

TRABAJO DE PRACTICAS PROFESIONALES 2024-1

D1 S.A.S

POR:

TANIA JULIET SERNA GOMEZ

ASESOR (A)

CAROLINA YEPES HERNANDEZ

UNIVERSIDAD CATÓLICA LUIS AMIGÓ

FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS, ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES

NEGOCIOS INTERNACIONALES

MEDELLIN- ANTIOQUIA

2024

Tabla de Contenido

Glosario	5
Introducción	6
1. Antecedentes	7
2. Empresa objeto de la practica	11
2.1. Objeto social	11
2.2. Misión	11
2.3. Visión	11
2.4. Valores corporativos	11
2.5. Objetivos Estratégicos	13
2.6. Rol Comercial	14
3. Agencia Objeto de la Práctica	16
3.1. Cargo Desempeñado	17
3.2. Perfil del Cargo	17
3.3. Objetivo del Cargo	17
3.4. Funciones Para Realizar	17
3.5. Relación con otros Cargos	21
3.6. Herramientas y Equipos para la Ejecución del Cargo	23
3.7. Condiciones de Trabajo	25
3.8. Entrenamiento	25
3.9. Competencias	25
3.10. Responsabilidades	26
3.11. Deberes	26
3.12. Riesgos del Cargo	26
4. Características de la Práctica	27
4.1. Justificación	27
4.2. Objetivo General	29
4.3. Objetivos Específicos	29
5. Informe Ejecutivo	30
6. Aportes a mi formación personal	55

7.	Aportes a mi formación profesional.	55
8.	Conclusiones	55
9.	Recomendaciones	57
10.	Bibliografía	58

Índice de Ilustraciones

Ilustración 1. Cuadro de mando integral.	11
Ilustración 2. Despacho y distribución.	13
Ilustración 3. Organigrama área de Expansión.	21
Ilustración 4. Área de trabajo	22
Ilustración 5. Localización permitida de uso por área de mixtura.	29
Ilustración 6. Actividades permitidas en áreas y corredores de media mixtura.	30
Ilustración 7. Actividades permitidas en áreas y corredores de alta mixtura.	30
Ilustración 8. Actividades permitidas en áreas de alta mixtura actividad económica en transformación.	31
Ilustración 9. Mapa del DANE	45
Ilustración 10. CHECKLIST para apertura	46
Ilustración 11. Contrato de arrendamiento establecimiento de comercio	50

Índice de Tablas

Tabla 1. Línea de tiempo D1 SAS	7
Tabla 2. Funciones practicante área de expansión	16

Glosario

Activos: Recurso con valor económico que genera beneficios futuros.

BPMco: Es el registro y gestión de la información de proveedores y contratistas para asegurar su cumplimiento legal.

Centro de Distribución (CEDD): Instalación para almacenar y enviar productos a su destino final.

Dossier: Conjunto organizado de documentos sobre la apertura de una tienda.

Mixtura: Combinación de diversos tipos de suelos presentes en una región específica, la cual impacta en sus propiedades físicas, químicas y biológicas.

Webdox: Plataforma en línea que facilita la creación, gestión y almacenamiento de contratos y documentos legales.

Introducción

En el dinámico escenario del comercio internacional, la participación de profesionales en negocios internacionales se vuelve esencial para el progreso y la viabilidad de las empresas, esta colaboración entre practicantes y empresas no solo permite la aplicación de conocimientos teóricos en entornos reales, sino que también inyecta nuevas perspectivas y energía innovadora en la toma de decisiones estratégicas.

Esta investigación se enfoca en analizar la documentación necesaria para asegurar el cumplimiento normativo integral de la apertura comercial y la formalización del contrato de arrendamiento de la regional de Antioquia Norte. Para lograrlo, se realizará un análisis de las regulaciones urbanísticas y territoriales que impactan directamente en el establecimiento de nuevas tiendas, permitiendo anticipar y abordar los requisitos legales y administrativos necesarios. Además, se identificarán los trámites y documentos necesarios ante las autoridades locales, y se determinarán las entidades gubernamentales y reguladoras encargadas de supervisar y autorizar la apertura de establecimientos comerciales en la región. Finalmente, se llevará a cabo una evaluación exhaustiva de la documentación recopilada para garantizar el cumplimiento legal y la adecuación del contrato de arrendamiento.

El propósito final es asegurar una apertura comercial exitosa y sostenible en la región de Antioquia Norte, cumpliendo con las normativas vigentes y estableciendo condiciones favorables para el desarrollo del negocio en un mercado globalizado y competitivo, cómo estudiante, al aplicar los hallazgos de esta investigación, se espera adquirir una comprensión profunda del papel del profesional en negocios internacionales en la expansión empresarial, así como desarrollar habilidades prácticas para contribuir de manera efectiva a dicho proceso.

1. Antecedentes

Koba Colombia con su marca de tiendas D1 es una empresa de Hard Discount (tiendas de descuento duro); esto refiere a un tipo de modelo de negocio originado en Alemania que se caracteriza por ser un establecimiento minorista o de retail que ofrece productos a bajo precio. De acuerdo con esta lógica, tiendas D1 se ha consolidado como la máxima líder de dicho modelo en Colombia, contando con una participación en la canasta de bienes de consumo masivo del 17% al cierre de 2020, y con más de 1.600 tiendas a nivel nacional; todo esto desde la venta productos tradicionales a un menor precio que el de los supermercados. (D1 S.A.S, 2024)

Koba Colombia SAS, junto con su marca de Tiendas D1, fue creada el 25 de marzo de 2009 en la ciudad de Medellín. El empresario chileno Michel Olmi, junto otros socios a través de la compañía panameña Koba International Group, constituyeron para Colombia la filial Koba Colombia S.A.S con 6 sedes en Antioquia, convirtiéndose en la primera cadena de descuento en llegar al país con un formato que revolucionó la manera de hacer mercado de los colombianos.

Desde su inicio la compañía adoptó el modelo de negocio conocido como Hard Discount, el cual consiste en vender productos tradicionales a un menor precio que el de los supermercados. Este modelo fue tomado de la empresa ALDI, la cual nació en Alemania, en 1945 durante la postguerra, con los hermanos Theo y Karl Albrecht con una premisa clara: conocer al cliente para poder darle lo que necesita al mejor precio. Así, partiendo desde estos principios, Koba y tiendas D1 lograron abrir sus primeros locales en Antioquia, el 31 de octubre del 2009.

En los primeros años de actividades tiendas D1 comenzó a posicionarse como uno actor relevante en la competencia de supermercados en Colombia; esto sin necesidad de irrumpir con gastos de publicidad, y tomando como estrategia dar a conocer la marca a potenciales clientes a

través de la voz a voz. Tras cuatro años de haber incursionado, tiendas D1 logró consolidarse como una entidad seria y competitiva con los tenderos tradicionales de barrio.

Gracias a una estructura de negocio basada en tener locales sin lujos y una oferta de productos de primera necesidad con marcas extranjeras y nacionales, algunas de estas propias, con artículos producidos por terceros para la cadena, ha logrado mantener su identidad operando con bajos precios. Koba usa una política para mejorar los costos en temas como lo son: tales como logística interna, manejo del personal, transporte, avisos publicidad, empaque y exhibición. Los ahorros generados se trasladan al precio final sin afectar la calidad. Además, ofrece a sus clientes el beneficio de devolución incondicional cuando los productos no cubren sus expectativas.

Tabla 1. Línea de tiempo D1 SAS

Año	Sucesos
31 de octubre del 2009	Se abrió la primera tienda en el área metropolitana en el municipio de Itagüí en el barrio san Pio y luego se expandieron con aperturas como: Buenos Aires, Placita de Flores, Bello Paris 1, Florida Nueva y la América. Además, D1 fue la primera cadena de descuento en llegar a Colombia, revolucionando el mercado con un formato innovador,

2011	Fue creciendo con la voz a voz a nivel regional, lo que llevo a la apertura del primer Centro de Distribución ¹ en el Eje Cafetero y Antioquia.
2012	Este año represento de desafios significativos para la empresa, uno de ellos fue intentar expandirse al centro del país, específicamente a Bogotá, para lograrlo, optaron por incursionar primero en los estratos socioeconómicos altos al norte de la capital, un enfoque diferente al habitual.
2015	la empresa logro ventas por 1.1billones de pesos, es considerada como la tienda que modifiko los parámetros de negociación con sus proveedores, innovación en logística y distribución.
2016	Se hace la apertura de la regional Antioquia Sur, Antioquia oriente, Santander y Cundinamarca sur.
2017	Se expandió a toda Colombia.
2019	D1 llego a las 1.000 tiendas a nivel nacional. Logrando así más de 9.000 colaboraciones contratadas.

¹ Instalación donde se almacenan y redistribuyen productos para su entrega a los clientes o puntos de venta.

2020	Se abrió la tienda 1.500 ubicada en San José del Guaviare, perteneciente a la regional Cundinamarca sur.
2024	Hoy la empresa ha logrado construir un portafolio de 400 proveedores, de los cuales el 90% son colombianos.

Fuente: Elaboración propia basado en (*Historia*, 2024)

2. Empresa objeto de la practica

2.1. Objeto social

El objeto social de Koba Colombia SAS se centra en actividades comerciales que incluyen la adquisición, procesamiento, distribución y venta de una amplia gama de productos, tanto nacionales como extranjeros, a través de diversos canales de venta. Esto incluye la gestión y operación de establecimientos comerciales para la adquisición y reventa de mercancías, así como la prestación de servicios complementarios. Además, se dedica a la distribución minorista y mayorista, incluyendo alimentos y productos del mar frescos y procesados.

2.2. Misión

“¡Mejor cada día!

Más cerca a nuestros clientes con productos de calidad alta a precios muy bajos” (D1 S.A.S, 2021).

2.3. Visión

“Ser el destino preferido del cliente donde estemos presentes, conociéndolo y poniéndolo en el centro, desarrollando propuestas de valor sostenibles y eficientes para un mejor país” (D1 S.A.S, 2021).

2.4. Valores corporativos

D1 S.A.S resalta por comprometerse con una serie de valores fundamentales que guían sus acciones y decisiones. Dichos valores no solo hacen parte de su cultura organizacional, sino que además constituyen el fundamento de su éxito y crecimiento constante en el mercado.

Guiar al cliente es un principio fundamental en D1 S.A.S, que se esmera en comprender las necesidades y expectativas de sus clientes, buscando siempre nuevas formas de llevarlas más allá y darles el mejor servicio. Todo está centrado en asegurar que los clientes estén satisfechos y sean fieles, desde el diseño de productos hasta la atención al cliente.

