

**DETERMINANTES EN LA TOMA DE DECISIONES PARA LA GENERACIÓN DE  
NEGOCIOS DE FINCA RAIZ EN COLOMBIA**

**PRESENTADO POR:**

**CRISTY VANESSA SABOYA ÁVILA**

**UNIVERSIDAD MILITAR NUEVA GRANADA  
ESPECILIZACION ALTA GERENCIA  
SEMINARIO DE GRADO  
BOGOTA  
2016**

## TABLA DE CONTENIDO

DELIMITACION DEL PROBLEMA .....	3
ANTECEDENTES .....	4
JUSTIFICACIÓN .....	6
OBJETIVO GENERAL.....	7
OBJETIVOS ESPECIFICOS .....	7
MARCO TEORICO .....	8
DESARROLLO DEL TRABAJO .....	11
• La educación financiera formal en Colombia como variable que incide en la toma de decisiones. ..	11
• El autoestima y motivación parte de la generación de negocios .....	14
• Toma de decisiones de compra (mercadeo del servicio).....	15
• Negocios en finca raíz .....	17
CONCLUSIONES .....	18
REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS .....	19

## **DELIMITACION DEL PROBLEMA**

Con este proyecto se busca identificar los componentes participantes en el desarrollo financiero del grupo social denominado “Millenials” con el fin de analizar cuáles han sido los factores determinantes que han influido en el resultado de nuestra sociedad de profesionales emprendedores, también queremos identificar cuales son los paradigmas activos tanto en su vida cotidiana como en su vida profesional y cuales son sus efectos colaterales en virtud de la creación de nuevos negocios profesionales. Hablamos de negocios profesionales aquellos que requieren un conocimiento especializado para su desarrollo.

Nuestra mirada apunta a que existe un vacío en la mente de los profesionales de hoy día, dicho vacío les impide tomar el camino del emprendimiento y el desarrollo de nuevos negocios, para completar esta parte analizaremos e identificaremos cuales son las habilidades que desarrollaron en virtud de su éxito financiero, laboral y profesional. Dichas de las habilidades identificadas servirán de punto de partida para todos aquellos nuevos y viejos profesionales que tengan la idea de lanzarse al mundo del emprendimiento en una nueva y mejorada era de la modernidad, donde cada día la información se globaliza a más, a través de la nueva nación mundial llamada internet. Para esto es preciso tener una idea de cómo se realiza la distribución del dinero, que debe hacer con el dinero que reciba de su salario y más aún como invertirlo ya sea en la creación de nuevos negocios de emprendimiento como la finca raíz. Todo esto siempre teniendo en cuenta los diferentes paradigmas de la mente humana, las necesidades y motivaciones que tiene cada uno a partir de su lugar de nacimiento, cultura, estudios formales y vivencias.

El enfoque se encuentra en el análisis de un periodo de vida de dichos jóvenes para identificar como referencia, sus actividades, sus gustos, sus hobbies y sus maneras de verse frente al mundo. El período de tiempo en el que lograron llegar a tomar la decisión de comenzar una nueva compañía así como sus aciertos, sus baches y su opinión frente al emprendimiento y la inversión.

En este proyecto analizaremos estos componentes determinantes desde la óptica de la finca raíz ya que es conocida como la inversión más estable y segura, pues la valorización de los apartamentos en Bogotá aumenta anualmente en un 10% aproximado, todo esto sin tener en cuenta la burbuja inmobiliaria que hace que los ciudadanos paguen precios absurdos. (Inversiones finca raíz en Colombia , 2015)

Un análisis que nos ayude a responder el interrogante, ¿Cuáles son los componentes determinantes en la toma de decisiones para la generación negocios y en concreto la inversión en finca raíz en Colombia?

## **ANTECEDENTES**

En Colombia se han realizado varios documentos del Banco de la Republica en donde se pretende dar una mirada al mercado de finca raíz en Colombia y su relación con los determinantes internacionales, dado que existen varios factores que afectan y miden el comportamiento del sector, a nivel de actividad económica en los últimos 10 años la participación en la construcción un PIB entre 5- 7% y el valor agregado en las edificaciones incluyendo la comercial el PIB alcanza el 3% en la actualidad, sin contar con la construcción de empleo ya que el sector tiene alto potencial por su necesidad de mano de obra y flexibilidad en el proceso de contratación. Según uno de los artículos publicados por el Banco de la Republica la tasa de propietarios en Colombia es de 58 al 60% incluyendo los que aún se encuentran pagando la hipoteca, esta cifra nos dice poco sobre la cantidad de Colombianos que poseen vivienda propia ya que a pesar de esto aún mucho viven en condiciones precarias, es este se evidencia la cantidad de inconvenientes y falencias que se presentan en la calidad de vida habitacional. Con relación a la parte financiera se evidencia que es necesario adoptar medidas más competitivas que permitan ampliar la posibilidad de la financiación para el pago de la vivienda y economizar los créditos a largo plazo. (Sergio Clavijo, 2004)

