

**ESTUDIO DE VIABILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA
ESPECIALIZADA EN ACABADOS DE INTERIORES PARA VIVIENDAS EN
SANTIAGO DE CALI**

EVERGISTO NAVIA BOLAÑOS

ILDER MOSQUERA CAICEDO

DIEGO ARMANDO GONZÁLEZ PEÑA

FUNDACIÓN UNIVERSITARIA CATÓLICA LUMEN GENTIUM

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

SANTIAGO DE CALI

2020

**ESTUDIO DE VIABILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA
ESPECIALIZADA EN ACABADOS DE INTERIORES PARA VIVIENDAS EN
SANTIAGO DE CALI**

EVERGISTO NAVIA BOLAÑOS

ILDER MOSQUERA

DIEGO ARMANDO GONZÁLEZ PEÑA

Proyecto presentado para optar al título de Administrador de Empresas

ASESOR (A):

MARÍA FERNANDA GONZÁLEZ

FUNDACIÓN UNIVERSITARIA CATÓLICA LUMEN GENTIUM

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

SANTIAGO DE CALI

2020

NOTA DE ACEPTACIÓN

Trabajo de grado aprobado por la Facultad de ciencias empresariales de la Fundación Universitaria Católica Lumen Gentium, válido como requisito parcial para obtener el título de Administrador de Empresas.

Jurado

Jurado

Santiago de Cali, septiembre de 2020.

CONTENIDO

	pág.
1	CONTEXTUALIZACIÓN DEL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN 20
1.1	TÍTULO DEL PROYECTO..... 20
1.2	LÍNEA DE INVESTIGACIÓN 20
1.3	PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA 20
1.4	OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN 25
1.5	JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN 25
1.6	MARCO DE REFERENCIA 28
1.7	ASPECTOS METODOLÓGICOS 40
2	ESTUDIO DE MERCADO 47
2.1	ANÁLISIS DEL MERCADO 47
2.2	ANÁLISIS DEL SECTOR 47
2.3	ESTRUCTURA DE MERCADO..... 59
2.4	CARACTERIZACIÓN DEL PRODUCTO / SERVICIO..... 76
2.5	PLAN DE MERCADEO 88
3	ESTUDIO TÉCNICO OPERATIVO 98
3.1	INGENIERÍA DEL PROYECTO..... 98
3.2	LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO 120
3.3	TAMAÑO DEL PROYECTO 125
4	ESTUDIO ORGANIZACIONAL Y LEGAL..... 128
4.1	DESCRIPCIÓN DE LA IDEA DE NEGOCIO 128
4.2	ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL..... 131
4.3	MODELO DE RECLUTAMIENTO DE PERSONAL..... 142

4.4	PROCESO DE SELECCIÓN DE PERSONAL	142
4.5	PROCESO DE CONTRATACIÓN.....	145
4.6	PROCESO DE CAPACITACIÓN Y ENTRENAMIENTO DEL PERSONAL	149
4.7	PROGRAMA DE INCENTIVOS.....	150
4.8	ASPECTOS LEGALES EN EL PROYECTO DE GRADO	150
5	ESTUDIO FINANCIERO	156
5.1	INVERSIÓN.....	157
5.2	DEPRECIACIÓN DE LOS ACTIVOS FIJOS	159
5.3	ESTADOS DE LA SITUACIÓN FINANCIERA INICIALES EN PESOS	159
5.4	AMORTIZACIÓN.....	163
5.5	LEASING FINANCIERO.....	164
5.6	PARÁMETROS GENERALES	165
5.7	PROYECCIÓN GASTOS GENERALES DE VENTAS, ADMINISTRACIÓN Y PRODUCCIÓN	168
5.8	PROYECCIÓN DE NÓMINA.....	169
5.9	PROYECCIÓN COSTOS, PRECIOS Y VENTAS UNITARIAS; COSTOS TOTALES DEL PRODUCTO	171
5.10	CÁLCULO DE IVA EN PESOS	174
5.11	PROYECCIÓN ESTADOS FINANCIEROS Y FLUJO DE CAJA.....	175
5.12	ESTADO DE LA SITUACIÓN FINANCIERA PROYECTADO SIN Y CON FINANCIACIÓN	180
5.13	ANÁLISIS VERTICAL DEL ESTADO DE LA SITUACIÓN FINANCIERA.	183
5.14	ANÁLISIS HORIZONTAL DEL ESTADO DE LA SITUACIÓN FINANCIERA	183

5.15	ANÁLISIS VERTICAL DE LOS ESTADOS DE RESULTADOS	184
5.16	ANÁLISIS HORIZONTAL DE LOS ESTADOS DE RESULTADOS	184
5.17	RAZONES FINANCIERAS ESTADOS FINANCIEROS CON Y SIN FINANCIACIÓN	193
5.18	PUNTO DE EQUILIBRIO	194
5.19	ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD.....	195
6	CONCLUSIONES.....	197
7	RECOMENDACIONES	199
8	REFERENCIAS.....	200

LISTA DE TABLAS

	pág.
Tabla 1. Inversión inicial	157
Tabla 2. Depreciación	159
Tabla 3. Estado de la situación financiera inicial sin financiación en pesos.....	160
Tabla 4. Estado de la situación financiera inicial sin financiación en pesos.....	162
Tabla 5. Tabla de amortización.....	163
Tabla 6. Leasing financiero.....	164
Tabla 7. Parámetros económicos	165
Tabla 8. Parámetros laborales.....	166
Tabla 9. Cargos y salarios	167
Tabla 10. Gastos administrativos.....	168
Tabla 11. Nómina de administración y ventas	169
Tabla 12. Nómina de producción	170
Tabla 13. Proyección de ventas.....	171
Tabla 14. Costos unitarios	172
Tabla 15. Costos totales	172
Tabla 16. Precios de venta	173
Tabla 17. Ventas totales	173
Tabla 18. Cálculo de IVA en pesos.....	174
Tabla 19. Estado de resultados sin financiación.....	175

Tabla 20. Estado de resultados con financiación.....	176
Tabla 21. Flujo de caja sin financiación	178
Tabla 22. Flujo de caja con financiación	179
Tabla 23. Estado de la situación financiera proyectado sin financiación	181
Tabla 24. Estado de la situación financiera proyectado con financiación	182
Tabla 25. Análisis vertical del estado de la situación financiera sin financiación .	185
Tabla 26. Análisis vertical del estado de la situación financiera con financiación	186
Tabla 27. Análisis horizontal del estado de la situación financiera sin financiación	187
Tabla 28. Análisis horizontal del estado de la situación financiera con financiación	188
Tabla 29. Análisis vertical del estado de resultados sin financiación	189
Tabla 30. Análisis vertical del estado de resultados con financiación.....	190
Tabla 31. Análisis horizontal del estado de resultados sin financiación.....	191
Tabla 32. Análisis horizontal del estado de resultados con financiación.....	192
Tabla 33. Razones financieras estados financieros sin financiación	193
Tabla 34. Razones financieras estados financieros con financiación	194
Tabla 35. Punto de equilibrio	195
Tabla 36. Análisis de sensibilidad	196

LISTA DE CUADROS

	pág.
Cuadro 1. Comportamiento del PIB por Ramas de Actividad Económica 2019 - Cuarto trimestre	51
Cuadro 2. Percepción de los hogares sobre el mercado de Vivienda 2008 -2019.	62
Cuadro 3. Perfil de los clientes	64
Cuadro 4. Proyección del mercado.....	65
Cuadro 5. Competidores.....	74
Cuadro 6. Descripción del servicio.....	77
Cuadro 7. Tamaño de la muestra poblacional	79
Cuadro 8. Ficha técnica de la investigación.....	80
Cuadro 9. ¿Qué tan importante considera la contratación formal de servicios especializados en acabados de interiores para su vivienda que cumplan lo establecido en el Plan de Ordenamiento Territorial (POT)?	81
Cuadro 10. ¿Cuál es la falencia en la que incurren usualmente las empresas que prestan servicios de acabados de interiores para viviendas?	82
Cuadro 11. ¿Estaría dispuesto(a) a contratar nuestros servicios y contar con un equipo de trabajo integral y competente para resolver inquietudes especializadas en temas de arquitectura y normatividad?	84
Cuadro 12. ¿Con qué frecuencia adquiere servicios de remodelación, mantenimiento o reparación para su vivienda?	85
Cuadro 13. ¿Cuál es el valor que estaría dispuesto(a) a pagar por un paquete de servicios de acabados interiores para complementar la adecuación de una	

vivienda tipo VIS de 60 m², cuyo valor agregado es la asesoría arquitectónica y legal anexo a la instalación y mantenimiento de paneles solares, si el precio promedio en el mercado es de 17 millones sin los aspectos antes nombrados? ..86

Cuadro 14. Precios de venta – Kreta Acabados Interiores y Energías Renovables S.A.S.....	88
Cuadro 15. Política de pagos a proveedores	89
Cuadro 16. Política de recaudos.....	90
Cuadro 17. Presupuesto plan de medios	92
Cuadro 18. Políticas del servicio	94
Cuadro 19. Ficha técnica del servicio	99
Cuadro 20. Proyección de servicios de acabados de interiores y energías renovables	102
Cuadro 21. Ventas totales de Kreta Acabados Interiores y Energías Renovables S.A.S.....	103
Cuadro 22. Demanda Kreta Acabados Interiores y Energías Renovables S.A.S	103
Cuadro 23. Capacidad instalada.....	104
Cuadro 24. Proveedores de insumos, maquinaria y equipos requeridos.....	106
Cuadro 25. Software y licencias.....	111
Cuadro 26. Maquinaria y equipos	112
Cuadro 27. Muebles y enseres	112
Cuadro 28. Equipos de cómputo y comunicación.....	113
Cuadro 29. Vehículos	113

Cuadro 30. Materia prima requerida para cada servicio	114
Cuadro 31. Cálculo de cantidades de materia prima e insumos requeridos para servicio de cambio de puertas (x4)	116
Cuadro 32. Cálculo de cantidades de materia prima e insumos requeridos para servicio de cambio de cerámicas	116
Cuadro 33. Cálculo de cantidades de materia prima e insumos requeridos para servicio de cambio de baterías para baños	117
Cuadro 34. Cálculo de cantidades de materia prima e insumos requeridos para servicio de instalación agua caliente duchas	117
Cuadro 35. Cálculo de cantidades de materia prima e insumos requeridos para servicio de estuco	118
Cuadro 36. Cálculo de cantidades de materia prima e insumos requeridos para servicio de pintura.....	118
Cuadro 37. Cálculo de cantidades de materia prima e insumos requeridos para servicio de instalación de paneles solares.....	119
Cuadro 38. Generalidades del municipio de Santiago de Cali.....	121
Cuadro 39. Elementos importantes de la micro localización.....	122
Cuadro 40. Condiciones y resumen de financiación	126
Cuadro 41. Competencias organizacionales	130
Cuadro 42. Descripción de cargos (Administrador)	134
Cuadro 43. Descripción de cargos (Contador).....	135
Cuadro 44. Descripción de cargos (Agente comercial).....	136
Cuadro 45. Descripción de cargos (Director comercial).....	137

Cuadro 46. Descripción de cargos (Director operativo)	138
Cuadro 47. Descripción de cargos (Secretaria)	139
Cuadro 48. Descripción de cargos (Técnico Sistemas Solares Fotovoltaicos)	140
Cuadro 49. Descripción de cargos (Auxiliar operativo)	141
Cuadro 50. Parámetros laborales Kreta Acabados Interiores y Energías Renovables S.A.S.....	147
Cuadro 51. Cronograma de inducción de Kreta Acabados Interiores y Energías Renovables S.A.S.....	148
Cuadro 52. Gastos de constitución	154

LISTA DE IMÁGENES

	pág.
Imagen 1. Logo de la empresa	93
Imagen 2. Distribución de la planta	107
Imagen 3. Macro localización - mapa de Santiago de Cali	120
Imagen 4. Ubicación de la Comuna 17	123
Imagen 5. Micro localización.....	124

LISTA DE FIGURAS

	pág.
Figura 1. Marco legal	33
Figura 2. Fuentes primarias	43
Figura 3. Fórmula cálculo muestra.....	45
Figura 4. Amenaza de nuevos competidores.....	54
Figura 5. Poder de negociación del cliente	55
Figura 6. Rivalidad entre los competidores existentes.....	56
Figura 7. Poder de negociación de los proveedores.....	57
Figura 8. Amenaza de productos sustitutos.....	58
Figura 9. Análisis espacial en el cambio de la oferta de vivienda en Cali y área de influencia.....	66
Figura 10. Estrategia distribución.....	93
Figura 11. Plan táctico de ventas.....	96
Figura 12. Tácticas de venta.....	97
Figura 13. Horario laboral Kreta Acabados Interiores y Energías Renovables S.A.S	108
Figura 14. Diagrama de flujo del proceso de Kreta Acabados Interiores y Energías Renovables S.A.S.....	109
Figura 15. Valores corporativos	129
Figura 16. Organigrama Kreta Acabados Interiores y Energías Renovables S.A.S	132

Figura 17. Modelo de reclutamiento.....	142
Figura 18. Solicitud de empleo.....	143
Figura 19. Proceso de contratación	146
Figura 20. Proceso de capacitación.....	149

RESUMEN

A través de este proyecto de grado se determinó la viabilidad para la creación de una empresa especializada en acabados de interiores y energías renovables para hogares ubicados en la ciudad de Santiago de Cali, mediante un estudio de mercado, técnico operativo, organizacional, legal y financiero que permitieron identificar la manera óptima de introducir un servicio integral, encaminado en satisfacer las necesidades actuales de aquellas personas que adquieren un bien inmueble y desean realizar los acabados del mismo o quienes desean remodelarlo por gusto o vanguardismo.

Cabe destacar que, la investigación se desarrolló en el departamento del Valle del Cauca específicamente en el municipio de Santiago de Cali durante el año 2020, en la misma participó un segmento de mercado entre los 30 y 69 años que representa un 47,9% de la población total, tomándose como referencia diversos aspectos relacionados con el comportamiento del sector a partir de la evaluación del nivel de aceptación, las tendencias de consumo, la frecuencia de adquisición y otras variables como el precio estipulado y el nivel de competencia existente.

Dadas las exigencias actuales del entorno en el cual existen factores como la demanda de servicios de calidad ejecutados con responsabilidad e integridad, es necesario adoptar políticas administrativas en pro de brindar una recomendación acertada que resulte apta de aceptación conforme a las diversas necesidades de los clientes. Por lo expresado, se hará énfasis en la contratación de personal competente, adopción de herramientas tecnológicas vanguardistas y estrategias de mercadeo enfocadas en el posicionamiento y reconocimiento de la empresa.

Palabras claves: Estudio de viabilidad, estrategia, emprendimiento, acabados de interiores, energías renovables.

ABSTRACT

Through this degree project the viability was determined for the creation of a company specialized in interior finishes and renewable energy for homes located in the Santiago de Cali city, through a market study, operational, organizational, legal and financial technician that allowed to identify the optimal way to introduce an integral service, aimed at satisfying the current needs of those people who acquire a real estate and wish to make the finishes of the same or who wish to remodel it for taste or avant-garde.

It should be noted that, the research was carried out in the department of Valle del Cauca specifically in the municipality of Santiago de Cali during the year 2020, in which a market segment between the ages of 30 and 69 participated, representing 47.9% of the total population, taking as reference various aspects related to the behavior of the sector from the evaluation of the level of acceptance, consumption trends, the frequency of acquisition and other variables such as the stipulated price and the level of existing competition.

Given the current demands of the environment in which there are factors such as the demand for quality services executed with responsibility and integrity, it is necessary to adopt administrative policies in order to provide a wise recommendation that is apt for acceptance according to the diverse needs of the clients. Therefore, emphasis will be placed on the hiring of competent personnel, adoption of cutting-edge technological tools and marketing strategies focused on the positioning and recognition of the company.

Keywords: Feasibility study, strategy, entrepreneurship, interior finishes, renewable energy.

INTRODUCCIÓN

El objetivo general del presente proyecto está fundamentado en la elaboración de un estudio de viabilidad para la creación de una empresa especializada en acabados de interiores y energías renovables para hogares ubicados en la ciudad de Santiago de Cali. Entre los servicios proyectados se destacan la elaboración y/o remodelación de cocinas integrales, mesones, pisos, pintura, grifería electricidad, puertas y muebles de entretenimiento. Así mismo, se proyecta promover la adopción de energías renovables en los hogares por medio de la instalación de paneles solares como factor diferencial, ya que las fuentes de energía basadas en la utilización de recursos naturales como el sol, el viento, el agua o la biomasa vegetal o animal, se caracterizan por no utilizar combustibles fósiles, sino recursos naturales capaces de renovarse ilimitadamente y su principal beneficio es que tienen un impacto ambiental muy escaso, pues además de no emplear recursos finitos, no generan contaminantes. A las energías renovables se les conoce como energías alternativas o energías verdes. (Factor Energía, 2018)

Cabe resaltar que, los paneles solares según diversos autores son módulos fotovoltaicos individuales que captan la energía que proporciona el sol convirtiéndola en electricidad. Están formados por celdas solares que a su vez contienen células solares individuales hechas de materiales semiconductores como el silicio (cristalino y amorfo) que transforman la luz (fotones) en energía eléctrica (electrones).

Conscientes de la lucha contra el cambio climático y en busca de nuevas vías para cuidar el planeta y hacerlo sostenible, surge como valor agregado la implementación de un servicio de instalación de paneles solares, pues es una realidad que desde finales del siglo XIX ha generado una enorme preocupación, debido al impacto generado por la construcción de hidroeléctricas las cuales traen consigo daños a la flora, fauna y las actividades económicas que dependen del curso natural de los ríos los cuales son detenidos en su flujo. Por lo que se pretende alinear toda la fuerza

laboral en pro de una neo tendencia denominada ambientalismo que desembocó en cuatro tendencias que hoy coexisten: la proteccionista, la conservacionista, la ecologista y la del desarrollo sostenible.

El desarrollo de este proyecto de grado está conformado por cinco capítulos fundamentales para cumplir con el objetivo general establecido. Así mismo, el tipo de estudio acogido para realizar la investigación es descriptivo con enfoque cualitativo, ya que mediante este se analizan diversos aspectos del mercado en condiciones naturales. En este sentido, se acogió como método de recolección de información primaria un instrumento llamado encuesta, la cual se dirigió a la población entre los 30 y 69 años localizados en Santiago de Cali y su área rural limítrofe con el municipio de Jamundí en la cual se desarrollan actualmente 13.261 unidades de vivienda de las cuales el 60% pertenece al segmento VIS (Viviendas de Interés Social).

1 CONTEXTUALIZACIÓN DEL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

1.1 TÍTULO DEL PROYECTO

Estudio de viabilidad para la creación de una empresa especializada en acabados de interiores para viviendas en Santiago de Cali.

1.2 LÍNEA DE INVESTIGACIÓN

La línea de investigación acogida para llevar a cabo la realización de este estudio es emprendimiento, puesto que se proyecta incorporar al mercado una unidad de negocio nueva colocando a disposición un servicio cuyo valor diferencial se enfoca en brindar una asesoría personalizada en acabados de interiores para hogares y adopción de energías renovables en pro del cuidado y preservación del medioambiente.

1.3 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.3.1 Planteamiento del problema. Teniendo en cuenta que, el estudio planteado tiene como propósito fundamental establecer la viabilidad para la creación de una empresa especializada en acabados de interiores y energías renovables para hogares ubicados en la ciudad de Santiago de Cali, el problema abarcado en esta investigación se asocia a un aspecto crucial que tiene que ver con la informalidad del sector construcción en Colombia, factor que conlleva a elevar los niveles de enfermedades laborales, accidentalidad y mortalidad en los trabajadores del gremio.