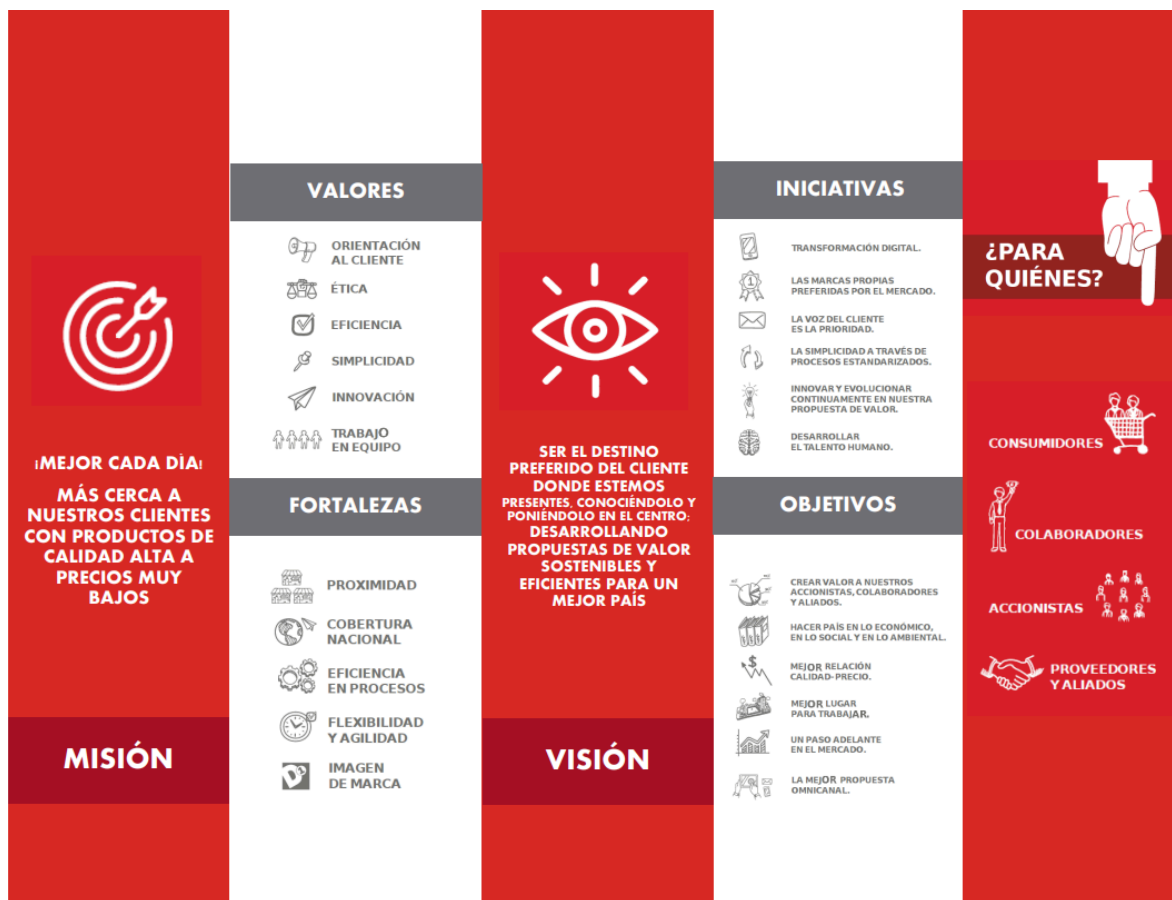
En la doctrina de D1 S.A.S, la ética es otro rasgo importante. La compañía se compromete a llevar a cabo sus actividades comerciales de manera honesta, transparente y responsable. D1 S.A.S sigue los más altos lineamientos éticos en sus relaciones con proveedores y prácticas laborales, asegurando la confianza y el respeto de todas las partes interesadas.

La innovación es una fuerza impulsora en D1 S.A.S. La empresa fomenta un ambiente donde se valora la creatividad y se fomenta la generación de nuevas ideas para mejorar sus productos, servicios y procesos. Desde la introducción de nuevos productos hasta la implementación de tecnologías emergentes,

- Orientación al cliente
- Ética

- Eficiencia
- Simplicidad.
- Innovación
- Trabajo en equipo

Ilustración 1. Cuadro de mando integral.



Fuente: (Historia, 2024)

2.5. Objetivos Estratégicos

El nombre de D1 tiene dos connotaciones diferentes una es un sentido de pertenencia, se pretende que la gente sienta que en realidad ese es su lugar para mercar, es de uno, y un juego de

palabras entre la D que es descuento y el número 1, el primero, el mejor, o el campeón. Las tiendas D1 se caracterizan por su concepto de reducción de costos los cuales se trasladan al consumidor en el descuento permanente que se ofrece en cada uno de sus productos, para lograr la reducción en costos la empresa se caracteriza por:

- Las tiendas operan en áreas entre 250 y 300 m². Una marca por producto.
- El gasto en publicidad es mínimo, se maneja la voz a voz y volante.
- El gasto en exhibición es mínimo, la mercancía se ubica en estibas o cajas.
- Bolsas reutilizables las cuales se venden justificado por el concepto de ahorro.
- No ofrecen el servicio de parqueadero.
- Solo reciben efectivo.
- Los precios y presentación es la misma en todas las tiendas.
- El 70% de los productos ofrecidos son marcas propias.
- No cuentan con bodegas por la alta rotación de los productos.
- No tiene un cliente definido, no está estratificada.
- Descuentos permanentes de hasta el 30% en comparación con otras tiendas.

2.6. Rol Comercial

La propuesta de valor de Tiendas D1 ha sido crear vínculos de confianza con el consumidor, ofreciendo productos de alta calidad a precios muy bajos.

Por otra parte, D1 actualmente tiene presencia en 300 municipios de Colombia y está en 26 departamentos con un total de cubrimiento del 77% de los hogares, así hace que su público objetivo son todos los jefes de hogares, es un supermercado al que ingresan todo tipo de clases sociales, desde un obrero hasta un profesional.

Además, su plan estratégico es que el cliente D1 pueda encontrar al menos una marca de todo lo básico que se usa en un hogar colombiano y en promedio un 30% más económico que en los otros supermercados (Portal de Marketing y casos empresariales, 2022).

Ilustración 2. Despacho y distribución.



Fuente: (Historia, 2024)

Actualmente D1 cuenta con 10 regionales las cuales se encargan de llevar a cabo la gestión de las tiendas divididas por zonas, asegurando así que cada tienda esté en las mejores

condiciones cumpliendo con sus funciones y teniendo en sus inventarios los insumos necesarios para cumplir con la demanda de los clientes.

- Regional Eje Cafetero
- Regional Antioquia Suroriente
- Regional Antioquia Norte
- Regional Sabana
- Regional Cota Cundinamarca
- Regional Costa Norte
- Regional Funza
- Regional Tocancipá
- Regional Santander
- Regional Soacha

3. Agencia Objeto de la Práctica

Tiendas D1 figuraba legalmente con la razón social de KOBIA COLOMBIA S.A.S. hasta el 1 de abril del 2022. Actualmente la razón social D1 S.A.S. Su Número de Identificación Tributaria (NIT) es 9002769621. Su objeto social está basado en la adquisición, procesamiento, distribución y venta de toda clase de mercancías y productos nacionales y extranjeros.

D1 fue la primera empresa en establecer este negocio en Colombia. Hoy en día cumplen con las ventas totales, Tiendas D1 es considerada la cuarta cadena más grande de minoristas a

nivel nacional y la primera en su categoría (*Valorem*, 2018).

Su logo con el nombre de Tiendas D1 tiene dos connotaciones diferentes una es un sentido de pertenencia, es de uno, y un juego de palabras entre la D que es descuento y el número 1.

3.1. Cargo Desempeñado

Practicante de asistente de gerencia del área de expansión, el rol principal es apoyar en la gestión administrativa y operativa relacionada con el crecimiento, desarrollo y expansión de la empresa. Las responsabilidades son: la elaboración de órdenes de compra para adquirir los recursos necesarios, la redacción y seguimiento de contratos que regulan las relaciones comerciales con los propietarios y contratistas, entre otras funciones.

3.2. Perfil del Cargo

El perfil del practicante para el área de expansión requiere una combinación de habilidades en herramientas ofimáticas, Excel nivel medio, conocimientos y cualidades personales para desempeñar las responsabilidades asociadas con el puesto. El practicante debe de tener conocimientos en el área de Economía, Contabilidad, Contratos y otras disciplinas relacionadas.

3.3. Objetivo del Cargo

Aplicar y complementar los conocimientos adquiridos en la formación académica, favorecer la adquisición de competencias y prepáralas para ejercer actividades profesionales, facilitando su incorporación al mercado de trabajo cuando termine las practicas.

3.4. Funciones Para Realizar

Los objetivos del cargo de practicante de expansión se pueden centrar en diferentes funciones incluyendo la gestión de contratos de arrendamientos, órdenes de compra, creación de

proyectos en SAP y gestión de activos. se detallan los objetivos específicos para cada una de estas funciones:

Tabla 2. Funciones practicante área de expansión

FUNCIONES	DESCRIPCIÓN
Gestión de contratos de arrendamientos	<p>En la página WEBDOX se montan contratos de arrendamiento del local, contratos de obra como lo son: contratos de obra civil, obra cerrajería y obra eléctrica.</p> <p>Los contratos se realizan cuando ya tengamos toda la información necesaria recopilada y verificada por jurídica, entre los documentos solicitados están: Certificado De Tradición Y Libertad, Uso De Suelos, Certificado Catastral, Escrituras, Planos Sellados, Cámara De Comercio, Rut, Documento De Identidad del propietario, entre otros.</p>
Generación de Órdenes de compra	La generación de Ordenes de Compras se realizan por medio de la plataforma SAP. (Systeme Anwendungen and Produkte) Donde

deben ingresar el servicio o activo que se va a realizar,

Además, debe indicar el costo de este antes de los impuestos y el tipo de impuestos

con el que será manejado (IVA o AUI), además también se revisa si se hace por material o servicio (X8 o X9).

Seguidamente se realiza una proyección de estos datos en un Excel llamado **Plano**, hay dos clases de Planos el verde es por servicio y el azul es por activos. En la realización de los planos se deben incluir: Datos del solicitante del servicio (NIT), el nombre de la tienda, la regional, la descripción del servicio o del activo en curso, el nombre del proveedor, el costo total del servicio antes de

impuestos y el indicador de impuestos.

Estos datos arrojan un formato llamado Plano SAP Serv. En el cual se relacionan datos más específicos como el indicador X8 o X9, centro de costos de la tienda o elemento PEP.