La finca raíz tiene momentos para comprar y vender, siendo afectados por robos quiebras, acciones que caen, pirámides de estafadores, cuentas de ahorro con rendimientos mínimos, además de ser una de las inversiones más seguras es a la vez una de las más rentables, ya que permite la comercialización para cualquier caso, la recomendación es comprar predios y asociarse para comprar ya que son de bajo costo y puede dejar un alto ingreso residual, (Sergio Clavijo, 2004)

La finca raíz en Colombia ha pasado por profundas crisis como la que inicio en el año 1995 gracias aumento del UPAC, las burbujas especulativas y las tasas de interés planteadas por las entidades financieras que financiaron la finca raíz en esa época, gracias a esta se tomaron ejemplos internacionales de países que habían sufrido crisis parecidas y se evaluó como fue creciendo la burbuja inmobiliaria, tanto su PIB y las tasas que se aplicaron tomando las buenas prácticas de estos e implementándolas en las entidades bancarias en Colombia permitiendo un apalancamiento en conocimiento y experiencia para prevenir futuras burbujas. (Urrutia, 2000)

Donald Trump con más de medio millón de detractores a nivel mundial sigue siendo uno de los maestros del emprendimiento de nueva era, varios de sus libros hablan de un plan secreto que tienen los ricos o clase adinerada de sujetos que comparten una sociedad con otros sujetos de menores o limitados ingresos generalmente llamados pobres y que dicho plan secreto se basa en nutrir con información diferente a ricos y a pobres para que tanto los unos como los otros obtengan resultados obvios y calculados. (Robert Kiyosaki, Padre Rico y Padre Pobre, 1997)

Encontramos tipos de estudio diferentes, encuestas y exámenes a nivel nacional que permiten conocer cómo se encuentra la población Colombiana de adultos, jóvenes de colegios y universidades respecto a la educación financiera e inteligencia financiera de la que habla Kiyosaki en su libro como las pruebas Saber Pro y las pruebas Pisa las cuales tienen como propósito conocer las competencias de los estudiantes y próximos profesionales en Colombia y en estas se ha incluido parte de finanzas permitiendo tener una pequeña idea los conocimientos

financieros y generar inquietudes sobre este tema proponiendo planes de acción por parte de las diferentes entidades territoriales y entidades bancarias, ya que el crecimiento en conocimiento financiero en Colombia generaría una mejor cultura económica que permitiría un incremento de inversión, innovación y más conciencia de los movimientos financieros realizados por cada familia en pro de garantizar la seguridad financiera y el futuro de su núcleo familiar. (MINISTERIO DE EDUCACION , 2014)

## **JUSTIFICACIÓN**

Por medio de este proyecto se pretende identificar los factores sociales y culturales que hacen que el individuo se arriesgue en el emprendimiento o mantenga una posición defensiva frente a la idea de emprender, invertir o generar negocio en este caso en bienes raíces. Bajo qué patrones de acción aparecen dichos factores en virtud de generar una nueva teoría sobre el emprendimiento que hace cuestionar el modelo actual y repensar una nueva visión de los negocios que al parecer está misteriosamente oculto por todos los pensum y formatos de aprendizaje diseñados para los profesionales del nuevo milenio, esto con el fin de evitar pérdidas en la inversión ya sea por las tasas de interés o por las burbujas especulativas en los precios y las financiaciones para la finca raíz en Colombia, (Urrutia, 2000)

También servirá de herramienta a aquel nuevo profesional que quiera ahorrarse horas de pedaleo en el mundo de los negocios de finca raíz y desee pararse sobre los hombros de aquellos que ya lo han logrado, aunque muchas veces esto signifique un cambio brusco de sus hábitos e intereses actuales, conociéndose a sí mismo y los componentes que hacen que la educación cultural sea de esa forma. Abordaremos cada componente desde una vista cultural y psicológica que nos permita llegar a evidenciar cuales han sido los factores para que algunas personas de nuestro entorno tengan más pericia e inteligencia financiera para manejar sus negocios, emprender y organizar sus finanzas personales, en este se tomara como base la finca raíz ya que es conocida como una de las inversiones más efectivas y seguras.

