

**HISTORIAS DE ESTUDIANTES EMPRESARIOS DE LA FACULTAD DE
CIENCIAS ECONOMICAS Y ADMINISTRATIVA**

MELISSA JOHANNA DIAZ MARTINEZ

SECTOR EMPRESARIAL: INMOBILIARIO

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y ADMINISTRATIVAS
PROGRAMAS DE ADMINISTRACION DE EMPRESAS**

CARTAGENA D.T. Y C

2009

**HISTORIAS DE ESTUDIANTES EMPRESARIOS DE LA FACULTAD DE
CIENCIAS ECONOMICAS Y ADMINISTRATIVA: CASO INMOBILIARIA G.M.A.,
PROPIETARIA ANA MARIA HINCAPIE**

MELISSA JOHANNA DIAZ MARTINEZ

**Caso analítico presentado como requisito para optar el título de
Administrador de Empresas**

Asesor:

**NETTY CONSUELO HUERTAS
Administradora de Empresas**

**UNIVERSIDAD TECNOLOGICA DE BOLIVAR
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y ADMINISTRATIVAS
PROGRAMAS DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
CARTAGENA D.T. Y C**

2009

Cartagena de indias D.T y C., 18 de Noviembre de 2009

AUTORIZACION

Yo, **MELISSA JOHANNA DIAZ MARTINEZ**, identificada con cedula de ciudadanía 1.047.397.850 de Cartagena (Bolívar), autorizó a la UNIVERSIDAD TECNOLOGICA DE BOLIVAR para hacer uso del trabajo de grado titulado **HISTORIAS DE ESTUDIANTES EMPRESARIOS DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y ADMINISTRATIVA: CASO INMOBILIARIA G.M.A., PROPIETARIA ANA MARIA HINCAPIE** y publicarlo en el catalogo on line de la biblioteca.

MELISSA JOHANNA DIAZ MARTINEZ
C.C 1.047.397.8520 de Cartagena (Bolívar)

Señores:

COMITÉ CURRICULAR

PROGRAMAS DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE BOLÍVAR

Ciudad.

Presento a consideración el caso analítico titulado: **“HISTORIAS DE ESTUDIANTES EMPRESARIOS DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVA: CASO INMOBILIARIA G.M.A., PROPIETARIA ANA MARIA HINCAPIE”**. Como requisito para optar por los títulos de Administrador de Empresas.

Cordialmente,

MELISSA JOHANNA DIAZ MARTINEZ
C.C 1.047.397.8520 de Cartagena (Bolívar)

AGRADECIMIENTOS

Agradezco a mi familia por el apoyo brindado durante mi periodo de estudio, de igual forma agradezco a mis profesores por su paciencia y colaboración, y en especial agradezco a mi madre por su apoyo incondicional ya que sin su colaboración no hubiera sido posible alcanzar esta meta.

DEDICATORIA

Este trabajo es dedicado a mis padres, mi hermano y mi novio, ya que la persona que soy hoy en día se lo debo a cada uno de ellos. Sin su apoyo y confianza nunca hubiese podido alcanzar este propósito que es el primero de los triunfos que se que tendré a lo largo de mi vida.

TABLA DE CONTENIDO

0. DESCRIPCIÓN GENERAL DEL TRABAJO	1
0.1. Diseño del trabajo	11
0.1.2 Identificación del problema	11
0.2 Objetivos	12
0.2.1 General.....	12
0.2.2 Específicos	12
0.3 Justificación.....	12
0.4 Antecedentes de investigación.....	14
0.5 Metodología de trabajo.....	16
0.5.1. Tipo de Estudio	17
0.5.2. Fuentes y Técnicas de Recolección de Información	17
0.6 Logros esperados.....	17
0.7 Plan de trabajo	18
1. Metodología	20
2. Industria inmobiliaria e Industria de la construcción	23
2.1 Sector inmobiliario en Colombia.....	23
2.1.1 Retos del Sector.....	24
2.2 Sector de la construcción en Colombia	25
2.3 ¿Qué está pasando con el sector de la construcción y la compra de inmuebles en estos momentos?.....	25
3. Inmobiliaria G.M.A de Ana María Hincapié.....	30
3.1 Historia	30
3.2 Misión y Visión de la Empresa	31
Misión:.....	31
Visión:	31
3.3 Direccionamiento de la Empresa.....	31
3.4 Estructura organizacional.....	32
3.5 Análisis tecnológico.....	33
4. Perfil Socioeconómico.....	34
4.1 Origen	34
4.2 Estatus social	35

4.3 Familia empresarial	35
4.4 Choques culturales.....	36
4.5 Estudio y aprendizaje	38
4.6 Formación como empresario e incorporación a las actividades empresariales	39
4.7 Motivación de su actividad empresarial.....	41
4.8 Personalidad	42
5. Estilo de vida	43
5.1 Vida familiar.....	43
5.2 Uso del tiempo libre.....	44
5.3 Actitud frente al gasto y el ahorro.....	45
5.4 Lujos y viajes.....	45
6. Mentalidad e Ideología.....	46
6.1 Confianza en los demás y en si mismo	46
6.2 Viveza y reglas del juego.....	47
6.3 Visión a corto y largo plazo	47
7. Conclusiones.....	48
7.1 Consideraciones.....	49
7.2 Conclusiones generales del proyecto.....	49
8. Bibliografía.....	51
9. Anexos	52
9.1. Fotografía de la Inmobiliaria G.M.A – Fachada.....	52
9.2. Fotografía de la Inmobiliaria G.M.A – Interior.....	52
9.3 Fotografía de la empresaria Ana Maria y su Hija	53

Lista de tablas

Tabla No. 1 Esquema del proyecto.....	10
Tabla No 2. Información sobre los entrevistados.....	12

Lista de Anexos

9.1. Fotografía de la Inmobiliaria G.M.A – Fachada.....	52
9.2. Fotografía de la Inmobiliaria G.M.A – Interior	52
9.3 Fotografía de la empresaria Ana Maria y su Hija.....	53

0. DESCRIPCIÓN GENERAL DEL TRABAJO

0.1. Diseño del trabajo

0.1.2 Identificación del problema

Los países tercermundistas, se han caracterizado por tener una cultura empresarial muy pobre. Desde la infancia, a los estudiantes se transmite el mensaje de que deben esforzarse por conseguir un buen puesto y por lo tanto su aspiración se reduce a ser un empleado. Pocas y raras son las instituciones educativas y los grupos de referencia, que incitan a los jóvenes a ser dueños de sus propias empresas. Es por ello que crecen con una idea bastante conformista del mundo empresarial, pues no tienen la ambición y mucho menos la visión de constituir empresas ya que piensan que la persona que crea una empresa es aquella que tiene los recursos y en general, manejan una serie de mitos y disculpas para ni siquiera pensarlo.

Hoy por hoy, los jóvenes se encuentran desmotivados, pues aunque tienen buenas ideas cuando salen de la universidad, se tienen que enfrentar a una realidad muy triste que acaba con todos sus sueños y proyectos, pues la situación del país restringe las oportunidades para que éstos funcionen y lo que es peor, las instituciones financieras no otorgan préstamos a personas que no tienen una historia crediticia, ya que trabajan bajo la premisa “se le presta al que tiene cómo pagar”

Es por ello que debe generarse un cambio de mentalidad desde la familia, que es la primera institución que moldea e influye en el ser humano, para que puedan decirle a esos jóvenes que no hay nada imposible y que siempre hay caminos que conducen a todas las cosas, sin importar su dificultad, pues mientras que una idea sea buena, es posible encontrar alguna forma de hacer realidad ese proyecto.

Finalmente, es importante tener como referente la vida de aquellos que han sido capaces de crear su propia empresa, y que muchas veces pasan por

desapercibidos, tal vez porque no son dueños de las empresas más grandes del país, pero son un ejemplo a seguir, debido a que fueron capaces de creer en ellos mismos hasta el punto de obtener la fuerza necesaria para defender sus ideas y de esta manera, poder vencer los obstáculos que se les presentaron en el arduo camino que les tocó recorrer para formar las empresas sólidas que hoy les permiten generar beneficios no sólo para ellos sino para todos aquellos que trabajan para estas organizaciones construidas con tanto ahínco.

0.2 Objetivos

0.2.1 General

Analizar la vida de la empresaria Ana María Hincapié, para conocer todos aquellos aspectos que han influido de manera positiva y negativa en la consolidación de su negocio, y que se convierten en ejemplo a seguir.

0.2.2 Específicos

-Recopilar información sobre aspectos relevantes de la vida personal y profesional de la empresaria Ana María Hincapié, por medio de testimonios propios y de terceros.

-Destacar el papel de la empresaria Ana María Hincapié, determinando su crecimiento como empresario y la influencia que ha tenido en ella su entorno.

-Identificar y describir las experiencias y las enseñanzas que la empresaria Ana María Hincapié ha tenido a lo largo de su vida.