	<p>El siguiente paso es subir este último formato a la plataforma SAP donde ésta se encarga de darle el consecutivo de las OC</p>
Revisión e indexación de facturas	<p>Se les envió esa prefectura a los contratistas y ellos deben de enviar a la regional la factura tal cual se le fue enviada, una vez los contratistas o arrendadores envían las facturas se le da ingreso y se le hace preliminar si es el caso.</p> <p>Se debe revisar que si tengan el número de la Orden de Compra y que sus valores sean correspondientes al servicio. Luego las facturas deben ser indexadas en OnBase, donde el área de contabilidad se encarga de generar el pago de las órdenes de compra, estas son a 45 días.</p>
BPMco	<p>Página web propia de D1 llamada (VALOREM) donde se ingresa nuevos contratistas, arrendadores, actualización de datos etc.</p>

	<p>Esta es verificada por jurídica y por el oficial de cumplimiento y se termina cuando se completan todos los pasos (100%).</p> <p>Es muy importante estar actualizando los datos y mas para los contratistas, de eso depende que los contratos de obras los certifique jurídica y no los devuelva a la regional por información desactualizada.</p>
creación de Activos	<p>Los arquitectos son los encargados de enviar las cotizaciones de las nuevas aperturas, luego en el área de expansión se realiza los activos de estas cotizaciones, es de aclarar que expansión se encarga de realizar ciertos activos como lo son: neveras, congeladores, puestos de pagos, minigóndolas de puestos de pago, red contra incendios y de las de contratos de obras, los activos se mandan para la analista de activos, pasa por un filtro desde nacional y luego nos dan respuesta con un activo fijo para proceder a realizar las órdenes de compra.</p>

Fuente: Elaboración propia

3.5. Relación con otros Cargos

El D1 está compuesta por varias oficinas en donde se encuentran relacionados con el área de expansión como lo son:

Área de ventas: Encargados de solicitar órdenes de compra de góndolas, el área de expansión se encarga de las mini góndolas y de darle el elemento PEP a ventas.

Inventarios: Expansión al crear el proyecto de las tiendas les pasa el centro de costos a inventarios y elementos PEP.

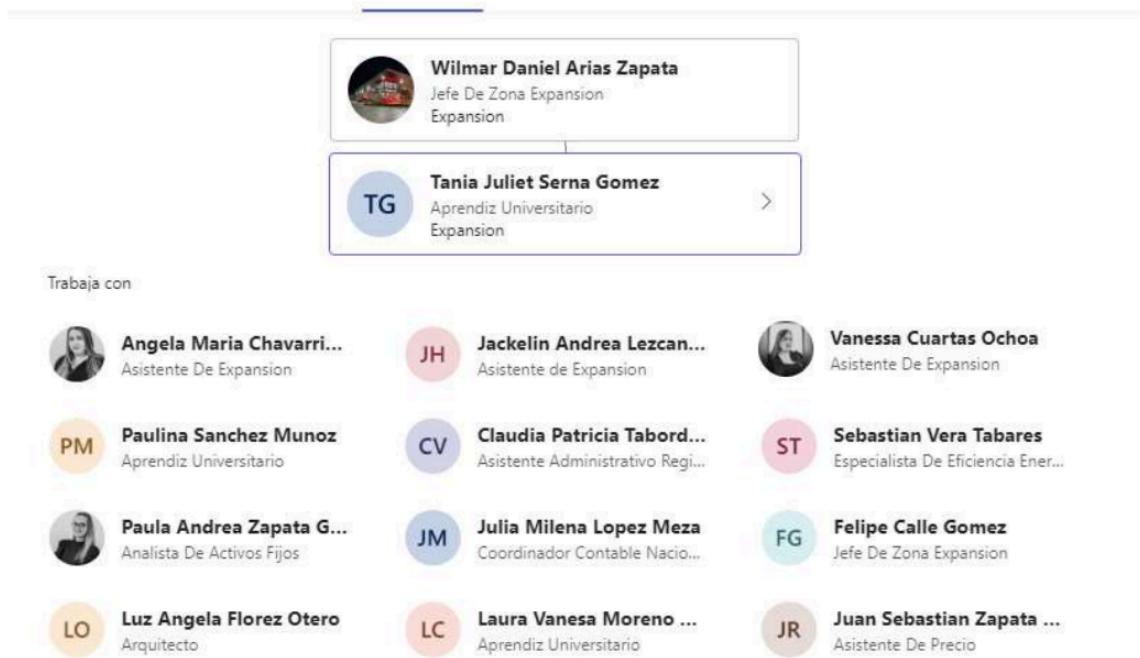
Sistemas: Al ser expansión un área tan grande necesita mucho de sistemas para cualquier duda o problema, adicionalmente se encarga de instalar todos los equipos necesarios para una apertura y hacerles seguimiento a los que ya se encuentra en tienda.

Mantenimiento: Expansión se apoya mucho de mantenimiento a la hora de hacer órdenes de compra ya que no todas las ordenes son activos, también hay servicios.

Activos: Es la encargada de gestionar y controlar los activos tangibles e intangibles de la organización antes y después de la apertura como equipos, inventarios, y propiedad intelectual, asegurando su correcta utilización, mantenimiento y registro contable.

Administración: Se encarga de coordinar y gestionar los recursos de una organización de manera eficiente, asegurando el cumplimiento de objetivos y maximizando el rendimiento operativo.

Ilustración 3. Organigrama área de Expansión.



Fuente: (Cedi Girardota, 2024).

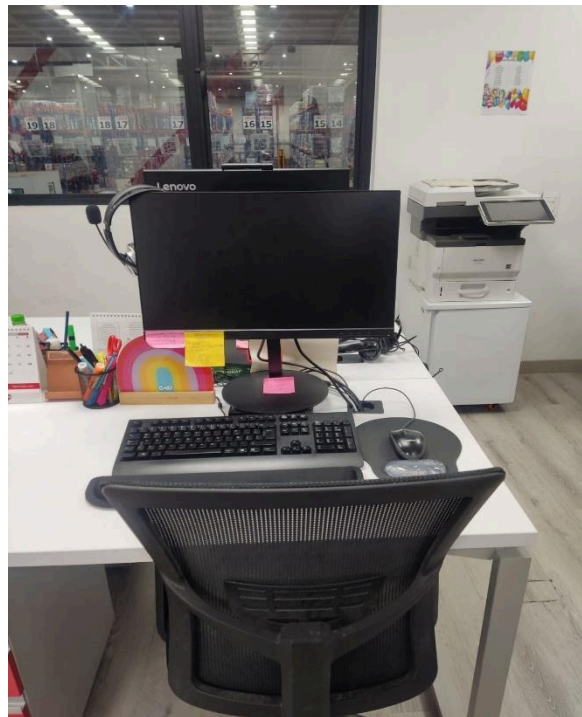
3.6. Herramientas y Equipos para la Ejecución del Cargo

El área de trabajo en las oficinas administrativas del cedi de Girardota, específicamente en el área de expansión, cual el objetivo principal es impulsar el crecimiento de la empresa mediante la apertura de nuevas tiendas, asegurando eficiencia y efectividad de los procesos. Para ello las oficinas del D1 todos los puestos cuentan con:

- Un computador a dos monitores.
- Correo organizacional.
- Sillas corredizas

- Descansado para los pies
- Acceso a la plataforma SAP (Systeme Anwendungen und Produkte)
- Acceso a la plataforma OnBase.
- Acceso a la plataforma Weebdox.
- Acceso a la plataforma VALOREM.
- Diademas de sonido.

Ilustración 4. Área de trabajo



Fuente: (Cedi Girardota, 2024).

3.7. Condiciones de Trabajo

D1 cuenta con condiciones cómodas para los aprendices como lo son:

- Transporte que sale de la estación caribe hasta las oficinas de D1.
- Alimentación, la empresa aporta el 100% de alimentación para los practicantes.
- Agua fría, caliente, con gas y café gratis para cualquier persona de la empresa.
- Horarios de 7 a.m. a 5 p.m.
- Pausas activas de 10 minutos, dirigida por la empresa Comfama

3.8. Entrenamiento

Al entrar a las practicas se recibe formación específica sobre el uso de herramientas y sistemas de trabajo utilizados en el área de expansión. Esto incluye capacitación en el uso de software especializado para la gestión de proyectos, sistemas de gestión empresarial como SAP, ONBASE, VALOREM, WEBDOX y herramientas de comunicación interna utilizadas por la empresa.

3.9. Competencias

Es fundamental tener habilidades analíticas sólidas. Esto implica la capacidad para recopilar, procesar y analizar información relevante relacionada con la expansión de la empresa. Ser capaz de entender y utilizar datos para respaldar la toma de decisiones estratégicas es crucial en el área de expansión.

La gestión de la expansión implica una variedad de actividades que requieren precisión y meticulosidad, desde la elaboración de contratos y órdenes de compra hasta el seguimiento de

proyectos y activos. La capacidad para prestar atención a los detalles y garantizar la exactitud en todas las tareas es esencial para evitar errores costosos y asegurar el cumplimiento de los objetivos establecidos.

3.10. Responsabilidades

Las responsabilidades son variadas y abarcan una serie de actividades clave que contribuyen al crecimiento y desarrollo de la empresa como lo son:

- Elaboración de informes y análisis.
- Coordinación de proyectos de expansión.
- Soporte en la implementación de estrategias de expansión.
- Colaboración con otros departamentos.

3.11. Deberes

El área de expansión también puede tener una serie de deberes y actividades complementarias que son fundamentales para el buen funcionamiento del departamento y el apoyo al equipo en general, las cuales son:

- Seguimiento de comunicaciones.
- Participación en reuniones y sesiones de capacitación.
- Asistencia al comité realizado todos los lunes de cada semana por el área.

3.12. Riesgos del Cargo

Algunos riesgos podrían ser:

- Fallas en la gestión de activos: La mala gestión de activos de equipos, puede resultar en pérdidas financieras o en la interrupción de las operaciones comerciales.
- Errores en la gestión de contratos: El manejo incorrecto de contratos de arrendamiento u otros acuerdos comerciales puede resultar en pérdidas financieras significativas para la empresa.
- Errores en las ordenes de compras: El mal diligenciamiento de los planos nos arrojan novedades en las O.C y desde contabilidad las devuelven para su corrección en SAP, retrasando el pago de los contratistas.

4. Características de la Práctica

4.1. Justificación

La participación de un practicante de negocios internacionales en el área de expansión empresarial es fundamental para el desarrollo y éxito de la empresa. Esta experiencia proporciona al practicante la oportunidad de aplicar sus conocimientos teóricos en un entorno empresarial real, mientras que para la empresa representa una inyección de nuevas perspectivas y energía fresca en el proceso de toma de decisiones estratégicas.

