| | |
|---|---|
| Número del Contrato | 046 |
| Nombre del Contratista | Maria Paula Castillo |
| Objeto | Prestar servicios de apoyo a la gestión comercial, enfocada a la venta y arrendamiento de activos administrados por la SAE, /o proyectos que se desarrollan desde la gerencia Comercial, coadyuvando en la formulación de nuevos negocios con el fin de lograr productividad |
| Plazo de ejecución: | 12 meses |
| Fecha de inicio: | 23 de julio 2021 |
| Fecha de terminación: | 23 de julio 2022 |
| Valor del contrato: | Noventa millones de pesos $90.000.000. Adicionalmente, la suma de hasta doce millones de pesos $12.000.000 más IVA correspondiente a los gastos de viajes, hospedaje, transporte aéreo y terrestre (previa aprobación del supervisor |
| Periodo Evaluado | del 28 de febrero al 28 de marzo 2022 |

**CONTRATO PRESTACION DE SERVICIOS No 046 DE 2021**

**SOCIEDAD DE ACTIVOS ESPECIALES S.A.S**

**Contratista:**

**MARIA PAULA CASTILLO CABRERA**

**Mes No 8**

**Porcentaje de Avance del Contrato: 68.6%**

**Bogotá, D.C**

**Marzo 23, 2021**

# TABLA DE CONTENIDO

2.1.4 Clientes Presentados a CISA ..... 5
2.1.5 Inmuebles Vendidos por gestión del profesional a corte marzo 23 de 2022 ..... 6
2.1.6 Asesoría para el cargue de oferta de depositarios ..... 8
2.1.7 Atención a WhatsAap Corporativo SAE ..... 8
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES ..... 12

## CONTENIDO DE TABLAS

*Tabla 1 Estado acumulado de ventas del profesional* ..... 6
*Tabla 2 Cuadro resumen gestión de ventas* ..... 7
*Tabla 3 Cuadro Resumen de interacciones de WhatsApp SAE* ..... 10

**CONTRATO 046 Mes 08**

### 2.1.4 Clientes Presentados a CISA

En las siguientes tablas se encuentra registrada la información de aquellos clientes que gestioné durante el mes, estos clientes fueron presentados a CISA para el trámite respectivo. De forma adicional se les prestó toda la asesoría indicándoles cómo es el proceso para la radicación de la oferta en la página web de CISA, se les explicó los términos y condiciones de la puja y se les puso en contacto directo con CISA:

| Nombre Cliente 1 | Alba nelly Robayo |
|---|---|
| Cédula | 1054800726 |
| ID CISA | 1503 |
| Ubicación | Bogotá |

| Nombre Cliente 2 | Deisy Mireya Castañeda Ramirez |
|---|---|
| Cédula | 1071163281 |
| ID CISA | 6906 |
| Ubicación | Bogotá |

| Nombre Cliente 3 | Yenny Elizabeth Castañeda |
|---|---|
| Cédula | 52536823 |
| ID CISA | 6906 |
| Ubicación | Bogotá |

| Nombre Cliente 4 | Miguel Antonio Sabogal |
|---|---|
| Cédula | 11231997 |
| ID CISA | 6906 |
| Ubicación | Bogotá |

### 2.1.5 Inmuebles Vendidos por gestión del profesional a corte marzo 23 de 2022

En esta parte del informe se ven reflejados los clientes presentados a CISA a corte de 23 de marzo de 2022, de los cuales se han concretado los siguientes negocios, con su respectiva participación en la puja de acuerdo con los términos y condiciones establecidos por CISA.

Se obtuvo como resultado un total de gestión mes 8vo del contrato detallado en el siguiente cuadro:

| CANTIDAD DE INMUEBLES | RADICO OFERTA | VALOR FMI | OFERTA APROBADA |
|---|---|---|---|
| 1 | SI | $ 220,100,000 | SI |
| 1 | SI | $ 366,741,039 | SI |
| 1 | SI | $ 187,470,282 | NO |
| 1 | SI | $ 1,187,037,941 | NO |
| 1 | SI | $ 1,016,720,000 | SI |
| 1 | SI | $ 707,329,762 | NO |
| 1 | SI | $ 855,340,871 | NO |
| 1 | SI | $ 403,066,505 | NO |
| 1 | SI | $ 275,634,511 | NO |
| 1 | SI | $ 186,985,000 | SI |
| 1 | SI | $ 2,787,000,000 | SI |
| 1 | SI | $ 1,405,000,000 | PENDIENTE APROBACION |
| 1 | SI | $ 2,637,420,768 | PENDIENTE APROBACION |
| 1 | SI | $ 2,749,000,000 | SI |
| 1 | SI | $ 1,510,000,000 | Si |
| 1 | SI | $ 114,108,940 | SI |
| 1 | SI | $ 550,000,000 | NO |
| 1 | SI | $ 187,600,000 | NO |
| 21 | SI | $ 338,100,000 | NO |
| 1 | | $ 59,423,971 | PENDIENTE APROBACION |
| **40** | **SI** | **$ 17,744,079,590** | |

*Tabla 1 Estado acumulado de ventas del profesional*

Es importante resaltar que durante los 8 meses se ha logrado la gestión de la comercialización de 40 Folios de Matrícula y que dichas ofertas reflejan un 100% del porcentaje de eficiencia en la venta. En la siguiente tabla se puede apreciar el detalle de estas gestiones y el impacto en términos económicos de las ventas en mención:

| | | |
|---|---|---|
| **EN PROMESA EN FIRMA** | $ | 8,950,654,979 |
| **OFERTAS NO APROBADAS** | $ | 4,691,579,872 |
| **PENDIENTE FINALIZACIÓN DE PUJA Y/O RESPUESTA DE CISA** | $ | 4,101,844,739 |
| **TOTAL GESTIÓN ACUMULADA MARIA PAULA CASTILLO** | **$** | **17,744,079,590** |