0.3 Justificación

Según la información registrada en la Cámara de Comercio, en el departamento de Bolívar incluyendo, Cartagena y sus 18 municipios, se encuentran registradas 24.185 empresas de las cuales, 20.218 se encuentran ubicadas en la ciudad de

Cartagena. Aunque no se tiene un dato exacto en la Cámara de Comercio de Cartagena, si se tiene un porcentaje, que revela cuantas de las empresas que están registradas en Cartagena, son de propietarios extranjeros o de otras ciudades y cuales son de propietarios Cartageneros. Aproximadamente un 75% son empresas de propiedad extranjera o de otras ciudades, lo que quiere decir que de 20.218 solo 5.054 son empresas cuyos dueños son cartageneros.

Es por esta razón que se decidió , llevar a cabo este trabajo, porque se considera que los jóvenes de Cartagena, deben crear empresas, y para ellos es necesario tener como referencia un testimonio de vida que le permita a los potenciales empresarios e incluso a los que han fracasado o se han frustrado, creer y tener en cuenta que aún cuando las situaciones son adversas, siempre es posible sacar adelante las cosas que realmente se sueñan y se anhelan, pues todo es cuestión de tener confianza en sí mismo para poder alcanzar sus metas.

Además porque es importante que los jóvenes aprendan tanto de las experiencias positivas de los empresarios como de sus errores, para que tengan un referente de lo que deben y no deben hacer para poder cumplir sus sueños y materializar sus proyectos.

Por tal motivo que he decidido estudiar la vida de la empresaria Ana María Hincapié, ya que considero que es una persona que posee muchas características similares a la mayoría de las personas que pensamos en crear nuestra propia empresa. Ana María es una persona como muchos de nosotros que se ha visto afectada por la situación del país, que ha vivido la separación de sus padres, que le ha tocado luchar sola para sacar a su hija adelante como muchas mujeres lo hacen hoy en día, es una mujer que comenzó de cero a construir un sueño que no ha sido fácil, en el que ha tenido que superar miles de obstáculos a lo largo del camino, pero también ha sido una mujer que no ha dejado que ninguno de esos obstáculos acabe con esa ilusión y es por esa razón y porque me siento orgullosa

como mujer de ver materializado algo que comenzó como un sueño y que ahora es una realidad que he considerado importante realizar este estudio de su vida.

0.4 Antecedentes de investigación

A pesar de que en nuestro país, son pocos los estudios que existen sobre la historia Empresarial colombiana, existen algunos investigadores que se han dedicado a esta importante labor y que no pueden pasar por inadvertidos.

Los alemanes en el Caribe colombiano: el caso de Adolfo Held, 1880-1927.
Por: Adolfo Meisel Roca
Joaquín Vilorio De La Hoz
Agosto 1999

El estudio empresarial de Adolfo Held, resulta muy interesante ya que muestra aspectos importantes de la presencia alemana en la costa Caribe Colombiana.

En el estudio muestra como migración de la familia Held a la Costa Caribe Colombiana es resultado del gran flujo de emigrantes que había entre el puerto de Bremen y la ciudad de Barranquilla. Esta migración de los alemanes se debía al gran crecimiento económico que estaba viviendo su nación en esa época.

El autor muestra que el interés de los alemanes en la región Caribe Colombiana se debe básicamente a la industria del tabaco. Debido que en la región del Carmen de Bolívar se producía tabaco de buena calidad el cual se comercializaba hacia Europa a través del puerto de Bremen.

Por otra parte el autor comenta como el comercio del tabaco, generó inversión por parte de los inmigrantes alemanes en diversas actividades económicas, entre las cuales el autor menciona la navegación en el río Magdalena, la banca, la ganadería y la aviación.

Luego de esto el autor escribe acerca de la actividad ganadera de la región argumentando que la falta de un crecimiento de la productividad en el largo plazo y la no existencia de una inserción estable en el mercado mundial, están dadas en

gran medida por las limitaciones ecológicas que restringen a este sector en la zonas tropicales al nivel del mar, y no por la mentalidad “poco empresarial” que se le atribuyen a los ganaderos de esta región.

Empresarios de Santa Marta: el caso de Joaquín y Manuel Julián de Mier, 1800-1896.

Por: Joaquín Vilora De La Hoz

Septiembre de 2000.

Joaquín Vilora De La Hoz analizó en el año 2000 la vida de dos empresarios de Santa Marta que fueron padre e hijo, Joaquín y Manuel Julián de Mier, durante el siglo XIX, los cuales lograron sobresalir en medio de una ciudad que durante el siglo XIX, movilizaba buena parte del comercio exterior y por ende este auge favoreció a muchos empresarios y comerciantes de la región entre ellos los mencionados, hasta el punto de convertirse en los más prósperos de la región y ganarse el reconocimiento por el desempeño de su negocio y por el impacto que dejaron en la ciudad.

Empresarios, tecnología y gestión en tres fábricas bogotanas 1880-1920

Por: Edgar Augusto Valero

1998

Edgar Augusto Valero, realizó un estudio sobre empresarios, tecnología y gestión en tres fábricas bogotanas en los años 1880-1920 durante el primer período de industrialización de nuestro país: éstas eran: La pradera, Cervecería Águila y Chocolate Chaves, las cuales eran una ferretería, una cervecería y una compañía productora de chocolates.

Este estudio es realizado como un análisis apoyado en la perspectiva teórica de Max Weber, con énfasis en la evaluación del modelo fabril como un sistema de producción.

En el texto se comenta acerca de la historia de cada una de estas fábricas, dedicando una gran parte a la historia de la ferretería, ya que esta a diferencia de las otras dos, terminó quebrando.

Otro aspecto al cual hace mención el autor es el déficit estructural de capacidades para la producción de la industria pesada nacional, y aporta elementos de juicio para valorar la crónica imposibilidad de llevar a feliz término esa gama de industrialización. Pero a pesar de la situación del contexto de la industria pesada, el autor no responsabiliza a esta del fracaso de la ferretería, el autor argumenta que fue consecuencia del manejo interno y de una concepción de empresa que parecía anteponer la búsqueda de ciertos logros a las consideraciones de rentabilidad y lucro.

0.5 Metodología de trabajo

1. Revisión de la información: Se hace una revisión y análisis de la información, tanto de bibliografía mencionada en el presente anteproyecto, como de la información recolectada mediante la elaboración de una guía que permita abarcar los objetivos que se tienen con la elaboración de este proyecto.
2. Trabajo de campo: se le aplica un guía de entrevistas y se realizan entrevistas a la empresaria y a personas cercanas a esta, con el propósito de recopilar toda la información y experiencia de la misma.
3. Etapa final: Se revisa toda la información recopilada mediante las entrevistas realizadas por escrito, y posteriormente se analiza, para empezar a construir la biografía.

La organización del trabajo y las etapas correspondientes serán:

0.5.1. Tipo de Estudio

El presente estudio es de carácter descriptivo- analítico ya que, por un lado, se realizará una descripción tanto de las características del empresario, así como de los aspectos y características de su empresa. Antes de ser constituida, y durante la misma.

Por el otro, esta investigación posee un carácter histórico, ya que serán recopilados datos de periodos pasados para lograr la reconstrucción de la vida de la empresaria Ana María Hincapié, para posteriormente llevar a cabo la construcción de su biografía.

0.5.2. Fuentes y Técnicas de Recolección de Información

- Fuente Primaria: Empresaria, familia y colaboradores.
- Técnica de Recolección: Entrevistas con las personas que tienen contacto permanente con la empresaria Ana María Hincapié.
- Fuente Secundaria: información de Cámara de Comercio y actas de la empresa.
- Técnica de Recolección: Cuestionario, Entrevistas, recolección y análisis de la Información.

0.6 Logros esperados

El logro esperado de esta investigación es la construcción y elaboración de un documento en forma de biografía, donde se plasmen los objetivos que se pretenden alcanzar en la presente investigación y anteriormente mencionados.

De una forma más descriptiva, lo que se busca es elaborar una biografía donde se presente una descripción de cómo ha sido la vida de la empresaria Ana María Hincapié, todo lo que tuvo que hacer para constituir su empresa y los

factores tanto externos como internos que hayan incidido en ella para convertirse en lo que es hoy en día.

En adición, se busca identificar las características, valores, debilidades y fortalezas de la empresa, de tal forma que esta investigación sirva como referencia a otras personas y en especial a los estudiantes del proyecto de investigación, historia de empresarios de la Universidad Tecnológica de Bolívar

0.7 Plan de trabajo

Descripción de cronograma:

1. Reunión de inicio: en esta actividad se reunieron todos los participantes del proyecto de investigación, posteriormente fueron establecidos los objetivos y delimitación de la investigación a cada uno de los estudiantes que estaba participando en el proyecto.
2. Realización del anteproyecto: en esta actividad cada estudiante realizó el anteproyecto de la investigación, delimitándolo al empresario y la empresa a la que iba hacer referencia. En este anteproyecto se establecieron los objetivos, logros esperados, justificación, plan de trabajo y bibliografía; lo cual sirvió como guía, punto de partida y orientación para la investigación.
3. Revisión bibliográfica: Se realizó una revisión de toda la información disponible, tanto de las fuentes primarias como secundarias, sobre la empresa y de su entorno tanto local como nacional.
4. Diseño del instrumento de recolección de información: se seleccionó el instrumento para recolectar los datos, de tal forma que la información que se obtuviera mediante este instrumento permitiera obtener la mayor parte de los datos necesarios para alcanzar los objetivos de la investigación.
5. Entrevistas: Se realizó una visita a la empresa de la persona investigada. En donde hubo una entrevista con miembros del personal de la empresa, a los cuales se les preguntó sobre alguna información de la empresa, y

acerca del trabajo de la empresaria. De igual manera se entrevistaron algunos de los familiares de la empresaria, con el objetivo de recolectar la información necesaria para la investigación. Se hizo la recolección de información de fuentes primarias.