Con respecto a lo expuesto Giraldo (2018) afirma que, *“en Colombia, más del 50% de las construcciones siguen siendo informales, es decir, son construidas sin las licencias y permisos adecuados, con materiales cuya calidad no es controlada y sin sistemas adecuados de supervisión en su construcción.”* (párr. 1)

Sumado a ello, Asocreto (2018) estima que menos del 30% de los proyectos en desarrollo, están realizando ensayos de control de calidad de los materiales que consumen como concreto, cemento, ladrillo o acero, y que se incumple lo dispuesto en el Código Colombiano de Construcciones Sismo Resistentes y las normas técnicas que hacen parte de ese código.

Por su parte, González (2018) corrobora que, el sector de la construcción se ubica en el cuarto lugar entre las actividades económicas más riesgosas, de acuerdo con cifras suministradas por la Federación de Aseguradores Colombianos (Fasecolda). Según la entidad, por cada 100 trabajadores se registran 9,1 accidentes en el sector de la construcción. El primer lugar lo ocupa, agricultura, ganadería, caza y silvicultura con 15,8 trabajadores, seguido por minas y canteras con 12,8 empleados; industria manufacturera 9,2 trabajadores y el quinto lugar es ocupado por hoteles y restaurantes 8,5 trabajadores.

De la misma manera, cifras de la entidad también destacan que, durante el año 2018 en el sector de la construcción se registraron 88.102 casos de accidentes en el país, 268 enfermedades calificadas, 92 muertes calificadas por accidente de trabajo, 99 pensiones de invalidez por accidente de trabajo y por enfermedad laboral, 1.661 trabajadores que presentaron una enfermedad laboral y se les pagó una indemnización. (González, 2018)

Otra problemática en la cual se enfatiza está relacionada con las consecuencias derivadas del malgasto de energía eléctrica en Colombia, aspecto que genera agotamiento de los recursos, dificultad de abastecimiento, dependencia energética y contaminación ambiental, factores que repercuten a nivel global con el cambio climático, como consecuencia de la acentuación del efecto invernadero con sus

consecuencias, entre otras, de posible subida del nivel del mar, extensión de la aridización, y difusión de enfermedades. Así mismo, la disminución de la capa de ozono estratosférico, con posibles consecuencias para la salud humana (mayores cánceres de piel y enfermedades de visión, por ejemplo). Por su parte, la lluvia ácida, con consecuencias negativas para los ecosistemas y para las infraestructuras humanas. Del mismo modo, los efectos negativos sobre la biodiversidad, la disminución de la biodiversidad es un grave problema no sólo estético y cultural, sino también y, sobre todo, de disminución de la información genética que necesitamos para producir nuevos fármacos y nuevos materiales. (Línea Verde Ceuta, 2018)

Para finalizar, se destaca la problemática causada por los altos índices de incumplimiento de licencias en el sector construcción a nivel nacional y regional, resaltando las quejas y multas por violar los diversos tipos de licencias entre las que se encuentran las de urbanización, de demolición, de construcción (obra nueva, ampliación, remodelación, modificación, restauración, reforzamiento estructural y cerramiento).

“En Santiago de Cali, apartamentos convertidos en tiendas, casas de interés social que pasaron de dos a cinco niveles y escaleras externas para llegar a un tercer piso, son algunas de las 100 irregularidades encontradas este año a construcciones y que estarían en proceso de multa, demolición o conciliación, por parte de los inspectores de policía del Municipio.” (El País, 2018, párr. 1).

Ante este descontrol el municipio activó un equipo de ingenieros y arquitectos que ya empezó a recorrer la ciudad y las comunas críticas. En el 2017, por ejemplo, detectaron 600 de estas irregularidades. Samir Jalil, subsecretario de Inspección, Vigilancia y Control de Cali, aseguró que a diferencia de intentos anteriores la entrada en vigencia del nuevo Código de Policía y la Reforma Administrativa de la Alcaldía le han otorgado a la Alcaldía más dientes para aplicar sanciones y más personal para realizar operativos contra estas edificaciones irregulares. En

resumen, se realiza una verificación de que las obras hayan gestionado los permisos correspondientes y que si los tienen no se estén saltando lo dispuesto por el Plan de Ordenamiento Territorial, POT. (El País, 2018)

En este sentido, las sanciones aplicadas por el Plan de Ordenamiento Territorial se imponen según el estrato y se determinaron de la siguiente forma:

Estrato 1 y 2: de 5 a 12 (SMLMV), es decir entre 3,9 millones y 9,3 millones.

Estratos 3 y 4: De 8 a 20 SMLMV. Entre \$6.2 millones y \$15.6 millones.

Estratos 5 y 6: De 15 a 25 SMLMV. Entre \$11.7 millones y \$19.5 millones. La multa no podrá superar los 200 SMLMV, es decir \$150 millones.

Lo expresado es determinante para la realización del presente estudio, dado que se identifica la valiosa necesidad de incorporar un servicio integral que contribuya de manera directa con el mejoramiento de los procesos de remodelación llevados a cabo por los propietarios de viviendas ubicadas en la ciudad de Cali y en el área rural limítrofe con el municipio de Jamundí, y a su vez, promover las buenas prácticas laborales, impulsar la utilización de energías “limpias” y contribuir con un estilo de vida óptimo para la población. Del mismo modo, es necesario adoptar procesos especializados con altos estándares de calidad, tecnología vanguardista y personal competente con el fin de dar cumplimiento a las diferentes necesidades del mercado.

En la presente propuesta inicialmente se abarcará la población de Santiago de Cali que posea bien inmueble y este en un rango de edad entre los 30 y 69 años, los cuales representan un 48% de la población de la ciudad. Cabe señalar que, se implementarán estrategias promocionales fundamentadas en la participación de eventos y ferias de propiedad raíz, donde participen las constructoras más reconocidas con el fin de dar a conocer la prestación de las líneas de servicio de acabados de interiores y energías renovables para hogares que se proyectan ofertar.

1.3.2 Formulación del problema. A continuación, se presenta la pregunta orientada a dar respuesta al problema de investigación.

¿Cuál es la viabilidad de crear una empresa especializada en acabados de interiores para hogares ubicados en la ciudad de Santiago de Cali?

1.3.3 Sistematización del problema. ¿Cuál es el comportamiento de la demanda y la oferta de una empresa especializada en acabados de interiores y energías renovables para hogares ubicados en la ciudad de Santiago de Cali?

- ¿Qué requerimientos de tipo técnico son necesarios para la creación de una empresa especializada en acabados de interiores y energías renovables para hogares ubicados en la ciudad de Santiago de Cali?
- ¿Cuáles son las necesidades de tipo organizacional y legal para la creación de una empresa especializada en acabados de interiores y energías renovables para hogares ubicados en la ciudad de Santiago de Cali?
- ¿Cómo determinar la factibilidad económica y financiera para la creación de una empresa especializada en acabados de interiores y energías renovables para hogares ubicados en la ciudad de Santiago de Cali?

1.4 OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN

1.4.1 Objetivo general. Determinar la viabilidad de crear una empresa especializada en acabados de interiores para hogares ubicados en la ciudad de Santiago de Cali.

1.4.2 Objetivos específicos. Realizar un estudio de mercado que permita establecer la oferta y la demanda de una empresa especializada en acabados de interiores y energías renovables para hogares ubicados en la ciudad de Santiago de Cali.

- Efectuar un análisis técnico y operativo óptimo para la creación de una empresa especializada en acabados de interiores y energías renovables para hogares ubicados en la ciudad de Santiago de Cali.
- Elaborar un estudio organizacional y legal que determine la estructura organizacional adecuada y el modelo de sociedad a constituir para la empresa en proyecto.
- Determinar la viabilidad económica y financiera de una empresa especializada en acabados de interiores y energías renovables para hogares ubicados en la ciudad de Santiago de Cali.

1.5 JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN

El estudio de viabilidad plasmado en este documento se orienta en mitigar la informalidad con la que se llevan a cabo los procesos de construcción en Colombia. En este sentido, el diario El Tiempo (2019) afirma que, 37 de cada 100 viviendas que se construyeron en la última década en Colombia se desarrollaron de manera informal o mediante autoconstrucción. A partir de esta cifra fue que la presidenta de

Camacol, Sandra Forero, hizo un llamado a los nuevos alcaldes, para que pongan freno a ese fenómeno que impacta el empleo, el sector y la economía.

Entre tanto, según la Cámara Colombiana de la Construcción (2019), el trabajo en el sector de la construcción es típicamente informal, sus tasas de informalidad oscilan entre 58,72% y 85,30%, de acuerdo con el informe 'Perfil actual de la informalidad laboral en Colombia'. (Baquero et al., 2018)

El estudio indica que Bogotá, Medellín y Cali, presentan tasas altas de informalidad en el sector de la construcción. La investigación también tiene resultados como que la educación tiene un efecto importante sobre la incidencia de la informalidad. Alcanzar un nivel educativo más alto reduce la tasa de informalidad en más de 20 puntos porcentuales.

“La informalidad laboral en Colombia, independiente del instrumento de medición, sigue siendo una problemática muy importante, a pesar de las importantes reducciones en términos de desempleo”, señala el documento.

Los aspectos señalados conllevan a elevar los índices de accidentalidad en el sector construcción considerados los más altos frente a otros sectores económicos. Respecto a ello, el Consejo Colombiano de Seguridad (CCS) (2018) afirma que:

Los sectores que más reportaron accidentes laborales en el año 2018 son los que están asociados a las actividades agrícolas como ganadería, seguidos del sector de explotación de minas y canteras, la industria manufacturera y construcción. En el ranking de los departamentos con mayor tasa de enfermedad laboral se destacan Cundinamarca, Cauca, Bolívar, Valle y Cesar. Entre las enfermedades más comunes asociadas al trabajo se destacan las afectaciones intermusculares, dolores lumbres, caídas, túnel de carpo entre otras. (párr. 1-2)

Ante la problemática expuesta, el estudio realizado centra su interés en tres aspectos fundamentales; A nivel social reducir la informalidad del sector construcción en pro de mitigar los índices de accidentalidad, enfermedades

laborales y mortalidad, constituyendo una unidad de negocio especializada en acabados de interiores y energías renovables para hogares, estructurada con personal altamente calificado a fin de brindar un servicio integral, y a su vez, dar cumplimiento con los estándares arquitectónicos establecidos por la ley Colombiana.

Lo anterior, estructurando un amplio portafolio de servicios entre los que se resaltan la remodelación de cocinas integrales, mesones, pisos, pintura, grifería electricidad, puertas y muebles de entretenimiento. Así mismo, se proyecta promover la adopción de energías renovables en los hogares por medio de la instalación de paneles solares como factor diferencial para dar cumplimiento a las necesidades de los clientes y contribuir con una cultura de prevención y cuidado del medio ambiente, en pro de prevenir enfermedades y reducir los índices de mortalidad causados por el deterioro de la capa de ozono.

Socioeconómicamente, se contribuirá con el mejoramiento de la calidad de vida de la población a partir de vacantes laborales formales. Así mismo, se aportará dinamismo a la industria mediante la demanda de insumos necesarios para realizar acabados como granito, mármol, porcelanato, quartz y cerámica y se prevé beneficiarse del momento por el que atraviesa el sector construcción el cual aporta en la actualidad un 6,5% del PIB en Colombia.

Académicamente, la línea investigativa de emprendimiento acogida para realizar este proyecto se adopta con el propósito de aplicar todos los conceptos adquiridos durante la carrera universitaria y exponer todas las variables pertenecientes al ámbito administrativo, sustentando inicialmente un estudio de mercado en el que se justifican los aspectos más notables en relación al comportamiento de la demanda y oferta concerniente al servicio ofertado “acabados de interiores y energías renovables para hogares” en la ciudad de Cali. Además, conocer los requerimientos de tipo técnico necesarios, la estructura organizacional y legal para la creación de la empresa y la factibilidad económica y financiera para su apertura.

Así mismo, se pretende impactar positivamente a la población brindando empleos formales, con el propósito de mitigar los índices de desempleo en el país, los cuales, según el informe de mercado laboral presentado por el DANE, llegaron al 13% en enero de 2020.

1.6 MARCO DE REFERENCIA

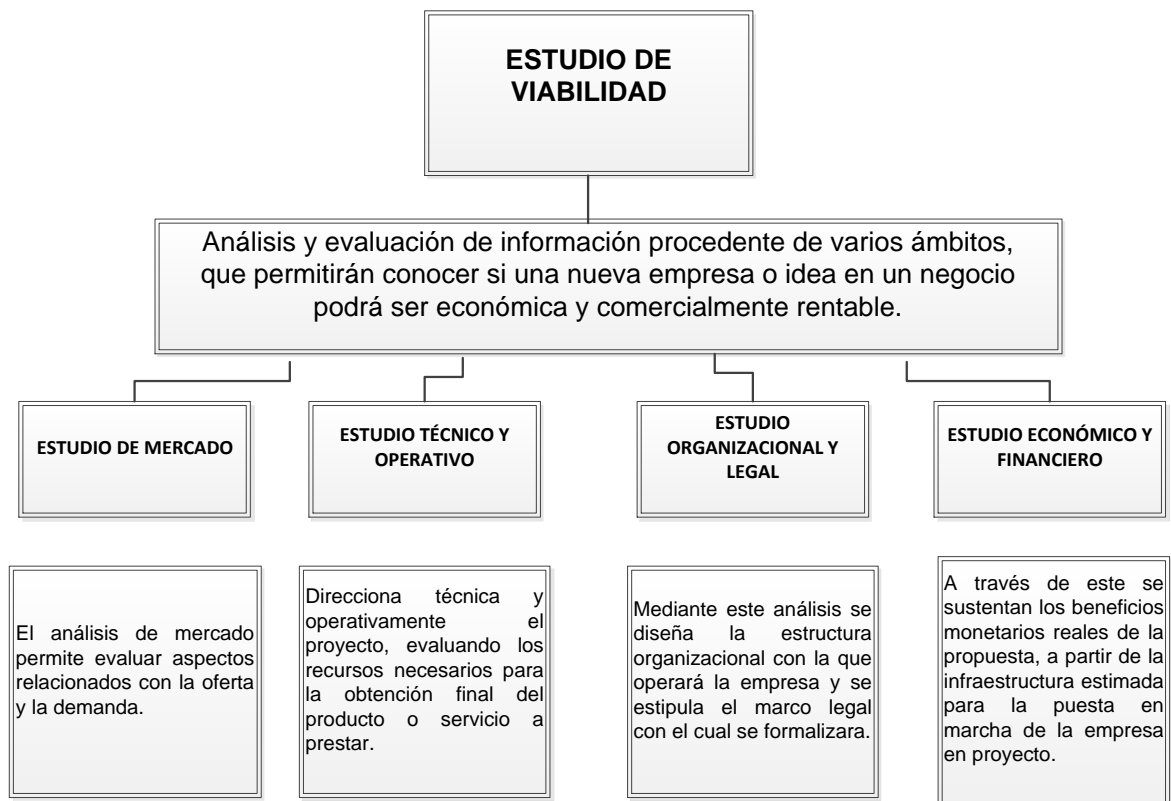
1.6.1 Referente teórico. Seguidamente, se presenta el conjunto de proposiciones teóricas que giran en torno a la elaboración de un estudio de viabilidad y se aterrizan conceptos claves que diversos autores representativos en el ámbito administrativo han profundizado, con el fin de crear conocimiento sistemático del tema trazado en este documento.

El desarrollo de este documento está diseñado con diversos análisis que juntos conforman un estudio de viabilidad y frente a ello, Fabra (2016) afirma que:

Se entiende por viabilidad las posibilidades que tiene de lograrse un determinado proyecto. Este tipo de análisis evalúa los aspectos que deben considerarse en una empresa para determinar si el negocio que se propone será bueno o malo, y cuáles serán las estrategias que se deben desarrollar para que sea exitoso. (p. 144)

Así mismo, el autor complementa su postura con la siguiente figura:

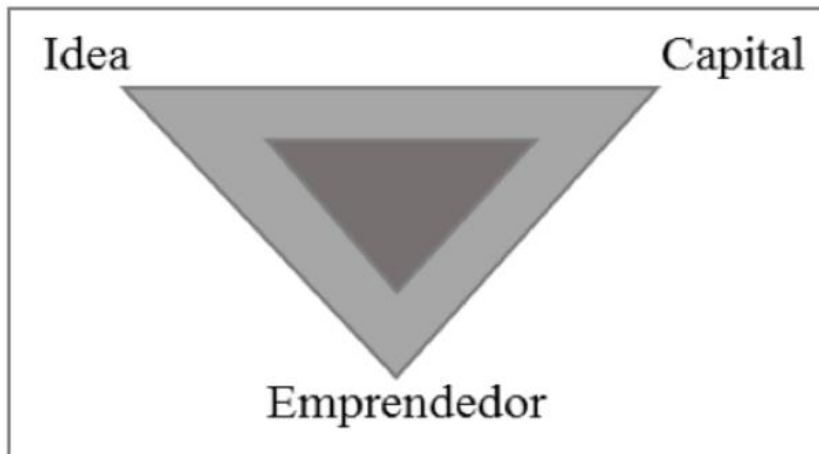
Figura 1. Estudio de viabilidad



Fuente: (Fabra, 2016, p. 144)

Consecuentes con la línea investigativa de emprendimiento acogida en el plan de negocio, es necesario enfatizar en la teoría de emprendimiento, en esta, según Freire (2012) se hace referencia al triángulo invertido y explica que todo proceso emprendedor combina tres componentes:

Figura 2. Triangulo teoría de emprendimiento



Fuente: (Freire, 2012, p. 112)

“El punto de apoyo es el emprendedor, quien necesita dos componentes adicionales para llegar: la idea de negocio con viabilidad de mercado, y el capital.” (Freire, 2012, p. 112)

Así mismo, Schumpeter (2002) percibía al emprendedor como:

Una persona extraordinaria que promovía nuevas combinaciones o innovaciones. La función de los emprendedores es reformar o revolucionar el patrón de la producción al explotar una inversión, o más comúnmente, una posibilidad técnica no probada. Hacerse cargo de estas cosas nuevas es difícil y constituye una función económica distinta, primero, porque se encuentran fuera de las actividades rutinarias que todos entienden, y en segundo lugar, porque el entorno se resiste de muchas maneras desde un simple rechazo a financiar o comprar una idea nueva, hasta el ataque físico al hombre que intenta producirlo. (p. 123)

De la misma manera, es preciso enfatizar en la teoría del Marketing mix: Las 4Ps (Precio, Plaza, Promoción y Producto), debido a la necesidad de crear estrategias que permitirán impulsar efectivamente el producto al mercado y lograr generar expectativa en los consumidores. (García, 2014)

Por ello, el marketing mix se define como el análisis de cuatro variables que son destacadas para las empresas: precio, plaza, promoción y producto. (García, 2014)

El Producto incluye todos aquellos bienes y servicios de los que dispone la empresa.

El precio se refiere a los ingresos que entran en la empresa. (Kotler & Armstrong, 2003)

La promoción es el trabajo que efectúa la empresa para dar a conocer los productos que se van a comercializar.

Finalmente, la distribución se refiere a la manera en cómo llegara el servicio promocionado a los habitantes de la ciudad de Cali, inicialmente. Es un paso fundamental para cerrar todo el proceso del marketing mix, pues de ello depende que el servicio llegue directamente a los usuarios interesados sin ningún tipo de intermediario entre la empresa y este. Por lo anterior, la distribución de los servicios se realizará de manera directa y el valor diferenciador es la contratación de personal competente para la prestación de un servicio de calidad. Por ello, es necesario contratar ingenieros arquitectónicos profesionales con experiencia en el sector y maestros de obra con conocimiento teórico y empírico.

