



**Inmobiliaria GranCasa**

Confianza y Respaldo a Tú Servicio

**GESTION**

**ORGANIZACIONAL PARA LA  
MEJORA EN EL AREA  
COMERCIAL DE BLUER  
INMOBILIARIA SAS**

INGRID JULIANA ORTIZ RODRIGUEZ

RONALD FERNANDO SOTOMONTE

## TABLA DE CONTENIDO

Capítulo I: Reseña de la empresa.....	2
Capítulo II: Aplicación de la matriz.....	3
Capitulo III: Problemática.....	6
Capitulo IV: Solución a la problemática .....	6
Capítulo V: Plan de mejoras .....	7
Capítulo V.I Recolección de información. ....	7
Capítulo V.II Procedimientos ejecutados. ....	7
Capítulo VI: Diagnostico final .....	11
Capítulo VII: Recomendaciones.....	13
ANEXOS .....	14

## Capítulo I: Reseña de la empresa

Bluer Inmobiliaria SAS o Inmobiliaria Gran casa como es conocida en el mercado, es una empresa privada y legalmente constituida desde el año 1.994, hace 2 años se constituyó como una sociedad por acciones simplificadas.

Desde hace 24 años se dedica a prestar sus servicios inmobiliarios en Bucaramanga y su área metropolitana, ofreciendo a los clientes un servicio confiable y asesoría profesional de su patrimonio en finca raíz tanto en arriendo como en venta.



## Capítulo II: Aplicación de la matriz

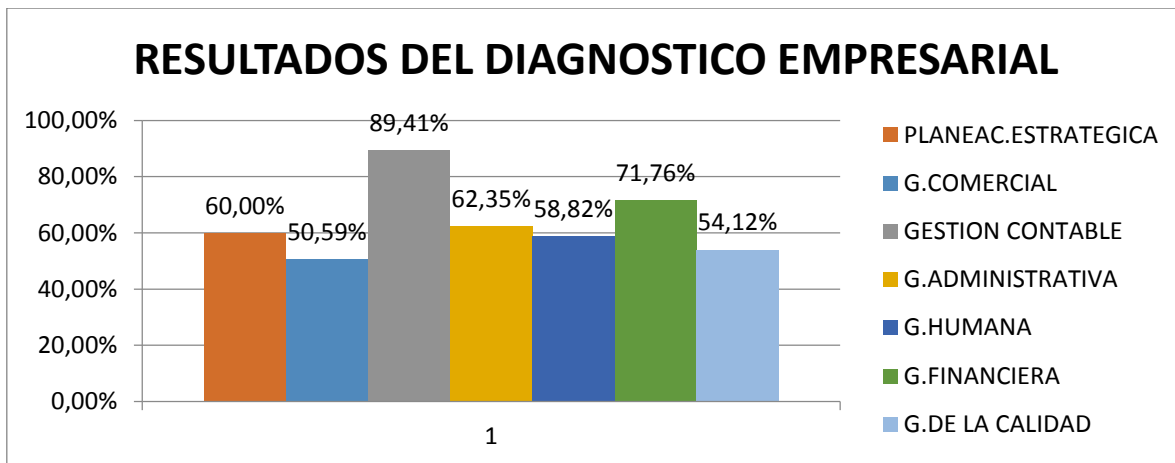
Al aplicar la matriz en la Inmobiliaria se encontraron debilidades en los siguientes ítems:

- La gestión de mercadeo y ventas corresponde a un plan de marketing.
- La Empresa tiene definida y en funcionamiento una estructura comercial para cumplir con sus objetivos y metas comerciales.
- La empresa establece cuotas de venta y de consecución de clientes nuevos a cada uno de sus vendedores.
- La empresa dispone de información de sus competidores (precios, calidad, imagen).
- La empresa asigna recursos para el mercadeo de sus servicios (promociones, material publicitario, otros).
- La empresa evalúa periódicamente sus mecanismos de promoción y publicidad para medir su efectividad y/o continuidad.
- La empresa mide con frecuencia la satisfacción de sus clientes para diseñar estrategias de mantenimiento y fidelización.

## GESTION COMERCIAL

No.	ENUNCIADOS	PUNTAJE	
1	La gestión de mercadeo y ventas corresponde a un plan de marketing	1	
2	La empresa tiene claramente definido el mercado hacia el cual está dirigida (cliente objetivo).	5	
3	La empresa tiene definidas estrategias para comercializar sus productos y/o servicios.	3	
4	La empresa conoce en detalle el mercado en que compete.	3	
5	La Empresa tiene definida y en funcionamiento una estructura comercial para cumplir con sus objetivos y metas comerciales	2	
6	La empresa establece cuotas de venta y de consecución de clientes nuevos a cada uno de sus vendedores.	1	
7	La empresa dispone de información de sus competidores (precios, calidad, imagen).	1	
8	Los precios de la empresa están determinados con base en el conocimiento de sus costos, de la demanda y de la competencia.	5	
9	Los productos y/o servicios nuevos han generado un porcentaje importante de las ventas y utilidades de la empresa durante los últimos dos años.	5	
10	La empresa asigna recursos para el mercadeo de sus servicios (promociones, material publicitario, otros).	1	
11	La empresa tiene un sistema de investigación y análisis para obtener información sobre sus clientes y sus necesidades con el objetivo de que éstos sean clientes frecuentes.	3	
12	La empresa evalúa periódicamente sus mecanismos de promoción y publicidad para medir su efectividad y/o continuidad.	1	
13	La empresa dispone de catálogos o material con las especificaciones técnicas de sus productos o servicios.	3	
14	La empresa cumple con los requisitos de tiempo de entrega a sus clientes.	4	
15	La empresa mide con frecuencia la satisfacción de sus clientes para diseñar estrategias de mantenimiento y fidelización.	1	
16	La empresa tiene establecido un sistema de recepción y atención de quejas, reclamos y felicitaciones	2	
17	La empresa tiene registrada su marca (marcas) e implementa estrategias para su posicionamiento.	2	
<b>PUNTAJE TOTAL</b>		<b>2,53</b>	<b>50,59%</b>