6. Análisis descriptivo: Se realizó un análisis descriptivo de la información recolectada del empresario.
7. Escritura del caso: Con base en toda la información recopilada, clasificada, analizada y revisada, se redactó en forma de biografía la descripción del empresario, el análisis de toda la información, y las conclusiones a las que se llegó.

1. Metodología

En este punto se procede a definir claramente la metodología que será utilizada en el desarrollo de este trabajo, teniendo en cuenta el carácter descriptivo – analítico empleado para su elaboración.

Teniendo en cuenta la fuerte influencia familiar en sus actividades empresariales y el corto tiempo que lleva como empresaria, se harán énfasis en los siguientes aspectos.

Tabla No. 1 Esquema del proyecto

Análisis de Ana María Hincapié

1. Industria Inmobiliaria e Industria de la Construcción	<ol style="list-style-type: none">1 Sector inmobiliario en Colombia2 Sector de la construcción en Colombia3 ¿Qué está pasando con el sector de la construcción y la compra de inmuebles en estos momentos?
2. Conducta Empresarial	<ol style="list-style-type: none">1 Historia2 Misión y Visión3 Direccionamiento de la Empresa4 Estructura organizacional5 Análisis del negocio
3. Perfil Socioeconómico	<ol style="list-style-type: none">1 Origen2 Estatus social3 Familia empresarial4 Choques culturales5 Estudio y aprendizaje6 Formación como empresario e incorporación a las actividades empresariales

4. Estilo de Vida

- 7 Motivación de su actividad empresarial
- 8 Personalidad
- 1 Vida familiar
- 2 Uso del tiempo libre
- 3 Actitud frente al gasto y el ahorro
- 4 Lujos y viajes

5. Mentalidad e ideología

- 1 Confianza en los demás y en si mismo
- 2 Viveza y reglas del juego
- 3 Visión a corto y largo plazo

Luego de haber definido los diversos aspectos que se tendrán en cuenta en el desarrollo del proyecto, se procede a la recolección de la información. Por lo cual se elaboro un recuento de la vida de la empresaria Ana María Hincapié, narrado por ella y orientado a su actividad empresarial y familiar. En dicha biografía se podrá identificar cada uno de los aspectos más relevantes que influyeron en el desarrollo personal y empresarial de la vida de Ana María.

Para construir un análisis completo, fue necesario realizar diversas entrevistas a familiares y colegas, de tal manera que esto permitiera tener una noción bastante amplia de la vida de la Empresaria. Entre las personas que se entrevistaron, se encuentra su madre Beatriz Lengua, dos de sus hermanos, Álvaro Hincapié y Beatriz Eugenia Hincapié, y a su socia y amiga Gloria Benedetti. Cada una de las entrevistas permitió recopilar información básica sobre la vida de la empresaria que permitió cumplir a cabalidad con los aspectos requeridos en el esquema de análisis. En la siguiente tabla se hace mención a cada uno de las personas entrevistadas en esta investigación y la relación de cada uno de ellos con la empresaria Ana María Hincapié.

Tabla No 2. Información sobre los entrevistados

Nombre	Fecha de la entrevista	Datos actuales	Relación con Ana María Hincapié
Ana María Hincapié	1ª entrevista julio de 2009, 2ª entrevista agosto de 2009	Actual propietaria de la Inmobiliaria G.M.A	_____
Beatriz Lengua	Julio de 2009	Ama de casa	Madre de Ana María Hincapié
Álvaro Hincapié	Agosto de 2009	Estudiante de Administración de empresa y supervisor nocturno en el Hotel Charleston	Hermano de Ana María Hincapié
Beatriz Eugenia Hincapié	Agosto de 2009	Actual Coordinadora de Eventos en la empresa Bienvenidos Turismo Ltda.	Hermana de Ana María Hincapié
Gloria Benedetti	Agosto de 2009	Actual socia LA Inmobiliaria G.M.A	Socia de la empresa de Ana María Hincapié

Posteriormente se consultó sobre aspectos generales de la empresa, y ya contando con toda la información necesaria para llevar a cabo el estudio del caso, se completó el análisis y se obtuvieron conclusiones y recomendaciones.

2. Industria inmobiliaria e Industria de la construcción

2.1 Sector inmobiliario en Colombia

En la década de los noventa, Colombia vivió un periodo de recesión económica muy fuerte, cuyas consecuencias afectaron notablemente el crecimiento de la economía. El sector de la construcción no fue la excepción pero logró recuperarse y convertirse en uno de los más dinámicos del país. Este renglón productivo ha logrado una tasa de expansión promedio cercana al 13% entre 2002 y 2007. Esta es una de las principales conclusiones del estudio, realizado por el Servicio de Estudios Económicos del Banco BBVA en el 2008, sobre la Situación Inmobiliaria en Colombia.

Las empresas del sector muestran una situación sólida la cual está relacionada con el aprendizaje que tuvieron a partir de la crisis de los noventa. Actualmente estas compañías, se encuentran desarrollando procesos de planeación financiera y económica más eficientes, que les ayudan a soportar los ciclos de la construcción.

Éstos han tenido una duración de cinco a seis años, sin embargo aquel que comenzó en los años 90 tuvo una duración de 12 años y ha sido el más inestable de la historia, caracterizado por niveles de expansión y contracción, inusuales para este renglón de la economía.

La recuperación económica, la mejora en los niveles de confianza y el fortalecimiento del mercado laboral, han sido las principales variables que han influido positivamente para el crecimiento del sector.

Después de un ciclo difícil, comprendido entre 1990 y 2001, el sector de la construcción (edificaciones y obras civiles) ha logrado una tasa de expansión promedio cercana al 13% entre 2002 y 2007. El subsector de edificaciones fue un

importante motor de esta dinámica al registrar un crecimiento promedio de 17,8% durante este mismo periodo.

A pesar de esto, durante los últimos meses se ha evidenciado una desaceleración de la actividad inmobiliaria. Esto se debe principalmente a la reducción de la capacidad de compra de los hogares colombianos; el aumento en el precio de los inmuebles ha sido superior al aumento en los ingresos de las familias.

Sin embargo, las buenas perspectivas demográficas y una mayor utilización de la financiación hipotecaria, generan buenas perspectivas de cara al futuro. Además, las predicciones apuntan a un crecimiento sostenido de la economía del país, cercano al 4,5% durante el próximo quinquenio (2008-2013), lo que indica mayores posibilidades de endeudamiento por parte de los grupos poblacionales, especialmente jóvenes entre 18 y 40 años, quienes serán en el futuro potenciales compradores de vivienda nueva.

2.1.1 Retos del Sector

La escasez de suelo utilizable, genera mayores costos para los constructores, y por consiguiente, mayor precio de los inmuebles. Esto trae consigo, una reducción de oferta de proyectos VIS (Vivienda de Interés Social), debido a los bajos márgenes de utilidad que estos pudiesen generar.

Los límites de las tasas de interés hipotecarias, generan distorsiones en el mercado para el otorgamiento de créditos. La baja protección a los acreedores, impide el acceso de un mayor número de personas al sistema hipotecario. Los sectores poblacionales más riesgosos muchas veces sienten desconfianza para adquirir estos créditos de largo plazo.

Por otro lado, la baja capacitación de los trabajadores del sector hace pensar en estrategias que permitan una formación académica y laboral más adecuada, que

garantice un mayor grado de desarrollo y crecimiento personal de los trabajadores de la construcción.

El estudio también señaló, que una mayor utilización del sistema financiero para atender la demanda de vivienda, permitiría un mayor crecimiento en el sector inmobiliario, el cual sería sostenible en el mediano plazo.

2.2 Sector de la construcción en Colombia

La evolución de sector de la Construcción ha estado marcada por la crisis del 98 y 99, donde la productividad cayó, hubo una alta inflación y falta de liquidez, altos tipos de interés y demasiado capital invertido en suelo que abrió una profunda crisis en el sector financiero y en el sector de la Construcción.

Durante el año 2000 se notó una recuperación en el sector, después de una fuerte reestructuración, avalada por el empuje de la cerámica, la porcelana y la loza, que fue decisivo en la recuperación del sector. Los últimos cuatro años del sector se han visto favorecidos por la estabilidad de la inflación y de los tipos de interés, la internacionalización de grandes grupos y el saneamiento de entidades de crédito junto con presencia de mayor inversión extranjera.

