



UNIVERSIDAD SANTO TOMÁS
PRIMER CLAUSTRO UNIVERSITARIO DE COLOMBIA
M E D E L L Í N

**ASPECTOS A MEJORAR EN EL PROCESO DE VENTA DE VIVIENDA VIS EN EL
BANCO DAVIVIENDA**

NEGOCIOS INTERNACIONALES

INFORME PRESENTADO A:

UNIVERSIDAD SANTO TOMÁS – SEDE MEDELLÍN

FACULTAD DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

ASESOR DE PRÁCTICA: JUAN GUILLERMO SALDARRIAGA RIOS

PRESENTADO POR:

LUISA MARIA RAMIREZ MARTINEZ

CODIGO: 2215006

MEDELLIN, ANTIOQUIA

2018





TABLA DE CONTENIDO

INTRODUCCIÓN	3
RESUMEN EJECUTIVO	5
RESEÑA HISTORICA	6
MISION	8
ORGANIGRAMA.....	9
PLANTAMIENTO DEL PROBLEMA	10
OBJETIVOS.....	11
JUSTIFICACION.....	11
ALCANCES.....	12
DIAGNOSTICO.....	13
RESUMEN DE LA PRÁCTICA	14
ALTERNATIVAS DE SOLUCION.....	24
SELECCIÓN DE LA ALTERNATIVA	25
PLAN DE ACCIÓN.....	26
RESULTADOS DE LA PRÁCTICA	28
CONCLUSIONES.....	29
RECOMENDACIONES.....	30
BIBLIOGRAFÍA.....	31





**ASPECTOS A MEJORAR EN EL PROCESO DE VENTA DE VIVIENDA VIS EN EL
BANCO DAVIVIENDA**

UNIVERSIDAD SANTO TOMAS- MEDELLÍN

INTRODUCCIÓN

El estado colombiano se ha propuesto como objetivo garantizar la vivienda para sus ciudadanos por medio del programa de viviendas de interés social, otorgando así el subsidio de MI CASA YA, para las personas que no devengan más de 4 salarios mínimos legales mensuales vigentes, de igual manera la cobertura FRECH que disminuye 4 puntos porcentuales en las tasas de interés para los créditos hipotecarios, ayudas que pueden utilizarse en la compra de vivienda nueva no mayor a 135 salarios mínimos legales mensuales vigentes.

En el departamento de Antioquía las viviendas de interés social han disminuido notablemente en los últimos años, una de las principales razones es que los lotes están sobrevalorados y no es rentable para las constructoras realizar proyectos de interés social, lo que afecta no solo al sector inmobiliario si no también afecta al sector financiero, pues la disminución en los créditos hipotecarios VIS es notable.

La Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (Dian) emitió un concepto en el que se ordena que si las constructoras quieren acceder a los beneficios tributarios que vienen por la





construcción de VIP y VIS no solo se tiene de referencia el valor propuesto por el Ministerio de Vivienda de 135 salarios mínimos (VIS) o 70 (VIP) , por unidad, sino que este debe incluir en el valor presentado a la autoridad “costos de comercialización, anexos y similares de las edificaciones, entre los que están los parqueaderos”

El problema radica en el parqueadero porque, según explicó Eduardo Loaiza, gerente de Camacol Antioquia, los Planes de Ordenamiento Territorial del Valle de Aburrá, obligan a que las viviendas cuenten al menos con un garaje por cada diez, cinco, cuatro o dos unidades (según el municipio) “porque se quieren proyectos de calidad y no incentivar el parqueo en calle (...) el constructor que cumpla la norma se pasa del tope”.

Esta condición implica que el precio de una vivienda puede aumentarse entre 15 % y 20 % (18 millones de pesos es el valor promedio por unidad), lo que produce un efecto cascada: aumenta el precio de la vivienda lo que hace que se exceda el tope para que los empresarios accedan al beneficio, los constructores no tienen incentivos para generar proyectos VIP y VIS y las personas que quieren tener casa propia en el Valle de Aburrá no acceden a los subsidios porque no hay oferta disponible. (COLOMBIANO, 2018)





RESUMEN EJECUTIVO

BANCO DAVIVIENDA

Davivienda es una de las marcas más reconocida y recordadas por los colombianos.

El desarrollo del concepto publicitario “en estos momentos su dinero puede estar en el lugar equivocado” ha sido uno de los más exitosos en Colombia, merecedor de importantes premios y reconocimientos.

Desde 1973 se adoptó la Casita Roja como su símbolo, que se ha convertido en parte de la vida cotidiana de los colombianos. En Colombia se identifica como una banca innovadora y sólida, que busca hacerles la vida más fácil a las familias y más eficiente el manejo bancario y financiero a las empresas de todos los sectores.

La esencia de la marca en Colombia se ha construido a través del servicio, su respaldo, su gente, la publicidad y por supuesto las ofertas de valor con estos atributos.

Davivienda hace parte del Grupo Empresarial Bolívar, que por más de 70 años ha acompañado a las personas, a las familias y a las empresas en el cumplimiento de sus objetivos.

Davivienda cuenta con un equipo de más de 15.000 personas para servir a más de 6,6 millones de clientes a través de 743 oficinas, 2400 puntos de atención Daviplata y cerca de 2.000 ATM'S a nivel regional.





Además de Colombia, Davivienda también tiene operaciones en Panamá, Costa Rica, Honduras, El Salvador y Miami, en los Estados Unidos. (DAVIVIENDA, s.f.)

