

**ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA
MICROEMPRESA INMOBILIARIA EN EL VALLE DE SIBUNDOY**

**MANUEL JAIRO PAZ ESPAÑA
WILLIAM BURBANO CAICEDO**

**INSTITUTO TECNOLÓGICO DEL PUTUMAYO
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN Y CONTABILIDAD SISTEMATIZADA
SIBUNDOY
1999-**

**ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA
INMOBILIARIA EN EL VALLE DE SIBUNDOY**

**MANUEL JAIRO PAZ ESPAÑA
WILLIAM BURBANO CAICEDO**

**Monografía para optar al título de tecnólogos en Administración y
Contabilidad Sistematizada**

**Asesor
LUIS ALFONSO MORA CAICEDO
Contador Público**

**INSTITUTO TECNOLOGICO DEL PUTUMAYO
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN Y CONTABILIDAD SISTEMATIZADA
SIBUNDOY
1999**

Nota de aceptación

Presidente del Jurado

Jurado

Jurado

Sibundoy, 13 de diciembre de 1999

DEDICATORIA:

A Dios,

A mis padres

María Elva España Enriquez y

a Enrique Paz Pasmíño

A mis hermanos,

Amigos y a mi compañero de

trabajo

JAIRO

DEDICATORIA:

*A Dios, por el centro de mi
vida,*

*A mi madre por brindarme su
amor respeto y cariño,*

A mis hermanos por su apoyo,

*A mi sobrino Jonny por ser un
hermano más y*

Mi compañero de trabajo

WILLIAM

AGRADECIMIENTOS

Los autores expresan sus agradecimientos a:

El Contador Público LUIS ALFONSO MORA CAICEDO, Asesor del trabajo de grado.

Los señores jurados SANTOS JAMIOY y JOSÉ MARIA MUÑOZ.

El Instituto Tecnológico del Putumayo.

Fedelonjas de Nariño y Putumayo.

La Notaría Unica de Santiago a cargo de Luis Eduardo Torres

El Economista Carlos Hugo Ciceri Sánchez

Todas aquellas personas que contribuyeron a la realización de éste trabajo.

CONTENIDO

	Pág.
INTRODUCCIÓN	1
1. IDENTIFICACION DEL PROBLEMA	3
1.1 DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA	3
1.2 FORMULACION DEL PROBLEMA	4
2. JUSTIFICACIÓN	5
3. OBJETIVOS	7
3.1 OBJETIVO GENERAL	7
3.1 OBJETIVOS ESPECIFICOS	7
4. MARCO TEORICO	8
4.1 ANTECEDENTES	8
4.2 ANTECEDENTES DE ESTUDIO	9
4.2.1 Descripción Sector Vivienda	9
4.2.2 Ubicación del sector vivienda en la economía	9
4.2.3 Limitaciones actuales del desarrollo del sector de vivienda	10
4.2.4 Limitantes Determinantes	11
4.3 MARCO CONTEXTUAL	15
4.3.1 Aspecto Geográfico	15
4.3.2 Aspecto Histórico	17
4.3.3 Aspecto Socioeconómico	22
4.3.4 Aspecto Económico	22
4.3.5 Aspecto Cultural	23
4.3.6 Aspecto Tecnológico	24
4.4 MARCO LEGAL	25
4.4.1 Aspectos legales relacionados con la creación de empresas	25
4.4.1.1 Protección constitucional de la "libertad de empresa"	25
4.4.1.2 Definición de la empresa	27
4.4.1.3 Apoyo Estatal a la pequeña empresa	28
4.4.1.4 Como adquirir la calidad del comerciante	29
4.4.1.5 Actividades Mercantiles	29
4.4.1.6 Actividades no mercantiles	32
4.4.1.7 Personas naturales	33

4.4.1.8 Personas jurídicas	33
4.4.1.9 Diferencias entre la persona jurídica y la persona natural	34
4.5 MARCO CONCEPTUAL	37
4.5.1 Conceptos generales	39
5. METODOLOGIA	44
5.1 INFORMACION PRIMARIA	44
5.2 INFORMACION SECUNDARIA	45
5.3 SELECCIÓN DE TAMAÑO DE LA MUESTRA	45
6. ESTUDIO DEL MERCADO	48
6.1 RESULTADOS CUANTITATIVOS	48
6.1.1 Análisis e interpretación de resultados	48
7. ESTUDIO ADMINISTRATIVO ECONOMICO Y FINANCIERO SOBRE LA INMOBILIARIA	61
7.1 VISION	61
7.2 MISION	62
7.3 ESTRATEGIA DE LAS DEBILIDADES, OPORTUNIDADES, FORTALEZAS Y AMENAZAS	62
7.3.1 Debilidades	62
7.3.2 Fortalezas	63
7.3.3 Oportunidades	63
7.3.4 Amenazas	63
7.4 ESTRATEGIAS	64
7.5 LA MICROEMPRESA INMOBILIARIA PUTUMAYO LTDA	64
7.5.1 Localización	64
7.5.2 Tamaño de la microempresa	65
7.5.3 Infraestructura de la microempresa	67
7.5.4 Clientes	67
7.5.5 Competidores	67
7.5.6 Públicos financieros	67
7.5.7 Públicos Gubernamentales	68
7.5.8 Aspectos demográficos	69
7.5.9 Aspecto tecnológico	69
7.5.10 Aspecto socioeconómico	69
7.6 SEGMENTACION DEL MERCADO	70
7.7 SELECCIÓN DEL MERCADO META	71
7.7.1 Consumo histórico	71
7.7.2 Posicionamiento	72
7.7.3 Perfil del consumidor	72
7.7.4 Mezclas de Mercadotecnia	73
7.8 ORGANIGRAMA INMOBILIARIA	74
7.9 ASPECTOS ECONOMICOS DE INMOBILIARIA PUTUMAYO LTDA	76
7.9.1 Egresos de Inmobiliaria Putumayo Ltda	76
7.9.1.1 Planta de personal	76

7.9.1.2 Presupuesto de gastos anuales y proyecciones	77
7.9.2 Plan de inversión	78
7.9.3 Estimación de ingresos y ventas anuales	78
7.10 EVALUACION FINANCIERA DEL PROYECTO	82
7.10.1 Punto de Equilibrio	82
7.10.2 La tasa interna de retorno	85
7.10.3 Valor presente neto	87
7.10.4 Relación beneficio costos	88
7.10.5 Costo anual equivalente (CAE)	89
8. RECURSOS	91
8.1 RECURSOS HUMANOS	91
8.2 RECURSOS INSTITUCIONALES	91
8.3 RECURSOS FISICOS	92
8.4 RECURSOS FINANCIEROS	92
9. CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES	93
10. CONCLUSIONES	94
11. RECOMENDACIONES	96
BIBLIOGRAFIA	97
ANEXOS	98

LISTA DE CUADROS

	Pág.
Cuadro 1. Población del Valle de Sibundoy	45
Cuadro 2. Numero de encuestas para cada municipio	46
Cuadro 3. Opinión sobre el funcionamiento de una inmobiliaria	48
Cuadro 4. Opinión de la necesidad de una inmobiliaria	49
Cuadro 5. Conveniencia de una inmobiliaria en el Valle de Sibundoy	50
Cuadro 6. La inmobiliaria y la generación de empleo	51
Cuadro 7. Opinión sobre los muebles inmuebles	53
Cuadro 8. Opinión sobre otros muebles inmuebles	54
Cuadro 9. Opinión sobre la necesidad de vivienda	55
Cuadro 10. Confianza hacia la inmobiliaria para entregar en deposito algunos bienes	56
Cuadro 11. Opinión sobre adquisición de bienes por medio de la Inmobiliaria	57
Cuadro 12. Opinión sobre vivienda compartida	58
Cuadro 13. Compraventas del año 1997	71
Cuadro 14. Compraventas del año 1998	72
Cuadro 15. Relación de la planta de personal	76
Cuadro 16. Presupuesto de gastos anuales	77
Cuadro 17. Plan de inversión	78
Cuadro 18. Ingresos por venta en un año	80
Cuadro 19. Estimación de ingreso por ventas anuales	81
Cuadro 20. Estado de resultados	82
Cuadro 21. Costos fijos y costos variables	83
Cuadro 22. Presupuesto del trabajo	92

LISTA DE FIGURAS

	Pág.
Figura 1. Valle de Sibundoy	17
Figura 2. Ubicación del Putumayo en Colombia	19
Figura 3. Ubicación del Valle de Sibundoy en el Putumayo	20
Figura 4. El Valle de Sibundoy	21
Figura 5. Organigrama de la microempresa inmobiliaria Putumayo	75
Figura 6. Tasa Interna de retorno	86
Figura 7. Valor presente neto	87

LISTA DE GRAFICOS

	Pág.
Gráfica 1. Conocimiento de la Inmobiliaria	49
Gráfica 2. Opinión sobre Inmobiliaria en el Valle de Sibundoy	50
Gráfica 3. Funcionara una Inmobiliaria en el Valle de Sibundoy	51
Gráfica 4. Una Inmobiliaria favorece la situación económica del Valle de Sibundoy	52
Gráfica 5. Propietario del Inmueble que habita	53
Gráfica 6. Posee otros bienes en el Valle de Sibundoy	54
Gráfica 7. Necesidad de vivienda en el Valle de Sibundoy	55
Gráfica 8. Entregaría en deposito la Vivienda a una Inmobiliaria	56
Gráfica 9. Disposición para adquirir bienes a través de una Inmobiliaria	58
Gráfica 10. Su vivienda la comparte	59
Gráfica 11. Punto de Equilibrio	84

LISTA DE ANEXOS

- Anexo A. Promesa de Venta de un Terreno
- Anexo B. Contrato de Permuta
- Anexo C. Compraventa de un bien raíz
- Anexo D. Compra venta con pacto de retroventa
- Anexo E. Contrato de Hipoteca
- Anexo F. Estatutos para una Sociedad de Responsabilidad Limitada
- Anexo G. Funciones de la Microempresa Inmobiliaria
- Anexo H. Guía Inmobiliaria Putumayo
- Anexo I. Amortización de Intereses
- Anexo J. Encuesta

INTRODUCCION

El presente proyecto es el resultado de una investigación denominada: "ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACION DE UNA MICROEMPRESA INMOBILIARIA EN EL VALLE DE SIBUNDOY".

Para obtener una información veraz y detallada se recurre a las fuentes primarias como son: entrevistas, observación y diálogos directos además se hace una revisión minuciosa de fuentes secundarias de información, libros, entrevistas, archivos, comentarios con el fin de documentarse en el tema; lo que nos permite interpretar y analizar la información recolectada para darle validez a ésta investigación.

El Valle de Sibundoy carece de una microempresa inmobiliaria por lo cual se presenta una desorganización en la parte administrativa porque solo existen intermediarios que en gran parte no gozan de la confianza y credibilidad por parte de los interesados en la adquisición de un bien raíz.

Como alternativa de solución a este problema, se sugiere la creación de una microempresa inmobiliaria que contribuya a la organización y progreso de la región del Putumayo.

Se cree que es conveniente y de gran importancia para muchas personas enterarse de los precios de arrendamiento, compra y venta de bienes raíces, porque esta posibilita a tener una alternativa de escogencia de acuerdo a las exigencias y situaciones socio-económicas de cada persona. Además, porque el usuario al tener información de primera mano, tiene la ventaja de recurrir a la compra de bienes raíces sin pasar por segunda o terceras manos, lo cual supone adquirir las compras a mejores y más bajos precios.

- * El Valle de Sibundoy se verá beneficiado con la oficina Inmuebles Putumayo Ltda., porque la misma además de generar trabajos directos e indirectos, también va a favorecer a comerciantes y clientes de cualquier extracto social puesto que la misma servirá como punto de referencia para adquirir bienes raíces a precios e competencia y de mercado, sin recurrir a los intermediarios.

1. IDENTIFICACION DEL PROBLEMA

Carencia de una inmobiliaria en el Valle de Sibundoy

1.1 DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA

En nuestra región debido a una carencia en la adecuada organización para la compra y venta y arrendamiento de bienes raíces hace que muchas veces no llegue la información adecuada y oportuna al interesado en dicho problema.

Todo esto debido a que carecemos de un sitio bien establecido dedicado a dicha actividad y de común conocimiento por parte de la gente.

Debido a esto podemos observar anuncios, en sitios públicos especialmente de ventas hechas por los propietarios que buscan vender, arrendar, llegado esta información a pocas personas porque es ante todo un medio visual de información, el cual es sabido por gente que por casualidad pasa por un sitio determinado de venta, arrendamiento, etc.

Siendo conocedores del problema que se presenta en el Valle de Sibundoy, se deduce que es de importancia la solución de este problema para el Valle de Sibundoy, el cual es de mayor notoriedad progresista por tal razón lo

beneficiaria bastante al igual que los demás Municipios, si se ubica la sede administrativa de la microempresa inmobiliaria.

1.2 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

¿Qué incidencia tiene la creación y organización de una microempresa inmobiliaria en el progreso del Valle de Sibundoy?

2. JUSTIFICACION

Teniendo en cuenta que el Valle de Sibundoy está en continuo progreso, y al no poseer una organización de una microempresa inmobiliaria establecida y estructurada para un adecuado manejo e información de los bienes inmuebles que se ofrecen en compraventa y administración.

Esta es la razón que impulsa a desarrollar el estudio de la factibilidad que existe en la posible creación de una microempresa inmobiliaria la cual ayudaría a escoger alternativas de compraventas y arrendamientos con las exigencias requeridas por parte de los posibles clientes.

Con la posible creación de la microempresa inmobiliaria se daría un aporte importante que llenaría las expectativas que se ha mencionado, las cuales se comprobaron con las personas encuestadas.

En otro aspecto se puede decir que la falta de una microempresa inmobiliaria, no se le ha dado la debida importancia reduciéndose a personas intermediarias que no cuentan con una organización bien estructurada y de conocimiento general.

En resumen, la microempresa inmobiliaria mejoraría la organización comercial en lo referente a los bienes raíces, como también la posibilidad de adquirir por parte de la gente un bien, ya que se presentarán procedimientos necesarios y acordes a las exigencias de las personas para la adquisición de dichos bienes.

3. OBJETIVOS

3.1 OBJETIVO GENERAL

Determinar la factibilidad del funcionamiento de una microempresa que preste el servicio inmobiliario en el Valle de Sibundoy.

3.2 OBJETIVOS ESPECIFICOS

- * Recolectar información sobre la forma de mercado de la compraventa de bienes raíces existente actualmente a través de la utilización del método de encuestas.
- * Informar sobre las normas legales existentes para la conformación de la microempresa.
- * Identificar los bienes raíces de mayor movimiento económico y realce en el Valle de Sibundoy.
- * Analizar la rentabilidad utilizando los métodos de matemáticas financieras más confiables.

4. MARCO TEORICO

4.1 ANTECEDENTES

El municipio tiene un déficit de vivienda elevado, en el casco urbano se estima que hay unos 359 hogares populares sin vivienda y 82 unidades de vivienda en mal estado.¹ En la actualidad se adelantan con lentitud programas de vivienda, la mayoría espera un subsidio a través de programas estatales.

Según relato del señor Javier Buchelly, su hermano Luis Jesús Buchelly se dedicó a vender libros y realizar negocios de bienes raíces, similar a una microempresa inmobiliaria. En 1995 funcionó dicho negocio situado en la calle 16 No. 18 – 90 Barrio Castellvi, casa de la señora Pastora Gómez donde actualmente funciona un restaurante. Su actividad era vender, comprar y ayudar a realizar negocios como comisionista, lo cual anunciaba por medio de avisos publicitarios en el local,. Duró aproximadamente 10 meses. Abandonó esta actividad por no poseer una planta física en un sitio adecuado y por no utilizar una técnica adecuada a una inmobiliaria. Aparte de él señor mencionado ha habido personas dedicadas dicha actividad, pero no han contado con una organización adecuada ni un local apropiado, lo han realizado en forma libre.

¹ Plan de Desarrollo Municipal de Sibundoy. 1998. Pág. 250.

4.2 ANTECEDENTES DE ESTUDIO

No hay capacidad económica para financiar la totalidad de la vivienda ni tampoco capacidad de pago para obtención de créditos para este fin. El factor de emigración por el desplazamiento de la violencia de otras zonas del país agudizan más el problema de vivienda con servicios públicos. Aspectos similares ocurren con el sector rural, existe un déficit de 100 viviendas y 3357 en mal estado. Los programas de vivienda que se adelantan no corresponden a la planificación.

4.2.1 Descripción del sector vivienda. El sector vivienda se encuentra dentro de un sector urbano regional y el conjunto de procesos necesarios para formarlo son el sector de construcción la suma de estos elementos puede ser el medio físico que habita la sociedad "habitat" Tanto las políticas de vivienda, su descripción y diagnóstico deben necesariamente referirse, por lo tanto, a estas circunstancias más generales del sector.

4.2.2 Ubicación dentro del sector de vivienda en la economía. En cuanto a la nación en una economía en un proceso de industrialización se produce una interrelación entre desarrollo urbano y desarrollo económico, la concentración especial es una de las condiciones del proceso de los servicios paralelamente al de la población. El crecimiento de las ciudades de Colombia, sin embargo en los últimos veinte años, no ha seguido una dinámica proporcional al desarrollo de los procesos productivos mencionados, la estrechez del mercado y el

carácter limitado de las oportunidades de inversión en el sector industrial manufacturero, sumado a la demanda creciente por acomodaciones urbanas, producen una atención de los recursos de inversión hacia la propiedad raíz esto se valoriza en forma rápida y la demanda en parte significa también, por la internalización que hace que el inversionista privado de las inversiones del sector público en infraestructura y de la comunidad como un todo en el mejoramiento y desarrollo de la ciudad.²

Las causas del comportamiento de la construcción que se ha analizado para las décadas pasadas están referidas, aparte de los altibajos generales de la economía durante este periodo (especialmente la depresión de 1967) a la deficiencia de los sistemas institucionales y financieros para captar ahorros para la vivienda, y en cierta medida, todavía no especificada por la prevención de algunos grupos de inversión respecto a los medios en estudio del sector público y que han sido interpretados en forma desfavorable, tales como el proyecto de ley y reforma urbana.

Las posibilidades de modificar estas condiciones que limitan el papel del sector en la economía se analizan más adelante.

4.2.3 Limitaciones actuales del desarrollo del sector de vivienda. Los principales limitantes al desarrollo del sector se encuentran en la deficiencia del sistema de captación y otorgación de recursos para la vivienda.

² LAS CUATRO ESTRATEGIAS. Departamento Nacional de Planeación. Bogotá. 1972. 280 pág.

La mezcla de la demanda reconocida solo parcialmente por el mercado formalmente organizado, a dado origen a la formación de otros submercados, que dentro de sus limitaciones persiguen satisfacerlas. En efecto aparte de submercados comerciales, que ofrecen urbanizaciones y vivienda para los sectores de ingresos medios y altos, el submercado de vivienda pública dirigido a los sectores de ingresos medios y bajos, existen por lo menos otros tres mercados no reconocidos formalmente como la inversión.

- * Privada dirigida a la provisión de arriendos, inquilinatos.
- * Urbanizaciones piratas y clandestinas.
- * Barrios de invasión

Los programas de financiamiento no alcanzan a cubrir la demanda potencial de vivienda, estas limitantes tienen elementos desfavorables, sobre el patrón de desarrollo urbano, dispersando la ciudad, haciendo inconveniente y costosas las actividades de la población y la provisión de servicios por la falta de una planeación urbana que reconozca estas prioridades.

4.2.4 Limitantes determinantes. La estructura del sistema de captación de los recursos y destinación no cubre todos los demandantes de vivienda en el sector urbano.

La utilización y distribución deficiente de estos recursos por parte del gobierno

en términos de la continuidad en el tiempo y en la cobertura de la población demandante no es aun cubierta en su totalidad.

Según el programa económico del nuevo gobierno de 1998 en cuanto a vivienda se plantea el fomento al crédito hipotecario con plazos de 30 años y financiación hasta del 90% de su valor, abolición de los costos de traslado de hipotecas, a través de la reducción en los gastos de avalúos.

También se otorga los subsidios directos a personas con ingresos menores o iguales a un salario mínimo; protección de vivienda para quienes son desempleados.³

En cuanto al plan de vivienda del Municipio de Sibundoy tiene un déficit elevado. En el casco urbano, se estima que hay unos 359 hogares populares sin vivienda y 82 unidades de vivienda en mal estado.⁴

Se adelanta con lentitud los programas de vivienda, por cuanto la mayoría espera de un subsidio a través de programas estatales, no hay facilidad de créditos blandos ni de posibilidad de pago por parte del gobierno.

El factor de migraciones constantes por el desplazamiento de la violencia del

³ VILLEGAS, Luis Carlos Echeverry.. Revista ANDI. Encuentro de comités de laboristas de la ANDI. Bogotá. 108 Pag.

⁴ Plan de Desarrollo Municipal de Sibundoy. 1998. Pág. 250.

bajo Putumayo y de otras zonas del país ha ido agudizando más el problema de vivienda con servicios públicos.

En el sector rural existe un déficit de 100 viviendas y 357 en mal estado, es necesario su remodelación con el acondicionamiento especial de los servicios públicos.

El programa según el ordenamiento territorial radica en la escasez de vivienda en la zona urbana y rural según los indicadores.

1254 viviendas en la zona urbana.

359 hogares sin vivienda.

100 hogares sin vivienda rural(en el año 1995)

Causas.

- * Bajo rendimiento de subsidios estatales.
- * Baja gestión del Municipio y representantes de la comunidad
- * Entrega irracional de los subsidios de vivienda.

Consecuencias.

- * Hacinamiento humano y animal.
- * Escasez de oferta de vivienda.

En cuanto a las causas y consecuencias se deben a una mala administración

de los recursos destinados por parte del gobierno a diferentes programas municipales, como en este caso el sector vivienda, de ahí la importancia de la administración para toda empresa organizada, utilizando las tareas administrativas; planeación, organización, dirección y control.

Según Koontz⁵, las funciones administrativas son:

Planeación: Es considerada como la más importante de las funciones administrativas, porque planea con anterioridad las políticas, objetivos, las metas, las estrategias, procedimientos que brinda un buen desarrollo para el bienestar de la empresa.

Organización: Comprende la creación, desarrollo y mantenimiento de una estructura organizacional de la empresa para facilitar la división en el trabajo, los recursos financieros y las transforma en funciones.

Dirección: Funciones de los administradores con énfasis en la motivación y liderazgo.

Control: Implementar planes para identificar posibles desaciertos en el aspecto contable, gerencial, administrativo, de gestión, informático.

⁵ O'DONNELL, Koontz. Curso de Administración Moderna. Editorial McGraw-Hill. 1979. México. pág. 27.

Liderazgo: Incluye la motivación de sus subordinados, selección de los canales de comunicación más eficaces y solución de conflictos.

Integración: Integrar funciones, trabajar conjuntamente para tomar decisiones para el buen organizacional de la empresa. ⁶

4.3 MARCO CONTEXTUAL

4.3.1 Aspecto Geográfico

El valle de Sibundoy se encuentra ubicado en el sur oriente de Colombia (Ver figura 2, pág. 19), en las estribaciones de las montañas del macizo andino, este sector del departamento (ver figura 3, ver pág. 20), hace parte de la hoya alta del río Putumayo, desde su nacimiento hasta su salida por la garganta de Balsayaco que se forma por el cauce de la quebrada Patascoy occidente de las montañas del Portachuelo al oriente. Sus coordenadas geográficas son 1° 12' 12" de latitud norte y 76° 51' 15" de longitud al oeste de Greenwich. ⁷ (Ver figura 4, pág. 21).

Las montañas que bordean el Valle de Sibundoy son: Cascabel, Portachuelo y Patascoy.

⁶ ROBBINS, Stephen P. Comportamiento Organizacional. Editorial Prentice-Hall Hispanoamericana S.A. Séptima edición. San Diego. 1996. Pág. 548.

⁷ Revista Promocional del Departamento del Putumayo. Gobernación del Putumayo. 1993. Pág. 7

El clima es frío, se encuentra a 2.224 metros de altura sobre el nivel del mar con una temperatura promedio de 16 ° y humedad relativa en tiempo de invierno del 100% y en verano del 60%.

