

Transformando las Finanzas Inmobiliarias a través del Modelo de SAVI Capital™

Un marco revolucionario para el crecimiento económico sostenible y Prosperidad equitativa para todas las partes.

Introducción

A continuación, se presenta un análisis de los problemas prevalecientes a nivel macro y microinherentes al ciclo de vida del desarrollo inmobiliario comercial contemporáneo. El Modelo de SAVI Capital™ tiene como objetivo rectificar esto mediante la integración y el despliegue estratégicos del ecosistema propietario de Alitheia. Esta sofisticada superposición, mejorada por la utilización estratégica del algoritmo de Sylvanus Trading, busca mitigar estos desafíos sistémicos mediante el establecimiento de una estructura de capital novedosa, transparente y sólida. De este modo, garantiza rentabilidades fiables y claramente definidas para los inversores, al tiempo que armoniza el crecimiento económico con la administración ética y la sostenibilidad.

Problemas que aborda el Modelo de SAVI Capital™

El ciclo de vida de la promoción inmobiliaria sigue siendo profundamente vulnerable a las perturbaciones artificiales impuestas por las instituciones de banca central mundial, cuyas políticas monetarias inician cíclicamente crisis artificiales para moderar la expansión económica. Estos ciclos artificiales fomentan períodos de excesiva exuberancia —caracterizados por valoraciones de activos infladas— y las subsiguientes contracciones del mercado, lo que inevitablemente conduce a una profunda inestabilidad y dificultades financieras. Las repercusiones de estas fluctuaciones impuestas se extienden en cascada por toda la industria, afectando negativamente a los desarrolladores, contratistas, subcontratistas, comerciantes, proveedores de servicios auxiliares y todo el personal de apoyo involucrado en las operaciones de administración y mantenimiento de una propiedad.

De manera crítica, estos ciclos de auge y caída inducidos artificialmente socavan los cimientos mismos de un ecosistema económico sostenible y equitativo. El mecanismo prevaleciente de vincular las decisiones de propiedad de activos directamente con las obligaciones de intereses de la deuda exacerba la vulnerabilidad a la volatilidad del mercado. Bajo este paradigma defectuoso, las ganancias y pérdidas de capital percibidas como resultado de las fluctuaciones de la tasa de capitalización impulsadas por el mercado son construcciones ilusorias que oscurecen el valor real de los activos.

Para abordar este problema sistémico, el Modelo de SAVI Capital™, aumentado por el sofisticado ecosistema Alitheia y su algoritmo patentado Sylvanus Trading, presenta una solución transformadora: ***desacoplar estratégicamente las obligaciones de intereses de la deuda de los plazos de entrada y salida de activos***. Los tenedores de activos pueden sortear eficazmente la volatilidad de las tasas de interés mediante el establecimiento de flujos alternativos para atender de manera confiable la deuda de activos o facilitar el refinanciamiento independientemente de las restricciones tradicionales del mercado de deuda. Este mecanismo de desacoplamiento proporciona la resiliencia para mantener la integridad de los activos a través de expansiones y contracciones inducidas artificialmente.

Mayor resiliencia a los cambios regulatorios y protección contra la inflación

La integración del ecosistema Alitheia proporciona una mayor resiliencia frente a cambios regulatorios inesperados, incluidas alteraciones de zonificación, requisitos de cumplimiento ambiental y cambios en la política fiscal. Además, las sofisticadas capacidades de cobertura financiera inherentes al algoritmo de trading de Sylvanus salvaguardan los rendimientos de los inversores contra la erosión del valor impulsada por la inflación, preservando el valor de los activos y mejorando la rentabilidad a largo plazo.

Fundamentalmente, la inestabilidad que aflige a la industria inmobiliaria se deriva de las políticas financieras arbitrarias aplicadas por las instituciones bancarias. Las estrategias de tasas de interés y las prácticas de titulización de los mercados secundarios de estas instituciones (mercados de RMBS y CMBS) imponen restricciones indebidas y onerosas a los operadores de activos. El Modelo de SAVI Capital™ protege estratégicamente a los interesados en los activos de estas interrupciones innecesarias mediante la implementación de una estructura de capital con horizontes que superan el plazo convencional de los préstamos comerciales a 10 años.