Seguidamente, es pertinente afirmar que el modelo investigativo a adoptar para ejecutar el presente plan de negocio que determina la viabilidad de la creación de una empresa especializada en acabados de interiores y energías renovables para hogares ubicados en la ciudad de Santiago de Cali es el expuesto por Varela (2014) en su libro "*Innovación Empresarial*" en el cual se basa en recopilar y plasmar la información en el siguiente orden:

1. *Estudio de mercado (Segmento de mercado, competidores, clientes, estudio de mercadeo)*
2. *Estudio técnico operativo (maquinaria, equipos, planta, capacidad instalada)*
3. *Estudio organizacional y legal (personal, social y de intangibles)*

4. *Estudio financiero. (p. 9)*

Con el propósito de analizar la competencia dentro de la industria de la construcción y desarrollar una estrategia de negocio apropiada, se adoptan las fuerzas competitivas de Michael Porter que son:

- *La presión de los productos o servicios sustitutos.*
- *La intensidad de la rivalidad entre los competidores actuales.*
- *La amenaza de la entrada de nuevos competidores.*
- *El poder negociador de los clientes.*
- *El poder negociador de los proveedores (Espinosa, 2014, p. 68)*

La primera fuerza menciona la existencia de productos o servicios sustitutos, donde más competencia se produce y donde hay que estudiar sobre todo el valor diferencial para poder mitigar dicha barrera.

En segundo lugar, se debe definir la rivalidad. Si el mercado cuenta con pocos productos o servicios, probablemente la rivalidad sea mucho más baja que si se concentran diversas empresas a ofrecer productos o servicios de la misma línea.

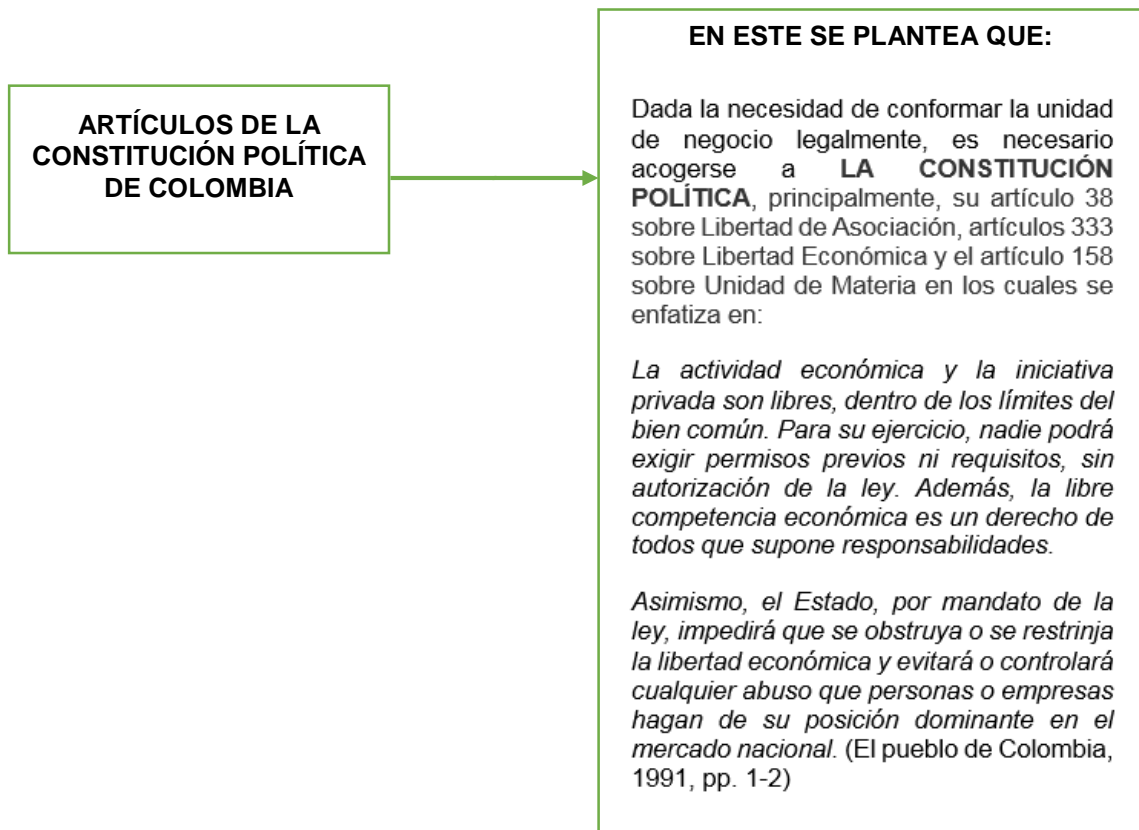
En tercer lugar, se debe ser consciente de que los nuevos competidores se pueden convertir en una amenaza. Si el producto o servicio es rentable o no, dependerá de este mercado tan competitivo.

La cuarta fuerza se relaciona con la negociación directa con los clientes. Así se puede valorar si se está llegando al cliente final y qué tipo de fidelización o lealtad existe hacia el producto o servicio proyectado.

Finalmente, se relaciona la negociación con el intermediario o proveedor. Realmente, esta figura es muy importante y requiere una atención significativa porque conoce muy bien la rentabilidad del sector.

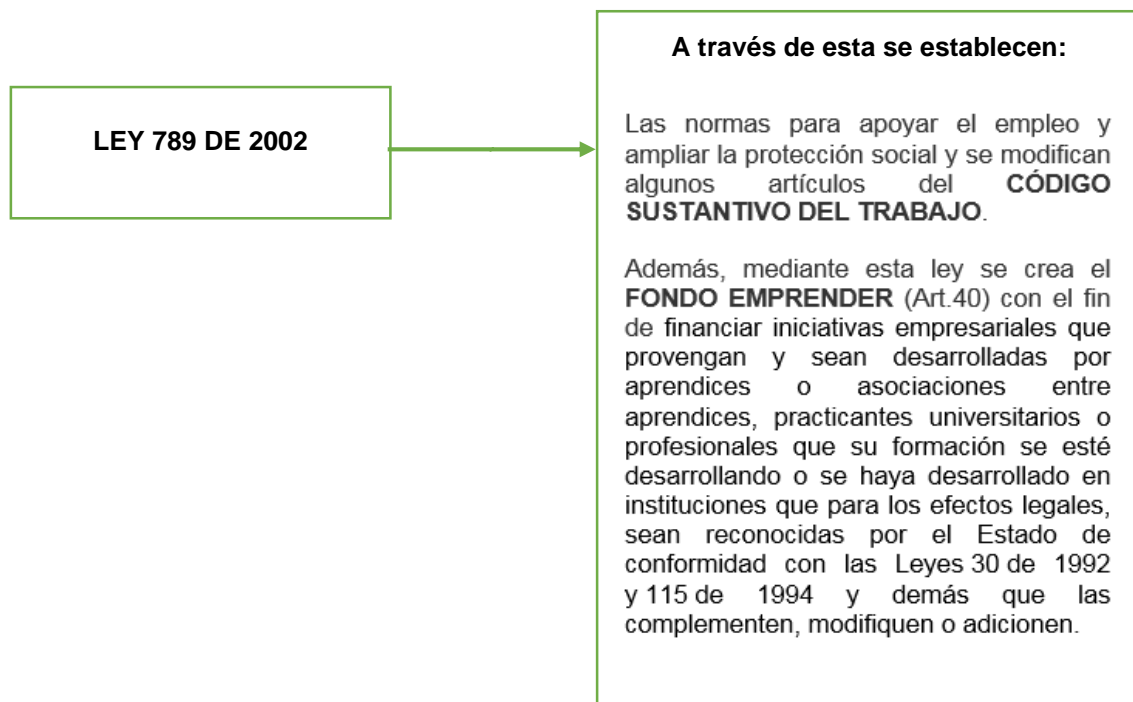
1.6.2 Referente legal. La empresa especializada en acabados de interiores y energías renovables para hogares ubicados en la ciudad de Santiago de Cali deberá registrarse por diversas leyes instauradas por diversas Entidades colombianas a partir de su formalización hasta la apertura y puesta en marcha. Entre ellas se encuentran:

Figura 1. Marco legal



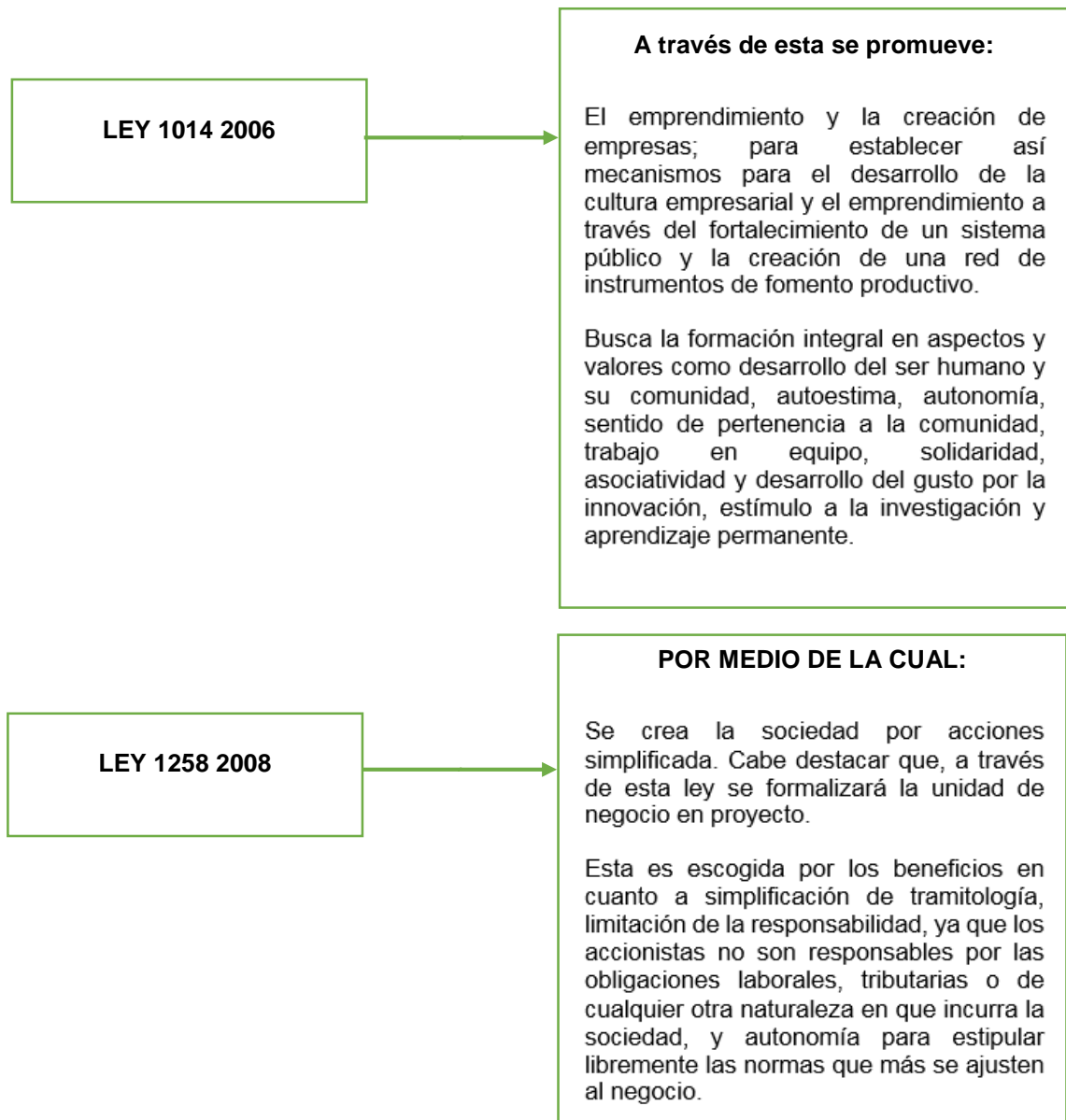
Fuente: Elaboración propia

(Continuación) Figura 1. Marco legal



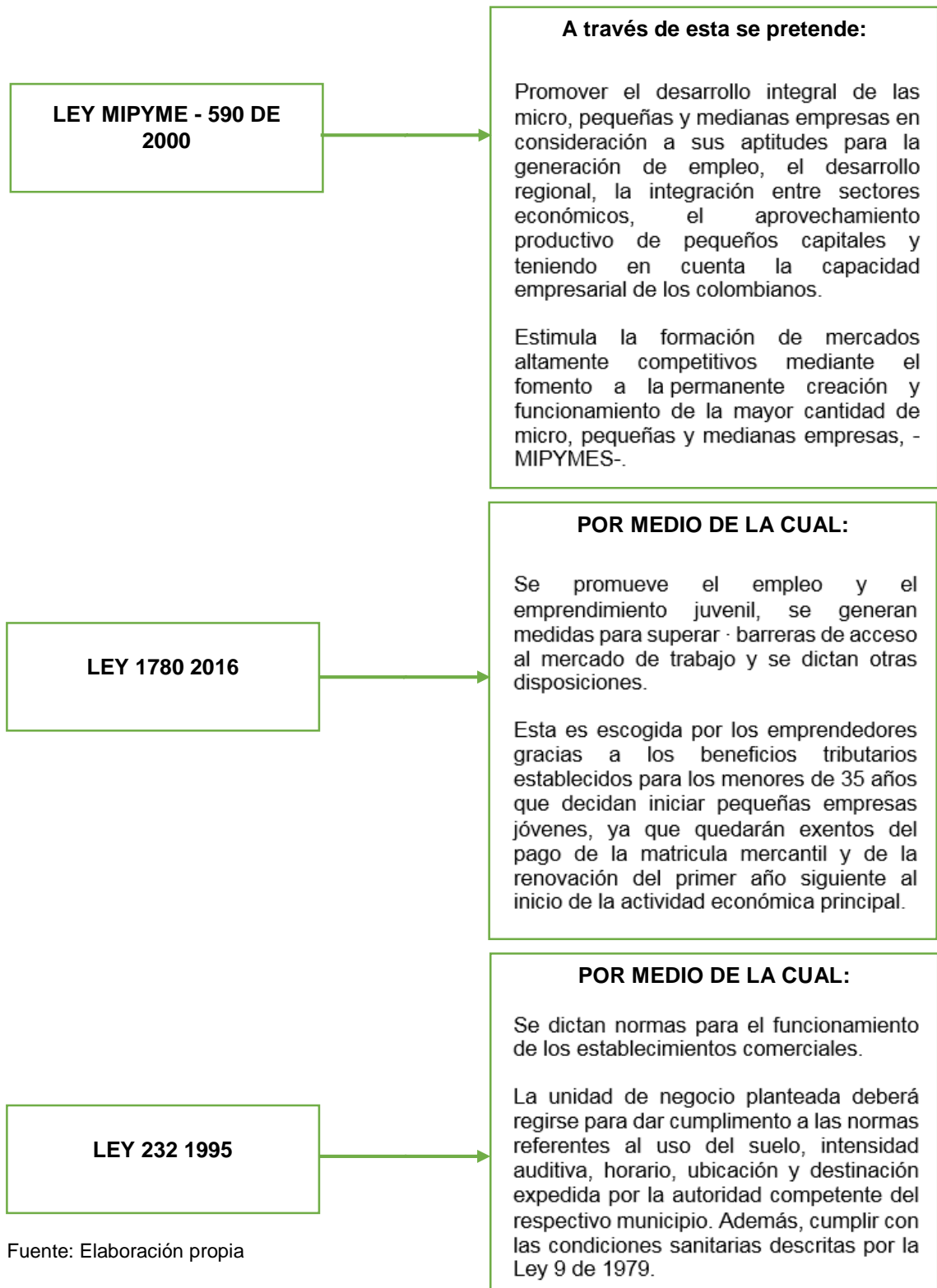
Fuente: Elaboración propia

(Continuación) Figura 1. Marco legal



Fuente: Elaboración propia

(Continuación) Figura 1. Marco legal



1.6.3 Referente contextual. A continuación, se reflejan algunos estudios relacionados con la creación de empresas especializadas en la prestación de servicios de acabados de interiores para viviendas.

En primera instancia, se referencia un documento elaborado por González, Perafán, García (2014) titulado “*Estudio de viabilidad para la creación de una empresa especializada en acabados de estuco innovadores en la ciudad de Santiago de Cali*” el cual tiene como innovación brindar una asesoría que permite a cada propietario de su inmueble tener diferentes opciones para aplicar un práctico y excelente diseño, entregando como resultado un trabajo que satisface de forma personalizada un gusto o estilo solicitado por el mismo cliente y de esta manera brindar un ambiente de armonía en los hogares de la ciudad de Cali.

De este proyecto los autores concluyeron que, desde el punto de vista del mercado existe poca competencia para la empresa y los pocos negocios que existen están muy limitados a la hora de mostrar un portafolio de servicios y tienen costo. De esta manera, la función de Artdecor será ampliar esa gama de servicios ofreciendo un servicio novedoso e innovador que permita ser la empresa número uno en aplicación de estucos con animaciones personalizadas, favoreciendo la iniciación y posicionamiento de la empresa. Desde la parte económica y financiera se pudo determinar que con base en las proyecciones realizadas la empresa Artdecor S.A.S tiene viabilidad para su funcionamiento.

En segunda instancia, se relaciona un proyecto realizado por García, Quintana y Gutiérrez (2016) titulado “*Creación de empresa de remodelación de vivienda en Bogotá*” enfocado en identificar la demanda del mercado de la remodelación de vivienda usada en Bogotá, analizar el impacto ambiental que puede ocasionar las actividades de remodelación, diseñar el modelo organizacional y funcional de la empresa, seleccionar la fuente de financiación para la ejecución de proyecto, evaluar la inversión fija y sistema de amortización del crédito del proyecto, incrementar la calidad en las labores de remodelación y mantenimiento, mejorar los

perfiles arquitectónicos, contribuir a la disminución la informalidad de mano de obra no calificada y minimizar el incumplimiento de las actividades contratadas.

Las oportunidades del proyecto se enfocan en la disminución en la tasa de interés al momento de tomar el crédito para la financiación del proyecto, disminución de la “TRM” en la adquisición de los equipos de cómputo, inclusión de un nuevo inversionista en el equipo del proyecto, recurso humano calificado y conocimientos sólidos para la ejecución exitosa del proyecto. Así mismo, fomento a la creación de empresa en el sector de la remodelación, generación de nuevos empleos, satisfacción en la entrega de trabajos con calidad garantizada, mejoramiento de calidad de vida de los propietarios de la compañía. (González, Perafán, García, 2014, p. 91)

En última instancia, se menciona un trabajo de grado elaborado por Pérez (2013) titulado “*Plan de negocios Ecodiseño Espacios Sostenibles*” mediante el cual se propone una alternativa innovadora enfocada en mejorar las condiciones espaciales de infraestructura de los recintos comerciales, residenciales y de vivienda, en pro de lograr atender las necesidades del cliente de manera eficaz y efectiva, obteniendo una clara interpretación de sus necesidades y plasmándolas en un plan de transformación innovador que además genera un aporte sostenible siendo amigables con el medio ambiente, viable a nivel económico y generando una integración social por medio de sus actividades complementarias.

En dicha propuesta, Pérez (2013) concluye que en Bogotá se nota un incremento en el mercado de la construcción de oficinas, por varios factores: la reactivación de la construcción de diferentes usos en la ciudad, el potencial que han encontrado las multinacionales como una excelente plaza para ubicar los centros de negocios amplia y la búsqueda de nuevas alternativas de inversión por parte de las empresas. Dichos aspectos se convierten en importantes oportunidades de negocio. Además, las necesidades actuales del cliente muestran un interés por encima de los productos que se ofrecen en la actualidad. Hoy en cada negocio, buscan un valor

adicional que sustente la inversión. Están dispuestos a pagar más, por un excelente servicio y una experiencia diferente que les genera valor.