Davivienda cuenta con certificación ISO 9001, otorgada por SGS, como un Banco con un Sistema de Gestión de Calidad Fortalecido.

RESEÑA HISTORICA

- **1972.** Se crea la Corporación Colombiana de Ahorro y Vivienda con el nombre Coldeahorro, una oficina principal en Bogotá y 6 oficinas de atención al público en Bogotá, Medellín, Cali y Barranquilla. La empresa inicia operaciones con 23 funcionarios, un capital autorizado de 60 millones de pesos y la “Casita Roja” como símbolo, vigente hasta la fecha.
- **1973.** Coldeahorro cambia su nombre por Corporación Colombiana de Ahorro y Vivienda, Davivienda. Desde entonces la entidad ocupa los primeros lugares en el sector financiero colombiano, innovando con productos y servicios.
- **1997.** Davivienda se convierte en banco comercial con el nombre de Banco Davivienda S.A. Su concepto publicitario empieza a manejarse como “Aquí, lo tiene todo”, conservando la imagen de la Casita Roja. Es una entidad joven, dinámica, eficiente y líder en tecnología. A partir de este momento, el Banco Davivienda se enfoca en su consolidación en el sector financiero colombiano.
- **2007.** Se autoriza la fusión entre Davivienda y Granbanco S.A. Bancafé, que permite a Davivienda tener presencia en Panamá y Miami e incursionar en nuevos nichos de mercado, principalmente en segmentos corporativos y pymes (pequeña y mediana





empresa) y en sectores como el cafetero y el agropecuario, con la consecuente diversificación y consolidación de su cartera comercial. Así, su portafolio crediticio se distribuye proporcionalmente en las categorías de vivienda, consumo y comercial.

- **2010 y 2011.** Marcamos una nueva etapa en nuestra organización con la exitosa emisión de acciones preferenciales, que nos permitió apalancar nuestro constante crecimiento, agregando mayor valor a nuestros accionistas y convirtiéndonos en una mejor entidad para nuestros clientes y funcionarios en los países en los que tenemos presencia.
- **2012.** En el mes de enero Davivienda firma un acuerdo para que HSBC Costa Rica, HSBC Honduras y HSBC El Salvador formen parte del Banco, fortaleciendo su presencia regional, la adquisición de estas operaciones se formalizó a final de año marcando el inicio de una nueva etapa en la organización, conservando su foco en agregar valor a clientes, funcionarios y accionistas, con un portafolio ampliado de productos y servicios.
- **2013.** En el mes de septiembre se cerró el acuerdo por una de las firmas comisionistas de Bolsa más importantes del país, Corredores Asociados. Esta adquisición nos permite fortalecer nuestra oferta de negocios en la línea de portafolios administrados por terceros.





UNIVERSIDAD SANTO TOMÁS
PRIMER CLAUSTRO UNIVERSITARIO DE COLOMBIA
M E D E L L Í N

MISION

Generar Valor para nuestros accionistas, clientes, colaboradores y terceros relacionados, apoyados en las siguientes destrezas:

- Conocimiento del Cliente
- Manejo del Riesgo
- Tecnología y Procesos
- Innovación
- Sinergia Empresarial
- Conocimiento del Negocio
- Manejo Emocional de las relaciones





ORGANIGRAMA

GERENTE REGIONAL ANTIOQUIA

CARLOS A URIBE.

SUBGERENTE
COMERCIAL

ALVARO MARTINEZ

SUBGERENTE
PYME

JUAN C VELEZ.

SUBGERENTE
FINANCIACIÓN

JUAN RAÚL HERNANDEZ.

SUBGERENTE
GESTION HUMANA

CATALINA DIAZ

JEFE DE ZONA PYME

LINA PEREZ

JEFE PYME

PAULA PEMBERTHY

EJECUTIVO
CONSTRUCTOR
SENIOR

-ANA MARIA
RAMIREZ
-PILAR ANGEL

EJECUTIVO
CONSTRUCTOR
JUNIOR

-MARYLIN PARRA
-ALEJANDRO
-CARLOS PUERTA

COORDINADOR DE
PERSONAL

NANCY TORRES

JEFE DE ZONA RURAL

ERIKA GIRALDO

JEFE DE ZONA
UNIVERSAL

JUAN DAVID ACOSTA

ASESOR SALA DE
VENTAS

-KATHERINE VERGARA
- ANGELICA VASCO
-LUISA MARIA RAMIREZ





PLANTAMIENTO DEL PROBLEMA

Como se explicó anteriormente La Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (Dian) emitió un concepto en el que se ordena que si las constructoras quieren acceder a los beneficios tributarios que vienen por la construcción de VIP y VIS no solo se tiene de referencia el valor propuesto por el Ministerio de Vivienda de 135 salarios mínimos (VIS) o 70 (VIP) , por unidad, sino que este debe incluir en el valor presentado a la autoridad “costos de comercialización, anexos y similares de las edificaciones, entre los que están los parqueaderos”.

El problema radica en el parqueadero porque, según explicó Eduardo Loaiza, gerente de Camacol Antioquia, los Planes de Ordenamiento Territorial del Valle de Aburrá, obligan a que las viviendas cuenten al menos con un garaje por cada diez, cinco, cuatro o dos unidades (según el municipio) “porque se quieren proyectos de calidad y no incentivar el parqueo en calle (...) el constructor que cumpla la norma se pasa del tope”.