CUADRO DE RESULTADOS DEL DIAGNOSTICO EMPRESARIAL			
No.	AREAS	PUNTAJE	PORCENTAJE
1	PLANEACIÓN ESTRATÉGICA	3,00	60,00%
2	GESTIÓN COMERCIAL	2,53	50,59%
3	GESTIÓN CONTABLE	4,47	89,41%
4	GESTIÓN ADMINISTRATIVA	3,12	62,35%
5	GESTIÓN HUMANA	2,94	58,82%
6	GESTIÓN FINANCIERA	3,59	71,76%
7	GESTIÓN DE LA CALIDAD	2,71	54,12%
PUNTAJE TOTAL		3,19	63,87%



## **Capítulo III: Problemática**

En los últimos años el sector inmobiliario en Colombia se ha expandido hasta el punto que para lograr ser competitivos en el sector, es necesario tener una estrategia comercial que permita la mayor cantidad de captación y arriendo de inmuebles.

Es por esto que con la información que se obtuvo de la matriz aplicada a la Inmobiliaria Gran Casa se evidencia una problemática en el área comercial de la compañía, debido a que no tienen un plan comercial estipulado para lograr la captación de nuevos inmuebles para arriendo y venta, lo que puede generar que la inmobiliaria en poco tiempo quede en la quiebra, ya que esta área es la base del negocio.

## **Capítulo IV: Solución a la problemática**

Con base a la problemática planteada vamos a trabajar durante el segundo y tercer corte en los aspectos más relevantes para ayudar a que la inmobiliaria pueda solucionarlos. Estos serían los siguientes:

- Idear un plan de mercadeo de consecución y captación de clientes nuevos tanto en arriendos como en ventas de inmuebles.
- Montar una estructura comercial que le genere ingresos mensuales a la compañía para poder cumplir con unos objetivos financieros.
- Trabajar en la publicidad y estrategias para dar a conocer la inmobiliaria en Bucaramanga y su área metropolitana.
- Solicitar a las afianzadoras capacitaciones al personal en servicio al cliente y establecer un canal entre el cliente y la empresa para solución inmediata de percances.

## **Capítulo V: Plan de mejoras**

### **Capítulo V.I Recolección de información.**

Se logró una entrevista con la Doctora Alexandra Jiménez Esparza y el Doctor Edgar Tarazona Hernández propietarios de la inmobiliaria Gran Casa, donde se les socializó la matriz de riesgo que se aplicó en las áreas de ejecución y se les expuso la problemática encontrada y el plan de mejora para la compañía.

En esta reunión pudimos conocer más a fondo los procesos de la inmobiliaria y las funciones del asesor comercial.

Se habló sobre los nuevos cambios que se van a implementar en el área comercial para lograr captar más inmuebles y conseguirles clientes en el menor tiempo posible.

Con base a esto se plantearon los siguientes procedimientos, los cuales se iniciaron a aplicar en el mes de octubre.

### **Capítulo V.II Procedimientos ejecutados.**

- Se le asignó momentáneamente al asesor de planta por parte de la gerencia la captación de 5 inmuebles diarios para arriendo y 1 para la venta y se le reajustó el porcentaje de comisión por cada inmueble.
- El primero de octubre de 2018 se solicitaron hojas de vida para contratar un nuevo asesor que se encargara de captar inmuebles en Bucaramanga y su área metropolitana y se le asignaron diferentes zonas diarias, el cual a la fecha ya se realizaron dos entrevistas por parte de la gerencia.
- En la semana del 8 al 13 de octubre de 2018 se trabajó en la publicidad de la inmobiliaria mediante la creación de páginas en las diferentes redes sociales como Facebook y Twitter.





- Se elaboraron brochure y lapiceros para entregarles a los posibles clientes propietarios y para entregarles a los vigilantes de los diferentes conjuntos residenciales.



**BENEFICIOS**

- Atención personalizada.
- Personal calificado.
- Servicio Integral.
- Seguridad, selección y estudio previo de los clientes interesados en los inmuebles ofrecidos por nuestra empresa para compra/venta y arriendo.
- Soporte. Realizamos recomendaciones para agilizar los procesos solicitados por el cliente.

**INMOBILIARIA GRANCASA**



**DIRECCIÓN**  
Carrera 29 No. 45-45  
Oficina 506  
Metropolitan Business  
Park, Bucaramanga,  
Colombia.

**TELÉFONO**  
+57(7) 695 4000  
+57 318 7348145  
+57 318 7348146

**E - MAIL**  
info@inmobiliariagrancasa.com

**PÁGINA WEB**  
www.inmobiliariagrancasa.com

**GRN CASA**  
MAT 039/2016 BLUER INMOBILIARIA S.A.S NIT 90100660-7

Confianza y respaldo a tu servicio



**NUESTROS SERVICIOS**

- Arrendamiento.
- Corretaje Inmobiliario (compra y venta de inmuebles).
- Pago Administración Propiedad Horizontal, Servicios Públicos e impuestos.
- Representación en co propiedad horizontal.
- Anticipo sobre arrendamientos.