Este Valle se encuentra a una distancia aproximada de 72 Km. De la ciudad de Pasto y a 80 Km. De Mocoa, capital del departamento, sus habitantes le llaman por su belleza y fertilidad la Suiza Suramericana. (Ver figura 1, pág. 17)

En el curso de un siglo arrebató a la espesa vegetación de árboles y totora (planta acuática de pantanos) los 100 Km² que conforman su territorio.

Este sector putumayense es lugar de paso obligado para quienes transitan los departamentos del suroccidente colombiano y la región amazónica su posición geográfica entre Nariño y Putumayo, su hospitalidad, su clima frío lo convierten en un puerto terrestre cercano a los volcanes Patascoy, Galeras, Bordoncillo, Cascabel, las aguas termales de Colón, las cuales son medicinales.

El Valle está irrigado por los ríos Putumayo (parte alta de San Francisco), San Pedro, Quinchoa, Tamauca, Porotoyaco, que nacen en la cordillera centro-Oriental, principalmente en el páramo de Cascabel y por numerosas quebradas cuyos caudales se originan en las montañas adyacentes. Se divide en cuatro subregiones Municipales: Santiago, Colón, Sibundoy y San Francisco.

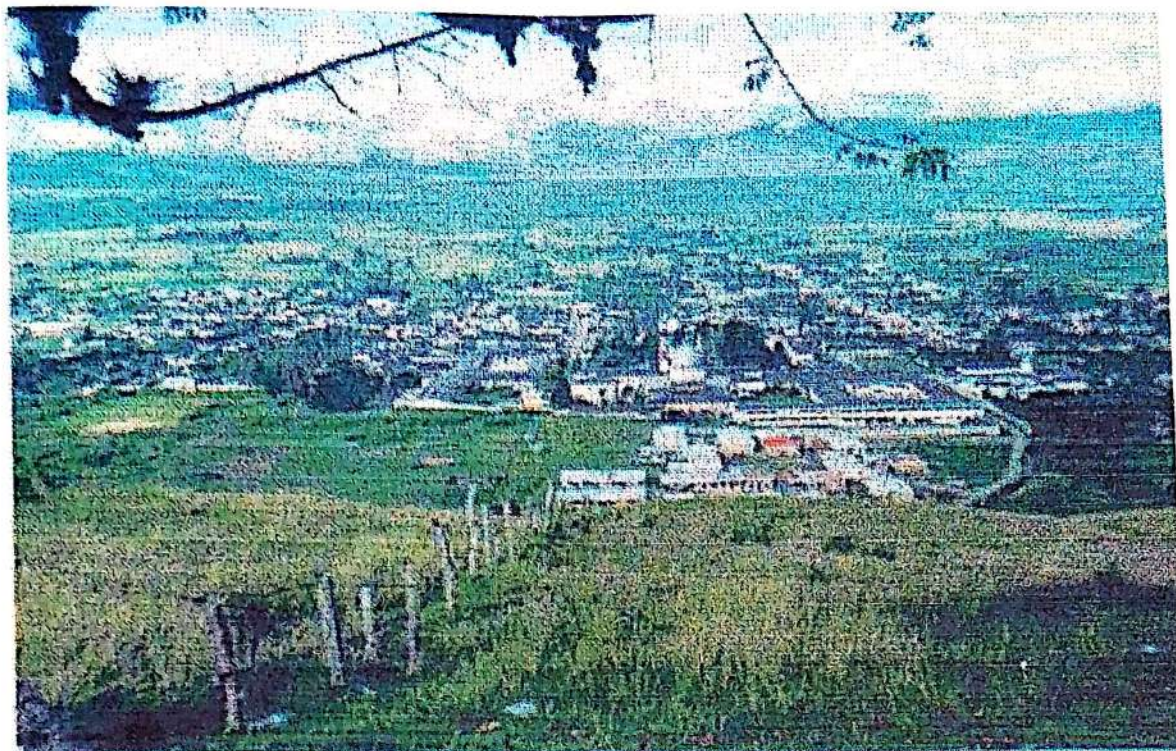


Figura 1. Valle de Sibundoy

4.3.2 Aspecto Histórico

En la formación del Valle de Sibundoy han intervenido proceso de tectonismo, vulcanismo, erosión hídrica, deposito de sedimentos, acumulaciones orgánicas y dinámica fluvial, factores que de igual manera han sido determinantes en la formación de los diferentes suelos que hoy se conocen, los cuales son utilizados en actividades agropecuarias.

En Febrero de 1535 se produjo el primer encuentro de españoles e indios habitantes del territorio Putumayense: Juan de Ampudia y Pedro de Anazco tenientes de Sebastián de Belalcazar reconocieron el Valle de Sibundoy y

permanecieron ahí veinte días en pacífica convivencia con los nativos.

Las principales tribus indígenas que habitaban el territorio a la llegada de los españoles fueron los Camëntsa, antepasados de los actuales que perduran en el Valle de Sibundoy, eran como los actuales pacíficos, cultivadores de las tierras y vivían en ranchos de paja, su vestimenta era la cusma y las chaquiras como hasta el día de hoy.

Los Ingas utilizaban el mismo atuendo que los Camëntsá, de carácter pacífico, habitaban las mismas regiones que hoy habitan sus descendientes, a saber en el Valle de Sibundoy en la zona de Santiago, las características comunes de estas dos tribus eran: las casas de paja sin ventanas y de un solo cuarto que servían de dormitorio, cocina y sala, las coronas de plumas con los adornos y el uso del yage por los curanderos o brujos para comunicarse con los espíritus, producir alucinaciones en medio de las cuales fingían curar a los pacientes.

Se celebran diferentes eventos culturales, por ello es considerada la capital cultural a nivel de todo el Putumayo, además funciona la sede de la Arquidiócesis del Putumayo.

Sibundoy fué el primer municipio del alto Putumayo asignado por decreto 1871 del 1 de julio de 1982.⁸ La pavimentación de la vía desde San Francisco hasta Santiago hoy es una realidad.

⁸ RESTREPO LOPEZ, José. El Putumayo en el Tiempo y en el Espacio. Pág. 93

UBICACION DEL DEPARTAMENTO DEL PUTUMAYO EN COLOMBIA



Figura 2. Ubicación del Putumayo en Colombia

UBICACIÓN DEL VALLE DE SIBUNDOY EN EL DEPARTAMENTO DEL PUTUMAYO

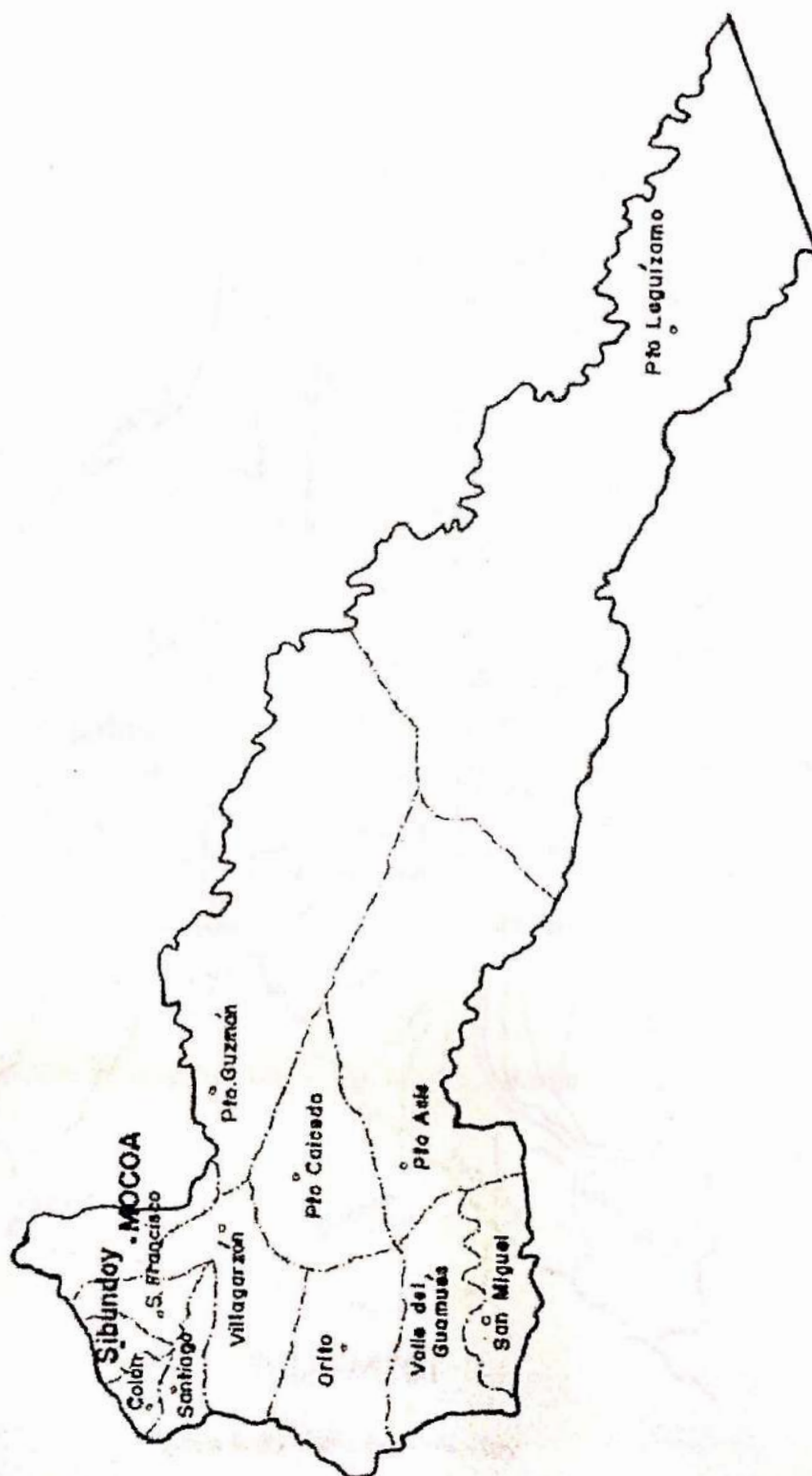


Figura 3. Ubicación del Valle de Sibundoy en el Putumayo

"JURISDICCION DEL VALLE DE SIBUNDOY."

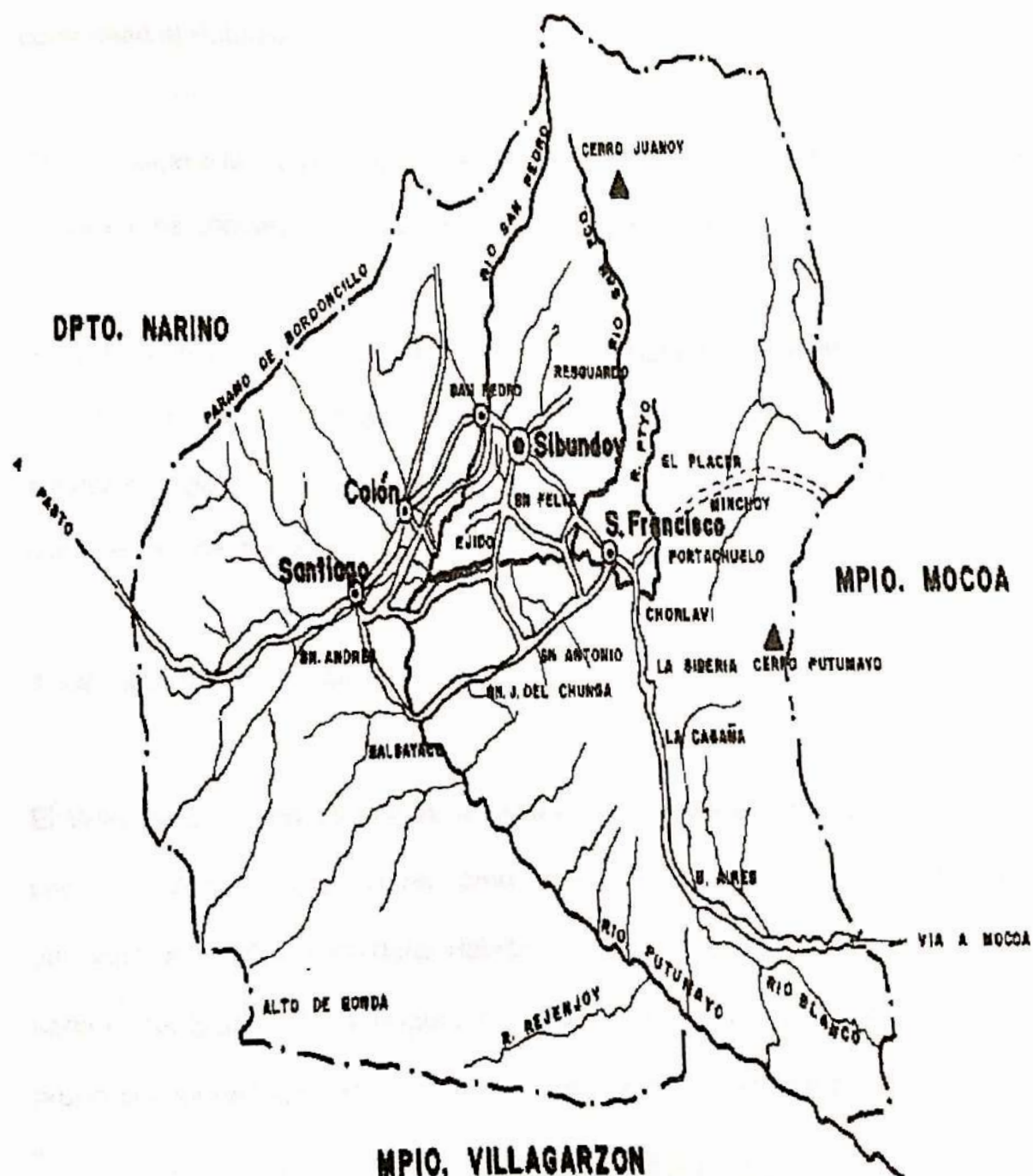


Figura 4. El Valle de Sibundoy

4.3.3 Aspecto Socioeconómico

Se caracteriza por tener una gran educación mayor que los demás lugares que conforman el Putumayo.

Con respecto a la actividad económica se observa que un buen porcentaje de la población se encuentra ocupada en actividades agropecuarias.

El sector servicios ocupa el segundo lugar en importancia debido a la atracción ocupacional urbana, el auge de comercio, las finanzas, la construcción, servicios el gobierno y servicios personales que empiezan a tener importancia como efecto del proceso de urbanización.

4.3.4 Aspecto Económico

El Valle de Sibundoy es por excelencia una zona de alta producción agrícola y pecuaria. Actualmente vemos como el sector de la agricultura ha desplazado un poco al sector ganadero debido a la gran producción de frijol de las variedades bolón rojo y bogotano, para dichos cultivos se emplean grandes proporciones de tierra disminuyendo el sector de la ganadería.

La producción de frijol es comercializada al interior de los departamentos del país. También existen cultivos en menos escala como comercialización de papa, tomate de árbol de las variedades híbrido, injerto y común, manzanos,

feijoas, mora, que son en su mayoría llevados a Pasto por parte de las personas dedicadas a su comercialización.

Haciendo mención al sector pecuario, se destaca la cría de ganado de leche con sus razas holstein y criollo, cabe mencionar que actualmente en el Valle de Sibundoy existen centros de comercialización como son lácteos Andina y Cooplevas, pero lamentablemente para los dedicados a esta actividad se cerro Colpuracé, la cual era una empresa que daba ingreso para la gente, agravando más la situación actual de nuestra zona referente al nivel económico.

Una mínima parte de la producción de leche es dedicada a la elaboración de mantequilla, queso y yoghurt por parte de microempresarios los cuales distribuyen a nivel local.

La actividad comercial es de importancia y crecimiento en los últimos años, en especial en el Municipio de Sibundoy por contar con centros comerciales de toda clase, caso contrario de las poblaciones vecinas.⁹

4.3.5 Aspecto Cultural

En el Valle de Sibundoy sus pobladores poseen un gran espíritu de alegría, religiosidad y confraternidad: ello puede notarse especialmente en

⁹Plan Agropecuario del Municipio de Sibundoy. UMATA de Sibundoy. 1999. Pág. 23

determinadas fechas del año cuando se reúnen para evocar un evento memorable de su cultura, las actividades típicas y folclóricas que se celebran en distintas épocas de año son: carnaval de blancos y negros que incluye el baile de la comparsa, el rey de los feos, carrozas, disfraces (cinco y seis de enero), los carnavales de los indígenas, el día de los inocentes, despedida de año (años viejos) además se celebra con mucho entusiasmo ciertos eventos de tipo cultural y de integración regional tales como: Festividades de Navidad, festividades de teatro estudiantil, festival de la canción

Para atender a esta población el Valle de Sibundoy cuenta con entidades de bienestar social que prestan atención en salud con programas de prevención, atención en preescolar, la tercera edad, cursos de capacitación y recreación. Para ello está dotado con una buena infraestructura de servicios como son: el ancianato, hogar infantil comunitario, centro de salud. Es también un centro educativo, posee dos escuelas y cinco colegios a nivel superior se encuentran universidades a distancia semipresenciales y presenciales como lo es el ITP, que brindan carreras para que el nivel de cultura aumente.

4.3.6 Aspecto Tecnológico

El impacto del cambio tecnológico todavía no está en pleno desarrollo.

Los sistemas de computación y programas de los mismos recientemente están tomando vida en el Valle de Sibundoy, ya que estos se están implementando en

las alcaldías y en unas cuantas empresas como EMEVASI, los hospitales y colegios, esto les ofrece la garantía de generar más rendimiento y eficacia en el trabajo.

En el aspecto tecnológico se ve como se esta implementando el nuevo uso de la tecnología, ya que actualmente se cuenta con servicios de comunicación rápidos y seguros, que son de gran ayuda para el tiempo contrario a años anteriores. El incremento de l uso de los computadores como herramienta de trabajo hace que la gente se actualice en programas, lo cual ayuda a la expansión del conocimiento tecnológico en el Valle de Sibundoy

4.4 MARCO LEGAL

4.4.1 Aspectos legales relacionados con la creación de empresas. Según Sánchez, Molina Mauricio¹⁰:

4.4.1.1 Protección constitucional de la “libertad de empresa”. La libertad de empresa es la base fundamental de la economía del mercado. La Constitución Colombiana consagra su protección desde diferentes aspectos, como, por ejemplo, la prohibición de exigir permisos previos para el funcionamiento de las empresas, salvo los casos que estén contemplados en la ley. De igual forma, la Carta Superior contiene una serie de disposiciones que

¹⁰ Sánchez, Mauricio Molina. Guía Legis para la pequeña empresa. Editorial Legis S.A. 1999. Pág. 16

regulan aspectos como: la imposición de una función social, la obligación del Estado de impedir las restricciones a la libertad económica, la prohibición de establecer monopolios (salvo como arbitrio rentístico de la Nación), etc.

Veamos, entonces los artículos constitucionales relacionados directamente con nuestro tema:

"ART. 333. La actividad económica y la iniciativa privada son libres dentro de los límites del bien común. Para su ejercicio, nadie podrá exigir permisos previos ni requisitos sin autorización de la ley.

La libre competencia económica es un derecho de todos que presupone responsabilidades.

La empresa, como base del desarrollo, tiene una función social que implica obligaciones.

El estado por mandato de la ley, impedirá que se obstruya o restrinja la libertad económica y evitará o controlará cualquier abuso que personas o empresas hagan de su posición dominante en el mercado nacional.

La ley determinará el alcance de la libertad económica cuando así lo exija el interés social, el ambiente y el patrimonio cultural de la Nación.

4.4.1.2 Definición de la empresa. Muchas veces se ha intentado dar una definición de empresa; dependiendo de la actividad con la que este relacionada, a manera de ejemplo podremos ver varias definiciones:

El Código de Comercio en el artículo 25 trae la siguiente definición: "Se entenderá por empresa toda actividad económica organizada para la producción, transferencia, circulación, administración o custodia de bienes, o para la prestación de servicios. Dicha actividad se realizará a través de uno o más establecimientos de comercio"¹¹

El artículo 194 del Código Sustantivo del Trabajo lo define como: "Se entiende como una sola empresa, toda unidad de explotación económica o las varias unidades dependientes económicamente de una misma persona natural o jurídica que correspondan a actividades similares, conexas o complementarias y que tengan trabajadores a su servicio (...) "¹²

De acuerdo con el diccionario de la Real Academia de la Lengua Española se trata de "casa o sociedad mercantil o industrial fundada para emprender o llevar a cabo construcciones, negocios o proyectos de importancia" o "entidad integrada por el capital y el trabajo, como factores de producción y dedicada a

¹¹ CODIGO DEL COMERCIO. Editorial LEGIS. 1996. Pág. 8

¹² CODIGO SUSTANTIVO DEL TRABAJO. Editorial LEGIS. 1996. Pág. 88

actividades industriales, mercantiles o de prestación de servicios con fines lucrativos y con la consiguiente responsabilidad”¹³

Estas empresas se pueden constituir, bien como personas naturales, (en el caso de la inscripción como comerciantes ante la cámara de comercio o que realicen actividades propias de los comerciantes y como empresas unipersonales) o como personas jurídicas (en el caso de que se constituyan sociedades con otras personas naturales o jurídicas).

Hay múltiples motivos que pueden llevar a una persona a constituir su propia empresa, por ejemplo el deseo de lograr una mayor independencia, el ánimo de progresar, la necesidad de mejorar los ingresos y, por consiguiente, el nivel de vida.

4.4.1.3 Apoyo Estatal a la pequeña empresa. El Estado Colombiano ha procurado fomentar la microempresa y para ello se ha constituido “microempresa y compañía”, como un plan concertado entre el gobierno y entidades públicas y privadas, tales como instituciones financieras, fundaciones sin ánimo de lucro, el SENA y las cámaras de comercio, cuyo objetivo es brindar apoyo a los microempresarios en campos como el desarrollo tecnológico, crédito, comercialización y mercadeo, formación empresarial y organización gremial.

¹³ DICCIONARIO DE LA REAL ACADEMIA DE LA LENGUA ESPAÑOLA. Editorial OCEANO. 1990. Pág. 183.

4.4.1.4 Como adquirir la calidad del comerciante. De acuerdo con el artículo 10 del Código de Comercio, son comerciantes "las personas que profesionalmente se ocupan en alguna de las actividades que la ley considera mercantiles."¹⁴

4.4.1.5 Actividades Mercantiles. De acuerdo con el artículo 20 del Código de Comercio se consideran como mercantiles las siguientes actividades:

- * Adquisición de bienes a título con destino a su venta en igual forma, y la enajenación de los mismos.
- * Adquisición a título de bienes muebles con destino a arrendarlos; el arrendamiento de los mismos; el arrendamiento de toda clase de bienes para subarrendarlos, y el subarrendamiento de los mismos.
- * Recibir dinero en mutuo a interés, con garantía o sin ella, para darlo en préstamo, y los prestamos subsiguientes, así como dar habitualmente dinero en mutuo interés.
- * La adquisición o enajenación, a título de establecimientos de comercio, y la prenda, arrendamiento, administración y demás operaciones análogas relacionadas con los mismos.

¹⁴ Op. Cit. CODIGO DEL COMERCIO. Pág. 7

- * La intervención como asociado en la constitución de sociedades comerciales, los actos de administración de las mismas o la negociación a título de las partes de interés, cuotas o acciones.
- * El giro, otorgamiento, aceptación garantía o negociación de títulos-valores, así como la compra por reventa, permuta, etc. de los mismos.
- * Las operaciones bancarias, de bolsas, o de martillos.
- * El corretaje, las agencias de negocios y la representación de firmas nacionales o extranjeras.
- * La explotación o prestación de servicios de puertos, muelles, puentes, vías y campos de aterrizaje.
- * Las empresas de seguros y la actividad aseguradora.
- * Las empresas de transporte de personas o de cosas, a título, cualesquiera que fueran la vía y el medio utilizados.
- * Las empresas de fabricación, transformación, manufactura y circulación de bienes.