Además de eso el cambio de gobierno crea mucha incertidumbre lo que provoca que la gente se restrinja para la decisión de compra pues; los subsidios y coberturas son temas de gobierno, si el nuevo presidente no asigna los recursos para que estos subsidios continúen las ventas van a disminuir notablemente, lo que lleva a que las constructoras tomen frente ante aquella situación teniendo un riesgo sumamente alto de perdida un ejemplo de ellos es la constructora Arquitectura y concreto que frente a la disminución en sus ventas decidió crear una clausula donde dice que si gana la extrema izquierda le devuelven el dinero y no cobrar sanción por retirarse de los proyectos.





OBJETIVOS

- **OBJETIVO GENERAL:** Determinar los aspectos a mejorar en el proceso de venta de vivienda de interés social VIS en el Banco Davivienda.
- **OBJETIVOS ESPECÍFICOS**
 1. Conocer las debilidades del área donde se desarrollarán las prácticas profesionales.
 2. Encontrar posibles alternativas de solución a los problemas encontrados dentro de las prácticas profesionales, aplicando los conocimientos básicos adquiridos en la carrera universitaria.
 3. Adquirir conocimientos básicos dentro del campo laboral en el que se es expuesto dentro de la práctica.

JUSTIFICACION

El estudiante tiene como panorama el conocimiento de la teoría sobre los temas administrativos, legislativos y de procedimientos, otorgando bases desde el conocimiento dentro de las aulas universitarias pero poder ejercer todo ese poder de la teoría con la práctica una experiencia gratificante porque se utilizan las herramientas que previamente se adquieren en la teoría.

La práctica universitaria mide los conocimientos de lo que se aprendió durante toda la carrera universitaria y es el escenario perfecto para conocer las fortalezas y lo más importante las falencias que se deben mejorar, pues esto ayuda al estudiante a perfilarse y enfocarse en el





camino correcto, se explotan las destrezas que se tenía desde la universidad, durante la práctica se viven tiempos de zozobra, inquietud, emoción y felicidad.

Al finalizar esta etapa se espera tener los conocimientos y la destreza para afrontar cualquier situación en la vida laboral, es por esto que las prácticas laborales te abren el panorama después de universidad.

El banco Davivienda da la posibilidad que muchos estudiantes realicen su práctica profesional, dando el apoyo necesario para que el estudiante se sienta en un ambiente cómodo para el aprendizaje laboral.

ALCANCES

1. Uno de los principales alcances propuestos desde la práctica es conocer el funcionamiento bancario nacional, Davivienda es uno de los principales bancos en el país, el funcionamiento bancario que este maneja está basado en el servicio y en la eficiencia, generando valor y enriqueciendo la vida con integridad.
2. Davivienda es uno de los bancos con resultados más alentadores en el sector de vivienda, con unas de las tasas más bajas en el mercado, para las viviendas de interés social (VIS) se pueden encontrar créditos hipotecarios con tasa de interés al 0.58% mv incluida la cobertura FRECH que otorga el gobierno, además del subsidio de vivienda de Mi Casa Ya, la asesoría para





proyectos donde Davivienda es el banco financiador del proyecto es personalizada y directamente en la sala de venta de los proyectos, por lo que el asesor encargado está en la capacidad de brindar una buena asesoría bancaria.

DIAGNOSTICO

El Banco Davivienda tiene dentro de su organigrama el equipo constructor, quien es el encargado de llevar a cabo todo el financiamiento de los diferentes proyectos de las constructoras.

Los Ejecutivos Senior son los encargados de visitar las diferentes constructoras, hacer el debido perfilamiento, ofrecer el crédito constructor, realizar los análisis y enviar a estudio el crédito constructor para su aprobación.

Los Ejecutivos Junior son los encargados de visitar las constructoras que ya tienen el crédito constructor, ayudar con la gestión de los créditos individuales, gestionar las bases de los clientes y hacer el acompañamiento desde que el cliente firma pagare hasta el desembolso.

Los Asesores Sala de Ventas son los encargados de realizar los perfilamientos de los clientes individuales que deben hacer los créditos hipotecarios para los proyectos de las constructoras, realizar toda la asesoría y acompañamiento pertinente para aprobar los créditos, gestionar las bases individuales y hacer el acompañamiento al cliente desde el pre aprobado hasta





el desembolso del cliente, sin embargo es importante resaltar que los asesores de sala de ventas únicamente pueden atender proyectos de interés social.

RESUMEN DE LA PRÁCTICA

Dentro de la práctica profesional se tuvo la oportunidad de ingresar al Banco Davivienda en el cargo de ASESOR DE SALA DE VENTAS, las principales actividades o funciones es llevar a cabo toda la gestión y aprobación de créditos hipotecarios de los diferentes proyectos de vivienda en el área metropolitana. El asesor de sala de ventas se dirige de forma presencial a la sala de ventas de los proyectos de vivienda de interés social, donde le serán asignadas unas bases de datos para su gestión, su deber es llamar a cada uno de los clientes y realizar la perfilación de los mismos, en este sentido deberá identificar si los clientes son empleados o independientes para así pedir los documentos necesarios para realizar el estudio del crédito, una vez el cliente tenga todos los documentos realizan una cita con el asesor de sala de ventas para tener la asesoría personalizada con cada uno de ellos, el asesor de sala de ventas deberá explicar al cliente temas puntuales como tasas de interés, cuotas mensuales del crédito, seguros obligatorios, sin embargo para proyectos de interés social lo más importante son los subsidios que el gobierno brinda a los propietarios que nunca han tenido vivienda en el territorio nacional.





