS, la resolución 927 de 2021 “Por la cual se actualiza la regulación de algunos trámites que se adelantan ante la subsecretaría de inspección, vigilancia y control de vivienda y se dictan otras disposiciones” expedida por esta secretaria, establece que de conformidad con lo indicado por el literal c) del artículo 37 de la Ley 820 de 2003, para tramitar la matrícula de arrendador, el solicitante deberá presentar los siguientes requisitos:

1. La matrícula deberá efectuarse a más tardar dentro de los diez (10) días hábiles siguientes al inicio de las actividades como arrendador o intermediario.
2. Formato de solicitud de matrícula de arrendador establecido por la secretaria distrital del hábitat, debidamente diligenciado. **(Anexo)**
3. Certificado de registro mercantil en el caso de personas naturales o certificado de existencia y representación legal cuando se trate de personas jurídicas, expedidos por la cámara de comercio con fecha de expedición no superior a dos (2) meses.
4. El certificado de existencia y representación legal o la matrícula mercantil de que trata el presente literal, deberá contener una dirección de notificación en la ciudad de Bogotá.
5. Copia del modelo de contrato de arrendamiento de inmuebles destinados a vivienda urbana que utilizará en desarrollo de su actividad. **(Anexo)**

6. se precisa que las actividades económicas que desarrolle la persona jurídica o natural y que debe estar incluida dentro de su certificado de existencia y representación legal, es la 6810 "Actividades inmobiliarias realizadas con bienes propios o arrendados", para adelantar el trámite de solicitud de matrícula de arrendador.

### **Requisitos de la Lonja de Propiedad Raíz de Bogotá**

Ahora bien, una vez cumplidos los requerimientos exigidos por la secretaria del hábitat de Bogotá para obtener la matrícula inmobiliaria y así poder iniciar actividades, los requisitos solicitados por la Lonja de Propiedad Raíz de Bogotá son los siguientes:

1. El objeto social de la empresa debe estar relacionado con la actividad inmobiliaria y/o de la construcción.
2. Tener capacidad legal para ejercer en el comercio.
3. Encontrarse inscrito en el Registro Mercantil.
4. Gozar de buena reputación.
5. No hallarse o haberse hallado sometido a quiebra o concordato de cualquier clase, ni a concurso de acreedores.
6. No haber sufrido condena penal, salvo por delito culposo.
7. Cuando sea evaluador debe ser presentado por tres (3) afiliados que pertenezcan tanto al capítulo de avalúos como al Registro de Avaluadores Corporativos R.A.C., y que tengan más de tres (3) años en dicha condición.
8. Formulario de solicitud de ingreso diligenciado. **(Anexo)**.
9. Certificado de existencia y representación legal actual, expedido la Cámara de Comercio.

10. Copia simple del documento de constitución.
11. Copia simple del Balance General de la empresa correspondiente a los últimos seis (6) meses con su respectivo estado de pérdidas y ganancias.
12. Copia simple de la matrícula de arrendador.
13. Dos (2) referencias bancarias y Dos (2) referencias comerciales.
14. Hoja de vida del representante legal y funcionarios ejecutivos.
15. Relación de empleados y cargos.
16. Declaración de renta.
17. Valor anual \$6.960.000, es decir medio salario mínimo mensual \$580.000.

Si desean tomar la afiliación con el servicio del MLS el valor anual es de \$8.280.000, \$690.000 mensuales.

### **Beneficios**

Los beneficios que trae estar afiliado a la Lonja de Propiedad Raíz de Bogotá son los siguientes:

- Descuentos en participación en los eventos organizados por la Lonja de Propiedad Raíz de Bogotá (LPRB) tales como: Gran Salón Inmobiliario, Congresos y Seminarios.
- Tarifas preferenciales en el valor de los talleres y cursos que realiza la Lonja de Propiedad Raíz de Bogotá para el personal de su compañía, el cual oscila entre el 40% y 50% de descuento.
- Ruedas de Negocios mensuales exclusivas para nuestros afiliados.

- Mantenemos actualizados a nuestros afiliados con información de interés jurídico y técnico por medio de correos masivos, procurando una comunicación y socialización constante entre los mismos.
- Los afiliados podrán anunciarse como miembros de la Lonja de Propiedad Raíz de Bogotá, siendo esto un sello de calidad del afiliado, así como ser parte del listado de afiliados en nuestra página web. Adicionalmente podrán usar el logo en las diferentes piezas promocionales, web, redes, entre otras.
- Representación gremial.
- Recibir las certificaciones respectivas como miembro de la institución.
- Descuento del 10% en avalúos corporativos. En caso de aportar un avalúo corporativo a la Lonja, se le reconocerá el 10 % del negocio.
- Posibilidad de pertenecer al RAC, si es valuador profesional, previo proceso interno en la Lonja. Por lo anterior puede obtener trabajos e ingresos en la práctica de avalúos corporativos que tradicionalmente la institución ha prestado.
- Acceso permanente al compilado de normas sin costo (Planes de ordenamiento territorial, leyes, decretos, resoluciones, entre otros). Entrega digital, telefónica o por correo electrónico.
- 5 conceptos al mes sin ningún costo para predios ubicados en Bogotá, a partir del 6 concepto el costo es de \$7.000.
- Precios preferenciales en: Estudios de normas urbanísticas más potencial, estudio de normas urbanísticas para lotes en desarrollo, Potenciales de desarrollo, asesorías jurídicas, centro de conciliación y arbitraje.

- Posibilidad de acceso al sistema MLS (Listado múltiple de inmuebles), la MLS es una interface interna que consiste en una amplia red de inmuebles con una alta exposición al mercado, mediante la cual todas las inmobiliarias afiliadas pueden acceder a esta información y por consiguiente promover y realizar ventas cruzadas.

### **Requisitos RAA (Registro abierto de Avaluadores)**

Los requisitos solicitados por el RAA (Registro abierto de Avaluadores) y que se deben cargar por las plataformas de alguna entidad certificada por la SIC (Superintendencia de Industria y Comercio) denominadas como E.R.A. (Entidades Reconocidas de Autorregulación), puede ser por alguna de las siguientes entidades, A.N.A. (Autorregulador Nacional de Avaluadores) o la ANAV (Corporación Colombiana autorreguladora de Avaluadores) esto se hace en el caso de querer formalizar a una persona del grupo de trabajo de la empresa SOMOS ACA S.A.S., como evaluador certificado, son los siguientes:

1. Diligencie el formato de inscripción en el RAA (Registro abierto de Avaluadores). (**Anexo**)
2. Los requisitos solicitados por la A.N.A. (Autorregulador Nacional de Avaluadores), se encuentran en el siguiente link <https://ana.org.co/inscripcion-raa/pre-registro/> adjuntando el formato de inscripción del RAA.
3. Los requisitos solicitados por la ANAV (Corporación Colombiana autorreguladora de Avaluadores), se encuentran en el siguiente link

<https://anav.com.co/formulario-de-inscripcion-y-o-actualizacion-a-la-era-anav/> adjuntando el formato de inscripción del RAA.

### **Requisitos aseguradoras**

Las aseguradoras como SURA Y Fianzas de Colombia, entre otras, son un aliado para evaluar e investigar a los futuros arrendatarios y deudores solidarios, son un respaldo para la inmobiliaria en caso de que el inquilino o sus deudores solidarios, no paguen el canon de arrendamiento mensual. Para este caso se hizo la investigación en las entidades Fianzas de Colombia y seguros SURA, donde los beneficios y requisitos de estas entidades son los siguientes:

### **Fianzas de Colombia**

1. Copia de la matrícula de arrendador.
2. Copia del certificado de existencia y representación legal.
3. Copia del RUT.
4. Copia del documento de identidad del representante legal.
5. Declaración de renta (si es una empresa recién constituida, debe radicar balance de iniciación o documentos de alguno de los socios como persona natural).
6. Certificación bancaria.
7. Formato de pago con abono en cuenta.
8. Modelo de contrato comercial y de vivienda.
9. Modelo de contrato de administración.

10. **Fianza Básica:** Canon de arrendamiento + cuota de administración + impuesto IVA (si aplica), valor de la fianza = 2,57% (incluido IVA) del valor total del inmueble (canon + administración + IVA).

11. **Fianza Integral:** fianza básica + servicios públicos básicos + reconexión + daños y faltantes. El valor mínimo a afianzar es de un millón de pesos m/cte. (\$1'000.000) este valor aplica para cada cobertura.

**Beneficios:**

- Estudios de documentos basados con énfasis comercial.
- Entrega de resultados en menos de cinco (5) horas hábiles.
- Fianzas por contratos de arrendamiento
- Coberturas
- Envanter (Inventario Inmobiliario) Aplicación.
- Firma electrónica para los contratos de arrendamiento (sin costo alguno), que sean afianzados.
- Capacitaciones continuas
- Radicación digital.
- Incentivos para promotores

**Seguros Sura**

1. Fotocopia de la cédula de ciudadanía.
2. Certificado de libertad y tradición reciente no mayor a 30 días.
3. Copia de recibos públicos del inmueble, pagados (si es para la ciudad de Medellín no es necesario presentarlo, en otras ciudades deben presentar del último mes).
4. El trámite de su solicitud durará un (1) día hábil.
5. Costo anual: 50% del valor de un canon mensual de arriendo (con admón.) + 23.800. IVA incluido, El valor del seguro se paga únicamente después de ser aprobado el estudio del inquilino, y el pago se hace directamente a SURA.
6. Valor arriendo con administración desde 400.000, hasta 3.000.000, COP.
7. Este seguro no tiene cobertura de deudas de servicios públicos, pero según el decreto 3130 de 2003, el propietario puede solicitar un depósito para este fin.

**Beneficios:**

- Elaboración y firma del contrato de arrendamiento
- Pago del arriendo al propietario, en caso de incumplimiento del inquilino, hasta por 12 meses.
- Pago de cuotas de administración, al propietario, en caso de incumplimiento del inquilino, hasta por 12 meses.
- Asistencia domiciliaria (servicios de plomería, electricidad, cerrajería, reemplazo de vidrios, gastos de traslado)
- Asistencia jurídica telefónica.

## **Análisis de la competencia directa e indirecta**

### **Identificación de principales competidores**

Según investigación realizada en plataformas sobre las inmobiliarias más conocidas en la ciudad de Bogotá y con presencia en la localidad de Usaquén, se encontraron las siguientes:

1. Rafael Ángel H – Corredores de Finca Raíz.
2. Inmobiliaria Ospina.
3. Luque Medina Inmobiliaria.
4. Century 21 Colombia.
5. Araujo y Segovia.
6. Central de arrendamientos.
7. Luis Soto & CIA SAS.
8. Ambiente Inmobiliaria.
9. RV Inmobiliaria.
10. Metro cuadrado.com
11. Finca Raíz.com

Como competencia directa para la empresa SOMOS ACA SAS, se encontraron estas inmobiliarias con operación en la localidad de Usaquén, adicional la competencia indirecta que se evidencio, se encontraron plataformas en internet como

Metrocuadrado.com y FincaRaíz.com, las cuales manejan un nicho de mercado inmobiliario, similar al de las inmobiliarias anteriormente mencionadas.

### **Análisis de productos de los competidores**

La investigación arrojó varios aspectos a tener en cuenta, referente a los servicios y coberturas que ofrecen cada una de las inmobiliarias consultadas, los servicios ofrecidos en común de la mayoría de estas inmobiliarias se encuentran, la administración de inmuebles y propiedades, venta de inmuebles, avalúos, asistencias jurídicas.

Los medios que utilizan para hacer la promoción de los inmuebles, propiedades y poder tener interacción con clientes y posibles clientes son:

- Correos electrónicos.
- Líneas telefónicas
- Bots.
- Páginas web propias.
- Instagram.
- Facebook.
- Whatsapp.
- Twitter (X).
- LinkedIn.

Estos servicios incluyen mostrar los inmuebles a las personas que estén interesadas en el mismo, contar con servicios de afianzamiento de los inmuebles en el caso de arrendamiento, esto con el fin salvaguardar el inmueble si los inquilinos no cancelan el canon de arrendamiento, el propietario tendrá siempre asegurado su pago mensual por el inmueble arrendado, aparte estas afianzadoras realizan el estudio para validar si la persona que esta interesada en tomar el inmueble en arriendo como sus deudores solidarios, son solventes económicamente y dar la viabilidad o no del interesado, además cuentan con asistencia legal estas afianzadoras, en dado caso de presentarse algún inconveniente con los inquilinos del inmueble.

Si el inmueble o la propiedad necesitan alguna reparación locativa, estas inmobiliarias ofrecen este servicio, los cuales son descontados en algunos casos con los canones de arrendamiento o por consignación directamente del propietario. Adicional cuentan con adelantos de canones de arrendamiento para los propietarios esto si el propietario tiene alguna urgencia económica y necesite el dinero por adelantado de algunos meses.

En el siguiente cuadro (Hacer Click sobre el cuadro) se presenta en detalle las inmobiliarias consultadas, donde se puede evidenciar datos de contacto, requisitos para venta, requisitos para arriendo, requisitos para avalúos y los servicios que ofrecen al cliente, con sus respectivos cobros de administración o comisiones por ventas de inmuebles o propiedades.



Planeamiento Zonal): Paseo los Libertadores, Verbenal, La Uribe, San Cristóbal Norte, Toberín, Los Cedros, Usaquén, Country Club y Santa Bárbara.

*Imagen 3.*

*Estudio de mercado: Mapa Localidad Usaquén*



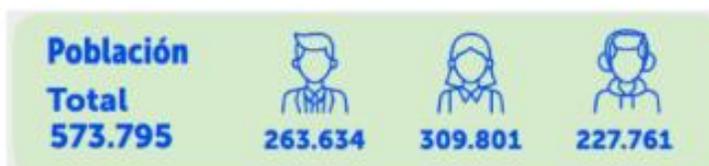
Nota. Adaptado de la Alcaldía de Bogotá – Localidad Usaquén [Imagen], (<https://bogota.gov.co/mi-ciudad/localidades/usaquen>).

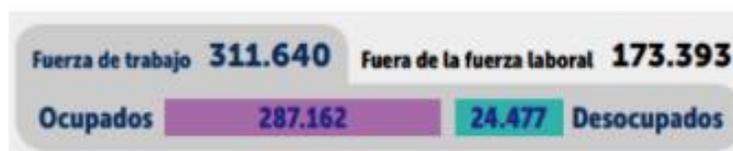
### Análisis Sociodemográfico

Según datos la infografía realizada a corte del 31 de diciembre de 2022 por la secretaria de desarrollo económico de la alcaldía de Bogotá, se obtuvo los siguientes datos:

*Imagen 4.*

*Estudio de mercado: Infografía Localidad Usaquén*



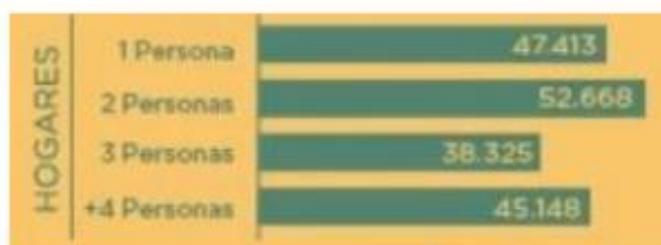


Nota. Adaptado del observatorio de desarrollo económico – Alcaldía de Bogotá [Imagen].  
<https://observatorio.desarrolloeconomico.gov.co/dinamica-economica/infografia-multi proposito-usaquen>.

Referente a los pagos promedios de pagos de arriendos y cuotas hipotecarias que se manejan en la localidad de Usaquén, en arriendos \$1.876.850 y cuotas de hipotecarias \$1.404.313 valores aproximados según el observatorio de desarrollo económico de la alcaldía de Bogotá.

*Imagen 5.*

*Estudio de mercado: Personas por vivienda en la localidad Usaquén*



*Nota.* Adaptado de conociendo mi localidad – Alcaldía de Usaquén [Imagen]. (<http://usuquen.gov.co/mi-localidad/conociendo-mi-localidad/historia>).

Según datos de la alcaldía local de Usaquén, la mayoría de personas que viven por cada hogar oscila entre 1 y 2 personas, para un total de 100.081 habitantes, esto denota que al momento de buscar vivienda por las diferentes inmobiliarias o páginas de internet, las personas estén buscando apartaestudios o apartamentos pequeños.

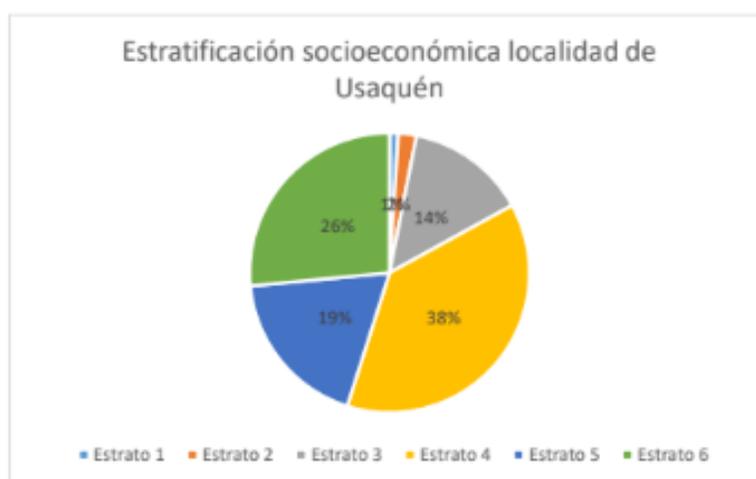
### Análisis Urbanístico

La mayoría de predios residenciales se encuentran ubicados en estratos 4, 5 y 6, según datos de la alcaldía de Bogotá, donde se ubican en un 83%, mientras los predios de estratos 1, 2 y 3, tienen una ubicación del 17% del total de inmuebles residenciales en la ciudad de Bogotá.

Según consultas realizadas en plataformas de internet como metrocuadrado.com y en inmobiliarias ubicadas en la localidad de Usaquén, los canones de arriendo de apartamentos y casas de áreas construidas entre 35 m<sup>2</sup> y 250 m<sup>2</sup>, ubicados en estratos 1, 2 y 3, oscilan entre \$1.000.000 hasta los \$5.000.000, para inmuebles ubicados en estratos 4, 5 y 6, con espacios de área construida desde los 12 m<sup>2</sup> hasta los 400 m<sup>2</sup>, oscilan entre \$850.000 y los \$45.000.000.

*Imagen 6.*

*Estudio de mercado: estratificación en la localidad Usaquén*



**Nota.** Estratificación socioeconómica localidad de Usaquén Autoría propia

## Acta De Entrega De Estudio De Mercado

		FORMATO - ACTA DE ENTREGA - ESTUDIO DE MERCADO		F-004
<b>NOMBRE DEL PROYECTO</b>				
Fases de diagnóstico, estudio del mercado inmobiliario en la localidad de Usaquén y diseño de un modelo de crecimiento para la empresa SOMOS ACA SAS.				
<b>CIUDAD</b>	Bogotá D.C.	<b>FECHA</b>	28 de septiembre de 2023	
<b>MIEMBROS DEL PROYECTO</b>				
<b>NOMBRE</b>		<b>CARGO</b>		
Wendy Guzman Casas		Sponsor		
Jair Fabian Castro		Director Proyecto		
Nazly Guzman Casas		Gerente del proyecto		
Rafael Curtidor		Gerente técnico		
<b>MOTIVO DEL CIERRE</b>				
Se presento todos los entregables de conformidad con los requerimientos.		Presentación parcial de los entregables y cancelación de otros de conformidad con los requerimientos del sponsor.	<b>X</b>	Cancelación de todos los entregables asociados al proyecto.