Será el primer peldaño de una gran catedral de estudios relacionados al mundo de los negocios de finca raíz en nuestro País, busca inspirar a representantes de otras disciplinas para que se sumen a esta nueva inquietud de cara al desarrollo de nuestra sociedad financiera de tal forma que sea un tema visible para la sociedad colombiana y permita la movilidad social en todas las clases sociales y distinga diferentes opciones para escoger qué quieren hacer con su vida financiera y todos los aspectos que atañen la generación de un negocio propio y de inversión en finca raíz; pero para llegar a la acción, a la innovación y al emprendimiento claramente debemos estar cimentados en una excelente educación y un amplio conocimiento en el sector.. (Colombia, 2011)

## **OBJETIVO GENERAL**

Identificar las determinantes en la toma de decisiones para la generación de negocios de finca raíz en Colombia.

## **OBJETIVOS ESPECIFICOS**

- Analizar las variables que influyen en la toma de decisiones en la generación de negocios de finca raíz.
- Determinar las variables relevantes en la toma de decisiones de negocios de finca raíz.

## MARCO TEORICO

Día tras día se evidencia un aumento en la cantidad de jóvenes profesionales egresados que engrosan las filas de los que intentan hacer carrera en el cada vez más reñido y competitivo mundo laboral. Tras esto surge una incógnita respecto al futuro de los jóvenes de nuestra época al observar que toman rumbos diferentes en su vida profesional y laboral. Esto ha servido de punto de partida a la aparición de autores importantes para la educación financiera.

Para esto nos encaminaremos por el oscuro mundo de la finca raíz y sus mitos y verdades, como un factor importante dentro de la inversión y la generación de nuevos negocios, una de las primeras miradas apunta hacia el catedrático Adam Smith quien plantea la teoría más aceptada sobre la distribución del dinero, dando una mirada a la importancia de cómo manejar los recursos ya sea de capital o los ingresos obtenidos por un trabajo durante cierto tiempo. (smith)

Pero que es lo que hace que el ser humano busque educación y quiera sentirse mejor, más auto realizado, motivado y que definitivamente busque crecer cada día mas? Para esto es importante buscar en nuestra historia encontrando la teoría de la motivación humana formulada por Maslow un psicólogo estadounidense que fue conocido como uno de los fundadores de la psicología humanista , esta corriente postula la existencia de una tendencia humana hacia la autorrealización. Uno de sus trabajos más importantes fue la pirámide de las necesidades, un modelo donde clasifican las necesidades humanas, en una pirámide jerárquica de 5 pisos teniendo en cuenta desde las necesidades fisiológicas en la base, hasta la autorrealización en la punta como la cima de la motivación y de las necesidades. (Maslow, 1943)

Para analizar la conducta del individuo cuando se siente motivado, emocionado y auto realizado para el caso que nos compete las necesidades impulsivas y la búsqueda se la satisfacción de estas necesidades, trabajado en el último nivel de la pirámide que el nombra como como autorrealización, este también llamado necesidad del crecimiento o necesidad del ser, argumentando ser la necesidad más elevada del ser humano se encuentra en la cima de la



pirámide y es a través de su satisfacción que se da sentido a la vida durante el desarrollo de una actividad (Maslow, 1943)

También aborda de otra forma las necesidades de autorrealización ya que si bien es cierto que son todo aquello que nos hace sentir justificada nuestra existencia también se convierte en un problema cuando no son satisfechas esas necesidades dando paso a las metapatologías que según Maslow son la depresión, el cinismo, los malos genios y la invalidez emocional de acuerdo a esto se plantea que las necesidades no satisfechas influyen en el comportamiento del ser humano. (Maslow, 1943)

Teniendo en cuenta estos aspectos se hace necesario indagar sobre las motivaciones del ser humano tenidas en cuenta como conscientes o inconscientes que determinan nuestras decisiones, pero esto también debe tener una explicación científica por el médico y padre del psicoanálisis Sigmund Freud quien como investigador se centró en el campo de la neurología más hacia las corrientes psicológicas de las afecciones mentales y busco la forma de entender como operaba la mente, lo llama instinto o pulsión como tensión creciente que saca de su estado generando una reacción en el ser. Esto orientado hacia las determinantes del ser humano para salir de su zona de movimiento y lograr realizar un salto al emprendimiento de acuerdo a sus conocimientos, paradigmas y miedos (Freud, 1905)