Beneficio otorgado

Para hogares con ingresos familiares de:

	INGRESOS		SUBSIDIO
1	Hasta \$1.562.484 (2 smmlv)	→	\$23.437.260 (30 smmlv)
2	Superior a \$1.562.484 (2 smmlv) y hasta \$3.124.968 (4 smmlv)	→	\$15.624.840 (20 smmlv)

Para cualquiera de los 2 casos, la cobertura a la tasa es así:

	VALOR DE LA VIVIENDA		COBERTURA
VIP	Hasta \$54.6 Millones (70 smmlv)	→	5 Puntos a la tasa de interés
VIS	Superior a \$54.686.940 (70 smmlv) y hasta \$105.467.670 (135 smmlv)	→	4 Puntos a la tasa de interés

(MINVIVIENDA, 2018)

Los asesores de sala de ventas realizan toda la solicitud para el subsidio y para la cobertura a la tasa, diligenciando todos los documentos necesarios para la postulación, así mismo es el encargado de radicar los créditos y realizar todos los trámites necesarios hasta su aprobación y previamente hasta su desembolso.





A continuación se presentara el comportamiento del mercado de vivienda nueva en Medellín hasta abril de 2018 “El contenido de este documento es de propiedad de La Galería Inmobiliaria Ltda. Y por tanto contiene información confidencial o privilegiada para uso exclusivo del destinatario de la misma. Se prohíbe expresamente su reproducción total o parcial, así como permitir su uso a personas no autorizadas expresamente y por escrito por parte de La Galería Inmobiliaria Ltda.”

VENTAS VIVIENDA

- ✓ Ventas del mes: 1.747 unidades: Venta bruta: 1.978 unidades; (Ventas en los últimos tres años mínimo 1.037 (dic. 17), máximo 3.074 (mar. 16)).
- ✓ Desistimientos: 231 unidades que pertenecen a 44 proyectos, de las cuales 50 unidades son por los desistimientos de los proyectos Balcones del Sur en Caldas y Prado Bonito en Sabaneta.
- ✓ Las ventas en el mes de abril presentan una reducción del 22% frente a las registradas en abril del 2.017, donde se puede ver una reducción del 30% en las ventas de vivienda de interés social y en las viviendas de precios diferentes a interés social observamos un 16% menos que el año anterior.
- ✓ Las ventas del mes son inferiores en un 1% frente al promedio de los últimos 12 meses y también son un 1% menor frente al promedio de lo corrido del año.