- * Las empresas de depósito de mercaderías, provisiones o suministros, espectáculos públicos y expendio de toda clase de bienes.
- * Las empresas editoriales, litográficas, informativas o de propaganda y las demás destinadas a la prestación de servicios.
- * Las empresas para el aprovechamiento y explotación mercantil de las fuerzas o recursos de la naturaleza.
- * Las empresas de obras o construcciones, reparación, montajes, instalaciones u ornamentaciones.
- * Las empresas promotoras de negocios y las de compra, venta, administración, custodia o circulación de toda clase de bienes.
- * Las empresas de construcción, reparación, compra y venta de vehículos para el transporte por tierra, agua y aire, y sus accesorios.
- * Adicionalmente el Código de Comercio (art. 21) determina que son actos mercantiles “todos los actos que los comerciantes relacionados con las actividades o empresas de comercio, y los ejecutados por cualquier persona para asegurar el cumplimiento de obligaciones comerciales”¹⁵.

¹⁵ Op. Cit. CODIGO DEL COMERCIO. Pág. 8

Como puede verse son múltiples los actos que la ley ha definido como mercantiles, los cuales responden a una característica general que es la del ánimo de lucro como finalidad común.

4.4.1.6 Actividades no mercantiles. Aquellas actividades en las que el interés es diferente, o se ejecutan a título gratuito, son ajenas al ámbito de aplicación del derecho comercial. Al respecto el artículo 23 del mismo Código de Comercio define como actos no mercantiles:

- * “La adquisición de bienes con destino al consumo domestico o al uso del adquirente y la enajenación de los mismos o de los sobrantes.
- * La adquisición de bienes para producir obras artísticas y la enajenación de éstas por su autor.
- * Las adquisiciones hechas por funcionarios o empleados para fines de servicio público.
- * Las enajenaciones que hagan directamente los agricultores o ganaderos de los frutos de sus cosechas o ganados, en su estado natural, así como la transformación de tales frutos que efectúen los agricultores o ganaderos, siempre y cuando que dicha transformación no constituya por sí misma una empresa.

* La prestación de servicios inherentes a las profesiones liberales.”¹⁶

Vistos los actos que constituyen por sí mismos actividades de tipo mercantil el paso a seguir es definir como el comerciante puede desarrollar sus actividades según se trate de personas naturales y personas jurídicas, pudiendo subdividirse estas últimas en sociedades colectivas, limitadas, anónimas, en comandita, de hecho.

4.4.1.7 Personas naturales. De acuerdo con el artículo 74 del Código Civil “son personas todos los individuos de la especie humana, cualquiera que sea su edad, sexo, estirpe o condición”.¹⁷

El pequeño empresario, por lo general, es una persona natural que desarrolla una serie de actividades encaminadas a la producción de bienes o servicios, con el fin de obtener una utilidad del producto de su venta.

Es por lo anterior que la persona natural puede inscribirse como comerciante (empresario) ante las cámaras de comercio, comprometerse con terceros, obtener créditos, etc., en resumidas cuentas, ejecutar cualquiera de las actividades que son propias de los comerciantes.

4.4.1.8 Personas jurídicas. De acuerdo con el artículo 633 del Código Civil, “

¹⁶ Op. Cit. CODIGO DEL COMERCIO. Pág. 8

¹⁷ CODIGO CIVIL. Editorial LEGIS. 1996. Pág. 14.

se llama persona jurídica, una persona ficticia, capaz de ejercer derechos y contraer obligaciones civiles, y de ser representada judicial y extrajudicialmente".¹⁸

Lo anterior significa que la ley ha permitido que en ocasiones se creen, por voluntad de sus miembros, unas personas diferentes a ellos, pero con capacidad para realizar todos los actos propios de los comerciantes.

4.4.1.9 Diferencias entre la persona jurídica y la persona natural.

* La persona jurídica debe ser representada por una persona natural para poder obligarse, así como para poder ejecutar actos propios de los comerciantes, la persona física puede, en cambio, actuar por sí misma.

* La persona jurídica se identifica mediante el número de matrícula mercantil, así como mediante el certificado que sobre su existencia y representación expide la cámara de comercio respectiva; la persona natural se identifica con su cédula de ciudadanía o con el número de matrícula mercantil que le corresponda por haberse inscrito ante la cámara de comercio en tal calidad.

* Las personas jurídicas tienen vedados ciertos derechos, los cuales son propios de las personas naturales, tales como los del estado civil y los de familia.

¹⁸ Op. Cit. CODIGO CIVIL. Pág. 96.

Artículo 20 del código del comercio Paragrafo 17 "Las empresas promotoras de negocios y las de compra y venta administración y custodia o circulación de toda clase de bienes"¹⁹

Este artículo es declarativo y no limitado tenemos los mismos derechos de los comerciantes.

Todo comerciante esta en la obligación de elaborar al menos cada año un balance para tener claridad de sus operaciones tal como dice en el artículo 52 del código de comercio: "Todo comerciante elabora un inventario y balance general".

Todo comerciante podrá ser afiliado a la cámara de comercio con el apoyo de una Banca o tres comerciantes que estén inscritos tal como lo dice en el art. 92 "Afiliados a la Cámara".

Toda persona que este en capacidad de organizar una empresa la cual permita la generación de empleo y mejoramiento comercial y que se haya recibido la preparación debida para la administración de ella tal como lo dice el art. 140 del código de comercio.²⁰

Si se tiene un dinero prestado con una prenda podrán embargar las acciones,

¹⁹ Op. Cit. CODIGO DEL COMERCIO. Pág. 7.

²⁰ Ibid. Pág. 32

las partes que ellas tengan en la sociedad ya sea de dinero o bienes tal como lo dice el art.142 del código de comercio: "Los acreedores de los asociados podrán embargar las acciones".²¹

Existen una serie de requisitos para formar una sociedad que se encuentra en el código de comercio tal como lo dice el artículo 171.²²

Todo negocio se ajustara al control social de acuerdo a la clase de requisitos tal como lo dice el art. 196 del código de comercio.²³

La compraventa siempre estará representada en dinero o en otra cosa se considerara permuta, para esto los equipos cambiarios se los evalúa en dinero. Tal como lo dice el Art. 905 del código del comercio.²⁴

No se podrá comprar a cónyuges no divorciados, personas que administran bienes ajenos, ejecutores testamentarios, los administradores públicos, los empleados públicos, los abogados que hayan licitado. Tal como lo dice el art. 906 del código de comercio.²⁵

²¹ Ibid. Pág. 32.

²² Ibid. Pág. 37.

²³ Ibid. Pág. 42.

²⁴ CODIGO DEL COMERCIO. Op. Cit. Pág. 51.

²⁵ Ibid. Pág. 151.

4.5 MARCO CONCEPTUAL

La inmobiliaria es la entidad dedicada a la venta, compra y arrendamiento de bienes raíces, estos pueden ser muebles o inmuebles, catalogar una cosa como inmueble genera importantes consecuencias prácticas, entre las cuales vale citar las siguientes para que su dominio sea válido. Esta debe celebrarse por escritura pública y contener el contrato de compraventa, permuta, donación, traspaso, remate, participación y demás.

Los inmuebles pueden ser por naturaleza, por adhesión o por destinación. Un ejemplo de los primeros es un terreno, de los segundos las instalaciones eléctricas de una casa, y de los últimos un tractor destinado permanentemente a la producción de una finca.

La anterior clasificación de los inmuebles adquiere importancia en la medida en que de ellas surgen consecuencias jurídicas, para que un inmueble ingrese efectivamente al patrimonio de una persona, no basta la simple voluntad, es necesario que se adopten las exigencias previstas por la Ley, para que ello ocurra el derecho colombiano optó el sistema de título y modo como mecanismos para acceder a la propiedad o dominio sobre un bien.

Concepto de Título: Documento o escritura que acredita a una persona como dueño, estos deberán estar de acuerdo con los requisitos establecidos por la Ley.

En relación con la transferencia de inmuebles puede afirmarse que los títulos más usuales son los contratos de compraventa y permuta.

Concepto de Modo: Es la forma de realización o ejecución del título. Para adquirir el dominio de una cosa es necesario que se verifique el modo como fue adquirida.

Los modos de adquirir el dominio son la ocupación, la accesión, la tradición y sucesión por causa de muerte.

Ocupación: Es el modo de hacerse dueño de las cosas que no pertenecen a nadie, siempre y cuando su adquisición no este prohibida.

Accesión: Es el modo de hacerse dueño de las cosas producidas por otro, un ejemplo es la desviación del cause de un río.

Tradición: Consiste en la entrega que el antiguo dueño hace de ellas a otra persona natural o jurídica, con su respectiva legalización.

Requisitos de la tradición: La tradición de los bienes inmuebles requiere el cumplimiento de varios requisitos, estos son: Las partes, lo conforman las dos partes contratantes, dueño y comprador; el título, este debe tener los requisitos legales de todo convenio o contrato; identificación del inmueble, estos se

identifican por su cédula catastral si la tuviere, por su nomenclatura, por la localidad donde estén ubicados y por sus linderos.

Linderos: La individualización del inmueble se concreta con la indicación o referencia de sus linderos, dirección y nombre; la entrega física no lo hace acreedor del bien, sin antes no tener la documentación necesaria; el registro se realiza con la inscripción del título en el folio de matrícula del inmueble en la oficina del registro que le corresponda, para luego proceder a la verificación de su dominio.

4.5.1 Conceptos generales.

Bienes libres: Son bienes que nos ofrece la naturaleza, como el aire, el agua la energía solar etc. Estos bienes están en cantidades a la libre e inmediata disposición.

Bienes económicos: Son los bienes que no están a libre disposición, es decir, cuando existen en cantidades limitadas y solo los obtenemos por acciones y esfuerzos propios, la gran mayoría de los bienes de nuestro mundo son económicos, por ejemplo: Las casas, carros, muebles, etc.

Bienes no duraderos: Son los bienes que se pueden utilizar una vez y desaparecen al satisfacer las necesidades, ejemplo: Productos de limpieza, gas, gasolina, ropa, etc.

Bienes duraderos: Son aquellos que se utilizan permanentemente, ejemplo: fincas, casas, etc.

Producción distribución y consumo: Las necesidades y los bienes señalan tres aspectos de la vida económica.

- a. Para satisfacer necesidades hay que obtener bienes que son originados por la acción o trabajo de los hombres, es decir, la producción.
- b. El aprovechamiento o uso de los bienes, esto es el consumo. Entre la producción y el consumo hay un tercer factor.
- c. La distribución permite que los bienes producidos se encuentren camino hacia las personas que las necesiten. En el campo de la distribución se aspira, por una parte a hacer llegar a los consumidores los medios de satisfacción en cantidades suficientes, correspondientes a cada necesidad justificada y por otra parte a hacer que los bienes escasos se apliquen a todas las necesidades, lógicas de acuerdo con principios fundamentales de la justicia y responsabilidad social.

Bienes muebles. Son aquellos que se los puede mover como ejemplo: Carros, motos, muebles, enseres, etc.

Bienes inmuebles. Aquellos que se encuentran en un lugar específico de la

tierra como propiedad privada como son: Casas, fincas, lotes, o también llamados bienes raíces.

Inmobiliaria. Es la empresa que se encarga de la compra y venta de bienes inmuebles (que no se pueden mover). Ejemplo: Casas, lotes, apartamentos, arrendamientos.

Deposito: Encargar a una microempresa inmobiliaria para que se encargue de vender o arrendar la casa con la autorización del dueño sirviendo de intermediario.

Habitat: Concepto que involucra el medio ambiente físico en que habita la sociedad, las relaciones entre esta y el medio, y las actividades que se desarrollan para construirlo.²⁶

Compraventa: Esto se realiza llegando a un común acuerdo entre las personas interesadas en adquirir, vender un bien raíz, para lo cual se realizara un contrato de compraventa (Ver Anexo A)

Contrato de permuta: contrato por el cual las partes contratantes se obligan a transferir el domicilio de una casa por otra, podría darse el caso de dar un inmueble por otro, en este tipo de contrato cada parte se obliga a transferir el

²⁶ GONZALES, Alberto Molina y MENDOZA, Humberto Jiménez. Geografía Económica de Colombia. Editorial Voluntad. Bogotá. Pág 125.

domicilio de una cosa y pretende adquirir el de otra; cada uno de ellos tiene la doble condición de vendedora y compradora: vendedora de la que se obliga a entregar y compradora de la que pretende adquirir a cada parte se le aplica las reglas propias en relación a lo enajenable y del comprador en relación a lo que adquiere. En general a la permuta se le aplican las reglas de contrato de compraventa. (Ver anexo B).

Compra de un bien raíz: Es el convenio mediante el cual el propietario de una cosa o titular de un derecho concede a otra persona durante el tiempo establecido y en determinadas condiciones la facultad exclusiva de adquirirlo. En consecuencia, la opción es un convenio autónomo e independiente que en la mayoría de los casos antecede a otro contrato; a la promesa de compraventa. (Ver anexo C.)

Compraventa con pacto de retroventa: Para el pacto de retroventa el vendedor se reserva la facultad de recobrar la cosa vendida, reembolsando al comprador la cantidad determinada que se estipulare. (Ver anexo D.)

Contrato de hipoteca: Es un derecho de prenda "garantía" constituido sobre un inmueble por su dueño en forma del acreedor de un crédito o cargo suyo o de un tercero permaneciendo el inmueble hipotecado, en poder del dueño.

Es una relación de derecho entre una persona acreedor hipotecario y una cosa, inmueble hipotecado. Como la propiedad, que es también una relación entre

una persona y una cosa, es un derecho real. El derecho de hipoteca se ejerce por el acreedor hipotecario más en relación con un inmueble que con su dueño, con quien en su momento suscribió el contrato de hipoteca en su favor o con el deudor de la deuda garantizada, consecuencia de lo dicho es cuanto sobre un inmueble recaiga una hipoteca, esta afectara a quien quiera que sea su dueño en el momento de hacerse efectiva la garantía; todo aquel que adquiera el bien hipotecado deberá someterse como dueño del inmueble afectado a las eventualidades propias de la hipoteca que recaen sobre la propiedad adquirida (ver anexo E.).

5. METODOLOGIA

La estrategia metodológica empleada para la elaboración de éste proyecto fue el tipo de investigación descriptiva, la que permitió conocer las condiciones, opiniones y puntos de vista en la aplicación de las encuestas en los cuatro municipios del Valle de Sibundoy, con el fin de recolectar y analizar las respuestas de los items, con lo cual se conoció el criterio de algunos habitantes respecto al tema objeto de estudio.

5.1 INFORMACION PRIMARIA

La información recolectada a través de encuestas fueron aplicadas a un número significativo de propietarios de bienes raíces, como también arrendatarios pertenecientes a la clase baja y alta.

Se aplicó a un número promedio de personas según información estadística del DANE, planes de vivienda por cada municipio, así:

♦ Municipio de Santiago:	106 encuestas
♦ Municipio de Colón:	49 encuestas
♦ Municipio de San Francisco:	76 encuestas
♦ Municipio de Sibundoy:	149 encuestas

Se obtuvo un total de 380 encuestas según la información obtenida en el censo del Departamento administrativo Nacional de Estadística (DANE) y Sistema de Selección de beneficiarios (SISBEN) de 1998.

5.2 INFORMACION SECUNDARIA

Para contrastar esta información fue necesario consultar en fuentes bibliográficas de textos, revistas, archivos del Plan de Desarrollo Municipal, Plan de Desarrollo de Vivienda a nivel nacional, como también se recibió aportes de personas que se dedican a comerciar casa o fincas o que lo hacen por comisión.

5.3 SELECCIÓN DEL TAMAÑO DE LA MUESTRA

Se determina el tamaño de la muestra para realizar la distribución de las encuestas se tomó el numero de habitantes del año 1998 unidad de indígenas y colonos existentes en el Valle de Sibundoy rural y urbano según el censo realizado en dicha fecha y el cual dio un número total de 30.571 habitantes.²⁷

Cuadro 1. Población del Valle de Sibundoy

MUNICIPIOS	POBLACION	COLONOS %	No. HABIT COLONOS	INDIGENA %	No. HABIT INDIGENAS
SIBUNDOY	12.007	75	9.005	25	3.002
SAN FRANCISCO	6.100	79	4.819	21	1.281
SANTIAGO	8.507	68	5.784	32	2.723
COLON	3.957	77	3.047	23	910
TOTAL	30.571		20.518		10.053

²⁷ Registraduría Municipal de Sibundoy. 1998.

Para determinar la muestra de cada municipio se procedió como lo indica el cuadro.

Cuadro 2. Número de encuestas para cada municipio

MUNICIPIO	POBLACION	ENCUESTAS %	No. DE ENCUESTAS
SIBUNDOY	12.007	39	149
SAN FRANCISCO	6.100	20	76
SANTIAGO	8.507	28	106
COLON	3.957	13	49
TOTAL	30.571	100	380

Fuente: Trabajo de Investigación.

Como la población es finita aplicamos la siguiente formula:

Representación

n = Tamaño de la muestra

N = Número de habitantes

Z = Nivel de significación de 0,05 con valor en la tabla normal de 1,96

p = 0,5

q = 0,5

pq = 0,25

E = margen de error 5%

Formula
$$n = \frac{N \cdot Z^2 \cdot pq}{E^2(N - 1) + Z^2 \cdot pq}$$

DATOS

$$n = ?$$

$$N = 30.571$$

$$Z = 1,96$$

$$p = 0,5$$

$$q = 0,5$$

$$pq = 0,25$$

$$E = 5\%$$

Reemplazamos

$$n = \frac{30.571 \cdot (1,96)^2 \cdot 0,25}{(0,05)^2 \cdot (30.571 - 1) + (1,96)^2 \cdot 0,25}$$

$$n = \frac{30.571 \cdot 3,8416 \cdot 0,25}{0,0025 \cdot 30.570 + 3,8416 \cdot 0,25}$$

$$n = \frac{29.360,3884}{77,3854}$$

$$n = 380 \text{ encuestas}$$

Rta: Del cálculo anterior se determinó el número de encuestas a aplicar

6. ESTUDIO DEL MERCADO

6.1 RESULTADOS CUANTITATIVOS

6.1.1 Análisis e interpretación de resultados

1. ¿ Conoce el funcionamiento de una microempresa inmobiliaria ?

Cuadro 3. Opinión sobre el funcionamiento de una inmobiliaria

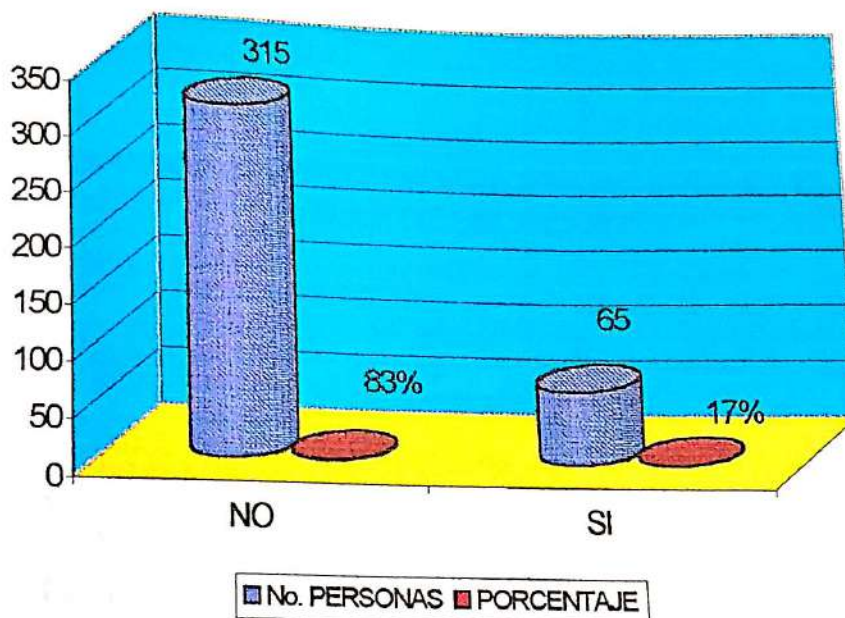
RESPUESTA	PERSONAS	%
SI	65	17
NO	315	83
TOTAL	380	100

Fuente: Trabajo de Investigación

De 380 personas que se han tenido en cuenta para encuestar, el 17 % de ellas respondieron que sí por tener un nivel cultural más amplio, por haber estado un tiempo fuera del Valle en otras ciudades importantes del país donde existen empresas inmobiliarias que son de común conocimiento de la gente, y el 83 % no tienen conocimiento al respecto por ser personas que no han tenido la posibilidad de permanecer larga temporada en una ciudad o no poseer la suficiente preparación al respecto al tema en cuestión, otro factor que influye en

el desconocimiento de una microempresa inmobiliaria es la carencia de la misma.

GRAFICA 1. CONOCIMIENTO DE UNA INMOBILIARIA.



2. ¿En el Valle de Sibundoy es necesaria una microempresa inmobiliaria?

Cuadro 4. Opinión de la necesidad de una inmobiliaria

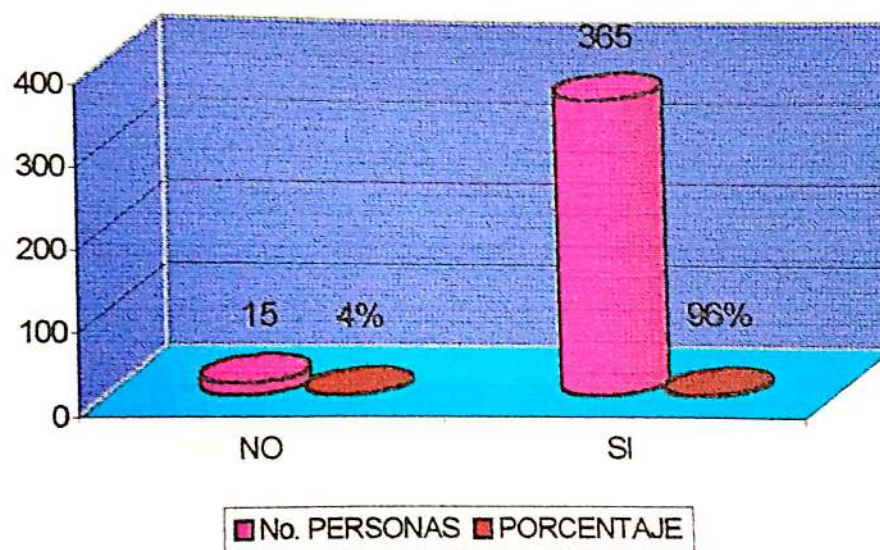
RESPUESTA	PERSONAS	%
SI	365	96
NO	15	4
TOTAL	380	100

Fuente: Trabajo de Investigación

De las 380 personas encuestadas un 96% responden que sí porque sería fácil acudir a una empresa donde se le brinde variedad de información para

conseguir el bien raíz que necesita de acuerdo al sitio y al precio adecuado. El 4 % responde negativamente porque no consideran que el Valle de Sibundoy pronto será ciudad y además opinan que es necesario porque los negocios lo realizan por compra y venta en forma directa.

GRAFICA 2. OPINION SOBRE INMOBILIARIA EN EL VALLE DE SIBUNDOY.



3. ¿Cree que una microempresa inmobiliaria funcione en el Valle de Sibundoy?

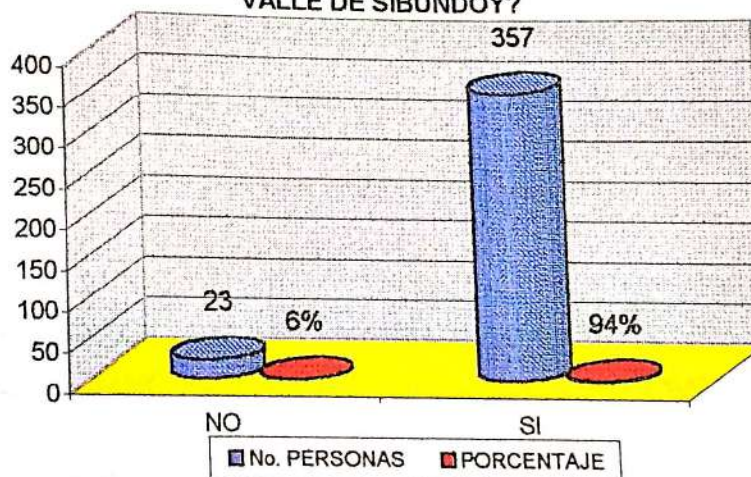
Cuadro 5. Conveniencia de una inmobiliaria en el valle de Sibundoy

RESPUESTA	PERSONAS	%
SI	357	94
NO	23	6
TOTAL	380	100

Fuente: Trabajo de Investigación

A esta pregunta el 94 % respondió afirmativamente porque consideran que el desarrollo de esta región va en aumento en los últimos años viendo la necesidad de la creación de dicha microempresa lo cual sería de gran ayuda para realizar compras, ventas y arrendamientos lo cual se haría con garantías y de conformidad a la ley en beneficio de la gente, el seis % manifiesta no esta de acuerdo porque desconoce el funcionamiento y procedimiento que se tiene para una microempresa de esta clase.