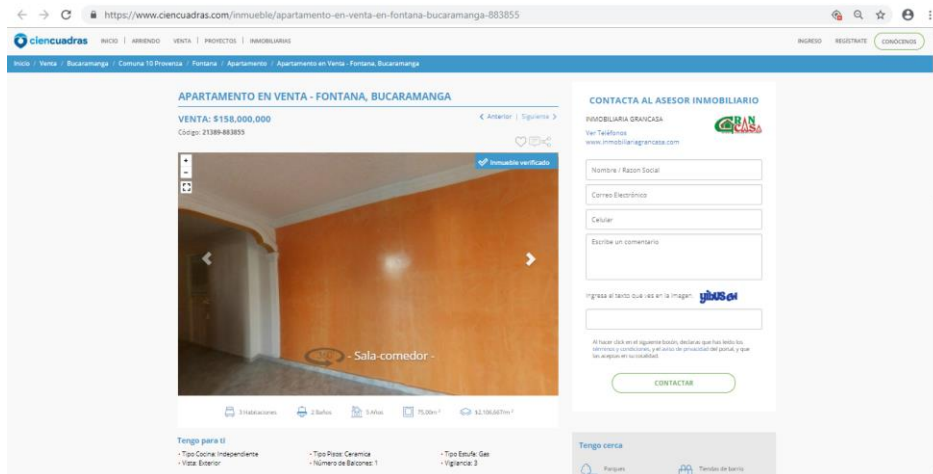
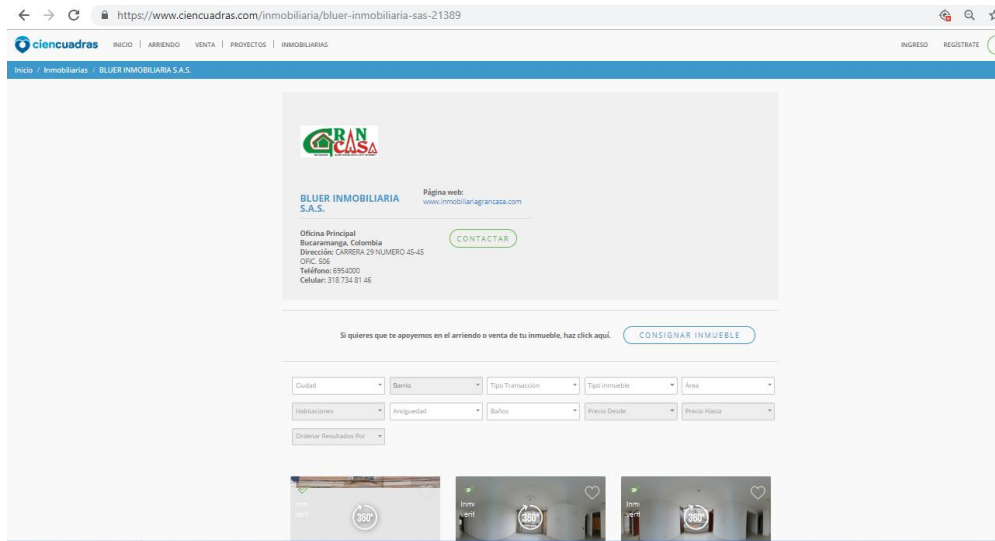
**COMPROMETIDOS CON NUESTROS CLIENTES**

Cumplimos con la política de tratamiento de datos personales, la cual puede consultar en [www.inmobiliariagrancasa.com](http://www.inmobiliariagrancasa.com)

Somos una empresa privada y legalmente constituida hace 24 años, nuestro compromiso es proteger el capital mas valioso de nuestros clientes, su patrimonio en finca raíz. Ofrecemos asesoría permanente, gracias a un equipo profesional e idóneo que entrega confianza y tranquilidad a nuestros clientes.

Te ofrecemos una permanente asesoría, con personal profesional, para brindarte la mejor experiencia.

- Se estableció una alianza con Seguros Comerciales Bolívar, los cuales están promocionando los inmuebles por medio de una página llamada 100 cuadras donde se muestran fotos de los inmuebles y las medidas de cada área del apartamento o casa.



- Se solicitaron a las aseguradoras, capacitaciones para el área comercial en temas relacionados con servicio al cliente y ventas, las cuales se empezaron a desarrollar en el mes de octubre con una intensidad de 5 horas semanales.