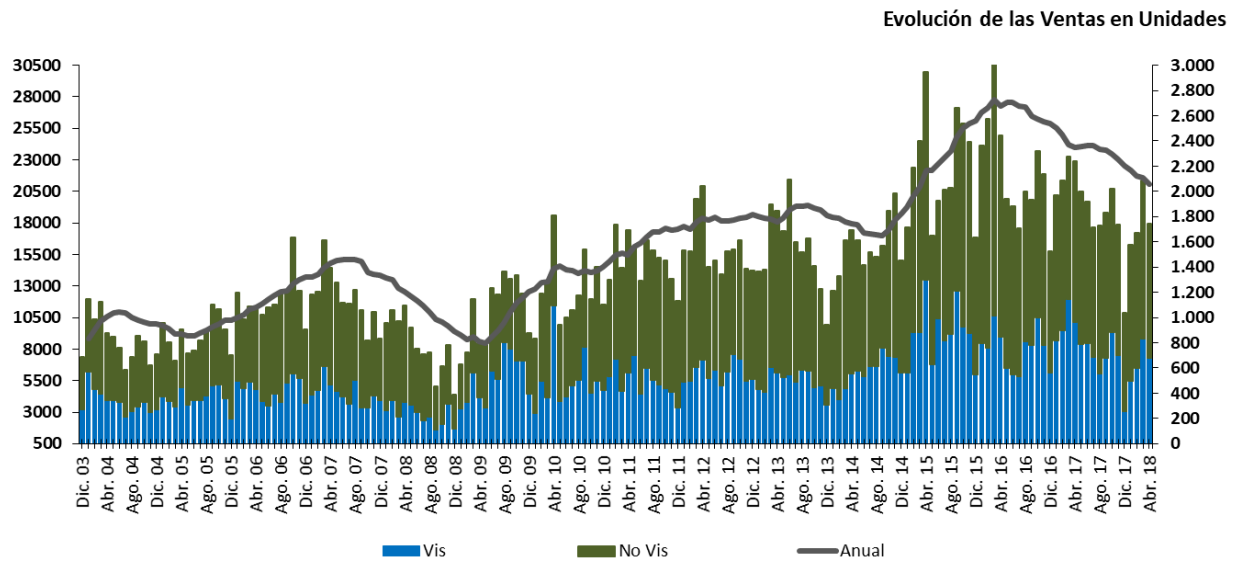


	Mensual			Año Corrido			Año Completo		
Rango de \$	VAbr17	VAbr18	Var %	Prom Ene 17 - Abr 17	Prom Ene 18 - Abr 18	Var %	Prom May 17 - Abr 17	Prom May 17 - Abr 18	Var %
VIP	0	0	-	0	3	-	0	5	-
VIS hasta 85	178	15	-92%	157	76	-52%	132	100	-24%
85 -Tope VIS	784	663	-15%	800	574	-28%	656	558	-15%
Total VIS	962	678	-30%	957	652	-32%	787	664	-16%
Hasta 150	108	43	-60%	146	100	-32%	151	99	-34%
150 - 262	549	529	-4%	448	503	12%	371	436	18%
262 - 340	282	276	-2%	266	248	-7%	330	240	-27%
340 - 400	120	98	-18%	145	124	-15%	160	148	-7%
400 - 600	127	72	-43%	90	85	-5%	119	100	-16%
600 - 800	50	37	-26%	51	36	-30%	47	40	-14%
Mayor 800	44	14	-68%	40	25	-37%	36	29	-20%
Total NO VIS	1.280	1.069	-16%	1.186	1.120	-6%	1.214	1.093	-10%
Total Ciudad	2.242	1.747	-22%	2.143	1.772	-17%	2.001	1.757	-12%

Tomando los inmuebles reportados como VIP y VIS.

- ✓ En el mes se vendieron \$380.429 millones, cifra levemente inferior en términos corrientes frente al promedio de los últimos 12 meses (\$390.019 millones). En los últimos 12 meses las ventas totales ascienden a \$4.680.228 millones, 5% menos que las reportadas hace un año, de \$4.941.516 millones.
- ✓ En los últimos 12 meses se han comercializado 21.078 unidades, anotando una disminución del 12% frente a las 24.014 vendidas un año atrás, continuando con la tendencia descendente mostrada en el año 2.017, donde empezamos a ver un ajuste del mercado en la ciudad después de máximos históricos durante los años 2.015 y 2.016.
- ✓ En el acumulado de los últimos 12 meses las ventas VIS disminuyen un 16%, en tanto que las No VIS se reducen un 10%.





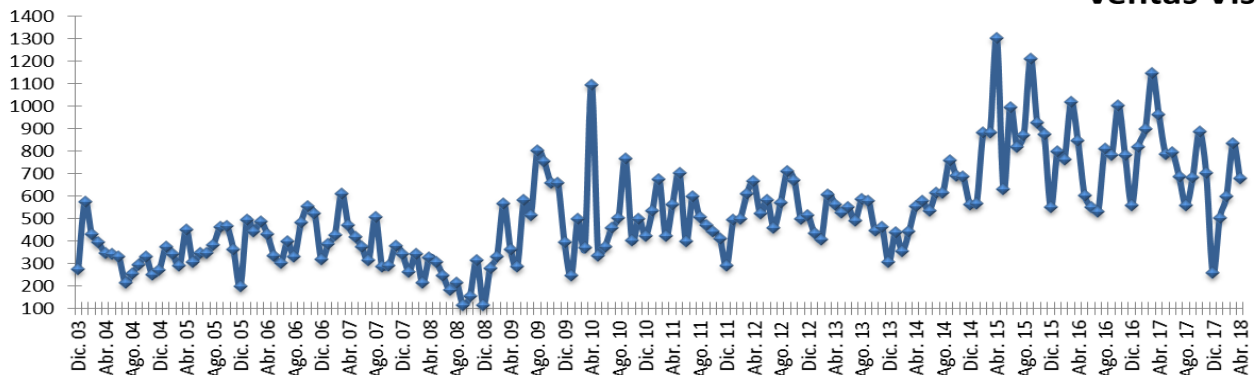
- **VIS**

Las ventas VIS del mes fueron de 678 unidades y se encuentran en un nivel levemente superior frente al promedio de los últimos 12 meses en un 2% y frente al promedio del año corrido las ventas son superiores en un 4%.



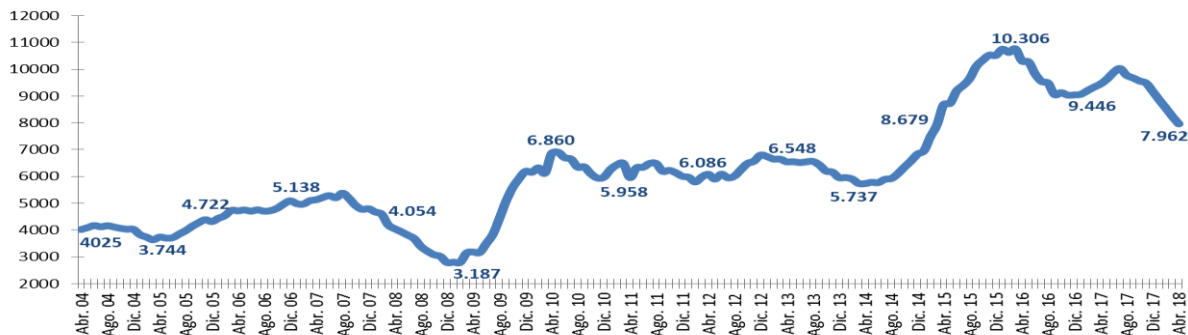


Ventas Vis



Al considerar las ventas en el período mayo17 – Abril18, se tienen 7.962 unidades vendidas, mostrando una disminución del 16% frente a igual período del año anterior (9.446 unidades). El comportamiento negativo que se viene dando es por la disminución en el segmento tope Vis tanto en ventas como en oferta.

Vivienda de Interés Social (Unidades)



✓ Oferta Disponible: 22.059 unidades.

- Disminución en el último año del 9% en la oferta. En los últimos 3 años: Máximo: 24.461 un (mar.17), Mínimo: 20.032 un (jun.15).





