

INFORME FINAL EMPRESA SOLUHABITAR SAS



LAURA VALENTINA PRADA TRASLAVIÑA



UNIVERSIDAD SANTO TOMÁS

FACULTAD DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

VILLAVICENCIO

2022

INFORME FINAL EMPRESA SOLUHABITAR SAS

LAURA VALENTINA PRADA TRASLAVIÑA

Trabajo de grado presentado como requisito para optar al título de negociador internacional

Asesor

CAROL DAYANA SOSA QUINTERO

Mg. En Ciencias de la Educación.

UNIVERSIDAD SANTO TOMAS

FACULTAD DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

VILLAVICENCIO

2022

**Autoridades académicas**

**P. José Gabriel MESA ANGULO, OP**

Rector General

**P. Eduardo GONZALEZ GIL, O.P**

Vicerrector Académico General

**José Antonio Balaguera Cepeda**

Rector Sede Villavicencio

**P. Rodrigo GARCIA JARA, O.P**

Vicerrector Académico Sede Villavicencio

**JULIETH ANDREA SIERRA TOBON**

Secretaria de División sede Villavicencio

**ERNESTO JOSE CAMARGO HERNANDEZ**

Decano Facultad de Negocios Internacionales

## **Nota de aceptación**

---

---

---

---

**ERNESTO JOSE CAMARGO HERNANDEZ**

Decano Facultad de Negocios Internacionales

---

**CAROL DAYANA SOSA QUINTERO**

Asesor informe de Grado

---

**JAVIER HUMBERTO TRILLOS CELIS**

Jurado

---

**SARA LUCIA ROJAS MANOSALVA**

Jurado

## **Agradecimientos**

Agradezco primeramente a Dios por permitirme tener las capacidades para afrontar los retos que se van presentando en el transcurso de la vida y por permitirme tener la sabiduría de resolverlos.

A mis padres por su apoyo en cada momento de incertidumbre y apoyo a la hora de todo lo que conlleva realizar estas prácticas empresariales en mi vida laboral.

A mis amigos y compañeros de facultad por los consejos y el apoyo mutuo para lograr esta meta que es obtener nuestro título profesional.

Finalmente, a la comunidad educativa por brindarme una educación de calidad y por el apoyo constante en cada proceso.

## Contenido

|   | Pág. |
|---|------|
| <b>GLOSARIO</b> .....                           | 7    |
| <b>RESUMEN</b> .....                            | 8    |
| <b>ABSTRACT</b> .....                           | 9    |
| <b>INTRODUCCIÓN</b> .....                       | 10   |
| <b>JUSTIFICACIÓN</b> .....                      | 11   |
| <b>OBJETIVOS</b> .....                          | 12   |
| <b>OBJETIVO GENERAL</b> .....                   | 12   |
| <b>OBJETIVOS ESPECIFICOS</b> .....              | 12   |
| <b>PERFIL DE LA EMPRESA</b> .....               | 13   |
| <b>CARGO</b> .....                              | 14   |
| <b>OTRAS FUNCIONES</b> .....                    | 15   |
| <b>CLIENTELA</b> .....                          | 15   |
| <b>APORTE DEL ESTUDIANTE A LA EMPRESA</b> ..... | 16   |
| <b>APORTE DE LA EMPRESA AL ESTUDIANTE</b> ..... | 16   |
| <b>CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES</b> .....     | 17   |
| <b>REFERENCIAS</b> .....                        | 19   |

## Glosario

**BIENES RAICES:** Son bienes inmuebles, conectados física y legalmente al suelo, edificios, terrenos y derivados de estos.

**CURADURIA:** Individuo encargado de asumir la defensa de una persona con discapacidad o incapaz de su defensa en actos jurídicos.

**FIDUCIA:** Dicho contrato que permite la entrega de bienes, dinero o algún derecho a otra persona para que esta lo administre.

**FIDUCIARIA INMOBILIARIA:** Este tipo de fiducia es muy común y del que mayormente se habla. En este tipo de fiducia, se entrega a la fiduciaria un bien inmueble para que lo administre, desarrolle un proyecto de construcción y transfiera las unidades construidas (apartamentos, oficinas, casas, etc.) a los beneficiarios o compradores. (CONTEX, 2021)

**MERCADO INTERNACIONAL:** Participantes de compra y venta de diversos países que permite un mayor alcance de clientes para diferentes productos.

