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	28 de marzo al 01 de mayo de 2022.

CONTRATO PRESTACION DE SERVICIOS No 046 DE 2021

SOCIEDAD DE ACTIVOS ESPECIALES S.A.S

Contratista:

MARIA PAULA CASTILLO CABRERA

Mes No 9

Porcentaje de Avance del Contrato: 76,9%

Bogotá, D.C

Abril 26, 2021

TABLA DE CONTENIDO

2.1.4 Clientes Presentados a CISA 5
2.1.5 Inmuebles Vendidos por gestión del profesional a corte de abril 26 de 2022 6
2.1.6 Asesoría para el cargue de oferta de depositarios 8
2.1.7 Atención a WhatsAap Corporativo SAE 9
2.1.8 Cotizaciones para Eventos 2022 12
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES 14

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 11

CONTRATO 046 Mes 09

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	Javier Jaramillo
Cédula	1072640810
ID CISA	7107
Ubicación	Medellín

Nombre Cliente 2	María Nidia Betancur Gómez
Cédula	21778467
ID CISA	6901
Ubicación	Medellín

2.1.5 Inmuebles Vendidos por gestión del profesional a corte de abril 26 de 2022

En esta parte del informe se ven reflejados los clientes presentados a CISA a corte de 26 de abril 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 9no 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 9 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 gestiones realizadas en el mes de abril de 2022:

Nombre Cliente 1	Javier Jaramillo
Cédula	1072640810
ID CISA	7107
Ubicación	Medellín
Valor del Inmueble	$324,968,000



Para este caso es importante aclarar que el estado de ocupación actual del inmueble es arrendado, razón por la cual me puse en contacto con la Regional Occidente ya que las fotos que aparecen publicadas en CISA y las que se encuentran consignadas en el avalúo no muestran los espacios internos del apartamento. Para el cliente es de vital importancia conocerlo antes de ofertar. La funcionaria Laura Mendoza dijo que el inmueble estaba siendo administrado por el depositario Consultores Santo Domingo, los cuales indicaron que no hay fotos del inmueble. En este sentido se le dio la opción de conseguir un video del mismo pero

a la fecha la funcionaria Daniela Ruiz Ospina no ha respondido y se le ha escrito en repetidas oportunidades.

Nombre Cliente 2	María Nidia Betancur Gómez
Cédula	21778467
ID CISA	6901
Ubicación	Medellín

Con relación a la clienta anteriormente mencionada se deja en evidencia que desistió del negocio en vista que la opción ofrecida por SAE no cuenta con el tamaño ni el presupuesto que ella está buscando ya que la clienta se encuentra en la búsqueda de un inmueble que cueste máximo 100 millones. Actualmente, SAE no cuenta con ningún inmueble de este presupuesta que tenga como estado de ocupación desocupado.

De forma adicional se le ha ido prestando asesoría a los siguientes posibles cliente, se está a la espera de concretar el negocio:

Nombre Cliente 3	Martin Alonso Chanaga Avila
Cédula	
ID CISA	6019
Ubicación	Bogotá

Al señor Martin se le ofreció un Número total de 9 inmuebles ubicados en la ciudad de Bogotá que se ajusta a lo que el cliente busca, en esta semana se dará lugar a la resolución de dudas al respecto para que el cliente defina si tiene interés o no en radicar oferta.

2.1.6 Asesoría para el cargue de oferta de depositarios

Caso 1

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. Es por esto que durante el mes de abril se le hizo el seguimiento respectivo y por último el día 25 de abril hablé con el pero me indicó que el cliente aún no cuenta con la respuesta del crédito bancario.



Caso 2

Se refiere a un cliente que desea presentar el depositario Jairo Hernando Castañeda Monroy, la solicitud fue remitida el 22 de abril de 2022. Al contactarme con el señor Jairo me comenta que el cliente ya tiene toda la documentación y me la va remitir vía correo electrónico a más tardar el 26 de abril para poderles dar la asesoría en la radicación de la oferta. La solicitud corresponde al ID CISA 7237 que tiene un precio base de venta de $10.769.400.000, lote ubicado en San Andrés.