Rango de Precios	Nº Proyectos			Oferta Unidades			Oferta (mt²)**		
	Abr. 17	Abr. 18	Var	Abr. 17	Abr. 18	Var	Abr. 17	Abr. 18	Var
VIP	0	0	-	0	0	-	0	0	-
VIS hasta 85	14	6	-57%	646	88	-86%	25.879	3.395	-87%
85 -Tope VIS	56	60	7%	5.045	3.702	-27%	258.319	190.419	-26%
Total VIS	62	64	3%	5.691	3.790	-33%	284.197	193.814	-32%
Hasta 150	59	56	-5%	1.893	1.958	3%	102.628	103.104	0%
150 - 262	158	168	6%	6.201	6.720	8%	388.057	427.873	10%
262 - 340	151	151	0%	4.243	4.135	-3%	312.780	309.780	-1%
340 - 400	119	99	-17%	2.516	1.695	-33%	205.396	138.078	-33%
400 - 600	119	120	1%	1.882	2.162	15%	189.503	210.161	11%
600 - 800	56	70	25%	837	925	11%	110.401	114.969	4%
Mayor 800	62	66	6%	857	674	-21%	178.238	130.686	-27%
Total NO VIS	433	437	1%	18.429	18.269	-1%	1.487.003	1.434.650	-4%
Total Ciudad	491	498	1%	24.120	22.059	-9%	1.771.200	1.628.464	-8%

Tomando los inmuebles reportados como VIP y VIS.

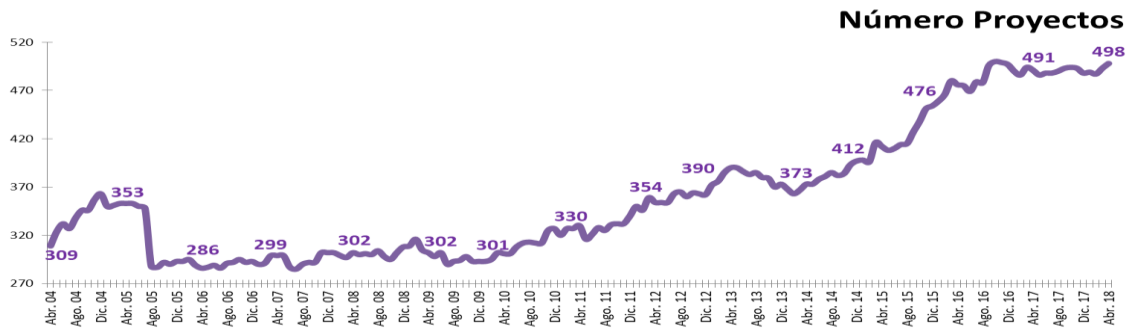
✓ Oferta Futura:

- Vis: 14.479 unidades en 35 proyectos.
- No Vis: 22.819 unidades en 118 proyectos.
- Total: 37.298 unidades en 150 proyectos.

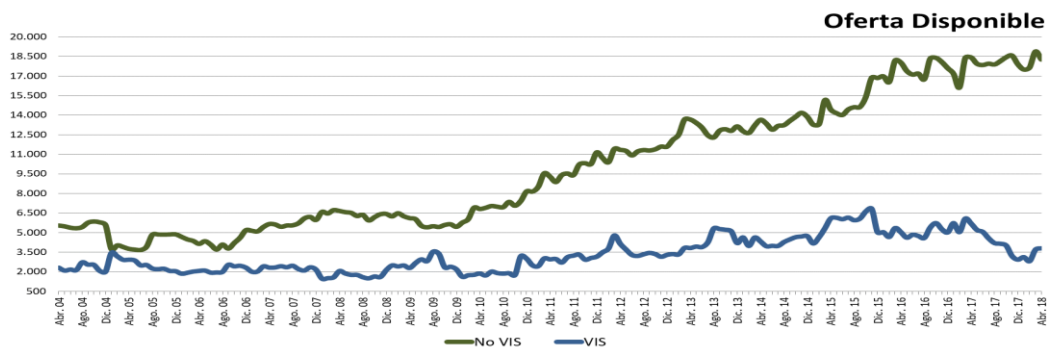
✓ Número de proyectos activos: 498

- Se registra un aumento del 1% frente a abril del 2.017.
- En los últimos 3 años: Máximo: 500 (Oct.16), Mínimo: 408 (May.15)
- Proyectos lanzados en el mes: 14 con 1.150 unidades.
- Proyectos que terminaron ventas: 7.
- Proyectos desistidos: 2 (**Balcones del Sur**) en Caldas y (**Prado Bonito**) en Sabaneta.





- ✓ En Medellín, el número de proyectos Vis es mayor un 3% frente a los registrados hace un año y los proyectos No Vis son un 1% mayor con respecto a abril de 2017.
- ✓ En número de unidades, la oferta se reduce en el segmento VIS un 33%, donde todos los segmentos disminuyen en número de inmuebles. En el rango No VIS, la oferta se redujo un 1% en el último año; en 4 segmentos de precio la oferta aumenta con porcentajes entre el 3% y el 15% y disminuye entre \$262 y \$400 millones un 3% y un 33% y la vivienda con precio superior a \$800 millones la oferta es un 21% menor.



- ✓ En el mes reportamos el lanzamiento de 14 proyectos que totalizan 1.150 unidades lanzadas. 13 proyectos en estrato 3 y 1 proyecto en estrato 4.