**PLAN DE ORDENAMIENTO TERRITORIAL:** POT es el instrumento básico definido en la Ley 388 de 1997, para que los municipios y distritos del país planifiquen el ordenamiento del territorio. El POT contiene un conjunto de objetivos, políticas, estrategias, metas, programas, actuaciones y normas que orientan el desarrollo físico del territorio y la utilización o usos del suelo. (SECRETARIA DISTRITAL DE PLANEACION , s.f.)

## Resumen

El presente informe busca recopilar la experiencia obtenida en la práctica profesional realizada en la empresa SOLUHABITAR SAS, la cual es una compañía encargada en la prestación de asesorías legales específicamente de bienes raíces, desempeñando sus labores en la ciudad de Villavicencio; como practicante realicé diversas actividades enfocadas en el área contable, jurídica y administrativa de la empresa, especialmente en la asesoría legal, al iniciar las practicas recibí inducción durante 10 días, en el cual se realizó un seguimiento de los instrumentos que se utilizan para atraer a diversos clientes, incluidos clientes internacionales, contando con clientes en países como lo son España, Chile y Perú; Durante el tiempo que estuve como practicante en Negocios internacionales que fue de 5 meses se logró identificar la capacidad de venta que se puede lograr en términos de bienes raíces y como el mercado internacional está interesado en invertir para su patrimonio, se buscó implementar medios de publicidad con mayor alcance y con ello aliarse con más empresas que permitan mayor seguridad de venta.

**Palabras claves:** Mercado internacional, Patrimonio, Bienes raíces, Publicidad, Venta, fiduciaria.

### **Abstract**

This report seeks to compile the experience gained in professional practices in the company SOLUHABITAR SAS, which is a company responsible for the provision of legal advice specifically in real estate, performing their work in the city of Villavicencio; As an intern I performed various activities focused on the accounting, financial and administrative area of the company, especially in legal advice, at the beginning of the internship I received induction for 10 days, in which we followed up the instruments used to attract various clients, including international clients, with clients in countries such as Spain, Chile and Peru; During the time of practice, which was 5 months, it was possible to identify the sales capacity that can be achieved in terms of real estate and as the international market is interested in investing for their heritage, it was sought to implement advertising media with greater reach and thereby ally with more companies specifically a fiduciary to generate greater security at the time of sale for both the customer and the company.

**Key words:** International market, Patrimony, Real Estate, Advertising, Sale, Fiduciary.

## Introducción

El presente trabajo se basa en el desarrollo de la práctica empresarial de la facultad de Negocios internacionales, en donde se estipulan las funciones realizadas en un transcurso de 5 meses en la empresa SOLUHABITAR SAS en la ciudad de Villavicencio, contando detalladamente el perfil empresarial y todos los conocimientos adquiridos al contar con esta experiencia, se detallan los aportes que el estudiante adquirió y también los aportes que como estudiante se le dio a la empresa, resaltando la importancia del mercado inmobiliaria en la economía colombiana, en el cual se ha evidenciado la gran participación del gobierno colombiano en generar mayores subsidios de vivienda, permitiendo incentivar el mercado inmobiliario y generar un mejor panorama no solo para Colombia sino para toda Latinoamérica

El mercado inmobiliario se ha vuelto un importante termómetro de toda economía. Los factores que le afectan son económicos y financieros primordialmente, pero también los políticos pesan mucho, además de las condiciones propias de cada mercado, burbujas de precios, sobrecalentamiento, especulación, cambios políticos, tasas de interés, recuperación, entre otras variables, están impactando a los mercados de diversas nacionales. (Vasquez, 2022)

El Mercado inmobiliario es de gran relevancia en términos de participación económica, ya que estos permiten determinar la distribución de diversos bienes inmuebles, con su debido estudio de mercado de ámbito inmobiliario-comercial que permite tener planeación, desarrollo y expansión de diversas marcas y franquicias que quieren crecer en su patrimonio, en general, los estudios de mercado son de gran importancia en todos los sectores de la economía, en este caso un estudio de mercado inmobiliario sirve como herramienta para una planeación correcta de un proyecto de inversión a futuro, todo esto para garantizar que variables permitirán minimizar el riesgo y generar mayor confianza a la empresa y a los clientes que va dirigido el proyecto.