1.6.4 Referencia conceptual. Seguidamente, se profundizan los conceptos más importantes plasmados a lo largo de este documento enfocado en determinar la viabilidad de crear una empresa especializada en acabados de interiores para hogares ubicados en la ciudad de Santiago de Cali:

Acabados de interiores: Son aquellos acabados en materiales, ya sean, sintéticos, pétreos, cerámicos, orgánicos, aglomerados, etc., que se le dan al producto arquitectónico, los cuales darán apariencia final, aunque en su proceso existan materiales base o iniciales. (Procesos de Construcción, 2016)

Por su parte, Lirola (2020) afirma que, *“el acabado es la parte visible de la construcción, de ahí su importancia estética. Un acabado puede ocultar los elementos constructivos, instalaciones o cumplir una función de impermeabilización o aislamiento.”* (párr. 1)

Estudio de viabilidad: Un estudio de viabilidad consiste en la recopilación, análisis y evaluación de diferentes tipos de información con el propósito de determinar si se debe establecer o no una empresa que conlleve riesgos económicos. (Renovetec, 2018)

Este tipo de estudios resulta útil para evaluar la posible ampliación o expansión de un negocio ya existente. En términos generales, los estudios de viabilidad buscan contestar la pregunta sobre si resulta deseable el establecer o ampliar una empresa a base del rendimiento económico que se obtendría de la misma. Casi siempre la realización del estudio es un esfuerzo de equipo con la participación de especialistas técnicos y financieros, entre otros, pero que necesariamente debe incluir al empresario o proponente de la empresa. (Renovetec, 2018)

Estrategia: *En el ámbito de la empresa se utiliza el término estrategia empresarial para hablar de la serie de pasos o pautas que una compañía debe seguir para obtener los mayores beneficios. Un ejemplo de estrategia empresarial puede ser adquirir empresas del mismo sector para eliminar a la competencia.* (Significados, 2018, párr. 3)

Emprendimiento: *“El emprendimiento es la acción de crear un negocio o negocios con el objetivo de generar ganancias.”* (Ferreira, 2020, párr. 1)

Sin embargo, el mismo autor afirma que esta definición básica de lo que es el emprendimiento, no abarca todas las posibilidades existentes para los emprendedores y que debe incluir también el transformar el mundo resolviendo grandes problemas, iniciando un cambio social, creando o vendiendo un producto innovador, etc.

Energías renovables: Las energías renovables son fuentes de energía limpias, inagotables y crecientemente competitivas. Se diferencian de los combustibles fósiles principalmente en su diversidad, abundancia y potencial de aprovechamiento en cualquier parte del planeta, pero sobre todo en que no producen gases de efecto invernadero –causantes del cambio climático- ni emisiones contaminantes. Además, sus costes evolucionan a la baja de forma sostenida, mientras que la tendencia general de costes de los combustibles fósiles es la opuesta, al margen de su volatilidad coyuntural. (Acciona, 2019)

1.7 ASPECTOS METODOLÓGICOS

1.7.1 Tipo de estudio. Seguidamente, se presentan los tipos de estudio adoptados, teniendo en cuenta el enfoque mixto necesario para el desarrollo del presente estudio de viabilidad:

1.7.1.1 Estudio descriptivo. La investigación realizada es descriptiva contribuyendo con un análisis y evaluación objetiva de los factores conductuales del mercado objetivo relacionados con la viabilidad de la creación de una empresa especializada en acabados de interiores y energías renovables para hogares ubicados en la ciudad de Santiago de Cali. Del mismo modo, se logran identificar aspectos que inciden en el proyecto, tales como el mercado, los aspectos técnicos y operativos, la estructura administrativa y legal e indagar sobre la viabilidad financiera de esta propuesta a partir de información, hechos, conductas y características reales.

1.7.1.2 Estudio exploratorio. Conforme a la escases de datos concretos elaborados con anterioridad para retroalimentar la investigación trazada en este documento la cual está enfocada en determinar la viabilidad de la creación de una empresa especializada en acabados de interiores y energías renovables para hogares ubicados en la ciudad de Santiago de Cali, se acoge este tipo de estudio para indagar de manera directa aspectos relacionados con el mercado (oferta y demanda en el sector mensajería en Colombia), técnicos – operativos, organizacionales – legales y financieros para determinar objetivamente la viabilidad de la propuesta.

1.7.1.3 Enfoque mixto. De la combinación de los enfoques cuantitativo y cualitativo, surge la investigación mixta, misma que incluye las mismas características de cada uno de ellos. Grinnell (1997), citado por Hernández et al., (2003) señala que:

Los dos enfoques (cuantitativo y cualitativo) utilizan cinco fases similares y relacionadas entre sí:

a) Llevan a cabo observación y evaluación de fenómenos.

b) Establecen suposiciones o ideas como consecuencia de la observación y evaluación realizadas.

c) Prueban y demuestran el grado en que las suposiciones ó ideas tienen fundamento.

d) Revisan tales suposiciones ó ideas sobre la base de las pruebas o del análisis.

e) Proponen nuevas observaciones y evaluaciones para esclarecer, modificar, cimentar y/o fundamentar las suposiciones ó ideas; o incluso para generar otras. (p. 15)

En este sentido, a través de este enfoque se analizará información relacionada con las falencias del sector de la construcción para contribuir con una unidad de negocio que mitigue estas y gestionar información relacionada con las tendencias eco-energéticas para brindar servicios que promuevan el uso de este tipo de alternativas.

Hay que enfatizar que, los instrumentos de recolección de información serán la observación y la encuesta. Mediante la primera se busca realizar una interpretación contextual del sector en el cual se incorporará la empresa en estudio y a través de la segunda se pretende indagar al target frente al nivel de aceptación de los servicios especializados en acabados de interiores para viviendas en la ciudad de Cali.

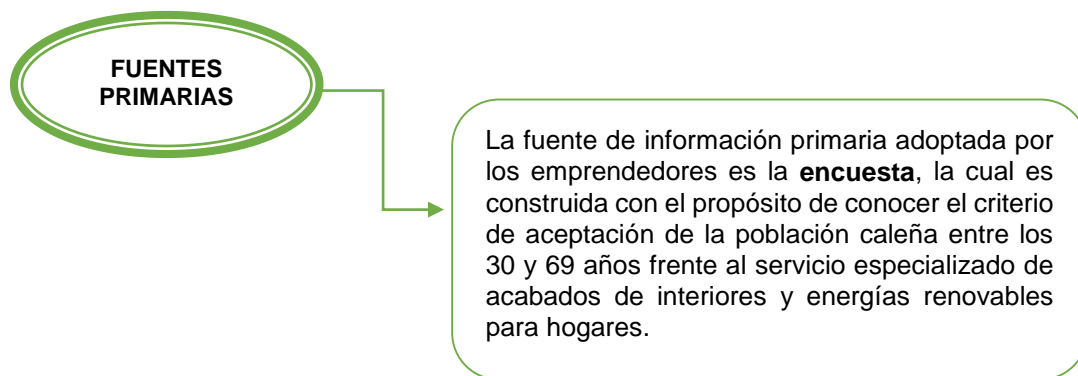
1.7.2 Método de investigación. A continuación, se presenta el método acogido por los autores del presente estudio:

1.7.2.1 Método inductivo. Para el desarrollo de este proyecto se usará el método inductivo que consiste en ir de premisas particulares a conclusiones generales. De esta manera se analizan aspectos individuales del proyecto (mercadeo, técnico, administrativo, legal y financiero) y basados en el resultado obtenido se podrá concluir sobre la viabilidad del proyecto, si es posible realizarlo y si su operación es rentable.

1.7.3 Fuentes y técnicas para recolección de información. Para el desarrollo de este trabajo se usará información primaria y secundaria, descrita así:

1.7.3.1 Fuentes primarias. Como fuentes primarias de este estudio planteado se adoptaron los siguientes aspectos:

Figura 2. Fuentes primarias



Fuente: Elaboración propia

1.7.3.2 Fuentes secundarias. Dentro de las fuentes de información secundarias usadas para el proyecto se destacan instituciones como:

- Departamento Administrativo de Planeación de Cali.
- Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE).
- Alcaldía de Santiago de Cali.
- Ministerio de Tecnologías de la Información y Comunicaciones.

1.7.4 Tratamiento de la información.

1.7.4.1 Técnicas estadísticas. Para el procesamiento de la información de las encuestas se utiliza el concepto de estadística descriptiva, para tabular la información se usó Microsoft Excel versión 2016, con el uso de tablas dinámicas se procesará la información la cual se sintetizó en tablas y gráficas para facilitar su comprensión.

Para diseñar la encuesta se debe llevar a cabo los siguientes pasos:

1. Determinar objetivos de la encuesta

Conocer, analizar y evaluar la opinión y las necesidades de los clientes con respecto a los servicios especializados de acabados de interiores y energías renovables para hogares.

2. Elegir el tipo de muestreo

Los clientes potenciales (Poseedores de bienes inmuebles entre los 30 y 69 años), se encuentran en la ciudad de Santiago de Cali y su área rural limítrofe con el municipio de Jamundí en la cual se desarrollan actualmente una amplia diversidad de proyectos de vivienda.

3. Calcular el tamaño de la muestra

El tipo de muestreo es no probabilístico y la técnica acogida es por Cuotas, dado que el tamaño de la muestra determina la credibilidad a los resultados obtenidos de la encuesta, para calcularlo se hace con la siguiente fórmula:

Figura 3. Fórmula cálculo muestra

$$n = \frac{N * Z^2 * P * Q}{e^2(N - 1) + z^2 * P * Q}$$

Fuente: (Feedback Networks, 2011, fig. 1)

En donde:

Z= nivel de confianza.

N= es la población objetivo o universo.

e= es el error muestra deseado.

P= Probabilidad de ocurrencia o adquisición de los servicios a brindar, generalmente se suele asumir el 50 %.

Q= Probabilidad de No ocurrencia o adquisición de los servicios a brindar, generalmente se suele asumir el 50 %.

n = es el tamaño de la muestra, la cantidad de encuestas a realizar.

4. Crear cuestionario y aplicar encuesta

Se diseña un cuestionario de cinco (5) preguntas para realizarlo de manera presencial a la muestra de la población seleccionada.

5. Analizar datos

Luego de aplicar la encuesta, se analizará la información obtenida para alimentar el estado del proyecto.

1.7.5 Presentación de resultados. Una vez recolectada la información en cada estudio, se determinarán los procedimientos para su tratamiento a través de procesos de codificación, tabulación, clasificación, sistematización y registro, para su análisis y posterior desarrollo del contenido, utilizando para ello tres tipos de presentación; escrita, tabulada y gráfica a través de Microsoft Office, una suite ofimática que interrelaciona aplicaciones de escritorio, servidores y servicios para los sistemas operativos Microsoft Windows, Mac OS X, iOS y Android. La versión de la suite ofimática acogida fue la 365.

2 ESTUDIO DE MERCADO

2.1 ANÁLISIS DEL MERCADO

Con el desarrollo del presente análisis se espera obtener información significativa relacionada con el comportamiento del subsector denominado “*Actividades especializadas para la construcción de edificios y obras de ingeniería civil*” clasificado bajo el código 43 según el CIIU emitido por el DANE.

Así mismo, se analizan los clientes potenciales, la competencia existente, los proveedores de materias primas y elementos tecnológicos necesarios para la prestación de un servicio especializado en acabados de interiores para viviendas.

Del mismo modo, se definen las estrategias de mercadeo apropiadas para posicionar la marca y fidelizar al público objetivo.

2.2 ANÁLISIS DEL SECTOR

Según el CIIU emitido por el Departamento Administrativo Nacional de Estadística (2012) la sección en la cual se incorporará la unidad de negocio proyectada en este estudio es la F.

Esta sección comprende las actividades corrientes y especializadas de construcción de edificios y obras de ingeniería civil. En ella se incluyen las obras nuevas, reparaciones, ampliaciones y reformas, el levantamiento in situ de edificios y estructuras prefabricadas y también la construcción de obras de carácter temporal.

Las actividades corrientes de construcción abarcan la construcción completa de viviendas, edificios de oficinas, locales de almacenes y otros edificios públicos y de servicios, locales agropecuarios, etc., y la construcción de obras de ingeniería civil, como carreteras, calles, puentes, túneles, líneas de ferrocarril, aeropuertos, puertos

y otros proyectos de ordenamiento hídrico, sistemas de riego, redes de alcantarillado, instalaciones industriales, tuberías y líneas de transmisión de energía eléctrica, instalaciones deportivas, etcétera. (Departamento Administrativo Nacional de Estadística, 2012)

Debido a que, la actividad económica de la empresa en proyecto se basa en la prestación de un servicio especializado en acabados de interiores para viviendas, la división en el CIIU de acuerdo con ello es la 43 llamada “Actividades especializadas para la construcción de edificios y obras de ingeniería civil.”

Esta división según el DANE comprende actividades especializadas de construcción (obras especiales), es decir, la construcción de partes de edificios y de obras de ingeniería civil sin asumir la responsabilidad de la totalidad del proyecto. Por lo general, esas actividades se concentran en un aspecto común a diferentes estructuras, que requiere la utilización de técnicas o equipo especiales, como la hincadura de pilotes, la cimentación, el levantamiento de estructuras de edificios, el hormigonado, la colocación de mampuestos de ladrillo y piedra, la instalación de andamios, la construcción de techos, etc. También se incluye el levantamiento de estructuras de acero, siempre que los componentes de la estructura no sean fabricados por la propia unidad constructora. Las actividades de construcción especializadas suelen realizarse en régimen de sub-contratación, en particular en el caso de los trabajos de reparación que se realizan directamente para el dueño de la propiedad.

Asimismo, está comprendida la instalación de todo tipo de dispositivos y sistemas necesarios para el funcionamiento de la construcción. Esas actividades se suelen realizar a pie de obra, aunque algunas partes pueden realizarse en un taller especial. Se incluyen actividades tales como la instalación de sistemas de fontanería, de calefacción y de aire acondicionado, antenas, sistemas de alarma y otros dispositivos eléctricos, sistemas de aspersores de extinción de incendios, ascensores y escaleras mecánicas, etc. También se incluyen las obras de

aislamiento (térmico, acústico, contra humedades), la instalación de sistemas de refrigeración comercial, y la instalación de sistemas de alumbrado y señalización para carreteras, vías férreas, aeropuertos, puertos, etcétera. Se incluyen también las actividades de reparación correspondientes.

De la misma manera, la terminación de edificios abarca las actividades que contribuyen a la terminación o el acabado de una obra, como las de colocación de cristales, revoque, pintura, revestimiento de pisos y paredes con baldosas y azulejos u otros materiales, como parqué, alfombras, papel de empapelar, etc., pulimento de pisos, acabado de carpintería, insonorización, limpieza del exterior, etcétera. Se incluyen también las actividades de reparación correspondientes. (Departamento Administrativo Nacional de Estadística, 2012)

Concretamente, el grupo en el cual se incluirá la empresa será el 433 que está conformado por la clase 4330 llamada “Terminación y acabado de edificios y obras de ingeniería civil”. En esta clase se incluye:

- La aplicación en edificios y otros proyectos de construcción, de yeso y estuco para interiores y exteriores.
- La instalación de puertas, ventanas y marcos de puertas y ventanas de madera o de otros materiales.
- La instalación de muebles de cocina a la medida, mamparas de cristal, escaleras, mobiliario de trabajo y similares.
- La instalación de mobiliario.
- El acabado de interiores, como techos, revestimientos de madera para paredes, tabiques móviles, etcétera.
- La colocación en edificios y otros proyectos de construcción de:
 - ✓ Baldosas y losas de cerámica, hormigón o piedra tallada para paredes y pisos, y accesorios de cerámica para cocinas.
 - ✓ Parqué y otros revestimientos de madera para pisos.

- ✓ Alfombras y cubrimientos de linóleo para pisos, incluidos los de caucho o plástico.
 - ✓ Revestimiento para suelos o paredes de terrazo, mármol, granito o pizarra.
 - ✓ Papel de colgadura.
- La pintura interior y exterior de edificios.
 - La pintura de obras de ingeniería civil.
 - La instalación de vidrios, espejos, etcétera.
 - La limpieza de edificios nuevos después de su construcción.
 - Otras actividades de terminación de edificios n.c.p.

Esta clase excluye:

- La pintura de carreteras. Se incluye en la clase 4210, «Construcción de carreteras y vías de ferrocarril».
- La instalación de puertas automáticas y puertas giratorias. Se incluye en la clase 4329, «Otras instalaciones especializadas»
- La limpieza interior corriente de edificios y otras estructuras. Se incluye en la clase 8121, «Limpieza general interior de edificios».
- La limpieza interior y exterior especializada de edificios. Se incluye en la clase 8129, «Otras actividades de limpieza de edificios e instalaciones industriales».
- Las actividades de decoradores de interiores. Se incluye en la clase 7410, «Actividades especializadas de diseño».
- El montaje de muebles no empotrados. Se incluye en la clase 9524, «Reparación de muebles y accesorios para el hogar». (Departamento Administrativo Nacional de Estadística, 2012, pp. 305-306)

Con respecto al panorama global del crecimiento económico del 2019, el diario La República (2019) afirma que:

No es muy alentador, las economías desarrolladas crecen a tasas de 0,9% y las latinoamericanas tan solo a 0,5%, contrariamente a Colombia le sigue yendo bien

en términos de PIB, a pesar de que la aspiración a registrar 3,6% de crecimiento no se dio, dicha cifra estuvo cerca llegando a un 3,3% que sigue siendo muy alta y ubica al país como la economía grande en la región de mayor crecimiento. Ese optimismo se deriva del impulso a la inversión del sector privado y el consumo (párr. 1).

Los buenos augurios sobre el desempeño económico colombiano fueron refrendados por la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (Ocde) que también vio la economía local como una de las mejores a la luz de su informe sobre las perspectivas económicas en el que vio un crecimiento sólido de 3,4% para los dos próximos años. No hay que dormirse en los laureles y hacer que esas proyecciones se cumplan y que los sectores rezagados repunten. Tal es el caso de la construcción.

Es importante destacar la contribución del **sector construcción** con el crecimiento del Producto Interno Bruto en el cuarto trimestre del año 2019, la cual fue de 1,9%. (Ver cuadro 1)

Entre tanto, el papel de la construcción sobre el PIB es fundamental y su comportamiento mucho tiene que ver con las tasas de interés y las políticas públicas de desarrollo del sector, no es un “jugador solitario”, la construcción articula muchas cadenas y es el de mayor transformación en las regiones.

Actividad económica	Tasas de crecimiento		
	Serie original		Serie corregida de efecto estacional y calendario
	Año corrido	Anual	Trimestral
	2019 ^{Pr} / 2018 ^P	2019 ^{Pr} - IV / 2018 ^P - IV	2019 ^{Pr} - IV / 2019 ^{Pr} - III
Agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca	2,0	3,9	1,5
Explotación de minas y canteras	2,1	2,0	-0,7
Industrias manufactureras	1,6	1,4	0,6
Suministro de electricidad, gas, vapor y aire acondicionado ²	2,8	2,7	0,3
Construcción	-1,3	-0,1	1,9
Comercio al por mayor y al por menor ³	4,9	4,7	0,2
Información y comunicaciones	1,7	0,4	1,2
Actividades financieras y de seguros	5,7	4,6	-1,6
Actividades inmobiliarias	3,0	2,8	0,6
Actividades profesionales, científicas y técnicas ⁴	3,7	3,6	0,0
Administración pública, defensa, educación y salud ⁵	4,9	4,9	1,7
Actividades artísticas, de entretenimiento y recreación y otras actividades de servicios ⁶	3,4	2,4	0,0
Valor agregado bruto	3,2	3,2	0,4
Total impuestos menos subvenciones sobre los productos	4,6	5,3	1,0
Producto Interno Bruto	3,3	3,4	0,5

Fuente: (Departamento Administrativo Nacional de Estadística, 2020, p. 5)

Frente a lo expuesto, según el Departamento Administrativo Nacional de Estadística (2020), el Producto Interno Bruto creció un 3,3% en el año 2019 respecto al año 2018. Además, presentó un crecimiento del 3,4% anual y 0,5% en su serie corregida de efecto estacional y calendario. Las actividades económicas que más contribuyeron a esta dinámica fueron:

- Comercio al por mayor y al por menor; reparación de vehículos automotores y motocicletas; transporte y almacenamiento; alojamiento y servicios de comida creció 4,9% (contribuye 0,9 puntos porcentuales a la variación anual).
- Administración pública y defensa; planes de seguridad social de afiliación obligatoria; educación; actividades de atención de la salud humana y servicios sociales creció 4,9% (contribuye 0,8 puntos porcentuales a la variación anual).
- Actividades profesionales, científicas y técnicas; actividades de servicios administrativos y de apoyo creció 3,7% (contribuye 0,3 puntos porcentuales a la variación anual).