APROBACIÓN DE LOS ENTREGABLES		
ENTREGABLE	APROBACIÓN	OBSERVACIÓN
ENTREGABLE PROJECT CHARTER	SI	ENTREGADO
ENTREGABLE ALCANCE	SI	ENTREGADO
ENTREGABLE CRONOGRAMA - COSTOS	SI	ENTREGADO
ENTREGABLE CALIDAD - RIESGOS	SI	ENTREGADO
ENTREGABLE INTEGRACIÓN - DEMÁS PLANES	SI	ENTREGADO
DIAGNÓSTICO	SI	ENTREGADO
ESTUDIO DE MERCADO	SI	ENTREGADO
DISEÑO DE UN MODELO DE CRECIMIENTO	SI	NO ENTREGADO
LIBRO DE GERENCIA	SI	NO ENTREGADO
ANEXOS (OTROS)		
<p>Por medio de la siguiente acta, se hace entrega del estudio de mercado con base a los parametros establecidos en el cronograma establecido en el proyecto inicialmente, este estudio de mercado recopila las siguientes actividades: Verificación de requisitos y normas de la Lonja de Bogotá - Análisis de la competencia directa e indirecta (Identificación de principales competidores y Análisis de productos de los competidores) - Análisis de la oferta y demanda. Con este entregable que se aprobo, se acepta que ha cumplido con los requisitos establecidos en la definición del alcance y la documentación de los requisitos.</p>		
APROBADO Y ACEPTADO		
NOMBRE	CARGO	FIRMA

## **Diseño De Un Modelo De Crecimiento**

### **Diseño de un modelo de crecimiento.**

#### **Análisis Información Fase I y Fase II**

Para la elaboración del proyecto “Fases De Diagnóstico, Estudio Del Mercado Inmobiliario En La Localidad De Usaquén y Diseño De Un Modelo De Crecimiento Para La Empresa SOMOS ACA SAS.” Hemos tenido presente muchos aspectos de la empresa. Para la elaboración de este proyecto durante la fase I que es la planeación del proyecto se ha establecido un objetivo principal y es generar un modelo de crecimiento a la empresa debido a la su ultimo decrecimiento. Para ello elaboramos una serie de pasos para cumplir el objetivo:

1. Diagnostico
2. Planificación
3. Ejecución
4. Evaluación

Para el diagnostico hablaremos del proyecto, ¿por qué este proyecto se debería realizar? Identificar claramente los problemas que existen dentro de la empresa, pensar en sus posibles causas y elegir el sobre cuál se va a trabajar. Luego pensaremos en la planificación desarrollando la idea para transformarla en un proyecto. Al comenzar se debe identificar el objetivo, el “para qué” se hace el proyecto.

El segundo paso en la planificación será detallar las actividades que se van a realizar y esto es clave para obtener un buen proyecto. ¿Cómo lo vamos a hacer? Se deberá pensar en las distintas actividades que se van a realizar para lograr los objetivos. Luego se deben ubicar estas actividades en el tiempo mediante el armado de un cronograma.

En tercer lugar tenemos la ejecución. La puesta en marcha del proyecto será sencilla si los pasos anteriores se realizaron correctamente. Así, sólo habrá que desarrollar las actividades respetando los plazos y el presupuesto planteado. La última etapa, que a veces tiende a olvidarse, es la evaluación. Ésta es fundamental para lograr un aprendizaje, el crecimiento de la organización y proyectarse al futuro. Es el momento de reflexionar con todos los que participaron del proyecto:

- Se cumplieron los objetivos
- Se cumplieron los plazos
- Se realizaron todas las actividades propuestas
- El presupuesto estuvo ajustado a la realidad o no
- Participaron todos los que se habían comprometido a participar
- Fortalezas y debilidades
- Proyección a futuro

Teniendo en cuenta todo lo anterior para la implementación del proyecto para la empresa SOMOS ACA SAS validaremos:

**Necesidades del proyecto**

El paso inicial de cualquier proyecto, independientemente de su naturaleza, es entender la problemática a solucionar o el objetivo principal. Aquí se visualiza el escenario de manera macro para, posteriormente, pasar a lo micro (las actividades específicas).

**Define los alcances del proyecto**

Los alcances están muy ligados con los objetivos y permiten identificar hasta dónde llegar con el proyecto, lo que impide gastos innecesarios o pérdidas para las compañías. En este punto, las partes comienzan a hablar sobre tiempos y delimitación de las etapas. Generalmente, este paso y el anterior son procesos que se llevan a cabo en equipo con datos y argumentos que sostienen la efectividad del proyecto.

**Estipula el periodo de tiempo**

Puede ser que un proyecto sea indeterminado o que se planee ejecutar en un periodo determinado de tiempo. Esto debe quedar claro al principio para calcular los recursos y el presupuesto necesario. También es importante determinar el tiempo de realización de cada etapa para posteriormente realizar un cronograma de trabajo.

---

**Analiza los recursos necesarios**

Cuando se tiene la información sobre los alcances del proyecto y una idea más clara de las etapas o la estructura general que tendrá, es necesario analizar la cantidad de recursos humanos, físicos y tecnológicos que se necesitarán para cumplir tiempos y expectativas.

**Calcula el presupuesto**

Este paso es pieza clave, después de analizar todas las variables de tiempo, recursos y alcances podrás obtener un presupuesto estimado. Esto ayudará a determinar la inversión y el retorno de inversión que implica el proyecto, así como buscar financiación en caso de ser necesaria.

**Determina las actividades**

Las actividades madre o principales te ayudarán a dibujar mejor la estructura del proyecto, más adelante podrás desglosarlas en tareas más pequeñas y definir subtareas, lo que te permitirá distribuir la carga de trabajo y designar responsables.

**Asigna responsables**

Los roles son indispensables para el trabajo en equipo, un proyecto necesita responsables de ciertas actividades que reporten a un líder de proyecto.

El liderazgo no significa observar desde afuera y dar órdenes, sino involucrarse con el proyecto y el equipo. De esta forma cualquier error, bloqueo o incidente pueden detectarse con mayor facilidad, pues cuatro ojos funcionan mejor que dos.

También se evitan conflictos si todos los involucrados conocen sus actividades, responsabilidades y capacidad de decisión desde la planificación. En caso de que cada actividad tenga un entregable, la persona responsable tiene conocimiento de cuál es la expectativa de su tarea o rol.

#### **Crea un cronograma de trabajo**

Cuando se han determinado las actividades, responsabilidades y roles del proyecto, es momento de llevar todo esto a un calendario de trabajo que incluya fechas de entrega y detalle los entregables que se esperan al finalizar cada tarea. En este punto, es muy importante contemplar las dependencias que tienen todas las actividades porque un mal cálculo podría arruinar la planificación inicial. Las tareas que tienen dependencia de otras tareas deben considerarse de manera escalonada.

#### **Monitorea continuamente el avance y resultados**

El monitoreo de las actividades y la comunicación constante entre los implicados es de suma importancia para el éxito de los proyectos y la rentabilidad de un negocio. Un factor común en la mayoría de las metodologías para la planeación de tareas es que se realizan reuniones de seguimiento donde se comparten fallas, retrasos, dificultades, avances

y hallazgos. Estas reuniones dan visibilidad a todo el equipo y ayudan a determinar si la estrategia necesita ajustes para alcanzar las metas.

### **Metas y presupuesto**

#### **Identificación de principales competidores**

Según investigación realizada en plataformas sobre las inmobiliarias más conocidas en la ciudad de Bogotá y con presencia en la localidad de Usaquén, se encontraron las siguientes:

- Incrementar el número de edificios a administrar en un 50% para el año 2026.
- Reducir los costos operativos en un 10%, para que la empresa tenga más utilidades en el año 2026.
- Aumentar los ingresos operacionales, por lo menos en un 50% para el año 2026.
- Para el 2026 se tenga 72 inmuebles.

#### **Presupuesto SOMOS ACA SAS**

Para la elaboración del presupuestos se tiene presente los nuevos ingresos que se van a generar para cumplir con las metas previamente vistas anteriormente. Este presupuesto esta generado de la siguiente forma:

**Inversión Inicial.**

El aporte de capital para que la empresa entre en funcionamiento es el siguiente:

**Equipos - Muebles y Enceres.***Tabla 1.*

*Equipos - Muebles y Enceres.*

<b>COSTOS EQUIPOS - MUEBLES Y ENSERES</b>			
<b>ACTIVOS</b>	<b>CANTIDAD REQ.</b>	<b>\$ UNITARIO</b>	<b>\$ TOTAL</b>
Sillas ejecutivas	10	150.900	1.509.000
Archivador	2	550.000	1.100.000
Escritorio	4	780.000	3.120.000
Juego sillas y escritorio sala de juntas	1	2.467.890	2.467.890
Sofá Recibidor	1	648.900	648.900
Tablero Acrílico	2	80.000	160.000
Equipo de computo	6	1.133.333,333	6.800.000
<b>TOTAL</b>			<b>15.805.790</b>

**Intangibles.***Tabla 2.**Intangibles.*

<b>COSTOS INTAGIBLES</b>	
<b>ACTIVOS</b>	<b>VALOR</b>
Software Contable	6.000.000
Aplicativo - control activos físicos	3.000.000
Pagina Web	5.800.000
<b>TOTAL</b>	<b>14.800.000</b>

**Nómina SOMOS ACA SAS***Tabla 3.**Nómina SOMOS ACA SAS.*

Wendy Xiomara Guzmán (Gerente general)	\$4.000.000
María Claudia Casas Ceballos (Administradora suplente)	\$2.500.000
Paola Andrea Gómez (Secretaria)	\$1.800.000
Celmira Rueda ( Contadora)	\$2.000.000
Personal Adicional	\$1.300.000
Personal Adicional	\$1.300.000
<b>Total Nomina</b>	<b>\$12.900.000</b>

**Gastos Administrativos**

Tabla 4.

*Gastos Administrativos.*

Arriendo mensual oficina	\$2.500.000
Afiliación mensual lonja de Bogotá	\$6.90.000
Publicidad	\$2.000.000
Papelería	\$500.000
Impuestos	\$500.000
Servicios públicos	\$300.000
Prestaciones de ley	<i>Prima de servicios: (Salario mensual * Días trabajados en el semestre) / 360</i> <b>Cesantías: (Salario mensual * Días trabajados) / 360</b> <b>Intereses sobre cesantías: (Cesantías * Días trabajados * 0,12) / 360</b>

**Tercerización de personal**

Tabla 5.

*Tercerización de personal.*

Avaluados	\$550.000
Persona servicios locales	\$220.000
Servicios generales	\$200.000

Para lograr el crecimiento el presupuesto de la empresa debe aumentar debido a los nuevos gastos que se presentaran por el incremento de personal y de otros gastos administrativos que se van a presentar por el cambio a inmobiliaria.

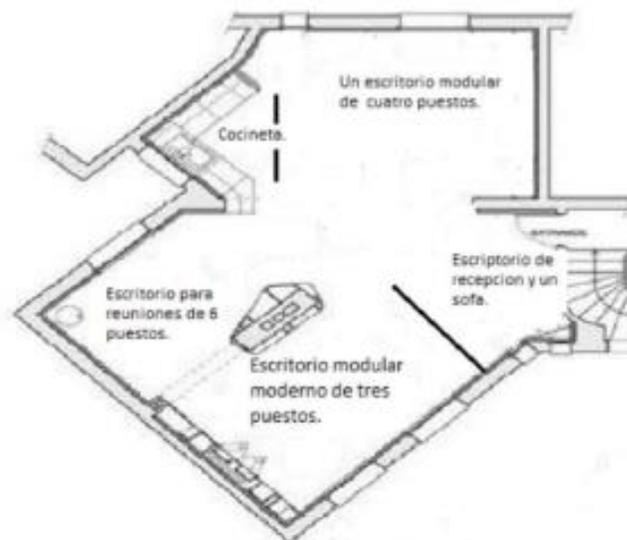
### **Definir estructura general del modelo**

#### **Posibles Locaciones**

Es importante tener en cuenta que la oficina de SOMOS ACA SAS puede gestionar más de 50 copropiedades. Sin embargo, a partir de este punto, se necesitará una dedicación mayor, la creación de departamentos especializados y, por ende, una oficina para su gestión. Esta oficina estaría estratégicamente ubicada en la ciudad de Bogotá, específicamente entre la calle 100 y 134, y entre la carrera 7 y la Autopista Norte. No sería necesario que la oficina sea muy extensa, con un máximo de 60 metros cuadrados y un costo no superior a 2 millones de pesos en alquiler mensual. Se contemplará la opción de leasing para adquirirla a mediano plazo. La oficina deberá tener capacidad para tres puestos de trabajo permanentes destinados a recibir clientes y presentar propuestas, así como un espacio para la contadora. No se requerirá una capacidad amplia; bastará con unos cuantos escritorios modernos, computadoras, conexión a internet y teléfonos. Planeamos abrir un plan de ahorro específicamente destinado para este propósito.

*Imagen 1.*

*Modelo de la oficina de SOMOS ACA SAS, para el año 2024.*



“El propósito del plano ilustrativo previo es proporcionar una representación visual de la disposición de nuestro modelo de oficina, concebido para un espacio con una superficie de 60 metros cuadrados.”

Conforme al plano, la disposición de la oficina incluirá: un escritorio modular, contemporáneo y ergonómico, que permitirá acomodar a tres personas; un escritorio de recepción modular con un sofá de dos plazas cómodo para breves esperas; un espacio destinado a reuniones con clientes, copropietarios y arrendatarios. Asimismo, se observa la presencia de una pequeña cocineta y otro escritorio modular, moderno y ergonómico, con capacidad para cuatro puestos de trabajo. Este diseño se ha desarrollado considerando una oficina con un área de 60 metros cuadrados.

Actualmente tenemos unas referencias sugeridas de oficinas establecidas para la empresa SOMOS ACA SAS:

*Imagen 2.*

*Posibles locaciones.*

The image shows a mobile application interface for a real estate listing. The main title is "Oficina en Arriendo, Chico Navarra" with the location "Sector Chico, Bogotá D.C." and area "Área 43.75 m²". The price is listed as "Arrendo \$2.000.000". Below the title is a large photo of a bright, modern office space with large windows. To the right of the photo is a sidebar with a "¡Estoy interesado!" button, a "Nombre y apellido" field with "Juan Carlos" entered, a "Teléfono" field with "3000000000" entered, and an "Email" field with "juan.carlos@somosaca.com" entered. Below these fields is a "Comentarios" section with a text area containing "Estoy interesado en Oficina en Arriendo, Chico Navarra, Bogotá D.C." and a "No hay un sitio" checkbox. At the bottom of the listing, there are three boxes: "Arrendamiento 43.75 m²", "1 Oficina", and "5 Comodidad".

**Oficina en Arriendo, Chico Norte II**  
Sector Chico, Bogotá D.C. Área 59 m<sup>2</sup>

Arriendo  
**\$1.800.000**



1/20

59 m<sup>2</sup> 1 Baño 5 Corredor

**¡Estoy interesado!**

Nombre y apellidos  
Juan Andrés

Teléfono  
333 3333333

Email  
juanandres@email.com

Comentarios  
Estoy interesado en Oficina en Arriendo, Chico Norte II, Bogotá D.C.

No soy un robot

De todo, automático y seguro al

**Oficina en Arriendo, Chico Norte III**  
Sector Chico, Bogotá D.C. Área 59 m<sup>2</sup>

Arriendo  
**\$1.800.000**



4/20

59 m<sup>2</sup> 1 Baño 5 Corredor

**¡Estoy interesado!**

Nombre y apellidos  
Juan Andrés

Teléfono  
333 3333333

Email  
juanandres@email.com

Comentarios  
Estoy interesado en Oficina en Arriendo, Chico Norte III, Bogotá D.C.

No soy un robot

De todo, automático y seguro al

## Estrategia Marketing

La empresa SOMOS ACA SAS adopta un enfoque de ventas directas, centrándose en establecer una conexión cercana entre los administradores designados de la compañía y los miembros de los consejos de administración de propiedades sometidas al régimen de

propiedad horizontal. La relación entre la empresa y sus clientes juega un papel fundamental en nuestra estrategia de desarrollo. Al ofrecer asistencia personalizada, comprometida y cumpliendo con los más altos estándares de calidad, nuestro objetivo va más allá de la fidelización del cliente; también buscamos crear sólidas referencias que impulsen oportunidades en el mercado inmobiliario, consolidando así nuestra posición como marca líder.

Las características del servicio, que se centran en proporcionar calidad y respaldo, juegan un papel crucial en la construcción de referencias para proyectos futuros. Al fomentar la voz a voz, se fortalecerá la confianza en SOMOS ACA SAS, se potenciará la marca y se generarán nuevos contratos. Este proceso se verá potenciado con la integración de las redes sociales y una gestión eficiente en nuestra oficina virtual, considerados elementos esenciales para respaldar esta visión empresarial. Gracias a esta estrategia, conseguiremos incrementar el reconocimiento y la recordación de la marca en el sector inmobiliario, lo que gradualmente impulsará los nuevos servicios como ventas de inmuebles, administración de inmuebles y avalúos.

Lo mencionado revela que SOMOS ACA SAS está enfocado en una estrategia alineada con la tendencia actual del mercado, donde el posicionamiento de la marca, la comunicación y el conocimiento del consumidor son factores cruciales para ofrecer un servicio de calidad. Si se logra posicionar la marca desde el inicio, existe una gran probabilidad de obtener un alcance significativo en el mercado. Este logro podría abrir la puerta a proyecciones a nivel nacional, gestionando más copropiedades.

**Publicidad**

La principal estrategia de promoción para la empresa SOMOS ACA SAS se centra en atención presencial y en el marketing directo. La meta es cultivar y consolidar relaciones más sólidas con los copropietarios para lograr un mayor reconocimiento de la marca. Ahora es esencial integrar la publicidad, especialmente a través de las redes sociales y portales web.

Inscripciones en sitios web con grandes volúmenes de visitantes centrados en nuestro segmento de mercado, como Metro cuadrado y la Lonja de Bogotá. Al registrarnos en estas plataformas, obtenemos presencia en sus comunicaciones y presentaciones principales, generando así posicionamiento y reconocimiento de la marca.

**Presencia en Internet:**

Dado el notable crecimiento de la red, se planea la creación de un sitio web que contenga información detallada sobre la empresa y ofrezca al lector contenido relevante sobre la actualidad en el ámbito de la propiedad horizontal. Se detallarán los servicios proporcionados por la compañía, así como los canales de contacto disponibles. El diseño se orientará a ser amigable y de fácil navegación. Al tener acceso a la página se puede obtener información de los inmuebles disponibles para venta y arriendo.