Los argumentos anteriores permiten entender la principal función de la empresa SOLUHABITAR SAS, identificando las mejoras que se deben ejecutar para atraer más clientes, dejando como clave principal la confianza que se debe generar, temas que se tendrán en cuenta en el transcurso del trabajo y permitieran cumplir con los objetivos establecidos a la hora de realizar la práctica profesional.

## **Justificación**

La practica profesional es una de las opciones de grado más viable por parte de los estudiantes que culminan su plan de estudio, debido a que es la que les permite conocer cuál es la realidad del mundo laboral y a lo que se van a enfrentar a la hora de recibir su título profesional, esta opción de grado forma parte del plan de estudio del programa, con el fin de que los estudiantes tengan mayor rango de aprendizaje y sean capaces de generar conocimientos para su formación como futuros profesionales.

Argumentos que permiten comprender la importancia de las prácticas profesionales para la culminación del plan de estudios individual, ya que esto permite al estudiante no solo implementar lo aprendido en las aulas de clase, sino comprender la realidad empresarial, el cual conlleva responsabilidad, buen manejo de la información, respeto y un desarrollo acorde a las responsabilidades que se le sea asignado a cada practicante, cumpliendo y dejando en buen nombre a la comunidad educativa.

## **Objetivos**

### **Objetivo General**

Resaltar la importancia del mercado inmobiliaria en la economía colombiana aplicando las habilidades obtenidas en el plan de estudio individual.

### **Objetivos específicos de las practicas**

- Adquirir nuevos conocimientos para crecer como futuro profesional en Negocios Internacionales.
- Comprender la importancia del trabajo en equipo y el cumplimiento de las normas propias de la empresa.
- Conocer el aporte del mercado inmobiliario en la economía Colombia.

## **Perfil de la empresa**

Empresa con experiencia de más de 10 años en el mercado, capacitada en venta y asesoría de bienes inmuebles en la ciudad de Villavicencio, contando con incorporación en mercados internacionales como lo son España, Chile y Perú, lo cual ha permitido buscar mayor número de clientes en el mercado internacionales brindándole al cliente no solo mayor seguridad financiera sino también un incremento en su patrimonio familiar.

Como empresa buscan generar un mayor alcance en su mercado no solo nacional sino internacional, con un compromiso continuo de prestar mayor seguridad a los clientes a la hora de invertir en su patrimonio, se han inculcado diversos valores especialmente con altos estándares éticos, para generar mayor confianza y tener una perspectiva de mayor desarrollo económico en el mercado local.

En su estructura organizacional cabe resaltar que los que tienen la función principal de atraer a los clientes son los asesores comerciales, encargados de brindar la seguridad y confianza a cada cliente, contando con un área contable encargada del control y el manejo de todos los ingresos, egresos y demás movimientos que se presenten en la empresa, área de asesoría legal, en el cual se permite conocer al cliente los contratos, escrituras y actas que va a recibir a la hora de realizar cualquier compra, es importante resaltar que cada cliente cuenta con un proceso en notaría, en donde se le hace entrega de la escritura de su respectivo bien, esta se da una vez completado el pago de la totalidad del predio adquirido, con esto se busca brindar mayor confianza a los clientes a la hora de realizar su inversión, cabe resaltar que cada área es de gran importancia y sirven como ayuda para establecer el estudio de mercado y evitar incurrir en riesgos futuros.

## Cargo

Como primera medida para ingresar y obtener el puesto como practicante en Negocios Internacionales pase por una serie de procesos de selección, iniciando con el respectivo envío de la hoja de vida y la información académica necesaria para obtener el puesto, después de un transcurso de días, se me informo que tendría una entrevista con el jefe inmediato, en el cual debía tener una buena presentación personal y tener tiempo suficiente para resolver pruebas específicas del cargo, me resaltaron que era de total importancia tener manejo de Excel y de ser una persona que contara con lealtad y gran responsabilidad a la hora de cumplir con las metas establecidas en mi puesto de trabajo.

Una vez obtenido la vacante se empieza con la inducción al puesto de trabajo que se va a desempeñar en la compañía, el cual tiene una duración de diez días, el cargo asignado en la empresa SOLUHABITAR SAS es el de asesora jurídica, contable y administrativa, en el que como asesora jurídica cumpla funciones específicamente con escrituras y que todos los procesos legales de la empresa estén como se establece en las Notarías, la cual es la entidad con la que más se tiene contacto debido a los requerimientos específicos de venta y posesión de bienes, aprendizajes adquiridos de materias del plan de estudio individual a lo largo de la carrera.