GRAFICA 3. FUNCIONARA UNA INMOBILIARIA EN EL VALLE DE SIBUNDOY?



4. ¿El funcionamiento de una microempresa inmobiliaria favorece la situación económica en el Valle de Sibundoy?

Cuadro 6. La inmobiliaria y la generación de empleo

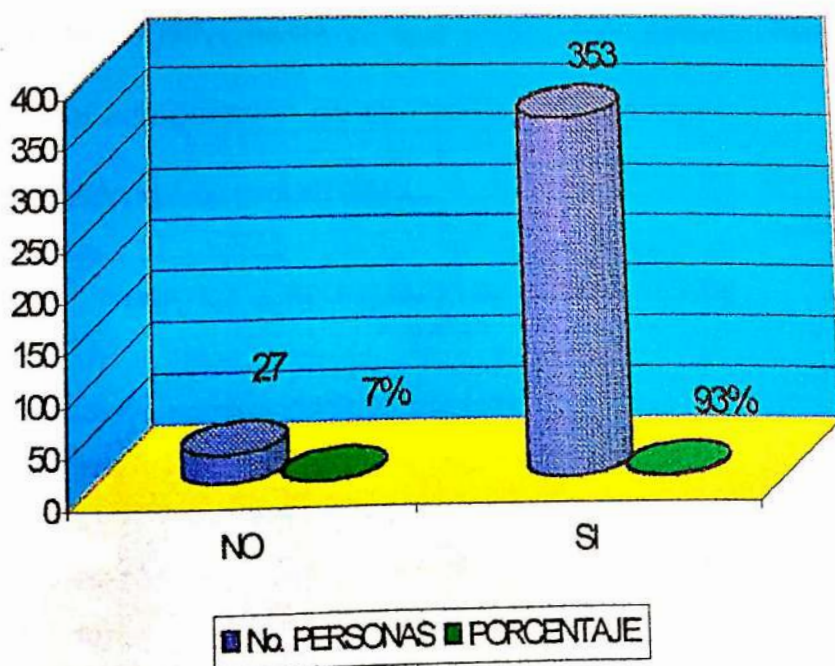
RESPUESTA	PERSONAS	%
SI	353	93
NO	27	7
TOTAL	380	100

Fuente: Trabajo de Investigación

El 93 % responde afirmativamente, porque coinciden en decir que es un factor que contribuye para generar empleo ya sea en forma directa o indirectamente lo cual se daría en los cuatro municipios. Indirectamente ya que al vender terrenos para construcción los dueños necesitaran mano de obra con lo cual se beneficiaria la gente según comentario de la mayoría de personas encuestadas.

El 7% fueron personas que en su mayoría al preguntarles el por qué de su negativa coinciden en afirmar que la situación económica en el Valle no se da para que la gente utilice una microempresa inmobiliaria, como medio para adquirir un inmueble, según sus comentarios la gente queda debiendo por la escasez de empleo que hay en nuestra región actualmente.

GRAFICA 4. UNA INMOBILIARIA FAVORECE LA SITUACION ECONOMICA DEL VALLE DE SIBUNDOY?



5. ¿Es propietario del bien inmueble que habita ?

Cuadro 7. Opinión sobre los bienes inmuebles

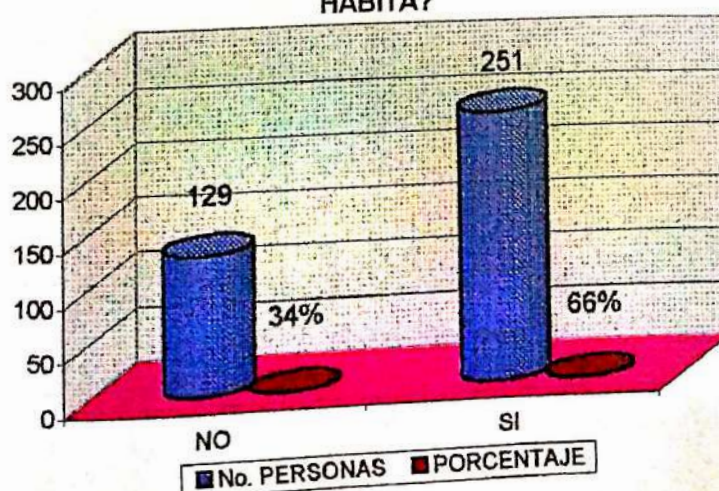
RESPUESTA	PERSONAS	%
SI	251	66
NO	129	34
TOTAL	380	100

Fuente: Trabajo de Investigación

El 66 % son propietarios del inmueble donde viven, ya que son personas que están trabajando o cuentan con un ingreso estable o han conseguido su casa poco a poco, según comentarios de las personas encuestadas gracias a la ayuda de programas de vivienda hechas por el gobierno tal es el caso en Sibundoy del Barrio Las Lajas y Villa del Prado.

El 34 % responde negativamente ya que según sus afirmaciones lo poco que ganan se va en la alimentación de su familia, en arrendamiento, situación que impide la adquisición de su propia casa.

GRAFICA 5. PROPIETARIO DEL INMUEBLE QUE HABITA?



6. ¿Posee más bienes en el Valle de Sibundoy?

Cuadro 8. Opinión sobre otros bienes inmuebles

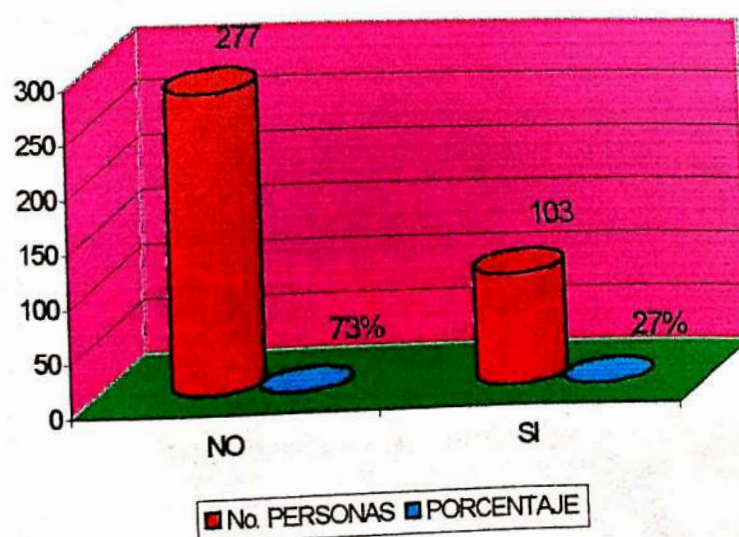
RESPUESTA	PERSONAS	%
SI	103	27
NO	277	73
TOTAL	380	100

Fuente: Trabajo de Investigación

El 73% de las personas encuestadas contestaron no poseer otro bien salvo su casa.

El 27 % restante respondió afirmativamente, pero al preguntarles por el bien inmueble de su propiedad la mayoría se abstuvieron de contestar esto ya que la gente desconfía por tener temor a la situación de violencia vivida en los últimos meses en nuestro Valle.

GRAFICA 6. POSEE OTROS BIENES EN EL VALLE DE SIBUNDOY?



7. ¿Cree que hay necesidad de vivienda en el Valle de Sibundoy?

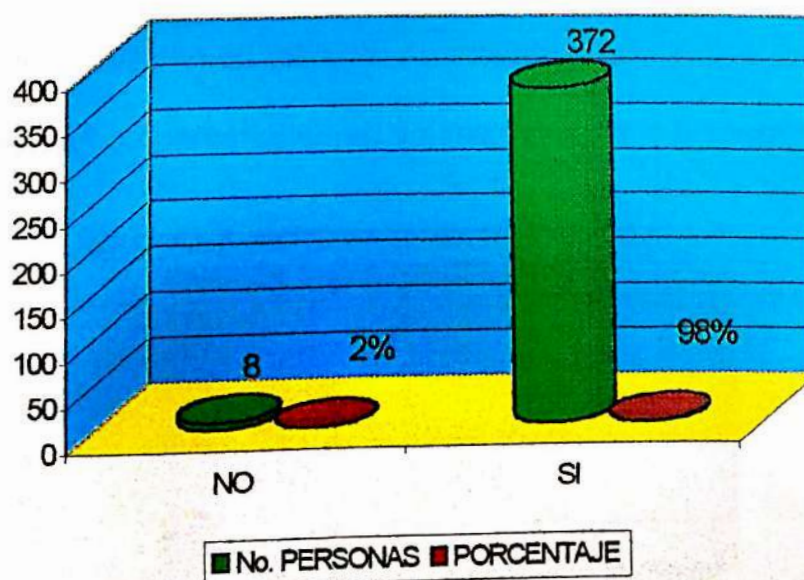
Cuadro 9. Opinión sobre la necesidad de vivienda

RESPUESTA	PERSONAS	%
SI	372	98
NO	8	2
TOTAL	380	100

Fuente: Trabajo de Investigación

El 98 % de los encuestados están de acuerdo en la necesidad de vivienda más aún en los dos últimos años ya que en el Valle han llegado emigrantes del bajo Putumayo debido a la violencia existente, lo cual ha generado la necesidad de la construcción de vivienda.

GRAFICA 7. NECESIDAD DE VIVIENDA EN EL VALLE DE SIBUNDOY.



8. ¿Si contara con una vivienda en otra ciudad la entregaría en deposito a una inmobiliaria ?

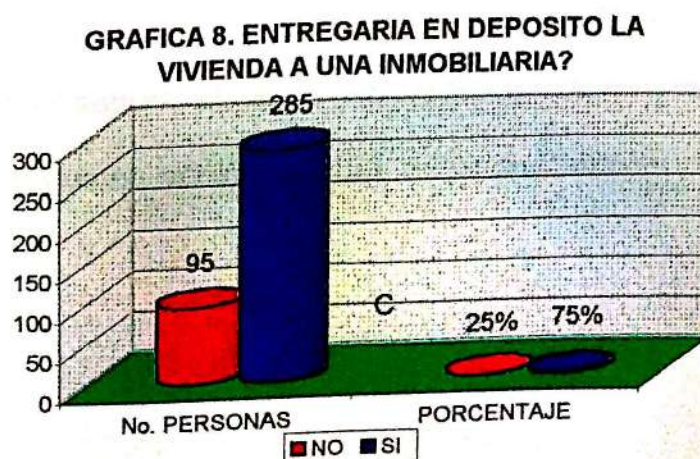
Cuadro 10. Confianza hacia la inmobiliaria para entregar en deposito algunos bienes

RESPUESTA	PERSONAS	%
SI	285	75
NO	95	25
TOTAL	380	100

Fuente: Trabajo de Investigación

El 75 % respondió afirmativamente ya que dicen que es más benéfico para ellos entregar la orden de cobro de arriendo a una empresa seria la cual responde por su plata mensualmente y no como ocurre con las personas particulares las cuales se atrasan y se prestan situaciones de descontento por parte del arrendatario.

Un 25% responde negativamente debido a la desconfianza del manejo que haga la microempresa con su bien, en su mayoría afirman que se sienten más seguros encargándose personalmente del manejo de sus bienes.



9. ¿Estaría dispuesto a adquirir bienes a través de una microempresa inmobiliaria y no de intermediarios ?

Cuadro 11. Opinión sobre adquisición de bienes por medio de la inmobiliaria

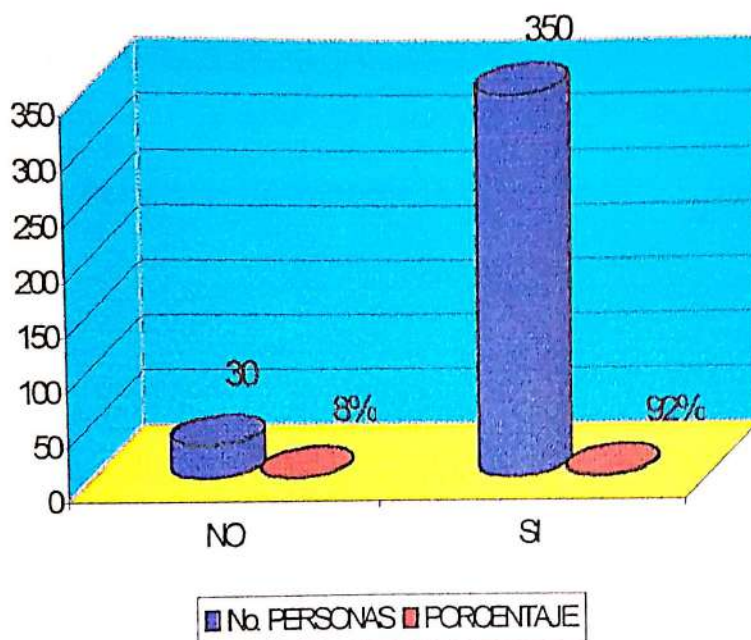
RESPUESTA	PERSONAS	%
SI	350	92
NO	30	8
TOTAL	380	100

Fuente: Trabajo de Investigación

Responden afirmativamente un 92 % ya que consideran que si la microempresa se constituye legalmente ella cumpliría con la documentación necesaria para la compra de un bien inmueble otorgando seguridad al comprador. También es mejor puesto que a través de la microempresa se harían los negocios para conseguir lo que se desea teniendo en cuenta las exigencias de compra, ubicación, tamaño, precio.

El 8% responde negativamente ya que afirman que prefieren hacer sus negocios personalmente o por medio de intermediarios conocidos, lo cual para ellos es de mayor seguridad, estas respuestas las dieron personas mayores de 18 años quienes están acostumbradas hacer sus propios negocios según sus declaraciones.

GRAFICA 9. DISPOSICION PARA ADQUIRIR BIENES A TRAVES DE UNA INMOBILIARIA



10. ¿Comparte su vivienda con otra familia en la actualidad ?

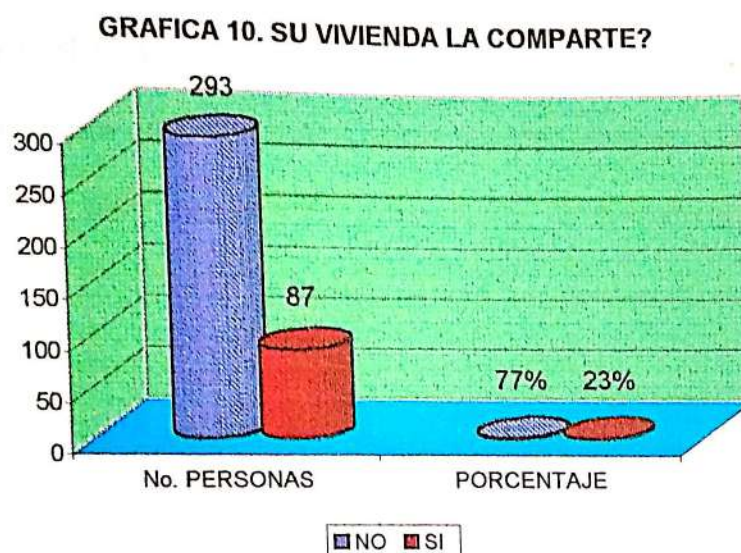
Cuadro 12. Opinión sobre vivienda compartida

RESPUESTA	PERSONAS	%
SI	87	23
NO	293	77
TOTAL	380	100

Fuente: Trabajo de Investigación

El 77% no comparten su vivienda ya que prefieren vivir independientemente sin la intromisión en su vida personal por parte de otra familia por esta razón prefieren anticresar o arrendar.

El 23% esta compartiendo su casa con otra familia porque se les dificulta conseguir una vivienda por su situación económica o no tienen la oportunidad de vincularse a los planes de vivienda que les brinde la oportunidad de conseguir una casa con una cómoda financiación.



Y finalmente, se puede concluir, teniendo en cuenta el resultado de las encuestas, lo siguiente:

- * Las personas encuestadas consideran oportuno que en el Valle de Sibundoy exista una oficina inmobiliaria. El 94%, es decir 357 personas, respondieron que si era conveniente esta oficina. Esto se refuerza con las respuestas que dieron respecto a que la inmobiliaria favorece la situación económica del Valle de Sibundoy, pues, 353 personas, el 93%, manifiestan estar de acuerdo con esta aseveración. Por tanto, la oficina permite generar empleo y agilizar la tramitación para la compra y venta de bienes raíces.

* Así mismo, los encuestados manifiestan apoyo y confianza a la oficina inmobiliaria. Cuando se les pregunta, por una parte, si entregarían en depósito la casa a la inmobiliaria, y por otra, si estuviese dispuesto a adquirir bienes raíces a través de la inmobiliaria, las respuestas fueron positivas y contundentes, pues el 75%, es decir, 285 encuestados, afirman si al primer interrogante y el 92% es decir 350 personas, responden afirmativamente a la segunda pregunta; esta significa el respaldo, apoyo y confianza que los encuestados le dan a la oficina inmobiliaria para instalarse en el Valle de Sibundoy.

7. ESTUDIO ADMINISTRATIVO, ECONOMICO Y FINANCIERO SOBRE LA INMOBILIARIA.

El mundo de la administración contemporánea ha generado una serie de conocimientos para planificar y organizar la misma, con el fin de alcanzar los objetivos de la eficiencia y la eficacia administrativa. Bajo estos parámetros, aparece la planificación estratégica, aportando conocimientos valiosos para la administración de las empresas. Se ha visto importante retomar algunos conceptos de la misma con el fin de adecuarlas al proyecto, tal es el caso de los estatutos (ver Anexo F.). Esto contribuye a ampliar el ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA INMOBILIARIA EN EL VALLE DE SIBUNDOY.

7.1 VISIÓN

La INMOBILIARIA PUTUMAYO LTDA. prestará los mejores servicios en este campo. Los clientes serán los recursos más importantes para nuestra microempresa, pues son ellos los que le dan vida a la administración del negocio inmobiliario. Nos extenderemos en los próximos cinco años a todo el Putumayo porque conocemos el servicio que se presta y porque la calidad y el profesionalismo nos diferencia de los demás.

7.2 MISIÓN

Somos líderes en prestar los servicios de compra, venta y arrendamiento de bienes inmuebles para el valle de Sibundoy.

7.3 ESTRATEGIA DE LAS DEBILIDADES, OPORTUNIDADES, FORTALEZAS Y AMENAZAS.

La estrategia de las debilidades, oportunidades, fortalezas y amenazas hacen relación al contexto social, político, económico y científico-tecnológico, los cuales de forma directa o indirecta afectan el desarrollo interno y externo de la microempresa INMOBILIARIA PUTUMAYO LTDA. Son factores externos e internos que se deben tener de presente al momento de las decisiones.

7.3.1 Debilidades.

- * Bajos recursos económicos.
- * Escasos conocimientos legales del funcionamientos de la inmobiliaria.
- * La poca experiencia en el campo las inmobiliarias.
- * Carencia de documentos que orienten el manejo eficiente de la inmobiliaria.
- * No contar con instalaciones propias.
- * Carencia de la sistematización de los bienes inmuebles del valle de Sibundoy.

7.3.2 Fortalezas

- * Poseer conocimientos financieros y administrativos para manejar la microempresa.
- * Disponibilidad y voluntad por el trabajo.
- * Conocimiento y aplicación del trabajo en equipo.
- * Buenas relaciones humanas.

7.3.3 Oportunidades

- * No existe microempresa dedicada a la prestación del servicio de los inmuebles.
- * Los usuarios tendrán un sitio para comprar, vender o arrendar inmuebles con altas garantías legales.
- * La microempresa INMOBILIARIA PUTUMAYO LTDA. tiene la posibilidad de atender todas las compras, ventas y arrendamientos del valle de Sibundoy.
- * La alta migración de habitantes del bajo Putumayo hacia el valle de Sibundoy.

7.3.4 Amenazas

- * La aparición de competencia.
- * Mediante algún decreto ley, reducir los montos de las comisiones para las inmobiliarias.

- * La aparición de comisionistas minoristas.
- * Las manifestaciones de violencia que se han presentado, en los últimos años, en el valle de Sibundoy.
- * La crisis económica del país ha golpeado la economía local.

7.4 ESTRATEGIAS

La INMOBILIARIA PUTUMAYO LTDA. basa sus estrategias en los siguientes aspectos:

- * Utilizar los medios de comunicación radial y escrita para promover la actividad inmobiliaria.
- * Ubicar la oficina en un sitio estratégico de Sibundoy.
- * Brindar la información oportuna y necesaria a los clientes.
- * Publicar un boletín mensual de ventas, compras y arrendamientos de bienes inmuebles para el valle de Sibundoy.
- * Facilidades de pago.
- * Implementar un manual de funciones para los empleados con el fin de cumplir con la empresa y prestar un buen servicio. (Ver Anexo G.)

7.5 LA MICROEMPRESA INMOBILIARIA PUTUMAYO LTDA.

7.5.1. Localización. Teniendo en cuenta que la microempresa inmobiliaria

necesita de una oficina la cual para conveniencia debe ser estar preferiblemente en un sitio estratégico debido a esto se buscara la ubicación en el municipio de Sibundoy por ser este el pueblo de más desarrollo comercial, el cual brinda mejores oportunidades de desarrollo para dicha microempresa.

7.5.2. Tamaño de la microempresa. Será un tipo de sociedad limitada que presentará las siguientes características:

Responsabilidad de los socios: Cada socio responde hasta por el valor de su aporte pero es posible pactar para todos o alguno de los socios una responsabilidad mayor, prestaciones, asesorías, o garantías suplementarias expresando su naturaleza, cuantía, duración y modalidades.

Capital: Esta dividido en cuotas y aportes de igual valor. Debe ser pagado en su totalidad al momento de constituir la sociedad, así como al momento de solemnizar cualquier aumento del mismo.

Socios: El número máximo de socios para este tipo de sociedad es de 25.

Razón social: Debe estar precedida de la palabra "limitada" o su abreviatura "LTDA" en caso de no cumplir con la regla antes descrita los socios son responsables solidaria e ilimitadamente frente a terceros.

Asamblea general de socios: La representación de la sociedad y

administración de los negocios sociales corresponde a todos y cada uno de los socios.

En las reuniones de la junta de socios cada uno tiene tantos votos cuantas cuotas posea en la compañía, las decisiones deberán ser tomadas por un número plural de socios que represente la mayoría absoluta de las cuotas en que se halle dividido el capital de la microempresa (es posible pactar en los estatutos una mayoría superior a la absoluta para la toma de determinadas decisiones).

Reformas estatutarias: Deben ser aprobadas con el voto favorable de un número plural de socios que represente mínimo el 70% de las cuotas en que se divide el capital social, salvo que se estipule una mayoría superior.

Libro de registro de socios: Debe llevarlo toda sociedad LTDA. En el figuran: Nombre, nacionalidad, domicilio, documento de identificación y número de cuotas que cada socio posee.

Cesión de cuotas: todo socio tiene derecho a ceder sus cuotas, lo cual implica una reforma estatutaria.

En caso de que algún socio desee efectuar este acto deberá ofrecer sus cuotas primero a los demás socios (derecho de preferencia), quienes en los quince días siguientes deberán manifestar si aceptan la oferta o no.

Causales de disolución: Este tipo de sociedad se disolverá cuando las perdidas reduzcan al capital por debajo del 50%.

Incremento del número de socios a más de 25

7.5.3 Infraestructura de la microempresa. En relación a materiales de trabajo y equipo de oficina que sean necesarios se recurrirán a previas consultas en lo referente a equipos tecnológicos actualizados y de marca que tengan su respectiva garantía para con esto minimizar posibles perdidas.

7.5.4 Clientes. Los principales serán los habitantes de los cuatro municipios, emigrantes del bajo Putumayo, o de otros departamentos interesados en comprar, vender y dejar sus bienes en administración de la microempresa, consultas, asesorías relacionadas con bienes raíces. Otra manera de buscar posibles clientes se hará con la utilización de avisos, propagandas emitidas por las emisoras existentes en el Valle.

7.5.5 Competidores. A pesar de que no existe microempresa inmobiliaria establecida y organizada en el Valle de Sibundoy hay personas dedicadas a dicha actividad que han adquirido conocimientos empíricamente, por no poseer estudios relacionados con dicha labor.