Teniendo en cuenta las motivaciones y necesidades del ser humano debemos entender cómo se realiza la distribución del dinero y la educación financiera recibida por este ser para lograr llegar a su autorrealización por medio de sus finanzas y su economía, que es una de las principales preocupaciones del hombre moderno. Dando paso a la teoría de Adam Smith quien es considerado el padre de la economía y por medio de su libro “Investigación sobre la Naturaleza y Causas de la Riqueza de las Naciones” habla de la libertad económica partiendo de unos motivos, a priori, a posteriori y por la armonía preestablecida porque Smith cree existe una armonía entre los intereses de todos que se encarga de lograr que sea igual a los intereses de

todos, en esta también hace referencia a los precios que las familias ponen en el mercado y como para estas familias este trabajo resulta la única forma de ingreso de acuerdo al tiempo trabajado, y nace la idea de que estas familias posean propiedades y ahorros que se unan a el salario para así determinar cuál es el ingreso, y lo divide en 3 partes: el salario como la determinación de los salarios, el salario de mínima subsistencia y otros niveles de salarios distintos a los de subsistencia. Considera al salario como el precio de una mercancía y que el mejor precio es el que viene determinado por el libre juego de la oferta y la demanda. Insistiendo en la asimilación del trabajo con la mercancía, llega a la asimilación del hombre mismo con la mercancía. Considera el valor del hombre según el valor de su trabajo o de lo que con él produce. (smith)

De acuerdo a lo planteado anteriormente como se toma realmente la decisión motivada y emotiva de ingresar al mundo de las finanzas , al mundo de los negocios de finca raíz para apalancar las finanzas, en primer lugar para poder tomar una decisión acertada se debe contar con toda la información del entorno para calcular y tener poder ser exactos, y para esto el análisis de la decisión es preciso, pero que es la decisión en este caso la toma de decisiones sociales y financieras que pueden ser tomadas en grupo o únicamente por el individuo, la teoría de la decisión también habla de las decisiones o elecciones bajo incertidumbre, basados en la probabilidad y el procedimiento más racional sería identificar los posibles resultados a una acción en concreto y ver si son positivos o negativos . (smith)

Herbert Simón economista politólogo y teórico de las ciencias sociales , desarrollo la teoría de las decisiones, según él las decisiones se dividen en tres: no estructuradas estas no tienen un procedimiento formal , las estructuradas son repetitivas y rutinarias tienen un procedimiento para tomarlas, semi estructuradas en estas solo parte del problema tiene solución proporcionada por un procedimiento que es aceptado, por otro lado propuso 4 etapas para el proceso de la toma de decisiones, en primer lugar la inteligencia efectuando un diagnóstico de la naturaleza del problema para así determinar sus causas y sus efectos, en segundo lugar la etapa de diseño donde se definen los objetivos y criterios de las alternativas de solución para el problema, la siguiente

etapa es la selección, consiste en elegir una de las alternativas propuestas apoyándose en sistemas de información que calculen para hacer seguimientos de las consecuencias y oportunidades de cada una de las alternativas y por último la etapa de la implantación en donde se lleva a cabo la decisión, dando la acción a la misma y un informe sobre su progreso para ver si ha dado la solución esperada o ha sido la decisión acertada, para Simón el ser humano es un sistema cognitivo, un sistema inteligente el cual tiene líneas de acción y expectativas se dan en un carácter interno, por el individuo y por el entorno o sea el medio que lo rodea, el tomador de decisiones debe generar diferentes planes de acción para resolver el problema, esto nos lleva a darnos cuenta que todo el tiempo estamos tomando decisiones a nivel personal o a nivel organizacional. (Simon, 1982)

## **DESARROLLO DEL TRABAJO**

- **La educación financiera formal en Colombia como variable que incide en la toma de decisiones.**

Para comenzar contextualicémosnos en como inicia nuestra historia dentro de las finanzas, en la niñez cuando nos dan el primer dinero para las onces en el colegio, así iniciamos nuestra vida financiera, y de ahí en adelante los consejos y enseñanzas que recibimos de nuestros padres van a jugar un papel importante en nuestra vida y de esta forma crear una cultura financiera en nosotros, pero lastimosamente no es así, este es uno de los aspectos importantes sobre el cual deberíamos recibir educación formal, ya que saber cómo manejar nuestros recursos financieros contribuiría a con la prosperidad de todo el entorno y permitiendo la movilidad social. Por esto se evidencia que algunos países como China ya están tomando conciencia de esta necesidad por medio de MBA en finanzas para niños entre los 3 y los 6 años de edad en donde se les enseña y familiarizan con los términos y conceptos sobre ingresos, conceptos sobre gastos, sobre negociación y otras áreas de economía. Esto con ejercicios lúdicos de manejo del dinero como las compras en un supermercado, ir a un centro comercial o simplemente salir a comer con amigos, de esta forma aprenden a calcular y manejar el dinero. (Puentes, 2010)