Para el practicante la participación en el proceso de expansión empresarial ofrece una oportunidad única para aplicar los conceptos teóricos aprendidos durante la formación académica. Durante el periodo de prácticas, el practicante tiene la oportunidad de trabajar en un equipo multidisciplinario encargado de evaluar ubicaciones potenciales para la expansión empresarial. Esto implica aplicar conocimientos sobre comercio global, logística internacional y

estrategias de entrada en nuevos mercados en un contexto empresarial real (Universidad Católica Luis Amigo, 2023).

Además, el practicante tiene la oportunidad de adquirir experiencia práctica en la toma de decisiones estratégicas y de desarrollar habilidades de análisis y resolución de problemas en un entorno empresarial dinámico y desafiante.

Para la empresa, la participación del practicante de negocios internacionales en el proceso de expansión aporta una nueva perspectiva y energía fresca (Bohórquez, 2022).

El practicante puede contribuir activamente en el análisis y evaluación de factores clave para la expansión, como la proximidad a los clientes, proveedores y competidores, así como la infraestructura disponible y los costos asociados a la apertura de tiendas. Esta participación no solo fortalece la capacidad de la empresa para identificar oportunidades de mercado y minimizar riesgos asociados con la expansión global, sino que también fomenta un ambiente de colaboración y aprendizaje mutuo.

Además, la empresa puede beneficiarse del entusiasmo y la motivación del practicante, que a menudo aporta nuevas ideas y enfoques innovadores al proceso de toma de decisiones estratégicas. Esto puede ayudar a impulsar la innovación y la competitividad de la empresa en el mercado global.

La participación del practicante de negocios internacionales en el proceso de expansión empresarial es fundamental para el desarrollo y éxito de la empresa. Desde la perspectiva del practicante, esta experiencia ofrece una oportunidad única para aplicar conocimientos teóricos en un entorno empresarial real y adquirir experiencia práctica en la toma de decisiones estratégicas. Para la empresa, la participación del practicante aporta una nueva perspectiva y energía fresca,

fortaleciendo su capacidad para identificar oportunidades de mercado y minimizar riesgos asociados con la expansión global. En última instancia, la participación del practicante en el proceso de expansión empresarial beneficia tanto al practicante como a la empresa, contribuyendo al desarrollo y crecimiento mutuo.

4.2. Objetivo General

Recopilar la documentación que se requiere para asegurar el cumplimiento normativo integral de la apertura comercial y la formalización del contrato de arrendamiento de la regional de Antioquia Norte necesarios para la operación en el periodo de enero hasta mayo del 2024.

4.3. Objetivos Específicos

- Analizar la normativa del Plan de Ordenamiento Territorial (POT) aplicable a la apertura comercial en la región de Antioquia Norte.
- Identificar los requisitos administrativos para la apertura comercial en la regional Antioquia Norte.
- Determinar las autoridades y entidades reguladoras competentes para la apertura comercial en la región
- Evaluar la documentación recopilada para garantizar el cumplimiento legal y la adecuación del contrato de arrendamiento.

5. Informe Ejecutivo

Para describir la legislación aplicable para la apertura comercial en Antioquia Norte, es esencial considerar el Plan de Ordenamiento Territorial (POT). Este marco normativo establece las regulaciones urbanísticas y territoriales que deben seguirse al emprender proyectos comerciales en la región. Algunos aspectos cruciales a tener en cuenta del POT incluyen la zonificación, que determina las áreas aptas para actividades comerciales, las normativas sobre el uso del suelo, que especifican los límites de construcción y los tipos de edificaciones permitidas, así como las disposiciones relacionadas con la accesibilidad, la movilidad y la preservación del patrimonio urbano. (Plan de ordenamiento territorial, 2023).

La legislación aplicable para la apertura de una tienda abarca varios aspectos entre ellos los siguientes artículos:

Artículo 172 Transporte Terrestre: Este artículo aborda las diferentes tipologías e infraestructuras destinadas al transporte de pasajeros y carga, así como al comercio. En particular, menciona las Zonas de Actividad Logística, que son lugares donde se generan y reciben bienes y mercancías, así como puntos de comercio y servicios asociados. También menciona los Zonas y corredores Regulados de cargue y descargue, designados para llevar a cabo operaciones de carga y descarga de vehículos según parámetros establecidos.

Artículo 249 Uso Comercial: Describe el intercambio de bienes tanto al por mayor como al por menor. La ubicación de estas actividades comerciales varía según sus características y los impactos ambientales y urbanísticos que generen, considerando la intensidad de su operación. Se clasifican en comercio pequeño, mediano, grande y con área superior a 2,500 m².

Comercio pequeño: área inferior a 200,00 m².

Comercio mediano: área entre 201,00 y 400,00 m².

Comercio grande: área entre 400,00 y 2.500,00 m².

Comercio área superior a 2.500,00 m²

Artículo 255: Establecen los tamaños y áreas de los locales, que definen la posibilidad de ubicar determinados usos en el territorio urbano, permitidos o prohibidos. Estas tablas regulan las relaciones entre diferentes tipos de usos comerciales y sus ubicaciones específicas (ALCALDIA DE MEDELLIN, 2014).

Ilustración 5. Localización permitida de uso por área de mixtura.

CATEGORÍA DE USO	Tamaño y/o aforo	Áreas de baja mixtura - Residencial predominante	Áreas y corredores de media mixtura	Áreas y corredores de Alta Mixtura		
				Áreas de actividad económica en transformación	Centralidades y corredores con alta intensidad	Centralidades con predominancia económica.
COMERCIO	COMERCIO PEQUEÑO Menos de 200 m ²	SI	SI	SI	SI	SI
	COMERCIO MEDIANO Entre 201 m ² y 400 m ²	NO	SI	SI	SI	SI
	COMERCIO GRANDE Entre 401 m ² y 2500 m ²	NO	NO	SI	SI	SI
	GRANDES SUPERFICIES Y ZONAS COMERCIALES Superior a 2501 m ²	NO	NO	SI	NO	NO

Fuente: (ALCALDIA DE MEDELLIN, 2014)

Ilustración 6. Actividades permitidas en áreas y corredores de media mixtura.

Categoría De Uso	Relacionado Con	Subcategorías
Además del comercio pequeño, comercio de tamaño mediano	Comercio minorista frecuente y ocasional comercio doméstico y especializado comercio de impacto mediano aglomeraciones comerciales y de servicios medianos (mall)	Establecimientos con venta y consumo de bebidas alcohólicas (licorelas, tiendas u otros)
		Compraventas, prenderías y casas de empeño
		Distribuidoras
		Venta de maquinaria y equipos
		Alquiler de maquinaria y equipos
		Concesionarios automotrices
		Venta minorista de repuestos y accesorios
		Guarderías de Mascotas y Centros de Estética Animal.
		Comercio de pinturas, esmaltes, barnices y similares.
		Servicios de mediano impacto
Oficinas de correos y centros logísticos		

Fuente: (ALCALDIA DE MEDELLIN, 2014)

Ilustración 7. Actividades permitidas en áreas y corredores de alta mixtura.

Categoría De Uso	Relacionado Con	Subcategorías
Además del comercio pequeño y mediano, comercio grande	Comercio minorista y mayorista comercio frecuente y ocasional comercio doméstico y especializado aglomeraciones comerciales y de servicios comercio de alto impacto	Venta de Maquinaria y Equipos
		Venta de repuestos y accesorios
		Litografías y Tipografías
		Hipermercados
		Centros Comerciales, malls y comercio mayorista
		Comercio Mayorista
		Depósitos, Distribuidoras y Bodegas

Fuente: (ALCALDIA DE MEDELLIN, 2014)

Ilustración 8. Actividades permitidas en áreas de alta mixtura actividad económica en transformación.

Categoría de uso	Relacionado con	subcategorías
Además del comercio pequeño mediano, comercio grande y grandes superficies	Comercio minorista y mayorista comercio frecuente y ocasional comercio doméstico y especializado aglomeraciones comerciales y de servicios comercio de alto impacto	Venta de maquinaria y equipos
		Venta de repuestos y accesorios
		Hospedaje grande
		Centros comerciales y malls
		Comercio mayorista
		Comercio de materiales con riesgo tecnológico y ambiental
		Depósitos, Distribuidoras, Bodegas, Centros de Acopio y Bancos de Alimentos
		Hipermercados
		Grandes superficies

Fuente: (ALCALDIA DE MEDELLIN, 2014)

Documentación necesaria para la apertura por parte de la empresa:

La documentación es el primer paso para garantizar el cumplimiento normativo, donde se puede identificar falencias vigentes que rige las aperturas comerciales en la región de Antioquia Norte. Esto implica analizar leyes, reglamentos y normativas locales, nacionales que afecten el proceso de apertura de locales de la regional.

Es crucial investigar los requisitos administrativos específicos que se deben cumplir para abrir un local como lo serian trámites, permisos, registros y cualquier otro procedimiento necesario para operar legalmente dentro del marco regulatorio establecido. Para comprender completamente los procedimientos y requisitos necesarios, es fundamental identificar las autoridades y entidades reguladoras pertinentes para esto es crucial la ayuda de plataformas del estado, Como lo son agencias gubernamentales locales, departamentales y nacionales, así como organizaciones no gubernamentales que tengan influencia en el proceso de apertura comercial.

Otro de los documentos necesarios es la matrícula mercantil, es un registro obligatorio ante las cámaras de comercio, tanto para personas naturales como jurídicas, permite acceder a una serie de beneficios y servicios gratuitos, como acompañamiento en formalización, posibilidad de ser contratista del Estado, asesorías especializadas, oportunidades de financiación y participación en programas de fortalecimiento empresarial. Es fundamental revisar la jurisdicción correspondiente y consultar con la Cámara de Comercio local para obtener información específica sobre los requisitos y beneficios de la matrícula mercantil.

Para solicitar la matrícula mercantil, es necesario contar con los siguientes documentos:

- Documento de identidad original.
- Formulario del Registro Único Tributario (RUT).
- Formulario Registro Único Empresarial y Social (RUES).
- Carátula única empresarial y anexos, si aplica (en el caso de personas naturales).

Antes de abrir las puertas de un nuevo local que pertenezca la Regional Antioquia Norte, es esencial cumplir con una serie de trámites administrativos. Desde la obtención del Registro Mercantil hasta la obtención de certificados y permisos específicos entre ellos: Licencia comercial, uso de suelos, permiso sanitario, permiso al comándate de policía, etc.

cada paso es crucial para garantizar la legalidad y el funcionamiento adecuado del establecimiento. En este proceso, se deben considerar aspectos como la matrícula ante la Cámara de Comercio, la obtención de certificados sanitarios y de seguridad, que son otorgados por el Ministerio De Salud Y Protección Social, Instituto Nacional De Vigilancia De Medicamentos Y Alimentos (INVIMA) así como el cumplimiento de normativas municipales los cuales son: Bello, Copacabana, Girardota, Medellín, Entre ríos, Uramita, Segovia, Puerto Berrio, etc.