Otro medio electrónico de difusión será FACEBOOK. Medio de gran importancia debido a la gran cantidad de usuarios. Brinda además un acercamiento con los usuarios de las copropiedades. En el futuro invertiremos en publicidad a través de portales como el de la cámara de comercio, y otros portales de internet que estén involucrados en el manejo

inmobiliario. Contamos con tarjetas, carpetas y material gráfico de presentación en formatos como Prezi y PowerPoint (PPT).

La aplicación de las estrategias mencionadas posibilita cultivar la lealtad del cliente, posicionar nuestra marca, lograr un reconocimiento duradero y mejorar la eficacia de la comunicación, lo que genera ventajas competitivas. Este enfoque nos permitirá ser identificados por nuestra innovación en el servicio, lo cual se verá reflejado en la cantidad de propuestas presentadas, venta de inmuebles administración de inmuebles y avalúos.

### **Tipo de tarjetas de presentación de SOMOS ACA SAS.**

*Imagen 3.*

*Tipo de tarjetas de presentación de SOMOS ACA SAS.*



## **Inversiones en Publicidad**

*Tabla 6.*

*Tercerización de personal.*

<b>INVERSION PUBLICITARIA</b>	
<b>REFERENCIA</b>	<b>MONTO ANUAL</b>
PAGINA WEB	700.000
SUSCRIPCION A PORTALES WEB.	500.000
TARJETAS PRESENTACION, VOLANTES	150.000
<b>TOTAL</b>	<b>1.350.000</b>

La intención de la tabla anterior es dar a conocer los valores de inversión en publicidad para el primer año.

### **Producto (Servicios)**

Los servicios que se sugieren para iniciar las actividades como inmobiliaria de la empresa SOMOS ACA S.A.S., se establecen con base a la investigación realizada en las diferentes inmobiliarias en las que se consultó por los servicios y tarifas que ofrecen actualmente a sus clientes, se recomienda para atraer a los nuevos clientes, tarifas diferenciales con las que se manejan actualmente en el mercado inmobiliario, de tal forma que sean un gancho para que empiecen a conocer la empresa, los nuevos servicios que se plantean aparte del servicio con el que ya cuentan de administrar edificios, son los siguientes: administración.

*Imagen 4.*

*Nuevos servicios sugeridos.*

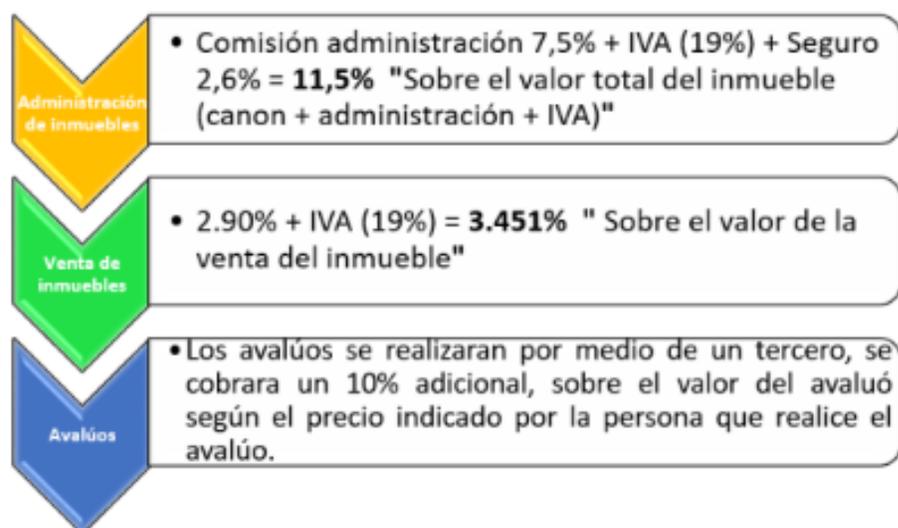


Cada uno de estos servicios debe ir con un diseño de promoción, donde se establezcan diferenciales en cada servicio, en el caso de administración de inmuebles se deben resaltar no solo la tarifa del servicio sino cada uno de los beneficios que tendrá el cliente que consigne su inmueble a la empresa SOMOS ACA S.A.S. donde se pueda evidenciar que tendrá un respaldo y acompañamiento continuo. Para el caso de la venta de inmuebles, en ocasiones suele ser confuso el proceso del mismo, brindar este asesoramiento, conseguir el cliente para el inmueble, donde se cuadraran las citas para personas interesadas que quieran ver el inmueble en venta lo puedan hacer sin que el propietario tenga que hacer esta actividad. Para los avalúos resaltar el personal calificado

esto con certificaciones como la RAA (Registro abierto de Avaluadores), donde se demuestre que se cuenta con personas idóneas y calificadas para esta labor.

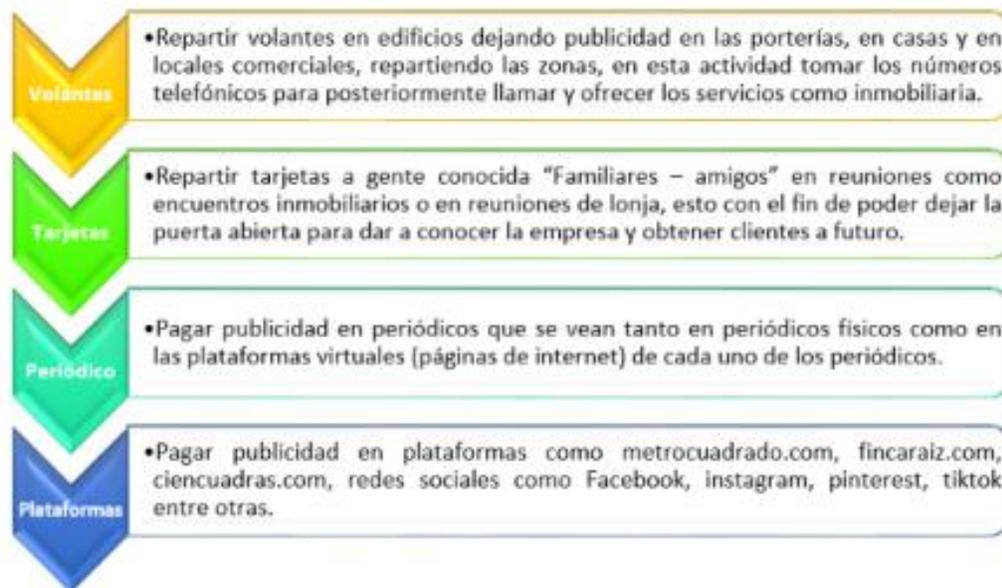
Referente a estos servicios, se establecen los siguiente precios sugeridos, que van acordes a lo que se pudo evidenciar actualmente en el mercado inmobiliario.

### Comisión administración



### Promoción

Los Se plantean las siguientes estrategias de promoción para dar a conocer la nueva razón social como inmobiliaria de SOMOS ACA S.A.S., esto con el fin de atraer nuevos clientes:



Con estas estrategias de promoción, se busca atraer a los nuevos clientes, complementado con personal competente que brinde un servicio eficiente.

### Canales de comunicación

Los Una empresa dedicada a la propiedad horizontal debe contar con diversos canales de comunicación para asegurar una interacción efectiva con sus clientes, colaboradores y otros stakeholders. Algunos canales importantes incluyen:

1. Correo Electrónico: Para comunicaciones formales, envío de facturas, notificaciones importantes y boletines informativos.
2. Sitio Web: Una plataforma online que proporcione información detallada sobre la empresa, servicios ofrecidos, políticas, noticias relevantes y datos de contacto.

3. **Redes Sociales:** Utilizar plataformas como Facebook, Twitter, Instagram, LinkedIn, entre otras, para compartir actualizaciones, consejos, responder consultas y construir una comunidad en línea.
4. **Boletines o Newsletters:** Envío regular de información relevante, noticias del sector, y actualizaciones sobre los servicios de la empresa a través del correo electrónico.
5. **Aplicación whatsapp business :** Facilitar la comunicación y brindar acceso rápido a información importante. Crear catálogos de los inmuebles que tiene disponibles.
6. **Reuniones Presenciales o Virtuales:** Organizar asambleas y reuniones de propietarios para discutir temas relevantes y compartir información cara a cara o a través de plataformas virtuales.
7. **Línea Telefónica:** Un número de teléfono directo para consultas y asistencia inmediata.
8. **Tablones de Anuncios Físicos o Digitales:** Espacios donde se puedan publicar avisos importantes.

La combinación de estos canales proporciona una estrategia integral de comunicación que aborda diversas necesidades y preferencias de los diferentes miembros de la comunidad de propiedad horizontal.

## **Modelo de negocio**

### **Servicios nuevos de negocio**

De acuerdo a las investigaciones que se realizaron en el estudio de mercado, se sugieren la administración de inmuebles, venta de inmuebles y avalúos, estos servicios llegarían a complementar con la línea de negocio actual, la cual está funcionando actualmente en la empresa SOMOS ACA S.A.S., que consiste en la administración de edificios, a continuación se plantean los requisitos que se pueden establecer al cliente, para cada uno de los nuevos servicios:

### **Administración de inmuebles**

- Certificado de tradición y libertad no mayor a 30 días.
- Cédula de ciudadanía del propietario.
- Últimos recibos de servicios públicos y administración cancelados.
- Último impuesto predial.
- RUT.
- Manual de convivencia de la propiedad horizontal.
- Si el inmueble es nuevo, la promesa de compraventa y el acta de entrega es suficiente para iniciar el proceso.
- El valor a pagar como aporte a los gastos totales de comercialización y promoción del inmueble son \$238.000 IVA incluido, esto incluye mostrar el inmueble con cita previa, publicidad en plataformas como metrocuadrado.com, fincaraiz.com, periódicos, redes sociales.

El modelo del contrato de arrendamiento, que se sugiere es el siguiente:

**BOGOTA, (Fecha)** \_\_\_\_\_  
**MATRICULA ARRENDADOR:** \_\_\_\_\_  
**PROPIETARIO:** \_\_\_\_\_  
**ARRENDADOR:** \_\_\_\_\_ (Nombre Inmobiliaria)  
**ARRENDATARIO:** \_\_\_\_\_  
**AVALISTA DEUDOR SOLIDARIO:** \_\_\_\_\_

#### CONDICIONES GENERALES.

**PRIMERA. – OBJETO:** Por medio del presente Contrato, el Arrendador entrega a título de Arrendamiento al arrendatario el siguiente bien inmueble (**Datos del inmueble – # Casa o # apartamento - # Garaje - nombre del conjunto**) \_\_\_\_\_, ubicados en la (**Dirección**) \_\_\_\_\_ en la ciudad de \_\_\_\_\_, con matrículas inmobiliarias números \_\_\_\_\_ de \_\_\_\_\_ (**Ciudad**), cuyos linderos los encontramos en la escritura pública (**número**) \_\_\_\_\_ de (**fecha**) \_\_\_\_\_ de la Notaria \_\_\_\_\_ (**número**) del circulo de \_\_\_\_\_ (**Ciudad**). Destinado para el uso de vivienda exclusivamente del Arrendatario y la de su familia (en adelante el Inmueble).

**SEGUNDA – REGIMEN DE PROPIEDAD HORIZONTAL:** El Inmueble descrito y alinderado en la cláusula primera del presente Contrato, forma parte del \_\_\_\_\_ (**Nombre del conjunto residencial**), el cual se encuentra ubicado en el área urbana de la ciudad de \_\_\_\_\_, sometido al régimen de propiedad horizontal según consta en la escritura pública (**número**) \_\_\_\_\_ de (**fecha**) \_\_\_\_\_ de la Notaria \_\_\_\_\_ (**número**) de \_\_\_\_\_ (**Ciudad**), debidamente registrada en la oficina de registros Públicos zona Centro de la ciudad de \_\_\_\_\_

**TERCERA - CANON DE ARRENDAMIENTO:** El canon de Arrendamiento mensual es la suma de (**Valor en letras**) \_\_\_\_\_ (**Valor en números**) (**\$** \_\_\_\_\_) **MAS ADMINISTRACION DE** (**Valor en letras**) \_\_\_\_\_ (**Valor en números**) (**\$** \_\_\_\_\_) **CON SUS RESPECTIVOS INCREMENTOS ANUALES** que el Arrendatario pagara anticipadamente al Arrendador o a su orden, en la oficina del Arrendador ubicada en la (**Dirección inmobiliaria**) \_\_\_\_\_ en la ciudad de Bogotá D.C., del primero al cinco de cada mes. O en su defecto consignar en el Banco (**Nombre del banco**) \_\_\_\_\_ (**Cuenta corriente o de ahorros**) \_\_\_\_\_ (**Numero de la cuenta**) \_\_\_\_\_ a nombre de (**Nombre de la inmobiliaria**) \_\_\_\_\_ Nit (**Numero del NIT**) \_\_\_\_\_ enviar por correo a (**Correo electrónico**) \_\_\_\_\_ y/o WhatsApp (**Numero celular**) \_\_\_\_\_ para generar el correspondiente recibo. Se les recuerda que si pasado el plazo límite del pago de la administración esta se debe pagar con el valor pleno. Cada doce (12) meses de ejecución del Contrato de Arrendamiento el valor del canon de Arrendamiento será reajustado en una proporción **Igual al porcentaje del IPC**, sin exceder en todo caso el límite máximo de reajuste Sin exceder en todo caso el límite máximo de reajuste fijado por la Ley, y **EL VALOR DE LA ADMINISTRACION con sus respectivos incrementos** según acordado por la asamblea del

(Nombre del conjunto residencial) \_\_\_\_\_ ya sea en el mes de Enero o en la Asamblea Ordinaria siendo retroactivo.

**PARAGRAFO 1:** toda vez que el incremento del canon de arrendamiento se regula de conformidad con la Ley 820 artículo 20 de 2.003.

**PARAGRAFO 2:** LOS ARRENDATARIOS se obligan a avisar de las reuniones que programe la copropiedad tales como asambleas Ordinarias y Extraordinarias sopena de pagar la(s) sanción(es) que fije la administración por no avisar a la Inmobiliaria.

**PARAGRAFO 3:** La tolerancia del Arrendador de recibir el pago del canon de arrendamiento con posterioridad al plazo indicado para ello en esta cláusula, no podrá entenderse en todo caso como ánimo del Arrendador de modificar el término establecido en este Contrato para el pago del Canon.

**CUARTA – VIGENCIA:** El arrendamiento tendrá una duración de (**Duración del arrendamiento en letras**) \_\_\_\_\_ contados a partir del (**Fecha de inicio del contrato en letras**) \_\_\_\_\_ no obstante lo anterior el término del arrendamiento se prorrogara automáticamente por periodos consecutivos iguales al inicial; si ninguna de las partes **CON TRES (3) MESES DE ANTICIPACION al vencimiento del periodo inicial o cualquiera de sus prórrogas informa a la otra parte su decisión de dar por terminado el Contrato.**

**QUINTA – CAUSALES DE TERMINACION DEL CONTRATO:** Siendo causales de terminación del contrato de arrendamiento contenidas en el capítulo VII Artículo 21 terminación por mutuo propio, las partes en cualquier periodo y de común acuerdo podrán dar por terminado el contrato de vivienda urbana **siempre y cuando se pague la** cláusula penal correspondiente al **valor de tres (3) canon** de arrendamiento o su equivalente al tiempo que falte para terminar el contrato.

**ARTICULO 22 TERMINACION POR PARTE DEL ARRENDADOR** Son causales para que el arrendador pueda pedir unilateralmente la terminación del contrato las siguientes:

1. La no cancelación por parte del arrendatario de las rentas y reajustes dentro del término estipulado en el contrato.
2. La no cancelación de los servicios públicos, que cause la desconexión o pérdida del servicio, o el pago de expensas comunes cuando su pago estuviese a cargo del arrendatario.
3. El sub arriendo total o parcial del inmueble, la cesión del contrato o del goce del inmueble o el cambio de destinación del mismo por parte del arrendatario, sin expresa autorización del Arrendador.
4. La incursión reiterada del arrendatario en proceder que afecten la tranquilidad ciudadana de los vecinos o la destinación del Inmueble para actos delictivos o que impliquen contravención, debidamente comprobados ante la autoridad policiva.
5. La realización de mejoras, cambios o ampliaciones del inmueble sin expresa autorización del Arrendador o la destrucción total o parcial del Inmueble o área arrendada por parte del Arrendatario.
6. La violación por el Arrendatario a las normas del respectivo reglamento de propiedad horizontal cuando se trate de vivienda sometidas a este régimen.
7. El Arrendador puede dar por terminado unilateralmente el Contrato de Arrendamiento durante las prórrogas, previo aviso por escrito dirigido al arrendatario a través del servicio postal autorizado, con una antelación no menor a **tres (3) meses y el pago de una indemnización equivalente al precio de tres (3) meses de arrendamiento.**

8. El Arrendador puede dar por terminado unilateralmente el contrato de Arrendamiento a la fecha del vencimiento del término inicial o de sus prórrogas invocando cualquiera de las siguientes causales especiales de restitución previo aviso al arrendatario a través del servicio postal autorizado con una antelación no menor a tres (3) meses a la fecha referida de vencimiento:

A – cuando el propietario o poseedor del Inmueble necesitare ocuparlo para su propia habitación por un término no menor de un (1) año.

B – Cuando el Inmueble haya de demolerse para efectuar una construcción nueva o cuando se requiera desocuparlo con el fin de ejecutar obras independientes para su reparación.

C – Cuando haya de entregarse de cumplimiento de las obligaciones originales en un contrato de compraventa.

D – La plena voluntad de dar por terminado el Contrato, siempre y cuando el Contrato de Arrendamiento cumpliera como mínimo cuatro (4) años de ejecución, el Arrendador deberá indemnizar al arrendatario con una suma equivalente de Uno Punto Cinco (1.5) meses de arrendamiento.

Cuando se trate de las causales previstas en los literales A, B y C – el Arrendador acompañara al aviso por escrito la constancia de haber constituido una caución en dinero otorgada por compañía de seguros legalmente reconocida a favor del arrendatario por un equivalente a tres (3) meses siguientes a la fecha de la restitución. Cuando se trate de la causal prevista el literal D - el pago de la indemnización se realizara mediante el mismo procedimiento establecido en el artículo 23 de esta la Ley, de no mediar constancia por escrito del preaviso, El Contrato de Arrendamiento se entenderá renovado automáticamente por un término igual al inicialmente pactado.

#### **ARTICULO 23 REQUISITO PARA LA TERMINACION UNILATERAL POR PARTE DEL ARRENDADOR MEDIANTE PREAVISO CON INDEMNIZACION.**

Para que el Arrendador pueda dar por terminado unilateralmente el Contrato de Arrendamiento en el evento previsto en el numeral 7 del Artículo anterior deberá cumplir con los siguientes requisitos:

A – Comunicar a través del servicio postal autorizado al Arrendatario o a su representante Legal con la antelación allí prevista, indicando la fecha para la terminación del contrato y manifestando que se pagara la indemnización de Ley.