En Colombia puntualmente se realizan las pruebas Pisa que son relativas a los conocimientos básicos de los estudiantes en el área de finanzas, según estos estudios en el 2014 Colombia fue el único país latino que alcanzo un puntaje de superior a 300 puntos, las mejores calificaciones se las llevaron China y Bélgica, según esta prueba solo uno de cada 6 estudiantes Colombianos lograron realizar los ejercicios de financiera. De esto podemos evidenciar opiniones encontradas; las optimistas ya que nos estamos comparando con los mejores a nivel mundial y las pesimistas que hablan de unos conocimientos evidentemente bajos. En Colombia se han venido desarrollando programas de educación financiera encabezados por entidades como el Banco de la Republica, Fasecolda, Asobancaria y la Bolsa de Valores de Colombia para que los ciudadanos en general puedan obtener información financiera y de economía de forma sencilla. (MINISTERIO DE EDUCACION , 2014)

De otro lado resulta sorprendente encontrar textos escritos por Rafael Núñez hace más de 100 años donde adapta textos de economía y finanzas para niños, como pequeños manuales de economía práctica para niños, publicados recientemente por el economista Maurice Block en este se encuentran nociones prácticas de obre la utilidad y el valor, la propiedad, el trabajo, la moneda, el precio, los gastos de producción, el oro y la riqueza, el papel-moneda, el banco, el crédito, el capital, el interés del capital y las utilidades. (MINISTERIO DE EDUCACION , 2014)

De acuerdo a esto resulta preocupante para el país saber que tan educada esta la población Colombiana cuando de finanzas se trata, ya que si estos son los resultados en las pruebas Pisa que se vienen desarrollando hace varios años, que está sucediendo con la demás población, ya que cuando se habla de tasas de interés, inflación y niveles de aversión muchos podrían decir que son palabras que han escuchado varias veces en su vida pero no comprendan realmente a que se refieren, de acuerdo con la encuesta S&P Global FinLit Survey, elaborada por McGraw-Hill Banco Mundial y Gallup, en Colombia sólo el 32% de los adultos tienen una educación financiera; mientras que otros países están en un 71% los peruanos 28% y los chilenos del 42%

de los adultos educados financieramente. En cuanto a resultados mundiales se evidencio que dos tercios de los adultos son analfabetos encontrando que las mujeres tienen una mayor participación que los hombres. (LITERACY, 2014)

Esta misma encuesta señala el nivel de ignorancia financiera representa costos significativos ya que como consumidores los Colombianos no comprenden el concepto de interés y gastan más en las comisiones de las transacciones y las deudas se hacen más grandes por tomar sin saber las tasas de interés más altas sobre los préstamos y con esto gastar más y ahorrar menos. (LITERACY, 2014)

A raíz de la desinformación e ignorancia de la población Colombiana nos inquieta evaluar que se está haciendo en Colombia en este momento para disminuir el porcentaje de desconocimiento financiero, de las consecuencias de las decisiones económicas y de la falta de competencias que limita la posibilidad del colombiano de tomar decisiones acertadas respecto al manejo de su dinero, esto se manifiesta en las cifras existentes sobre del comportamiento financiero de los hogares. (Colombia, 2011)

Desde el 2011 en Colombia se estableció la estrategia nacional de educación financiera que busca capacitar a los ciudadanos ya que no existía ningún programa que guie y alinee los esfuerzos realizados por diferentes entes preocupados por esta misma situación, se basa en la encuesta de carga y educación financiera de los hogares, realizada por el Banco de la Republica hecha en Bogotá , en donde se logra recopilar información financiera de ciudadanos con algún producto en el sistema bancario, y la información un poco más detallada sobre el comportamiento financiero en las familias, los resultados de esta encuesta indican que los Colombianos gastan el 20% de sus ingresos pagando deudas, adicionalmente se evidencia el crecimiento de los cuentagotas y pirámides. (Colombia, 2011)

Para Colombia un plan de educación financiera es vital ya que favorece la estabilidad del sistema financiero, empoderando a las personas para tomar decisiones y posiciones frente a las políticas de gobierno, protegiendo sus derechos y capacitándose para dejar de exigir y empezar a dar. En este también se plantea articular este plan de educación financiera con la educación formal por tratarse de un proceso educativo y basándose en la experiencia de los planes realizados en otros países con la participación de los demás organismos como el ministerio de educación y demás secretarías debido a las diferentes clasificaciones que existen en el país: educación formal, educación para el trabajo, el desarrollo humano y la informal (Colombia, 2011)