A continuación, detallaremos los pasos necesarios y los documentos requeridos para abrir un local, asegurando un inicio exitoso y sin contratiempos para el negocio:

1. Registro Mercantil:

Este es un recurso esencial para los comerciantes, porque los incluye a ellos como a los establecimientos comerciales, y actúa como un archivo de documentos comerciales fundamentales. Este registro proporciona seguridad y confianza tanto para los empleados como para los clientes, proveedores y la comunidad empresarial en general. Algunos de sus beneficios son:

- Acreditar y divulgar el estatus como comerciante.
- Mejorar la visibilidad del negocio ante posibles clientes, dado que la información almacenada está disponible al público y es consultada regularmente por empresas en busca de proveedores.
- Ofrecer un marco legal sólido que respalda tus operaciones comerciales.
- Otorgar acceso gratuito a los servicios de fortalecimiento empresarial proporcionados por la Cámara de Comercio.

2. Registro Único Tributario:

Es un sistema que funciona bajo la administración de la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN), es fundamental para identificar, localizar y clasificar a los sujetos de obligaciones fiscales administradas por esta entidad. Además, el RUT abarca a aquellos

individuos y entidades que, por mandato legal o por decisión de la DIAN de acuerdo con las normativas vigentes, están obligados a inscribirse en el mismo.

3. **Registro de Marca:**

De acuerdo con Cámara de Comercio de Medellín para Antioquia, (2024), una marca es un signo que distingue y diferencia los productos o servicios de una empresa, incluyendo elementos como letras, símbolos y figuras. Registrar una marca en la Superintendencia de Industria y Comercio te confiere la propiedad y los derechos exclusivos sobre estos signos distintivos. Este registro es fundamental porque:

- **Protección legal:** Previene el uso no autorizado de tu marca y te permite emprender acciones legales en caso de infracción.
- **Valor comercial:** Incrementa el valor de tu empresa, convirtiendo tu marca en un activo valioso.
- **Confianza del consumidor:** Fomenta la confianza y la lealtad de los clientes al asegurar la autenticidad de tus productos o servicios.
- **Diferenciación en el mercado:** Te permite destacarte y diferenciarte de tus competidores.

Cómo Registrar una Marca en Colombia

1. Búsqueda Previa: Consulta la base de datos de la Superintendencia de Industria y Comercio (SIC) para asegurarte de que la marca no esté registrada.

2. Clasificación: Determina la clase del producto o servicio según la Clasificación Internacional de Niza.

3. Presentación de la Solicitud:

- Completa el formulario de solicitud.
- Paga la tasa correspondiente.
- Adjunta una representación gráfica de la marca, si este es un logo.
- Lista los productos o servicios a proteger.
- Presenta la solicitud en línea a través del portal de la SIC o en sus oficinas.

4. Examen de Forma: La SIC revisa que la solicitud cumpla con los requisitos legales y formales. Si hay errores, debes corregirlos.

5. Publicación: Si la solicitud pasa el examen formal, se publica en la Gaceta de Propiedad Industrial para posibles oposiciones de terceros.

6. Examen de Fondo: Si no hay oposiciones, la SIC evalúa si la marca cumple con los requisitos de registrabilidad.

7. Concesión del Registro: Si la marca pasa el examen de fondo, la SIC otorga el registro. El certificado es válido por 10 años y se puede renovar indefinidamente.

4. Concepto Sanitario de la secretaria de Salud:

La Resolución 2674 de 2013 establece la importancia del Concepto Sanitario, el cual es emitido por la autoridad sanitaria tras llevar a cabo inspecciones, vigilancia y control en los establecimientos que manipulan alimentos. Este concepto puede ser favorable o desfavorable, dependiendo de las condiciones encontradas.

Atribuciones de la autoridad sanitaria para emitir concepto:

Inspección: es la herramienta que tiene la autoridad competente para verificar, solicitar, confirmar y analizar información sobre el estado higiénico-sanitario de personas, establecimientos y edificaciones, de acuerdo con lo estipulado en las normativas vigentes.

Vigilancia: implica asegurar que tanto personas naturales como jurídicas, así como los establecimientos comerciales, cumplan con las normativas sanitarias y tomen las medidas necesarias para ajustarse a ellas. Además, las autoridades sanitarias tienen la facultad de imponer medidas preventivas y de seguridad en caso de detectar irregularidades.

Control: permite a las autoridades sanitarias ordenar correctivos para subsanar situaciones críticas o irregulares. Esto incluye la instrucción de procesos administrativos por infracciones y la imposición de sanciones cuando sea necesario.

Para cumplir con la normatividad, es fundamental considerar las condiciones sanitarias establecidas en la ley 9ª de 1979, que abarca aspectos generales como la protección del medio ambiente, el suministro de agua y la salud ocupacional, así como aspectos específicos relacionados con alimentos, detallados en el título V de la ley. Es crucial cumplir con estas normativas para garantizar la seguridad y la salud pública en los establecimientos industriales y comerciales que manipulan alimentos.

5. Comunicación de apertura al comandante de estación de Policía del lugar de funcionamiento

- Certificado Sayco & Acinpro si se utiliza música protegida por derechos de autor.
- Certificado de Uso de Suelo emitido por la oficina de Planeación del municipio.

- Concepto de Seguridad, incluyendo extintores y salidas de emergencia (consultar al cuerpo de bomberos).

Ley 1801 de 2016 Código Nacional de Policía y Convivencia.

Artículo 83: Define la actividad económica como lícita y desarrollada por personas naturales y jurídicas en diversos sectores, públicos o privados, incluyendo actividades comerciales, industriales, sociales, de servicios, recreativas o de entretenimiento.

Artículo 85: Establece que para cualquier modificación en el nombre, ubicación o actividad económica de un establecimiento que involucre actividades de alto impacto, como la venta de bebidas alcohólicas o servicios sexuales, se requiere una certificación de la oficina de planeación municipal que confirme el uso del suelo para dichas actividades.

Artículo 87: Establece los requisitos previos para el ejercicio para llevar a cabo cualquier actividad económica, que incluyen el cumplimiento de normativas relacionadas con el uso del suelo, la matrícula mercantil, la notificación de apertura del establecimiento a las autoridades policiales, y en algunos casos, la obtención de permisos específicos.

6. **Registro de empleados:**

Es un procedimiento fundamental mediante el cual una empresa recopila y documenta información detallada de cada uno de sus trabajadores. Esto implica registrar datos personales y laborales, así como información relacionada con su afiliación a la seguridad social y otros beneficios laborales. En términos más específicos, el registro de empleados suele incluir:

- **Datos personales:** Como el nombre completo, documento de identidad, fecha de nacimiento, estado civil, dirección y teléfono de contacto.
- **Información laboral:** Incluyendo el cargo o puesto de trabajo, fecha de inicio de labores, tipo de contrato, salario y horario de trabajo, entre otros aspectos relevantes de las condiciones laborales.
- **Afiliación a la seguridad social:** Donde se incluyen el número de seguridad social, EPS, ARL, AFP, entre otros.
- **Beneficios adicionales:** Tales como bonificaciones, incentivos, seguro de vida u otros beneficios ofrecidos por la empresa.

El propósito principal del registro de empleados es cumplir con las obligaciones legales establecidas por las autoridades laborales y de seguridad social, esto implica asegurar el pago de los aportes correspondientes a la seguridad social y garantizar la entrega de los beneficios laborales a los que los empleados tienen derecho según la legislación y los acuerdos laborales vigentes.

Entidades regulatorias:

Las entidades regulatorias juegan un papel fundamental en la apertura de una tienda al establecer y hacer cumplir la normatividad que garantizan la seguridad, la legalidad y el cumplimiento de estándares en el negocio.

Estas entidades aseguran que la tienda opere de manera ética, protegiendo tanto a los consumidores como a los propietarios. Además, proporcionan orientación sobre las licencias,

permisos y requisitos legales, lo que ayuda a los propietarios a evitar multas, sanciones y problemas legales

1. **Cámara de Comercio de Medellín:** Esta entidad es responsable del registro y la inscripción de todas las actividades comerciales en la ciudad. Proporciona información sobre los trámites necesarios para registrar un negocio y los requisitos legales que deben cumplirse.

2. **Secretaría de Gobierno Municipal:** Es la entidad encargada de otorgar las licencias de funcionamiento para los establecimientos comerciales en Medellín. Realiza inspecciones y verifica que los locales cumplan con las normativas de seguridad y funcionamiento establecidas por la ley.

3. **Secretaría de Planeación Municipal:** Esta entidad emite los permisos de uso de suelo, que son necesarios para garantizar que el local comercial pueda ser utilizado para la actividad económica específica que se desea realizar. También proporciona información sobre las normativas urbanísticas y de zonificación que deben cumplirse.

4. **Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN):** La DIAN es la autoridad encargada de la inscripción en el Registro Único Tributario (RUT) y la administración de los impuestos en Colombia. Es necesario inscribir el negocio en el RUT y cumplir con las obligaciones fiscales establecidas por la ley.

5. **Instituto Nacional de Vigilancia de Medicamentos y Alimentos (INVIMA):** Si el negocio implica la manipulación de alimentos, el INVIMA establece las regulaciones sanitarias que deben cumplirse. Esta entidad otorga permisos y certificaciones relacionadas con la seguridad alimentaria y la manipulación adecuada de alimentos.

6. **Ministerio de Trabajo:** Este ministerio establece las regulaciones laborales que deben cumplirse al contratar personal para el negocio. Proporciona información sobre los derechos laborales de los empleados y las obligaciones del empleador en materia de seguridad social y salario mínimo.

7. **Superintendencia de Industria y comercio:** Es la autoridad encargada de la protección del buen funcionamiento de los mercados a través de la vigilancia frente a la competencia mercantil, los datos personales y la metrología legal. Además, se encarga de proteger los derechos de los consumidores y el sistema nacional de la propiedad industrial. Es una herramienta en línea que va dirigida a los consumidores y proveedores para mantener el orden facilitando la resolución de conflictos y dando tranquilidad a la comunidad. La superintendencia cuenta con varios organismos de ayuda como lo son (Superintendencia de Industria y Comercio, 2023):

- Delegatura para la protección de los datos personales
- Delegatura de protección al consumidor
- Delegatura de control y verificación de los reglamentos técnicos y metrología legal
- Delegatura de protección de la competencia
- Delegatura de la propiedad industrial
- Delegatura de asuntos jurisdiccional

7. **INVIMA:** es la entidad encargada de la regulación y vigilancia de medicamentos, alimentos, dispositivos médicos y otros productos de consumo en Colombia. Su principal objetivo es proteger y promover la salud pública mediante la supervisión de la calidad, seguridad

y eficacia de estos productos. Además, el INVIMA otorga registros sanitarios, realiza inspecciones y controla la publicidad relacionada con los productos que regula (INVIMA TE ACOMPAÑA, 2024) .