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, sin embargo es importante aclarar que algunas regionales tienen pendiente responder solicitudes o incluso la mayor parte del tiempo se encuentran OFFLINE:

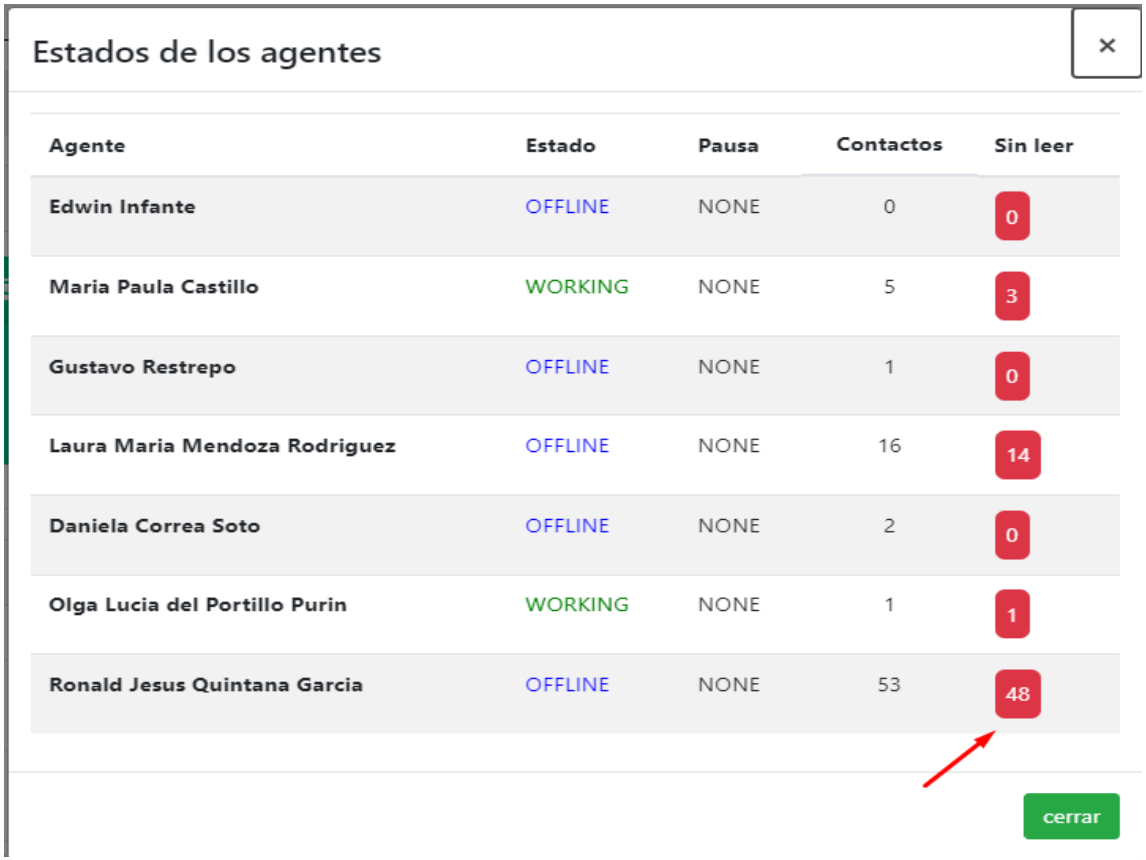


Tabla 3 Cuadro Resumen de interacciones de WhatsApp SAE

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

2.1.8 Cotizaciones para Eventos 2022

En este punto se dio lugar a realizar el contacto con ferias que faciliten la promoción de los inmuebles de SAE a nivel nacional. Sin embargo, es importante aclarar que por Ley de garantías no se pudo contratar para la participación en ningún evento en el primer semestre de 2022, razón por la cual se proyecta la participación en los siguientes eventos:



Fechas: 18 al 21 de agosto 2022
Lugar: Bogotá, Corferias.
Valor de participación: $35,876,380 + IVA
Fecha máxima de suscripción: 02 de mayo 2022.



Fechas: 24 al 27 de agosto 2022
Lugar: Medellín, Plaza Mayor
Valor de participación: En espera de confirmación
Fecha máxima de suscripción: En espera de confirmación

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

- Se deben enfocar las estrategias 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