Como asesora contable cumplía funciones en el cual se tenía un manejo de todos los ingresos y egresos de la empresa, aplicando lo aprendido en las materias de contabilidad empresarial, análisis financiero y costos, precios y cotizaciones internacionales, fue de vital importancia poner esto en práctica y entender cómo se mueve el mundo financiero y contable en este tipo de empresas, y en el área administrativa se buscaba tener un orden y contar con una base de datos amplia siendo mi función principal el buscar clientes de un mercado internacional y atraer su atención y cerrar un negocio por medio de diversas fuentes de comunicación como lo son llamadas telefónicas o por medio de Video llamadas, razón principal por la cual se busca que todo esté bajo lo establecido legalmente para que el cliente no tenga dudas ni incertidumbre a la hora de invertir en su patrimonio.

**Otras funciones:**

- Control diario de la oficina.
- Preparación de actas y contratos a nombre de la empresa.
- Control y manejo del inventario y base de datos de la empresa.
- Apoyo al jefe directo en tareas administrativas.
- Preparación semanal del control y sostenimiento de la oficina.

**Cientela:**

SOLUHABITAR SAS cuenta con una cartera de clientes que le ha permitido sostenerse en el mercado, clientes locales e internacionales que han confiado en el buen manejo de la empresa y de su inversión, se busca incursionar en nuevos mercados y atraer nuevo público, pero se ha logrado lo previsto desde el inicio de la empresa, cumpliendo con las metas deseadas.

Como características principales se evidencian clientes que quieren resultados a futuro, estos clientes son ideales ya que buscan crecer su patrimonio y su utilidad, denominados como compradores de valor, se evidencia en la base de datos de los compradores la importancia del nivel socioeconómico, ya que son predios que necesitan un alto nivel adquisitivo, debido a las características y beneficios que se les da a los compradores, muchos de los clientes son especialmente de ciudades aledañas que buscan tranquilidad y una zona lejos del ruido de la ciudad, contando con compradores en edades superiores a 40 años que buscan mayor estabilidad y paz a la hora de compra de algún bien.

## **Aportes**

### **Aportes del estudiante a la empresa.**

- Generar un orden y manejo correcto en el área contable de la empresa.
- Identificar un nuevo nicho de mercado, permitiendo un aumento significativo en ventas, ya que se ha contado con clientes internacionales como lo son el mercado español, chileno y peruano y se logró incursionar en otros mercados, con un trabajo riguroso de parte de la empresa para investigar y atraer clientes.
- Se Generó una base de clientes no solo internacionales, también locales, como lo son la parte Norte Colombiana la cual se resalta por querer invertir en las llanuras colombianas, siendo una atracción para las familias ya que son vistos como lugares ideales para salir de la agitada vida laboral de la ciudad.

### **Aportes de la empresa al estudiante**

- Crecimiento en mi vida personal y experiencia profesional.
- Responsabilidad a la hora de cumplir con las tareas y actividades asignadas por parte del jefe directo.
- Adentrarme al mundo laboral y el cumplimiento de responsabilidades que conlleva un trabajo.
- Resolución de problemas de forma ágil y eficiente.
- Trabajo en equipo.
- Aprendizaje en el correcto cumplimiento de normas y tareas asignadas.
- El contacto directo con clientes y contratistas me genera una comunicación respetuosa y con profesionalismo.

- Al ser mi primer trabajo como futura profesional me permite aprender diversas cosas, en donde se destaca no solo el aprendizaje profesional sino el aprendizaje personal, el cumplir con las normas, el ser leal, en ser amable y respetuosa con todas las personas y en aceptar equivocaciones y saber corregirlas.

## Conclusiones y recomendaciones

El mercado de bienes raíces es de gran influencia en la economía colombiana, debido a que es de gran importancia como futura rentabilidad, es una de las mejores inversiones en términos patrimoniales que puede hacer una persona, debido a la seguridad que este le puede llegar a brindar, en Villavicencio se han evidenciado grandes proyectos de viviendas en los cuales muchos de ellos han sido promocionados y dirigidos por alcaldía y Gobernación, proyectos que permiten confirmar la importancia que se tiene hoy en día en contar con inversión en bienes inmuebles.