Documentación necesaria del propietario para garantizar la apertura:

Para realizar el contrato de arrendamiento es necesario contar con la siguiente documentación la cual debe ser suministrada por parte del propietario, esta es de suma importancia para dar continuidad con el contrato de arrendamiento

Certificado De Tradición Y Libertad: Es un documento importante que registra toda la información legal de una propiedad, desde el momento en que se registra oficialmente hasta la fecha en que se solicita. Al revisarlo, es fundamental tener en cuenta quién es el propietario actual, su número de cédula, y asegurarse de que no existan embargos ni enajenaciones del bien, esto garantiza una comprensión completa del estado legal de la propiedad antes de cualquier transacción o trámite. (Superintendencia de Notariado y Registro, 2019).

Licencia de Construcción: La Licencia de Construcción es el permiso otorgado por la Secretaría De Planeación Municipal, previamente se realiza para la construcción de edificaciones, espacios de circulación y áreas de servicio en uno o más terrenos. En dichas licencias se detallan de manera específica los usos permitidos, la cantidad de construcción permitida, las restricciones de volumen, requisitos de accesibilidad y otros aspectos técnicos aprobados para la respectiva edificación. (Ministerio de Vivienda, Ciudad y Territorio de Colombia, 2020).

Uso de Suelos: El uso del suelo se determina mediante un documento expedido por la curaduría urbana, el cual examina la ubicación, las características geológicas y las regulaciones

urbanísticas. Es crucial confirmar que el área no esté protegida y sea adecuada para uso comercial, o que cuente con el código 4711 destinado a tiendas D1, junto con otros requisitos, esto facilita la revisión y el cumplimiento de las normativas establecidas, previniendo posibles problemas legales y de construcción (Alcaldía de Medellín - Departamento Administrativo de Planeación - Subdirección Planeación Territorial y Estratégica de Ciudad - Unidad de Planificación Territorial - Elkin Ovidio Maturana Franco (Profesional Universitario), 2014).

Certificado Catastral: Es el Certificado que expide la Unidad Administrativa Especial de Catastro Distrital para cada bien inmueble, con la información obtenida en el Censo Catastral. IGAC - Documento por medio del cual la autoridad catastral hace constar la inscripción del predio o mejora, sus características y condiciones, según la base de datos catastral. Este ofrece detalles sobre un terreno, como es su clasificación, ubicación, medidas, dimensiones y descripción de las construcciones presentes en la propiedad, por lo tanto, es esencial verificar que el predio en cuestión se ajuste a las necesidades de la empresa (Unidad Administrativa Especial de Catastro Distrital, 2019).

Impuesto Predial: Es un gravamen aplicado a la propiedad inmobiliaria y se deriva de la posesión del predio, el monto se determina según el avalúo catastral. Este impuesto es una fuente de ingresos interna, gestionada por los municipios y distritos, responsables de su administración, recaudación y fiscalización. Esto permite la concesión de exenciones fiscales y la aplicación de tarifas preferenciales con objetivos económicos adicionales, es esencial que no haya deudas pendientes sobre el predio antes de su arrendamiento, pues esto podría desencadenar problemas legales. Asimismo, es crucial verificar la dirección del inmueble, el nombre del propietario y asegurarse de que los pagos se realicen correctamente a la entidad correspondiente, en este caso, la Secretaría de Hacienda. (Ministerio de Vivienda, Ciudad y Territorio de Colombia, 2022).

Autorización Tratamiento de Datos: Es el consentimiento que da cualquier persona para que las empresas o personas responsables del tratamiento de la información, puedan utilizar sus datos personales. La ley es clara cuando asegura que es necesario “el consentimiento previo, expreso e informado del titular”, es decir, que el dueño de la información apruebe y sepa para qué y cómo se utilizará dicha información. Además, tal autorización debe estar disponible para consultas posteriores (Mincomercio Industria y Comercio, 2012).

Formulario de Contrapartes: Es una herramienta innovadora que está transformando la forma en que las empresas gestionan sus relaciones comerciales con sus contrapartes, que pueden ser clientes, proveedores, empleados, entre otros. Este formulario digital es una parte integral para conocer a su cliente, incluyendo datos de identificación, información financiera, origen de los recursos, relacionamiento con terceros, conocimiento del beneficiario final, declaraciones de PEP e información de PEP, declaración de origen de recursos, declaración de activos en el exterior, declaración de manejo de moneda extranjera, entre otros. Esta información es crucial para garantizar que las empresas cumplen con las regulaciones pertinentes y mantienen relaciones comerciales legítimas y transparentes (Caicedo, 2024).

Autorización Pago Abono en Cuenta: El proceso de pago con abono a cuenta tiene implementado el proceso de PRE-NOTIFICACIÓN de las cuentas, que corresponde a operaciones no monetarias, cuya finalidad es validar la existencia de la cuenta de ahorros o corriente y que pertenezca al beneficiario del depósito que se registra en el ingreso de la orden de pago (Gerencie, 2023).

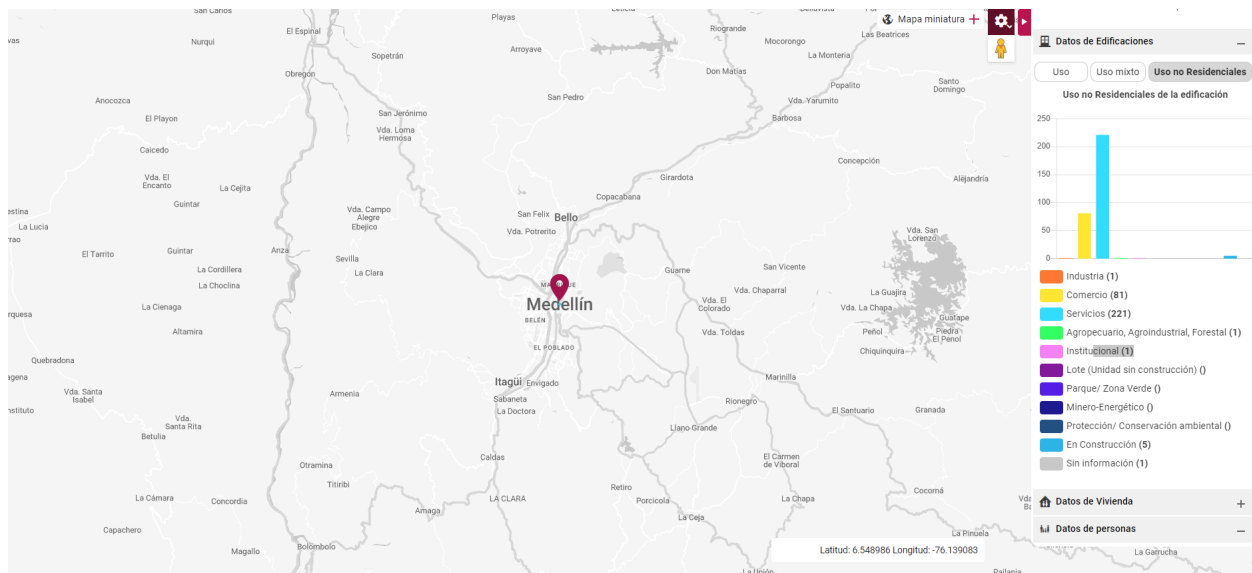
Validación en Listas Restrictivas: La validación en listas restrictivas y vinculantes contribuye a reducir los riesgos legales, operativos y reputacionales que podrían derivarse de una mala contratación, así como a mejorar la calidad y productividad del personal (Caicedo, 2024).

Entidades regulatorias y/o necesarias para la apertura:

El DANE, o Departamento Administrativo Nacional de Estadística, es la entidad encargada de recopilar, procesar y difundir información estadística en Colombia. En el contexto de la apertura de una tienda en Medellín, el DANE puede proporcionar datos demográficos, económicos y sociales relevantes para entender el mercado local, como la población, la distribución del ingreso, la actividad económica y más. Esta información puede ser útil para analizar el entorno y tomar decisiones estratégicas durante el proceso de apertura de la tienda.

Este ente permite el diseño del Dossier cuya finalidad es presentar a la empresa los nuevos puntos para las aperturas en este se exponen datos y características más relevantes relacionados con la apertura y es de vital importancia para la elaboración del contrato de arrendamiento, en este se encuentra la ubicación de la tienda, reconocimiento del área, canon por metro cuadrado, público objetivo, competencia en la zona, distribución del local, presupuesto inicial, análisis de pérdidas y ganancias y Cuadro de Resumen presupuestal.


Ilustración 9. Mapa del DANE



Fuente (Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE), 2024)

Para garantizar el cumplimiento legal de todos los requisitos legales para los contratos de arrendamiento se utiliza la herramienta llamada “check list”, en este se encuentra la documentación necesaria con la cual se debe cumplir para continuar con el proceso del contrato de arrendamiento. Con este se lleva un control de la documentación con la que se cuenta, que está pendiente y las observaciones pertinentes.

Ilustración 10. CHECKLIST para apertura

			
	DOCUMENTOS PARA EL CONTRATO DE ARRENDAMIENTO	ESTADO	OBSERVACIONES
DOCUMENTOS DEL PREDIO	CERTIFICADO DE TRADICIÓN Y LIBERTAD	PENDIENTE	
	LICENCIA CONSTRUCCIÓN	PENDIENTE	
	CERTIFICADO USO DE SUELOS	PENDIENTE	
	CERTIFICADO CATASTRAL	PENDIENTE	
	CUENTA SERVICIOS PÚBLICOS	PENDIENTE	
	ESCRITURAS	PENDIENTE	
	PLANOS SELLADOS	PENDIENTE	
FORMATOS D1	IMPUESTO PREDIAL	PENDIENTE	
	AUTORIZACIÓN TRATAMIENTO DE DATOS	PENDIENTE	
	AUTORIZACIÓN PAGO ABONO EN CUENTA	PENDIENTE	
DOCUMENTOS DEL PROPIETARIO	FORMULARIO CONOCIMIENTO DE CONTRAPARTES	PENDIENTE	
	BPMco	PENDIENTE	
	CÁMARA COMERCIO ARRENDADOR	PENDIENTE	
	CERTIFICACIÓN BANCARIA	PENDIENTE	
	CÉDULA DEL ARRENDADOR	PENDIENTE	
	PODER	PENDIENTE	
	RUT PROPIETARIO	PENDIENTE	
	RESOLUCIÓN DE FACTURACIÓN	PENDIENTE	

0%

Fuente: (Cedi Girardota, 2024).

Términos y condiciones del contrato de Arrendamiento.