En la actualidad el déficit de vivienda en Colombia se estima en 2,3 millones de unidades (31% de los hogares). Un millón y medio corresponde a la diferencia entre el número de hogares y el acervo de viviendas (déficit cuantitativo) y el resto son viviendas susceptibles de mejoramiento (déficit cualitativo). Tiende a acentuarse, si se tiene en cuenta que en los últimos años la población está creciendo más rápidamente que la oferta.

2.3 ¿Qué está pasando con el sector de la construcción y la compra de inmuebles en estos momentos?

En uno de los mejores momentos que vive la construcción nacional y cuando todos sus indicadores muestran tendencia positiva y creciente, colombianos

residentes en Estados Unidos están aprovechando las ferias para comprar vivienda como inversión y otros para sus familiares e hijos porque algún día esperan regresar a su país de origen.

Así lo demuestran las últimas cifras que ha entregado la Cámara Colombiana de la Construcción (Camacol) en relación con las ferias que se celebran en Miami y la que se realizó en Nueva York. Se trata de la feria 'Dónde vivir e invertir en Colombia'.

En ella se concentran la oferta y la demanda de proyectos inmobiliarios en Colombia y las distintas alternativas de financiación que ofrece el mercado, para facilitar la decisión del público latino residente en Nueva York, New Jersey y Pensylvania.

Los Colombianos residentes en la ciudad de Nueva York compraron en 2005 inmuebles ubicados en ciudades costeñas por 3,1 millones de dólares y en el 2006 se llegó a la cifra de 6,1 millones de dólares. Se estima que el número de inmuebles vendidos en la región llega a más de 110 en los últimos dos años. En el 2005 esta feria realizó ventas totales por 20,7 millones de dólares y en el 2006 por 43 millones de dólares. La de Miami ha tenido las siguientes ventas: 7,6 millones de dólares en el 2005, 13,1 millones de dólares en el 2006 y 20,6 millones de dólares en el 2007.¹

La gran demanda de los proyectos en ciudades costeñas se concentra en Barranquilla y Cartagena. Este año en Nueva York fueron presentados los de Santa Marta y Montería. Sin embargo, otros colombianos también prefieren Bogotá, Medellín, Cali y el Eje Cafetero.

El jefe de ventas en el exterior de Constructora Colpatria, Camilo Corredor, dijo que el 90% de las compras de inmuebles en las ferias es de colombianos

¹ <http://foros.elpais.com/index.php?showtopic=5710>

residentes en el exterior y que, en su orden, residen en Estados Unidos, España, Canadá, Francia e Italia.²

Confirmó que en un proyecto ubicado en Cartagena, el 50% de las ventas fueron de nacionales que viven afuera. Adquirieron cerca de 30 unidades. Pagaron entre \$110 millones y \$500 millones.

La presidenta de Coldwell Banker para Colombia, Sonia Galvis, dijo que en Colombia en los últimos años la inversión en finca raíz ha sido la más rentable del mercado y así continuará en la medida en que la economía del país continúe por el rumbo actual.

“Si bien es cierto, la industria de la construcción en el mundo es cíclica, siempre, en cualquier circunstancia, la inversión en bienes raíces será rentable si sabemos comprar y sabemos vender. Históricamente, la inversión en este sector ha sido un permanente generador de crecimiento patrimonial”, señaló la ejecutiva. Comprar vivienda en Colombia es un negocio rentable, pese a la revaluación del peso que se ha vivido en lo corrido de este año. La valorización en el país oscila entre el 12 y 15%, valores que mitigan los efectos generados por la devaluación del dólar.

Las compras son inversiones que generalmente se pagan en lapsos superiores al año e incluso, en periodos de tiempo mayores. A ello se suma que en muchas circunstancias el comprador requiere de créditos hipotecarios.

Si el interesado adquiere una deuda en pesos en Colombia, manda dólares a sus compatriotas o familiares para pagarla. El valor que debe cancelar se reducirá ostensiblemente con el transcurso de los meses, pues la tendencia de la divisa, de acuerdo con los expertos es que vuelva a recuperar los niveles de \$2.200 por cada dólar, en los próximos meses.

² <http://foros.elpais.com/index.php?showtopic=5710>

En consecuencia y acorde con los conceptos de las instituciones financieras que han participado en las ferias, después de hacer los análisis del caso, aun con revaluación del peso frente al dólar invertir en la finca raíz en el país es un buen negocio, puesto que actualmente existe una excelente valorización de los inmuebles.

El BBVA dijo que la venta de vivienda y créditos a colombianos residentes en el exterior, es bastante reciente. Este banco español es pionero y fueron los primeros en desembolsar un crédito a un residente en Estados Unidos que compró vivienda en Colombia en febrero de 2005.

La entidad crediticia a través del director de crédito para colombianos en el exterior Carlos Navarro manifestó que “nos sentimos orgullosos de decir que hemos contribuido con una cifra importante. Hemos desembolsado créditos por más de \$59 mil millones”.

El presidente de Camacol Caribe, Antonio Domínguez, dijo que los proyectos que más se venden en esta clase de ferias son los 3 y 4, así como los turísticos, debido a que no tienen un alto precio y en los segundos es fácil comprarlo mediante una financiación con la banca hipotecaria. “Los colombianos residentes en Estados Unidos compran casas en su país de origen como inversión, también para sus familiares o para cuando regresen de vacaciones o a pernoctar definitivamente acá”, subrayó.

El jefe de crédito y cartera de Alejandro Char y Cía Ltda, constructora ubicada en Barranquilla, manifestó que la feria es el escenario ideal para mejorar las ventas. “Los resultados de la Feria de Miami fueron excelentes para la empresa, pues se concretaron negocios en Estados Unidos y gracias al seguimiento adelantado a los contactos, los resultados han sido más que satisfactorios”, agregó el ejecutivo de la constructora.

El socio de la Constructora e Inmobiliaria Mego Pablo Guerrero contó que luego de participar tres veces en la Feria de Miami, este año decidieron ir a Nueva York por el gran potencial de compradores en esta ciudad americana, sobre todo barranquilleros.

Esta empresa confirmó que en Miami logró vender 14 unidades de 84 del proyecto Mirador de la Sierra, ubicado en estrato 4. Se terminó de vender a \$84 millones. De acuerdo con Guerrero, los colombianos buscan tener un inmueble para cuando regresen a la ciudad.

El decano de la Facultad de Arquitectura de la Universidad Autónoma del Caribe, Paul García, dijo que el proyecto Macondo que se hará en Barranquilla se presenta a la comunidad hispanoamericana porque son 7.000 viviendas que se van a construir e incluye una zona de industria y comercio. Es un núcleo autosuficiente e integral con recreación y centros deportivos. Lo que se busca es evitar el desplazamiento de la comunidad.

3. Inmobiliaria G.M.A de Ana María Hincapié

3.1 Historia

Fundada el 23 de Septiembre del año 2007, Inmobiliaria G.M.A es una empresa especializada en la venta y arriendos de inmuebles nuevos y usados, sus socias son Gloria María Benedetti y Ana María Hincapié, ambas con 10 años de experiencia en el sector inmobiliario.

A comienzos del año 2006 Ana María y su actual socia Gloria Benedetti, hacían parte de la inmobiliaria Viviendas Ltda³. Y es aquí cuando en una de sus conversaciones, ambas decepcionadas con las prebendas recibidas por su trabajo y luego de haber trabajado por 10 años en el sector inmobiliario, surge la idea de crear su propia Inmobiliaria. Y es entonces donde uno de sus arrendatarios al enterarse lo que Ana María y Gloria tenían pensado, decide hacer parte de la empresa y ser el socio capitalista.

La empresa fue constituida con un capital inicial de \$ 3.000.000 de pesos y solo dos trabajadores, Ana María Hincapié y su socia Gloria Benedetti. Sus primeras oficinas estuvieron ubicadas en el Barrio Laguito en Cartagena en el Edificio Laura local 1. En este local estuvieron alrededor de 6 meses, en ese tiempo empezaron a tener diferencias con su socio capitalista, debido a que este pensaba que el negocio generaría ganancias de forma inmediata, cosa que no ocurrió. Después de muchas reuniones él decidió retirarse de la sociedad, llevándose consigo todos los bienes muebles de la empresa. A pesar de todo esto, Ana María y Gloria, lograron salir adelante, consiguieron el dinero necesario para adquirir los recursos para poder realizar su trabajo, pudieron comprar computadores, escritorios, entre otras cosas que les permitió continuar con su empresa. Todo esto gracias a que el esposo de su socia Gloria Benedetti tenía esa cantidad de dinero y se los presto para que ellas pudieran continuar reconstruyendo su Inmobiliaria.

³ La Inmobiliaria Viviendas Ltda. Fue fundada en el año 1985, esta hace parte de la lonja de propiedad raíz de Cartagena, Bolívar y fianza de crédito inmobiliario de Cartagena S.A.