Por su parte, en el Estudio de Oferta y Demanda de Vivienda elaborado por Guerrero (2020) se afirma que:

Durante el año 2018 se vendieron 20.004 unidades de vivienda en Cali y su área de influencia, lo que representó un total de 3,2 billones de pesos y una variación anual del 3,6%. No obstante, en el año 2019 fue notorio el decrecimiento en el sector construcción de un periodo a otro, debido al número de unidades vendidas la cual fue de 18.906 aspecto que conllevó a presentar una variación anual de -5,5% e ingresos por 3,1 billones de pesos.” (p. 5)

Según la Revista Semana (2019), después de cuatro años de tempestad, el sector constructor espera para el 2020 un crecimiento notorio. Además, varios centros de investigación económica confirman este pronóstico. En Corficolombiana estiman que el presente año habrá un repunte cercano al 3,3 por ciento y en Corredores Davivienda esperan un impulso cercano al 3,1 por ciento.

Entre tanto, la presidenta del gremio Sandra Forero, considera que el 2020 será la revancha y que se construirán 148.757 unidades de vivienda nueva, 10 por ciento más que la cifra de 2010. De cumplir esta cifra, el sector podría generar 297.000 empleos directos y una demanda de insumos y materiales superior a los 14 billones de pesos, asegura Forero. (Revista Semana, 2019)

Forero complementa afirmando que, concretar estas cifras dependerá en buena medida de que los nuevos gobernantes locales habiliten suelos y faciliten a los constructores cumplir las metas del Gobierno: construir 1.040.000 viviendas y de ellas 520.000 VIS en el cuatrienio.

Los elementos antes expuestos permiten visualizar la viabilidad de incorporar en el mercado una propuesta empresarial como la plasmada en este estudio, la cual se enfoca en la constitución de una unidad de negocio especializada en acabados de interiores para viviendas localizadas en la ciudad de Santiago de Cali y su área de

influencia, con un diferencial enfocado en promover la adopción de energías renovables en pro de contribuir con el medio ambiente.

Seguidamente, se exponen las cinco fuerzas de Michael Porter, las cuales son aplicadas para evaluar el comportamiento del sector construcción en Colombia y formular estrategias orientadas al aprovechamiento de las oportunidades de la empresa en proyecto y/o hacer frente a las amenazas detectadas:

- **Amenaza de nuevos competidores**

Figura 4. Amenaza de nuevos competidores

AMENAZA DE NUEVOS COMPETIDORES (Medio)

El sector construcción en Colombia posee unas barreras de ingreso altas, ya que exige un capital monetario significativamente alto. Además, se requiere conocimiento técnico para llevar a cabo el montaje operativo óptimo para entrar en dicha industria.

Así mismo, en el sector dedicado a brindar servicios de acabados de interiores para viviendas hay empresas consolidadas como Aragón Centro de Remodelaciones, Construcciones y remodelaciones MS, Villegas Arquitectos entre otras, las cuales tienen un volumen de ventas significativo. Por otro lado, los requisitos legales son un factor que determina un nivel medio de amenaza de nuevos competidores.

No obstante, la estrategia de la empresa se basa en resaltar el valor agregado del servicio mediante los diferentes medios publicitarios, promoviendo la adopción de energías renovables en los hogares a través de la instalación de paneles solares en pro de contribuir con el medio ambiente.

Fuente: Elaboración propia tomado de Porter (2015)

- **Poder de negociación del cliente**

Figura 5. Poder de negociación del cliente

PODER DE NEGOCIACIÓN DEL CLIENTE (Alto)

Los clientes desempeñan un papel importante en el sector construcción debido a la amplia oferta existente, la cual les permite decidir cuándo o a través de quien adquirir diferentes servicios para remodelar o realizar los acabados de sus hogares.

Otro elemento a favor de los compradores es que pueden obtener información sobre las empresas y sus servicios por medio de las páginas de internet, lo que conlleva a inferir que el poder de negociación de los clientes actualmente es alto.

Fuente: Elaboración propia tomado de Porter (2015)

- **Rivalidad entre los competidores existentes**

Figura 6. Rivalidad entre los competidores existentes

RIVALIDAD ENTRE LOS COMPETIDORES EXISTENTES (Alto)

En el sector construcción colombiano y en específico el subsector en el que se ubican las empresas prestadoras de servicios de acabados, hay poca diferenciación en su portafolio. Además, existe una alta rivalidad entre las empresas consolidadas en el mercado como Aragón Centro de Remodelaciones, Construcciones y remodelaciones MS, Villegas Arquitectos entre otras con variaciones positivas tanto en sus ventas como en sus utilidades. Si bien Aragón Centro de Remodelaciones es la empresa del sector con mayores ventas hay otras que por su posicionamiento y reconocimiento representan un nivel competitivo bastante significativo lo que conlleva a inferir que el grado de rivalidad entre competidores es alto.

Fuente: Elaboración propia tomado de Porter (2015)

- **Poder de negociación de los proveedores**

Figura 7. Poder de negociación de los proveedores



Fuente: Elaboración propia tomado de Porter (2015)

- **Amenaza de productos sustitutos**

Figura 8. Amenaza de productos sustitutos

AMENAZA DE SERVICIOS SUSTITUTOS (Medio)

Pese a la existencia de diversas barreras de entrada al sector construcción y en específico el subsector encargado de la prestación de servicios de acabados para hogares, la demanda actual es un factor que impulsa a las empresas nuevas a entrar en la industria con soluciones de calidad superior, precios más bajos y recursos sustanciales para su comercialización. Por ello, es importante brindar un servicio integral de la mano de personal competente y adoptar políticas empresariales responsables social, económica y medioambientalmente.

Fuente: Elaboración propia tomado de Porter (2015)

2.3 ESTRUCTURA DE MERCADO

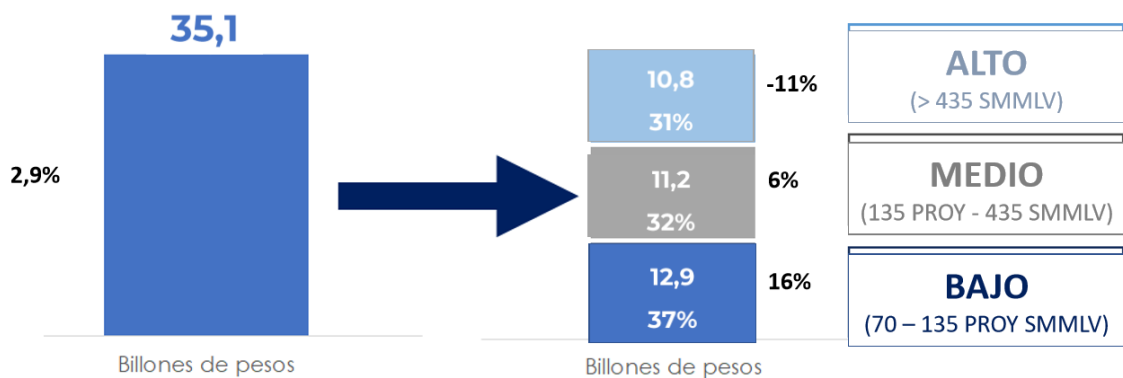
2.3.1 Análisis de la demanda. Según el Informe de Oferta y Demanda de Vivienda elaborado por CAMACOL, en el primer semestre de 2019, los colombianos invirtieron 16,2 billones de pesos en vivienda a nivel nacional y en Cali y el área de influencia invirtieron 1,4 billones de pesos.

Así mismo, los colombianos compraron 85.860 viviendas en el primer semestre de 2019 a nivel nacional, en Cali y el área de influencia compraron 8.261, es decir que un 9,6% de las unidades vendidas se negociaron en esta zona geográfica.

La expectativa nacional según CAMACOL era de 92.311 unidades y para el municipio de Santiago de Cali y área era de 10.050 unidades, lo que en perspectiva el volumen de ventas nacionales corresponde a un 93% de lo previsto y para Cali y el área corresponde a un volumen de ventas del 82%.

A diciembre de 2019, los recursos invertidos por los hogares en vivienda nueva se distribuyen de manera casi uniforme entre los segmentos de precios. Esa inversión se llevó a cabo de la siguiente manera:

Gráfico 1. Inversión en vivienda nueva Año 2019 (Cifras en billones de pesos)

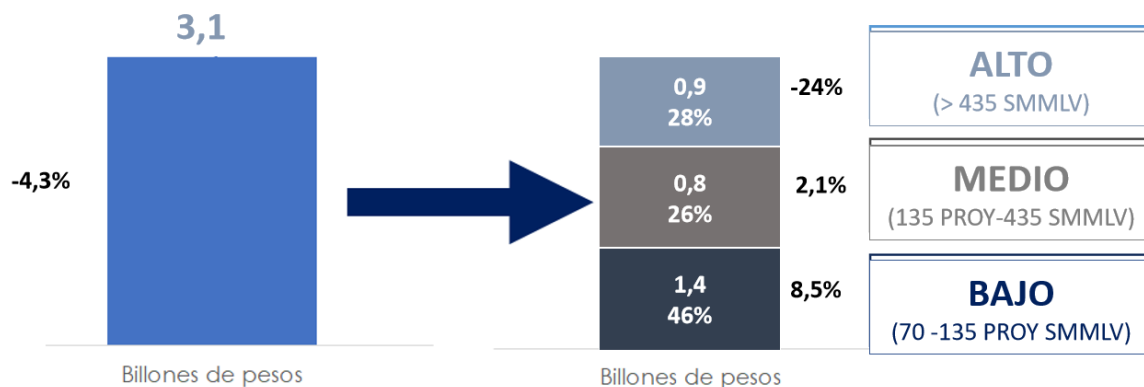


Fuente: (Camacol, 2020)

En el grafico 1, se puede evidenciar una inversión total a nivel nacional en vivienda nueva durante el año 2019 de 35,1 billones de pesos de los cuales un 31% se destinó para la adquisición de vivienda de segmento alto, un 32% para la compra de vivienda de segmento medio y un 37% para vivienda de segmento bajo, esta última reflejando un crecimiento del 16% frente al año anterior.

A nivel regional los recursos invertidos por los hogares en vivienda nueva se distribuyeron de la siguiente manera:

Gráfico 2. Inversión en vivienda nueva Año 2019 (Cifras en billones de pesos)

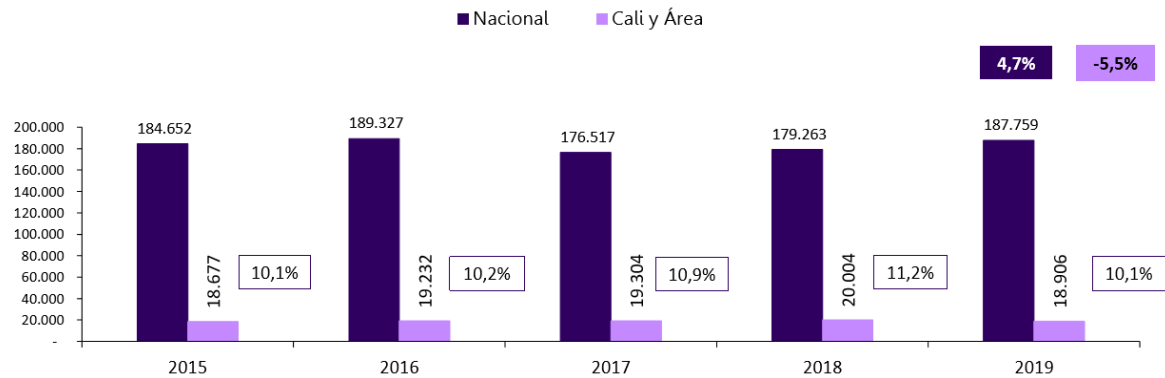


Fuente: (Camacol, 2020)

El grafico 2, permite identificar que la inversión total a nivel regional en vivienda nueva durante el año 2019 fue de 3,1 billones de pesos de los cuales un 28% se destinó para la adquisición de vivienda de segmento alto, un 26% para la compra de vivienda de segmento medio y un 46% para obtención de vivienda de segmento bajo, esta última manifestando un crecimiento del 8,5% frente al año anterior.

Con relación a las ventas de vivienda nueva Nacional Vs Cali y Área de influencia, se presenta un recuento desde el año 2015 hasta el 2019 en el que se refleja el comportamiento de esa variable representado en unidades y la participación porcentual de la región.

Gráfico 3. Ventas vivienda nueva nacional vs Cali y área de influencia total mercado

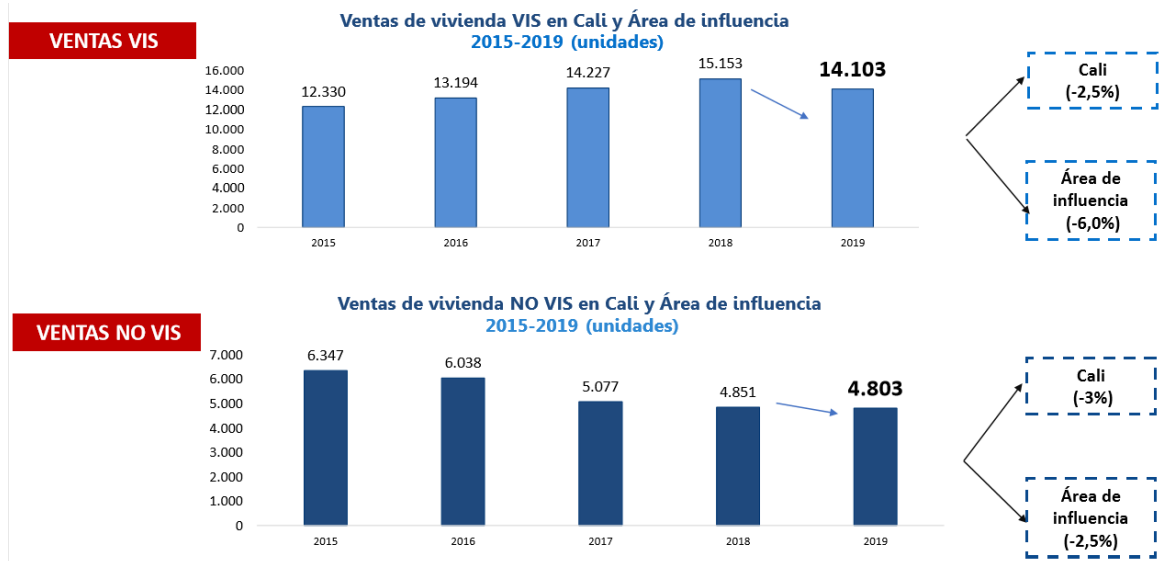


Fuente: (Camacol, 2020)

En el gráfico 3, se refleja una dinámica similar en cada periodo en cuanto a la venta de vivienda nueva a nivel nacional y regional. Sin embargo, el año 2016 fue el periodo de mayores ventas en el territorio colombiano con un total de 189.327 unidades de vivienda.

Con respecto a las ventas de vivienda VIS y NO VIS en Cali y área de influencia es importante presentar el siguiente gráfico:

Gráfico 4. Ventas de vivienda VIS y NO VIS en Cali y área de influencia año 2015 - 2019



Fuente: (Camacol, 2020)

En el gráfico 4, se puede identificar la alta demanda de viviendas de interés social (VIS) en Cali y área de influencia durante los últimos cuatro años. Cabe señalar que, en el 2019 se vendieron 14.103 unidades y se presentó una variación porcentual en Cali de -2,5% y -6% en el área de influencia. Entre tanto, las viviendas catalogadas como NO VIS en el mismo año presentaron un total de ventas de 4.803 y una variación porcentual en Cali de -3% y -2,5% en el área de influencia.

Frente a la percepción del mercado de vivienda en Cali es importante reflejar el siguiente cuadro:

Cuadro 2. Percepción de los hogares sobre el mercado de Vivienda 2008 -2019

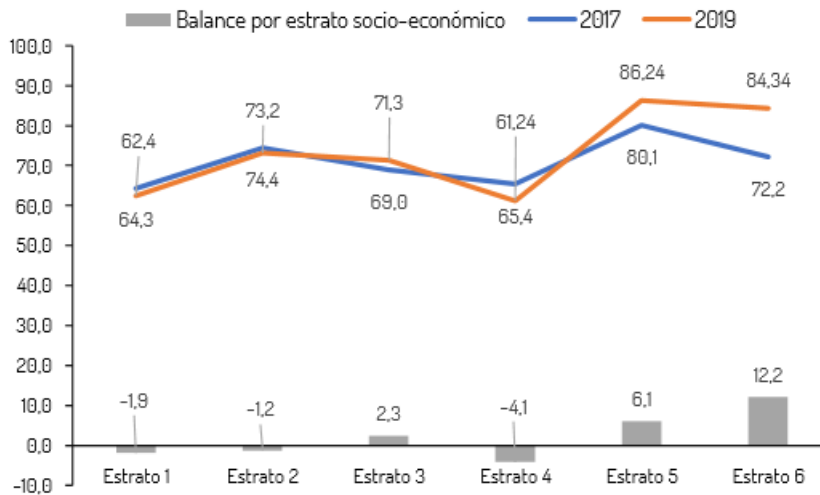
Segmentos	2009	2010	2012	2013	2014	2015	2017	2019
percepción sobre el momento de compra	¿Considera que es un buen momento para comprar vivienda? Sí							
	% sobre el total de hogares	50%	69%	61%	71%	66%	49%	67%
	¿Cómo considera usted la compra de vivienda para inversión? Buena							
	% sobre el total de hogares	66%	73%	67%	78%	74%	60%	73%
	Considera usted que el número de personas que actualmente compran vivienda es: Mayor							
% sobre el total de hogares	49%	49%	47%	62%	55%	50%	57%	62%
¿Considera usted que hoy están dadas las condiciones para tomar crédito hipotecario? Sí								
% sobre el total de hogares	28%	34%	34%	48%	44%	30%	40%	35%
Intención de compra de vivienda	¿Hay algún miembro del hogar interesado en comprar vivienda en los próximos 12 meses? Sí							
	% sobre el total de hogares	14%	19%	23%	20%	20%	13%	19%

Fuente: (Camacol, 2020)

En el cuadro expuesto, se resalta que el 67% de los hogares encuestados considera que es un buen momento para comprar vivienda, mientras que tan solo el 33% se manifiesta de manera negativa.

En relación con la percepción de la compra de vivienda por inversión según el estrato se evidencia el siguiente comportamiento:

Gráfico 5. Percepción de la compra de vivienda por inversión por estratos



Fuente: (Camacol, 2020)

El gráfico expuesto refleja el aumento en la demanda de vivienda en los estratos tres, cinco y seis. Lo que conlleva a inferir que el mercado objetivo trazado en este estudio es congruente, puesto que al momento de ofrecer soluciones de acabados y energías renovables para sus hogares la demanda dependerá de su poder adquisitivo y su inclinación por adquirir este tipo de bienes.

En el marco del análisis de la demanda, es importante destacar que la construcción mueve más de treinta subsectores de la economía y el comportamiento de estos en la actualidad es un factor determinante que conlleva a evidenciar su dinámica. De hecho, al construir una vivienda, la demanda de ladrillo, acabados, cemento, pisos y accesorios de diseño, entre otros, generan importantes ganancias para las firmas proveedoras.

Si a esto se le suma el desarrollo de proyectos en otros usos como hoteles, oficinas y centros comerciales, la cifra no es menor. Según la Cámara Colombiana de la Construcción (Camacol), en el año 2018 la industria de materiales movió 43 billones de pesos, en promedio. (Flórez, 2019)

2.3.1.1 Clientes. Basados en la concepción de que los clientes son la mayor motivación de toda organización, ya que de ellos depende el crecimiento y retroalimentación constante, es importante desplegar el perfil del segmento objetivo definido para la unidad de negocio especializada en acabados de interiores para viviendas en Santiago de Cali proyectada en este estudio.