Duración del contrato: Este corresponde al tiempo que va a durar la relación comercial, esta puede ser pactada por las partes en el contrato. La duración del contrato de alquiler de un local comercial será de 5 años con tiendas D1 es de 5 años la cual se renovará por periodos sucesivos de 5 años, a excepción que las partes acuerden algo diferente (Ministerio de Justicia y del Derecho, 2018).

Pagos y ajustes: Este se refiere al máximo porcentaje de aumento permitido sobre el canon de arrendamiento, aplicable únicamente a contratos de inmuebles residenciales urbanos. Las leyes establecen que los ajustes no pueden exceder el IPC del año anterior, tomando como base el monto del canon vigente. Además, los ajustes solo pueden ocurrir una vez al año (VICO, 2022).

En el caso de la empresa los pagos se efectúan los días 10 de cada mes. Para ello, es necesario emitir inicialmente una factura de arrendamiento o una cuenta de cobro entre los días 1 y 5 de cada mes, con el fin de que el área contable las pueda registrar y proceder con el pago. Anteriormente, los incrementos no podían superar el 15%, pero esta cifra fue ajustada y se estableció un límite del 10%. Sin embargo, este porcentaje es negociable, en este proceso, se considera los incrementos con base al IPC año anterior, sino también el IPC acumulado, el cual se basa en las variaciones promedio de los precios de los bienes y servicios durante un periodo base.

Obligaciones del arrendador y arrendatario

Obligaciones para el arrendador:

Entrega el local: Desde una perspectiva comercial es indispensable que el arrendador entregue el inmueble con todos los elementos necesarios para satisfacer las necesidades del empresario. En caso de demora por parte del arrendador en la entrega del bien, la ley comercial, según el artículo 870, permite al arrendatario en contratos bilaterales solicitar la resolución del contrato con compensación por daños y perjuicios ya sea de forma compensatoria o moratoria.

Local: Es deber del arrendador mantener el inmueble en buen estado de funcionamiento, esto implica llevar a cabo todas las mejoras necesarias para conservar el bien inmueble y garantizar que cumpla con su propósito, a menos que se acuerde lo contrario. Por otro lado, el arrendatario estaba obligado a mantener el local comercial en condiciones adecuadas para su uso previamente acordado.

Saneamiento: Se encuentra en la obligación de saneamiento, en donde el arrendador debe asegurar el uso y disfrute del inmueble, protegiendo al arrendatario de cualquier interferencia por

parte de terceros que puedan el desarrollo de la actividad comercial en el local arrendado. (Peña, 2006, p. 247-249)

Terminación: El contrato se puede terminar por el vencimiento del plazo de duración convenido siempre y cuando se haya cumplido con el preaviso y las condiciones expresa en el contrato de arrendamiento.

Obligaciones para el arrendatario:

Uso y goce del local arrendado: Es obligación del arrendatario utilizar el inmueble de acuerdo con los términos explícitos del contrato de arrendamiento, es decir, el arrendatario no puede darle al local una finalidad diferente a la establecida en el contrato sin la autorización expresa o implícita del arrendador, de modo que no debe utilizar el local para otros propósitos no contemplados en el contrato.

Conservación y entrega del local comercial: Esto implica que el arrendatario tiene la responsabilidad de devolver el local comercial en las mismas condiciones en las que lo recibió, en otras palabras, debe asegurarse de mantener el local en buen estado y realizar las mejoras locativas que le correspondan.

Precio y forma de pago: Es obligación del arrendador pagar el canon de arrendamiento por el uso del inmueble para actividades comerciales, este debe ser el pago que se haya convenido entre las partes en el contrato.

Periodo de gracia: Es aquel en el que el arrendatario no tiene la obligación de pagar el canon de arrendamiento. Este periodo de gracia ha de estar consensuado por ambas partes (Arrendador y Arrendatario) y debe constar en el contrato de arrendamiento (Banco Bilbao Vizcaya Argentaria S.A., 2024).

Inspección: El arrendador o sus representantes pueden realizar visitas al local para constatar el estado del local y su conservación.

Terminación: El contrato se puede terminar por el vencimiento del plazo de duración convenido siempre y cuando se haya cumplido con el preaviso, debido al incumplimiento del contrato de arrendamiento (Ministerio de Justicia y del Derecho, 2018).

A continuación un ejemplo de un contrato de arrendamiento para un local comercial, este documento legal abarca diversos aspectos esenciales del acuerdo entre el arrendador y el arrendatario, en este se destacan algunos puntos clave como lo son:

- **Pago del canon:** Se detallan los montos del alquiler, plazos de pago y las consecuencias en caso de incumplimiento.
- **Otras cláusulas adicionales:** Cualquier otro acuerdo relevante, como la renovación del contrato o el uso compartido de servicios.

Ilustración 11. Contrato de arrendamiento establecimiento de comercio

CONTRATO DE ARRENDAMIENTO DE ESTABLECIMIENTO DE COMERCIO (UNIDAD ECONÓMICA)

Entre los suscritos, _____, quien se identifica con Cédula de ciudadanía número _____, quien en adelante será la PARTE ARRENDADORA, y _____, quien se identifica con Cédula de ciudadanía número _____, en adelante la PARTE ARRENDATARIA, hemos decidido celebrar el presente contrato de arrendamiento de establecimiento de comercio que se regirá por las siguientes cláusulas.

1. OBJETO. Mediante el presente contrato, la PARTE ARRENDADORA se obliga a entregar a título de arrendamiento el goce del establecimiento de comercio indicado a continuación, y la PARTE ARRENDATARIA pagar el canon de arrendamiento acordado de conformidad con las condiciones pactadas:

Ciudad del establecimiento: _____
Dirección del establecimiento: _____
Nombre del establecimiento: _____
Actividad económica del establecimiento:

2. CANON DE ARRENDAMIENTO. El canon de arrendamiento mensual del establecimiento de comercio de que trata la cláusula primera de este contrato será de \$_____ (_____).

3. FORMA DE PAGO. El canon de arrendamiento se pagará de manera anticipada dentro de los primeros 5 (cinco) días calendario de cada periodo mensual, contados a partir de la fecha de inicio del arrendamiento. La tolerancia de la PARTE ARRENDADORA a recibir pagos tardíos no implica el cambio de las fechas de pago estipuladas en este documento ni afecta la constitución en mora de la PARTE ARRENDATARIA.

Parágrafo primero. El canon de arrendamiento se pagará mediante consignación o transferencia bancaria a la cuenta que se indica a continuación:

Entidad: _____
Tipo de cuenta: Ahorros
Número de cuenta: _____

4. INCREMENTO DEL CANON DE ARRENDAMIENTO. El canon de arrendamiento se incrementará anualmente en un _____% respecto del año calendario (12 meses) inmediatamente anterior.

Fuente: (Cedi Girardota, 2024).

Resultados

Al describir la legislación del Plan de Ordenamiento Territorial (POT) aplicable a la apertura comercial en la región de Antioquia Norte, se logra obtener un entendimiento detallado de las regulaciones urbanísticas y territoriales que inciden directamente en el proceso de establecimiento de las tiendas D1 en la ciudad de Medellín. Esta comprensión profunda permite anticipar y abordar de manera efectiva los requisitos legales y administrativos necesarios para la apertura comercial, lo que resulta crucial para garantizar el cumplimiento normativo integral y evitar posibles sanciones o retrasos que puedan surgir durante el proceso.

Además, al identificar las autoridades y entidades reguladoras pertinentes en la región, se facilita significativamente el cumplimiento de trámites y la interacción con las instituciones correspondientes. Este conocimiento no solo agiliza el proceso de apertura, sino que también asegura una relación fluida y constructiva con las autoridades locales, lo que puede ser fundamental para superar posibles obstáculos y resolver cualquier problema que pueda surgir durante el proceso.

Con una comprensión clara de los términos y condiciones de los contratos de arrendamiento comerciales en Antioquia Norte, se adquiere una perspectiva informada para negociar aspectos clave del contrato, lo que permite asegurar condiciones favorables para la empresa. Esta negociación fundamentada no solo puede conducir a acuerdos más ventajosos, sino que también contribuye a establecer relaciones sólidas y duraderas con los propietarios de los locales comerciales.

Finalmente, mediante la evaluación exhaustiva de la documentación recopilada, se garantiza la adecuación del contrato de arrendamiento a las necesidades específicas de la empresa. Esta personalización del contrato no solo asegura una operación comercial exitosa en la región, sino que también sienta las bases para un crecimiento sostenible a largo plazo. En resumen, al alcanzar estos resultados, se asegura una apertura comercial exitosa y sostenible de las tiendas D1 en la región de Antioquia Norte, con pleno cumplimiento normativo y condiciones favorables para el desarrollo del negocio.

PROPUESTA DE VALOR

Como estudiante de negocios internacionales, he tenido la oportunidad de examinar detalladamente el proceso de facturación de arrendamiento de la empresa D1 SAS, deseo compartir algunas observaciones clave que podrían beneficiar a la empresa:

Después de revisar los contratos de arrendamiento y compararlos con la legislación vigente, he notado que los incrementos del Índice de Precios al Consumidor (IPC) en las facturas de arrendamiento podrían estar generando inconsistencias. Durante este análisis, identifiqué posibles errores en los cálculos de estos incrementos, así como discrepancias en el envío oportuno de los incrementos a los propietarios por parte de la empresa, como facturas que no fueron corregidas a tiempo.

Para abordar esta situación, la propuesta de valor es la siguiente:

1. Realizar una auditoría detallada de las facturas de arrendamiento de los últimos períodos para identificar posibles errores en los cálculos de los incrementos de IPC.
2. Establecer un proceso de revisión exhaustiva de los contratos de arrendamiento para garantizar que se apliquen correctamente las cláusulas relacionadas con los aumentos de IPC.
3. Entablar negociaciones con los arrendadores para corregir cualquier error en la facturación y llegar a acuerdos más claros y precisos en cuanto a los incrementos de IPC.
4. Implementar controles internos más rigurosos en el proceso de facturación para prevenir futuros errores y asegurar una mayor precisión en los cálculos.

5. Capacitar al personal encargado del proceso de facturación para asegurar que comprendan completamente los términos de los contratos de arrendamiento y los procedimientos para calcular los incrementos de IPC de manera adecuada.

Creo que, al abordar estas deficiencias en el proceso de facturación de arrendamiento, no solo mejorará la precisión y transparencia en las operaciones, sino que también fortalecerá las relaciones con los arrendadores y se protegerán los intereses financieros de la empresa a largo plazo.

6. Aportes a mi formación personal

A nivel personal, trabajar en el área de expansión de D1 ha sido una experiencia enriquecedora. Me ha brindado la oportunidad de sumergirme en un entorno multicultural y dinámico, lo que me ha permitido desarrollar habilidades de comunicación efectiva, adaptabilidad y resolución de problemas. La gestión de la documentación ha mejorado mi capacidad de organización y atención al detalle, al tiempo que me ha enseñado a manejar situaciones bajo presión de manera efectiva.