7.5.6 Públicos financieros. En el Valle de Sibundoy se pueden acudir a dos entes financieros a solicitar créditos, son el Banco Popular y el Banco Agrario

que nos ofrecen los siguientes servicios: cuentas corrientes, ahorro tradicional, ahorro activo, certificados de deposito, crédito ordinario, crédito a ahorradores, crédito rotatorio, tarjetas de crédito, sobregiros, bonos de prenda, línea de créditos de recuenta, remesas de moneda legal, compra de acciones de las entidades financieras, financiación para los bienes recibidos en donación de pago, tarjeta débito, tarjeta de crédito antibanca, convenios, giros, cheques especiales, cheques de gerencia, consignación nacional y otros. También se pueden acudir a otras entidades financieras a la ciudad de Pasto y a Mocoa para solicitar créditos.

7.5.7 Públicos Gubernamentales. La microempresa según las normas vigentes debe estar afiliada a una Longa lo cual seria la del departamento de Nariño, esto a su vez estará afiliada a FEDELONGAS que es a nivel nacional, la microempresa debe inscribirse en la cámara de comercio para legalizar su prestación del servicio para la obtención del NIT, el contribuyente deberá acudir ante la administración de impuestos de su jurisdicción ahí reclamara un registro único tributario RUT, el cual se deberá llenar indicando los datos de identificación, los tributos y obligaciones tributarias de que es responsable. Este formulario deberá entregarse de acuerdo con el domicilio acompañado de fotocopias autenticadas de los documentos de identificación y los certificados o documentos que acrediten la existencia y representación legal en caso de personas jurídicas.

La administración tributaria procederá a expedir una tarjeta plastificada la cual

contiene en otros datos un número de identificación conformado por 9 dígitos y un dígito de verificación, mientras esto sucede la administración expide un certificado provisional. El NIT deberá utilizarse para todas las actuaciones ante la administración tributaria.²⁸

7.5.8 Aspectos demográficos. Teniendo en cuenta los datos del censo del DANE y SISBEN de 1998 la población con que cuenta el Valle de Sibundoy es de 30.571 habitantes cuya distribución es la siguiente: 74.75 % colonos y 25.25% indígenas (Comunidades Camëntsa, Ingas, Pastos – Quillacingas).

7.5.9 Aspecto tecnológico. En este campo la microempresa inmobiliaria da un aporte significativo al Valle de Sibundoy ya que sería la primera en realizar dicha actividad organizacionalmente y administrativamente con personal capacitado en dichas áreas referente a los bienes raíces.

7.5.10 Aspecto socioeconómico. Teniendo en cuenta el crecimiento poblacional de nuestra región, y las condiciones económicas actuales de la sociedad se requiere de un tratamiento adecuado que este acorde a sus necesidades, razón por la cual se busca establecer estrategias metodológicas para la compra, venta y arrendamiento de bienes y muebles acordes a las necesidades de la población.

²⁸ Sánchez, Mauricio Molina. Guía Legis para la pequeña empresa. Editorial Legis S.A. 1999. Pág. 78

7.6 SEGMENTACIÓN DEL MERCADO

Para el estudio del mercado se utiliza el método de la segmentación para lograr mayor comprensión y análisis.

Geográficamente la segmentación del mercado esta dirigida a los cuatro municipios con sus respectivas veredas que conforman el Valle de Sibundoy.

Demográfica: el aspecto fundamental de la planeación es el hombre y su ambiente, en especial la preocupación por el mejoramiento de las condiciones de bienestar, por tal razón esta es la base de todo el proceso, pues la dinámica poblaciones define el tipo de bienes y servicios que la microempresa puede ofrecer, como se debe distribuir, donde y bajo que condiciones, etc., de ahí que el impacto del factor demográfico sobre los factores socioeconómicos será la clave de la planificación.

Población: En el Valle de Sibundoy conviven indígenas nativos (Camëntsa, Inga y recientemente Pastos Quillacingas) y colonos que constituyen una población heterogénea en donde es frecuente observar mezclas étnicas. Los Camëntsa habitan principalmente en la zona rural del municipio de Sibundoy.

El crecimiento de la población urbana es considerable en comparación con la rural, sin embargo el crecimiento urbano se ha caracterizado últimamente por el fenómeno migratorio del medio y bajo Putumayo, que ahuyentados por la

violencia de los mercados de la coca y la inseguridad ciudadana.

7.7 SELECCIÓN DEL MERCADO META.

Este abarca, los cuatro municipios del Valle de Sibundoy se ha utilizado la mercadotecnia indiferenciada la cual se centra en las necesidades comunes de la población, la inmobiliaria presta un servicio rápido, de calidad, donde el cliente se sienta cómodo ya sea realizando una compra o una venta, de esta manera se espera cubrir con un mercado meta.

7.7.1 Consumo histórico: A través de fuentes secundarias se obtuvo los siguientes datos (compraventas de casas, lotes, finca de los años 1997 y 1998 ver cuadro 13. y cuadro 14.)

Cuadro 13. Compraventas del año 1997

AÑO	No CASAS	No LOTES	No FINCAS
Enero	23	17	6
Febrero	21	33	13
Marzo	23	65	13
Abril	18	105	6
Mayo	13	43	14
Junio	14	43	18
Julio	15	24	7
Agosto	18	38	10
Septiembre	11	27	12
Octubre	15	19	6
Noviembre	13	17	6
Diciembre	3	10	2
TOTAL	187	441	113

Fuente: Notaria de Santiago. 1998

Cuadro 14. Compraventas del año 1998

AÑO	No CASAS	No LOTES	No FINCAS
Enero	24	17	9
Febrero	15	60	13
Marzo	17	41	12
Abril	16	32	7
Mayo	6	33	7
Junio	4	31	7
Julio	9	75	5
Agosto	17	85	9
Septiembre	11	39	6
Octubre	15	60	5
Noviembre	6	101	6
Diciembre	6	96	5
TOTAL	146	670	91

Fuente: Notaría de Santiago. 1999

7.7.2 Posicionamiento. En el Valle de Sibundoy no existe un microempresa inmobiliaria, esta microempresa con el transcurrir del tiempo será más ordenada y necesaria para estos municipios y para todas las personas que requieran un servicio rápido y ágil donde todo se encuentre sistematizado en una sola oficina y de esta manera cubrir con el mercado meta de los cuatro municipios del Valle de Sibundoy.

7.7.3 Perfil del consumidor. Aspecto social: está conformado por personas mayores de 18 años que deseen adquirir un bien inmueble los cuales puedan hacer uso de la microempresa inmobiliaria en el Valle de Sibundoy.

Personales: Se tendrá en cuenta la posición económica de cada persona que en la actualidad no son muy buenas debido a la grave crisis que atraviesa todo

el país y repercute en nuestro medio, uno por la escasez de trabajo, otro por la violencia lo cual afecta el valor de los bienes inmuebles en los últimos días.

Psicológicos: la ocupación de este servicio pese a las condiciones socioeconómicas actualmente se hace necesario del despliegue de una gran publicidad y establecer estrategias que conlleven a utilizar los servicios, garantías y seguridad que esta ofrece.

Culturales: en este aspecto sería de gran utilidad la creación de una microempresa inmobiliaria que sería la primera en establecerse formalmente y legalmente con lo cual contribuye tecnológicamente al mejoramiento en pro del desarrollo del Valle de Sibundoy.

7.7.4 Mezclas de mercadotecnia. Precio: Los precios por concepto de compraventa que se le haga estarán regidos por los precios establecidos por los evaluadores de las entidades financieras en nuestro medio el Banco Popular y el Banco Agrario.

La forma de pago se la hará preferiblemente a corto plazo con facilidades para su respectiva cancelación en tres pagos o con permutas dependiendo del cliente.

Plaza: la microempresa inmobiliaria estaría ubicada en la zona central del Municipio de Sibundoy debido a que hay mayor auge comercial y poblacional

que por tradición se ha convertido en el eje comercial para todos los municipios y veredas que conforman este Valle de Sibundoy, ya que cuenta con mayor número de habitantes, con una mayor infraestructura de construcción y sedes bancarias y administrativas.

Promoción: Por ser la inmobiliaria un microempresa nueva y con visión de ser una gran microempresa se intentará hacer una guía donde se pueda anunciar las ventas y las compras, arrendamientos o construcciones hechas por Ingenieros, Arquitectos y constructores. La guía saldrá cada mes (Ver anexo H.) y sus avisos serán transmitidos a través de las cuatro emisoras radiales y en panfletos o pasacalles donde también entrara el paquete de anuncios.

7.8 ORGANIGRAMA INMOBILIARIA

El organigrama que aparece a continuación está dado en la nueva esquematización de organización donde se resalta el trabajo en equipo y no como antiguamente ocurría, donde se presentaba una jerarquización creando un ambiente de inconformidad por parte de los trabajadores.

El organigrama circular permite conectar y hacer énfasis en la importancia que tienen los clientes para la microempresa inmobiliaria ya que éstos son el centro de atención, por tanto los integrantes de la inmobiliaria deben trabajar en común acuerdo para brindar y satisfacer las necesidades del cliente.

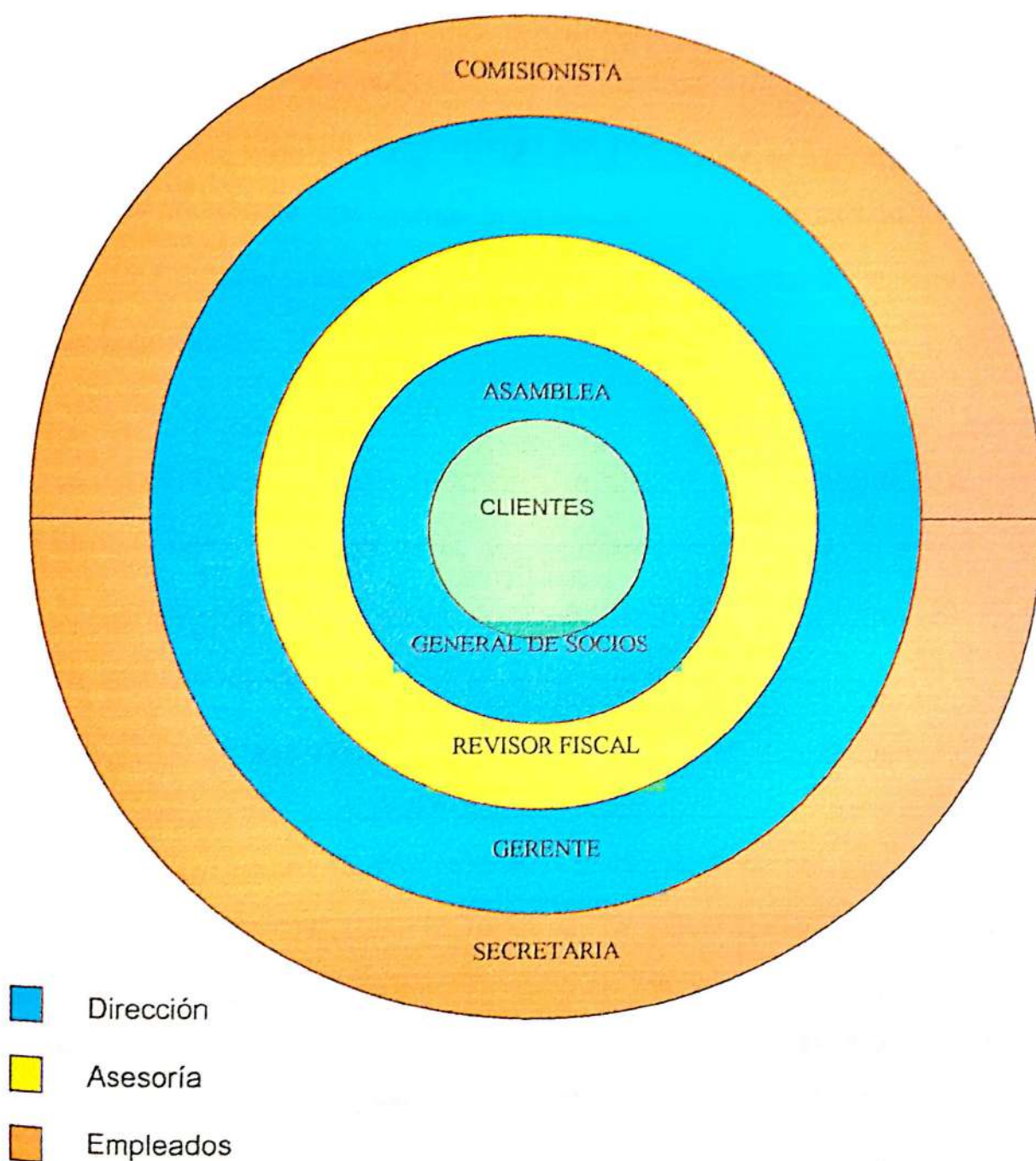


Figura 5. Organigrama de la microempresa Inmobiliaria Putumayo Ltda

7.9 ASPECTOS ECONOMICOS DE INMOBILIARIA PUTUMAYO LTDA.

7.9.1 Egresos de Inmobiliaria Putumayo Ltda.

7.9.1.1 Planta de Personal.

La microempresa INMOBILIARIA PUTUMAYO LTDA. para su funcionamiento cuenta con un gerente, una secretaria, un revisor fiscal y un comisionista. El cuadro 15. relaciona la planta de personal de la microempresa; el contiene los siguientes aspectos:

- * La planta de personal tiene relacionado, además del salario básico, la prima de Navidad, prima semestral, cesantías e intereses de cesantías.
- * Contiene los descuentos parafiscales, tales como, Seguros sociales, ICBF, SENA, Subsidio familiar.
- * El monto total devengado en el año por cada funcionario de la empresa.

Cuadro 15. Relación de la planta de personal.

EMPLEADO	Mes	Anual	Prima Navi	P. Semest	Cesantias	Total nom.
Gerente	424.014	5'088.668	400.000	200.000	450.000	6'138.668
Secretaria.	254.014	3'048.168	230.000	115.000	258.750	3'651.918
Rev. Fiscal.	324.014	3'888.168	300.000	150.000	337.500	4'675.668
Comisionista	254.014	3'048.168	230.000	115.000	258.750	3'651.918
TOTAL		15'073.172	1'160.000	580.000	1'305.000	18'118.172

Fuente: Trabajo de Investigación.

7.9.1.2 Presupuesto de gastos anuales y proyecciones. Este cuadro 16. recoge un consolidado de todos los egresos que demanda la puesta en marcha la microempresa INMOBILIARIA PUTUMAYO LTDA, como también, los siguientes aspectos:

* Expresa la información relacionada con el pago de nomina anual, lo mismo que las proyecciones de la misma a cinco años. En esta proyección se ha tenido en cuenta un incremento del 10% anual, teniendo de presente las políticas monetarias del gobierno nacional.

* Relaciona los elementos necesarios para la operación de la oficina inmobiliaria, tales como: servicios públicos, arrendamiento, papelería, publicidad,... Así mismo, las proyecciones del lustro tienen un incremento del 10% anual.

Cuadro 16. Presupuesto de gastos anuales

Concepto	Vr. Total	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Sueldos y prestaciones	18,118,172	18,118,172	19,929,989	21,922,988	24,115,287	26,526,816
Servicios agua, luz y Tef.	1,500,000	1,500,000	1,650,000	1,815,000	1,996,500	2,196,150
Arrendamiento	2,400,000	2,400,000	2,640,000	2,904,000	3,194,400	3,513,840
Papelería	1,200,000	1,200,000	1,320,000	1,452,000	1,597,200	1,756,920
Publicidad	1,200,000	1,200,000	1,320,000	1,452,000	1,597,200	1,756,920
Transporte	1,800,000	1,800,000	1,980,000	2,178,000	2,395,800	2,635,380
Otros	2,930,000	2,930,000	3,223,000	3,545,300	3,899,830	4,289,813
Total Gastos	29,148,172	29,148,172	32,062,989	35,269,288	38,796,217	42,675,839

Fuente: Trabajo de Investigación

7.9.2 Plan de Inversión. Para iniciar con el funcionamiento de la microempresa INMOBILIARIA PUTUMAYO LTDA. es menester tener un capital inicial. Por eso es pertinente tener en cuenta el cuadro 17. el cual recoge la información necesaria del plan de inversión.

Los recursos propios lo conforman el capital de trabajo, adquisición de maquinaria y equipo, compra de muebles y enseres y otros. Los recursos propios representan el 48% del capital inicial y el 52% representan los recursos del crédito, cuyos intereses se pagaran en los cinco primeros años de funcionamiento. (Ver Anexo I.).

Cuadro 17. Plan de inversión

Plan de Inversión			
CONCEPTO	RECURSOS PROPIOS	RECURSOS DEL	TOTAL
		CREDITO	
Capital de Trabajo	4,500,000		4,500,000
Activos Fijos	-	20,000,000	20,000,000
Maquinaria y Equipo	6,000,000		6,000,000
Muebles y Enseres	2,000,000		2,000,000
Vehículo	6,000,000		6,000,000
Total	18,500,000	20,000,000	38,500,000
Porcentaje	48%	52%	

Fuente: Trabajo de Investigación

7.9.3 Estimación de ingresos y ventas anuales.

Antes de considerar el cuadro 18, es necesario tener en cuenta las cuatro actividades principales sobre las cuales la INMOBILIARIA PUTUMAYO LTDA

fundamenta su razón de ser y sobre todo que de ellas va depender su supervivencia.

- * Las cuatro actividades u operaciones de la microempresa de compra, venta y arrendamiento son: casas, lotes, fincas y arrendamientos.
- * Las casas, lotes, fincas y arrendamientos tienen tres categorías cada una.
- * Las ventas programadas para el año cero se calculan en el 25% del total de las ventas realizadas en los dos últimos años, cuyo promedio se ha tomado de la notaría de Santiago.
- * Con base en el anterior aspecto y tomando como ejemplo las casas, podemos establecer las ventas para el año mencionado así: el promedio de los años 1997 (187) y 1998 (146) es de 167 casas. El 25%, ventas programadas para el año cero, de este valor es de 41 casa que se deben vender por parte de la inmobiliaria. Como las casas tienen tres categorías, entonces se ha tomado el siguiente porcentajes para las mismas de la forma siguiente: el 20% primera categoría, 30% segunda categoría y el 50% la tercera; es decir, son 8 casas para la primera, 13 casa para la segunda y 20 para la tercera categoría.
- * El rango de valoración de la primera categoría, para las casas, es de 37 millones; para la segunda la valoración es de 27 millones y la tercera es de 17 millones.
- * Para los casos de los lotes, fincas y arrendamientos, se realizo la misma operación, cambiando la valoración de las tres categorías.
- * Los porcentajes que la inmobiliaria cobra, están acordes con la ley, es decir:

la comisión para compra y venta de casas, apartamentos, lotes y fincas es del 3% del valor comercial del inmueble, en la parte urbana; en la parte rural de estos mismos inmuebles es del 4% del valor comercial; para los arrendamientos la comisión es del 10% del valor que el usuario paga por el arrendamiento.

Cuadro 18. Ingresos por ventas en un año

TIPO DE INMUEBLE		CANTIDAD	VALOR INMUEBLE	COMISION %	VALOR COMISION	TOTAL
CASAS	TIPO 1	8	37000000	3	1480000	11840000
	TIPO 2	13	27000000	3	810000	10530000
	TIPO 3	20	17000000	4	680000	13600000
LOTES	TIPO 1	27	20000000	3	600000	16200000
	TIPO 2	42	4000000	3	120000	5040000
	TIPO 3	69	2000000	4	80000	5520000
FINCAS	TIPO 1	5	60000000	3	1800000	9000000
	TIPO 2	8	10000000	3	300000	2400000
	TIPO 3	13	2500000	4	100000	1300000
ARRENDAMIENTOS	TIPO 1	13	300000	10	30000	390000
	TIPO 2	19	120000	10	12000	228000
	TIPO 3	31	30000	10	3000	93000
TOTAL		268				76141000

Fuente: Trabajo de Investigación

* Para las proyecciones de las ventas se estableció un incremento del 10% anual.

Cuadro 19. Estimación de ingresos por ventas anuales

Producto Servicio	Can tid.	Valor Comisión	Valor Total	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Casas Tipo 1	8	1,480,000	11,840,000	11,840,000	13,024,000	14,326,400	15,759,040	17,334,944
Casas Tipo 2	13	810,000	10,530,000	10,530,000	11,583,000	12,741,300	14,015,430	15,416,973
Casas Tipo 3	20	680,000	13,600,000	13,600,000	14,960,000	16,456,000	18,101,600	19,911,760
Lotes Tipo 1	27	600,000	16,200,000	16,200,000	17,820,000	19,602,000	21,562,200	23,718,420
Lotes Tipo 2	42	120,000	5,040,000	5,040,000	5,544,000	6,098,400	6,708,240	7,379,064
Lotes Tipo 3	69	80,000	5,520,000	5,520,000	6,072,000	6,679,200	7,347,120	8,081,832
Fincas Tipo 1	5	1,800,000	9,000,000	9,000,000	9,900,000	10,890,000	11,979,000	13,176,900
Fincas Tipo 2	8	300,000	2,400,000	2,400,000	2,640,000	2,904,000	3,194,400	3,513,840
Fincas Tipo 3	13	100,000	1,300,000	1,300,000	1,430,000	1,573,000	1,730,300	1,903,330
Arrendamient o Tipo 1	13	30,000	390,000	390,000	429,000	471,900	519,090	570,999
Arrendamient o Tipo 2	19	12,000	228,000	228,000	250,800	275,880	303,468	333,815
Arrendamient o Tipo 3	31	3,000	93,000	93,000	102,300	112,530	123,783	136,161
Total Ingresos			76,141,000	76,141,000	83,755,100	92,130,610	101,343,671	111,478,038

Fuente: Trabajo de Investigación

Cuadro 20. Estado de Resultados

INMOBILIARIA PUTUMAYO LTDA. ESTADO DE RESULTADOS PROYECCION TACTICA A 5 AÑOS					
CONCEPTO	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos por Ventas	76,141,000	83,755,100	92,130,610	101,343,671	111,478,038
Unidad bruta en ventas	76,141,000	83,755,100	92,130,610	101,343,671	111,478,038
Gastos de Operación					
Sueldos y Prestaciones	18,118,172	19,929,989	21,922,988	24,115,287	26,526,816
Servicios Agua Luz y Teléfono	1,500,000	1,650,000	1,815,000	1,996,500	2,196,150
Arrendamientos	2,400,000	2,640,000	2,904,000	3,194,400	3,513,840
Publicidad	1,200,000	1,320,000	1,452,000	1,597,200	1,756,920
Papelería	1,200,000	1,320,000	1,452,000	1,597,200	1,756,920
Transporte	1,800,000	1,980,000	2,178,000	2,395,800	2,635,380
Otros	2,930,000	3,223,000	3,545,300	3,899,830	4,289,813
Utilidad de operación (1-2)	46,992,828	51,692,111	56,861,322	62,547,454	68,802,199
Gastos Financieros (Intereses)	6,178,807	5,468,871	4,503,010	3,188,968	1,401,228
Utilidad antes de impuesto	40,814,021	46,223,240	52,358,312	59,358,486	67,400,971
Provisión de Impuestos	12,244,206	13,866,972	15,707,494	17,807,546	20,220,291
Utilidad final	28,569,815	32,356,268	36,650,818	41,550,940	47,180,680

7.10 EVALUACION FINANCIERA DEL PROYECTO.

7.10.1 Punto de equilibrio

$$\text{V.P.E} = \frac{\text{C.F}}{1 - \frac{\text{C.V}}{\text{Ventas}}} = \frac{28.518.172}{1 - \frac{8.630.00}{76.141.000}} = 32.162.143$$

Cuadro 21. Costos fijos y costos variables

COSTOS FIJOS		COSTOS VARIABLES	
CONCEPTO	VALOR	CONCEPTO	VALOR
Arrendamiento	2.400.000	Papelería	1.200.000
Nómina	18.118.172	Agua, luz y teléfono	1.500.000
Muebles y enseres	2.000.000	Transporte	1.800.000
Maquinaria y equipo	6.000.000	Otros	2.930.000
		Publicidad	1.200.000
TOTAL	28.518.172		8.630.000

Fuente: Marco Elias Contreras Buitrago. Proyectos UNISUR. Editora Guadalupe Ltda. Santafé de Bogotá. 1995.