## Capítulo VI: Diagnostico final

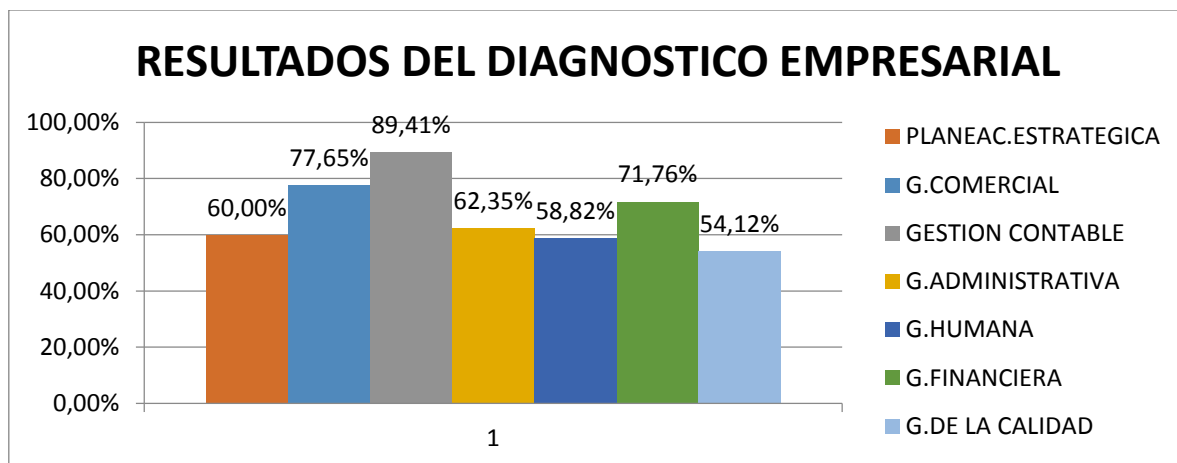
Inmobiliaria GranCasa

Confianza y Respaldo a Tú Servicio

### GESTION COMERCIAL

No.	ENUNCIADOS	PUNTAJE	
1	La gestión de mercadeo y ventas corresponde a un plan de marketing	4	
2	La empresa tiene claramente definido el mercado hacia el cual está dirigida (cliente objetivo).	5	
3	La empresa tiene definidas estrategias para comercializar sus productos y/o servicios.	6	
4	La empresa conoce en detalle el mercado en que compete.	5	
5	La Empresa tiene definida y en funcionamiento una estructura comercial para cumplir con sus objetivos y metas comerciales	5	
6	La empresa establece cuotas de venta y de consecución de clientes nuevos a cada uno de sus vendedores.	3	
7	La empresa dispone de información de sus competidores (precios, calidad, imagen).	2	
8	Los precios de la empresa están determinados con base en el conocimiento de sus costos, de la demanda y de la competencia.	6	
9	Los productos y/o servicios nuevos han generado un porcentaje importante de las ventas y utilidades de la empresa durante los últimos dos años.	5	
10	La empresa asigna recursos para el mercadeo de sus servicios (promociones, material publicitario, otros).	4	
11	La empresa tiene un sistema de investigación y análisis para obtener información sobre sus clientes y sus necesidades con el objetivo de que éstos sean clientes frecuentes.	3	
12	La empresa evalúa periódicamente sus mecanismos de promoción y publicidad para medir su efectividad y/o continuidad.	2	
13	La empresa dispone de catálogos o material con las especificaciones técnicas de sus productos o servicios.	5	
14	La empresa cumple con los requisitos de tiempo de entrega a sus clientes.	5	
15	La empresa mide con frecuencia la satisfacción de sus clientes para diseñar estrategias de mantenimiento y fidelización.	1	
16	La empresa tiene establecido un sistema de recepción y atención de quejas, reclamos y felicitaciones	2	
17	La empresa tiene registrada su marca (marcas) e implementa estrategias para su posicionamiento.	3	
<b>PUNTAJE TOTAL</b>		<b>3,88</b>	<b>77,65%</b>

CUADRO DE RESULTADOS DEL DIAGNOSTICO EMPRESARIAL			
No.	AREAS	PUNTAJE	PORCENTAJE
1	PLANEACIÓN ESTRATÉGICA	3,00	60,00%
2	GESTIÓN COMERCIAL	3,88	77,65%
3	GESTIÓN CONTABLE	4,47	89,41%
4	GESTIÓN ADMINISTRATIVA	3,12	62,35%
5	GESTIÓN HUMANA	2,94	58,82%
6	GESTIÓN FINANCIERA	3,59	71,76%
7	GESTIÓN DE LA CALIDAD	2,71	54,12%
PUNTAJE TOTAL		3,39	67,73%



Se logró una mejora del 27,06% implementando publicidad para dar a conocer más la inmobiliaria y así lograr generar más ingresos por medio del arriendo y venta de inmuebles, además se logró capacitar a los asesores para mejorar la atención a los clientes y como dirigirse a los nuevos prospectos para que dejen los inmuebles en la inmobiliaria.



## Capítulo VII: Recomendaciones

Se realizan las siguientes recomendaciones para lograr una mejora del 100% en el área comercial:

- Implementar un plan estratégico que ayude a que los inmuebles desocupados se arrienden en el menor tiempo posible.
- Hacer un estudio de mercado para conocer el campo y los competidores a los que se enfrenta.
- Asignar más recursos para la publicidad de la inmobiliaria ya que esto mejora el área comercial que es la base del crecimiento de la inmobiliaria.
- Contratar un asesor que se dedique tiempo completo a la captación de inmuebles.
- Implementar un sistema que permita conocer las opiniones de los clientes para mejorar los puntos débiles que se encuentren.

## ANEXOS

Inmobiliaria GranCasa

Confianza y Respaldo a Tú Servicio



**BLUR INMOBILIARIA SAS**  
NIT. 901.000.680-7

### CERTIFICA

Que el docente investigador Jorge Alberto Bravo Geney integrante del Grupo de Investigación SERCONT de las Unidades Tecnológicas de Santander, y los estudiantes Ingrid Juliana Ortiz Rodríguez y Ronald Fernando Sotomonte Niño diseñaron y ejecutaron la innovación empresarial denominada Gestión organizacional para la mejora en el área comercial en Bluer Inmobiliaria SAS mediante la aplicación de innovación, durante el período 06 de agosto al 30 de noviembre del año 2018.

Esta innovación en la gestión empresarial de tipo organizacional generó un nuevo modelo de operación para la empresa.