7. Aportes a mi formación profesional.

Profesionalmente, esta experiencia ha sido invaluable como primera experiencia profesional en negocios internacionales ya que ha proporcionado una comprensión práctica de cómo funcionan las transacciones comerciales a escala global y cómo se aplican los conceptos teóricos en un contexto real a través de la negociación y coordinación de contratos de arrendamiento y toda la documentación requerida por el área donde me desempeñe, también he desarrollado habilidades sólidas en áreas como la gestión de relaciones y cumplimiento legal, todas ellas fundamentales en el ámbito de los negocios internacionales. Para mí trabajar en D1 ha

sido una experiencia que ha contribuido significativamente a mi crecimiento personal y profesional.

8. Conclusiones

- Identificación de las autoridades y entidades reguladoras pertinentes simplifica y agiliza el proceso de apertura comercial al facilitar el cumplimiento de trámites y la interacción con las instituciones correspondientes, esta gestión de los procedimientos administrativos es fundamental para asegurar una apertura fluida y oportuna de las tiendas D1 en la región.

- conocimiento de los términos y condiciones de los contratos de arrendamiento comerciales en Antioquia Norte permite una negociación informada que garantiza condiciones favorables para la empresa, esta capacidad de negociación estratégica es crucial para asegurar acuerdos que beneficien los intereses y necesidades específicas de las tiendas D1, proporcionando una base sólida para la operación comercial.

- la experiencia en la empresa ha sido profundamente enriquecedora y significativa en múltiples aspectos. Desde el aprendizaje de habilidades prácticas hasta el desarrollo de relaciones profesionales valiosas, cada día ha sido una oportunidad para adquirir conocimientos fundamentales en áreas como la realización de contratos de arrendamiento, gestión de activos, negociación con propietarios y elaboración de órdenes de compra, entre otros. Además, esta experiencia me ha permitido expandir mi conocimiento y aplicar mis habilidades en un entorno laboral real, la cultura empresarial positiva y el apoyo recibido han sido pilares fundamentales que han contribuido significativamente a mi crecimiento personal y profesional.

- formación académica adquirida ha sido fundamental para comprender los conceptos y principios fundamentales en el campo de estudio, estos conocimientos han sido esenciales para comprender los procesos y operaciones dentro del contexto empresarial, permitiéndome adaptarme con agilidad al entorno laboral.

- A lo largo del proyecto de prácticas, mi asesor se mostró disponible en todo momento para ofrecer un apoyo constante y una orientación efectiva, su disposición para responder preguntas, proporcionar retroalimentación sobre el trabajo realizado y ofrecer sugerencias para mejorar el desempeño fueron elementos cruciales que contribuyeron significativamente al éxito del proyecto, su disponibilidad y compromiso fueron invaluable para el desarrollo y la culminación exitosa de la investigación.

9. Recomendaciones

- Se recomienda a la empresa es implementar un programa de capacitación exhaustivo para todos los empleados involucrados en el proceso, esta capacitación debe abordar de manera específica los procedimientos y requisitos legales relacionados con la apertura comercial en la región de Antioquia Norte, así como también los aspectos clave de la negociación de contratos de arrendamiento comerciales, al asegurar que todos los miembros del equipo estén completamente informados y capacitados, se reducirá significativamente la probabilidad de cometer errores durante el proceso, lo que a su vez garantizará un cumplimiento normativo integral y una operación exitosa en la región.

- Para el asesor de prácticas se recomienda un apoyo más oportuno de acuerdo con los conocimientos de los estudiantes, ya que puede que el estudiante no cuenta con los conocimientos necesarios para realizar el trabajo de práctica.

- Para mí líder en el proceso dentro de la mano empresa, le recomiendo solicitar programas de capacitación periódicos, sesiones informativas regulares y acceso a recursos educativos relevantes para apoyar en el área.

- Se recomienda a la universidad ayudar al aprendiz a establecer metas claras en el desarrollo profesional y proporcionar información de como alcanzarlos, como pueden ser: sugerencias sobre cursos de capacitación, certificaciones relevantes, proyectos de investigación, entre otros. Ayudando así a que el aprendizaje se sienta valorado y respetado en su entorno profesional.

10. Bibliografía

ALCALDIA DE MEDELLIN. (2014). *Acuerdo 48 de 2014*. Acuerdo 48 de 2014.

<https://www.medellin.gov.co/es/wp-content/uploads/2022/10/POT-Medellin.pdf>

Alcaldía de Medellín - Departamento Administrativo de Planeación - Subdirección Planeación

Territorial y Estratégica de Ciudad - Unidad de Planificación Territorial - Elkin Ovidio

Maturana Franco (Profesional Universitario). (2014). *Usos Generales del Suelo Urbano*.

Inicio.

[https://www.medellin.gov.co:/giscatalogacion/srv/api/records/45fe3f84-ce3e-4325-860f-b](https://www.medellin.gov.co:/giscatalogacion/srv/api/records/45fe3f84-ce3e-4325-860f-b9c60435b65e)

[9c60435b65e](https://www.medellin.gov.co:/giscatalogacion/srv/api/records/45fe3f84-ce3e-4325-860f-b9c60435b65e)

Banco Bilbao Vizcaya Argentaria S.A. (2024). *Periodo de gracia*.

<https://www.bbva.es/diccionario-economico/p/periodo-de-gracia.html>

Bohórquez, K. S. (2022, mayo 17). *Cómo las Tiendas D1 se convirtieron en la nueva joya de los*

Santo

Domingo.

Forbes

Colombia.

<https://forbes.co/2022/05/17/negocios/como-las-tiendas-d1-se-convirtieron-en-la-nueva-joya-de-los-santo-domingo/>

[ya-de-los-santo-domingo/](https://forbes.co/2022/05/17/negocios/como-las-tiendas-d1-se-convirtieron-en-la-nueva-joya-de-los-santo-domingo/)

Caicedo, L. (2024a). Formulario Digital de Contrapartes: Optimizando procesos. *Formulario*

Digital

de

Contrapartes:

Optimizando

procesos.

https://www.compliance.com.co/formulario-digital-de-contrapartes-optimizando-procesos

[/](https://www.compliance.com.co/formulario-digital-de-contrapartes-optimizando-procesos/)

Caicedo, L. (2024b). La validación en listas restrictivas y vinculantes debe ser el primer filtro en

un proceso de selección de personal. *Compliance - Debida Diligencia Online- Prevención*

LAFT

-

Listas

Restrictivas,

Listas

Peps

y

Noticias.

<https://www.compliance.com.co/la-validacion-en-listas-restrictivas-y-vinculantes-debe-ser-el-primer-filtro-en-un-proceso-de-seleccion-de-personal/>

Cámara de Comercio de Medellín para Antioquia. (2024). *Registro de Marca*.
<https://www.camaramedellin.com.co/quiero-un-servicio-para-mi-empresa/creacion-de-em-presas/asesoria-para-el-registro-de-marca-ante-la-sic>

D1 S.A.S. (2021). *Tiendas D1*. Tiendas D1. <https://d1.com.co/>

D1 S.A.S. (2024). *D1 S.A.S.*
<https://www.linkedin.com/company/tiendasd1/?originalSubdomain=co>

Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE). (2024). *Geoportal DANE*.
<https://geoportal.dane.gov.co/#gsc.tab=0>

Gerencie. (2023). *Abono en cuenta*. Abono en cuenta.
<https://www.gerencia.com/abono-en-cuenta.html>

Historia. (2024). Tiendas D1. <https://d1.com.co/historia/>

INVIMA TE ACOMPAÑA. (2024). *Quiénes somos*. <https://www.invima.gov.co/>

Mincomercio Industria y Comercio. (2012). *FORMATOS MODELO PARA EL CUMPLIMIENTO DE OBLIGACIONES*. FORMATOS MODELO PARA EL CUMPLIMIENTO DE OBLIGACIONES.
https://www.sic.gov.co/sites/default/files/files/Nuestra_Entidad/Publicaciones/Cartilla_formatos_datos_Personales_nov22.pdf

Ministerio de Justicia y del Derecho. (2018). *¿Cómo puedo terminar el contrato de arrendamiento de un local comercial de menos de dos años, si soy el arrendador?*

<https://www.minjusticia.gov.co/programas-co/LegalApp/Paginas/Como-puedo-terminar-el-contrato-de-arrendamiento-de-un-local-comercial-de-menos-de-dos-anos,-si-soy-el-arrendador.aspx>

Ministerio de Vivienda, Ciudad y Territorio de Colombia. (2020). *¿Qué es una licencia de construcción?* Ministerio de Vivienda, Ciudad y Territorio de Colombia. <https://www.minvivienda.gov.co/node/1361>

Ministerio de Vivienda, Ciudad y Territorio de Colombia. (2022). *Impuesto predial unificado.* Impuesto predial unificado. <https://www.minvivienda.gov.co/viceministerio-de-vivienda/espacio-urbano-y-territorial/aula-de-financiamiento/impuesto-predial-unificado>

Plan de ordenamiento territorial. (2023, mayo 2). *POT | Minvivienda.* <https://minvivienda.gov.co/viceministerio-de-vivienda/espacio-urbano-y-territorial/plan-ordenamiento-territorial/pot>

Portal de Marketing y casos empresariales. (2022). *Caso D1, experiencias de compra a bajo precio.* Portal de contenidos de Marketing y casos de estudio. <http://www.marketinginteli.com/casos-empresariales/caso-d1/>

Superintendencia de Industria y Comercio. (2023). *Superintendencia de Industria y Comercio.* <https://www.sic.gov.co/>

Superintendencia de Notariado y Registro. (2019). *¿QUÉ ES EL CERTIFICADO DE TRADICIÓN Y LIBERTAD?* Superintendencia de Notariado y Registro. https://servicios.supernotariado.gov.co/files/portal/portal-certificado_tradicion.pdf

Uluismigo, webmaster | O. de C. y R. P. |. (2023, mayo 11). *Negocios Internacionales*.

Universidad Católica Luis Amigó.

<https://www.funlam.edu.co/modules/ofertaacademica/item.php?itemid=15>

Unidad Administrativa Especial de Catastro Distrital. (2019). *Certificado Catastral*. Unidad

Administrativa Especial de Catastro Distrital.

<https://www.catastrobogota.gov.co/glosario-catastral/certificado-catastral>

Valorem. (2018). Valorem. <https://valorem.com.co/>

VICO. (2022). *Ajustes En El Pago Del Arriendo: Cuánto Y Cuándo Se Paga*.

<https://getvico.com/blog/es/ajustes-en-el-pago-del-arriendo/>