La disminución se encuentra no solo en las ventas si no del mismo modo en oferta, para abril del 2017 se ofertaron 5045 unidades de vivienda de interés social y para abril del año 2018 tan solo se ofertaron 3702 viviendas de interés social lo que provocó una disminución del -27%.

- **Estado de la Oferta y Participación de Entidades Financieras:**

Excluyendo los lotes, en la ciudad el 74% de la oferta disponible se encuentra en preventas, el 23% en construcción y un 4% terminado con 779 que disminuye levemente frente a marzo, y siguen siendo unas cifras sanas desde el punto de vista riesgo. En el estrato 6 de acuerdo a la totalidad de la oferta disponible en ese estrato, se reportan los indicadores más altos de la oferta terminada con el 5%.

Estado	Oferta Vivienda	%
Preventas	16.304	74%
Construcción	4.976	23%
Terminados	779	4%
Total	22.059	100%

Estrato	Oferta Terminada	Total Oferta	% Terminado
2	0	182	0%
3	184	8.352	2%
4	441	10.026	4%
5	66	1.853	4%
6	88	1.646	5%
Total	779	22.059	4%





Por Entidad Financiera, Bancolombia sigue siendo la Entidad principal con un 22% de la oferta disponible y le siguen Davivienda con un 13%, Colpatria con un 5%, Banco Caja Social e ITAU con un 3%, Banco de Bogotá y BBVA con un 2%, Confiar, Banco de Occidente y FNA con un 1%. Hay un 43% de oferta disponible sin entidad financiera definida existiendo un mercado potencial importante para todas las Entidades Financieras. (GALERIAS, 2018)

Financiera	Oferta	%
Por Definir	9.444	43%
Bancolombia	4.839	22%
Davivienda	2.858	13%
Colpatria	1.162	5%
No Necesita	968	4%
Bco. Caja Social	661	3%
Itaú	643	3%
BBVA	523	2%
B. Bogotá	347	2%
Confiar	254	1%
Bco. de Occidente	238	1%
FNA	122	1%
Cotrafa	0	0%
Total	22.059	100%





ALTERNATIVAS DE SOLUCION

Por lo anterior el Banco Davivienda, en especial el equipo constructor identifica uno de los principales problemas la disminución en los proyectos de viviendas de interés social en la ciudad, pues si los proyectos de interés social se disminuyen o en el peor de los casos se terminan los asesores de sala de ventas quedarían sin funciones para realizar dentro de la organización, se plantearon las siguientes alternativas de solución:

1. La normativa que plantea la curaduría se solucione frente a las licencias y el otorgamiento de licencias de construcción a las diferentes constructoras interesadas en realizar los proyectos de interés social.
2. Una posible solución ante el riesgo de que el cargo de los asesores de sala de ventas se elimine, sería que estos empezaran a realizar créditos hipotecarios en los proyectos de vivienda de Mayor a VIS, guardando montos establecidos de precios de las viviendas, con el fin de que estos mismos no se vuelvan competencia directa de los compañeros de las diferentes oficinas en la ciudad.
3. La administración municipal y regional intervenga con un plan de acción para controlar el precio de los lotes, pues este es uno de los mayores impedimentos para realizar proyectos de interés social en el área metropolitana.
4. El constructor tenga mayores beneficios tributarios o fijación de precios en los insumos para poder garantizar una ganancia en la construcción de proyectos de vivienda de interés social.





5. Con el posicionamiento del nuevo Presidente de la Republica Ivan Duque, este decida seguir con los subsidios que da el gobierno a las personas que nunca han tenido vivienda en el territorio nacional, tales como MI CASA YA y la cobertura a la tasa de interés FRECH y PIPE 2.

SELECCIÓN DE LA ALTERNATIVA

La alternativa de solución más efectiva para el Banco Davivienda seria que sus asesores de sala de ventas realicen créditos hipotecarios en los diferentes proyectos de vivienda de la ciudad, tanto de vivienda de interés social como mayor a vivienda de interés social, teniendo en cuenta que los montos de viviendas de mayor a vis no deben ser muy altos esto con el fin de que los asesores de sala de ventas no se vuelvan competencia directa con los informadores de las diferentes oficinas ubicadas en el área metropolitana.





PLAN DE ACCIÓN

Nº	ACTIVIDADES Y/O ACCIONES	PROPOSITOS	ESTRATEGIAS	TIEMPO	RESPONSABLE
1	Realizar un estudio de los posibles proyectos de vivienda de interés social y mayor a interés social hasta los \$150.000.000	Identificar los posibles proyectos de vivienda mayores a VIS donde puedan realizar las labores las asesoras de sala de venta	Por medio de las relaciones comerciales que se tienen con las constructoras solicitar un listado de los proyectos de vivienda que actualmente tienen crédito constructor.	Este estudio podría realizarse en un tiempo no mayor a los 6 meses	Ejecutivos Constructor y Asesores sala de venta
2.	Teniendo el listado de los proyectos financiados por el Banco Davivienda se espera realizar una visita a los proyectos para empezar la gestión.	Obtener la base de datos de los propietarios de las viviendas de los diferentes proyectos y realizar el proceso de perfilación y radicación de los créditos hipotecarios.	Acompañar a los proyectos directamente con los Asesores de Sala de ventas para que la asesoría sea personalizada.	Se dará un lapso de tiempo de 4 a 8 meses para gestionar las nuevas bases de los diferentes proyectos	Ejecutivos Constructor y Asesores de Sala de ventas.