Alexandra Jimenez  
Representante Legal  
CC.63.479.022

Anexos:  
Certificado Cámara de comercio actualizado  
RUT vigente

CÁMARA DE COMERCIO DE BUCARAMANGA

CERTIFICADO GENERADO A TRAVÉS DE PLATAFORMA VIRTUAL  
LOGAR Y FECHA DE EXPEDICIÓN: BUCARAMANGA, 2018/09/28 HORA: 10:4  
8585362

CÓDIGO DE VERIFICACIÓN: JRCM11F498

-----  
LA PERSONA O ENTIDAD A LA QUE USTED LE VA A ENTREGAR EL C  
VERIFICAR EL CONTENIDO Y CONFIABILIDAD, INGRESANDO A WWW.  
OPCIÓN CERTIFICADOS ELECTRONICOS Y DIGITANDO EL CÓDIGO DE VE  
EN EL ENCABEZADO. ESTE CERTIFICADO, QUE PODRÁ SER VALIDADO P  
CORRESPONDE A LA IMAGEN Y CONTENIDO DEL CERTIFICADO CREADO EN E  
SE GENERÓ EN LAS VENTANILAS O A TRAVÉS DE LA PLATAFORMA VIRTUA  
-----

CERTIFICADO DE EXISTENCIA Y REPRESENTACION LEGAL DE SOCIEDA  
SIMPLIFICADAS SAS DE:  
BLUER INMOBILIARIA S.A.S.

ESTADO MATRICULA: ACTIVO

EL SECRETARIO DE LA CAMARA DE COMERCIO DE BUCARAMANGA, CON FUNE  
EN LAS MATRICULAS E INSCRIPCIONES DEL REGISTRO MERCANTIL

-----  
| EL PRIMER JUEVES HÁBIL DE DICIEMBRE DE ESTE AÑO, SERÁ ELE  
| DIRECTIVA DE LA CÁMARA DE COMERCIO DE BUCARAMANGA POR AFILIAD  
| LA INSCRIPCIÓN DE LISTAS DE CANDIDATOS DEBE HACERSE DUR  
| QUINCENA DEL MES DE OCTUBRE DE 2018. PARA INFORMACIÓN DETA  
| DIRIGIRSE A LA OFICINA PRINCIPAL, AL CORREO ELECTRÓNICO  
| CAMARADIRECTA.COM, O PODRÁ OBTENER INFORMACIÓN A TRAVÉS DE LA  
WWW.CAMARADIRECTA.COM

C E R T I F I C A

FECHA DE RENOVACIÓN: MARZO 27 DE 2018  
GRUPO NIIF: GRUPO II.

C E R T I F I C A

MATRICULA: 05-354887-16 DEL 2016/08/19  
NOMBRE:BLUER INMOBILIARIA S.A.S.  
NIT: 901000680-7

DOMICILIO: BUCARAMANGA

DIRECCION COMERCIAL: CR 29 45 45 OF 506  
MUNICIPIO: BUCARAMANGA - SANTANDER  
TELEFONO1: 3132833568  
TELEFONO2: 3144704148  
EMAIL : GERENCIA@INMOBILIARIAGRANCASA.COM

NOTIFICACION JUDICIAL  
DIRECCION: CARRERA 29 # 45 - 45 OFICINA 506  
MUNICIPIO: BUCARAMANGA - SANTANDER



BLUER INMOBILIARIA S.A.S.

TELEFONO1: 6954000  
TELEFONO2: 3132633568  
EMAIL : GERENCIA@INMOBILIARIAGRANCASA.COM

CONSTITUCION: QUE POR DOCUM PRIVADO DE 2016/08/12 DE BUCARAMANGA INSCRITA EN ESTA CAMARA DE COMERCIO EL 2016/01 140627 DEL LIBRO 9 , SE CONSTITUYO LA SOCIEDAD DENOMINADA BLUEN S.A.S.

**C E R T I F I C A**

VIGENCIA ES: INDEFINIDA

**C E R T I F I C A**

OBJETO SOCIAL: QUE POR DOCUMENTO PRIVADO DE CONSTITUCIÓN DE FECHAS ANTES CITADO, CONSTA: ARTÍCULO 4º-Objeto Social.-LA SOCIEDAD TIENE COMO OBJETO PRINCIPAL EL DESARROLLO DE ACTIVIDADES INMOBILIARIAS, ESPECÍFICAMENTE LAS SIGUIENTES: A. LA PRESTACIÓN DE LOS SERVICIOS DE INTERMEDIACIÓN (COMPRA, VENTA Y ARRENDAMIENTO DE BIENES INMUEBLES; B. LA ADMINISTRACIÓN DE BIENES INMUEBLES; C. EL ARRIENDO DE BIENES INMUEBLES PROPIOS Y DE AJENOS; D. EL AVALÚO DE BIENES INMUEBLES; E. LA PROMOCIÓN, MERCADEO Y VENTA DE BIENES INMUEBLES; F. LA RECEPCIÓN Y ENTREGA DE BIENES INMUEBLES; G. EL ARRENDAMIENTO, SUBARRENDAMIENTO, USUFRUCTO, ANTICRESIS Y CUALQUIER OTRO ACTO DE BIENES INMUEBLES; H. LA PROMOCIÓN, MERCADEO Y VENTA DE ACTOS TENDIENTES A LA EXPLOTACIÓN DE BIENES RAÍCES; I. LA ADMINISTRACIÓN Y MANTENIMIENTO DE PROPIEDADES HORIZONTALES; J. LA CELEBRACIÓN DE CONVENIOS CON TERCEROS PARA EL DESARROLLO DE SU OBJETO SOCIAL; K. LA REPRESENTACIÓN LEGAL EN EL TERRITORIO NACIONAL O EXTRANJERO, Y EN GENERAL LOS ACTOS Y CONTRATOS QUE RESULTEN CONVENIENTES Y NECESARIOS PARA EL DESARROLLO DE SU ACTIVIDAD COMERCIAL. LA SOCIEDAD NO PODRÁ CONTRIBUIR CON OBLIGACIONES AJENAS NI CAUCIONAR CON LOS BIENES Y/O OBLIGACIONES DE LAS SUYAS PROPIAS, SALVO QUE MEDIE AUTORIZACIÓN PREVIA Y EXPRESA DE LA ASAMBLEA GENERAL DE ACCIONISTAS.