B – Consignar a favor del arrendatario y/o a orden de la autoridad competente la indemnización que se trata el artículo anterior de la presente Ley.

C - Dentro de los **tres (3) meses** anteriores a la fecha señalada a la terminación unilateral del contrato, la consignación se efectuara en las entidades autorizadas por el Gobierno Nacional, para tal efecto y la autoridad competente allegara copia del título respectivo al arrendatario.

D – Le enviara comunicación en que se haga constar tal circunstancia, inmediatamente tenga conocimiento de la misma en los respectivos títulos de las causas de la misma como también el nombre y dirección precisa del arrendatario o de su representante.

F – Si el arrendatario cumple con la obligación de entregar el Inmueble en la fecha señalada, recibirá el pago de la indemnización de conformidad con la autorización que expida la autoridad competente. **PARAGRAFO 1.** En caso que el arrendatario no entregue el Inmueble, el Arrendador tendrá derecho a que se le devuelva la indemnización consignada

sin perjuicio que pueda iniciar el correspondiente proceso de restitución del Inmueble.  
**PARAGRAFO 2.** Si el Arrendador con la aceptación del arrendatario desiste de dar por terminado el contrato de arrendamiento, podrá solicitar a la autoridad competente la autorización de la suma consignada.

**ARTICULO 24. TERMINACION POR PARTE DEL ARRENDATARIO.** Son causales para que el arrendatario pueda pedir unilateralmente la terminación del contrato son las siguientes:

1. La suspensión de la prestación de los servicios públicos al Inmueble, por acción premeditada del Arrendador o por que incurra en mora en pagos que estuvieren a su cargo. En estos casos el arrendatario podrá optar por asumir el costo del restablecimiento del servicio y descontarlo de los pagos que le corresponda hacer como arrendatario.
2. La incursión reiterada del Arrendador en proceder que afecte gravemente el disfrute cabal por el arrendatario del Inmueble arrendado, debidamente comprobada ante la entidad policiva.
3. El desconocimiento por parte del Arrendador de derechos reconocidos al arrendatario por la Ley o contractualmente.
4. El arrendatario podrá dar por terminado unilateralmente el Contrato de Arrendamiento dentro del término inicial o durante sus prorrogas, previo aviso dirigido al Arrendador a través del servicio postal autorizado con el pago de una indemnización equivalente al valor de tres (3) meses de arrendamiento. Cumplidas estas condiciones el Arrendador está obligado a recibir el Inmueble, si no lo hiciere el arrendatario podrá hacer entrega provisional mediante la intervención de la autoridad competente, sin perjuicio de acudir a la acción judicial correspondiente.
5. El arrendatario podrá dar por terminado unilateral el contrato de arrendamiento a la fecha del vencimiento del término inicial o de sus prorrogas, siempre y cuando de previo aviso por escrito al Arrendador a través del servicio postal autorizado, con una antelación no menor a tres (3) meses a la referida fecha de vencimiento. En este caso el arrendatario no está.
6. obligado a invocar causal alguna diferente a la de su plena voluntad, ni deberá indemnizar al Arrendador. De no mediar constancia por escrito del preaviso, el contrato de arrendamiento se entenderá renovado automáticamente por un término igual al inicialmente pactado.

**PARAGRAFO:** Para efectos de la entrega provisional que trata este artículo, la autoridad competente a solicitud escrita del arrendatario y una vez acreditado por parte del mismo el cumplimiento de las condiciones allí previstas, procederá a señalar fecha y hora para llevar a cabo la entrega del Inmueble.

Cumplido lo anterior se citara al Arrendador y al arrendatario mediante comunicación enviada por el servicio postal autorizado, a fin de que comparezca el día y hora señalada al lugar de ubicación del Inmueble para efectuar la entrega al Arrendador.

Si el Arrendador no acudiere a recibir el Inmueble el día de la diligencia, el funcionario competente para tal efecto hará entrega del Inmueble a un secuestro que para su custodia

designare de la lista de auxiliares de la justicia hasta la entrega del Arrendador a cuyo cargo corre los gastos del secuestre. De todo lo anterior se levantara un acta que será suscrita por las personas que intervinieron en la diligencia.

**ARTICULO 25 REQUISITOS PARA LA TERMINACION UNILATERAL POR PARTE DEL ARRENDATARIO MEDIANTE PREAVISO CON INDEMNIZACION.**

Para que el arrendatario pueda dar por terminado unilateralmente el contrato de arrendamiento previsto en el numeral 4 del artículo anterior, deberá cumplir con los siguientes requisitos:

**A** – Comunicar a través del servicio postal autorizado al Arrendador o a su representante legal, con la antelación allí prevista, indicando la fecha para la terminación del contrato manifestando que se pagara la indemnización de Ley.

**B** – Consignar a nombre del Arrendador y a orden de la autoridad competente la indemnización que trata el artículo anterior de la presente Ley, dentro de los tres (3) meses anteriores a la fecha señalada para la terminación unilateral del contrato. La consignación se efectuara en la entidad autorizada por el Gobierno Nacional, para tal efecto y la autoridad competente allegara copia del título respectivo al Arrendador enviándole comunicación donde haga constar tal circunstancia, inmediatamente tenga conocimiento de la misma.

El valor de la indemnización se hará con base en la renta vigente a la fecha del preaviso. Al momento de efectuar la consignación se dejara constancia en los respectivos títulos de las causas de la misma como también el nombre y dirección precisa del arrendatario o su representante.

Si el arrendador cumple con la obligación de entregar el Inmueble en la fecha señalada, recibirá el pago de la indemnización de conformidad con la autorización que expida la autoridad competente.

**PARAGRAFO 1** En caso que el Arrendador no reciba el Inmueble, el arrendatario tendrá derecho a que se le devuelva la indemnización consignada sin perjuicio de que pueda realizar la entrega provisional del Inmueble de conformidad con lo previsto en el artículo anterior.

**PARAGRAFO 2.** Si el arrendatario con la aceptación del Arrendador desiste de dar por terminado el contrato de arrendamiento, podrá solicitar a la autoridad competente la autorización de la devolución de la suma consignada.

**SEXTA – ENTREGA:** El arrendatario en la fecha de suscripción de este documento declara: **1)** recibir el Inmueble de manos del Arrendador en buen estado, de conformidad con el **INVENTARIO** elaborado por las partes y que forma parte integral de este contrato en calidad de **ANEXO UNO.** **2)** que conoce en su integridad el texto del reglamento de propiedad horizontal aplicable al Inmueble que lo respetara y lo hará respetar en su integridad, documento que se entiende incorporado a este contrato.

**SEPTIMA – REPARACIONES:** Los daños que se ocasione al Inmueble con responsabilidad suya o de sus dependientes, será reparados y cubiertos sus costos de reparación en su totalidad por el arrendatario, si instalan puntillas al momento de la entrega del Inmueble retirarlas al igual que

todo el cableado, **entregara el apartamento pintado totalmente**; igualmente el arrendatario se obliga a cumplir con las obligaciones previstas en los artículos 2029 y 2030 del Código Civil.

**PARAGRAFO:** El arrendatario se abstendrá de hacer mejoras de cualquier clase al Inmueble sin permiso previo y escrito del Arrendador, las mejoras del Inmueble serán del propietario del Inmueble y **no** habrá lugar de reconocimiento del precio, costo o indemnización alguna al arrendatario por las mejoras realizadas. Las mejoras no podrán retirarse, salvo que el Arrendador lo exija por escrito, a lo que el arrendatario accederá inmediatamente a su costa, dejando el Inmueble en el mismo buen estado que lo recibió de manos del Arrendador, salvo el deterioro normal por el uso legítimo.

**OCTAVA – SERVICIOS PUBLICOS:** El arrendatario pagara oportuna y totalmente los servicios públicos del Inmueble desde la fecha en que comience el arrendamiento hasta la restitución del Inmueble. Si el arrendatario no paga los servicios públicos a su cargo, el Arrendador podrá hacerlo para evitar que los servicios públicos sean suspendidos. El incumplimiento del arrendatario en el pago oportuno de los servicios públicos del Inmueble se tendrá como incumplimiento del contrato y el arrendatario deberá cancelar de manera incondicional e irrevocable al Arrendador las sumas que por este concepto haya tenido que pagar el Arrendador, pago que deberá hacerse de manera inmediata por parte del arrendatario contra la presentación de las facturas correspondientes por parte del Arrendador. No obstante lo anterior, el Arrendador podrá abstenerse de pagar los servicios públicos a cargo del arrendatario, sin que por ello el arrendatario pueda alegar responsabilidad del Arrendador. **PARAGRAFO 1:** El arrendatario declara haber recibido en buen estado de funcionamiento y conservación las instalaciones para uso de los servicios públicos del Inmueble, que se abstendrá de modificarlas sin permiso previo y escrito del Arrendador y que responderá por daños y/o violaciones de los reglamentos de las correspondientes empresas de servicios públicos.

**PARAGRAFO 2:** El arrendatario reconoce que el Arrendador en ningún caso y bajo ninguna circunstancia es responsable por la interrupción o deficiencia en la prestación de cualquiera de los servicios públicos del Inmueble. En caso de la prestación deficiente o suspensión de cualquiera de los servicios públicos del Inmueble, **el arrendatario reclamara de manera directa a las empresas prestadoras del servicio y no al Arrendador.**

**PARAGRAFO 3:** El Arrendador prohíbe expresamente al arrendatario solicitar créditos y/o préstamos a las compañías prestadoras de servicios públicos o cualquiera otra con cargo a las facturas de servicios públicos del Inmueble objeto del presente contrato, el incumplimiento de esta prohibición será considerada como incumplimiento al contrato de arrendamiento y conllevara las correspondientes consecuencias. El Arrendador autoriza plenamente al arrendatario instalar su propio paquete de línea telefónica, internet y televisión con cargo exclusivamente a **EL ARRENDATARIO.**

**NOVENA - DESTINACION:** El arrendatario, durante la vigencia del contrato, destinara el Inmueble única y exclusivamente para su vivienda y la de su familia. En ningún caso el arrendatario podrá subarrendar o ceder en todo o en parte este arrendamiento, so pena que el Arrendador pueda dar por terminado válidamente el Contrato en forma inmediata sin lugar a indemnización alguna a favor del Arrendatario y podrá exigir la devolución del Inmueble sin necesidad de ningún tipo de requerimiento previo por parte del Arrendador. Igualmente el arrendatario se abstendrá de guardar o permitir que dentro del Inmueble se guarden semovientes o animales domésticos salvo una mascota de raza pequeña con el compromiso que si hay algún daño en uno de los espacios del apartamento el arreglo o cambio es única y exclusiva asumida por el arrendatario, elementos inflamables, tóxicos, insalubres, explosivos o dañinos para la conservación, higiene seguridad y estética del Inmueble y en general de sus ocupantes permanentes o transitorios.

**PARAGRAFO:** El Arrendador declara expresa terminantemente prohibida la destinación del Inmueble a los fines contemplados en el literal B del párrafo del Artículo 34 de la Ley 30 de 1.986 en consecuencia el arrendatario se obliga a no usar el Inmueble para el ocultamiento de personas, depósito de armas o explosivos y dinero de grupos terroristas, no destinara el Inmueble para la elaboración, almacenamiento o venta de sustancias alucinógenas tales como marihuana, achís, cocaína, metacualona y similares. El arrendatario faculta al Arrendador para que directamente o a través de sus funcionarios debidamente autorizados por escrito, visiten el Inmueble para verificar el cumplimiento de las obligaciones del arrendatario.

**DECIMA – RESTITUCION:** Vencido el periodo inicial o la última prórroga del contrato, el Arrendatario (1) restituirá el Inmueble al Arrendador en las mismas buenas condiciones que lo recibió de manos del Arrendador salvo el deterioro normal y natural causados por el uso legítimo. (2) entregara al Arrendador los recibos originales de las facturas de cobro por concepto de servicios públicos del Inmueble correspondientes a los Tres (3) últimos meses, debidamente cancelados por el arrendatario, bajo el entendido que hará entrega de dichas facturas en el domicilio del Arrendador con una antelación a **TRES (3) DIAS** hábiles a la fecha fijada para la restitución material del Inmueble al Arrendador. **PARAGRAFO:** La responsabilidad del arrendatario subsistirá aun después de restituido el Inmueble mientras el Arrendador no haya entregado el **PAZ Y SALVO** correspondiente por escrito al arrendatario.

**DECIMA PRIMERA – RENUNCIA:** El arrendatario declara que (1) no ha tenido ni tendrá posesión del Inmueble y (2) que renuncia en beneficio del Arrendador o de su cesionario a todo requerimiento para constituirlo en mora en el cumplimiento de las obligaciones a su cargo derivadas de este contrato.

**DECIMA SEGUNDA – CESION:** El arrendatario faculta al Arrendador a ceder total o parcialmente este contrato y declara al cedente del Contrato, es decir al Arrendador, libre de cualquier responsabilidad como consecuencia de la cesión que haga de este Contrato.

**DECIMA TERCERA – INCUMPLIMIENTO:** El incumplimiento del arrendatario a cualquiera de sus obligaciones legales o contractuales faculta al Arrendador para ejercer las siguientes acciones, simultáneamente o en el orden que el elija:

- a) a) Declarar terminado este Contrato y reclamar la devolución del Inmueble judicial y /o extrajudicialmente.
- b) b) Exigir y perseguir a través de cualquier medio judicial o extrajudicialmente al arrendatario y/o coarrendatarios o deudores solidarios el monto de los perjuicios resultantes del incumplimiento, así como de la multa por incumplimiento pactada en este Contrato.

**PARAGRAFO:** Son causales de terminación del Contrato en forma unilateral por el Arrendador las previstas en los artículos 21, 22, 23, 25 de la Ley 820 de 2.003 y por parte del Arrendatario las consagradas en los artículos 24 y 25 de la misma Ley. No obstante lo anterior, las partes en cualquier tiempo y de común acuerdo podrán dar por terminado el presente Contrato.

**DECIMA CUARTA – VALIDEZ:** El presente Contrato anula todo convenio anterior relativo al arrendamiento del mismo Inmueble y solamente podrá ser modificado por escrito y suscrito por las partes.

**DECIMA QUINTA – LINEA TELEFONICA:** El Inmueble se entrega en arrendamiento, **SIN LINEA TELEFONICA** así como el acceso y uso de otras redes de telecomunicaciones **será asumido en su totalidad por el arrendatario.** **PARAGRAFO:** El arrendatario no podrá instalar

en el Inmueble ninguna línea telefónica sin la autorización previa y escrita del Arrendador previa autorización del Propietario.

**DECIMA SEXTA – MERITO EJECUTIVO:** El arrendatario declara de manera expresa que reconoce y acepta que este contrato presta merito ejecutivo para exigir del arrendatario y a favor del Arrendador el pago de: 1- de los cánones de arrendamiento causados y no pagados por el arrendatario. 2 – las multas y sanciones que se causen por el incumplimiento del arrendatario de cualquiera de las obligaciones a su cargo, en virtud de la Ley o de este Contrato. 3 – las sumas causadas y no pagadas por el arrendatario por concepto de servicios públicos del Inmueble, cuotas de administración y cualquier otra Suma de dinero que por cualquier concepto deba ser pagado por el arrendatario; para lo cual bastara la sola afirmación de incumplimiento del arrendatario hecha por el Arrendador afirmación que solo podrá ser desvirtuada por el arrendatario con la presentación de los respectivos recibos de pago. **PARAGRAFO:** Las partes acuerdan que cualquier copia autenticada ante notario de este contrato tendrá el mismo valor que el original para efectos judiciales y extrajudiciales.

**DECIMA SEPTIMA – PREAVISO:** El Arrendador podrá dar por terminado el presente Contrato durante cualquiera de sus prorrogas, mediante preaviso dado al arrendatario **con tres (3) meses de anticipación y el pago de la indemnización** que para el efecto prevé la Ley, igualmente el arrendatario podrá dar por terminado este Contrato durante el termino inicial o el de sus prorrogas previo aviso por escrito al Arrendador, con un plazo no menor de **TRES (3) MESES DE ANTICIPACION AL VENCIMIENTO DEL CONTRATO** y el pago de una indemnización equivalente al valor de tres (3) cánones de arrendamiento vigente a la fecha que sea intención de Terminar este Contrato; cumplidas estas condiciones el Arrendador estará obligado a recibir el Inmueble.

**DECIMA OCTAVA – CLAUSULA PENAL:** En el evento de incumplimiento de cualquiera de las partes a las obligaciones a su cargo contenidas en la Ley o en este Contrato, la parte incumplida deberá pagar a la otra parte una suma equivalente a **tres (3) cánones de arrendamiento vigentes en la fecha de incumplimiento**, a título de pena. En el evento que los perjuicios ocasionados por la parte incumplida, exceda el valor de la suma aquí prevista como pena, la parte incumplida deberá pagar a la otra parte la diferencia entre el valor total de los perjuicios y el valor de la pena prevista de esta cláusula.

**DECIMA NOVENA – AUTORIZACION:** El arrendatario autoriza expresamente e irrevocablemente al Arrendador y/o al cesionario de este Contrato a consultar información del arrendatario que obre en las bases de datos de información del comportamiento financiero y crediticio o centrales de riesgo que existan en el país, así como a reportar a dichas bases de datos cualquier incumplimiento del arrendatario a este Contrato.

**VIGESIMA – ABANDONO:** En caso de restitución de los Inmuebles este deberá recuperarse de conformidad con lo establecido en los artículos 35 y 36 de la Ley 820 de 2.003

**VIGESIMA PRIMERA - RESPONSABILIDAD:** En caso de restitución del Inmueble este deberá recuperarse de conformidad con la Ley.

El Arrendador **no** asume responsabilidad alguna por daños y perjuicios que los arrendatarios puedan sufrir por causas atribuibles a terceros, sus empleados o dependientes ni por hurtos o siniestros causados por incendios, inundaciones, terrorismo o cualquiera provenientes de fuerza mayor o caso fortuito.

**VIGESIMA SEGUNDA – RECIBOS DE PAGO DE SERVICIOS PUBLICOS:** El Arrendador en cualquier tiempo durante la vigencia de este Contrato, podrá exigir del arrendatario la presentación de las facturas de los servicios públicos del Inmueble a fin de Verificar la cancelación de los mismos. En el evento que el Arrendador llegare a comprobar que alguna de las facturas no

ha sido pagada por el arrendatario encontrándose vencido el plazo para el pago previsto de la respectiva factura, el Arrendador podrá terminar de manera inmediata este Contrato y exigir del arrendatario el pago de las sumas a que hubiere lugar.