Según los expertos, el comportamiento del sector inmobiliario presenta condiciones favorables este año, ya que es uno de los sectores económicos más estables del país, lo que ha hecho que el Gobierno Nacional proporcione incentivos para que los ciudadanos inviertan en su vivienda propia. Por otro lado, el panorama se muestra como una oportunidad única dado que los precios no han mostrado un aumento significativo desde la emergencia sanitaria, y se espera que este año la dinámica se mantenga igual. (OIKOS, 2021)

Teniendo en cuenta lo anterior y los 5 meses como prácticamente me llamo mucho la atención como los negociadores internacionales pueden incursionar en este mercado y no solo en un medio local, sino algo más internacional, los bienes inmuebles especialmente terrenos y viviendas permiten que las personas tengan un futuro asegurado, es algo que genera rentabilidad y seguridad.

Toda esta experiencia no solo me genero aprendizaje para mi vida laboral, sino como persona, en muchas ocasiones se presentan casos de tensión en donde uno como futuro profesional debe saber responder y buscar una solución a cualquier problema que se presente, en muchas ocasiones conté con dificultades y esto me ayudo a forjar carácter y responsabilidad, permite ser una persona más detallista de lo que pasa alrededor y permite ser una persona que busca soluciones y no problemas.

Esta oportunidad de ser practicante permite crecer como futuro profesional en negocios internacionales y te hace entender cómo será el medio por el cual se va a desempeñar, permite aprender desde lo más mínimo hasta los trabajos con mayor exigencia, teniendo un proceso de escalonamiento en donde más experiencia más responsabilidad, evidenciando que todo es un proceso y no se puede pasar a tener puestos de alto nivel sin pasar por los de más bajo nivel que en este caso se consideraba a él practicante.

Sin duda alguna las prácticas profesionales son de gran ayuda para la formación profesional, considerándola como la mejor opción para llegar a obtener el título profesional, tal vez una de las más exigentes y difíciles opciones, pero sin duda en la que más se aprende y se interactúa con el medio, permitiendo crear relaciones personales que en un futuro podría ser una gran oportunidad para seguir creciendo como profesional.

Como recomendación quisiera hacerla enfatizando en la comunidad educativa, ya que se evidencia muy poco acompañamiento como tal de la universidad a la hora de buscar una empresa para realizar la práctica profesional y adicional a eso, ya una vez se encuentra una empresa es muy lento el proceso de asignación de tutor lo cual atrasa y demora todo el proceso, espero que con esta recomendación estén más pendientes de los futuros practicantes.

Por ultimo quiero agradecer a la empresa SOLUHABITAR SAS por brindarme esta oportunidad y por permitirme crecer personalmente y profesionalmente, realmente es una experiencia muy agradable y a la Universidad Santo Tomas por permitirme realizar la práctica profesión como opción de grado para optar por mi título como futura profesional en negocios internacionales.

## Referencias

Contex. (28 de junio de 2021). que es una fiducia y para que sirve.

<https://contex.com.co/noticias/que-es-una-fiducia-y-para-que-sirve/>

Oikos. (14 de enero de 2021). ¿Cómo va el sector inmobiliario en Colombia?

[https://www.oikos.com.co/inmobiliaria/noticias-inmobiliaria/como-va-el-sector-](https://www.oikos.com.co/inmobiliaria/noticias-inmobiliaria/como-va-el-sector-inmobiliario#:~:text=El%20sector%20inmobiliario%20es%20una,ra%C3%ADz%20indispensables%20para%20la%20sociedad.)

[inmobiliario#:~:text=El%20sector%20inmobiliario%20es%20una,ra%C3%ADz%20indispensables%20para%20la%20sociedad.](https://www.oikos.com.co/inmobiliaria/noticias-inmobiliaria/como-va-el-sector-inmobiliario#:~:text=El%20sector%20inmobiliario%20es%20una,ra%C3%ADz%20indispensables%20para%20la%20sociedad.)

Alcaldía Mayor de Bogotá. (s.f.). ¿Que es? El POT. Secretaría Distrital de Planeación

<https://www.sdp.gov.co/micrositios/pot-2019/que-es>

Vasquez, M. (4 de julio de 2022). Panorama inmobiliario internacional

[https://www.realestatemarket.com.mx/articulos/mercado-inmobiliario/21574-panorama-](https://www.realestatemarket.com.mx/articulos/mercado-inmobiliario/21574-panorama-inmobiliario-internacional)

[inmobiliario-internacional](https://www.realestatemarket.com.mx/articulos/mercado-inmobiliario/21574-panorama-inmobiliario-internacional)