Cuadro 3. Perfil de los clientes

SEGMENTACIÓN GEOGRÁFICA	
Región	Santiago de Cali
Densidad	Urbana
Clima	Cálido
SEGMENTACIÓN PSICOGRÁFICA	
<ul style="list-style-type: none"> • Exigen servicios de acabados para sus hogares de la mano de personal competente. • Adquieren servicios que cumplan con el marco legal establecido. • Buscan un servicio que brinde tranquilidad y confiabilidad. • Tienen en cuenta la calidad de los insumos al momento de la adquisición. • Gustan de los servicios con valores agregados. • No son vulnerables al precio. 	
CARACTERÍSTICAS ESPECIALES	
<ul style="list-style-type: none"> • Propietarios de bienes raíces. 	
SEGMENTACIÓN DEMOGRÁFICA	
Edad	Entre los 30 y 69 años.
Sexo	Masculino y Femenino
Tamaño familiar	+ 2
Nacionalidad	Colombiana
SEGMENTACIÓN SOCIOECONÓMICA	
Ingresos	Desde 2 SMMLV en adelante

Clase Social	Media-Baja, Media, Media-Alta y Alta.
Nivel de estudios	Medios y universitarios
Estratos	3 – 6

Fuente: Elaboración propia

Posteriormente, se muestra la segmentación de mercado global, potencial y objetivo de la empresa especializada en acabados de interiores para viviendas en Santiago de Cali.

- Mercado global: Constituido por la población total de la ciudad de Santiago de Cali que está representada a 2020 por 2.496.346 personas.
- Mercado potencial: Equivalente a la población femenina y masculina de la ciudad de Santiago de Cali entre los 30 y 69 años que representa un total de 1.197.154 personas es decir un 47,9%.
- Mercado objetivo: Conformado por la población entre los 30 y 69 años con bien raíz adquirido durante los años 2019 y 2020 en la ciudad de Cali o su área de influencia la cual representa un 15,6% de la población es decir 187.891 personas.

En el siguiente cuadro se presenta el resumen de los tres mercados proyectados:

Cuadro 4. Proyección del mercado

MERCADO GLOBAL	MERCADO POTENCIAL	MERCADO OBJETIVO
2.496.346	1.197.154	187.891

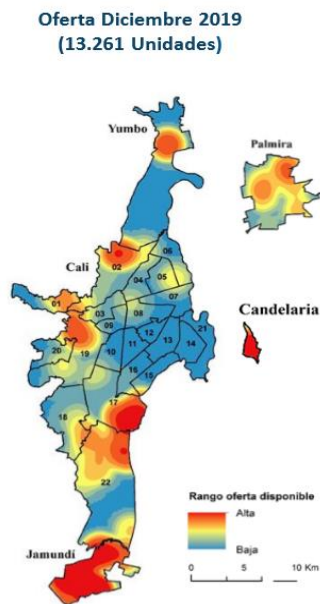
Fuente: Elaboración propia

2.3.2 Análisis de oferta. Un alto porcentaje de familias que compran vivienda nueva en los rangos bajo y medio en Cali y su área de influencia remodela o requiere la elaboración de acabados para sus bienes adquiridos, según lo revelado en el Estudio de Oferta y Demanda de Vivienda de la Cámara Colombiana de la Construcción (Camacol). Ello se determinó luego de la realización de 170 encuestas posventa en el periodo comprendido entre junio del 2018 y mayo del 2019 con el fin de evaluar esta tendencia que conllevó a inferir que la oferta en este caso determina la demanda.

En este sentido, es importante enfatizar que CAMACOL proyecta para 2020 una oferta de viviendas en el segmento VIS del 60% y un total de 19.480 unidades de viviendas a vender en Cali y el área de influencia lo que proyecta un crecimiento anual del 5%.

A continuación, se presentan las zonas en las cuales se concentra la oferta de vivienda en Cali y área de influencia:

Figura 9. Análisis espacial en el cambio de la oferta de vivienda en Cali y área de influencia



Fuente: (Camacol, 2020)

Con respecto a la exportación de materiales para la construcción, Colombia se convertirá en los próximos años en el líder de la región, Así lo aseguró la vicepresidente de exportaciones de ProColombia, Juliana Villegas Restrepo, quien proyecta que habrá un crecimiento en las ventas externas del 5% en promedio desde 2019 a 2022.

Villegas, detalló que Estados Unidos es el principal mercado de los productos colombianos con el 40 % de lo exportado, seguido por Ecuador (13 %), Panamá (9 %) y Perú (4 %).

Según cifras del Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE), en 2019 el país exportó más de 324 millones de dólares en materiales para la construcción y durante el primer semestre de este año la cifra llegó a 168 millones de dólares, lo que representa un crecimiento del 10 %.

"Todos estamos muy optimistas de ver este crecimiento y el mensaje es que no podemos bajar la guardia", agregó la ejecutiva, quien afirmó que para consolidar a Colombia como pionera se deben seguir aprovechando recursos como los tratados de libre comercio.

En este sentido Villegas dijo que los empresarios colombianos pueden "acceder sin arancel" a cerca de 1.500 millones de habitantes de más de 60 países, gracias a 16 acuerdos comerciales firmados por Colombia.

No obstante, dijo que se debe incentivar a los empresarios a exportar más, ya que la entidad ha identificado oportunidades de negocio en "cerca de 32 países" y se "están desaprovechando" mercados en el Caribe, Costa Rica y la Alianza del Pacífico, conformado por Perú, México y Chile, además de Colombia.

Con respecto a la oferta de servicios de acabados para interiores a nivel nacional, se identifican empresas como Grupo Lesmes Sarmiento SAS cuyo domicilio principal se ubica en la ciudad de Bogotá. Esta empresa fue constituida como

Sociedad Por Acciones Simplificada y se dedica a actividades de arquitectura e ingeniería y otras actividades conexas de consultoría técnica.

Otras compañías que están ganando posición en el mercado son Stanley Black & Decker quien desarrolló una línea de productos para los “maestros de obra” y Orbis, la firma especializada en pinturas, que adquirió activos de compañías químicas en Colombia y Brasil para expandirse. Además, están naciendo en el país nuevas empresas como Locativas Express, dedicadas a hacer arreglos para los hogares.

Black & Decker asegura que 60% del negocio de herramientas es el segmento maestro, mientras que solo 30% es del mercado industrial.

Por su parte, Orbis asegura que en la participación de los negocios Pintuco representa 44% de las ventas totales; seguido por Andercol, con una participación de 32%. Un nicho de mercado que parece seguir posicionándose.

El diario La República habló con Juan Carlos Álvarez Molina, fundador y gerente de Locativas Express, quien asegura que las personas acuden a un especialista en arreglos para el hogar mínimo una vez en el año. También, dijo que las reparaciones que más se realizan son plomería y pintura.

Según Molina, las reparaciones y remodelaciones son un nicho de negocio inexplorado en Colombia que está empezando a explorarse y tiene mucho potencial. Va muy de la mano con el auge que ha tenido la construcción. Hoy en día hay más venta de vivienda nueva, más hogares constituyéndose y en la mayoría de los casos la gente llega a personalizar sus espacios. Eso da una dimensión de lo grande que es el mercado. Hay que romper el mito que remodelar con una empresa es costoso, afirma.

Así mismo, el fundador y gerente de Locativas Express afirma que lo que más jalona las ventas en este tipo de empresas son cuatro servicios básicos que son obras civiles, pintura, electricidad y plomería. Indudablemente los más comunes están relacionadas filtraciones, humedades, cosas de plomería. Esta anomalía si bien

tiene origen en plomería afecta temas de acabado, por eso se termina pintando, resanando y arreglando el problema que generó la fuga.

Con respecto a la frecuencia en que las personas realizan arreglos en sus hogares, Molina asegura que al menos una vez al año se hace un arreglo y la gente hace al menos una vez cada tres años remodelaciones totales.

Frente a la expansión de la empresa, Molina corrobora que ampliaran el mercado a Medellín, Cali, Barranquilla y ciudades intermedias como Neiva, Ibagué y Villavicencio. Así mismo, enfatiza que el plus de la empresa se basa en los filtros para saber la procedencia de cada uno de los operarios, antecedentes y experiencia. Además, los trabajadores tienen ventajas como la afiliación a los riesgos profesionales, salud y pensión. *“Tradicionalmente en el medio de las reparaciones se manejan contratistas y subcontratistas, nosotros no lo manejamos así porque identificamos que un contratista no ofrece la misma calidad del servicio que un operario directo”*, dice.

2.3.2.1 Competencia. Seguidamente, se exponen los competidores directos de la empresa en proyecto ubicados en la ciudad de Cali:

Inicialmente se presenta Aragón Centro de Remodelaciones, una empresa que cuenta con una trayectoria de más de 12 años en el mercado de la remodelación y acabados de construcción para todo tipo de obra. Además, cuenta con un equipo de profesionales en arquitectura, diseñadores, maestros de obra, oficiales de obra y asesoría comercial. En el marco publicitario cuentan con la apertura de redes sociales y hacen presencia en Instagram, Facebook y YouTube. Además, tienen página web en la cual enfatizan en sus servicios e insumos utilizados.

Seguidamente, se relaciona la empresa Construcciones y Acabados Juan Castillo SAS la cual se enfoca en la construcción de obras de ingeniería civil. Está constituida como una Sociedad por Acciones Simplificada. Esta empresa no cuenta

con redes sociales ni página web como herramientas publicitarias digitales. Sin embargo, realizan pauta publicitaria en diversos directorios empresariales digitales.

Posteriormente, se presenta la empresa Magrev Estudio la cual cuenta con servicios como: diseño interior, reforma doméstica, pintura interior, planificación de almacenamiento, fontanería. Diseña espacios adaptados a cualquier presupuesto y está localizada en Cali. Esta empresa no cuenta con redes sociales ni página web, no obstante, cuenta con participación en directorios empresariales digitales.

Así mismo, se presenta la empresa Villegas Arquitectos SAS, está ubicada en la ciudad de Cali y se dedica a la prestación de servicios de consultoría y construcción. Ejecuta diseños, construcción de obra nueva, adecuaciones, remodelaciones y mantenimientos, respondiendo a las necesidades de los clientes. Además, cuenta con personal capacitado para la realización de obras de tipo comercial, institucional e industrial. En el marco publicitario no cuenta con la apertura de redes sociales y tienen página web en la cual enfatizan en sus servicios, localización, contacto email y teléfono celular.

Del mismo modo, se presenta la empresa Acabado de Interiores Reinaldo Castañeda la cual cuenta con más de 30 años de experiencia en el sector de la confección, fabricación, instalación, comercialización de productos y accesorios para el cubrimiento de ventanas; brinda servicios técnicos, de mantenimiento y asesoría a sus clientes en todo lo referente a los diferentes acabados decorativos que solicite. Ha logrado posicionarse en el mercado local como una empresa competitiva y a la vanguardia de los productos más modernos y funcionales.

Su amplio portafolio permite ofrecerle las últimas y modernas tendencias en todos los productos para el cubrimiento de ventanas, como: panel japonés, cortinas sheer, cortinas romanas, enrollables en black out y screen, macro y mini maderas, macro y mini aluminios, cortinas bambulitas, persianas verticales, cortinas, cenefas y motorización. También cuenta con un portafolio de servicios para brindar asesoría en diferentes áreas, además realiza los acabados de obra blanca. Esta empresa

hace presencia en redes sociales como Facebook y directorios empresariales digitales.

También, se relaciona la empresa Facility, una empresa que ofrece soluciones locativas en mantenimiento, reparaciones, instalaciones y construcción; para la industria, el comercio y el hogar. Presta los servicios en electricidad, plomería, pintura, aire acondicionado, limpieza, jardinería, vidriería, cerrajería, entre otros. Trabaja con personal especializado con altos estándares de calidad y seguridad.

FACILITY es la primera franquicia en Colombia de DAC - Doctor Auto y Casa, empresa con más 10 años de trayectoria y 50 franquicias en México, reconocida por la revista Entrepreneur como una de las mejores en la industria. Esta empresa cuenta con una página web con información detallada y completa.

Así mismo, se hace referencia a Constructora BH una empresa de diseño especialistas en construcción de edificaciones y expertos en estudios de suelos y diseño, construcción de obras civiles localizada en Cali. En su equipo de trabajo se encuentra 1 arquitecto, 2 ingenieros civiles especialistas, 1 ingeniero electricista, 1 magister en administración, y la parte operativa que se compone dependiendo del trabajo a cotizar. Esta empresa hace presencia en redes sociales como Facebook y directorios empresariales digitales.

Por su parte, se hace relaciona la empresa Alfa Creativos ubicada en Cali. Esta cuenta con arquitectos expertos en diseño de interiores. Cuentan además con asesoría, proyecto, elaboración y post entrega. Especializados en reparaciones, acabados, remodelaciones, alta carpintería, arquitectura y diseño. Alfa Creativos no hace presencia en redes sociales ni directorios empresariales digitales.

Otra empresa relacionada es Martha L. Ladino Construcciones SAS, una empresa dedicada al diseño y construcción de proyectos integrales a nivel de vivienda, comercio e industria, logrando así un amplio portafolio de servicios. Su grupo de trabajo conformado por profesionales de la arquitectura y la ingeniería, además de

técnicos maestros y oficiales de la construcción. Esta empresa realiza pauta publicitaria en redes sociales como Facebook, hace presencia en directorios empresariales digitales y posee un blog informativo con fotografías actualizadas de servicios ejecutados.

Otro competidor de la unidad de negocio en proyecto es la empresa HR Construcciones y Diseños Arquitectónicos SAS, una compañía especialista en construcción, remodelación de todo tipo de edificaciones, impermeabilizantes, aislamientos térmicos y acústicos, fabricación de cubiertas arquitectónicas. Su equipo de trabajo está compuesto por ingenieros civiles, arquitectos y abogados. Esta empresa no hace presencia en redes sociales y únicamente se ha enfocado en adoptar directorios empresariales digitales como medio para difundir sus servicios.

Grupo Constructor Élite SAS es otra empresa considerada competidora directa, está legalmente constituida y cuenta con personal altamente calificado para realizar cualquier tipo de obra civil. Esta empresa se ubica en Cali y se dedicada al diseño, construcción, remodelación y manejo de proyectos inmobiliarios; brinda un óptimo servicio al cliente al realizar todos los proyectos con puntualidad, eficiencia y calidad ya que consideran sus clientes como la razón de ser.

Pone a disposición toda la asesoría necesaria, toda su experiencia, profesionalismo y conocimiento para desarrollar a cabalidad y satisfactoriamente sus proyectos. Su equipo tiene definido claramente las necesidades del mercado y por ende realiza todos y cada uno de sus proyectos de la mejor manera posible y con una variedad de productos de alta calidad cumpliendo con las exigencias requeridas para los segmentos comercial, industrial y/o residencial. Trabaja con el compromiso de satisfacer las necesidades de calidad y cumplimiento de sus clientes dentro de unas relaciones de mutuo respeto para beneficio de su entorno social y económico.

Esta empresa hace presencia en redes sociales como Facebook y directorios empresariales digitales. Además, cuenta con una página web en la cual expone sus servicios y propósito corporativo.

Tecno House SAS es una empresa contratista dedicada a la obra blanca, acabados, drywall, instalación pvc, pintura y estucos. Esta empresa no hace presencia en redes sociales ni directorios empresariales digitales.

Construcciones y Remodelaciones MS es una empresa que ofrece un gran portafolio de servicios en el área de la construcción; estuco obra blanca, cerámica, porcelanato, instalación de piso laminado, entre otros. Su grupo de trabajo está conformado por arquitectos, ingenieros maestros oficiales y ayudantes de construcción.

Esta empresa está ubicada en Cali y cuenta con una amplia experiencia en el ramo de la construcción desde el año 2005, ofreciendo un servicio integral, especializado e innovador, para responder las necesidades de cada uno de sus clientes asesorando desde el diseño, la construcción y las reformas. En bienes inmuebles, industrias, lugar de residencia, locales comerciales, oficinas bancarias, agencias de seguros, clínicas, casinos, restaurantes, tiendas, supermercados, piscinas etc.

Esta empresa cuenta con página web como herramienta publicitaria digital. Sin embargo, no pautan en redes sociales.

Otra empresa es R-Construcciones y Acabados, una unidad de negocio joven en construcción, dedicada a todo lo relacionado con construcción, mantenimiento, remodelación y adecuación de edificaciones en general. La empresa está conformada por un profesional en ingeniería civil, un tecnólogo en construcción, un maestro de construcción y tres operarios como personal de campo. Esta no cuenta con página web como herramienta publicitaria digital. Sin embargo, pautan en diferentes directorios empresariales digitales.

Así mismo, Marrom S.A.S una tienda de diseño especializada en la ambientación de interiores tanto para las oficinas como para el hogar (cocinas, baños, bibliotecas, escritorios, guarda ropas), remodelaciones y obra blanca (enchapes cerámicos, piso laminado, panel yeso, aluminio arquitectónico, terrazas en madera tipo deck). Esta no cuenta con página web como herramienta publicitaria digital ni pautan en directorios empresariales digitales.

Alternativas Acabados Modernos S.A.S es una empresa constituida como sociedad por acciones simplificadas que se dedica principalmente a la terminación y acabado de edificios y obras de ingeniería civil. Esta se localiza en Santiago de Cali y no cuenta con página web como herramienta publicitaria digital únicamente pautan en directorios empresariales digitales.

Remodelaciones y Acabados HR es una empresa con 5 años de experiencia, con personal altamente calificado conformada por egresados del SENA. Realizan obra civil gris y blanca, en viviendas, bodegas y oficinas. Su solución integral revolucionaria en gerencia y ejecución de proyectos civiles les da a los proyectos una nueva dimensión y control en la gestión, ya que cuenta con un grupo interdisciplinario capaz de resolver todos y cada uno de los diferentes procesos que intervienen en una construcción. (Planeación, diseño, ejecución e interventoría)

Finalmente, se relaciona la empresa Servingeniería & Asociados S.A.S ubicada en Cali. Está conformada por un grupo de profesionales dedicados a los mejoramientos de obra civil, instalaciones (Hidráulicas, Eléctricas, Protección contra incendios, Gas domiciliario). Estructuras en concreto y mampostería liviana. Acabados en obra blanca (Pintura, Estuco, Piso en Cerámica, Mármol, Piso Pulido).

Con el propósito de resumir la información presentada se expone el siguiente cuadro:

Cuadro 5. Competidores

COMPETIDORES

NOMBRE DE LA EMPRESA	UBICACIÓN	INFORMACIÓN GENERAL	PRECIOS PROMEDIO
Aragón Centro de Remodelaciones	Cra. 18 #104, Cali, Valle del Cauca	Empresa con una trayectoria de más de 12 años en el mercado enfocada en la prestación de servicios de remodelación y acabados de construcción para todo tipo de obra.	Entre \$25 millones y 35 millones para adecuación de Viviendas de Interés Social (VIS).
Construcciones y Acabados Juan Castillo SAS	Calle 126 # 28 D4 16, Cali, Valle del Cauca	Empresa prestadora de servicios de construcción de obras de ingeniería civil.	N/A
Magrev Estudio	Calle 6 # 39 - 14, Cali, Valle del Cauca	Empresa prestadora de servicios de diseño interior, reforma doméstica, pintura interior, planificación de almacenamiento, fontanería.	Entre \$19 millones y 25 millones para adecuación de Viviendas de Interés Social (VIS).
Villegas Arquitectos SAS	Calle 12 # 83 35 BL 3 AP 106 Unidad 17 multicentro, Cali, Valle.	Empresa prestadora de servicios de consultoría y construcción. Ejecuta diseños, construcción de obra nueva, adecuaciones, remodelaciones y mantenimientos	Entre \$16 millones y 22 millones para adecuación de Viviendas de Interés Social (VIS).
Acabado Interiores Reinaldo Castañeda	Cra. 23 ## 11A-28, Cali, Valle del Cauca	Empresa con más de 30 años de experiencia en el sector de la confección, fabricación, instalación, comercialización de productos y accesorios para el cubrimiento de	N/A

		ventanas; brinda servicios técnicos, de mantenimiento y asesoría a sus clientes en todo lo referente a los diferentes acabados decorativos.	
Facility	Cl. 25 Nte. #5 BN – 45, Cali, Valle del Cauca	Empresa con más de 10 años de trayectoria en soluciones locativas en mantenimiento, reparaciones, instalaciones y construcción; para la industria, el comercio y el hogar.	Entre \$28 millones y 38 millones para adecuación de Viviendas de Interés Social (VIS).
Constructora BH	Cl 50 N 2 C N-27, Cali, Valle del Cauca.	Empresa de diseño especialistas en construcción de edificaciones y expertos en estudios de suelos y diseño, construcción de obras civiles	Entre \$15 millones y 20 millones para adecuación de Viviendas de Interés Social (VIS).