**VIGESIMA TERCERA – COARRENDATARIOS:** Para garantizar al Arrendador el cumplimiento de las obligaciones a cargo del arrendatario (**Nombre del arrendatario**) \_\_\_\_\_ identificada con cédula de ciudadanía número (**Numero de la cédula**) \_\_\_\_\_ de (**Ciudad de expedición de la cédula**) \_\_\_\_\_, el arrendatario tiene como avalista y/o deudor solidario a (**Nombre del deudor solidario**) \_\_\_\_\_ identificada con cedula de ciudadanía número (**Numero de la cédula**) \_\_\_\_\_ de (**Ciudad de expedición de la cédula**) \_\_\_\_\_, quien para efecto de este Contrato obra en nombre propio, quien declara que se obliga de manera solidaria con el arrendatario y frente al Arrendador durante el termino de duración de este Contrato y hasta que el Inmueble le sea devuelto al Arrendador a su entera satisfacción.

**VIGESIMA CUARTA – ESPACIOS EN BLANCO:** Autorizo al Arrendador diligenciar los respectivos espacios en blanco en el presente Contrato si lo hubiere.

**VIGESIMA QUINTA – NOTIFICACION:** El Arrendador recibirá las notificaciones en (**Dirección inmobiliaria**) \_\_\_\_\_ de la ciudad de Bogotá D.C.; el arrendatario recibirá las notificaciones en la siguiente dirección de su domicilio y/o su residencia -----

**VIGESIMA SEXTA- CLAUSULA ADICIONAL:** Este Contrato tiene vigencia para los Propietarios y el Arrendador hasta que los arrendatarios hagan dejación del Inmueble materia del presente Contrato, incluyendo sus prorrogas.

Es obligación del Arrendador entregar comprobante escrito en el cual conste la fecha, periodo y valor del canon de arrendamiento.

Además se obliga entregar al arrendatario una copia del Contrato de arrendamiento durante los diez días siguientes a la firma del presente Contrato y el reglamento de propiedad horizontal, de conformidad con los artículos 8 y 9 de la Ley 820 de 2.003

**El Arrendador está sometido a la vigilancia de la sub secretaria de Inspección, vigilancia y control de Vivienda de la Secretaria Distrital de Habitad.** Artículo 28 de la Ley 820 de 2.003.

En señal de total aceptación y de plena conformidad firmamos el presente Contrato hoy a los (**Número en letras**) \_\_\_\_\_ (**Número**) \_\_\_\_ días del mes de (**Mes en letras**) \_\_\_\_\_ del año (**Número**) \_\_\_\_\_ en tres (3) ejemplares de idéntico contenido.

#### **EL ARRENDADOR:**

(**Nombre de inmobiliaria**) \_\_\_\_\_

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

NIT: \_\_\_\_\_

**LOS ARRENDATARIOS:**

<b>ARRENDATARIO</b>	<b>AVALISTA DEUDOR SOLIDARIO</b>
(Nombre) _____	(Nombre) _____
FIRMA:	FIRMA:
C.C. No.	C.C. No.
DIR. CASA:	DIR. CASA:
CIUDAD	CIUDAD
TELEFONO CASA:	TELEFONO CASA:
DIR. OFICINA:	DIR. OFICINA:
CIUDAD	CIUDAD
TELEFONO OFICINA:	TELEFONO OFICINA:
CELULAR:	CELULAR:
CORREO ELECTRONICO:	CORREO ELECTRONICO:

**Venta de inmuebles**

De acuerdo a las investigaciones que se realizaron en el estudio de mercado, se sugieren la administración de inmuebles, venta de inmuebles y avalúos, estos servicios llegarían a complementar con la línea de negocio actual, la cual está funcionando actualmente en la empresa SOMOS ACA S.A.S., que consiste en la administración de edificios, a continuación se plantean los requisitos que se pueden establecer al cliente, para cada uno de los nuevos servicios:

- Agendar visita con un asesor comercial
- Certificado de tradición y libertad no mayor a 30 días.
- Copia del pago del impuesto predial
- Fotocopia de la escritura.
- Copia de cédula propietarios.
- Duplicado de llaves del inmueble.
- Fotocopia de los últimos recibos de Servicios Públicos.
- Firmar entre los propietarios y la empresa, una Tarjeta de Consignación de ventas, la cual es sin exclusividad, donde se relacionan las características del inmueble y los datos de los propietarios.
- Es responsabilidad del propietario el pago de cada uno de los servicios públicos y la administración del inmueble hasta que se venda.
- El valor a pagar como aporte a los gastos totales de comercialización y promoción del inmueble son \$238.000 IVA incluido, esto incluye mostrar el inmueble con cita previa, publicidad en plataformas como metrocuadrado.com, fincaraiz.com, periódicos, redes sociales.

El modelo de la promesa de compraventa, que se sugiere es el siguiente:

### CONTRATO PROMESA DE COMPRAVENTA.

Entre los suscritos a saber: **(Nombre vendedor o vendedores)** \_\_\_\_\_ mayor de edad, domiciliada en la ciudad de Bogotá, identificada con cédula de ciudadanía número \_\_\_\_\_ de **(Ciudad)** \_\_\_\_\_, quien en adelante se denominaran **LOS PROMETIENTES VENDEDORES** de una parte y de la otra **(Nombre comprador o compradores)** \_\_\_\_\_ mayor de edad, domiciliado en la ciudad de Bogotá D. C. identificado con la cédula de ciudadanía número \_\_\_\_\_ soltero sin sociedad conyugal vigente y que en adelante se denominara **EL PROMETIENTE COMPRADOR**, han celebrado **EL CONTRATO DE PROMESA DE COMPRAVENTA** que se rige por las siguientes cláusulas:

**PRIMERA: OBJETO. LOS PROMETIENTES VENDEDORES** se obligan a vender a **EL PROMETIENTE COMPRADOR** y este se obliga a comprar a aquellos la totalidad del derecho de propiedad, dominio y posesión que el primero tiene y ejerce sobre el Inmueble que por su extensión, medidas y demás especificaciones se describen a continuación: (Casa o Apartamento) \_\_\_\_\_ **(Número en letras)** \_\_\_\_\_ **(Número)** \_\_\_\_\_ **(Complemento del predio)** \_\_\_\_\_ que hace parte del **(Nombre del conjunto)** \_\_\_\_\_ sometido al régimen de Propiedad separada u horizontal en la denominación interna del **(Nombre del conjunto)** \_\_\_\_\_, ubicado en la **(Dirección del inmueble)** \_\_\_\_\_ ciudad de **(Ciudad)** \_\_\_\_\_, con un área de **(Número terminado en mts2)** \_\_\_\_\_ aproximadamente, su altura libre de **(Número terminado en mts)** \_\_\_\_\_ con Matrícula

Inmobiliaria **(Número)** \_\_\_\_\_ de la Oficina de Registro e Instrumentos Públicos de Bogotá D. C. zona Centro, Cedula Catastral XXX Chip AAAXXXX destinado exclusivamente para vivienda familiar, uso residencial exclusivamente con un coeficiente de XXX% **DEPENDENCIAS:** Aparta estudio en un solo ambiente, cocina con lavandería, un (1) baño y esta aligerado así: **NORTE** en 1.75 MS 0.25 MS Y 4.30 MS línea quebrada con columna y con vestíbulo común muro común al medio. **ORIENTE** en 3.15 ms 0.70. ms y 2.55 ms línea quebrada con muros y vesatibulos comunes y apartamento 105 muro común al medio **SUR** en 5.05 ms 0.75 ms 0.30 ms 0.75 ms y 1.40 ms línea quebrada con columnas y con el patio número 1 fachada al medio por el nadir con placa común de concreto al medio del primero, cenit con placa común de concreto al medio del segundo piso: **OCCIDENTE** en 1.50 ms 2.90 ms 0.45 ms 0.10 ms 1.25 ms 0.10 ms y 0.15 ms en línea quebrada y el edificio número 9 – 28 de la calle 54 muro común al medio y en 3.55 MS con fachada y vacío sobre zona común del semisótano fachada al medio.

**PARAGRAFO PRIMERO:** No obstante la anterior determinación de linderos y áreas expresas, la venta del inmueble objeto del presente instrumento, se hace como cuerpo cierto, vale decir, que cualquier eventual diferencia que pueda resultar entre las cabidas reales y las declaradas en este contrato, no dará lugar a reclamo por ninguna de las partes. Manifiesta **EL PROMETIENTE COMPRADOR** conocer el estado actual del Inmueble materia de este Contrato y las cuentas de los servicios públicos domiciliarios de acueducto y alcantarillado, Enel Codensa, del aparta estudio.

**PARAGRAFO SEGUNDO:** Dentro de esta compraventa queda incluido también el derecho de copropiedad sobre los bienes comunes del Conjunto Residencial Edificio El Porvenir P.H., el porcentaje de participación en la persona jurídica formada por la propiedad horizontal, según corresponda.

**PARAGRAFO TERCERO.- PROPIEDAD HORIZONTAL:** La enajenación del inmueble aquí descrito y aligerado comprende no solo los bienes susceptibles de dominio particular y exclusivo

de cada propietario conforme al régimen de propiedad horizontal al cual está sometido, sino al derecho de copropiedad que para ellos se señala en el reglamento de propiedad horizontal sobre los bienes comunes de los inmuebles, de acuerdo con lo establecido en la Ley y sus Decretos reglamentarios y en el reglamento de copropiedad de **(Nombre del conjunto residencial)** \_\_\_\_\_, protocolizado por medio de la escritura pública número 1.934 de fecha 09 de Octubre de 1.975 de la Notaria Quince de Bogotá, Reforma al Reglamento de Propiedad Horizontal mediante escritura **(Número de la escritura)** \_\_\_\_\_ de **(Fecha)** \_\_\_\_\_ de la Notaria **(Número en letras)** \_\_\_\_\_ del Circulo de **(Ciudad)** \_\_\_\_\_.

**SEGUNDA: TRADICIÓN.** El Inmueble materia de este contrato de promesa de compraventa fueron adquiridos por **LOS PROMETIENTES VENDEDORES** a **(Nombre vendedores)** \_\_\_\_\_, mediante escritura pública **(Número)** \_\_\_\_\_ de **(Fecha)** \_\_\_\_\_ de la Notaria Única de **(Ciudad)** \_\_\_\_\_ **(Departamento)** \_\_\_\_\_.

**TERCERA: PRECIO Y FORMA DE PAGO.** El precio acordado para el Inmueble objeto de este Contrato de Compraventa es la suma de **(Valor en letras)** \_\_\_\_\_ **(\$xxx.xxx.xxx)** que **EL PROMETIENTE COMPRADOR** pagara así: a.) La suma de **(Valor en letras)** \_\_\_\_\_ **(\$xxx.xxx.xxx)** a la firma del presente contrato de promesa de compraventa el día treinta y uno (31) de Agosto de 2.022 en la Notaria \_\_\_\_\_, dinero transferido a la cuenta (ahorros o corriente ) número XXXXX que **LOS PROMETIENTES VENDEDORES** declaran recibidos, esta suma se tomará en su totalidad como arras respecto de los cuales regirá lo dispuesto en los artículos Mil Ochocientos Cincuenta y Nueve (1.859) del Código Civil y Ochocientos Sesenta y Seis (866) del Código de Comercio, para el caso que alguna de las partes decidan retractarse del contrato; si las partes cumplieren dichas obligaciones, el valor de las arras se imputarán al precio total de la compra venta. b.) La suma de **(Valor en letras)** \_\_\_\_\_ **(\$xxx.xxx.xxx)** el día XXXXX de Septiembre del presente **(Año)** \_\_\_\_\_; la suma de **(Valor en letras)** \_\_\_\_\_ **(\$xxx.xxx.xxx)** el día XXX del mes XXX del año XXX la suma de **(Valor en letras)** \_\_\_\_\_ **(\$xxx.xxx.xxx)** el día XXXX de Noviembre y el saldo de **(Valor en letras)** \_\_\_\_\_ el día **(Fecha)** \_\_\_\_\_, a la firma de la escritura pública que perfeccione este acto en la Notaria y hora que indique **EL PROMETIENTE COMPRADOR**.

**CUARTA: IMPUESTOS Y SERVICIOS.** Garantiza **LOS PROMETIENTES VENDEDORES** que el Inmueble materia de este contrato se halla a paz y salvo por concepto de Impuestos, Tasas, Contribuciones y Valorizaciones, lo mismo que al día en el pago de los servicios públicos de AGUA, LUZ, Y CUOTAS DE ADMINISTRACIÓN DE LA COPROPIEDAD; correspondiendo el pago de dichos cargos legales como los servicios públicos y cuotas de administración a **EL PROMETIENTE COMPRADOR** a partir de la fecha de entrega real y material del Inmueble prometido en venta.

**QUINTA: DOMINIO Y LIBERTAD.** Manifiestan **LOS PROMETIENTE VENDEDORES** que el Inmueble materia de este contrato es de uso exclusivo y lo han poseído quieta, pacífica pública y materialmente, no lo han prometido en venta ni enajenado por acto anterior al presente contrato y lo transfieren libre de pleitos, hipotecas, limitaciones y/o condiciones resolutorias del dominio, embargos, arrendamientos por escritura pública o documento privado, anticresis, patrimonio de familia inembargable, censo, uso o habitación, usufructo; igualmente **LOS**

**PROMETIENTES VENDEDORES** se comprometen a salir al saneamiento de la venta en los casos previstos en la Ley.

**SEXTA: ESCRITURA.** La escritura que solemnice el presente contrato de promesa de compraventa, será firmada por las partes contratantes en la Notaría (que indiquen) en la fecha y hora señalada del presente año o antes, esta fecha podrá ser modificada de común acuerdo entre las partes. Para esta fecha las partes se obligan a presentar todos los certificados, comprobantes fiscales y documentos legalmente necesarios en orden a que dicho instrumento pueda ser en el acto mismo de su otorgamiento firmado por ellos y autorizado por el notario.

**SEPTIMA: GASTOS NOTARIALES.** Los gastos notariales que ocasione el otorgamiento de la escritura serán cancelados así:

1. Los gastos Notariales serán por parte iguales entre **LOS PROMETIENTES VENDEDORES Y EL PROMETIENTE COMPRADOR.**
2. La Retención en la Fuente es a cargo en su totalidad de **LOS PROMETIENTES VENDEDORES.**
3. Los gastos de Beneficencia y Registro son de cargo exclusivo del **PROMETIENTE COMPRADOR.**

**PARAGRAFO:** No obstante el área y la cita expresa de medidas y linderos del Inmueble que se promete en venta como cuerpo cierto y será entregado en el estado que se encuentra actualmente y que el **PROMETIENTE COMPRADOR** la conoce plenamente.

Para constancia se firma y legaliza este documento por quienes en ellos intervinieron a los **(Número en letras)** \_\_\_\_\_ **(Número)** \_\_\_\_ días del mes de **(Mes)** \_\_\_\_\_ de **(Año)** \_\_\_\_ en dos ejemplares de idéntico contenido.

**LOS PROMETIENTES VENDEDORES:**

**(Nombre vendedor).**  
**C.C. No.**

**(Nombre vendedor).**  
**C.C. No.**

**EL PROMETIENTE COMPRADOR:**

**(Nombre comprador)**  
**C.C. No.**

**Avalúos**

- Certificado de Tradición y Libertad
- Fotocopia escrituras del inmueble.
- Fotocopia de cédula de ciudadanía.
- Copia del último pago del impuesto predial.
- Certificado de Actualización Catastral.

Una vez se realice el avalúo se entregara un informe al cliente con toda la información del inmueble y el valor que considero el perito para el predio.

**Marca**

Contar con un logo es crucial para una empresa dedicada a la propiedad horizontal por diversas razones:

1. **Identidad y Reconocimiento:** Un logo bien diseñado proporciona a la empresa una identidad visual única y distintiva. Permite a los clientes, proveedores y otros stakeholders reconocer fácilmente la empresa y recordarla en el futuro.
2. **Profesionalismo:** Muestra que la empresa se preocupa por su imagen y está comprometida con ofrecer servicios de calidad en el ámbito de la propiedad horizontal.
3. **Diferenciación en el Mercado:** Facilita la diferenciación y permite a la empresa destacar sus características y valores distintivos.
4. **Comunicación Visual:** Un buen logo comunica visualmente la esencia y los valores de la empresa. Puede transmitir confianza, seguridad y la naturaleza especializada de los servicios que ofrece en el ámbito de la propiedad horizontal.
5. **Marketing y Publicidad:** Un logo sólido se convierte en una herramienta valiosa para el marketing y la publicidad. Puede ser utilizado en material impreso, en línea y en diversos canales de comunicación, reforzando la presencia de la empresa en el mercado.
6. **Credibilidad:** La presencia de un logo bien diseñado puede aumentar la credibilidad de la empresa. Los clientes tienden a confiar más en una empresa que presenta una identidad visual coherente y profesional.
7. **Facilita la Recordación:** Las personas tienden a recordar imágenes más fácilmente que palabras. Un logo efectivo se convierte en una representación visual memorable de la empresa, lo que facilita la recordación por parte de clientes potenciales.
8. **Facilita la Expansión de la Marca:** Si la empresa tiene planes de expansión o diversificación en el futuro, un logo sólido se convierte en un activo valioso que puede ser asociado con nuevas ofertas de servicios o áreas geográficas.

SOMOS ACA SAS resalta su logo y crea un sistema de identificación de marca.

*Imagen 5.*

*Logo empresa sugerido.*



*Imagen 6.*

*Tarjeta personalizada para funcionarios*



### **Requisitos para constituirse como inmobiliaria**

De Se realizó la investigación consultando directamente a entidades como la Lonja de Propiedad Raíz de Bogotá, Secretaría Distrital del Hábitat de la alcaldía de Bogotá, Lonja inmobiliaria de Bogotá, esto con el fin de poder conocer los requisitos que se piden actualmente, para poder conformar una inmobiliaria en la ciudad de Bogotá. Las consultas se realizaron por medio de correos electrónicos y en algunos casos por llamadas telefónicas, solicitando la información requerida.

Como primer paso para constituir la empresa SOMOS ACA SAS como una inmobiliaria, según la información entregada por la Secretaría Distrital del Hábitat de la alcaldía de Bogotá, se hace la solicitud ante la subdirección de prevención y seguimiento de la subsecretaría de Inspección, vigilancia y control de vivienda de la secretaria distrital del hábitat de Bogotá, donde se asigna una matrícula inmobiliaria a la empresa SOMOS ACA SAS, la resolución 927 de 2021 “Por la cual se actualiza la regulación de algunos trámites que se adelantan ante la subsecretaría de inspección, vigilancia y control de vivienda y se dictan otras disposiciones” expedida por esta secretaria, establece que de conformidad con lo indicado por el literal c) del artículo 37 de la Ley 820 de 2003, para tramitar la matrícula de arrendador, el solicitante deberá presentar los siguientes requisitos:

1. La matrícula deberá efectuarse a más tardar dentro de los diez (10) días hábiles siguientes al inicio de las actividades como arrendador o intermediario.
2. Formato de solicitud de matrícula de arrendador establecido por la secretaria distrital del hábitat, debidamente diligenciado. **(Anexo)**

3. Certificado de registro mercantil en el caso de personas naturales o certificado de existencia y representación legal cuando se trate de personas jurídicas, expedidos por la cámara de comercio con fecha de expedición no superior a dos (2) meses.
4. El certificado de existencia y representación legal o la matrícula mercantil de que trata el presente literal, deberá contener una dirección de notificación en la ciudad de Bogotá.
5. Copia del modelo de contrato de arrendamiento de inmuebles destinados a vivienda urbana que utilizará en desarrollo de su actividad.
6. Se precisa que las actividades económicas que desarrolle la persona jurídica o natural y que debe estar incluida dentro de su certificado de existencia y representación legal, es la 6810 "Actividades inmobiliarias realizadas con bienes propios o arrendados", para adelantar el trámite de solicitud de matrícula de arrendador.