- **El autoestima y motivación parte de la generación de negocios**

Motivación y autoestima con los conceptos que usamos al describir las fuerzas que afectan el individuo haciendo que salga de su posición normal y oriente su conducta hacia diferentes situaciones en su vida, una de las teorías más acertadas es la que habla sobre la motivación y dice que en el modelo jerárquico de necesidades propuesto por Maslow se clasifican las necesidades en orden: En su base hacia la punta como a) fisiológicas, las relativas a cuerpo humano b) seguridad, sentirse protegido ya sea del clima o de otros factores c) de pertenencia necesidad de interacción, amor y amistad d) estima, ser respetado por los demás e) Autorrealización potencializando sus capacidades y buscando crecer en todos los sentidos. (Maslow, 1943)

Para este caso una de las motivacionales para la toma de decisiones en la generación de negocios es el dinero, tanto el que se va a invertir como el que retorna como recuperación de la inversión, ubicada en la pirámide en el último nivel, en donde se busca satisfacer la necesidad de generar dinero realizando una inversión, esto para generar riqueza a largo plazo y estabilidad económica. (Maslow, 1943)

Desde el punto de vista de Freud estas motivaciones pueden ser inconscientes en este se encuentran los deseos más íntimos y recuerdos que el sujeto suprime a causa de sus propios paradigmas mentales, esta es la capa más profunda de la mente humana. Según Freud la mente

no es transparente en sí misma, dentro de ella encontramos infinitudes de compartimentos que esconden pensamientos jamás mostrados por el sujeto, pero al mismo tiempo se evidencia que el individuo tiene recuerdos guardados en su mente que no son conscientes y estos se pueden hacer conscientes bajo ciertas circunstancias convirtiéndose en fuerzas físicas que lo motivan en muchos casos a hacer cosas jamás pensadas y a esto lo llama los instintos. (Freud, 1905)

Freud también habla del súper yo o súper ego el cual plantea se aprende desde la infancia con el uso por parte de nuestros padres y maestros de las recompensas y castigos, realizando una especie de adiestramiento en la mente de cada individuo a tal punto que después de unos años de practicar este método se puede evitar la recompensa o castigo u el individuo seguirá actuando como se le enseñó. Dentro de esta encontramos que el súper ego se divide en dos partes que él llama la conciencia y el ego ideal, la primera nace de las experiencias que fueron castigadas en su niñez las cuales lo hacen sentir fracasado y culpable por sus malas actuaciones y la segunda de sus experiencias premiadas por las cuales se siente orgulloso y feliz, el modelo busca la perfección por medio de las conductas aprendidas en el cual no se acepta ninguna clase de imperfección o desobediencia. Y aquí se llega al punto en el que plantea la negociación entre el ello y el Súper yo en esta se quiere satisfacer las necesidades del ello siendo vistas a la luz del súper yo que representa el criterio moral con el que cada uno fue programado. Concluyendo que cada ser humano puede estar sometido a esta programación en todas las áreas de su vida incluso sin llegar jamás a preguntarse el porqué de sus actuaciones y sus paradigmas. (Freud, 1905)

- **Toma de decisiones de compra (mercadeo del servicio)**

En este caso es importante analizar los diferentes modelos de toma de decisiones en un principio iniciaremos con revisando la teoría de la toma de decisiones de compra este modelo fue desarrollado por profesores en la Ohio State University el fin de este era analizar como los individuos revisan sucesos e influencias para tomar decisiones que resulten lógicas según este modelos las personas pasan por 7 estados antes de realizar la compra. (a) reconocimiento de la necesidad: tiene su origen en el propio individuo así como en su entorno y hace comparación