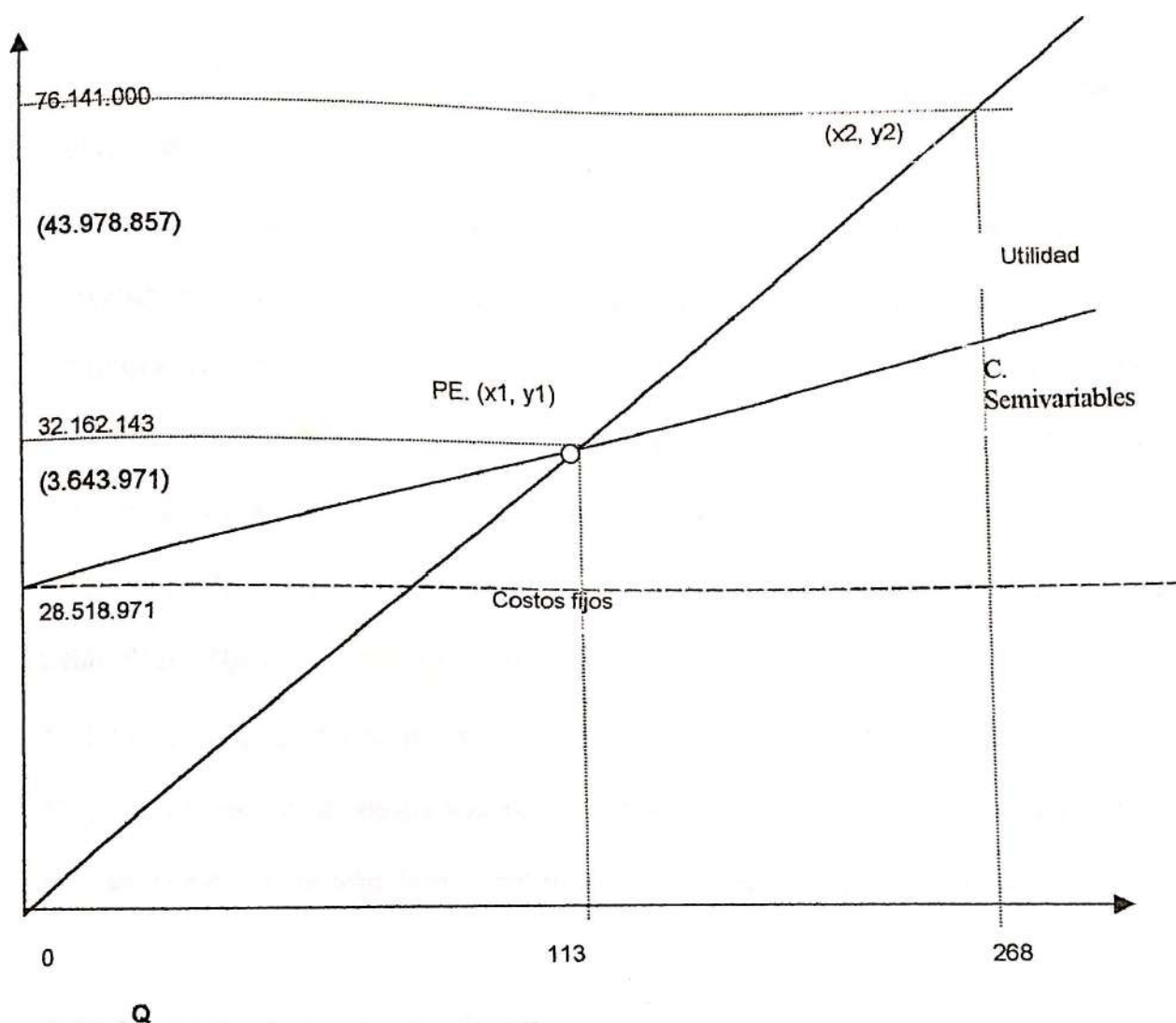
$$M = \frac{Y_2 - Y_1}{X_2 - X_1} = \frac{76.141.000 - 0}{268 - 0}$$

$$M = 284.108$$

$$Y_1 = M.X_1 + b$$

$$Y_1 = M.X_1$$

$$X_1 = \frac{Y_1}{M} = \frac{32.162.143}{284.108} = 113$$



El punto de equilibrio se ha constituido en un elemento para evaluar proyectos empresariales. Para el caso de la INMOBILIARIA PUTUMAYO LTDA., este aspecto, y teniendo en cuenta los datos de la gráfica del punto de equilibrio, se pueden realizar los siguientes comentarios:

- * La inmobiliaria al año tiene previsto una cuota de mercado de 268 inmuebles, los cuales arrojan una producción en ventas de \$76'141.000.

- * La producción de las ventas realizadas en el punto de equilibrio es de \$32'162.143.
- * El número de ventas de inmuebles que es necesario realizar para obtener la producción en el punto de equilibrio es de 113.
- * Los inversionistas consideran, para participar en la financiación del proyecto, el punto de equilibrio en el sentido de que se deben vender más de 113 inmuebles al año para iniciar a percibir utilidades. Ahora bien, las proyecciones de ventas en el mercado son relativamente bajas y por tanto posibles de lograr. Para el caso presente las proyecciones son apenas del 25% anual.
- * Los costos fijos que demanda la puesta en funcionamiento de la INMOBILIARIA PUTUMAYO LTDA., son de \$28'518.971 anuales.
- * Los costos semivARIABLES para alcanzar el punto de equilibrio son de \$3'643.471, es decir, estos valores representan el 42,2% de todos los costos que se invertirían al año si se venden los 268 inmuebles proyectados.

7.10.2. La tasa interna de retorno.

Tasa Interna de Retorno

Inversión Inicial	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
-38500000	28.569.815	32.356.268	36.650.818	41.550.940	47.180.680

TIR 80%

Cálculo de la Tasa Interna de Retorno

La tasa interna de retorno, TIR, de la INMOBILIARIA PUTUMAYO LTDA., una vez calculada, permite realizar los comentarios siguientes:

- * La TIR es del 80% anual lo que significa que la rentabilidad del proyecto es halagador y motivante.
- * La tasa interna de retorno es del 6.7% mensual; esto significa que ninguna entidad bancaria estará en capacidad de pagar estos altos intereses a los clientes. En cambio el proyecto si le produce esta rentabilidad mensual y anual.
- * El costo de oportunidad del capital inicial fue calculado con el 25%, aspecto que al compararlo con la TIR, se puede determinar con seguridad que el proyecto es rentable, porque cualquier inversionista prefiere ganar unos intereses del 80% anual y no el 25%.

Cálculo de la Tasa Interna de Retorno

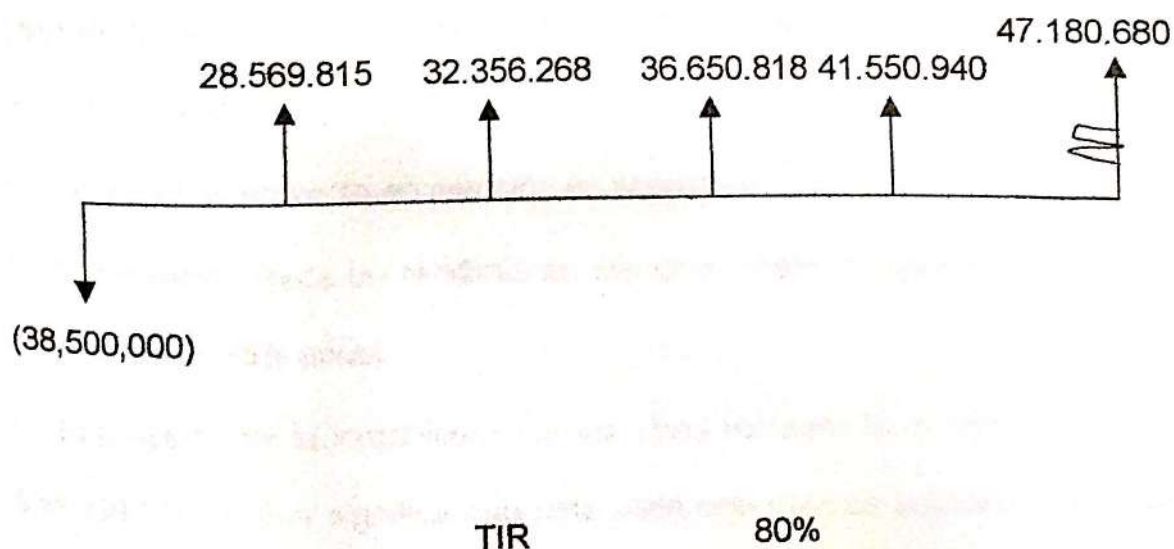


Figura 6. Tasa Interna de Retorno

7.10.3. Valor Presente Neto

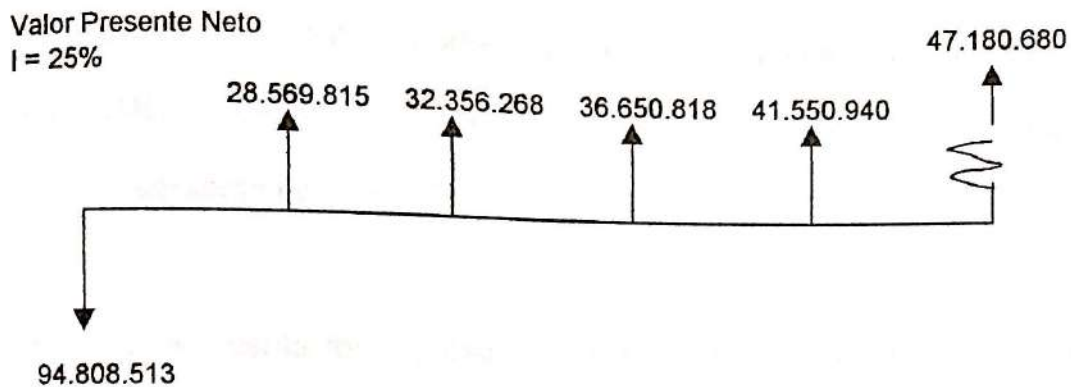


Figura 7. Valor presente neto

$$VPN = 94.808.513 - 38.500.000$$

$$VPN = 56.308.503$$

Haciendo el análisis del VPN, se puede colegir:

- * Cuando el VPN es mayor que cero el proyecto es viable y aceptable. Para el caso de la INMOBILIARIA PUTUMAYO LTDA., ese valor supera en grandes proporciones al cero.
- * Por tanto, el proyecto en mención es aceptable.
- * El proyecto ofrece un rendimiento mayor al costo de oportunidad, en este caso mayor al 25% anual.
- * El proyecto de la inmobiliaria genera unos recursos más representados en \$56.308.565, lo que significa que esta sería una riqueza adicional en relación con la que se obtendría al invertir con el costo de oportunidad.

7.10.4. Relación beneficio-costos.

Este método también es importante para considerar la evaluación del proyecto de la INMOBILIARIA PUTUMAYO LTDA. Para calcular su relación y valores se utiliza la siguiente ecuación.²⁹

Teniendo en cuenta los ingresos y los egresos del estado de resultados (Ver Cuadro 20.) se calculó la relación beneficio - costos

$$R = \frac{\sum I/(1+i)^t}{\sum E/(1+i)^t}$$

$$I = \frac{-76.141.000}{(1+0,25)^1} + \frac{83.755.100}{(1+0,25)^2} + \frac{92.130.610}{(1+0,25)^3} + \frac{101.343.671}{(1+0,25)^4} + \frac{111.478.038}{(1+0,25)^5}$$

$$I = 117.900.827.$$

$$E = \frac{-35.326.979}{(1+0,25)^1} + \frac{37.531.860}{(1+0,25)^2} + \frac{39.772.298}{(1+0,25)^3} + \frac{41.985.185}{(1+0,25)^4} + \frac{44.077.067}{(1+0,25)^5}$$

$$E = 47.762.528$$

$$R = \frac{117.900.827}{47.762.529}$$

$$R = 2,47.$$

²⁹ CONTRERAS, Marco Elias, Formulación y evaluación de proyectos, Editora Guadalupe Ltda., Santafé de Bogotá, 1996, p. 491.

La relación BENEFICIOS-COSTOS, para la inmobiliaria, con estos datos se puede hacer los comentarios:

- * Según el análisis empresarial, el resultado de la relación BENEFICIOS COSTOS, cuando el resultado es mayor que uno, el proyecto es aceptable y atractivo.
- * La relación de 2,47 significa que por cada peso invertido genera en el valor presente \$1,47 de riqueza adicional con otra inversión que produzca una rentabilidad igual a la tasa de oportunidad, la que ha sido para el proyecto del 25%.
- * Por tanto, el proyecto, según este criterio, también es aceptable, rentable y atractivo.

7.10.5. Costo Anual Equivalente (Cae).

Para realizar los cálculos del CAE se procede a aplicar la siguiente formula:

$$CAE(25\%) = VPN \times \frac{i \times (1+i)^n}{(1+i)^n - 1}$$

$$CAE(25\%) = \frac{56.308.513 \times (0,25) \times (1+0,25)^5}{(1+0,25)^5 - 1}$$

$$CAE(25\%) = 17.064.013$$

El resultado del CAE, se lo puede interpretar de la siguiente forma:

- * Este criterio de evaluación de proyectos, generalmente es utilizado para proyectos sociales sin ánimo de lucro, pero la inmobiliaria la ha considerado importante porque si bien es cierto que se persigue lucro a través de la actividad no deja de tener relevantes repercusiones sociales.
- * El criterio es más aplicable cuando se tiene varias propuestas de un mismo proyecto, pues en ese entonces para las comunidades y evaluadores del proyecto deben considerar aquella propuesta que representa mayores costos. Es decir, en este caso, el proyecto viable es el más económico.
- * El proyecto de INMOBILIARIA PUTUMAYO LTDA., bajo este criterio también es factible y atractivo para los inversionistas.

8. RECURSOS

Durante el desarrollo de éste trabajo se utilizaron diferentes recursos que contribuyeron a su realización.

8.1 HUMANOS

Asesor: LUIS ALFONSO MORA CAICEDO

Docentes del Instituto Tecnológico del Putumayo.

Notario: LUIS EDUARDO TORRES N.

Personas encuestadas

Secretaria de Planeación Municipal de Sibundoy Edith Burbano Vallejo

Autores del trabajo

8.2 INSTITUCIONALES

Notaria Unica de Santiago

FEDELONGAS de Nariño

Instituto Tecnológico del Putumayo

Alcaldías de los municipios del Valle de Sibundoy

Banco Agrario y Banco Popular

8.3 FISICOS

Material Bibliográfico

Grabadora periodista

Acetatos

Encuestas y entrevistas

8.4 RECURSOS FINANCIEROS

Cuadro 22. Presupuesto del trabajo.

ITEM DE INVERSION	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
Personal para la investigación	2	300.000	600.000
Digitación		200.000	200.000
Disquetes	8	1.200	9.600
Fotocopias	500	50	25.000
Argollado	15	1.500	22.500
Empastado	4	15.000	60.000
Servicio Escáner	3	800	2.400
Resma de papel	1	8.500	8.500
Transporte			100.000
Imprevistos			100.000
Total			1.128.000

Fuente: Trabajo de Investigación

9. CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES

ACTIVIDADES	Febr.				Marzo				Abril				Mayo				Junio				Julio				Agosto				Sept.				Octubre				Nov.				Diciemb.																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																												
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																	
1. Anteproyecto																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																					

10. CONCLUSIONES

Después de explorar los caminos de la investigación y el estudio necesario, el proyecto , para optar el título de tecnólogos en Administración y Contabilidad Sistematizada, ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA INMOBILIARIA EN EL VALLE DE SIBUNDOY, considera las siguientes conclusiones:

- * El objetivo general se ha cumplido en su totalidad porque después de varios meses de recopilar información, realizar encuestas, analizar las encuestas, realizar el estudio administrativo, económico y financiero del proyecto, se han obtenido los resultados esperados: hacer el estudio de factibilidad de la inmobiliaria para el valle de Sibundoy.

- * De la misma manera, los objetivos específicos, después de orientar el trabajo, se han cumplido desde la recopilación de la necesaria información, aprender las diferentes normas existentes y relacionadas con las inmobiliarias, identificar los bienes raíces de mayor compra y venta del valle de Sibundoy, y finalmente, utilizar la información para desarrollar el presente trabajo. Se han logrado los objetivos específicos, los cuales se reflejan en el trabajo.

* Las encuestas reflejan la más variada información que ha permitido utilizarla para los propósitos del proyecto de grado. Por ejemplo, la aceptación que han dado para la instalación de la misma es significativa, pues el 96% de los encuestados manifiesta que es necesario una inmobiliaria en el valle de Sibundoy.

* En un 94% le están dando un respaldo tácito a la microempresa, cuando expresan que, la inmobiliaria sí funcionaría en el valle de Sibundoy. Así mismo, opinan los encuestados que la inmobiliaria favorece la situación económica porque no habría intermediarios para la compra, venta y arrendamientos y generaría nuevos empleos; esto se ve teniendo en cuenta que el 93% manifestó que la inmobiliaria favorece la situación económica.

11. RECOMENDACIONES

- * Para dar inicio a una Microempresa Inmobiliaria en el Valle de Sibundoy, se recomienda empezar con un mínimo de cinco socios, que aporten con un capital necesario para su funcionamiento.
- * Se recomienda buscar la financiación por medio de un crédito bancario para realizar mayores inversiones en el campo e la compra y venta de bienes raíces.
- * El presente trabajo se realizó con base en los datos de compra y venta de bienes inmuebles realizados en los años 1997 y 1998, años éstos donde la economía fue más estable en comparación con 1999, por lo tanto es aconsejable esperar una reactivación económica.

BIBLIOGRAFIA

- CODIGO CIVIL. LEGIS Editores S.A..
- CODIGO DE COMERCIO. LEGIS Editores S.A. 1ª Edición. Noviembre de 1996.
- CODIGO SUSTANTIVO DEL TRABAJO Y CODIGO PROCESAL DEL TRABAJO. LEGIS Editores S. A. 1ª Edición. Julio de 1996.
- CONSTITUCIÓN POLITICA DE COLOMBIA. 1991. 265 pág.
- CONTRERAS, Buitrago Marco Elías. Formulación y evaluación de proyectos. UNISUR. Santafé de Bogotá, D.C, 1995. Pág. 505.
- GONZALES, Alberto Molina y MENDOZA, Humberto Jiménez. Geografía Económica de Colombia. Editorial Voluntad. Bogotá. 125 pág.
- LAS CUATRO ESTRATEGIAS. Departamento Nacional de Planeación. Bogotá. 1972. 623 pág.
- MINUTAS Y MODELOS LEGIS. Editorial Legis S.A. 1998. 742 Pág.
- O'DONNELL, Konontz. Curso de Administración Moderna. Editorial McGraw-Hill. 1979. México. 914 pág.
- PLAN INTEGRAL DE DESARROLLO MUNICIPAL. Sibundoy Siglo 21. 250 pág.
- RESTREPO, José Lopez. El Putumayo en el Tiempo y en el Espacio. Centro Editorial Bochica. 2da edición. 1985. 120 p.
- ROBBINS, Stephen P. Comportamiento Organizacional. Editorial Prentice-Hall Hispanoamericana S.A. Septima edición. San Diego. 1996. 761 p.
- SANCHEZ, Mauricio Molina. Guía Legis para la pequeña empresa. Editorial Legis S.A. 1999. 195 Pág.
- VILLEGAS, Luis Carlos Echeverry.. Revista ANDI. Encuentro de comités de laboristas de la ANDI. Bogotá. 108 Pag.

ANEXOS

ANEXO A

PROMESA DE VENTA DE UN TERRENO

Nosotros,....., colombiano mayor de edad y vecino de esta ciudad, identificado con la cédula de ciudadanía número expedida en..... que en adelante se llamará el prometiente vendedor, y colombiano mayor de edad, vecino de.....e identificado con la cédula de ciudadanía número expedida en, que en adelante se llamará el prometiente comprador, acordamos celebrar el contrato de promesa de compraventa expresado en las cláusulas que siguen: **Primera. Objeto.-**, promete vender a....., y éste promete comprar el terreno de propiedad del primero de los nombrados, de metros cuadrados, ubicado en la calle número de la urbanización o barrio..... decuyos linderos son: por el norte, con; por el sur con; por el oriente, con; por el occidente, con; y con cédula catastral. **Segunda. Título.-** El terreno que por este contrato se promete vender por una parte, y comprar por la otra, lo adquirió el prometiente vendedor por compra a, según consta en la escritura pública número de (fecha), autorizada en la Notaría del Círculo de la cual fue registrada el (fecha), en el folio de matrícula inmobiliaria número de la Oficina de Registro de Instrumentos Públicos (Principal)(o Seccional) del círculo de.....**Tercera. Precio.-** El precio de la venta prometida es de(\$.....) que el prometiente comprador pagará al prometiente vendedor así..... (\$....) en efectivo al momento y en el sitio de la firma del presente contrato de promesa que el prometiente vendedor declara haber recibido a entera satisfacción y el saldo, o sea,(\$.....) en efectivo al tiempo del otorgamiento de la escritura pública correspondiente y

cuya oportunidad adelante se determina. **Cuarta. Arras.-** La cantidad de (\$.....) que el prometiente vendedor declaro haber recibido del prometiente comprador a satisfacción se tendrá entregada como prenda de confirmación del acuerdo prometido y serán abonadas del precio total en el momento de otorgarse la escritura pública que perfeccione el objeto de esta promesa. **Quinta. Cláusula Penal.-** Los prometientes establecemos para el caso de incumplimiento un multa de valor igual a la entregada como arras si el incumplimiento es de parte del comprador quien entonces perderá el valor dado; y si el incumplimiento es por parte del prometiente vendedor éste devolverá al prometiente comprador el doble del valor indicado. **Sexta. Plazo.-** La escritura pública que deberá hacerse para el contrato de compraventa del inmueble identificado en la cláusula primera será extendida en la Notaría del Circulo de el a las **Octava. Entrega.-** En la fecha del otorgamiento de la escritura pública el prometiente vendedor hará la entrega material del inmueble al prometiente comprador, con sus mejoras, anexidades, usos y servidumbres, y elaborarán una acta para constancia de la diligencia. También el prometiente vendedor se obliga a entregar el inmueble determinado en este contrato libre de limitaciones al dominio, gravámenes, condiciones resolutorias, pleito pendiente, embargo, movilización y a paz y salvo de impuestos, tasas, contribuciones causados hasta la fecha de la escritura pública de la compraventa. **Novena. Gastos.-** Los gastos que ocasione este instrumento, así como los que demande la autorización y registro de la escritura pública de compraventa serán de cargo de las dos partes por mitades. **Décima. Cláusula compromisoria.-** Las partes convienen que en el evento en que surja alguna diferencia entre las mismas, por razón o con ocasión del presente contrato, será resuelta por el tribunal de arbitramento cuyo domicilio será (lugar de ejecución del contrato), integrado por () árbitros designados conforme a la ley. Los arbitramentos que ocurrieren se regirán por lo dispuesto en el Decreto 2279 de 1991, en la Ley 23 de 1991 y en las demás normas que modifiquen o adicionen la materia.

Los contratantes, leído el presente instrumento asienten expresamente a lo estipulado y firma como aparece, ante testigos que lo suscriben, en la ciudad de a los días del mes de de 19..... en dos ejemplares, uno para cada prometiente.

Firma del prometiente vendedor:

Firma del prometiente comprador

Firma de los testigos:

C.C. No.

C.C. No.

ANEXO B.