Optimización de la liquidez y análisis predictivo para la entrada en el mercado

Al integrar la novedosa estructura de capital del ecosistema Alitheia y las capacidades de ejecución precisas del algoritmo de Sylvanus Trading, The SAVI Group está posicionado para optimizar el tiempo para el desarrollo, la gestión y la disposición de activos. Este enfoque asegura el máximo valor para los interesados al facilitar la venta precisamente cuando las tasas de capitalización alcanzan su nadir cíclico. Mejora significativamente la gestión de la liquidez y la eficiencia del capital de trabajo. Fortalece los activos contra las recesiones del mercado y los cambios adversos en la política monetaria, salvaguardando la vitalidad económica a largo plazo y la prosperidad de las partes interesadas.

Estabilidad de la cadena de suministro

El The SAVI Group estabiliza significativamente la cadena de suministro de construcción y mantenimiento a través de un flujo de caja asegurado y una planificación financiera estratégica habilitada por el ecosistema Alitheia. Este enfoque reduce la exposición a las fluctuaciones del mercado y a la inestabilidad de los proveedores, asegurando la fiabilidad y la continuidad en la ejecución de los proyectos y salvaguardando los recursos laborales y materiales frente a la volatilidad económica.

Integración holística de ESG

El The SAVI Group prioriza la integración de sólidos principios ambientales, sociales y de gobernanza (ESG) a través de estructuras sistemáticas de monitoreo y cumplimiento dentro del ecosistema Alitheia. Esta integración integral de ESG garantiza que cada proyecto se adhiera a los más altos estándares éticos, optimice las métricas de sostenibilidad, mejore la responsabilidad social y eleve la transparencia de la gobernanza durante todo el ciclo de vida del proyecto.

Marco de gestión de riesgos

El Modelo de SAVI Capital™ incorpora un marco integral de gestión de riesgos que identifica, evalúa, mitiga y gestiona sistemáticamente los riesgos en todos los dominios operativos y de inversión. Aprovechando las capacidades analíticas avanzadas y predictivas del ecosistema de Alitheia y el algoritmo de trading de Sylvanus, el marco aborda de forma proactiva la posible volatilidad del mercado, los riesgos de liquidez, los cambios normativos y las interrupciones operativas. Este enfoque garantiza una sólida protección del valor de las partes interesadas y mejora la estabilidad y la rentabilidad a largo plazo.

Ventajas competitivas frente a los modelos tradicionales

El Modelo de SAVI Capital™ supera las estrategias tradicionales de inversión en bienes raíces comerciales al ofrecer una resiliencia superior, rendimientos consistentes, mayor flexibilidad financiera y una alineación adecuada de los intereses de los inversores y las partes interesadas. A diferencia de los métodos convencionales, prioriza el capital humano por igual que el capital financiero, creando así una distribución sostenible de la riqueza y una administración ética.

Además, el sector bancario impone onerosos umbrales de prearrendamiento o preventa a los proyectos de desarrollo, lo que restringe severamente el potencial de creación del máximo valor posible. Las estrategias típicas de preventa, que requieren descuentos del 25-35% en el mercado, benefician

principalmente a los perfiles de riesgo bancario, perjudicando desproporcionadamente a las partes interesadas del proyecto y comprometiendo la viabilidad del proyecto a largo plazo. El The SAVI Group, basándose en una amplia experiencia interna de más de 25 años en mercados clave como Miami y Vancouver, identifica dichos requisitos como fundamentalmente desalineados con la creación de valor sostenible. Los umbrales obligatorios del 20% de prearrendamiento o 70% de preventa simplemente sirven a los intereses de las instituciones financieras a expensas de aquellas directamente involucradas en la creación de valor tangible, perpetuando una dinámica en la que el capital domina el trabajo y la innovación, una dinámica fundamentalmente rechazada por el Modelo de SAVI Capital™.