Luego de este inconveniente Ana María y Gloria, siguieron posicionándose y fueron creciendo cada vez mas. Y gracias a sus logros la empresa en aproximadamente 1 año fue trasladada a Bocagrande Cra. 4 No 5-117, lugar donde actualmente funciona y ahora cuenta con 8 empleados perfectamente capacitados en todo lo relacionado con el tema de Finca Raíz.

3.2 Misión y Visión de la Empresa

Misión:

Somos una empresa legalmente constituida de finca raíz basados en una experiencia sólida, de profesionalismo y valores, satisfacción al cliente, con calidad en el servicio, siempre pensando en el bienestar de la comunidad.

Visión:

En el año 2015 ser una de las empresas más importantes en este sector, sólidas y reconocidas en la lonja del área de finca raíz en la principal ciudad turística de Colombia satisfaciendo a una gran cantidad de clientes a nivel nacional como internacional, siempre presentando un servicio basado en los valores y la calidad.

3.3 Direccionamiento de la Empresa

Por ser una empresa pequeña y con tan solo 2 años en el mercado, las políticas de motivación del personal, solo recaen en los directivos y en los encargados de captar los inmuebles, y ofrecer estos a los clientes. Estas políticas de motivación son reflejadas con el porcentaje que reciben los captadores de los inmuebles, dependiendo del tipo de servicio que logren, ya sea de venta o arriendo temporal o fijo del inmueble. Por arriendo de un inmueble los captadores obtienen el 10% mensual, y por la venta de un inmueble estos reciben el 1% del total de la venta.

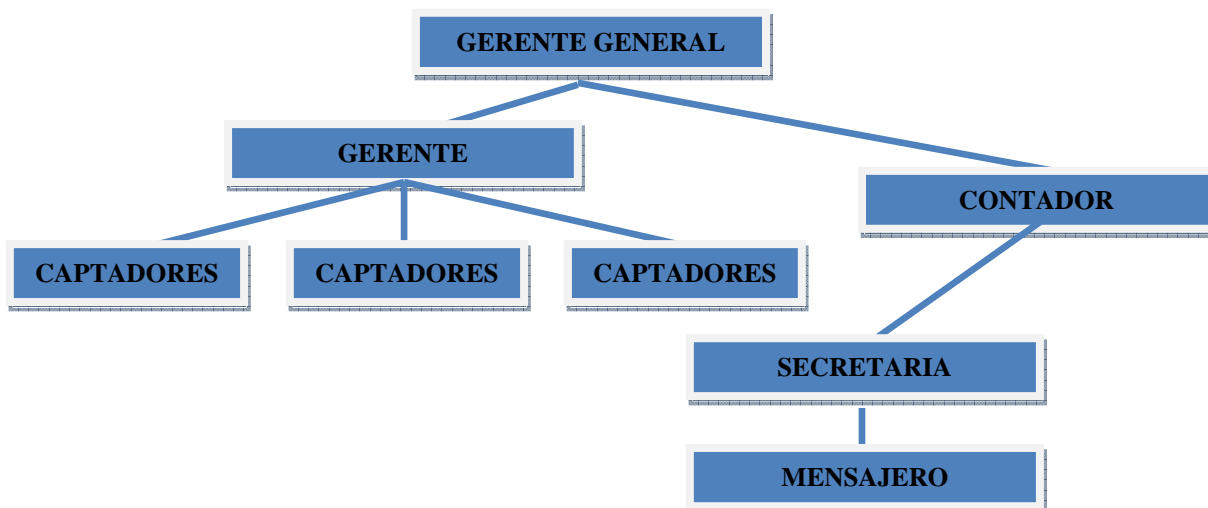
En cuanto a las políticas de gestión que posee la empresa, cabe recalcar que la gerencia junto con los demás empleados se encargan de organizar cada uno de los proyectos que se deciden llevar a cabo en busca del continuo mejoramiento de la organización, todo esto con el fin que los objetivos de este se cumplan en el tiempo y con el presupuesto que este requiere y el cual tiene establecido. Con

esto se hace referencia que ninguno de los planes o proyectos en la empresa son llevados a cabo sin el apoyo de la gerencia, en esta empresa el trabajo en equipo es lo principal y cuando se trata de sacar adelante un proyecto no existen jerarquías todos trabajan de la mano para llevarlo a cabo.

En G.M.A las decisiones se toman entre el gerente y el gerente comercial, por ser estos los propietarios de la inmobiliaria.

3.4 Estructura organizacional

La empresa G.M.A consta con un gerente general que avala cada uno de los contratos y procedimientos a seguir, un gerente comercial que es la persona que se encarga de dar a conocer cada uno de los servicios que la inmobiliaria brinda, un contador que se encarga de que todos los lineamientos en la empresa estén en regla, una secretaria que es la encargada de recibir a los clientes y atender las llamadas, un mensajero y tres personas encargadas de la captación y ofrecimiento de los inmuebles.



La estructura organizacional lo largo de dos años que lleva en funcionamiento, ha tenido un notable crecimiento, en sus inicios la empresa contaba con tan solo 2 empleados que eran las mismas socias, actualmente son 8 empleados, y se espera que para el año 2010 según las expectativas aumenten a 11 empleados.

3.5 Análisis tecnológico

La inmobiliaria G.M.A. en el tiempo que lleva en funcionamiento se ha encargado de adquirir el software contable más actual que se encuentra en estos momentos en el mercado, este es un software creado para las empresas inmobiliarias que permite llevar un control más exacto de cada uno de los procesos que se llevan cabo en la empresa .

G.M.A hace 6 meses adquirió computadores de última tecnología, que le permitieran la utilización del software todo esto con el fin de ampliar su capacidad de servicio.

En cuanto a la investigación y el desarrollo, la inmobiliaria realizó un estudio, para conocer como percibían las personas a G.M.A y los aspectos que consideraban que debían mejorar, y uno de los aspectos que las personas consideraron que debían mejorar era la ubicación, debido a que donde se encontraban antes sus oficinas no tenían gran visibilidad y el tránsito de peatones era muy bajo, por lo que la inmobiliaria decidió trasladarse al sector de Bocagrande, como lo dice en su historia.

4. Perfil Socioeconómico

4.1 Origen

Ana María viene de una familia netamente colombiana, su padre Álvaro Hincapié es oriundo de Medellín, Antioquia y su madre Beatriz Lengua es oriunda de Cartagena, Bolívar.

Su padre llegó a Cartagena procedente de Medellín, en el año 1964. Nació en Medellín el 9 de abril de 1946, donde vivió toda su infancia y adolescencia. A la edad de 18 años se vino a vivir a Cartagena con sus padres, los cuales montaron una compra venta llamada la Heroica. El padre de Ana María empezó a trabajar en la compra venta de todo tipo de artículos, como joyas, electrodomésticos, instrumentos musicales. Y ahí siguió durante muchos años, mientras alternaba con otros trabajos como compra y venta de vehículos y posteriormente con la compra y venta de tierras.

Su madre Beatriz nació en Cartagena el 13 de noviembre de 1946, vivió toda su infancia y su adolescencia en Cartagena, estudió Comercio Exterior, y trabajó en el Banco Industrial Colombiano donde se retiró después de 4 años por el nacimiento de su primera hija y luego de esto no volvió a trabajar. En el año 1968 se conoció con Álvaro Hincapié y deciden casarse el 20 de marzo de 1970.

“tuvimos 4 hijos, mi primera hija se llama Beatriz Eugenia nació el 16 de septiembre de 1971, mi segunda hija fue Ana María, ella nació el 20 de enero de 1973, luego vino Margarita el 23 de julio de 1977, y el último de fue Álvaro el cual nació el 25 de septiembre de 1986.” (Beatriz)

Ana María, nació en un hogar sin problemas económicos, su niñez y adolescencia estuvieron siempre llenas de muchas comodidades, a la edad de 15 años su padre ya le había regalado su propio carro y dos años después le obsequió una moto. Sin embargo a la edad de 21 años las cosas en su familia cambiaron un poco, debido que su padre trabajaba con el negocio de las tierras en el departamento de Antioquia y en esa época, la guerra, ocasionó que muchas de esas tierras se perdieran y tuvieran que ser abandonadas, lo que hizo que la

situación económica de su familia se viera duramente afectada. Lo que causó que Ana María comenzara a trabajar desde muy joven, para poder llegar hasta donde hoy por hoy se encuentra.

4.2 Estatus social

Ana María siempre ha pertenecido a una clase social alta, su madre pertenece a la clase social alta de la ciudad de Cartagena. Y su padre en Medellín perteneció a los hacendados más importantes en Antioquia.

“A pesar de que mi padres, siempre estuvieron muy bien económicamente, considero que lo que más influyó en mí para crecer como mujer y como empresaria, fue saber que ya no poseíamos todo ese dinero que cuando yo era pequeña teníamos.”(Ana María)

4.3 Familia empresarial

La actividad empresarial en la familia de Ana María, radica desde sus abuelos, los cuales tuvieron varios negocios de compra y venta en Medellín, y siempre trabajaron en el comercio de terrenos. Su padre siguiendo con esta tradición, continuó con el legado de las compra ventas, y el comercio de tierras, e incursionó en la compra y venta de autos.