**C E R T I F I C A**

CAPITAL		NRO. ACCIONES
CAPITAL AUTORIZADO :	\$100.000.000	10.000
CAPITAL SUSCRITO :	\$10.000.000	1.000
CAPITAL PAGADO :	\$10.000.000	1.000

**C E R T I F I C A**

REPRESENTACIÓN LEGAL: QUE POR DOCUMENTO PRIVADO DE CONSTITUCIÓN DE FECHAS ANTES CITADO, CONSTA: ARTÍCULO 27º.-REPRESENTACIÓN LEGAL.

**C E R T I F I C A**

QUE POR DOCUM PRIVADO DE 2016/08/12 DE ACCIONISTA INSCRITA EN COMERCIO EL 2016/08/19 BAJO EL No 140627 DEL LIBRO 9, CONSTA:

CARGO	NOMBRE
REPRESENTANTE LEGAL	JIMENEZ ESPARZA NAVIRE ALEXANDRA
	DOC. IDENT. C.C. 63479022

**C E R T I F I C A**

FACULTADES DEL REPRESENTANTE LEGAL: QUE POR DOCUMENTO PRIVADO DE FECHAS ANTES CITADO, CONSTA: ARTÍCULO 28º.-FACULTADES DEL REPRESENTANTE LEGAL.-LA SOCIEDAD SERÁ ADMINISTRADA Y REPRESENTADA ANTE TERCEROS POR EL REPRESENTANTE LEGAL, POR LO TANTO, SE ENTENDE QUE DEBE CELEBRAR O EJECUTAR TODOS LOS ACTOS Y CONTRATOS COMPRENDIDOS EN SU OBJETO SOCIAL O QUE SE RELACIONEN DIRECTA O INDIRECTAMENTE CON LA ADMINISTRACIÓN Y FUNCIONAMIENTO DE LA SOCIEDAD, SIN RESTRICCIÓN ALGUNA POR NATURALEZA DEL NEGOCIO ACORDADO. NO OBTENDRÁ EL PODER PARA OBTENER AL

BLUER INMOBILIARIA S.A.S.

MÁXIMO ÓRGANO SOCIAL PARA CELEBRAR O EJECUTAR TODOS LOS ACTOS Y CUANTÍA SUPERE LOS SETENTA (70) SALARIOS MÍNIMOS LEGALES MENSUAL REPRESENTANTE LEGAL SE ENTENDERÁ INVESTIDO DE LOS MÁS AMPLIOS ACTUAR EN TODAS LAS CIRCUNSTANCIAS EN NOMBRE DE LA SOCIEDAD, CON AQUELLAS FACULTADES QUE, DE ACUERDO CON LOS ESTATUTOS, SE HUBIERAN OTORGADO A LOS ACCIONISTAS. EN LAS RELACIONES FRENTE A TERCEROS, LA SOCIEDAD ES OBLIGADA POR LOS ACTOS Y CONTRATOS CELEBRADOS POR EL REPRESENTANTE LEGAL Y A LOS DEMÁS ADMINISTRADORES DE LA SOCIEDAD, POR SÍ O POR INTERPUESTA PERSONA, OBTENER BAJO CUALQUIER MODALIDAD JURÍDICA PRÉSTAMOS POR PARTE DE LA SOCIEDAD O OBTENER DE TERCERAS PERSONAS SOCIEDAD AVAL, FIANZA O CUALQUIER OTRO TIPO DE GARANTÍA DE SÍ O POR INTERPUESTA PERSONA, SALVO QUE MEDIE AUTORIZACIÓN EXPRESA ADOPTADA POR LA SOCIEDAD POR REPRESENTANTES DEL 100% DE LAS ACCIONES SUSCRITAS.

C E R T I F I C A  
CIU-CODIFICACION ACTIVIDAD ECONOMICA

ACTIVIDAD PRINCIPAL : 6810 ACTIVIDADES INMOBILIARIAS REALIZADAS PROPIOS O ARRENDADOS.

ACTIVIDAD SECUNDARIA : 6820 ACTIVIDADES INMOBILIARIAS REALIZADAS CON UNA RETRIBUCIÓN O POR CONTRATA

C E R T I F I C A  
MATRICULA ESTABLECIMIENTO: 45139 DEL 1994/06/22  
NOMBRE: INMOBILIARIA GRAN CASA  
FECHA DE RENOVACION: MARZO 27 DE 2018  
DIRECCION COMERCIAL: CARRERA 29 # 45 - 45 OFICINA 506 TORRE 29 E METROPOLITAN BUSINESS PARK BARRIO SOTOMAYOR  
MUNICIPIO: BUCARAMANGA - SANTANDER  
TELEFONO: 3132633568  
E-MAIL: gerencia@inmobiliariagrancasa.com  
ACTIVIDAD PRINCIPAL : 6810 ACTIVIDADES INMOBILIARIAS REALIZADAS PROPIOS O ARRENDADOS.  
ACTIVIDAD SECUNDARIA : 6820 ACTIVIDADES INMOBILIARIAS REALIZADAS CON UNA RETRIBUCIÓN O POR CONTRATA