Fuente: Elaboración propia

2.4 CARACTERIZACIÓN DEL PRODUCTO / SERVICIO

A continuación, se lleva a cabo una descripción detallada del servicio a ofrecer, sus aplicaciones, beneficios y otros elementos especiales:

Cuadro 6. Descripción del servicio

CARACTERIZACIÓN DEL SERVICIO					
Servicio ofrecido.	Características del Servicio	Necesidades a satisfacer del cliente	Elementos innovadores para los clientes	Beneficios para el cliente	Oportunidades de negocio para la empresa
<p>Empresa especializada en acabados de interiores para viviendas en Santiago de Cali</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Servicio de acabados para viviendas y remodelación de cocinas integrales, mesones, pisos, pintura, grifería eléctrica, puertas y muebles de entretenimiento. - Servicios prestados con altos estándares de calidad y cumplimiento de la ley 388 de 1997. - Ley de Desarrollo Territorial " - Servicio prestado por personal especializado en arquitectura y normatividad vigente. - Cumplimiento de estándares legales de constitución y certificación. 	<ul style="list-style-type: none"> - Conocimiento técnico y capacidades profesionales para resolver inquietudes especializadas en temas de arquitectura y normatividad. 	<ul style="list-style-type: none"> - Instalación y mantenimiento de paneles solares como alternativa para mitigar el impacto medioambiental causado por diversos factores. 	<ul style="list-style-type: none"> - Facilidad de adquirir un servicio de calidad en la ciudad de Cali y su área de influencia, debido a la asequibilidad vial y ubicación geográfica. - Servicio post venta, con fines de fidelización de clientes y mejoramiento continuo. - Reducción de multas impuestas a los habitantes por falta de conocimiento de la ley 388 de 1997. - Disposición de arquitectos especializados en diseño y aspectos legales relacionados con permisos de construcción. - Integridad en los servicios brindados. - Responsabilidad social empresarial. 	<ul style="list-style-type: none"> - Construcción de relaciones comerciales duraderas con cada cliente y proveedor. - Reconocimiento en el sector construcción. - Aportar al desarrollo territorial. - Publicidad y promoción. - Posicionamiento de marca. - Contribuir con soluciones innovadoras para las viviendas. - Materias primas de vanguardia.

Fuente: Elaboración propia

2.4.1 Diseño de la investigación. A continuación, se presenta la información relacionada con el método de recolección de información acogido el cual fue la encuesta realizada al mercado objetivo:

- **Método:** Encuesta descriptiva con respuestas cerradas de opción múltiple.
- **Fecha de realización:** septiembre 11- 13 /2020.

- **Objetivo general de la encuesta:** Conocer el comportamiento actual del mercado (contratantes) de servicios especializados de acabados de interiores para viviendas en Santiago de Cali.

- **Objetivos específicos.**
 - Analizar la importancia que tiene para la población la contratación formal de servicios de remodelación, mantenimiento o reparación de una vivienda.
 - Identificar las necesidades existentes en la prestación de servicios especializados de acabados de interiores para viviendas en Santiago de Cal.
 - Conocer el nivel de aceptación de los servicios especializados de acabados de interiores para viviendas propuestos por la empresa en proyecto.
 - Indagar la frecuencia de adquisición de este tipo de servicios, en pro de establecer la cantidad de servicios a realizar anualmente.
 - Sondear el precio dispuestos a pagar por servicios especializados de acabados de interiores de una vivienda tipo VIS de 60 m².

2.4.1.1 Tamaño de la muestra poblacional. Para definir el número de personas a encuestar se tomó en cuenta la siguiente información:

Cuadro 7. Tamaño de la muestra poblacional

MUESTRA POBLACIONAL	<p>El tipo de muestreo es no probabilístico y la técnica acogida es por Cuotas, puesto que la población seleccionada es elegida de acuerdo con sus rasgos o cualidades (Poseedores de bienes inmuebles entre los 30 y 69 años), para calcularlo se adopta la siguiente fórmula para un tipo de población finita:</p> $n = \frac{N * Z^2 * P * Q}{e^2(N - 1) + z^2 * P * Q}$ <p>Donde:</p> <ul style="list-style-type: none">● Nivel de confianza (Z) = 0.95● Grado de error (e) = 0.05 ● Universo (N) = 187.891 (Habitantes pertenecientes a estrato 3, 4, 5 y 6 de la ciudad de Cali entre los 30 y 69 años) ● Probabilidad de ocurrencia (P) = 0.5● Probabilidad de no ocurrencia (Q) = 0.5● Numero de encuestas realizadas = 384
----------------------------	---

Fuente: Elaboración propia

2.4.1.2 Ficha técnica de la encuesta. A continuación, se presenta la ficha técnica de la encuesta realizada.

Cuadro 8. Ficha técnica de la investigación

FICHA TÉCNICA DE LA ENCUESTA	
UNIVERSO (1)	187.891 habitantes de Santiago de Cali, pertenecientes a los estratos 3, 4, 5 y 6 entre 30 y 69 años.
MUESTRA	384 personas encuestadas.
SELECCIÓN DE LA MUESTRA	El tipo de muestreo aplicado es no probabilístico por Cuotas .
METODOLOGÍA	Encuesta presencial
ERROR MUESTRAL (%)	5%
NIVEL DE CONFIANZA	95%
PERIODO REALIZACIÓN ENCUESTA	Septiembre 11- 13 /2020
TRABAJO DE CAMPO	Estudiantes del programa de Administración de Empresas de la FUCLG.
CODIFICACIÓN DE DATOS	Estudiantes del programa de Administración de Empresas de la FUCLG.
(1) Fuente Proyección DANE 2020.	

Fuente: Elaboración propia

2.4.1.3 Resultados encuesta. Con respecto a la información suministrada anteriormente, se procede a presentar los resultados de la encuesta realizada a la población entre los 30 y 69 años pertenecientes a los estratos 3, 4, 5 y 6 de la ciudad de Santiago de Cali.

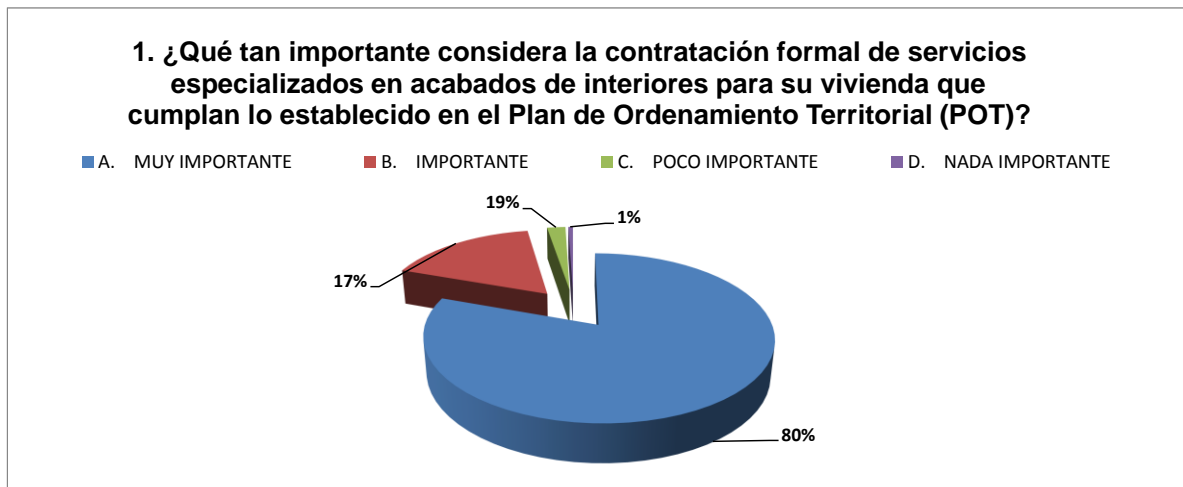
Pregunta # 1: Teniendo en cuenta el alto nivel de informalidad en el sector construcción ¿Qué tan importante considera la contratación formal de servicios especializados en acabados de interiores para su vivienda que cumplan lo establecido en el Plan de Ordenamiento Territorial (POT)?

Cuadro 9. ¿Qué tan importante considera la contratación formal de servicios especializados en acabados de interiores para su vivienda que cumplan lo establecido en el Plan de Ordenamiento Territorial (POT)?

1. ¿Qué tan importante considera la contratación formal de servicios especializados en acabados de interiores para su vivienda que cumplan lo establecido en el Plan de Ordenamiento Territorial (POT)?	# ENCUESTAS	%
A. MUY IMPORTANTE	309	80%
B. IMPORTANTE	65	17%
C. POCO IMPORTANTE	8	2%
D. NADA IMPORTANTE	2	1%
Total	384	100%

Fuente: Elaboración propia

Gráfico 6. ¿Qué tan importante considera la contratación formal de servicios especializados en acabados de interiores para su vivienda que cumplan lo establecido en el Plan de Ordenamiento Territorial (POT)?



Fuente: Elaboración propia

Análisis pregunta # 1:

Frente a la importancia de la contratación formal de servicios especializados en acabados de interiores para su vivienda que cumplan lo establecido en el Plan de Ordenamiento Territorial (POT), el 80% de la población encuestada manifestó considerar este aspecto “muy importante”. Así mismo, el 17% expresó considerar esta variable “importante”. En contraste, el 19% lo percibe poco importante y tan solo el 1% dijo no importarle este tema. Lo anterior, permite evidenciar la importancia de brindar un servicio con altos estándares de calidad y cumplimiento de la ley 388 de 1997 y la necesidad de suministrar información relativa a las sanciones por incumplimiento de dicha normatividad en el *Speech* de venta.

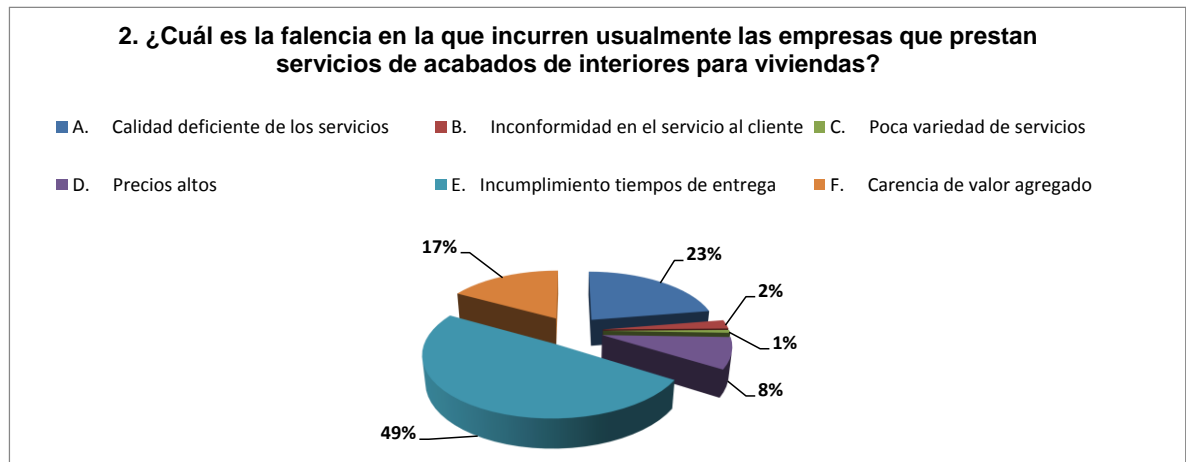
Pregunta # 2: ¿Cuál es la falencia en la que incurren usualmente las empresas que prestan servicios de acabados de interiores para viviendas?

Cuadro 10. ¿Cuál es la falencia en la que incurren usualmente las empresas que prestan servicios de acabados de interiores para viviendas?

2. ¿Cuál es la falencia en la que incurren usualmente las empresas que prestan servicios de acabados de interiores para viviendas?	# ENCUESTAS	%
A. Calidad deficiente de los servicios	86	23%
B. Inconformidad en el servicio al cliente	9	2%
C. Poca variedad de servicios	3	1%
D. Precios altos	32	8%
E. Incumplimiento tiempos de entrega	189	49%
F. Carencia de valor agregado	65	17%
Total	384	100%

Fuente: Elaboración propia

Gráfico 7. ¿Cuál es la falencia en la que incurren usualmente las empresas que prestan servicios de acabados de interiores para viviendas?



Fuente: Elaboración propia

Análisis pregunta # 2:

Con respecto a las falencias que usualmente tienen las empresas que prestan servicios de acabados de interiores para viviendas, el 49% de las personas encuestadas afirmó que el incumplimiento en los tiempos de entrega es un común denominador en este gremio. Por su parte, el 23% manifestó que la calidad deficiente de los servicios. Por otro lado, el 17% sustentó que la carencia de valor agregado enfocado en el cumplimiento del marco legal y servicios innovadores. Finalmente, el 8% corroboró que los precios son altos en contraste a lo recibido y el 2% y 1% el servicio al cliente y la poca variedad de servicios respectivamente.

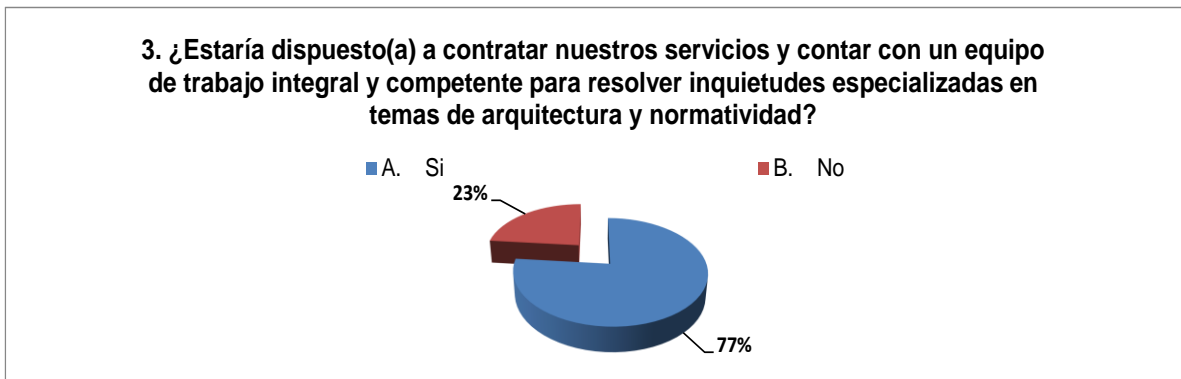
Pregunta # 3: KRETA en un emprendimiento caleño que prestará servicios especializados en **Acabados de Interiores y Energías Renovables** para viviendas ¿Estaría dispuesto(a) a contratar nuestros servicios y contar con un equipo de trabajo integral y competente para resolver inquietudes especializadas en temas de arquitectura y normatividad?

Cuadro 11. ¿Estaría dispuesto(a) a contratar nuestros servicios y contar con un equipo de trabajo integral y competente para resolver inquietudes especializadas en temas de arquitectura y normatividad?

3. ¿Estaría dispuesto(a) a contratar nuestros servicios y contar con un equipo de trabajo integral y competente para resolver inquietudes especializadas en temas de arquitectura y normatividad?	# ENCUESTAS	%
A. Si	294	77%
B. No	90	23%
Total	384	100%

Fuente: Elaboración propia

Gráfico 8. ¿Estaría dispuesto(a) a contratar nuestros servicios y contar con un equipo de trabajo integral y competente para resolver inquietudes especializadas en temas de arquitectura y normatividad?



Fuente: Elaboración propia

Análisis pregunta # 3:

En relación con la contratación de los servicios ofertados por **KRETA**, el 77% de los habitantes de la ciudad de Cali encuestados manifestaron estar dispuestos a adquirir estos de la mano de un equipo de trabajo integral y competente para resolver inquietudes especializadas en temas de arquitectura y normatividad.

Por su parte, un 23% ratificó no estar interesado en apoyar el emprendimiento presentado en este documento. Lo expresado permite identificar la necesidad de promover a través de eventos y ferias empresariales los servicios especializados en

Acabados de Interiores y Energías Renovables para viviendas con el fin de lograr una cobertura de mercado amplia a corto plazo.

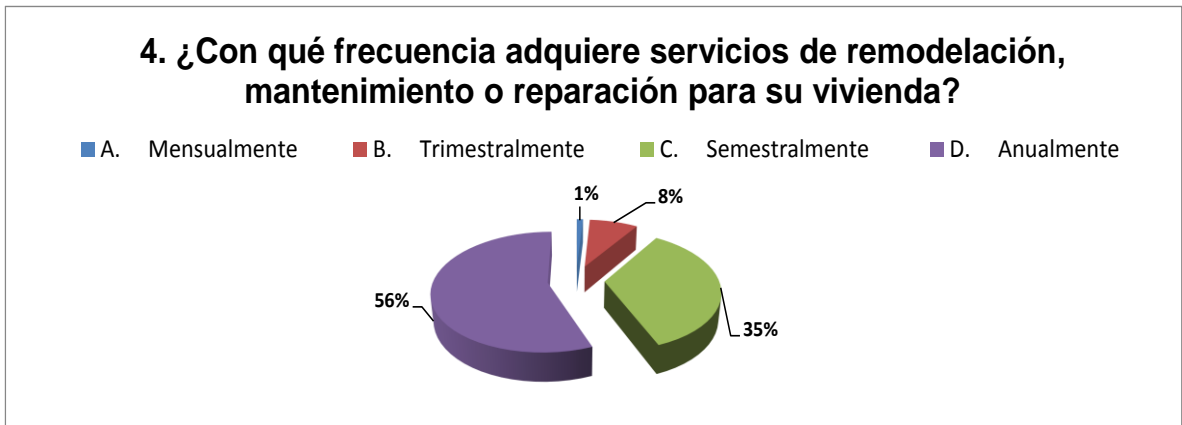
Pregunta # 4: ¿Con qué frecuencia adquiere servicios de remodelación, mantenimiento o reparación para su vivienda?

Cuadro 12. ¿Con qué frecuencia adquiere servicios de remodelación, mantenimiento o reparación para su vivienda?

4. ¿Con qué frecuencia adquiere servicios de remodelación, mantenimiento o reparación para su vivienda?	# ENCUESTAS	%
A. Mensualmente	4	1%
B. Trimestralmente	31	8%
C. Semestralmente	134	35%
D. Anualmente	215	56%
Total	384	100%

Fuente: Elaboración propia

Gráfico 9. ¿Con qué frecuencia adquiere servicios de remodelación, mantenimiento o reparación para su vivienda?



Fuente: Elaboración propia

Análisis pregunta # 4:

En cuanto a la frecuencia de adquisición de servicios de remodelación, mantenimiento o reparación para su vivienda, el 56% de los habitantes encuestados adquieren estos anualmente, el 35% semestralmente, el 8% trimestralmente y solo el 1% corrobora adquirirlos mensualmente.