4.4 Choques culturales

Cuando se habla de costeños esto hace referencia a “los habitantes de la Costa Caribe Colombiana al norte del país, y otras regiones cercanas o limítrofes a la misma. Este término se utiliza en Colombia para designar un tipo de persona alegre y jovial, con dialecto, cultura, gastronomía, folklore, música, bailes, idiosincrasia, rasgos y maneras de ser muy diferentes a los de los habitantes del interior del país, a quienes los costeños suelen llamar cachacos (término aplicado,



por extensión, a todos los habitantes de la región andina del interior de Colombia, aunque realmente aplica únicamente para los habitantes de Bogotá y sus alrededores). En realidad, el costeño es una persona de idiosincrasia y cultura mucho más cercana al cubano, al puertorriqueño, al venezolano (de las regiones costeras), al dominicano o al panameño que a sus propios compatriotas del interior del país.

El costeño exhibe en general una idiosincrasia con rasgos bastante

comunes a lo largo de todo el litoral, aunque existen ligeras diferencias regionales. Las ciudades más representativas de los costeños son Barranquilla, Cartagena, Santa Marta, Valledupar, Sincelejo y Montería Sahagún, aunque hay muchas más comunidades desde el Chocó, Turbo, en Antioquia, hasta Riohacha, Maicao y Uribe en La Guajira.”⁴

En cuanto a los paisas “La región y la unión cultural no coincide pues necesariamente con los límites de los cuatro departamentos: por ejemplo, la zona

⁴ <http://es.wikipedia.org/wiki/Coste%C3%B1o>

de Urabá, en el mar Caribe, que pertenece al departamento paisa de Antioquia está más articulada a los vecinos departamentos de Chocó y Córdoba, con manifestaciones culturales distintas, mucho más influenciadas por las etnias negra e indígena. La zona del Magdalena Medio, parte del cual pertenece a los departamentos paisas de Antioquia y Caldas, poseen rasgos culturales similares a otras zonas del Magdalena Medio tolimense, cundinamarqués- boyacense llamado comúnmente "cundiboyacense" y santandereano. Por otro lado las zonas norte del departamento del Valle del Cauca y noroccidente del departamento del Tolima son culturalmente paisas. Fundamentalmente, un paisa auténtico posee un espíritu productivo, ahorrativo, emprendedor y andariego. Asimismo es muy apegado a su tierra y su cultura, pero al tiempo audaz para la exploración y la innovación, irreverente cuando de inventar se trata, y disidente.”⁵

Los padres de Ana María, aunque ambos son colombianos, son de distintas regiones del país, por lo que ambos poseen costumbres y culturas completamente diferentes, su padre es de Antioquia o como más comúnmente son llamados Paisas, mientras que su madre nació en la ciudad de Cartagena, es decir, es Costeña.

“Álvaro es de un carácter muy fuerte, es una persona muy intransigente, y un negociante en todo el sentido de la palabra, desde que yo lo conocí, siempre estaba comprando y vendiendo cosas, nunca se quedaba con nada, yo creo que Ana María se parece mucho a él, ella desde el colegio siempre decía que no quería trabajar para nadie, que ella sería su único jefe y lo logró” (Beatriz)

El vivir entre Medellín y Cartagena, hizo que Ana María se apropiara de muchos de los rasgos culturales de ambas regiones,

“Cuando viví en Medellín, aprendí a trabajar duro, los paisas son personas muy emprendedoras, que no se dejan abatir por nada, y siempre ven una oportunidad donde nadie más lo ve. De la ciudad donde nací y donde he permanecido la mayor parte de mi vida, aprendí a ser recursiva, ingeniosa, pero sobretodo a tener una

⁵ http://es.wikipedia.org/wiki/Paisa#Identidad_paisa

cara amable siempre a pesar de que las cosas no estén tan bien como uno quisiera” (Ana María)

4.5 Estudio y aprendizaje

Ana María ingreso al colegio Montessori de Cartagena a la edad de 4 años, al finalizar la primaria, sus padres decidieron que continuara con sus estudios de bachillerato en el colegio Pinar de Canadá, pero es finalmente en el colegio san Carlos donde obtiene su título de bachiller a los 20 años de edad.

Al cumplir la edad de 21 años en el año de 1994 su familia decide radicarse en la ciudad de Medellín, ya que su padre es de esta ciudad y siempre quiso que sus hijos vivieran aquí,

“es en Medellín donde decido estudiar diseño de modas, realicé tres semestres de diseño en la colegiatura colombiana de diseños, y después de este tiempo decidí retirarme al darme cuenta que esto no era realmente lo que me apasionaba” (Ana María)

Aunque Ana María no alcanzó ningún título universitario, le hubiese gustado estudiar Administración de Empresa, pero cuando considera que pudo hacerlo decidió trabajar y luego con el nacimiento de su hija, todo fue siendo aun más complejo y el estudio tuvo que ser dejado a un lado.

“Después de retirarme de la colegiatura, siempre quise empezar a estudiar Administración de Empresas, pero empecé a trabajar, y ya era poco el tiempo que me quedaba libre para hacerlo, luego nace mi hija, y decido dedicarle todo el tiempo a ella. Finalmente abrimos G.M.A y las jornadas de trabajo eran cada vez más duras, apenas y me quedaba tiempo para estar con mi hija; creo que todo influyó y no me permitió empezar mis estudios “(Ana María)

4.6 Formación como empresario e incorporación a las actividades empresariales

La incorporación de Ana María a las actividades empresariales, inicia desde su regreso de Medellín hacia Cartagena en el año de 1996, donde a los pocos meses de llegar consigue su primer trabajo como auxiliar de crédito en Bancolombia, “Yo era la encargada de revisar las solicitudes de crédito e ingresarlas al sistema para la aprobación de la gerencia, tan solo dure 6 meses trabajando en Bancolombia, este fue mi primer trabajo, el estrés que se mantenía era muy alto y el ambiente de trabajo muy pesado, por esta razón decidí que retirarme era lo más conveniente, este trabajo lo obtuve gracias a la ayuda de mi tía Margarita Hincapié que en ese entonces era gerente de la empresa Araujo y Segovia y muy amigo del gerente de Bancolombia en ese entonces Alvaro Velez ” (Ana María)

A los dos meses de retirarse de Bancolombia, ingresa a trabajar a la empresa Araujo y Segovia⁶, donde ingresa por un periodo de seis meses, a realizar unas vacaciones a una secretaria de una de sus oficinas en Bocagrande. Y es aquí donde empieza a conocer todo acerca del negocio de la finca raíz.

Al finalizar los seis meses, el gerente decidió darle la oportunidad de trabajar en el departamento de arriendos, y es aquí donde inicia su incursión en el negocio inmobiliario

“Es trabajando en este departamento donde, empiezo a conocer cómo se manejaba el negocio de la finca raíz, empecé a conocer todo acerca de los arriendos, la captación de inmuebles, la forma cómo estos deben ser mostrados al posible arrendatario, entre otras cosas. Al principio debo ser sincera, el trabajo fue muy duro porque no tenía ningún vehículo en que poder transportarme y me tocaba caminar muchísimo por toda la ciudad para poder captar los inmuebles, y cada vez que tenía que mostrar uno de ellos me tocaba montar en bus, y en un día podía llegar a mostrar hasta 6 inmuebles, por lo que me tocaba siempre correr de un lugar a otro para poder llegar a tiempo. Luego de un tiempo pude acceder a

⁶ La Inmobiliaria Araujo y Segovia fueron los pioneros en la Costa Colombiana en la formación de cadenas inmobiliarias y hoy en día son los líderes inmobiliarios en Cartagena y Montería.

un crédito que me permitió comprar mi primer carro, esto me facilito mucho más el trabajo e hizo que pudiera elevar mi nivel de captación⁷” (Ana María)

Para el año 1999 hubo la primera crisis inmobiliaria que ocasiono que la construcción se parara y que las ventas y los precios de los inmuebles bajaran, todo esto genero que muchas de las prebendas fueran eliminadas, lo que causó un total caos en el sector inmobiliario. Anterior de esta crisis, los trabajadores tenían un sueldo base más las comisiones que equivalían a un porcentaje del inmueble arrendado o vendido, pero luego de esto solo tenían derechos a las comisiones.

“Esto causó una desmotivación en mí, por lo que decidí retirarme y tomar un tiempo para descansar, y en este tiempo nace mi hija y decido dedicarme solo a ella” (Ana María)

Luego de durar seis meses sin trabajar, Ana María decide, retomar el rumbo de su vida, y es ahí donde comienza trabajar en la empresa Viviendas Ltda.