3.	Aprobar los créditos hipotecarios de los clientes que son viables para el Banco.	Aprobar en su mayoría los clientes de la base entregada.	Otorgar plazo a los clientes que necesiten mover extractos bancarios, reconsiderar los créditos que hayan sido negados por causales con la misma posibilidad.	Para la aprobación de los créditos hipotecarios se daría un tiempo de 6 a 10 meses	Asesores sala de ventas.
4.	Acompañamiento de los clientes hasta el momento del desembolso del crédito.	El propósito de dicho acompañamiento es que el cliente se sienta seguro de continuar el proceso del crédito hasta su desembolso, resolver todas las dudas e inquietudes.	Llamar a los clientes con los créditos hipotecarios aprobados y resolver las dudas e inquietudes que pudieran existir.	Para el acompañamiento del cliente en el tiempo que debe esperar para su desembolso se dará aproximadamente 8 meses.	Asesores de Sala de ventas.





5.	Proceso de desembolso de los créditos hipotecarios	Desembolsar en su mayoría todos los créditos que anteriormente han sido aprobados.	El proceso de desembolso es uno de los más rigurosos por parte del banco pues debe realizarse un estudio nuevamente, se debe tener contacto directo con el área de crédito y con el cliente.	Este proceso dura aproximadamente 4 meses.	Ejecutivos Constructor y Asesores de Sala de Ventas.
----	--	--	--	--	--

RESULTADOS DE LA PRÁCTICA

Con la realización de las prácticas en el Banco Davivienda, se pudo conocer el área financiera y todo respecto a un Banco, en especial la Subgerencia de Financiamiento donde se encuentra el área del equipo constructor, todos los procedimientos del mismo y tener la posibilidad de realizar negocios de la mano con las diferentes constructoras de la ciudad, se adquiere la experiencia como Asesor de Sala de ventas donde pude realizar la asesoría, aprobación y desembolso de los créditos hipotecarios para los clientes de los proyectos de vivienda de interés social de las constructoras con el crédito constructor del Banco Davivienda, Además de eso por la buena





gestión que se tuvo durante los 6 meses de la practica el Banco toma la decisión de renovar el contrato nuevamente.

CONCLUSIONES

1. El Banco Davivienda tiene un sistema de trabajo muy organizado donde es fácil adaptarse y aprender todo lo necesario para la realización de las actividades propuestas para la práctica profesional o para la vida laboral, da la posibilidad de exponer todos los puntos de vista de todos los funcionarios para resolver dudas o inquietudes y aportar nuevas ideas que puedan ayudar al mejoramiento de las actividades y resultados.
2. Dentro del estudio que se realizó a las ventas de Vivienda de Interés Social se logró encontrar que dichas ventas han disminuido pues existe en los compradores de vivienda la incertidumbre de lo que puede pasar con los subsidios que hasta el momento van hasta el año 2019 y se esperaría que el nuevo gobierno del país continúe con los mismos, de lo contrario las vendas de vivienda VIS seguirían disminuyendo para el departamento de Antioquia.
3. La posibilidad de que el cargo de Asesores de Sala de Ventas desaparezca puede dejar de existir si el banco toma en cuenta la opción de realizar la misma gestión en proyectos de vivienda mayores a VIS.
4. La práctica profesional ayuda al estudiante a ver de cerca el mundo laboral, poner en práctica todos los conocimientos adquiridos en el salón de clase, realizando planes de acción y actividades que puedan ayudar en el mejoramiento de las funciones y resultados de la organización para la cual este laborando.





RECOMENDACIONES

En general el Banco Davivienda es una organización ordenada, justa y muy cumplida con los pagos a sus funcionarios, sin embargo mis recomendaciones para el Banco serían:

1. Mejorar el tiempo de espera en el área de crédito, los analistas de crédito suelen demorarse más de lo habitual para dar la respuesta de los créditos hipotecarios, lo que perjudica el tiempo de espera y causa molestias en los clientes.
2. Actualización en sus plataformas, los asesores tenemos acceso a una plataforma que nos permite ver la capacidad de endeudamiento de los clientes, sin embargo a la hora de que los analistas realizan el estudio esta capacidad es mucho menor, por tal motivo una recomendación es realizar actualizaciones en dicha página para tener la misma información.
3. Ampliar el portafolio de productos que las asesoras de sala de ventas pueden ofrecer a los clientes, donde pudiera ser no solo crédito hipotecario, sino también el crédito para las reformas del apartamento una vez este sea entregado.





BIBLIOGRAFÍA

COLOMBIANO, E. (17 de 02 de 2018). *EL COLOMBIANO*. Obtenido de

<http://www.elcolombiano.com/negocios/parqueaderos-se-han-vuelto-la-traba-para-acceder-a-vivienda-CC8206334>

DAVIVIENDA, B. (s.f.). *BANCO DAVIVIENDA*. Obtenido de

https://www.davivienda.com/wps/portal/personas/nuevo/personas/quienes_somos/sobre_nosotros

GALERIAS. (2018). *Comportamiento del Mercado de Vivienda Nueva*. MEDELLIN.

MINVIVIENDA. (2018). *PORTAL MINVIVIENDA MI CASA YA*. Obtenido de

<http://www.minvivienda.gov.co/mi-casa-ya>