## Formato de solicitud de matrícula de arrendador



ALCALDÍA MAYOR  
DE BOGOTÁ D.C.  
SECRETARÍA DE HABITACIÓN

SUBSECRETARÍA DE INSPECCIÓN,  
VIGILANCIA Y CONTROL DE VIVIENDA

SOLICITUD DE MATRÍCULA DE  
ARRENDADOR

Ley 820 de 2003, Decreto Reglamentario 051 de 2004  
y Decreto Distrital 121 de 2008

<b>PERSONA JURÍDICA</b>	Razón Social:	Nit:
	Representante Legal:	Documento de identidad:
	Dirección de notificación:	
	Teléfono:	e-mail:

<b>PERSONA NATURAL</b>	Nombre:	Apellidos:	Documento de identidad:
	Nombre del establecimiento de comercio, dedicado a la actividad inmobiliaria y del cual es propietario:		
	Dirección de notificación:	Teléfono:	e-mail:

Acepto  SI  NO  que se me envíen comunicaciones al siguiente correo electrónico:

**DOCUMENTOS QUE DEBEN ACOMPAÑAR ESTA SOLICITUD**

1. Copia del modelo de contrato de arrendamiento de inmuebles destinados a vivienda urbana.

2. Copia del modelo de contrato de administración de inmuebles para dar en arrendamiento.

3. Certificado de Registro Mercantil, en el caso de personas naturales o Certificado de Eficacia y Representación Legal, cuando se trate de personas jurídicas, expedidos por la Cámara de Comercio con fecha de expedición no superior a dos (2) meses.

Confirme lo dispuesto en el párrafo del artículo 17 de la Resolución 017 de 2011, el registro mercantil o el certificado de existencia y representación legal deberán constar por lo menos una dirección de notificación en la ciudad de Bogotá.

**FIRMA Y MANIFESTACIÓN DE CONOCIMIENTO**

Al firmar la siguiente solicitud, manifiesto que tengo claro lo siguiente:  
(Señale cada una de las casillas de verificación)

1. Que una vez otorga la matrícula como arrendador, **estar obligado a presentar hasta el veinte (20) del mes de marzo de cada año, un informe sobre el desarrollo de la actividad con corte al 31 de Diciembre del año inmediatamente anterior.**

2. Que una vez matriculado, **estar en la obligación legal de reportar cualquier cambio** en la información aquí aportada, dentro de los quince (15) días siguientes a la ocurrencia del hecho. (Ver párrafo 2, Art. 1, Decreto 51 de 2004).

3. Que **debo cumplir con las obligaciones** derivadas del ejercicio de la actividad de administración y de arrendamiento, conforme a las normas que regulan la materia.

4. Que una vez suspenda el desarrollo de la actividad, **puedo cancelar la matrícula** que se me haya otorgado, pero mientras permanezca vigente debo cumplir con las obligaciones que de ella se derivan.

Para todos los efectos legales, declaro bajo la gravedad del juramento que los datos consignados son verídicos y que me cito a las penas de la buena fe (Artículo 83 de la Constitución Política)

Firma del Solicitante:	Firma del Paciente:
Nombre: _____	Nombre: _____
Cédula: _____	Cédula: _____



SUBSECRETARÍA DE INSPECCIÓN,  
VIGILANCIA Y CONTROL DE VIVIENDA

SOLICITUD DE MATRÍCULA DE  
ARRENDADOR

---

**ASPECTOS A TENER EN CUENTA EN EL CONTRATO DE ARRENDAMIENTO**

A continuación, se anexa el contenido mínimo que ha de tenerse en cuenta en los contratos de arrendamiento:

- ✓ Indicar el nombre de la persona natural o jurídica que está solicitando la matrícula, así mismo se debe indicar que el arrendador está sometido al control de la Subsecretaría de Inspección, Vigilancia y Control de Vivienda de la Secretaría Distrital de Hábitat.  
Fundamento Legal: artículo 28 de la Ley 820 de 2003.
- ✓ Indicar en el contrato el número de matrícula de arrendador, dejando el espacio para el número que se le asigne.  
Fundamento Legal: artículo 31 de la Ley 820 de 2003 y el numeral 3) del artículo 8 del Decreto 051 de 2004.
- ✓ Incluir que el inmueble y/o habitación objeto del contrato es exclusivamente para uso de vivienda.  
Fundamento Legal: artículos 1 y 28 de la Ley 820 de 2003.
- ✓ Establecer el precio y forma de pago, asimismo se debe indicar si se incluye el valor de la administración en el precio.  
Fundamento Legal: literal d) del artículo 3 de la Ley 820 de 2003 y el numeral 4) del artículo 8 del Decreto 051 de 2004.
- ✓ Relacionar el inventario de los servicios, cosas o usos comunes o adicionales, con que se entregará el inmueble.  
Fundamento Legal: literal e) del artículo 3 de la Ley 820 de 2003 y el numeral 2 del artículo 8 del Decreto 051 de 2004.
- ✓ Designar la parte contratante a cuyo cargo esté el pago de los servicios públicos del inmueble objeto del contrato.  
Fundamento Legal: literal g) del artículo 3º de la Ley 820 de 2003 y el numeral 4) del artículo 8º del Decreto 051 de 2004.
- ✓ Indicar que el contrato de arrendamiento de vivienda urbana se entenderá prorrogado en iguales condiciones y por el mismo término inicial, siempre que cada una de las partes haya cumplido con las obligaciones a su cargo y, que el arrendatario, se avenga a los reajustes de la renta autorizados en la ley.  
Fundamento Legal: artículo 6º de la Ley 820 de 2003 y el numeral 4) del artículo 8º del Decreto 051 de 2004.
- ✓ Determinar tanto las obligaciones del arrendador como las del arrendatario, de conformidad con lo establecido en los artículos 8 y 9 de la Ley 820 de 2003 y los Capítulos II y III del título XXXCVI del Código Civil, especialmente indicar que el arrendador debe suministrar tanto al arrendatario como al cededor copia del contrato con firmas originales, en un plazo máximo de diez (10) días contados a partir de la fecha de celebración del contrato, asimismo indicar que el arrendador se obliga a entregar al arrendatario una copia del reglamento de propiedad horizontal, tal como lo estipula el artículo 8º de la Ley 820 de 2003 cuando se trate de una copropiedad.
- ✓ Estipular que el arrendador se obliga a expedir comprobante escrito del pago en el que conste fecha, cuantía y período al cual corresponde el pago del canon de arrendamiento.  
Fundamento Legal: artículo 11 de la Ley 820 de 2003 y el numeral 4) del artículo 8 del Decreto 051 de 2004.
- ✓ Señalar que conforme lo dispuesto en el artículo 10 de la Ley 820 de 2003, están prohibidos los incrementos automáticos, asimismo indicar que el canon de arrendamiento se incrementará cada doce meses, en una

SUBSECRETARÍA DE INSPECCIÓN,  
VIGILANCIA Y CONTROL DE VIVIENDA

SUBJECTIVO DE ESTRUCTURA DE  
ARRENDADOR

Ley 820 de 2003, Decreto Reglamentario 051 de 2004

no superior al cien por ciento (100%) ~~del incremento que hay~~ ~~tenido~~ el Índice de Precios al Consumidor en el año calendario inmediatamente anterior.

El aumento deberá ser informado conforme lo dispuesto en el artículo 20 de la Ley 820 de 2003, remitiendo comunicación informando los incrementos.

Fundamento Legal: artículo 20 de la Ley 820 de 2003 y el numeral 4) del artículo 8 del Decreto 051 de 2004.

- ✓ En el evento en que se indique el procedimiento por el abandono y la restitución del inmueble arrendado, este se deberá efectuar a través del proceso de restitución de inmueble arrendado, en la jurisdicción ordinaria ante juez competente de conformidad con lo establecido en el artículo 384 del Código General del Proceso, NO con la concurrencia de dos (2) testigos.
- ✓ Señalar que si se faculta al arrendador para visitar el inmueble, el ingreso debe ser previamente autorizado por parte del arrendatario.
- ✓ Indicar la dirección donde se recibirán notificaciones tanto por parte del arrendador como del arrendatario.  
Fundamento Legal: artículo 12 de la Ley 820 de 2003.
- ✓ Estipular que los cobros por concepto de pago de honorarios de abogado y en general los gastos de cobranza judicial y extra judicial deben soportarse con las facturas de pago. Lo anterior como quiera que cualquier gasto a cargo del arrendador que se pretenda cobrar al Arrendatario debe soportarse con la entrega de las respectivas facturas.  
Fundamento Legal: numeral 2 del artículo 8 del Decreto 051 de 2004.

**LO QUE NO SE DEBE INCLUIR EN EL CONTRATO**

- ✓ Renuncia a requerimientos, y redactarla de forma tal que esta sea aplicable también al arrendador, con el fin de que esta cláusula quede estipulada en forma bilateral, así mismo con el objeto de evitar que en el contrato se plasmen cláusulas de carácter exorbitante. Lo anterior tiene su fundamento legal en el artículo 1496 del Código Civil.
- ✓ No se debe indicar que el arrendatario o el deador solidario han recibido las copias selladas del contrato, en atención a que el documento no se ha rubricado y por lo tanto no es viable asegurar un hecho futuro hasta su cumplimiento, por lo tanto y en atención al artículo 8 de la Ley 820 de 2003, se le otorgará al arrendador el término allí descrito para hacer la entrega de las copias contractuales.
- ✓ No incluir el cobro del impuesto de timbre, pues este aplica solo para contratos de mayor cuantía de conformidad con el artículo 519 del Estatuto Tributario.
- ✓ Evitar incluir gastos contractuales a cargo del arrendatario, toda vez que en la normatividad que regula el contrato de arrendamiento no se consagran estos gastos a cargo del arrendatario, los únicos gastos que se pueden causar serían por papelería, fotocopias o autenticaciones y deben ser pagados en igual proporción por las partes.
- ✓ No se deben incluir cláusulas relacionadas con la exigencia depósitos en dinero efectivo u otra clase de cauciones reales, para garantizar el cumplimiento de las obligaciones pactadas en el contrato de arrendamiento, las cuales se encuentran prohibidas.  
Fundamento Legal: artículo 16 de la Ley 820 de 2003 y numeral 4) del artículo 8 del Decreto 051/04.



SUBSECRETARÍA DE INSPECCIÓN,  
VIGILANCIA Y CONTROL DE VIVIENDA

SOLICITUD DE MATRÍCULA DE  
ARRENDADOR

Ley 820 de 2003, Decreto Reglamentario 051 de 2004

**ASPECTOS A TENER EN CUENTA EN EL CONTRATO DE ADMINISTRACIÓN**

A continuación, se anexa el contenido mínimo que ha de tenerse en cuenta en el contrato de administración:

- ✓ Indicar en el enunciado del contrato el número de matrícula de arrendador, dejando el espacio para el número que se le asigne, lo anterior tiene su sustento legal en el Artículo 31 de la Ley 820-03 y el Numeral 3) Artículo 8° del Decreto 051-04.
- ✓ Señalar en el enunciado del contrato, que el arrendador está sometido al control de la Subsecretaría de Inspección, Vigilancia y Control de Vivienda de la Secretaría Distrital de Hábitat, lo anterior tiene su sustento legal en el Artículo 28 de la Ley 820 de 2003.
- ✓ Indicar que se entregará al propietario del inmueble copia de la factura del valor de la remuneración pactada y de los gastos sufragados, toda vez que, es obligación legal expedir factura tal como lo indica el inciso primero del artículo 615 del Estatuto Tributario que dispone: "ARTICULO 615. OBLIGACION DE EXPEDIR FACTURA. Para efectos tributarios, todas las personas o entidades que tengan la calidad de comerciantes ejerzan profesiones liberales o presten servicios inherentes a éstas, o enajenen bienes producto de la actividad agrícola o ganadera, deberán expedir factura o documento equivalente, conservar copia de la misma por cada una de las operaciones que realicen ...".
- ✓ Señalar dentro de las obligaciones del administrador las siguientes:
  - El administrador se obliga a velar por la conservación de los inmuebles y la verificación del cumplimiento del reglamento de propiedad horizontal por parte de los arrendatarios.
  - El administrador debe suministrar copia del contrato de arrendamiento y administración al propietario.
  - El administrador debe entregar informes periódicos de sus actividades. Lo anterior tiene sustento legal en los numerales 2 y 4 del artículo 8 del Decreto 051 de 2004.
  - El administrador velará por el correcto uso que el arrendatario le dé al inmueble sin que se cambien las condiciones de uso.
- ✓ Indicar que para la cesión del contrato por parte del administrador debe contar con autorización previa y expresa del propietario.
- ✓ Se aclara que el contrato de administración será aplicable exclusivamente para el arrendamiento de inmuebles destinados a vivienda urbana, conforme a lo señalado en la Ley 820 de 2003.
- ✓ Incluir cláusula en la que se indique el inventario de los servicios, cosas e usos consuetos adicionales, con que se entregará el inmueble, lo anterior tiene sustento legal en el Literal e) del Artículo 3 de la Ley 820 de 2003 y el Numeral 2) del artículo 8 del Decreto 051 de 2004.
- ✓ Incluir una cláusula para efectos de notificación de las partes.

### **Requisitos de la Lonja de Propiedad Raíz de Bogotá**

Ahora bien, una vez cumplidos los requerimientos exigidos por la secretaria del hábitat de Bogotá para obtener la matrícula inmobiliaria y así poder iniciar actividades, los requisitos solicitados por la Lonja de Propiedad Raíz de Bogotá son los siguientes:

El objeto social de la empresa debe estar relacionado con la actividad inmobiliaria y/o de la construcción.

2. Tener capacidad legal para ejercer en el comercio.
3. Encontrarse inscrito en el Registro Mercantil.
4. Gozar de buena reputación.
5. No hallarse o haberse hallado sometido a quiebra o concordato de cualquier clase, ni a concurso de acreedores.
6. No haber sufrido condena penal, salvo por delito culposo.
7. Cuando sea evaluador debe ser presentado por tres (3) afiliados que pertenezcan tanto al capítulo de avalúos como al Registro de Avaluadores Corporativos R.A.C., y que tengan más de tres (3) años en dicha condición.
8. Formulario de solicitud de ingreso diligenciado. **(Anexo)**.
9. Certificado de existencia y representación legal actual, expedido la Cámara de Comercio.
10. Copia simple del documento de constitución.
11. Copia simple del Balance General de la empresa correspondiente a los últimos seis (6) meses con su respectivo estado de pérdidas y ganancias.
12. Copia simple de la matrícula de arrendador.
13. Dos (2) referencias bancarias y Dos (2) referencias comerciales.

14. Hoja de vida del representante legal y funcionarios ejecutivos.
15. Relación de empleados y cargos.
16. Declaración de renta.
17. Valor anual \$6.960.000, es decir medio salario mínimo mensual \$580.000.

Si desean tomar la afiliación con el servicio del MLS el valor anual es de \$8.280.000, \$690.000 mensuales.

### **Beneficios**

Los beneficios que trae estar afiliado a la Lonja de Propiedad Raíz de Bogotá son los siguientes:

- Descuentos en participación en los eventos organizados por la Lonja de Propiedad Raíz de Bogotá (LPRB) tales como: Gran Salón Inmobiliario, Congresos y Seminarios.
- Tarifas preferenciales en el valor de los talleres y cursos que realiza la Lonja de Propiedad Raíz de Bogotá para el personal de su compañía, el cual oscila entre el 40% y 50% de descuento.
- Ruedas de Negocios mensuales exclusivas para nuestros afiliados.
- Mantenemos actualizados a nuestros afiliados con información de interés jurídico y técnico por medio de correos masivos, procurando una comunicación y socialización constante entre los mismos.
- Los afiliados podrán anunciarse como miembros de la Lonja de Propiedad Raíz de Bogotá, siendo esto un sello de calidad del afiliado, así como ser

parte del listado de afiliados en nuestra página web. Adicionalmente podrán usar el logo en las diferentes piezas promocionales, web, redes, entre otras.

- Representación gremial.
- Recibir las certificaciones respectivas como miembro de la institución.
- Descuento del 10% en avalúos corporativos. En caso de aportar un avalúo corporativo a la Lonja, se le reconocerá el 10 % del negocio.
- Posibilidad de pertenecer al RAC, si es valuador profesional, previo proceso interno en la Lonja. Por lo anterior puede obtener trabajos e ingresos en la práctica de avalúos corporativos que tradicionalmente la institución ha prestado.
- Acceso permanente al compilado de normas sin costo (Planes de ordenamiento territorial, leyes, decretos, resoluciones, entre otros). Entrega digital, telefónica o por correo electrónico.
- 5 conceptos al mes sin ningún costo para predios ubicados en Bogotá, a partir del 6 concepto el costo es de \$7.000.
- Precios preferenciales en: Estudios de normas urbanísticas más potencial, estudio de normas urbanísticas para lotes en desarrollo, Potenciales de desarrollo, asesorías jurídicas, centro de conciliación y arbitraje.
- Posibilidad de acceso al sistema MLS (Listado múltiple de inmuebles), la MLS es una interface interna que consiste en una amplia red de inmuebles con una alta exposición al mercado, mediante la cual todas las inmobiliarias afiliadas pueden acceder a esta información y por consiguiente promover y realizar ventas cruzadas.