CONTRATO DE PERMUTA

Entre, mayor de edad y vecino de, quien se identifica con la cédula de ciudadanía número expedida en y también mayor de edad y avecindado en, quien porta la cédula de ciudadanía número, se ha convenido en celebrar un contrato de permuta que se rige por las estipulaciones que a continuación se enuncian y en lo no previsto en ellas por las disposiciones legales aplicables a la materia de que trata esta convención: **Primera. Objeto.-** enajena a favor de el bien que se describe a continuación: **Segunda. Permuta.-** La enajenación mutua que las partes hacen e los bienes debidamente identificados en la cláusula anterior es a título de permuta. En razón a ello, las partes asignan los siguientes valores a los bienes que se intercambian: a) al descrito en la cláusula primera como propiedad de la suma de(\$....) pesos; b) al citado en la cláusula primera, se estima económicamente en la suma de (\$....) pesos. En consecuencia, como surge una diferencia a favor de, le entregará el monto de dicho mayor valor en dinero para lograr así la equivalencia de prestaciones buscada. **Tercera. Forma de pago.-** La obligación en dinero que se crea a cargo de será satisfecha de la forma que se entra a indicar: **Cuarto. Obligaciones de los contratantes.-** Los contratantes declaran que los bienes que enajenan son de su propiedad y se obligan a hacer entrega de ellos en buen estado de funcionamiento, quedando comprometidos, en todo caso, a salir de saneamiento de los eventos que la ley lo exige. Declaran, además, que los bienes se encuentran libres de embargo, gravámenes, multas, impuestos, condiciones resolutorias, pactos —

incluyendo de reserva de dominio — y cualquiera otra circunstancia que afecte el libre comercio de los bienes que cada uno se compromete a entregar y que se identifican plenamente en la cláusula primera de este documento. **Quinta.**

Cláusula penal.- Las partes establecen como sanción pecuniaria a cargo de quien incumpla una cualquiera de las obligaciones dimanadas de este contrato el pago de una cantidad igual a (\$...) pesos, suma de la cual será acreedora la otra parte sin necesidad del requerimiento de ninguna índole para constituir la mora. **Sexta. Gastos.-** Los gastos que se ocasionen con motivo

de este negocio jurídico serán cubiertos por ambas partes por mitades.

Séptima. Cláusula compromisoria.- Las partes convienen que en el evento en que surja alguna diferencia entre las mismas, por razón o con ocasión del presente contrato, será resuelta por el tribunal de arbitramento cuyo domicilio será (lugar de ejecución del contrato), integrado por () árbitros designados conforme a la ley. Los arbitramentos que ocurrieren se regirán por lo dispuesto en el Decreto 2279 de 1991, en la Ley 23 de 1991 y en las demás normas que modifiquen o adicionen la materia.

En señal de conformidad, los contratantes suscriben este documento en dos (2) ejemplares del mismo tenor y valor, siendo los(.....) días del mes de de mil novecientos (19), ante testigos hábiles.

Firmas

C.C.:

C.C.:

Testigo

C.C. :

ANEXO C

COMPRAVENTA DE UN BIEN RAIZ

Identificación y coparecencia. En la ciudad de departamento de, República de Colombia, a de mil novecientos(19...), ante mí Notario del Círculo de, compareció quien se identifico con la cédula de ciudadanía número expedida en y libreta militar número del Distrito Militar colombiano casado, con sociedad conyugal vigente, domiciliado en esta ciudad y quien en la presente escritura se llamará el vendedor; y quien se identifico con la cédula de ciudadanía número expedida eny libreta militar númerodel Distrito Militar, colombiano casado, con sociedad conyugal vigente, domiciliado en esta ciudad, y quien en adelante se llamará en esta escritura el comprador y dijeron que celebran el contrato de compraventa que se rige por las estipulaciones siguientes: **Primera. Objeto.-** El vendedor transfiere a título de compraventa al comprador el derecho de dominio y la posesión que tiene y ejerce sobre una casa de habitación junto con el terreno en que se levanta, con todas sus anexidades, dependencias, usos, costumbres y servidumbres, ubicada en el área urbana de la ciudad de en la calle..... con el número de la actual nomenclatura urbana, con cédula catastral número inscrita en el folio de la matricula inmobiliaria número de la oficina de registro de instrumentos públicos de inmueble comprendido dentro de los siguientes linderos: Por el norte, en extensión de..... metros, con por el sur, en extensión de metros, con; por el oriente, en extensión de..... metros, con; y por el occidente, en extensión de..... metros, con; con una cabida superficial de metros cuadrados. Con una área construida

de metros cuadrados. **Parágrafo.** - No obstante la estipulación sobre su cabida, nomenclatura y linderos, la venta del inmueble anteriormente descrito se efectúa con un cuerpo cierto. **Segunda. Tradición.-** El vendedor garantiza al comprador que el inmueble vendido es de su exclusiva propiedad por no haberlo enajenado antes a nadie y haberlo adquirido por compra efectuada a, según consta en la escritura publica número, de fecha, autorizada en la Notaría del Círculo de **Tercera. Precio.-** El precio de las ventas es la cantidad de(\$...) que el vendedor declara recibido a su entera satisfacción de manos del comprador. **Cuarta. Situación del inmueble.** El vendedor declara que el inmueble que vende está libre de demandas civiles, embargo judicial, de hipotecas, contratos de anticresis, arrendamientos por escritura pública, pleito pendiente; que su derecho de dominio no esta sujeto a condiciones resolutorias, no tiene limitaciones ni ha sido desmembrado, ni constituido en patrimonio de familia, ni movilizado y que, en todo caso, se obliga al saneamiento de la venta conforme a la ley. **Parágrafo primero.-** Declara además , el VENDEDOR que hace entrega del inmueble objeto del presente contrato a paz y salvo por todo concepto de impuestos, tasas y contribuciones, incluso en lo relacionado con el impuesto predial y complementarios, el cual ha sido pagado por el VENDEDOR para efectos de la obtención del correspondiente paz y salvo notarial necesario para otorgar el presente instrumento. Es entendido que será a cargo del COMPRADOR cualquier suma que se cause o liquide a partir de la fecha con relación al citado inmueble proveniente de cualquier entidad nacional, departamental y municipal por conceptos de impuestos, tasas, contribuciones, valorizaciones o gravámenes de cualquier clase. **Parágrafo segundo.-** EL VENDEDOR igualmente, entrega a paz y salvo el inmueble objeto de la venta por conceptos de servicios públicos de agua y alcantarillado, energía eléctrica, gas y teléfono (solo los servicio públicos de que conste el inmueble). **Quinta. Gastos notariales, de registro y retención en la fuente.-** Los gastos notariales que ocasione el otorgamiento del presente instrumento serán sufragados por ambas partes contratantes en igual proporción. Los gastos de

beneficencia, tesorería y registro que demande el otorgamiento de esta escritura serán al cargo del COMPRADOR. Lo correspondiente a la retención en la fuente causada por la enajenación del presente inmueble será a cargo del VENDEDOR. Presente, el señor (o la señora), de las condiciones civiles y de identificación ya anotadas, mayor de edad, sin generales de la ley para con VENDEDOR y quien obra en su propio nombre, manifiesta: a) Que acepta la venta del inmueble descrito anteriormente que por medio de esta escritura le efectúa el señor (o la señora), con todas y cada una de las cláusulas y estipulaciones que contiene. b) Que tiene por recibido el inmueble objeto del presente contrato a su entera satisfacción con sus anexidades, usos y dependencias. Otorgamiento y autorización. Leída esta escritura por los comparecientes y habiéndose hecho las advertencias sobre las formalidades legales y tramites de rigor, le imparten su aprobación y en constancia se firman ante mí, el notario que la autorizó.

COMPROBANTES FISCALES

El vendedor

C.C. No. de

.....

El comprador

C.C. No. de

El Notario

ANEXO D

COMPRAVENTA DE UN APARTAMENTO

Compareció,, mayor de edad, vecino (a) de, identificado (a) con cédula de ciudadanía No. de, de estado civil (con sociedad conyugal vigente, ello si el compareciente es casado), obrando en su propio nombre, quien en adelante se denominará el **VENDEDOR**, y dijo: **Primero. Objeto.-** Que por el presente instrumento publico transfiere a título de venta a favor de también mayor de edad, vecino (a) de la ciudad de, identificado (a) con cédula de ciudadanía No....., de estado civil, quien en adelante se denominará el **COMPRADOR**; el derecho de dominio y la posesión que tiene y ejerce sobre el siguiente inmueble:

Apartamento No.(.....) del edificio (o conjunto de edificios) denominado el cual se halla situado en la ciudad de, con la nomenclatura urbana actual No., cédula catastral No., edificación que se encuentra sometida al régimen de propiedad horizontal de la Ley 182 de 1948 (o Ley 16 de 1985, si es el caso). La construcción de este edificio se realizó sobre el lote de terreno distinguido con el número de la urbanización, cuya extensión superficiaria es de (..... mts²) y comprendido por los siguientes linderos generales. El inmueble objeto de esta compraventa está ubicado en Tiene su acceso principal por por Tiene una área privada de metros. Sus linderos especiales son: Sus dependencias son: **Parágrafo primero.-** El edificio (o conjunto de edificios) denominado, fue constituido en propiedad horizontal de conformidad con la Ley 182 de 1948 y sus decretos reglamentarios (o Ley 16 de 1985, si es el caso),

con licencia de construcción No. expedida por....., protocolizada junto con el reglamento de propiedad horizontal mediante la escritura pública No. del de la Notaría, registrada en la oficina de instrumentos públicos de, bajo el folio de matrícula inmobiliaria No. El inmueble objeto de la presente venta esta inscrito al folio de la matrícula inmobiliaria No. de la oficina de instrumentos públicos de

Parágrafo segundo. - No obstante la estipulación sobre su cabida, nomenclatura y linderos, la venta del apartamento anteriormente descrito se efectúa como cuerpo cierto. **Segundo. Anexidades, usos y**

costumbres.- El apartamento objeto de este instrumento cuyos linderos fueron transcritos en la anterior cláusula se transfiere con todas sus anexidades, uso y costumbres en especial, se enajena con la línea telefónica número junto con la propiedad de su correspondiente aparato.

Parágrafo.- En la enajenación del inmueble objeto de la presente venta, queda comprendido el derecho de copropiedad que conforme la ley corresponde al propietario del inmueble en los bienes comunes del edificio, así como también el uso y servidumbre gratuita sobre los bienes que determine el reglamento de propiedad horizontal al que hace referencia el parágrafo primero de la cláusula primero de este instrumento. **Tercero. Título y tradición del inmueble:** El VENDEDOR adquirió el inmueble descrito en la cláusula primera del presente instrumento por compra hecha a, mediante escritura pública No. y cédula catastral No.

Cuarto. Precio.- El precio de la presente compraventa es e plena y exclusiva propiedad del VENDEDOR declara recibida a satisfacción de manos del COMPRADOR . **Quinto.**

Limitaciones y gravámenes.- El inmueble objeto de la presente compraventa es de plena y exclusiva propiedad del VENDEDOR, quien no lo ha enajenado por acto anterior al presente y que en la actualidad lo posee de manera regular, pacífica y públicamente; que dicho inmueble no es objeto de demandas civiles, ni está embargado, se halla libre de censos, anticresis y arrendamientos consignados por escritura pública, servidumbres, desmembraciones, condiciones resolutorias, patrimonio de familia inembargable y de limitaciones

de dominio tales como hipotecas, soportando solo la limitación proveniente del régimen de propiedad horizontal a que se refiere el parágrafo primero de la cláusula primera del presente instrumento. En todo caso el VENDEDOR se obliga a salir al saneamiento en los casos de la ley. **Sexto. Condición resolutoria.-** El VENDEDOR declara que renuncia expresamente al ejercicio de toda condición resolutoria emanada de las cláusulas contenidas en la presente escritura la cual otorga a título firme e irresoluble. **Séptimo. Entrega material.-** El VENDEDOR hace, desde hoy (o la fecha convenida al respecto), entrega real y material del inmueble objeto de esta venta, con todas sus anexidades, usos, dependencias y costumbres a entera satisfacción del COMPRADOR y a paz y salvo por todo concepto de impuestos, tasas y contribuciones, incluso en lo relacionado con el impuesto predial y complementarios, el cual ha sido pagado por el VENDEDOR para efectos de la obtención del correspondiente paz y salvo notarial necesario para otorgar el presente instrumento. Es entendido que será a cargo del COMPRADOR cualquier suma que se cause o liquide a partir de la fecha con relación al citado inmueble proveniente de cualquier entidad nacional, departamental y municipal por conceptos de impuestos, tasas, contribuciones, valorizaciones, gravámenes de cualquier clase. **Parágrafo.-** EL VENDEDOR igualmente, entrega paz y salvo el inmueble objeto de la venta por conceptos de servicios públicos de agua y alcantarillado, energía eléctrica, gas y teléfono así como también en lo relacionado con el pago de la cuota de administración de la copropiedad correspondiente al mes de **Octavo. Gastos notariales, de registro y retención en la fuente.-** Los gastos notariales que ocasione el otorgamiento del presente instrumento serán sufragados por ambas partes contratantes en igual proporción. Los gastos de beneficencia, tesorería y registro que demande el otorgamiento de esta escritura será a cargo del COMPRADOR. La correspondiente a la retención en la fuente causada por la enajenación del presente inmueble será a cargo del VENDEDOR. **Presente,** el señor (o la señora), de la s condiciones civiles y de identificación ya anotadas, mayor de edad, sin generales de ley para con EL VENDEDOR y quien obra en

su propio nombre, manifiesta: a) Que acepta venta del inmueble descrito anteriormente que por medio de esta escritura le efectúa al señor (o la señora), con todas y cada una de las cláusulas y estipulaciones que contiene; b) Que tiene por recibido el inmueble objeto del presente contrato a su entera satisfacción con sus anexidades, usos y dependencias, y c) Que conoce, acepta en forma expresa y se obliga a cumplir y hacer cumplir a sus causahabientes el reglamento de propiedad horizontal del edificio (o conjunto de edificios) denominado, el cual se considera incorporado en todas sus partes a esta escritura, reglamento a que se refiere el parágrafo primero de la cláusula primera del presente instrumento, cuyas estipulaciones serán transcritas, en su parte pertinente, en las copias de esta escritura. **Otorgamiento y autorización.** Leída esta escritura por los comparecientes y habiéndoseles hecho las advertencias sobre las formalidades legales y tramites de rigor, le imparten su aprobación y en constancia la firman ante mí, el notario que la autorizó.

COMPROBANTES FISCALES

El vendedor

El comprador

C:C: No..... de

C:C: No..... de

El notario

ANEXO E

CONTRATO DE HIPOTECA

Comparecieron, mayor de edad, domiciliado en, identificado con la cédula de ciudadanía No. expedida en quien en adelante se denominará EL ACREEDOR por una parte y, por la otra,, mayor de edad, domiciliado en, identificado con la cédula de ciudadanía No. expedida en, de estado civil, obrando en este acto en su propio nombre, quien en adelante se denominará LA PARTE HIPOTECANTE y dijeron: **Primero. Hipoteca.-** LA PARTE HIPOTECANTE por medio de la presente escritura publica, constituye hipoteca global o abierta en, grado a favor de EL ACREEDOR hasta por la suma de (\$.....) MONEDA CORRIENTE y éste la acepta, sobre el siguiente inmueble: (identificar inmueble y linderos)

....., inmueble al cual le corresponde el Folio de Matricula Inmobiliaria No.**Parágrafo.** No obstante la cabida y linderos, el inmueble se hipoteca como cuerpo cierto. **Segundo. Tradicion.-** LA PARTE HIPOTECANTE adquirió el inmueble, materia de esta hipoteca, por compra realizada a....., mediante contrato de compraventa que antecede a este instrumento. **Tercero. Saneamiento.-** LA PARTE HIPOTECANTE garantiza que el inmueble que hipoteca es de su exclusiva y plena propiedad, que no lo ha enajenado por acto anterior al presente, que su dominio se encuentra completamente libre de desmembración o arrendamiento por escritura pública y libre de cualquiera condición susceptible de desmembrarlo o resolverlo. No tiene embargo, pleito pendiente, ni demanda inscrita y esta actualmente siendo poseído por LA PARTE HIPOTECANTE en

forma pública y pacífica. En cuanto a hipotecas, el inmueble descrito soporta en grado a favor de En todo caso, LA PARTE HIPOTECANTE saldrá el saneamiento en los casos de la ley. **Cuarto. Extensión de la hipoteca.-** Que el gravamen hipotecario comprende, no solamente el inmueble y construcciones actualmente existentes, sino además se extiende a cualquier otro inmueble que a éste se junte, anexe, o a cualquier otra construcción, anexidad o mejora que sobre el mismo inmueble se levante, se anexe o junte. **Quinto: Objeto de la hipoteca.-** Esta hipoteca tiene por objeto garantizarle al ACREEDOR todas las obligaciones que por cualquier concepto tenga o llegare a tener LA PARTE HIPOTECANTE, hasta la suma de (\$.....) MONEDA CORRIENTE, por capital, intereses, costos y gastos de cobranza si fuere si fuere el caso. Las obligaciones respectivas pueden constar en cualquier clase de títulos valores, certificados y notas débitos en los que figure. LA PARTE HIPOTECANTE directa o indirectamente obligada como girador, aceptante, endosante, suscriptor u ordenante, o en cualquier documento de crédito proveniente de la PARTE HIPOTECANTE derivado de operaciones bancarias en moneda nacional o extranjera. Esta hipoteca garantiza las obligaciones en la forma y condiciones que consten en los documentos correspondientes y no se extingue por el solo hecho de prorrogarse, cambiarse o renovarse las citadas obligaciones, continuando vigente hasta la cancelación total de la misma. **Sexto. Incesibilidad.** LA PARTE HIPOTECANTE no podrá hacerse sustituir por un tercero en la totalidad o parte de las obligaciones amparadas en este contrato, sin la autorización previa, expresa y escrita del ACREEDOR. **Séptimo. Modificaciones.-** Cualquier modificación al presente contrato deberá constar por escrito, pues es expresa intención de las partes no reconocer validez a modificaciones que no consten en esta forma. **Octavo. Lugar de cumplimiento.-** Todas las obligaciones emanadas de este contrato serán cumplidas en **Noveno. Exigibilidad anticipada.** - EL ACREEDOR podrá dar por terminado el plazo y proceder judicial o extrajudicialmente exigir

el pago inmediato de todas las obligaciones, haciendo afectiva la presente garantía, en cualquiera de los siguientes casos:

a) Retardo en el pago de un periodo de interés. b) Retardo en el pago de una cuota de amortización a capital. c) Desmejora del bien hipotecado en forma tal que, a juicio del ACREEDOR no preste suficiente garantía de las obligaciones amparadas. d) Incumplimiento de una cualquiera de las obligaciones contraídas por LA PARTE HIPOTECANTE e éste o en otros documentos, e) persecución del inmueble hipotecado, bien sea por embargo, secuestro o inscripción de demanda.

Decimo. Cesión.- Declara además LA PARTE HIPOTECANTE: a) Que acepta cualquier traspaso que el ACREEDOR hiciera de los instrumentos a su cargo, así como de esta garantía. b) Que serán de su cargo los gastos que ocasione el otorgamiento de esta escritura, las de su cancelación, así como de los certificados de tradición que debidamente completados a satisfacción del ACREEDOR, quedarán en su poder. c) Que autoriza desde ahora el ACREEDOR para que, de acuerdo con lo dispuesto en el artículo ochenta y uno (81) del Decreto novecientos ochenta (980) de mil novecientos setenta (1970) obtenga de la Notaría del Circulo, la copia o copias que requiera de la presente escritura, con la nota de que presta mérito ejecutivo y la reproducción de la nota de registro correspondiente.

Decimoprimer. Seguro de incendio y terremoto. - LA PARTE HIPOTECANTE se compromete a contratar una póliza que asegure contra los riesgos de incendio y terremoto del inmueble descrito en la cláusula primera de este contrato, la cual endosará a favor del ACREEDOR por un valor igual al monto de la hipoteca. Esta póliza deberá ser renovada a su vencimiento de manera que, mientras la hipoteca esté vigente, el inmueble se encuentre asegurado.

Duodécimo. Aceptación de la hipoteca.- EL ACREEDOR manifestó que acepta la hipoteca que por esta escritura se le constituye y las declaraciones que en ella constan a su favor.

ANEXO G.

FUNCIONES DE LA MICROEMPRESA INMOBILIARIA

Asamblea general de socios.

- * Nombrar y remover libremente al gerente y a sus suplentes.
- * Decidir sobre las modificaciones a los bienes de uso común que se hagan
- * Aprobar o desaprobar reglamentos internos
- * Velar por el correcto cumplimiento de las normas legales de los bienes inmuebles
- * Buscar y elegir libremente al asesor fiscal si las circunstancias lo ameritan y si es el caso señalar la cuantía y forma de pago de su remuneración.
- * Autorizar al gerente para ejecutar actos o celebrar contratos cuando la cuantía o naturaleza de los mismos exceda el límite de sus facultades.
- * Acordar los gastos comunes ordinarios y extraordinarios destinados a la administración, mantenimiento de las áreas, bienes y servicios de uso común.
- * Establecer sanciones o limitaciones a la utilización de ciertos servicios que la asamblea determinará a quienes incumplan con el pago oportuno o cuotas fijadas.
- * Crear los demás cargos que considere necesarios y fijarles su asignación.

Revisor Fiscal

- * Efectuar revisiones con la regularidad que disponga la asamblea general de socios.
- * Velar porque los libros y cuentas del inmueble estén al día y se cumplan los principios de contabilidad generalmente aceptados.
- * Informar las irregularidades existentes en el manejo de cuentas y presupuestos que deban presentarse a consideración de la asamblea.
- * Dar cuenta oportuna y por escrito a la asamblea general de las irregularidades que ocurran en el funcionamiento de la sociedad y en el manejo de sus negocios.
- * Colaborar con las entidades gubernamentales que ejerzan la inspección y vigencia de la microempresa y remitir los informes a que haya lugar o le sean solicitados.
- * Velar porque la contabilidad de la sociedad se lleve regularmente, así como las actas de las reuniones, y porque se conserven debidamente la correspondencia de la sociedad y comprobantes de las cuentas impartiendo las instrucciones necesarias para tales fines.
- * Inspeccionar regularmente los bienes de la sociedad y procurar que se tomen en forma oportuna las medidas de conservación o seguridad de los mismos.
- * Solicitar los informes que sean necesarios para ejercer un correcto control.
- * Convocar a la asamblea general a reuniones extraordinarias cuanto lo juzgue necesario.

Gerente

- * Preparar con la debida anticipación el presupuesto de ingresos, gastos e inversiones de la correspondiente vigencia, presentarlo para su aprobación a la asamblea general y proceder a su debida ejecución.
- * Velar por la conservación, mantenimiento y buen uso de los bienes, áreas, instalaciones y servicios comunes así como velar por la tranquilidad, seguridad y salubridad de los usuarios y propender a su armónica convivencia.

Para el cumplimiento de esta obligación deber tomar las medidas necesarias y efectuar o contratar todas aquellas obras y reparaciones cuya no realización inmediata pueden causar perjuicios a la edificación, rendir el correspondiente informe a la asamblea general de socios y adoptar las medidas a que hubiere lugar.

- * Convocar las reuniones ordinarias y extraordinarias de la asamblea general.
- * Cobrar y recibir los aportes o cuotas ordinarias y extraordinarias aprobadas por la asamblea general.
- * Preparar un informe anual a la asamblea general sobre sus actividades, el estado financiero y el estado general de la microempresa.
- * Ejercer todas aquellas funciones relacionadas con la organización y funcionamiento de la microempresa.
- * Administrar los bienes que constituyen el patrimonio de la microempresa.
- * Cumplir y hacer cumplir los estatutos y acuerdos de la asamblea general, así como sus propias determinaciones producidas en uso de sus facultades.

Secretaria.

- * Servir de secretaria tanto la junta general de socios como al gerente.
- * Llevar los libros de las actas de la asamblea general.
- * Comunicar las reuniones con debida anticipación.
- * Disponibilidad a la hora indicada por la junta o el gerente.
- * Mantener organizado y estructurado el archivo correspondiente a todas sus funciones.
- * Tramitar la correspondencia dentro de la mayor brevedad posible.
- * Tomar dictados y transcribirlos en sistemas o maquina dado el caso de su presentación.
- * Contestar correspondencia de acuerdo con las indicaciones de su jefe inmediato.

Comisionista.

- * Buscar la mayoría de clientela posible.
- * Promover la actividad inmobiliaria del Valle de Sibundoy.
- * Dar a conocer los diferentes servicios que presta la inmobiliaria.
- * Brindar la información de donde se encuentra la oficina.
- * Visitar a personas interesadas en adquirir bienes, vender o dejar en administración.
- * Recaudar el dinero por la prestación de servicios de la microempresa.
- * Recibir asesoría profesional.

ANEXO F.

ESTATUTOS PARA UNA SOCIEDAD DE RESPONSABILIDAD LIMITADA

“ART. 1º - Son socios de la compañía comercial que por esta escritura se constituye los señores

ART. 2º - La sociedad será de responsabilidad limitada y girará bajo la razón social (o denominación) de “Limitada”.