dependiendo de sus idealizaciones y de la influencia del entorno , estas vistas como clases sociales, familia, personalidad y estilo de vida (b) búsqueda de información, esta puede ser de forma interna o externa, la interna se realiza a través de la memoria y la externa se lleva a cabo por medio de la recolección de información de su entorno cercano como familia y amigos en muchos casos se realizan búsquedas por medio de internet o bibliotecas dependiendo del tema o producto. Según Blackwell, Miniard & Engel, hay unos pasos establecidos que se encuentran involucrados en esta búsqueda 1.Exposicion 2.Atención 3.Comprensión 4.aceptacion 5. Retención (c) evaluación de alternativas antes de la compra: después de haber conocido y tener toda la información de las opciones se inicia el proceso de comparación entre todas buscando el mayor beneficio y empiezan a reducir las opciones planteadas de acuerdo a una selección de lo que consideran importante. (d) compra: después de haber elegido y tomado la decisión respecto al mejor producto o servicio se inicia el proceso de compra el cual se divide en dos etapas. La primera esta relacionada con el lugar y la forma de la compra y la segunda la gran cantidad de información que recibe el individuo cuando se encuentra en la tienda, donde encuentra gran cantidad de opciones que puede comparar físicamente esta llevara a su decisión final de realizar o no la compra. (e) consumo: vivir la experiencia de la decisión tomada puede ser usada como referente para nuevas decisiones al momento de la compra (f) evaluación posterior al consumo: en esta el individuo experimenta la satisfacción o insatisfacción frente al producto comprado y a su proceso de decisión, esta misma funciona para compartir la experiencia con los demás miembros de la comunidad en donde se encuentre realizando un intercambio de experiencias de acuerdo a sus experiencias (g) descarte. Las personas toman la decisión de dejar de consumir cierto producto y servicio de acuerdo a las experiencias entregadas por su entorno. (Blackwell, 2007)

Este ayuda a analizar la conducta del consumidor como incierta y compleja ya que busca estimular al consumidor para que realice la compra o la adquisición a través de diferentes estrategias de marketing.



- **Negocios en finca raíz**

Para conocer más acerca de los negocios de finca raíz es importante conocer los conceptos principales y las características de este tipo de negocio y es casi imposible iniciar sin hablar de Alfred Marshall el economista británico que tuvo alta influencia sobre los economistas en su época y contribuyó con la base de la teoría económica con su libro Principios de la economía, el sostiene que la ubicación del inmueble es determinante en el valor del suelo y por consiguiente el valor en el que se vaya a vender y el rendimiento que genera. (Marshall, 1890).

Gracias a los trabajos en economía política trabajados por Marx aplicando sus teorías al suelo urbano se evidencian variables que afectan la finca raíz como el crecimiento político, la escasez de suelo y la inflación del país. En Colombia se evidencia que el imaginario de las familias es cambiar de vivienda a una con un 30% más de espacio y al momento de la compra se establecen unos filtros que hace cada familia o inversionista por ejemplo, los acabados y materiales del cual está hecha la vivienda, el precio si la demanda disminuye el precio es más favorable para la inversión y la ubicación ya que los proyectos de inversión se están realizando en terrenos aislados de los centros de negocios de cada ciudad y cada vez son de menos tamaño. (Ochoa)

El negocio de la finca raíz en Colombia está catalogado como uno de los más rentables cuando de hablar de ingresos residuales se trata ya que su valorización puede estar entre el 6 y el 10% anualmente. El Señor Alejandro Castañeda gerente de una de las inmobiliarias más famosas en Colombia establece que en la generación de negocios de finca raíz hay formas de ganar unos excelentes rendimientos y muestra la forma en la que se puede recuperar la inversión por medio de la finca raíz. (Alejandro Castañeda) En primer lugar plantea el arriendo en el cual se consigue un inmueble para arrendar el cual dependiendo de los años de antigüedad y de si es comercial o residencial puede llegar a tener una rentabilidad del 1% mensual. Otra forma es adquiriendo el inmueble sobre planos y de esta manera tendrá entre 18 y 20 meses para pagar la cuota inicial que normalmente oscila entre el 20% y el 40% con la oportunidad de pagarla sin el cobro de intereses, mientras esto sucede el inmueble se va valorizando de tal forma que al finalizar la construcción de este usted podría venderlo al precio más competitivo. También existe otra forma

de adquirir un inmueble con oportunidad dependiendo de su estado jurídico, existen inmuebles que salen al mercado hasta un 30% más bajos de su valor comercial, en el caso de los remates se debe contar con un el valor total del inmueble para comprarlo ya que este se realiza en muchas ocasiones por subasta y no permite la financiación del pago según Alejandro esta modalidad puede tener el retorno de la inversión a corto plazo dependiendo de las habilidades y competencias del comprador. Adicional a esto se encuentran diferentes formas de convertirse en inversionista puede ser de un proyecto de construcción inmobiliaria en el cual una ve entregados los inmuebles se ve el retorno de la inversión o adquirir un lote y realizar inversión para la para construcción de bodegas. Sin embargo asegura que siempre se debe contar con asesoría de personas profesionales y expertas en el tema ya que aunque la finca raíz este pasando por un buen momento en nuestro país siempre hay que realizar un estudio minucioso del tipo de inversión a realizar, el costo y el riesgo que representa (Alejandro Castañeda)

## CONCLUSIONES

El desarrollo de las conclusiones se estructuró sobre 4 ejes, de acuerdo a lo planteado en los objetivos de la investigación. Dado que este trabajo pone el foco en lo relacionado a la generación de negocios y la toma de decisiones que nos llevan a ésta sobre la finca raíz .