## Formato solicitud de afiliación a la Lonja de Propiedad Raíz de Bogotá

 <b>LONJA DE BOGOTÁ</b> <small>FUNDADA EN 1988</small> <small>UNIA DE PROFESIONALES DE BOGOTÁ</small>	<b>LPRB-FT-GA-01</b>	Fecha: 27/10/2017
	<b>SOLICITUD DE INGRESO</b>	Versión: 5

1. DATOS GENERALES DE LA EMPRESA										
<b>LOGOTIPO</b>	<b>A. DESCRIPCIÓN</b>									
	Razón Social:									
	NI:				Sucursales:					
	Dirección Principal:									
	Teléfonos		Oficina 1:			Oficina 2:				
			Celular:			Fax:				
	Rama a la que pertenece su actividad principal		Constructora		Inmobiliaria		Propiedad Horizontal			
	Página web:									
	Correos Electrónicos:		1.			2.				
	<b>Redes Sociales</b>		Facebook:				Twitter:			
<b>B. TIPO DE SOCIEDAD (marque con una X)</b>										
Anónima	Colectiva	Ltda	Comandita	Persona Natural	Unipersonal	S.A.S				
<b>C. AFILIACIONES (marque con una X)</b>										
Asociaciones	Nombre:				Fecha de Vinculación:					
Gremios	Nombre:				Fecha de Vinculación:					
Lonjas	Nombre:				Fecha de Vinculación:					
Portales Web	Nombre:				Fecha de Vinculación:					
<b>D. DATOS ADMINISTRATIVOS</b>										
Información Financiera		Ingresos:			Patrimonio:		Ventas Anuales:			
Representante Legal:		Primer Nombre		Segundo Nombre		Primer Apellido		Segundo Apellido		
No. Cédula:				Fecha de Cumpleaños:						
<b>Socios y/o Directivos</b>										
Nombres			Apellidos				Cargo			
No. de Empleados por Categoría:		Ingenieros		Arquitectos		Economistas		Administradores		
		Abogados		Administrativos		Comerciales				
<b>E. DATOS LEGALES</b>										
Fecha de Constitución:					Capital Social:					
No. de Escritura Pública:					Notaría No.:					
No. Matricula Arrendador:					No. Registro Mercantil:					
<b>F. TIPO DE ACTIVIDADES QUE DESARROLLA (Marque con X)</b>										
Promoción - Construcción	Construcción		Urbanización		Parcelación		Gerencia de Proyectos			
Servicios Inmobiliarios	Correaje		Avalúos		Propiedad Horizontal		Administración de inmuebles			
Avalúos	Urbano		Rurales		Muebles		Maquinaria			
	Otros		Especifique:							

 <b>LONJA DE BOGOTÁ</b> <small>FUNDADA EN 1948</small> <small>UNICA DE PROPIEDAD RAIZ DE BOGOTÁ</small>	<b>LPRB-FT-GA-01</b>	Fecha: 27/10/2017
	<b>SOLICITUD DE INGRESO</b>	Versión: 5

G. SERVICIOS DE SU INTERES						
MLS (Sistema Múltiple de Inmuebles)	Convenios	Ruedas de Negocios	Estudios e Investigaciones	Formación Empresarial		
Asesoría Jurídica	Centro de Conciliación	Avalúos	Normatividad Urbanística	Gran Salón Inmobiliario		

2. REFERENCIAS		
<b>A. BANCARIAS (Adjuntar referencias)</b>		
Banco o Corporación:	Cuenta No.:	
Sucursal:	País:	Ciudad:
Dirección:	Teléfono:	
Banco o Corporación:	Cuenta No.:	
Sucursal:	País:	Ciudad:
Dirección:	Teléfono:	
<b>B. COMERCIALES (Adjuntar referencias)</b>		
Nombre:	Empresa:	
Cargo:	Antigüedad:	
Dirección:	Teléfono:	
Nombre:	Empresa:	
Cargo:	Antigüedad:	
Dirección:	Teléfono:	

Certifico que la anterior información se ajusta a la verdad y autorizo a la **Lonja de Propiedad Raíz de Bogotá** para verificar estos datos y los que considere necesarios para estudiar nuestra solicitud de ingreso que guardará absoluta reserva sobre los motivos de decisión que se adopten. Así mismo la autorizo para que obtenga de cualquier fuente y se reporte a cualquier central de información o banco de datos, las informaciones y referencias relativas a mi persona, documento de identificación, a mi comportamiento y crédito comercial, hábitos de pago, manejo de cuentas corrientes, bancarias y en general el cumplimiento de mis obligaciones pecuniarias.

\_\_\_\_\_  
Firma

\_\_\_\_\_  
Firma

3. PRESENTACION	
PRESENTA	AVALA
Nombres y apellidos del Representante Legal	Nombres y apellidos del Representante Legal
Razón Social Firma Afiliada	Razón Social Firma Afiliada
Firma Representante Legal	Firma Representante Legal

### **Requisitos RAA (Registro abierto de Avaluadores)**

Los requisitos solicitados por el RAA (Registro abierto de Avaluadores) y que se deben cargar por las plataformas de alguna entidad certificada por la SIC (Superintendencia de Industria y Comercio) denominadas como E.R.A. (Entidades Reconocidas de Autorregulación), puede ser por alguna de las siguientes entidades, A.N.A. (Autorregulador Nacional de Avaluadores) o la ANAV (Corporación Colombiana autorreguladora de Avaluadores) esto se hace en el caso de querer formalizar a una persona del grupo de trabajo de la empresa SOMOS ACA S.A.S., como evaluador certificado, los requisitos son los siguientes:

1. Diligencie el formato de inscripción en el RAA (Registro abierto de Avaluadores). **(Anexo)**
2. Los requisitos solicitados por la A.N.A. (Autorregulador Nacional de Avaluadores), se encuentran en el siguiente link <https://ana.org.co/inscripcion-raa/pre-registro/> adjuntando el formato de inscripción del RAA.
3. Los requisitos solicitados por la ANAV (Corporación Colombiana autorreguladora de Avaluadores), se encuentran en el siguiente link <https://anav.com.co/formulario-de-inscripcion-y-o-actualizacion-a-la-era-anav/> adjuntando el formato de inscripción del RAA.

### Formato solicitud de afiliación al RAA

		<b>FORMULARIO DE INSCRIPCIÓN AL REGISTRO ABIERTO DE AVALUADORES (RAA)</b> <b>ANEXO No. 8</b>			
Ciudad y Fecha de solicitud: _____				<b>ESPACIO RESERVADO FOTOGRAFIA 3x4</b>	
<b>DATOS GENERALES (Por favor firmar el aviso de privacidad para sus datos personales)</b>					
Apellidos			Nombre		
Tipo de Documento	C.C. <input type="checkbox"/>	C.E. <input type="checkbox"/>	P.P. <input type="checkbox"/>	Número de documento	
Correo electrónico			Teléfono / Celular		
Municipio/ Ciudad			Departamento		
Dirección			Profesión o Oficio		
<b>DATOS DE LA ENTIDAD RECONOCIDA DE AUTORREGULACIÓN (ERA)</b>					
Nombre o Razón Social				NIT	
Dirección			Ciudad	Nº. de Teléfono	
Correo Electrónico de Contacto					
Fecha de inscripción a la ERA					
<b>INDIQUE CON UNA X EL REGIMEN AL CUAL APLICA SU INSCRIPCIÓN</b>					
<b>REGIMEN ACADÉMICO</b> <small>(Artículo 8 Ley 1673/13)</small>			<input type="checkbox"/>	<b>REGIMEN DE TRANSICIÓN</b> <small>(Parágrafo 1, artículo 8 Ley 1673/13)</small>	
				<input type="checkbox"/> <b>NO APLICA</b>	
<b>INDIQUE CON UNA X ESPECIALIDAD (ES) O CATEGORÍA (AS) A LA QUE DESEA INSCRIBIRSE</b>					
No.	CATEGORÍA	ALCANCE		MARQUE CON X	
1.	<b>INMUEBLES URBANOS</b>	Casas, apartamentos, edificios, oficinas, locales comerciales, terrenos y bodegas situados total o parcialmente en áreas urbanas, lotes ya clasificados en la estructura ecológica principal, lotes en suceso de expansión con plan parcial adaptado.			
2.	<b>INMUEBLES RURALES</b>	Terrenos rurales con o sin construcciones, como viviendas, edificios, establos, galpones, cercas, sistemas de riego, drenaje, vías, adecuación de suelos, pozos, cultivos, plantaciones, lotes en suceso de expansión en plan parcial adaptado, lotes para el aprovechamiento agropecuario y demás infraestructura de explotación situados totalmente en áreas rurales.			

		<b>FORMULARIO DE INSCRIPCIÓN AL REGISTRO ABIERTO DE AVALUADORES (RAA) ANEXO No. 8</b>			
No.	CATEGORÍA	ALCANCE	MARQUE CON X		
1.	<b>RECURSOS NATURALES Y SUELOS DE PROTECCIÓN</b>	Bienes ambientales, minas, yacimientos y explotaciones minerales. Lotas incluidos en la estructura ecológica principal, lotes definidos o contemplados en el Código de Recursos Naturales Renovables y daños ambientales			
4.	<b>OBRAS DE INFRAESTRUCTURA</b>	Estructuras especiales para proceso, puentes, túneles, acueductos y conducciones, presas, aeropuertos, muelles y demás construcciones civiles de infraestructura similar.			
5.	<b>EDIFICACIONES DE CONSERVACIÓN ARQUEOLÓGICA Y MONUMENTOS HISTÓRICOS</b>	Edificaciones de conservación arquitectónica y monumentos históricos			
6.	<b>INMUEBLES ESPECIALES</b>	Incluye centros comerciales, hoteles, colegios, hospitales, clínicas y avance de obras. Incluye todos los inmuebles que no se clasifican dentro de los numerales anteriores.			
7.	<b>MAQUINARIA FIJA, EQUIPOS Y MAQUINARIA MÓVIL</b>	Equipos eléctricos y mecánicos de uso en la industria, motores, subestaciones de planta, tableros eléctricos, equipos de generación, subestaciones de transmisión y distribución, equipos e infraestructura de transmisión y distribución, maquinaria de construcción, movimiento de tierra, y maquinaria para producción y proceso.  Equipos de cómputo: Microcomputadores, impresoras, monitores, módems y otros accesorios de estos equipos, redes, main frames, periféricos especiales y otros equipos accesorios de éstos. Equipos de telefonía, electrocardiografía y radiocomunicación.  Transporte Automotor: Vehículos de transporte terrestre como automóviles, camiones, camiones, buses, tractores, camionetas y remolques, motocicletas, motocicletas, motocicletas, ciclomotores, bicicletas y similares.			
8.	<b>MAQUINARIA Y EQUIPOS ESPECIALES</b>	Naves, aeronaves, trenes, locomotoras, vagones, teleféricos y cualquier medio de transporte diferente del automotor descrito en la clase anterior.			
9.	<b>OBRAS DE ARTE, ORFEBRERÍA, PATRIMONIALES Y SIMILARES</b>	Arte, joyas, orfebrería, artesanías, muebles con valores históricos, culturales, arqueológicos, paleontológicos y similares.			
10.	<b>SEMIOVENTES Y ANIMALES</b>	Semioventes, animales y muebles no clasificados en otra especialidad.			
11.	<b>ACTIVOS OPERACIONALES Y ESTABLECIMIENTOS DE COMERCIO</b>	Revalorización de activos, inventarios, materia prima, producto en proceso y producto terminado. Establecimientos de comercio.			

		<b>FORMULARIO DE INSCRIPCIÓN AL REGISTRO ABIERTO DE AVALUADORES (RAA)</b> <b>ANEXO No. 8</b>			
No.	CATEGORIA	ALCANCE	MARQUE CON X		
12.	INTANGIBLES	Marcas, patentes, secretos empresariales, derechos autor, nombres comerciales, derechos deportivos, espectro radioeléctrico, fondo de comercio, prima comercial y otros similares			
13.	INTANGIBLES ESPECIALES	Daño emergente, lucro cesante, daño moral, servidumbres, derechos herenciales, stigiosos y demás derechos de indemnización o cálculos compensatorios y cualquier otro derecho no contemplado en las clases anteriores.			
<b>DOCUMENTOS SOPORTE DE REQUISITOS</b>					
<b>RÉGIMEN ACADÉMICO (Artículo 6 de la Ley 1673 de 2013)</b>					
<b>REQUISITOS PARA LA AFILIACIÓN Y/O ACTUALIZACIÓN DE DATOS</b>					
FORMACION ACADÉMICA		TÍTULO O SOPORTE	ESPACIO RESERVADO PARA VERIFICACIÓN DE LA ERA		
Teoría del valor.					
Economía y Finanzas generales y específicas a los bienes evaluar.					
Conocimientos jurídicos generales y específicos a los bienes evaluar.					
Ciencias o artes generales y aplicadas a bienes a evaluar.					
Metodologías generales de valuación y específicas a bienes evaluar.					
Métodos matemáticos y cuantitativos para valuación de bienes.					
Correcta utilización de instrumentos de medición utilizados para identificación y caracterización de bienes a evaluar.					
<b>RÉGIMEN DE TRANSICIÓN (Parágrafo 1 del artículo 6 de la Ley 1673 de 2013)</b>					
Certificado vigente de persona emitido por entidad de evaluación de la conformidad bajo la Norma ISO 17024 acreditado por la ONAC		Certificado(s) de experiencia	Espacio reservado para verificación de la ERA		
 NO APLICA		 NO APLICA	 NO APLICA		

		<b>FORMULARIO DE INSCRIPCIÓN AL REGISTRO ABIERTO DE AVALUADORES (RAA)</b> <b>ANEXO No. 8</b>			
No.	CATEGORIA	ALCANCE	MARQUE CON X		
12.	INTANGIBLES	Marcas, patentes, secretos empresariales, derechos autor, nombres comerciales, derechos deportivos, espectro radioeléctrico, fondo de comercio, prima comercial y otros similares.			
13.	INTANGIBLES ESPECIALES	Daño emergente, lucro cesante, daño moral, servidumbres, derechos hereditales, litigiosos y demás derechos de indemnización o cálculos compensatorios y cualquier otro derecho no contemplado en las clases anteriores.			
<b>DOCUMENTOS SOPORTE DE REQUISITOS</b>					
<b>RÉGIMEN ACADÉMICO (Artículo 6 de la Ley 1673 de 2013)</b>					
<b>REQUISITOS PARA LA AFILIACIÓN Y/O ACTUALIZACIÓN DE DATOS</b>					
FORMACION ACADÉMICA		TÍTULO O SOPORTE		ESPACIO RESERVADO PARA VERIFICACIÓN DE LA ERA	
Teoría del valor.					
Economía y Finanzas generales y específicas a los bienes evaluar.					
Conocimientos jurídicos generales y específicos a los bienes evaluar.					
Ciencias o artes generales y aplicadas a bienes a evaluar.					
Metodologías generales de valuación y específicas a bienes evaluar.					
Métodos matemáticos y cuantitativos para valuación de bienes.					
Correcta utilización de instrumentos de medición utilizados para identificación y caracterización de bienes a evaluar.					
<b>RÉGIMEN DE TRANSICIÓN (Parágrafo 1 del artículo 8 de la Ley 1673 de 2013)</b>					
Certificado vigente de persona emitido por entidad de evaluación de la conformidad bajo la Norma ISO 17024 acreditado por la ONAC		Certificado(s) de experiencia		Espacio reservado para verificación de la ERA	
					

		<b>FORMULARIO DE INSCRIPCIÓN AL REGISTRO ABIERTO DE AVALUADORES (RAA) ANEXO No. 8</b>			
REGISTROS VOLUNTARIOS					
CERTIFICADO DE REGISTRO VOLUNTARIO (NORMA ISO 17024)		VIGENCIA		ESPECIALIDADES	
					
DECLARACIÓN DE CUMPLIMIENTO					
<p>Por medio del presente escrito manifiesto y declaro bajo la gravedad de juramento no encontrarme incurso en causal alguna de inhabilidad e incompatibilidad constitucional, legal o reglamentaria y que los documentos que entrego a la ERA para la inscripción en el REGISTRO ABIERTO DE AVALUADORES (RAA), son veraces y corresponden fielmente a lo realizado, por tanto, autorizo efectuar las diligencias necesarias para su comprobación.</p>					
AVISO DE PRIVACIDAD					
SE INCLUYE EL AVISO DE PRIVACIDAD EN CUMPLIMIENTO CON LA LEY DE PROTECCIÓN DE DATOS PERSONALES					
NOMBRE			FIRMA		
No. De Identificación			Ejemplar en		

### Requisitos aseguradoras

Existen diferentes aseguradoras como SURA, Fianzas de Colombia, las cuales ofrecen amplios portafolios y son un aliado para evaluar e investigar a los futuros arrendatarios y deudores solidarios, son un respaldo para la inmobiliaria en caso de que el inquilino o sus deudores solidarios, no paguen el canon de arrendamiento mensual. Para este caso se hizo la investigación en las entidades Fianzas de Colombia y seguros SURA, donde los beneficios y requisitos de estas entidades son los siguientes:

#### Fianzas de Colombia

1. Copia de la matrícula de arrendador.
2. Copia del certificado de existencia y representación legal.
3. Copia del RUT.
4. Copia del documento de identidad del representante legal.
5. Declaración de renta (si es una empresa recién constituida, debe radicar balance de iniciación o documentos de alguno de los socios como persona natural).
6. Certificación bancaria.
7. Formato de pago con abono en cuenta.
8. Modelo de contrato comercial y de vivienda.
9. Modelo de contrato de administración.
10. **Fianza Básica:** Canon de arrendamiento + cuota de administración + impuesto IVA (si aplica). valor de la fianza = 2,57% (incluido IVA) del valor total del inmueble (canon + administración + IVA).

11. **Fianza Integral:** fianza básica + servicios públicos básicos + reconexión + daños y faltantes. El valor mínimo a afianzar es de un millón de pesos m/cte. (\$1'000.000) este valor aplica para cada cobertura.

**Beneficios:**

- Estudios de documentos basados con énfasis comercial.
- Entrega de resultados en menos de cinco (5) horas hábiles.
- Fianzas por contratos de arrendamiento
- Coberturas
- Envanter (Inventario Inmobiliario) Aplicación.
- Firma electrónica para los contratos de arrendamiento (sin costo alguno), que sean afianzados.
- Capacitaciones continuas
- Radicación digital.
- Incentivos para promotores

**Seguros Sura**

1. Fotocopia de la cédula de ciudadanía.
2. Certificado de libertad y tradición reciente no mayor a 30 días.
3. Copia de recibos públicos del inmueble, pagados (si es para la ciudad de Medellín no es necesario presentarlo, en otras ciudades deben presentar del último mes).
4. El trámite de su solicitud durará un (1) día hábil.

5. Costo anual: 50% del valor de un canon mensual de arriendo (con admón.) + 23.800. IVA incluido, El valor del seguro se paga únicamente después de ser aprobado el estudio del inquilino, y el pago se hace directamente a SURA.

6. Valor arriendo con administración desde 400.000, hasta 3.000.000, COP.

7. Este seguro no tiene cobertura de deudas de servicios públicos, pero según el decreto 3130 de 2003, el propietario puede solicitar un depósito para este fin.

**Beneficios:**

- Elaboración y firma del contrato de arrendamiento
- Pago del arriendo al propietario, en caso de incumplimiento del inquilino, hasta por 12 meses.
- Pago de cuotas de administración, al propietario, en caso de incumplimiento del inquilino, hasta por 12 meses.
- Asistencia domiciliaria (servicios de plomería, electricidad, cerrajería, reemplazo de vidrios, gastos de traslado)
- Asistencia jurídica telefónica.

**Perfiles de talento humano SOMOS ACA SAS**

**Perfil de un Gerente de Propiedad Horizontal:**

**Educación y Formación:**

- Grado universitario en Administración de Empresas, Derecho, Ingenierías, o campos relacionados.
- Conocimientos adicionales en gestión inmobiliaria y propiedad horizontal.
- Certificaciones / o cursos específicos en administración de propiedades.