Al integrar el ecosistema de Alitheia y el algoritmo de Sylvanus Trading, The SAVI Group establece una sólida certeza de flujo de caja desde el inicio, anulando estas condiciones bancarias artificiales y restrictivas. La viabilidad financiera del proyecto está asegurada incluso antes de que se finalicen la planificación y los derechos, lo que hace que las estrategias convencionales de mitigación de riesgos de los banqueros queden obsoletas. Este enfoque innovador permite la alineación estratégica de los esfuerzos de arrendamiento y ventas para que coincidan de manera óptima con los ciclos de mercado favorables, maximizando la rentabilidad del proyecto y empoderando a las partes interesadas a través de una mayor autonomía y resiliencia financiera.

Como parte de la implementación de esta innovadora estrategia de creación de valor, el modelo inmobiliario de Modelo de SAVI Capital™ funciona como un inquilino virtual o un flujo de ingresos inherente dentro de la arquitectura del proyecto. Este enfoque asegura simultáneamente los rendimientos preferentes específicos de los socios limitados (LP), actualmente con un múltiplo de capital de 1,5 y una tasa interna de retorno (TIR) del 25%. Dado el valor sustancial generado por esta estrategia patentada, los estándares tradicionales de la industria de una distribución del 80% a los LP y del 20% a los Socios Generales (GP) con una tarifa de gestión del 2% se vuelven obsoletos, ya que inherentemente priorizan el capital sobre la contribución humana, contradiciendo el principio básico del Modelo de SAVI Capital™. En consecuencia, The SAVI Group aboga por una distribución equitativa del 50%-50% con una estructura de comisiones de gestión del 2%. El 30% adicional de los ingresos asignados a los GP se redistribuye expresamente como un igualador social entre todos los participantes del capital humano, desde el personal de limpieza hasta el director general, lo que garantiza el mismo beneficio de cada evento de liquidez a lo largo del ciclo de vida de los activos. En otras secciones se profundizará en explicaciones exhaustivas sobre los eventos de recapitalización y su papel en el restablecimiento de las posiciones tanto de los LP como de las partes interesadas del proyecto en las distintas fases del proyecto. Cada evento de recapitalización recalibra e iguala sistemáticamente las posiciones de las partes interesadas, alineando eficazmente los incentivos y mitigando el riesgo a lo largo de las sucesivas etapas del ciclo de vida del desarrollo. Esta práctica garantiza la alineación sostenida entre los proveedores de capital y quienes ejecutan y gestionan los proyectos, reforzando el compromiso colectivo y fomentando asociaciones duraderas que trascienden las dinámicas transaccionales tradicionales.

Este concepto se puede implementar de manera efectiva a través de empresas conjuntas estratégicas con operadores bien establecidos capaces de desarrollar programas de cuentas administradas diseñados específicamente para The SAVI Group, incluidas entidades como Hines, South Street Partners y otros socios institucionales con los que compartimos amplias relaciones e interacciones históricas que abarcan varias décadas. Una vez implementado, el modelo posee una escalabilidad y replicabilidad inherentes, integrándose a la perfección como una superposición en las operaciones o desarrollos existentes. Los departamentos de recursos humanos pueden administrar distribuciones trimestrales de bonificaciones a todos los empleados involucrados en proyectos regidos por el Modelo de SAVI Capital™. De manera crítica, estas bonificaciones no deberían clasificarse como ingresos W-2, lo que sometería al capital humano a cargas gubernamentales y regulatorias indebidas. Reconociendo las importantes implicaciones fiscales

asociadas con los ingresos W-2, el liderazgo debe asumir diligentemente sus responsabilidades de administración, ayudando proactivamente a los empleados a través de iniciativas educativas internas centradas en estrategias personales de mitigación de impuestos. En consecuencia, las distribuciones de bonos deben estructurarse adecuadamente bajo las declaraciones K-1 o 1099, subrayando el espíritu de tratar a los empleados como socios equitativos en lugar de subyugarlos a marcos de empleo arcaicos.