*Tabla 2 Cuadro resumen gestión de ventas*

A continuación, se presenta el detalle de las ventas realizadas en el mes de marzo de 2022:

| Nombre Cliente 1 | Yenny Elizabeth Castañeda |
|---|---|
| Cédula | 52536823 |
| ID CISA | 6906 |
| Ubicación | Bogotá |
| Valor del Inmueble | $ 59,423,971 |
| Valor ofertado | $ 59,423,971 |
| Fecha de la oferta | 23/03/2022 |
| Fecha de inicio de la puja | En revisión CISA |
| Fecha de cierre de la puja | En revisión CISA |
| Sin Día Adicional | |



### 2.1.6 Asesoría para el cargue de oferta de depositarios

En este punto se detalla es espacio dado al depositario Juan Carlos Vargas el cual se encontraba interesado en conocer el proceso de inscripción para que uno de sus clientes participara en la puja del inmueble identificado con el ID CISA No 6764. Esta asesoría se llevó a cabo el 15 de marzo, sin embargo, el manifestó que el cliente aún no tiene la totalidad de la documentación para poder radicar la oferta, el día 23 de marzo me puse en contacto nuevamente con él y me indicó que el cliente está pendiente de la respuesta de un crédito bancario a nombre de una empresa que sería la titula del inmueble.




### 2.1.7 Atención a WhatsAap Corporativo SAE

Como parte de la estrategia de venta y arrendamiento de inmuebles, la Gerencia comercial en conjunto con el apoyo de La Oficina de Gestión de la Información implementaron un desarrollo para que en la página web de SAE apareciera una forma de hacer contacto directo con los clientes por medio de un Chat similar a WhatsApp Web.

A continuación, se muestra un pantallazo con la nueva imagen que tiene la página web de la sociedad de activos especiales. En el costado derecho se encontrará el iono de WhatsApp al cual pueden acceder nuestros clientes para consultas de:

1. Compra de inmuebles
2. Arriendo de inmuebles
3. PQR

En este espacio, se le da la opción a que nos envíe sus datos personales y su interés especifico en los inmuebles para que un asesor lo atienda de forma personalizada.



En la siguiente tabla, se detalla el número de interacciones que ha tenido el WhatsApp Web las cuales han sido remitidas a cada una de las regionales para su atención oportuna:

| Regional | Nombre de la Asesora | Cantidad de Contactos Remitidos |
|---|---|---|
| Centro Oriente | Ronald Jesús Quintana | 34 |
| Occidente | Laura María Mendoza | 29 |
| Suroccidente | Daniela Correa Soto | 23 |
| Norte | Olga Lucia del Portillo | 10 |
| TOTAL CONTACTOS | | 96 |

*Tabla 3 Cuadro Resumen de interacciones de WhatsApp SAE*

Es importante aclarar que a partir del 08 de marzo de 2022 se habilitaron los usuarios a cada una de las regionales para que pudieran prestar una asesoría personalizada a cada uno de los interesados en arrendamiento de inmuebles de la siguiente manera:

# SAE

## Usuarios Multiagente Whatsapp

| Item | Nombre usuario | Regional | Usuario | Contraseña |
|---|---|---|---|---|
| 1 | Ronald Jesus Quintana Garcia | Centro Oriente | rquintana@saesas.gov.co | 6GtJa4#D |
| 2 | Olga Lucia del Portillo Purin | Norte | oportillo@saesas.gov.co | w8#XP%u9 |
| 3 | Laura Maria Mendoza Rodriguez | Occidente | lmendoza@saesas.gov.co | 8#E5CZjM |
| 4 | Daniela Correa Soto | Sur Occidente | dcorreas@saesas.gov.co | G84m$xo3 |
| 5 | Maria Paula Castillo | Ventas | mcastillo@saesas.gov.co | |
| 6 | Supervisor | - | supervisor@saesas.gov.co | DLrC&75c |

## CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

- Es importante que SAE enfoque sus esfuerzos comerciales a los titulares de sus contratos de arrendamiento, con lo cuales se puede empezar a desarrollar una estrategia de difusión comercial lo que lograría una comercialización sin necesidad de visitas a los inmueble y negocios más confiables ya que se conoce a los clientes de SAE y ya han pasado múltiples filtros para lograr dicha relación contractual.

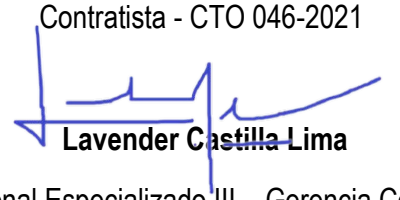
- Se le solicita a la Gerencia Comercial de SAE dar lugar a reuniones con depositarios con el fin de dar a conocer el proceso de venta de inmuebles, esto con el fin de incentivar nuevos negocios.

- Se recomienda a la Gerencia Comercial hacer contacto directo con las regionales para la atención de clientes provenientes de la nueva implementación de WhatsApp en la página Web de SAE ya que actualmente muchos clientes se están quejando de que los asesores no se han puesto en contacto con ellos en el tiempo esperado. Es importante que la regional reconozca como relevante esta atención ya que de lo contrario puede afectar la imagen reputacional de la entidad ante el público.



**María Paula Castillo cabrera**

Contratista - CTO 046-2021



**Lavender Castilla Lima**

Profesional Especializado III – Gerencia Comercial

Apoyo Supervisor



**Lorena Silva Fiagá**

**Supervisor del Contrato**

Gerente Comercial