En primer lugar se evidencia que gracias a los estudios de Freud que el individuo si es amaestrado por un método de premios y castigos impidiendo que se salga de sus paradigmas y salte a lo desconocido dado que al no querer recibir castigo, nunca logra hacer, las cosas diferentes para obtener el resultado diferente lo que nos lleva a determinar que el factor sociedad y enseñanzas familiares si es determinante para la generación de negocios. Si nos enfocamos en la teoría de la motivación humana de Maslow es evidente que el ser humano siempre está en continua búsqueda dela autorrealización, que junto con la seguridad financiera y la reconocimiento forman parte de lo que necesita el individuo internamente para desprenderse de sus creencias y abordar el riesgo de generar negocio en Colombia. y al unirlo junto a la teoría planteada por Engen de la toma de decisiones observamos que la toma de estas pasa por un proceso de 7 estados en donde se define finalmente si el producto o servicio es aprobado o no para su compra pero esto va amarrado a la información, educación financiera formal e informal y

económica, que se ha recibido para tomar la decisión ya que la generación de negocios como la finca raíz contiene infinidad de vertientes y conceptos que no son conocidos por todos y que al ser ignorante de estos pueden llevar a una toma de decisiones errada al momento de invertir lo que en este caso nos llevaría a la pérdida del capital invertido sin hablar de los alcances psicológicos para el individuo

## REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- Alejandro Castañeda, g. d. (s.f.). *Inversion en Finca raiz*. Obtenido de <http://www.acci.com.co/index.php?id=1141>
- Blackwell, M. &. (2007). *Teoria de la toma de decisiones* .
- Colombia, S. i. (2011). *Estrategia Nacional de Educacion Financiera y Economica*. Obtenido de superfinanciera:  
<https://www.superfinanciera.gov.co/SFCant/ConsumidorFinanciero/estratenaledufinanciera012011.pdf>
- Finanzas personales*. (s.f.). Obtenido de <http://www.finanzaspersonales.com.co/>
- Freud, S. (1905). *Tres ensayos sobre una teoria sexual*.
- Gómez, J. D. (2015). *youtube.com/InvertirMejorOnline*. Obtenido de [youtube.com/InvertirMejorOnline](http://youtube.com/InvertirMejorOnline)
- Gomez, J. D. (s.f.). *invertir mejor*. Obtenido de <http://invertirmejor.com/quienes-somos/>
- Inversiones finca raiz en Colombia . (2015). *dinero*, <http://www.dinero.com/pais/articulo/inversiones-finca-raiz-colombia-2015/207119>.
- Kiyosaki, R. (2012). *La conspiración de los ricos: Las 8 nuevas leyes del dinero*.
- LITERACY, G. F. (2014). *GLOBAL FINANCIAL LITERACY*. Obtenido de <https://www.spglobal.com/corporate-responsibility/global-financial-literacy-survey>
- Marshall, A. (1890). *Principios de la economia* .
- Maslow, A. (1943). *Una teoría sobre la motivación humana*.
- MINISTERIO DE EDUCACION . (2014). Obtenido de AL TABLERO :  
<http://www.mineducacion.gov.co/1621/article-162392.html>

- Ochoa, O. B. (s.f.). Mercado y Finca Raiz. *Curso Marketing Inmobiliario*. Bogota .
- Puentes, R. (12 de SEPT de 2010). MINISTERIO DE EDUCACION. Obtenido de EDUCACION FINANCIERA INFANTIL: <http://www.mineducacion.gov.co/observatorio/1722/article-246844.html>
- Robert Kiyosaki, S. L. (1997). *Padre Rico y Padre Pobre*.
- Sergio Clavijo, m. J. (2004). *La vivienda en Colombia, sus determinantes socio economicos y financieros*. bogota.
- Simon, H. (1982). *La nueva teoria de la decision gerencial*.
- smith, A. (s.f.). *Teoria de la distribucion* .
- Trump, D. (2011). *el secreto del exito*.
- Urrutia, M. (2000). Politicas para evitar burbujas especulativas en finca raiz. *Revista del Banco de la Republica*.