NO APARECE INSCRIPCION POSTERIOR DE DOCUMENTOS QUE MODIFIQUE LO ANTERIOR

C E R T I F I C A  
QUE EL MATRICULADO TIENE LA CONDICIÓN DE PEQUEÑA EMPRESA DE ACUERDO CON LO ESTABLECIDO EN EL NUMERAL 1 DEL ARTICULO 2 DE LA LEY 1429 DE 2010

EXPEDIDO EN BUCARAMANGA, A 2018/09/28 10:41:04 - REFERENCIA OPERA

-----  
| LOS ACTOS DE REGISTRO AQUÍ CERTIFICADOS QUEDAN EN FIRME DIEZ (10) DÍAS DESPUÉS DE LA FECHA DE INSCRIPCIÓN, SIEMPRE QUE, DENTRO DE DICHO PLAZO SEAN OBJETO DE LOS RECURSOS DE REPOSICIÓN ANTE ESTA ENTIDAD O DE APELACIÓN ANTE LA SUPERINTENDENCIA DE INDUSTRIA Y COMERCIO.  
|  
| PARA EFECTOS DEL CÓMPUTO DE LOS TÉRMINOS LOS SÁBADOS NO SON DÍAS HÁBILES.

BLUER INMOBILIARIA S.A.S.

| LA CÁMARA DE COMERCIO DE BOCARAMANGA.

|


| EL PRESENTE CERTIFICADO NO CONSTITUYE CONCEPTOS FAVORABLES DE |  
| NORMAS SANITARIAS Y DE SEGURIDAD.

-----  
IMPORTANTE: LA FIRMA DIGITAL DEL SECRETARIO DE LA CÁMARA BOCARAMANGA CONTENIDA EN ESTE CERTIFICADO ELECTRONICO, SE ENCUENTRA EN UNA ENTIDAD DE CERTIFICACIÓN ABIERTA AUTORIZADA Y VIGILADA POR LA SUPERINTENDENCIA DE INDUSTRIA Y COMERCIO, DE CONFORMIDAD CON LAS ESTABLECIDAS EN LA LEY 527 DE 1999.



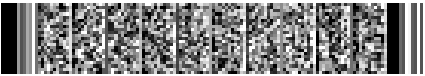

EN EL CERTIFICADO SE INCORPORAN TANTO LA FIRMA MECÁNICA Y LA REPRESENTACIÓN GRÁFICA DE LA FIRMA DEL SECRETARIO DE LA CÁMARA BOCARAMANGA, COMO LA FIRMA DIGITAL Y LA RESPECTIVA ESTAMPA CUYAS CUALES PODRÁ VERIFICAR A TRAVÉS DE SU APLICATIVO VISOR DE DOCUMENTOS.





NO, OBTANTE SI USTED EXPIDIÓ EL CERTIFICADO A TRAVÉS DE LA PLATAFORMA VIRTUAL PUEDE IMPRIMIRLO DESDE SU COMPUTADOR CON LA CERTEZA DE QUE FUE EMITIDO POR LA CÁMARA DE COMERCIO DE BOCARAMANGA. LA PERSONA O ENTIDAD A LA QUE SE LE ENTREGARÁ EL CERTIFICADO PUEDE VERIFICAR, POR UNA SOLA VEZ INGRESANDO A [WWW.CAMARADIRECTA.COM](http://WWW.CAMARADIRECTA.COM) OPCIÓN CERTIFICADOS ELECTRONICOS, EL CÓDIGO DE VERIFICACIÓN QUE SE ENCUENTRA EN EL ENCABEZADO DEL DOCUMENTO. EL CERTIFICADO A VALIDAR CORRESPONDE A LA IMAGEN Y ESTAMPA CREADA EN EL MOMENTO EN QUE SE GENERÓ EN LAS VENTANAS DE LA PLATAFORMA VIRTUAL DE LA CÁMARA.



DIAN		Formulario del Registro Único Tributario Hoja Principal		RUTIS	
3. Concepto <b>1 3</b> Actualización de oficio			4. Número de formulario		
Espacio reservado para la DIAN					
5. Número de Identificación Tributaria (NIT)		6. DV		12. Dirección sucursal	
9 0 1 0 0 0 6 8 0		7		Proyectos y lotes de Sucremanga	
IDENTIFICACION					
25. Tipo de contribuyente		26. Tipo de documento		28. Número de Identificación	
Persona jurídica		1		1 2 3 4 5 6 7 8 9 0	
Lugar de expedición		28. País		28. Departamento	
		COLOMBIA		Sucremanga	
31. Primer apellido		32. Segundo apellido		33. Primer nombre	
				34. Otros nombres	
35. Razón social BLUER INMOBILIARIA S.A.S.					
36. Nombre comercial					
37. Logo					
UBICACION					
38. País		39. Departamento		40. Ciudad/Municipio	
COLOMBIA		Sucremanga		Sucremanga	
41. Dirección principal CR 29 45 45 OF 506					
42. Correo electrónico gerencia@inmobiliariagrancasa.com		43. Código postal		44. Teléfono	
		1 2 3 4 5 6 7 8 9 0		1 2 3 4 5 6 7 8 9 0	
CLASIFICACION					
Actividad económica					
Actividad principal		Actividad secundaria		Otras actividades	
46. Código	47. Fecha inicio actividad	48. Código	49. Fecha inicio actividad	50. Código	
6 8 1 0	2 0 1 6 0 8 1 2	6 8 1 0	2 0 1 6 0 8 1 2	1 2	
Responsabilidades, Calidades y Atributos					
53. Código					
5 7 9 1 1 3 4 4 2					
05- Impo. renta y compl. régimen ordinario					
07- Retención en la fuente a título de vent.					
09- Retención en la fuente en el impuesto					
11- Ventas régimen común					
14- Informante de exogena					
42- Obligado a llevar contabilidad					
Deducciones aduaneras					
54. Código					
1 2 3 4 5 6 7 8 9 10					
11 12 13 14 15 16 17 18 19 20					
55. Forma					
56. Tipo					
57. Mod.					
58. CPC					
<b>IMPORTANTE:</b> Sin perjuicio de las actualizaciones a que haga lugar, la inscripción en el Registro Único Tributario (RUT), tendrá vigencia indefinida					
Para uso exclusivo de la DIAN					
59. Anexos		60. No. de Folios			
SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/>		1 0			
La información contenida en el formulario, será responsabilidad de quien lo suscribe y en consecuencia corresponde exactamente a la realidad, por lo anterior, cualquier falsedad o inexactitud en su contenido podrá ser sancionada.			Sin perjuicio de las verificaciones que la DIAN realice		
Artículo 18 Decreto 2480 de Noviembre de 2013			Firma autorizada:		
Firma del solicitante:			681. Nombre ACTUACIÓN DE OFICIO AUTOC		
			682. Cargo:		