ART. 3º - El domicilio de la sociedad será la ciudad de, pero podrá crear sus sucursales, agencias o dependencias en otros lugares del país o del exterior, por disposición de la junta general de socios y con arreglo a la ley.

ART. 4º - La sociedad tendrá como objeto principal, las siguientes actividades
.....

ART. 5º - La sociedad tendrá un capital de, representado en cuotas de un valor igual de, cada una . Este capital ha sido suscrito y pagado en su integridad así.....

ART. 6º - La responsabilidad de los socios queda limitada al valor de sus aportes.

ART. 7º - La sociedad llevará un libro de registro de socios, registrado en la Cámara de Comercio, en el que se anotarán el nombre, nacionalidad, domicilio, documento de identificación y número de cuotas que cada uno posea, así como los embargos, gravámenes y cesiones que hubieren efectuado, aun por vía de remate.

ART. 8º - Los socios tendrán derecho a ceder sus cuotas, lo que implicará una reforma estatutaria y por consiguiente se hará por escritura pública, previa aprobación de la junta de socios (y autorización de la Superintendencia de Sociedades, si la sociedad va a estar o está sometida a su vigilancia). La escritura será otorgada por el representante legal de la compañía, el cedente y el cesionario.

ART. 9º - El socio que pretenda ceder sus cuotas las ofrecerá a los demás socios por conducto del representante legal de la compañía, quien les dará traslado inmediatamente y por escrito con el fin de que dentro de los quince (15) días hábiles siguientes al traslado manifiesten si tienen interés en adquirirlas. Transcurrido este lapso los socios que acepten la oferta tendrán derecho a tomarlas a prorrata de las cuotas que posean. En caso de que alguno o algunos no las tomen, su derecho acrecerá a los demás, también a prorrata. El

precio, el plazo y las demás condiciones de la cesión se expresaran en la oferta.

ART. 10º - Si los socios interesados en adquirir las cuotas discreparen respecto al precio o del plazo, se designarán peritos, conforme al procedimiento que indique la ley para que fijen uno u otro. El justiprecio y el plazo determinados serán obligatorios para las partes. Si embargo, éstas podrán convenir en que las condiciones de la oferta sean definitivas si fueren más favorables a los presuntos cesionarios que las fijadas por los peritos.

ART. 11º - Si ningún socio manifiesta interés en adquirir las cuotas dentro del plazo señalado en el artículo 9º, ni se obtiene el voto de la mayoría del(....%) de las cuotas en que se divide el capital social para el ingreso de un extraño, la sociedad presentará por conducto de su representante legal, dentro de los sesenta (60) días hábiles siguientes a la petición del cedente, una o más personas que las adquieran, aplicando para el caso las normas que antes se han expresado. Si dentro de los veinte (20) días hábiles siguientes no se perfecciona la cesión, los socios optarán por decretar la disolución de la sociedad o la exclusión del socio interesado en ceder las cuotas, las que se liquidaran en la forma indicada en los artículos anteriores.

ART. 12º - La dirección y administración de la sociedad estarán a cargo de los siguientes órganos: a) La junta general de socios, y b) El gerente. La sociedad también podrá tener un revisor fiscal, cuando así lo dispusiere cualquier número

de socios excluidos de la administración que representen no menos del veinte por ciento (20%) del capital.

ART. 13º - La junta general de socios la integran los socios reunidos con el quórum y en las demás condiciones establecidas en estos estatutos. Sus reuniones serán ordinarias y extraordinarias. Las ordinarias se celebraran dentro de los tres primeros meses siguientes al vencimiento del ejercicio social, por convocatoria del gerente, hecha mediante comunicación por escrito dirigida a cada uno de los socios con quince (15) días hábiles de anticipación, por lo menos. Si convocada la junta esta no se reuniere, o si la convocatoria no se hiciere con la anticipación indicada, entonces se reunirá por derecho propio el primer días hábil del mes de Abril, a las 10 a.m., en las oficinas de la administración del domicilio principal.

ART. 14º - Las reuniones ordinaria tendrán por objeto examinar la situación de la sociedad, designar los administradores y demás funcionarios de su elección, determinar las directrices económicas de la compañía, considerar las cuentas y balances del ultimo ejercicio, resolver sobre la distribución de utilidades y acordar todas las providencias necesarias para asegurar el cumplimiento del objeto social. Las reuniones extraordinarias se efectuaran cuando las necesidades imprevistas o urgentes de la compañía así lo exijan, por convocatoria del gerente (y del revisor fiscal, si lo hubiere) o a solicitud de un número de socios representantes de la cuarta parte por lo menos del capital social. La convocatoria par las reuniones extraordinarias se hará en la misma

forma que para las ordinarias, pero con una anticipación de cinco (5) días comunes por lo menos que en ellas hayan de aprobarse cuentas y balances generales de fin de ejercicio, pues entonces la convocatoria se hará con la misma anticipación prevista para las ordinarias.

ART. 15º - Las reuniones de la junta general de socios se efectuaran en el domicilio social. Sin embargo, podrá reunirse validamente cualquier día y en cualquier lugar sin previa convocatoria, cuando se hallare representada la totalidad de las cuotas que integran el capital social.

ART. 16º - Con el aviso de convocatoria para las reuniones extraordinarias se especificaran los asuntos sobre los que se deliberará y decidirá, sin que puedan tratarse temas distintos, a menos que así lo disponga el setenta por ciento (70%) de las cuotas representadas, una vez agotado el orden del día. En todo caso, podrá remover a los administradores y demás funcionarios cuya designación les corresponda.

ART. 17º - Si se convoca la junta general de socios y la reunión no se efectúa por falta de quórum, se citara a una nueva reunión que sesionará y decidirá validamente con un número plural de socios, cualquiera que sea la cantidad de cuotas que esté representada. La nueva reunión deberá efectuarse no antes de los diez (10) días hábiles ni después de los treinta (30) días, también hábiles, contados desde la fecha fijada para la primera reunión. Cuando la junta se reúna en sesión ordinaria por derecho propio el primer día hábil del mes de abril

también podrá deliberar y decidir validamente en los términos anteriores. En todo caso, las reformas estatutarias se adoptarán con la mayoría requerida por la ley o por estos estatutos, cuando así la misma ley lo dispusiere.

ART. 18º - Habrá quórum para deliberar tanto en las sesiones ordinarias como en las extraordinarias con un número plural de socios que representen de las cuotas en que se encuentra dividido el capital social, salvo que la ley o los estatutos establezcan otra cosa. Con la misma salvedad, las reformas estatutarias se adoptarán con el voto favorable de un número plural de socios que representen de las cuotas correspondientes al capital social. Para estos efectos, cada cuota dará derecho a un voto, sin restricción alguna. En las votaciones para integrar una misma junta o cuerpo colegiado, se dará aplicación al cuociente electoral.

ART. 19º - Todo socio podrá hacerse representar en las reuniones de la junta general de socios mediante poder otorgado por escrito, en el que se indique el nombre del apoderado, la persona en quien éste puede sustituirlo y la fecha de la reunión para la cual se confiere, así como los demás requisitos señalados en los estatutos. El poder otorgado podrá comprender dos o más reuniones de la junta general de socios.

ART. 20º - Las decisiones de la junta general de socios se harán constar en actas aprobadas por la misma, o por las personas que se designen en la reunión para tal efecto, y firmadas por el presidente y el secretario de la misma,

en las cuales deberá indicarse su número, el lugar, la fecha y la hora de la reunión; el número de cuotas en que se divide el capital, la forma y la antelación de la convocatoria; la lista de los asistentes, con indicación del número de cuotas propias o ajenas que representen; los asuntos tratados; las decisiones adoptadas y el número de votos emitidos a favor, en contra o en blanco; las constancias escritas presentadas por los asistentes durante la reunión; las designaciones efectuadas, y la fecha y hora de su clausura.

ART. 21º - Son funciones de la junta general de socios:

- a) Estudiar y aprobar las reformas de estatutos;
- b) Examinar, aprobar o improbar los balances de fin de ejercicio y las cuentas que deben rendir los administradores;
- c) Disponer de las utilidades sociales conforme a lo previsto en estos estatutos y en la ley;
- d) Elegir y remover libremente al gerente y a su suplente, así como fijar la remuneración del primero;
- e) Elegir, remover libremente y fijar la remuneración que le corresponda a los demás funcionarios de su elección;
- f) Considerar los informes que debe presentar el gerente en las reuniones ordinarias y cuando la misma junta se los solicite;
- g) Constituir las reservas que deba hacer la sociedad e indicar su inversión provisional;

por el centro de arbitraje de la cámara de comercio de; c) El tribunal decidirá en derecho, y d) El tribunal funcionará en la ciudad de en el centro de arbitraje de la cámara de comercio de esta ciudad.”

ninguno, se tendrán por aprobadas las cuentas de los liquidadores, las cuales no podrán ser posteriormente impugnadas.

ART. 39º - Aprobada la cuenta final de la liquidación, se entregara a los socios lo que les corresponda, y si hay ausentes o son numerosos, los liquidadores los citaran por medio de avisos que se publicaran por lo menos tres (3) veces, con intervalo de ocho (8) a diez (10) días hábiles, en un periódico que circule en el lugar del domicilio social. Hecha la citación anterior y transcurridos diez (10) días hábiles después de la ultima publicación, los liquidadores entregarán a la junta departamental de beneficencia del lugar del domicilio social y, a falta de ésta en dicho lugar, a la que funciones en el lugar más cercano, los bienes que correspondan a los socios que no se hayan presentado a recibirlos, quienes solo podrán reclamar su entrega dentro del año siguiente, transcurrido el cual los bienes pasaran a ser propiedad de la entidad de beneficencia, para lo cual el liquidador entregará los documentos de traspaso a que haya lugar.

ART. 40º - Toda diferencia o controversia relativa a este contrato y a su ejecución y liquidación, se resolverá por un tribunal de arbitramento designado por la cámara de comercio de, mediante sorteo entre los árbitros inscritos en las listas que lleva dicha cámara. El tribunal así constituido se sujetara a lo dispuesto por el Decreto 2279 de 1989 y a las demás disposiciones legales que lo modifiquen o adicionen, de acuerdo con las siguientes reglas: a) El tribunal estará integrado por tres árbitros; b) La organización interna del tribunal se sujetará a las reglas previstas para el efecto

ART. 36° - El pago de las obligaciones sociales se hará observando las disposiciones legales sobre prelación de créditos. Cuando haya obligaciones condicionales se hará una reserva adecuada en poder de los liquidadores para atender dichas obligaciones si llegaren a hacerse exigibles, la que se distribuirá entre los socios en caso contrario.

ART. 37° - Pagado el pasivo externo de la sociedad se distribuirá el remanente de los activos sociales entre los socios a prorrata de sus aportes. La distribución se hará constar en acta en que se exprese el nombre de los socios, el valor de sus correspondientes cuotas y la suma de dinero o los bienes que reciba cada uno a título de liquidación. La junta general de socios podrá aprobar la adjudicación de bienes en especie a los socios que represente de las cuotas en que se divide el capital social. El acto se protocolizará en una notaria del domicilio principal.

ART. 38° - Hecha la liquidación de los que a cada uno de los socios corresponda, los liquidadores convocarán a la junta general de socios, para que apruebe las cuentas y el acta a que se refiere el artículo anterior. Estas decisiones podrán adoptarse con el voto favorable de la mayoría de los socios que concurran, cualquiera que sea el valor de las cuotas que representen en la sociedad. Si hecha debidamente la convocatoria no concurre ningún socio, los liquidadores convocarán en la misma forma a una segunda reunión, para dentro de los diez (10) hábiles siguientes; si a dicha reunión tampoco concurre

mismos socios, si así lo acuerdan ellos unánimemente. Quien administre bienes de la sociedad y sea designado liquidador no podrá ejercer el cargo sin que previamente se aprueben las cuentas de su gestión por la junta general de socios. Por tanto, si transcurridos treinta (30) días hábiles desde la fecha en que se designo liquidador, no se hubieren aprobado las mencionadas cuentas, se procederá a nombrar nuevo liquidador.

ART. 33° - Los liquidadores deberán informar a los acreedores sociales del estado de liquidación en que se encuentra la sociedad, una vez disuelta, mediante aviso que se publicara en un periódico que circule regularmente en el lugar de domicilio social y que se fijará en lugar visible de las oficinas y establecimientos de comercio de la sociedad. Además, tendrán los deberes y funciones adicionales que determine la ley.

ART. 34° - Durante el periodo de liquidación la junta general de socios se reunirá en las fechas indicadas en los estatutos para las sesiones ordinarias y, así mismo, cuando sea convocada por los liquidadores (y por el revisor fiscal si lo hubiere).

ART. 35° - Mientras no se haya cancelado el pasivo externo de la sociedad, no podrá distribuirse suma alguna a los socios, pero podrá distribuirse entre ellos la parte de los activos que exceda el doble del pasivo inventariado y no cancelado al momento de hacerse la distribución.

PAR. – La sociedad continuara (salvo estipulación en contrario) con los herederos del socio difunto en la forma como lo describe la ley.

ART. 30º - En los casos previstos en el Código de Comercio, podrá evitarse la disolución de la sociedad adoptando las modificaciones que sean del caso, según la causal ocurrida, con observancia de las reglas establecidas para las reformas de estatutos, a condición de que el acuerdo se formalice dentro de los seis (6) meses siguientes a la ocurrencia de la causal.

ART. 31º - Disuelta la sociedad, se procederá de inmediato a su liquidación, en la forma indicada en la ley. En consecuencia, no podrá iniciar nuevas operaciones en desarrollo de su objeto y conservará su capacidad jurídica únicamente para los actos necesarios a la inmediata liquidación. El nombre de la ciudad (o su razón social, según el caso), una vez disuelta, se adicionara con la expresión "en liquidación": Su omisión hará incurrir a los encargados de adelantar el proceso liquidatorio en las responsabilidades establecidas en la ley.

ART. 32º - La liquidación del patrimonio social se hará por un liquidador o por varios liquidadores nombrados por la junta general de socios. Por cada liquidador se nombrará un suplente. El nombramiento se inscribirá en el registro público de comercio. Si la junta no nombra liquidador o liquidadores, la liquidación la hará la persona que figure inscrita como representante legal de la sociedad en el registro de comercio y será su suplente quien figure como tal en el mismo registro. No obstante lo anterior, podrá hacerse la liquidación por los

ART. 28º - En caso de pérdidas, estas se enjugaran con las reservas que se hayan constituido para ese fin y, en su defecto, con la reserva legal. Las reservas cuya finalidad fuere la de absorber determinadas pérdidas no se podrán emplear para cubrir otras distintas, salvo que así lo decida la junta general de socios. Si la reserva legal fuere insuficiente para enjugar el déficit de capital, se aplicaran a este fin los beneficios sociales de los ejercicios siguientes.

ART. 29º - La sociedad durara por el termino de () años, contados desde la fecha de esta escritura y se disolverá por las siguientes causales:

- a) Por vencimiento del termino de su duración, si antes no fuere prorrogado validamente;
- b) Por la imposibilidad de desarrollar la empresa social, por la terminación de la misma o por la extinción de la cosa o cosas cuya explotación constituye su objeto;
- c) Por aumento del número de socios a más de veinticinco (25);
- d) Por la iniciación del tramite de liquidación obligatoria de la sociedad;
- e) Por decisión de la junta general de socios, adoptada conforme a las reglas dadas para las reformas estatutarias y a las prescripciones de la ley;
- f) Por decisión de autoridad competente en los casos expresamente previstos en la ley;
- g) Por ocurrencia de pérdidas que reduzcan el capital por debajo del cincuenta por ciento (50%), y
- h) Por las demás causales que señaladas por la ley.

ART. 25º - Anualmente, el 31 de diciembre, se cortaran las cuentas y se harán el inventario y el balance generales de fin de ejercicio que, junto con el respectivo estado de perdidas y ganancias, el informe del gerente y un proyecto de distribución de utilidades, se presentara por este a consideración de la junta general de socios. Para determinar los resultados definitivos de las operaciones realizadas en el correspondiente ejercicio será necesario que se hayan apropiado previamente, de acuerdo con las leyes y con las normas de la contabilidad, las partidas necesarias para atender el deprecio, desvalorización y garantía del patrimonio social.

ART. 26º - La sociedad formara una reserva legal con el diez por ciento (10%) de las utilidades liquidas de cada ejercicio, hasta completar el cincuenta por ciento (50%) del capital social. En caso de que este ultimo porcentaje disminuyere por cualquier causa, la sociedad deberá seguir apropiando el mismo diez por ciento (10%) de las utilidades liquidas de los ejercicios siguientes hasta cuando la reserva legal alcance nuevamente el limite fijado.

ART. 27º - La junta general de socios podrá constituir reservas ocasionales, siempre que tengan una destinación especifica y estén debidamente justificadas. Antes de formar cualquier reserva, se harán las apropiaciones necesarias para atender el pago de impuestos. Hechas las deducciones por este concepto y las reservas que acorde la junta general de socios, incluida la reserva legal, el remanente de las utilidades liquidas se repartirá entre los socios en proporción a las cuotas que poseen.

- b) Designar al secretario de la compañía, que lo será también de la junta general de socios;
- c) Designar los empleados que requiera el normal funcionamiento de la compañía y señalarles su remuneración, excepto cuando se trate de aquellos que por ley o por estos estatutos deban ser designados por la junta general de socios;
- d) Presentar un informe de su gestión a la junta general de socios en sus reuniones ordinarias y el balance general de fin de ejercicio con un proyecto de distribución de utilidades;
- e) Convocar a la junta general de socios a reuniones ordinarias y extraordinarias;
- f) Nombrar los árbitros que correspondan la sociedad en virtud de compromisos, cuando así lo autorice la junta general de socios, y de la cláusula compromisoria que en estos estatutos se pacta; y
- g) Constituir los apoderados judiciales necesarios para la defensa de los intereses sociales.

PAR. – El gerente requerirá autorización previa de la junta general de socios para la ejecución de todo acto o contrato que exceda de (\$....).

ART. 24º - La sociedad tendrá un secretario de libre nombramiento y remoción del gerente. Corresponderá al secretario llevar los libros de registro de socios y de actas de la junta general de socios y tendrá, además, las funciones adicionales que le encomienden la misma junta y el gerente.

- h) Resolver sobre todo lo relativo a la cesión de cuotas, así como a la admisión de nuevos socios;
- i) Decidir sobre el registro y exclusión de socios;
- j) Ordenar las acciones que correspondan contra los administradores de los bienes sociales, el representante legal, el revisor fiscal (si lo hubiere), o contra cualquiera otra persona que hubiere incumplido sus obligaciones u ocasionado daños a perjuicios a la sociedad;
- k) Autorizar la solicitud de celebración de concordato preventivo potestativo,
- l) Constituir apoderados extrajudiciales, precisándoles sus facultades; y
- m) Las demás que le asignen las leyes y estos estatutos.

ART. 22º - La sociedad tendrá un gerente de libre nombramiento y remoción de la junta general de socios, el cual tendrá un suplente (o dos, según lo quieran los interesados), que lo reemplazará en sus faltas absolutas, temporales o accidentales y cuya designación y remoción corresponderá también a la junta. El gerente tendrá un periodo de años, sin perjuicio de que pueda ser reelegido indefinidamente o removido en cualquier tiempo.

ART. 23º - El gerente es el representante legal de la sociedad con facultades, por lo tanto, para ejecutar todos los actos y contratos acordes con la naturaleza de su encargo y que se relacionen directamente con el giro ordinario de los negocios sociales. En especial, el gerente tendrá las siguientes funciones:

- a) Usar de la firma o razón social;

ANEXO H
GUIA INMOBILIARIA



Guía
Inmobiliaria
del Putumayo

No. 01

Sibundoy, Diciembre 13 de 1999

LOCALES COMERCIALES

Se arrienda locales

Situados en la mejor

zona comercial

del Valle de Sibundoy

Para mayor

información

consulte con la

inmobiliaria

Putumayo.



Llámenos al teléfono 0984.....

VENTA DE CASAS

.

.

.

.

.

VENTA DE APARTAMENTOS

.

.

.

.

.

VENTA DE LOCALES

COMERCIALES

.

.

.

.

VENTA DE OFICINAS

.

.

.

.

VENTA DE NEGOCIOS

.

.

.

.

VENTA DE FINCAS

.

.

.

.

VENTA DE LOCALES

.

.

.

ANTICRESAMOS

.

.

.

.

ARRENDAMOS

.

.

.

.

SEÑORES

INGENIEROS—ARQUITECTOS—CONSTRUCTORES

Lo invitamos
a que anuncie sus
ventas y
proyectos en esta
guía.

Llámenos



0984.....



ANEXO I.

AMORTIZACION DE INTERES

Valor del prestamo 20000000

Tasa 32% 8,0%

Tiempo 5 años 20

Cuota No.	Valor Inicial	Valor Cuota	A. Capital	Amort. Intereses	Saldo Final
1	20000000	2.037.044,18	437.044,18	1.600.000,00	19.562.955,82
2	19.562.955,82	2.037.044,18	472.007,71	1.565.036,47	19.090.948,11
3	19.090.948,11	2.037.044,18	509.768,33	1.527.275,85	18.581.179,79
4	18.581.179,79	2.037.044,18	550.549,79	1.486.494,38	18.030.629,99
				6.178.806,70	
5	18.030.629,99	2.037.044,18	594.593,78	1.442.450,40	17.436.036,21
6	17.436.036,21	2.037.044,18	642.161,28	1.394.882,90	16.793.874,94
7	16.793.874,94	2.037.044,18	693.534,18	1.343.509,99	16.100.340,75
8	16.100.340,75	2.037.044,18	749.016,92	1.288.027,26	15.351.323,84
				5.468.870,55	
9	15.351.323,84	2.037.044,18	808.938,27	1.228.105,91	14.542.385,57
10	14.542.385,57	2.037.044,18	873.653,33	1.163.390,85	13.668.732,24
11	13.668.732,24	2.037.044,18	943.545,60	1.093.498,58	12.725.186,64
12	12.725.186,64	2.037.044,18	1.019.029,25	1.018.014,93	11.706.157,39
				4.503.010,26	
13	11.706.157,39	2.037.044,18	1.100.551,58	936.492,59	10.605.605,81
14	10.605.605,81	2.037.044,18	1.188.595,71	848.448,46	9.417.010,10
15	9.417.010,10	2.037.044,18	1.283.683,37	753.360,81	8.133.326,73
16	8.133.326,73	2.037.044,18	1.386.378,04	650.666,14	6.746.948,69
				3.188.968,00	
17	6.746.948,69	2.037.044,18	1.497.288,28	539.755,90	5.249.660,41
18	5.249.660,41	2.037.044,18	1.617.071,34	419.972,83	3.632.589,07
19	3.632.589,07	2.037.044,18	1.746.437,05	290.607,13	1.886.152,02
20	1.886.152,02	2.037.044,18	1.886.152,02	150.892,16	0,00
				1.401.228,01	
		40.740.883,53			

ENCUESTA

OBJETIVO: RECOLECTAR INFORMACIÓN PARA COMPROBAR SI EL PROYECTO ESTUDIO DE FACTIBILIDAD ES NECESARIO PARA LA CREACION DE UNA EMPRESA INMOBILIARIA EN EL VALLE DE SIBUNDOY.

1. ¿Conoce el funcionamiento de una empresa inmobiliaria? SI ---- NO---
2. ¿En el valle de Sibundoy es necesario una empresa inmobiliaria? SI---- NO----
3. ¿Cree que una empresa inmobiliaria prosperara en el Valle de Sibundoy? SI---- NO----
4. ¿El funcionamiento de la inmobiliaria favorece la situación económica en el Valle de Sibundoy? SI---- NO----
5. ¿Es propietario del bien inmueble que habita? SI---- NO----
6. ¿Posee más bienes en el Valle de Sibundoy? SI---- NO----

7. ¿Cree que hay necesidad de vivienda en el Valle de Sibundoy? SI---- NO----
8. ¿Si contara con una vivienda en otra ciudad la entregaría en deposito a una inmobiliaria?
SI---- NO----
9. ¿Estaría dispuesto a adquirir bienes a través de una empresa inmobiliaria y no de
intermediarios? SI---- NO----
10. Comparte su vivienda con otra familia en la actualidad? SI---- NO----

Powered by  CamScanner