“Luego de seis meses de no estar trabajado, decido volver al mercado, y es ahí cuando empiezo a meter hojas vidas, en varias empresas inmobiliarias de la ciudad de Cartagena, entre esas Viviendas Ltda. Donde a los 15 días de haber llevado mi hoja de vida me llaman hacer la entrevista y posteriormente soy seleccionada” (Ana María)

Es en Viviendas Ltda. donde nace la idea de crear G.M.A,

“Trabaje en Viviendas Ltda. desde el año 2003 hasta el 2006, y es aquí donde conozco a mi actual socia Gloria Benedetti, ambas trabajábamos en el departamento de arriendos. Pero es a principios de 2006 donde empecé con mi amiga Gloria a estudiar la posibilidad de independizarnos y abrir nuestra propia empresa inmobiliaria” (Ana María)

El único inconveniente que tenían, era la falta de recursos, necesitaban tener un capital para poder abrir su empresa,

“Nos sucedió algo muy curioso, a una de las personas que le arrendamos un inmueble, le agradó mucho como hacíamos nuestro trabajo, y nos preguntó que si no habíamos pensado en independizarnos y abrir una inmobiliaria, estuvimos

⁷ La captación de un inmueble hace referencia a la obtención de inmuebles que se encuentren para arriendo o venta, con el fin de promocionarlo y ofrecerlo a personas que estén interesados.

hablando y le dijimos que si lo habíamos pensado pero nos hacían falta recursos para poder iniciar con esto, y fue ahí cuando él nos propuso ser el socio capitalista” (Gloria)

Y es así como Mauricio Muñoz⁸ entra a formar parte de G.M.A. Luego de tener el capital y habiendo tomado la decisión de abrir su propia inmobiliaria. Lo primero fue registrarla en la Cámara de Comercio, en un principio se pensaba darle el nombre de Portal Inmobiliario, pero al presentar todos los requerimientos en la Cámara de Comercio, este fue rechazado por que dicho nombre ya existía. Es aquí donde nace la idea de que el nombre de la inmobiliaria fueran las iniciales de cada uno de los socios, y es así como nace el nombre Inmobiliaria G.M.A.

Luego de la empresa ser registrada en la Cámara de Comercio, Ana María y su socios Mauricio y Gloria, comenzaron a recorrer muchos lugares, buscando un local que estuviera al alcance de su presupuesto, pero que también se encontrara bien ubicado, es decir que estuviera en una zona comercial donde el flujo de personas fuera abundante. Es ahí cuando deciden instalarse en un pequeño local en el barrio el Laguito en la ciudad de Cartagena,

“Al principio era muy incomodo, el local era muy pequeño, solo teníamos un escritorio y un computador, nos tocaba turnarnos para poder trabajar, pero luego de 1 año, se pudieron ver los frutos, pudimos trasladarnos al barrio Bocagrande que es donde estamos ubicadas actualmente, cada una posee su sitio de trabajo, tenemos 5 personas trabajando con nosotros en la parte administrativa, y 3 personas por fuera que se encargan de captar los inmuebles.” (Gloria)

4.7 Motivación de su actividad empresarial

La razón que motivó a Ana María a crear su propia empresa, es el nacimiento de su hija,

“Cuando nació Natalia, las circunstancias eran muy difíciles, el único apoyo que teníamos era el de mi padre, y yo quería darle lo mejor a mi hija, por esta razón decidí que debía hacer algo distinto con mi vida, en este afán de encontrar algo

⁸ Por solicitud de la empresaria Ana María Hincapié, no se habla detenidamente de su anterior socio.

que pudiera servirme para que a mi hija no le faltase nada y que esto a su vez fuera algo que del mismo modo me apasionara, nació G.M.A” (Ana María)

4.8 Personalidad

Las personas entrevistadas para la realización de este trabajo describen Ana María como una persona, alegre, entregada a su trabajo y a su familia, colaboradora, emprendedora y muy inteligente. Las personas que la conocen muy bien dicen que siempre está dispuesta para todo, que es muy sencilla y que es una excelente madre.

“Ana maría es una buena hermana, siempre se preocupa por nosotros y se alegra cuando nos pasa algo bueno, nos ayuda siempre en lo que necesitamos y siempre con mucho gusto.” (Alvaro)

Su madre la describe como una mujer luchadora, que no se deja abatir por los problemas, que siempre sabe buscarle el lado positivo a las cosas.

“Anny es una madre excepcional, no ha sido fácil para ella criar a su hija prácticamente sola, sin embargo ha sabido distribuir su tiempo entre su empresa y su hija y nunca ha faltado con ninguna de las dos” (Beatriz)

Sus hermanas dicen que es una mamá en todo el sentido de la palabra,

“Ella siempre se preocupa por todos, porque no nos falte nada, ni a nosotros ni a sus sobrinas que tanto adora” (Beatriz Eugenia)

Los que trabajan con ella dicen que es muy exigente y perfeccionista, pero ante todo muy respetuosa con el trabajo que realiza cada uno, no da rodeos a la hora de tomar una decisión y siempre se muestra positiva ante los problemas.

“Ana es una visionaria en todo el sentido de la palabra, es hábil para cerrar los negocios y muy directa, si tiene que decirme algo que no le gustó de lo que haya hecho simplemente me lo dice sin ningún tipo de rodeos.” (Gloria)

5. Estilo de vida

5.1 Vida familiar

Es un hecho que lo primero en la vida de Ana María es su familia, y es por eso que antes de tomar cualquier decisión, donde directa o indirectamente está se vea afectada, siempre los tiene muy en cuenta y no toma una decisión sin haber consultado con ellos previamente.

La unión familiar se puede observar a simple vista, Ana María vive con su madre, su hija y con dos de sus hermanos.

“somos una familia muy unida, todas las decisiones las tomamos juntos, entre todos nos ayudamos y siempre estamos ahí, cuando alguno nos necesita.” (Ana María)

“nunca nos hemos separado por mucho tiempo, siempre estamos juntos aunque cada quien tenga sus responsabilidades; los fines de semana siempre estamos en familia, y mantenemos una estrecha comunicación entre todos” (Álvaro)

El 8 de junio del año 2001, nace su hija Natalia, sin ningún apoyo por parte del padre de su hija, Ana María se queda viviendo con Natalia en la casa de sus padres. Durante 6 meses Ana María se dedicó a cuidar a su hija dejando de lado su trabajo. Al pasar estos 6 meses, decide retomar su vida laboral, con la ayuda de su madre la cual era quien cuidaba de Natalia mientras ella se encontraba trabajando.

“sé que era muy duro para Ana María tener que salir y dejar a Natalia, pero con el paso del tiempo se fue acostumbrando, claro está que nunca descuido ni a su hija ni su trabajo” (Beatriz)

Siempre han sido una familia muy unida, actualmente su padre vive en Medellín, pero se comunican por teléfono 3 veces al día,

“mi padre siempre está ahí con nosotros aunque no vivamos juntos, hablamos todo el tiempo y siempre está muy pendiente de mi y de mis hermanos” (Ana María)

Con lo que respecta a su hija, no se separa de ella en ningún momento, trata de dedicarle el mayor tiempo posible, hasta el punto de que en la semana se toma una tarde libre para compartir con ella.

“Natalia es lo más importante para ella, todo lo que hace lo hace pensando en el futuro de su hija, por eso todo su tiempo libre es para estar a su lado”(Beatriz)

5.2 Uso del tiempo libre

Ana María es una mujer con un gusto enorme por la cocina, en sus tiempos libres aprovecha, para deleitar a su familia elaborando exquisitos platos. El tipo de comida que más le gusta preparar es la italiana, es una amante de las pastas.

“Cada vez que tengo tiempo de cocinar y preparar la comida para mi familia lo hago, adoro la comida italiana, aunque también muero por la comida árabe.”(Ana María)

El arte de cocinar lo aprendió de su madre, que al igual que ella es una amante de la cocina.

Otra de las cosas que aprovecha para hacer en sus tiempos libres es salir con su hija a comer en algún lugar, algunas veces van a cine y otras simplemente alquilan una película para verlas juntas en casa.

“no soy una mujer con mucha vida social, soy más bien muy familiar, la mayoría de los planes que hago siempre son con mi familia, son muy pocas veces que salgo con mis amigas y cuando lo hago es algún lugar a tomar un café o unas copas de vino.” (Ana María)

5.3 Actitud frente al gasto y el ahorro

En cuanto al dinero, Ana María es bastante comedida, trata de gastar lo menos posible, y en lo que gasta es porque lo considera necesario.

“la empresa lleva tan solo 3 años, los dividendos nunca habían sido repartidos, en un inicio todo el dinero lo reinvertíamos en la empresa, ya que era la única manera de poder crecer. Solo hasta este año es que hemos podido observar los frutos.”

(Ana María)

“Ana María es muy cuidadosa con sus gastos, trata de ahorrar lo mas que se pueda para poder formar un patrimonio solido para ella y su hija.”(Álvaro)

5.4 Lujos y viajes

Ana María no lleva una vida de lujos. Tiene lo necesario para vivir cómodamente, sin dejar de lado que unos de sus más grandes lujos radican en su cuidado.

“de las cosas en las que me doy gusto es con lo que respecta a los productos de belleza, maquillaje, cremas, y productos para el cabello” (Ana María)

Le gustan las cosas buenas, y aunque no es ostentosa, cuando decide invertir dinero en algo, lo hace sin medirse.