Folio

		<b>Formulario del Registro Único Tributario</b>		
Espacio reservado para la DIAN			4. Número de formulario	
				
5. Número de Identificación Tributaria (NIT)		6. DV		12. Dirección seccional Impuestos y cobros de los servicios
9 0 1 0 0 0 6 8 0		- 7		
Características y formas de las organizaciones				
62. Naturales		63. Formas asociativas		64. Entidades o grupos municipales y regionales
65. Fondos		66. Cooperativas		67. Sindicatos y otras entidades
68. Sin personería jurídica		69. Otras organizaciones no clasificadas		70. No aplica
<input type="checkbox"/> 2		<input type="checkbox"/> 1 2		
Constitución, Registro y Última Reforma				
Documento				
1. Constitución				
71. Clase	<input type="checkbox"/> 3 <input type="checkbox"/> 4		<input type="checkbox"/>	
72. Número	<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>	
73. Fecha	2 0 1 6 0 8 1 2		<input type="checkbox"/>	
74. Número de Notario	<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>	
75. Entidad de registro	<input type="checkbox"/> 3 <input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>	
76. Fecha de registro	2 0 1 6 0 8 1 2		<input type="checkbox"/>	
77. No. Matrícula mercantil	<input type="checkbox"/> 0 <input type="checkbox"/> 0 <input type="checkbox"/> 0 <input type="checkbox"/> 4 <input type="checkbox"/> 8 <input type="checkbox"/> 7		<input type="checkbox"/>	
78. Departamento	<input type="checkbox"/> 8		<input type="checkbox"/>	
79. Ciudad/Municipio	<input type="checkbox"/> 0 <input type="checkbox"/> 1		<input type="checkbox"/>	
Vigencia				
80. Desde	2 0 1 6 0 8 1 2		<input type="checkbox"/>	
81. Hasta	9 9 9 9 1 2 3 1		<input type="checkbox"/>	
Entidad de vigilancia y control				
82. Entidad de vigilancia y control				
<input type="checkbox"/>				
Estado y Beneficio				
Item	83. Estado actual	84. Fecha cambio de estado	85. Número de Identificación Tributaria (NIT)	
1	<input type="checkbox"/> 8 0	2 0 1 6 0 1 0 1	<input type="checkbox"/>	
2	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
3	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
4	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
5	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Vinculación económica				
86. Vinculación económica		88. Nombre del grupo económico y/o empresarial		
<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>		
87. Nombre o razón social de la matriz o controlante				
<input type="checkbox"/>				
170. Número de identificación tributaria asociado con el exterior		171. País		172. Número de identificación tributaria asociado a natural del exterior con EP
<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>
173. Nombre o razón social de la sociedad o natural del exterior con EP				
<input type="checkbox"/>				

		<b>Formulario del Registro Único Tributario Representación</b>			
Espacio reservado para la OSM				d. Número de formulario	
					
E. Número de Identificación Tributaria (NIT)		F. DV		G. Dirección residencial	
9 0 1 0 0 0 6 8 0		m		Instituto y oficinas de cobranza	
<b>Representación</b>					
88. Representación:			89. Fecha inicio ejercicio representación:		
REPRS LEGAL PRIM			1 0		
100. Tipo de documento			101. Número de identificación		
Cédula de ciudadanía			1 3		
104. Primer apellido			105. Segundo apellido		106. Primer nombre
JIMENEZ			ESPARZA		NAYIB
108. Número de identificación tributaria (NIT)		109. DV		110. Razón social representante legal	
88. Representación:			89. Fecha inicio ejercicio representación:		
100. Tipo de documento			101. Número de identificación		
104. Primer apellido			105. Segundo apellido		106. Primer nombre
108. Número de identificación tributaria (NIT)		109. DV		110. Razón social representante legal	
88. Representación:			89. Fecha inicio ejercicio representación:		
100. Tipo de documento			101. Número de identificación		
104. Primer apellido			105. Segundo apellido		106. Primer nombre
108. Número de identificación tributaria (NIT)		109. DV		110. Razón social representante legal	
88. Representación:			89. Fecha inicio ejercicio representación:		
100. Tipo de documento			101. Número de identificación		
104. Primer apellido			105. Segundo apellido		106. Primer nombre
108. Número de identificación tributaria (NIT)		109. DV		110. Razón social representante legal	

Colombia, un compromiso que no pod