**Experiencia Laboral:**

- 5 años de experiencia en manejo de propiedad horizontal.
- Experiencia previa en la gestión de propiedades horizontales o en roles similares en el sector inmobiliario.
- Conocimiento profundo de las leyes y regulaciones relacionadas con la propiedad horizontal.
- Experiencia en la supervisión de personal y gestión de equipos.

**Habilidades de Gestión:**

- Habilidades sólidas de liderazgo y gestión de equipos.
- Capacidad para tomar decisiones informadas y resolver problemas de manera eficiente.
- Excelentes habilidades de comunicación, tanto oral como escrita, para interactuar con propietarios, proveedores y otros interesados.

**Conocimiento Técnico:**

- Conocimientos en sistemas de contabilidad y Microsoft office.
- Comprensión de aspectos técnicos relacionados con la propiedad horizontal.

**Relaciones Interpersonales:**

- Habilidad para establecer y mantener relaciones positivas con propietarios, arrendatarios, miembros de la junta directiva y proveedores.
- Sensibilidad para manejar conflictos y resolver disputas de manera diplomática.

**Perfil del Administrador Suplente:****Educación y Experiencia:**

- 3 años de experiencia en gestión administrativa.
- Grado universitario en Administración de Empresas, Derecho, Ingenierías, o campos relacionados.
- Experiencia laboral previa en roles de liderazgo, administración de propiedad horizontal.

**Habilidades Técnicas:**

- Competencia en el uso de herramientas y de gestión empresarial.
- Habilidad para analizar datos y tomar decisiones basadas en información relevante.
- Conocimiento de las mejores prácticas en gestión y administración.
- Conocimientos en sistemas de contabilidad y Microsoft office.

**Habilidades de Comunicación:**

- Excelentes habilidades de comunicación verbal y escrita.
- Capacidad para liderar reuniones y presentar información de manera clara y concisa.
- Habilidad para comunicarse efectivamente con diferentes niveles de la organización.

**Liderazgo y Toma de Decisiones:**

- Habilidad para liderar equipos y motivar a los empleados.
- Capacidad para tomar decisiones efectivas en situaciones de emergencia o cuando el administrador principal está ausente.
- Orientado a objetivos y capaz de establecer metas claras para el equipo.

**Perfil de un Contador Público:****Educación:**

- Título universitario en Contaduría Pública o Finanzas.
- Conocimientos sólidos en contabilidad, finanzas, impuestos y leyes fiscales.
- Conocimiento en NIIF

**Habilidades Técnicas:**

- Contabilidad: Experiencia en la preparación y análisis de estados financieros, registros contables, y aplicación de principios contables.
- Impuestos: Conocimiento actualizado de las leyes fiscales, habilidad para preparar declaraciones de impuestos y asesorar sobre estrategias fiscales.
- Tecnología: Competencia en el uso de software contable y herramientas tecnológicas para agilizar procesos financieros y generar facturación electrónica.

**Habilidades Personales:**

- Análisis: Capacidad para analizar datos financieros y tomar decisiones informadas.
- Comunicación: Habilidad para explicar conceptos financieros de manera clara y efectiva, tanto a colegas como a clientes.

**Experiencia:**

- 3 años en elaboración y técnicas contables.
- Experiencia laboral en áreas como contabilidad, impuestos, finanzas o consultoría.
- Participación en la implementación y mejora de sistemas contables.

**Certificaciones:**

- Certificaciones profesionales como Contador Público Certificado (CPC), tarjeta profesional.

**Desarrollo Profesional:**

- Participación en programas de educación continua para mantenerse actualizado en cambios legislativos y avances tecnológicos.
-

**Perfil de auxiliar administrativo****Educación y Formación:**

- 2 años de experiencia en procesos administrativos.
- Técnico en áreas relacionadas en administración de empresas, ingenierías o afines.

**Habilidades Técnicas:**

- Conocimiento sólido de software de oficina, como Microsoft Office (Word, Excel, PowerPoint).
- Habilidad para trabajar con sistemas de gestión administrativa y bases de datos.
- Conocimientos básicos de contabilidad y manejo de cifras.

**Responsabilidades Típicas:**

- Mantenimiento de registros y archivos.
- Preparación de informes y documentos administrativos.
- Asistencia en tareas contables básicas, como la facturación y conciliación.
- Coordinación de reuniones y gestión de agendas.
- Atención de llamadas telefónicas y correos electrónicos.

**Trabajo en Equipo:**

- Colaboración efectiva con otros departamentos y colegas.
- Disposición para asistir a reuniones y contribuir al logro de objetivos comunes.

**Comunicación:**

- Habilidades de comunicación oral y escrita claras y efectivas.
  - Capacidad para interactuar de manera profesional con colegas, clientes y proveedores.
  - Manejo adecuado de correos electrónicos y correspondencia empresarial.
-

**Perfil Asesor Comercial****Educación:**

- Preferiblemente, título universitario en áreas relacionadas con negocios, ventas o marketing.

**Experiencia:**

- Experiencia de 3 años previa en ventas.
- Conocimiento en mercado inmobiliario.

**Habilidades:**

- Excelentes habilidades de comunicación oral y escrita.
- Capacidad para construir y mantener relaciones efectivas.
- Habilidad para trabajar de manera independiente y en equipo.
- Orientación a resultados y capacidad para cumplir metas.

**Actitudes:**

- Proactividad y enfoque orientado al cliente.
- Resiliencia frente a rechazos y capacidad para superar objeciones.
- Adaptabilidad a entornos dinámicos y cambiantes.

**Trabajo en Equipo:**

- Colaboración efectiva con otros departamentos y colegas.
- Disposición para asistir a reuniones y contribuir al logro de objetivos comunes.

### Presupuesto

El presupuesto que se sugiere para la implementación del modelo, están discriminados de la siguiente forma:

*Tabla 7.*

*Presupuesto.*

<b>INVERSION PUBLICITARIA</b>	
<b>REFERENCIA</b>	<b>MONTO ANUAL</b>
PAGINA WEB	700.000
SUSCRIPCION A PORTALES WEB.	500.000
TARJETAS PRESENTACION, VOLANTES	150.000
<b>TOTAL</b>	<b>1.350.000</b>

*Tabla 8.*

*Presupuesto.*

<b>PAGO HONORARIOS SOMOS ACA</b>	<b>VALOR EN PESOS</b>
SUELDO GERENTE	5.000.000
SUELDO ADMINISTRADOR SUPLENTE	2.000.000
SUELDO AUXILIAR ADMINISTRATIVO	1.200.000
SUELDO CONTADOR	1.500.000
ASESOR COMERCIAL	1.300.000
<b>TOTAL</b>	<b>11.000.000</b>

VALOR ARRIENDO OFICINA	2.100.000
------------------------	-----------

Tabla 9.

Presupuesto.

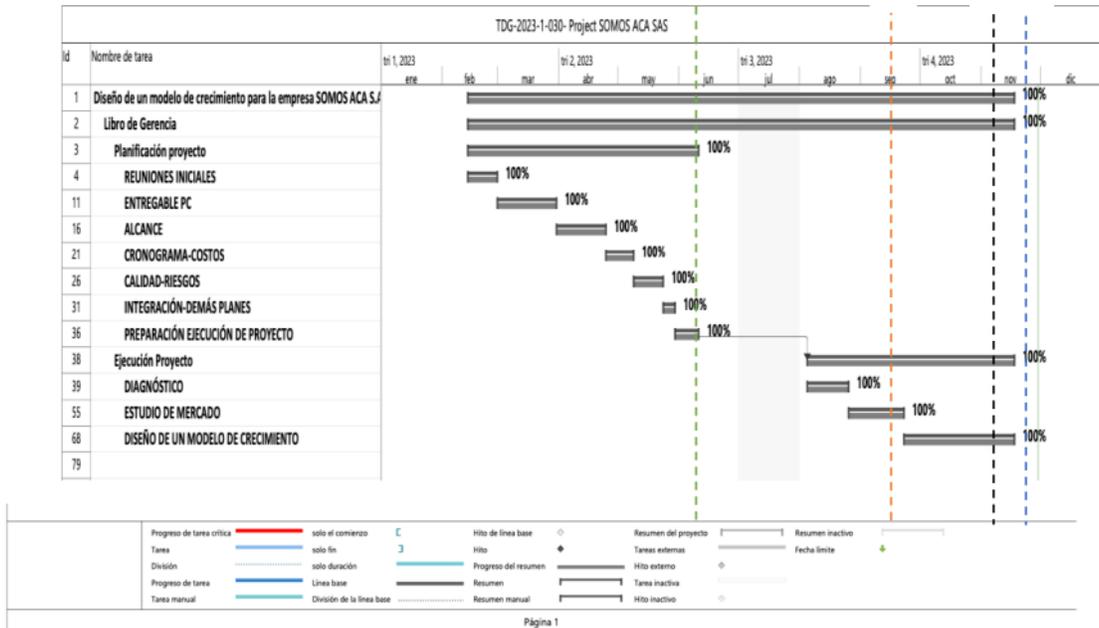
<b>COSTOS EQUIPOS - MUEBLES Y ENSERES</b>			
<b>ACTIVOS</b>	<b>CANTIDAD REQ.</b>	<b>\$ UNITARIO</b>	<b>\$ TOTAL</b>
Sillas ejecutivas	10	150.900	1.509.000
Archivador	2	550.000	1.100.000
Escritorio	4	780.000	3.120.000
Juego sillas y escritorio sala de juntas	1	2.467.890	2.467.890
Sofá Recibidor	1	648.900	648.900
Tablero Acrílico	2	80.000	160.000
Equipo de computo	6	1.133.333,333	6.800.000
<b>TOTAL</b>			<b>15.805.790</b>

## Acta De Entrega De Diseño De Un Modelo De Crecimiento

		FORMATO - ACTA DE ENTREGA - DISEÑO DE UN MODELO DE CRECIMIENTO		F-004
<b>NOMBRE DEL PROYECTO</b>				
Fases de diagnóstico, estudio del mercado inmobiliario en la localidad de Usaquén y diseño de un modelo de crecimiento para la empresa SOMOS ACASAS.				
<b>CIUDAD</b>	Bogotá D.C.	<b>FECHA</b>	17 de noviembre de 2023	
<b>MIEMBROS DEL PROYECTO</b>				
<b>NOMBRE</b>		<b>CARGO</b>		
Wendy Guzman Casas		Sponsor		
Jair Fabian Castro		Director Proyecto		
Nazly Guzman Casas		Gerente del proyecto		
Rafael Curtidor		Gerente técnico		
<b>MOTIVO DEL CIERRE</b>				
Se presento todos los entregables de conformidad con los requerimientos.		Presentación parcial de los entregables y cancelación de otros de conformidad con los requerimientos del sponsor.	<b>X</b>	Cancelación de todos los entregables asociados al proyecto.

APROBACIÓN DE LOS ENTREGABLES		
ENTREGABLE	APROBACIÓN	OBSERVACIÓN
ENTREGABLE PROJECT CHARTER	SI	ENTREGADO
ENTREGABLE ALCANCE	SI	ENTREGADO
ENTREGABLE CRONOGRAMA - COSTOS	SI	ENTREGADO
ENTREGABLE CALIDAD - RIESGOS	SI	ENTREGADO
ENTREGABLE INTEGRACIÓN - DEMÁS PLANES	SI	ENTREGADO
DIAGNÓSTICO	SI	ENTREGADO
ESTUDIO DE MERCADO	SI	ENTREGADO
DISEÑO DE UN MODELO DE CRECIMIENTO	SI	ENTREGADO
LIBRO DE GERENCIA	SI	NO ENTREGADO
ANEXOS (OTROS)		
<p>Por medio de la siguiente acta, se hace entrega del diseño de un modelo de crecimiento con base a los parametros que se establecieron en el cronograma del proyecto inicialmente, este diseño de un modelo de crecimiento recopila las siguientes paquetes de trabajo: Análisis de la información de Fase I y Fase II - Revisión de informes de planeación. - Revisión de informes de ejecución - Comparación y análisis de actividades - Metas y presupuesto - Definir metas de crecimiento - Definir el presupuesto para alcanzar las metas - Definir estructura general del modelo - Análisis de etapas anteriores - Propuesta formal. Con este entregable que se aprobo, se acepta que ha cumplido con los requisitos establecidos en la definición del alcance y la documentación de los requisitos.</p>		
APROBADO Y ACEPTADO		
NOMBRE	CARGO	FIRMA

Documento MS Project



### Lista de referencias

- Blog - Los procesos y la mejora continua en Propiedad Horizontal.* (n.d.). Retrieved January 18, 2024, from [https://desystec.com/blog\\_leansixsigma\\_procesos\\_copropiedades.html](https://desystec.com/blog_leansixsigma_procesos_copropiedades.html)
- Cómo hacer un análisis PESTEL paso a paso + ejemplo guiado.* (n.d.). Retrieved January 18, 2024, from <https://www.ingenioempresa.com/analisis-pestel/>
- Congreso de la republica. (2001). Ley 675. *Diario Oficial* 44.509, 44.  
[http://www.sic.gov.co/sites/default/files/normatividad/Ley\\_675\\_2001.pdf](http://www.sic.gov.co/sites/default/files/normatividad/Ley_675_2001.pdf)
- Gestión de redes sociales | Mailchimp.* (n.d.). Retrieved January 18, 2024, from <https://mailchimp.com/es/features/social-media/>
- Guía Sencilla para Elaborar un Presupuesto.* (n.d.). Retrieved January 18, 2024, from <https://aofund.org/es/resource/guia-sencilla-para-elaborar-un-presupuesto-2/>
- La publicidad y su importancia en una organización - Agencia Digital | Colectivo Web.* (n.d.). Retrieved January 18, 2024, from <https://colectivoweb.com/la-publicidad-y-su-importancia-en-una-organizacion/>
- Lo que necesitas saber sobre Propiedad Horizontal.* (n.d.).
- Matriz DOFA ? | Qué es y cómo hacer un análisis FODA en tu empresa.* (n.d.). Retrieved January 18, 2024, from <https://negociosyempresa.com/analisis-foda-matriz-dofa/>
- Matriz FODA en 6 Pasos + Excel y ejemplo práctico.* (n.d.). Retrieved January 18, 2024, from <https://www.ingenioempresa.com/matriz-foda/>
- Oficinas en Arriendo en Bogotá D.C. - Inmuebles Nuevos y Usados.* (n.d.). Retrieved

January 18, 2024, from

[https://www.metrocuadrado.com/oficinas/arriendo/bogota/?gad\\_source=1&gclid=CjwKCAiA75itBhA6EiwAkho9e5UE-6JMbv0IsqMgiVgm4wkWgF-9JYlCshW0JwwjdnT2OqjsCsqIehoCAsEQAvD\\_BwE](https://www.metrocuadrado.com/oficinas/arriendo/bogota/?gad_source=1&gclid=CjwKCAiA75itBhA6EiwAkho9e5UE-6JMbv0IsqMgiVgm4wkWgF-9JYlCshW0JwwjdnT2OqjsCsqIehoCAsEQAvD_BwE)

*PREGUNTAS FRECUENTES LONJA DE PROPIEDAD RAÍZ DE BOGOTÁ*

*PREGUNTA RESPUESTA ÁREA ¿Qué es una Lonja de Propiedad Raíz?* (n.d.).

*Presupuesto de una empresa: qué es y cómo hacerlo (con ejemplo).* (n.d.). Retrieved

January 18, 2024, from <https://blog.hubspot.es/sales/presupuesto-de-empresa>

*Una aplicación que mejora la gestión administrativa en la propiedad horizontal | EL*

*ESPECTADOR.* (n.d.). Retrieved January 18, 2024, from

<https://www.elespectador.com/economia/emprendimiento-y-liderazgo/una-aplicacion-que-mejora-la-gestion-administrativa-en-la-propiedad-horizontal/>

*Arrendadores | Secretaría del Habitat.* (n.d.). Retrieved January 18, 2024, from

<https://www.habitatbogota.gov.co/transparencia/tramites-servicios/arrendadores-0>

Barrera, C., & Molano, J. (n.d.). *FASE DE DISEÑO DE UNA NUEVA UNIDAD DE*

*NEGOCIO BASADA EN LA IMPORTACIÓN DE INSUMOS Y EQUIPOS*

*AGRÍCOLAS PARA LA EMPRESA INGENIERÍA Y CONSULTORÍA JCC SAS.*

Retrieved January 18, 2024, from

[https://repositorio.unbosque.edu.co/bitstream/handle/20.500.12495/10872/Fase De Diseño De Una Nueva Unidad De Negocio Basada En La Importación De Insumos Y Equipos Agrícolas Para La Empresa Ingeniería Y Consultoría JCC SAS.pdf?sequence=1](https://repositorio.unbosque.edu.co/bitstream/handle/20.500.12495/10872/Fase%20De%20Dise%C3%B1o%20De%20Una%20Nueva%20Unidad%20De%20Negocio%20Basada%20En%20La%20Importaci%C3%B3n%20De%20Insumos%20Y%20Equipos%20Agr%C3%ADcolas%20Para%20La%20Empresa%20Ingenier%C3%ADa%20Y%20Consultor%C3%ADa%20JCC%20SAS.pdf?sequence=1)

Guerra, J., & Diaz, O. (n.d.). *FASE DE ESTUDIO DE MERCADO Y DISEÑO DE UN MODELO DE NEGOCIO PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN “COLEGIO CANINO” EN LA LOCALIDAD DE ENGATIVÁ*. Retrieved January 18, 2024, from [https://repositorio.unbosque.edu.co/bitstream/handle/20.500.12495/10866/Fase de Estudio de Mercado y Modelo de Negocio Colegio Canino.pdf?sequence=8&isAllowed=y](https://repositorio.unbosque.edu.co/bitstream/handle/20.500.12495/10866/Fase%20de%20Estudio%20de%20Mercado%20y%20Modelo%20de%20Negocio%20Colegio%20Canino.pdf?sequence=8&isAllowed=y)

*Informacion*. (n.d.). Retrieved January 18, 2024, from [https://www.fincaraiz.com.co/informacion#preguntas\\_frecuentes](https://www.fincaraiz.com.co/informacion#preguntas_frecuentes)

*Localidad de Usaquén | Bogota.gov.co*. (n.d.). Retrieved January 18, 2024, from <https://bogota.gov.co/mi-ciudad/localidades/usaquen>

*Normas APA – 7ma (séptima) edición*. (n.d.). Retrieved January 18, 2024, from <https://normas-apa.org/>

*Registro Abierto de Avaluadores*. (n.d.). Retrieved January 18, 2024, from <https://www.raa.org.co/>

*Seguro de arrendamiento | Seguros Bolívar*. (n.d.). Retrieved January 18, 2024, from <https://www.segurosbolivar.com/seguro-de-arrendamiento>

*Seguro de Arrendamiento Digital SURA - Protege tus ingresos*. (n.d.). Retrieved January 18, 2024, from <https://www.suraenlinea.com/arrendamiento-digital/sura>

*Servicios - Fianzas de Colombia*. (n.d.). Retrieved January 18, 2024, from

<https://fianzasdecolombia.com/servicios/#fianzaArrendamiento>