Implementación durante el ciclo de vida del proyecto

The SAVI Group implementará el Modelo de SAVI Capital™ en fases estructuradas, comenzando desde la recaudación inicial de capital y la integración del ecosistema, pasando por el despliegue estratégico del proyecto y, finalmente, hasta las fases operativas y de salida. Los plazos detallados, los puntos de referencia y los hitos críticos garantizarán la transparencia y la confianza sostenida de los inversores a lo largo del ciclo de vida de la implementación.

Por lo general, hay un evento de refinanciamiento y recapitalización durante el ciclo de vida y la transición de la fase de desarrollo a la fase de estabilización de un proyecto inmobiliario comercial. Tradicionalmente, los equipos responsables del desarrollo del proyecto difieren de los que gestionan sus operaciones posteriores. Por lo tanto, el capital humano debe ser reconocido y recompensado adecuadamente durante cada evento de recapitalización y al salir del proyecto. A medida que los equipos avanzan hacia nuevas iniciativas, su participación se delinea claramente, y se establece una nueva pizarra para el personal entrante responsable de la siguiente fase. En consecuencia, la participación de cada miembro del equipo y las posteriores distribuciones de bonificaciones se definen claramente en función del valor generado dentro de su período específico de participación en el proyecto. El Modelo de SAVI Capital™ está diseñado para ser disruptivo y al mismo tiempo apoyar las metodologías comerciales tradicionales. Se trata de una mejora integradora de las estructuras existentes, que facilita la creación y distribución equitativa de la riqueza y alinea el éxito económico con un propósito social y ético superior más allá de la mera acumulación financiera. Bajo la administración de The SAVI Group, el capital sirve a la humanidad en lugar de gobernarla, actuando únicamente para elevar y enriquecer la condición humana.

Desde sus inicios, The SAVI Group recaudará fondos de capital LP tradicionales en los que los cuatro principios del capital consciente están codificados en los documentos y la estrategia del fondo. La división 50/50 entre capital financiero y humano se aplicará a nivel de fondos y proyectos. Para garantizar que la propuesta de inversión para los inversores sea tan atractiva como cualquier oferta de mercado, el fondo se asociará con el ecosistema de Alitheia y el algoritmo de negociación de Sylvanus, lo que garantiza que el capital de LP comience a recibir rendimientos desde el día en que se coloca en el fondo. La estructura del fondo incluye una rentabilidad preferente para los inversores con el fin de garantizar que se cumplan los umbrales de multiplicador de capital de 1,5x y de 25 TIR, seguida de una puesta al día para los GP que tienen en cuenta el capital humano. Una vez que se logre esta recuperación a través de los algoritmos de bursátiles, los rendimientos restantes se distribuirán 50/50, con un límite de 30% TIR. Cualquier exceso sobre este rendimiento beneficiará a los Programas Sociales de Capital Consciente de The SAVI Group, administrados por The SAVI Ministries Endowment. Esta entidad se comprometerá a mejorar la condición humana a través de diversos programas, inicialmente a nivel regional y eventualmente a nivel mundial. De este modo, se implementan los principios básicos del Conscious Capital Consciente de The SAVI Group. El eslogan **"Beneficio con Propósito"** no es simplemente un término de marketing, sino que representa el epítome definitivo de la evolución de la humanidad hacia un modelo socioeconómico más equitativo y sostenible, en el que todas las clases sociales avanzan y el medio ambiente no solo se protege, sino que se restaura a un estándar más alto.