“las cosas que comprar siempre son de alta calidad, siempre le han gustado las buenas cosas tanto para ella como para su hija.”(Beatriz Eugenia)

No es amante a los viajes, de los pocos que realiza es dos veces en el año para visitar a su padre en Medellín,

“creo que el estar con Natalia, es lo más importante para mí, las pocas veces que el trabajo me permite viajar, mi hija está en el colegio, yo creo que todo esto me ha hecho una persona completamente sedentaria” (Ana María)

6. Mentalidad e Ideología

6.1 Confianza en los demás y en si mismo

Ana María es una persona directa, siempre dice cuando algo no le gusta, nunca se anda con rodeos. Las personas que trabajan con ella dicen que al momento de delegar responsabilidades, basa toda su confianza en las personas, claro está que así como es capaz de confiar en otra persona de igual manera es exigente y le gusta que le sepan responder a su confianza.

“Ana a pesar de ser una persona bastante perfeccionista sabe delegar funciones y dar responsabilidades, ella siempre ha pensado que cada trabajador debe ser autónomo en su trabajo, claro esta siempre y cuando nunca falte con sus funciones.” (Gloria)

“Siempre he pensado que un trabajador con confianza suele ser más productivo. No hay ninguna persona que no le agrade tomar decisiones sin tener siempre que consultar a su jefe, claro esta no todas las decisiones pueden ser resueltas sin una consulta previamente, sin embargo creo que es bueno confiar en las personas que trabajan con uno, ya que de esta manera aunque uno no esté en la empresa para solucionar un problema, esta seguirá funcionando normalmente porque habrá alguien con la suficiente confianza y autonomía para resolverlo.”(Ana María)

Con lo que respecta a la confianza en sí misma Ana María sabe que puede lograr lo que se propone, por eso cuando quiere algo lucha por ello hasta conseguirlo. Siempre está dispuesta a todo y su mayor ventaja es que conoce sus fortalezas y debilidades así que siempre sabe cómo puede alcanzar todo lo que se propone.

6.2 Viveza y reglas del juego

Ana María siempre está atenta a las oportunidades, siempre trata de sacar lo positivo de todo, es una persona leal que le gusta competir pero de una manera limpia y sin trucos.

“siempre me ha gustado competir con otros, siempre he pensado que la competencia es lo que te hace crecer y esforzarte por mejorar cada día más.” (Ana María)

Este es uno de los lemas con el que se trabaja a diario dentro de la organización, “solo la competencia te puede hacer crecer” (Ana María)

6.3 Visión a corto y largo plazo

Su visión en un corto plazo, se encuentra enfocada en el crecimiento de su empresa en todo lo que respecta al personal.

“Las exigencias en el mercado cada vez son mayores, la competencia que existe en la ciudad actualmente va en crecimiento y la única manera de permanecer en el mercado es expandirse y para eso es necesario un mayor numero empleados que permitan abarcar una mayor cantidad de clientes.”(Ana María)

Aunque en un largo plazo desea proyectarse como una de las mujeres empresarias mas importante en el sector inmobiliaria, su principal objetivo es sacar su empresa adelante, crecer año tras año, para llegar a consolidarse no solo como la inmobiliaria más importante de la Costa si no de toda Colombia

7. Conclusiones

Conclusiones del análisis sobre el perfil empresarial de Ana María Hincapié

AREA	FACTOR	CONCLUSION DEL ANALISIS
1, Industria Inmobiliaria e Industria de la Construcción	Sector Inmobiliaria en Colombia	Colombia entro en una recesión Inmobiliaria en el año 1990 y solo 12 años despues logro expenderse nuevamente
	Sector de la construcción en Colombia	Durante el año 2000 se notó una recuperación en el sector, después de una fuerte reestructuración.
	¿Qué está pasando con el sector de la construcción y la compra de inmuebles en estos momentos?	Uno de los mejores momentos que vive el sector de la construcción se debe a la creación de las ferias que se están llevando a cabo en otros países.
2. Conducta Empresarial	Historia	Ana María sabe cómo seguir adelante a pesar de los obstáculos
	Misión y Visión	Tiene claro que su fortaleza es la experiencia y el ser la mejor en lo que hace es su meta
	Direccionamiento de la Empresa	Sabe que sus políticas de gestión y de motivación irán creciendo junto con su empresa
	Estructura organizacional	Confía en la capacidad de cada uno de sus empleados
	Análisis del negocio	Sabe que la tecnología avanza y es por eso que año tras año busca la manera de estar a la vanguardia
3. Perfil Socioeconómico	Origen	Nació en una familia donde la diversidad cultural predominaba, su padre es Antioqueño y su madre es oriunda de la Costa
	Estatus social	Viene de una familia de clase alta
	Familia empresarial	Su espíritu empresarial se remonta desde sus abuelos y especialmente de su padre
	Choques culturales	Es una persona que sabe adaptarse a los diferente lugares y culturas, sacando siempre lo mejor de ellos
	Estudio y aprendizaje	Su educación es poca. Se graduó de bachiller en el colegio pinar de Canadá
	Formación como empresario e incorporación a las actividades empresariales	Todo lo que sabe es debido a la experiencia adquirida en cada uno de los trabajos que desempeño
	Motivación de su actividad empresarial	El nacimiento de su hija es su mayor motivación como empresario
	Personalidad	Es una persona alegre, emprendedora, optimista y muy perfeccionista
4. Estilo de vida	Vida familiar	Lo primero en la vida de Ana María es su familia, ella siempre los tiene en cuenta a la hora de tomar una decisión.
	Uso del tiempo libre	Su tiempo libre lo dedica a compartir con su hija y a su mayor pasión la cocina

	Actitud frente al gasto y el ahorro	Es una persona muy comedida con sus gastos, trata de ahorrar siempre y cuándo se pueda
	Lujos y viajes	Ana María es una persona muy sencilla
5. Mentalidad e ideología	Confianza en los demás y en si mismo	La confianza es la base de su éxito
	Viveza y reglas del juego	Le gusta la competencia porque piensa que lo que la hace crecer y mejorar
	Visión a corto y largo plazo	Su visión es lograr expandirse y crecer más como empresa

7.1 Consideraciones

Para lograr convertirse en un empresario es necesario ver los problemas como una oportunidad de crecer y ser mejor, es necesario tener en cuenta que la competencia es lo que te va permitir exigirte y ser mejor cada día, ya que si no existiera la competencia las empresas y los empresarios no tendrían la necesidad de mejorar y seguirían estancados. La confianza es la principal arma con la que una empresa puede competir con otra, no hay cosa que mas haga sentir a gusto a un empleado dentro de una organización que contar con poder y autonomía. El respeto por las ideas de los demás es lo más importante, a ninguna persona sin importar su nivel le agrada el hecho de que irrespeten sus ideas, por tal motivo aunque en una organización sea difícil que todos los miembros piensen de la misma manera es necesario expresar nuestras opiniones, respetando la del otro. Finalmente es necesario jamás conformarse con lo que se tiene, querer ser el mejor y lograrlo, colocarse metas y conseguirlas, pero sobre todo siempre estar pensando mas allá para poder crecer como persona y como empresario.

7.2 Conclusiones generales del proyecto

En primer lugar es importante evidenciar que se han cumplido con todos los objetivos tanto el general como los específicos, lo que permitió llevar a cabo el perfil bibliográfico del empresario.

En cuanto a la metodología aplicada, podemos decir que ha sido la más apropiada, ya que no hay nada mejor que escribir una biografía narrada por su mismo autor.

Uno de los aspectos a resaltar es la enseñanza que nos deja esta empresaria, que no es otra que luchar por nuestras metas y seguir adelante a pesar de los obstáculos que se nos presenten en el camino, teniendo en cuenta que el camino de un empresario esta hecho de triunfos y derrotas que siendo analizadas correctamente permiten el crecimiento como organización y como personas.

Finalmente se presenta a ustedes una investigación, basada en la vida de una empresaria, tomando como referencia sus orígenes y lo que ha enmarcado su entorno.

8. Bibliografía

- AUGUSTO VALERO, Edgar. Empresarios, tecnología y gestión en tres fabricas Bogotanas 1880-1920: un estudio de historia empresarial.
- MEISEL, Adolfo y VILORIA DE LA HOZ, Joaquín. Los alemanes en el Caribe colombiano: el caso de Adolfo Held, 1880-1927. Agosto de 1999.
- VILORIA DE LA HOZ, Joaquín. Empresarios de Santa Marta: el caso de Joaquín y Manuel Julián de Miler, 1800-1896.
- <http://foros.elpais.com/index.php?showtopic=5710>
- <http://www.misionpyme.com/cms/content/view/2460/79/>

9. Anexos

9.1. Fotografía de la Inmobiliaria G.M.A – Fachada



9.2. Fotografía de la Inmobiliaria G.M.A – Interior



9.3 Fotografía de la empresaria Ana Maria y su Hija