Conclusión

El Modelo de SAVI Capital™, respaldado por el revolucionario ecosistema Alitheia y el algoritmo de negociación de Sylvanus, representa un cambio profundo en la financiación de bienes raíces comerciales, trascendiendo las limitaciones convencionales impuestas por los ciclos artificiales del mercado y las prácticas bancarias obsoletas. Este modelo posiciona de manera única al capital humano junto al capital financiero, defendiendo la distribución equitativa de la riqueza y fomentando un ecosistema económico sostenible y resiliente. Alinea fundamentalmente la rentabilidad con la administración ética, promoviendo la sostenibilidad ambiental y la equidad social. Los inversores ahora tienen la oportunidad de ser parte de este viaje transformador, comprometiéndose con una estructura diseñada explícitamente para mitigar el riesgo, maximizar los rendimientos y cultivar un impacto social duradero.

Invitamos a los inversores con visión de futuro a adoptar este paradigma innovador, alineando su capital con una visión estratégica basada en la rentabilidad con propósito. Al participar en las iniciativas de Modelo de SAVI Capital™, los inversores lograrán sólidos rendimientos financieros y contribuirán significativamente al mejoramiento social y la restauración del medio ambiente. Únase a nosotros para redefinir lo que es posible en la inversión inmobiliaria, donde el capital se dirige conscientemente hacia mejorar el futuro colectivo de la humanidad. Ahora es el momento de invertir en capital consciente, donde su legado tenga un impacto duradero.

Acerca de The SAVI Group

Desde 2002, el The SAVI Group ha operado bajo una premisa sencilla pero impactante: aprovechar los negocios como catalizadores para el cambio social duradero. Fundada por el Sr. Santiago Vitagliano para administrar las inversiones inmobiliarias de su familia en los Estados Unidos, nos hemos transformado gradualmente en una empresa diversa que abarca transacciones de capital privado, atención médica y capital social. Basados en los principios del Modelo de SAVI Capital™, nos destacamos en la identificación de oportunidades fuera del mercado y en el fomento de asociaciones estratégicas con desarrolladores, equipos de gestión y socios institucionales de primer nivel, integrando la integridad, la innovación y la sostenibilidad en cada fase del proceso de inversión. Durante las últimas dos décadas, nuestro experimentado equipo ha servido a una red global de compradores calificados, desplegando capital en varios sectores con un compromiso inquebrantable con la administración responsable. Nuestra dedicación a la humanidad también es evidente a través de The SAVI Ministries, donde las iniciativas filantrópicas en salud holística, bienestar y alcance humanitario encarnan nuestra creencia en retribuir a las comunidades a las que servimos. Al fusionar la experiencia comercial con el propósito social, el The SAVI Group redefine continuamente lo que significa el verdadero éxito, para nuestros socios y para el mundo en general al que todos servimos y habitamos.

Acerca de SAVI



El Sr. Santiago Vitagliano es el Fundador y Director Ejecutivo de The SAVI Group. Esta firma de gestión de activos de capital privado diseña e implementa iniciativas de inversión complejas en Europa y América. La amplia experiencia del Sr. Vitagliano en financiamiento de empresas en etapa inicial y desarrollo de proyectos abarca los sectores de bienes raíces, atención médica, infraestructura, aviación y organizaciones sin fines de lucro. Comprometido con la sostenibilidad social y ambiental, es miembro de los consejos de administración de numerosas empresas privadas, brindando asesoramiento sobre crecimiento estratégico y prácticas comerciales éticas.

Antes de establecer The SAVI Group, el Sr. Vitagliano fue crucial en la ejecución de desarrollos inmobiliarios de alto perfil en los Estados Unidos, colaborando con socios estimados como Hines, The Hogan Group y PMG. También dirigió la división de hospitalidad de SABRE desde la oficina de Londres de la compañía, supervisando proyectos globales y demostrando su compromiso con las mejores prácticas internacionales. El Sr. Vitagliano obtuvo una maestría en Ingeniería Industrial de la Universidad Católica Argentina y un MBA de la Escuela de Negocios Haas de la Universidad de California, Berkeley. Estas fundaciones académicas destacan su capacidad para fusionar el conocimiento financiero con el liderazgo transformador para buscar resultados sostenibles y socialmente responsables.

Para obtener más información, póngase en contacto con:

Santiago Vitagliano
Fundador &
Gerente General
Director de Integridad
[Contacta conmigo](#)