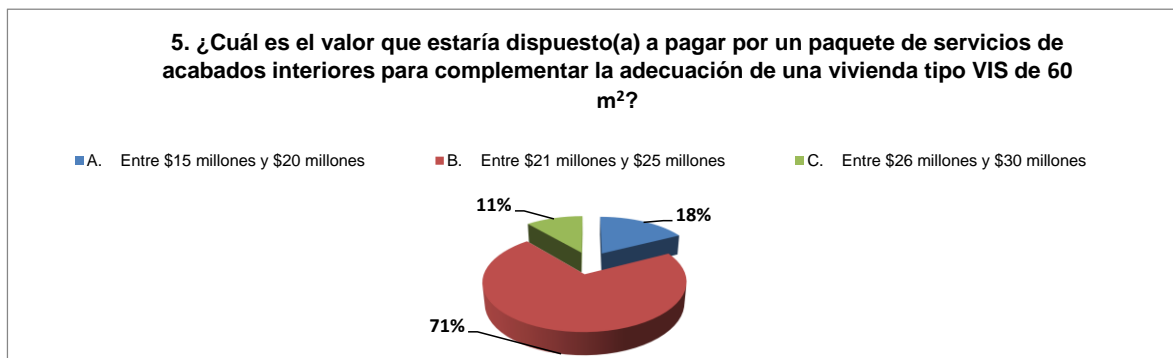
Pregunta # 5: ¿Cuál es el valor que estaría dispuesto(a) a pagar por un paquete de servicios de acabados interiores para complementar la adecuación de una vivienda tipo VIS de 60 m², cuyo valor agregado es la asesoría arquitectónica y legal anexo a la instalación y mantenimiento de paneles solares, si el precio promedio en el mercado es de 17 millones sin los aspectos antes nombrados?

Cuadro 13. ¿Cuál es el valor que estaría dispuesto(a) a pagar por un paquete de servicios de acabados interiores para complementar la adecuación de una vivienda tipo VIS de 60 m², cuyo valor agregado es la asesoría arquitectónica y legal anexo a la instalación y mantenimiento de paneles solares, si el precio promedio en el mercado es de 17 millones sin los aspectos antes nombrados?

5. ¿Cuál es el valor que estaría dispuesto(a) a pagar por un paquete de servicios de acabados interiores para complementar la adecuación de una vivienda tipo VIS de 60 m ² ?	# ENCUESTAS	%
A. Entre \$15 millones y \$20 millones	67	17%
B. Entre \$21 millones y \$25 millones	274	71%
C. Entre \$26 millones y \$30 millones	43	11%
Total	384	100%

Fuente: Elaboración propia

Gráfico 10. ¿Cuál es el valor que estaría dispuesto(a) a pagar por un paquete de servicios de acabados interiores para complementar la adecuación de una vivienda tipo VIS de 60 m², cuyo valor agregado es la asesoría arquitectónica y legal anexo a la instalación y mantenimiento de paneles solares, si el precio promedio en el mercado es de 17 millones sin los aspectos antes nombrados?



Fuente: Elaboración propia

Análisis pregunta # 5:

En lo que concierne al valor que estaría dispuesto(a) a pagar por un paquete de servicios de acabados interiores brindado por la empresa en proyecto para complementar la adecuación de una vivienda tipo VIS de 60 m², cuyo valor agregado es la asesoría arquitectónica y legal anexo a la instalación y mantenimiento de paneles solares, si el precio promedio en el mercado es de 17 millones sin los aspectos antes nombrados, el 56% de los habitantes encuestados manifestó que el precio promedio dispuestos a pagar es de \$23 millones, lo que permite identificar que el público objetivo no es vulnerable a la variable del precio y se inclinan por la calidad y valor agregado brindado.

2.5 PLAN DE MERCADEO

2.5.1 Estrategia de precios. Para estipular los precios de cada servicio, es importante tener en cuenta diversos factores internos y externos en la empresa para alinearlos con las políticas y objetivos de esta. De esta manera, la estrategia financiera adoptada se determina a partir de la estructura de personal existente, los canales de comercialización, los insumos, así como la curva de aprendizaje, es decir, la experiencia y los costes acumulados en el diseño del servicio.

En cuanto a los factores externos, también son relevantes para determinar el precio final de los servicios de la empresa. En concreto, éste estará ligado a la competencia y los agentes económicos que intervienen en el proceso de la prestación de cada servicio.

A continuación, se detallan los precios de venta de cada línea de servicio a prestar y el margen de utilidad de cada uno de estos.

Cuadro 14. Precios de venta – Kreta Acabados Interiores y Energías Renovables S.A.S

PRECIOS DE VENTA - KRETA ACABADOS INTERIORES Y ENERGÍAS RENOVABLES S.A.S			
ÍTEM	COSTO UNITARIO SIN IVA	MARGEN	PRECIO DE VENTA SIN IVA
LÍNEA DE SERVICIOS			
CAMBIO DE PUERTAS (X4)	1.080.936	14%	1.232.267
CAMBIO DE CERÁMICAS (PISO Y ENCHAPE DE BAÑOS)	2.977.136	14%	3.393.935
INSTALACIÓN DE BATERÍAS PARA BAÑOS (LAVAMANOS Y SANITARIO)	561.556	14%	640.174
INSTALACIÓN AGUA CALIENTE DUCHAS - INSTALACIÓN CALENTADOR	779.230	14%	888.322
ESTUCO (60 M ²)	1.458.812	14%	1.663.045
PINTURA (60 M ²)	864.653	14%	985.705
INSTALACIÓN DE PANELES SOLARES	2.499.076	14%	2.848.947

Fuente: Elaboración propia

Cabe destacar que, los precios expuestos en el cuadro 6 se estipularon teniendo en cuenta las características del segmento de Vivienda de Interés Social (VIS), las cuales cuentan en Colombia con un área de 60 metros cuadrados.

La política de pagos que se estipulará para proveedores será un 50% de contado y un 50% a crédito con un plazo de 30 días calendario para cancelar facturas por concepto de insumos requeridos para cada servicio de acabados o energías renovables a prestar.

Cuadro 15. Política de pagos a proveedores

PAGOS	
Contado (%)	50,00%
Crédito (%)	50,00%
Plazo (Días)	30

Fuente: Elaboración propia

Considerando que, la gestión de recaudo de cartera de la empresa permite que la estabilidad de esta no se vea afectada por el dinero que sus clientes le adeudan, se establece una política en la cual se recaude anticipadamente el 50% del total de la factura, con el fin de realizar la compra de materiales y cubrir un porcentaje del costo de mano de obra.

Además, se pactará un plazo máximo de treinta (30) días para entrega de la obra o labor a realizar y cancelar el total del excedente facturado.

Cuadro 16. Política de recaudos

RECAUDOS	
Contado (%)	50,00%
Crédito (%)	50,00%
Plazo (Días)	30

Fuente: Elaboración propia

2.5.2 Estrategia de venta. El tipo de venta implementado para llevar a cabo la prestación de servicios integrales en acabados de interiores y energías renovables para viviendas en Santiago de Cali será directo. A continuación, se presentan las herramientas a adoptar para la ejecución de este tipo de estrategia:

- **Email marketing:** Este es una excelente herramienta para hacer ventas directas y deberá ser realizada por el equipo comercial a través de un software especializado para enviar grandes cantidades de mails. Cabe señalar que, los correos deben ser cortos y concretos. También deben ser personalizados, incluir sólo texto y tener un llamado a interactuar con el asesor.
- **Webinars para recibir retroalimentación:** Un Webinar es una conferencia web o conferencia en línea similar a una reunión personal porque permite a los asistentes interactuar entre sí, en esta pueden participar entre 2 y 20 personas. Parecido a lo que sucede con los infomerciales, esta plataforma es demostrativa. Los servicios actuales para crear los webinars como ClickWebinar y WebEx de Cisco permiten la participación de una gran audiencia, y también entregan herramientas para atraer a los usuarios a lo largo de la presentación.

Ésta es una forma de llevar un mensaje a miles de clientes potenciales, además de conseguir que visiten la plataforma. También es una manera de obtener

retroalimentación en tiempo real acerca de los servicios integrales en acabados de interiores y energías renovables para viviendas en Santiago de Cali. Es una estrategia más personal que un email.

- **Descuentos por adquisición de servicios:**

Se brindarán descuentos de 1% en el primer semestre de funcionamiento de la empresa, para que los clientes obtengan de entrada excelentes servicios de acabados y energías renovables para sus hogares a precios asequibles. Además, para que conozcan el profesionalismo del personal y la calidad de los insumos por los cuales van a hacer una buena inversión.

Así mismo, se adoptarán diferentes redes sociales como Facebook, Twitter, YouTube e Instagram, para familiarizar al mercado en general con la empresa y el servicio prestado.

Del mismo modo, se llevará a cabo la participación en ferias comerciales en las cuales participen diversas constructoras ubicadas en la ciudad de Cali con el propósito de identificar clientes potenciales y lograr prospectos. La feria es uno de los únicos sitios donde convergen tres tipos de personas con interés de cubrir una necesidad o encontrar una solución: Cliente actual, cliente potencial y proveedor.

Finalmente, se considera necesario la implementación de una Página Web para generar visibilidad, reflejar seriedad, profesionalismo y seguridad en el cliente, ya que es un medio muy fuerte que contribuye con el propósito de dar a conocer la empresa.

2.5.3 Estrategias promocionales. La promoción de servicios especializados en acabados de interiores y energías renovables para viviendas en Santiago de Cali, es una variable importante en la cual se deben presupuestar aspectos tangibles como tarjetas de presentación, volantes, bochures, pendones y un stand promocional e intangibles en los cuales se tiene en cuenta el diseño de una página web que sirva como elemento corporativo de tipo informativo y la asistencia a eventos llevados a cabo por la Cámara de Comercio de Cali y la Cámara Colombiana de la Construcción – Camacol Valle, una asociación gremial de carácter regional sin ánimo de lucro, con más de 60 años trabajando por el desarrollo de la cadena de valor de la construcción.

A continuación, se presenta el plan de medios publicitarios estimado para la empresa Kreta Acabados Interiores y Energías Renovables S.A.S:

Cuadro 17. Presupuesto plan de medios

PLAN DE MEDIOS KRETA ACABADOS INTERIORES Y ENERGÍAS RENOVABLES S.A.S			
Tarjetas de presentación	1000	120	120.000
Volantes	1000	85	85.000
Pendones	4	70.000	280.000
Brochures	100	2.400	240.000
Stand promocional	1	1.650.000	1.650.000
Página Web (DISEÑO)	1	1.950.000	1.950.000
TOTAL			4.325.000

Fuente: Elaboración propia

Seguidamente, se presenta el logo con el cual se pretende persuadir de entrada al cliente y asociarlo con la empresa Kreta Acabados Interiores y Energías Renovables S.A.S:

Imagen 1. Logo de la empresa



Fuente: Elaboración propia

2.5.4 Estrategia de distribución. Para promover los servicios especializados en acabados de interiores para viviendas en Santiago de Cali, se adoptará el canal de marketing directo, o venta directa: es un mecanismo de distribución que implica la entrega de un servicio directo e inmediato a un grupo de prospectos o clientes. Seguidamente, se presentan otras estrategias planteadas para la empresa en proyecto:

Figura 10. Estrategia distribución

	<p>La estrategia de distribución adoptada es exclusiva y se caracteriza por ser segmentada. Esta se utilizará debido a que el público objetivo es la población entre los 30 y 69 años con bien raíz propio localizado en la ciudad de Cali o su área de influencia la cual representa un 15,6% de la población es decir 187.891 personas.</p> <p>La estrategia de distribución exclusiva se acoge cuando un servicio tiene un difícil acceso. Además, hay que tener en cuenta que este tipo de estrategia de distribución pone un énfasis especial en la satisfacción del cliente, cuya experiencia debe ser óptima tanto durante el proceso de la adquisición como después de esta. En este sentido, la empresa</p>
--	---

	<p>desarrollará un servicio al cliente óptimo en el cual prevalezca la experiencia del cliente.</p>
	<p>Infraestructura: La infraestructura para llevar a cabo labores administrativas y comerciales será propia, además, se adquirirá bajo el modelo de arrendamiento y se adecuará óptimamente para dar cumplimiento a la norma según el SG – SST a fin de respetar las normas exigidas por entidades gubernamentales del país.</p> <p>Con respecto al bodegaje de la empresa, este será limitado y se utilizará para el almacenamiento de alta rotación como pinturas, estuco, elementos de seguridad industrial y herramientas de uso continuo.</p>
	<p>Transporte: Es necesario contar con un vehículo propio en el cual se lleve a cabo traslado de insumos requeridos para la obra a realizar. Asimismo, es importante efectuar la contratación directa de un conductor, con el propósito de cumplir los tiempos estimados de entrega.</p>

Fuente: Elaboración propia

2.5.5 Políticas del servicio. Con el objetivo fundamental de promover un servicio confiable e integral a los clientes, se proponen las siguientes políticas de calidad:

Cuadro 18. Políticas del servicio

<p>POLÍTICAS DEL SERVICIO - KRETA ACABADOS INTERIORES Y ENERGÍAS RENOVABLES S.A.S</p>
<p>HORARIO DE ATENCIÓN: El horario de operación del área administrativa y comercial de la empresa será de Lunes a Viernes de 8:00 am a 6:00 pm y Sábado de 9:00 am a 12:00 m.</p> <p>El área operativa estará disponible de Lunes a Viernes de 7:00 am a 5:00 pm y Sábado de 9:00 am a 12:00 m.</p>

CALIDAD Y SOSTENIBILIDAD: Las actividades a realizar involucran procesos con altos estándares de calidad y se rigen bajo el marco de la ley **675 de 2001** por medio de la cual se expide el régimen de propiedad horizontal en Colombia.

RELACIONES (PARTNERS): Construir relaciones de largo plazo que contribuyan a mejorar la calidad de vida de los colaboradores, socios, proveedores y por ende de los propietarios de bienes inmuebles o clientes.

HONESTIDAD: Realizar procesos administrativos, comerciales y operativos con transparencia es el propósito fundamental para la sinergia corporativa y alcance de objetivos comunes.

PUNTUALIDAD: Considerando que, los clientes son un elemento fundamental para la empresa, los colaboradores deben trabajar colectivamente en pro de dar respuesta a cada petición en los tiempos estimados.

ATENCIÓN AL CLIENTE: Cada solicitud y sugerencia de los clientes, es importante para mejorar continuamente los procesos internos organizacionales.


FORMAS DE PAGO Y RECAUDO: La forma de pago de insumos a proveedores estipulada será 50% de contado y 50% a crédito. Así mismo, para los recaudos se estima que estos deben ser 50% de contado y 50% a crédito.

Fuente: Elaboración propia

2.5.6 Tácticas de venta. Las tácticas de venta son elementos primordiales cuando se trata de dar cumplimiento a las metas financieras trazadas por los directivos de la empresa. Por ello, es importante la capacitación, puesto que un cliente potencial espera que el vendedor tenga conocimiento no sólo de su oferta sino de la situación del sector, además debe mostrar habilidades sociales, es decir ser amable y simpático. Estas están fundamentadas en la psicología, la sociología y en la observación.

De esta manera, para dar cumplimiento y ejecutar eficazmente estas a cabalidad, es necesario tener en cuenta los siguientes aspectos:


Figura 11. Plan táctico de ventas

	<p>Venta consciente: Es necesario realizar una venta consciente enfocada en satisfacer una necesidad por medio de la oferta de un servicio integral.</p>
	<p>Credibilidad: Es importante generar credibilidad en lo que se brinda, esto por medio del conocimiento técnico de lo que se ofrece el cual será impartido por el arquitecto, los maestros de obra y el técnico en mantenimiento, instalación y puesta en marcha de Sistemas Solares Fotovoltaicos.</p>
	<p>Venta focalizada: Con esta se plantea un análisis de soluciones a posibles necesidades con el fin de captar inmediatamente la atención y cerrar las ventas eficazmente.</p>

Fuente: Elaboración propia

2.5.6.1 Fuerza de ventas. A continuación, se señala la fuerza de ventas a requerir y otras tácticas de venta a adoptar.

Figura 12. Tácticas de venta

	<p>La empresa prestadora de servicios de acabados de interiores y energías renovables para los hogares contará con una fuerza comercial propia conformada por un equipo liderado por un director y dos agentes comerciales, enfocados en cumplir con el plan de mercadeo trazado en el proyecto.</p>
	<p>Se llevará a cabo la implementación de una página web para brindar confianza y credibilidad a los clientes. Además, atraer su atención y dar soporte a cualquier solicitud inquietud, petición, queja o reclamo.</p> <p>En esta, se podrán visualizar los servicios prestados por la empresa e información referente a los aspectos organizacionales como la misión, visión y valores corporativos.</p>
	<p>Se realizarán alianzas estratégicas con proveedores de insumos necesarios para la prestación de cada uno de los servicios ofertas por la empresa.</p>
	<p>Se gestionará un stand comercial para llevar a cabo la participación en ferias y eventos realizados para impulsar el sector construcción con el propósito de dar a conocer la propuesta y generar prospectos.</p>

Fuente: Elaboración propia

3 ESTUDIO TÉCNICO OPERATIVO

El estudio técnico operativo presentado en este documento, se subdivide a su vez en tres partes, que son: ingeniería del proyecto, localización y tamaño. Por ello, es fundamental en esta parte definir el tipo de servicio a brindar por medio de una ficha técnica, diseñar el diagrama de flujo del proceso de prestación del servicio, definir la tecnología necesaria y calcular los insumos a requerir para la prestación de cada solución integral.

En esta misma parte se engloban otros estudios, como el análisis y la selección de los equipos necesarios, dada la tecnología elegida; en seguida, la distribución física de tales equipos en la planta, así como la propuesta de la distribución general, en la que se calculan todas y cada una de las áreas que formarán la empresa.

3.1 INGENIERÍA DEL PROYECTO

3.1.1 Producto / servicio. A través de la microempresa planteada en este estudio de viabilidad llamada Kreta Acabados Interiores y Energías Renovables S.A.S, se proyecta la prestación de un servicio especializado en acabados de interiores y energías renovables para viviendas en Santiago de Cali. La segmentación del mercado se efectuó por grupo de edad y estratificación, el cual está conformado por la población entre los 30 y 69 años perteneciente a los estratos 3, 4, 5 y 6 con bien raíz localizado en la ciudad de Cali o su área de influencia. Los tipos de servicios a brindar, los insumos a utilizar y otros elementos relevantes se especifican en la ficha técnica presentada en el siguiente cuadro:

Cuadro 19. Ficha técnica del servicio

FICHA TÉCNICA DEL SERVICIO	
NOMBRE DEL SERVICIO	Servicio especializado en acabados de interiores y energías renovables para viviendas en Santiago de Cali.
SECTOR	SECTOR DE LA CONSTRUCCIÓN
DESCRIPCIÓN DEL SERVICIO	<p>KRETA ACABADOS INTERIORES Y ENERGÍAS RENOVABLES S.A.S es una empresa especializada en acabados de interiores y energías renovables para el sector residencial, que brinda soluciones de mantenimiento, restauración, impermeabilización, remodelación de interiores y exteriores, pintura y acabados de muros en todo tipo de inmuebles, garantizando el adecuado funcionamiento, confort e imagen de las instalaciones, a través de un grupo interdisciplinario de especialistas y profesionales comprometidos con ofrecer la mejor alternativa para satisfacer plenamente las necesidades y expectativas de los clientes.</p> <p>Los valores diferenciales de la unidad de negocio se enfocan en brindar una asesoría personalizada a los clientes y promover el uso de energías renovables para sus hogares en pro del cuidado y preservación del medioambiente.</p> <p>Además, cada labor se ejecutará con conocimiento técnico impartido por personal competente en cada área de trabajo y se dará cumplimiento a la norma según el SG – SST a fin de respetar el marco legal impartido por entidades gubernamentales del país.</p>
LUGAR DE PRESTACIÓN DEL SERVICIO	Departamento del Valle del Cauca - Municipio de Santiago de Cali.
PORTAFOLIO DE SERVICIOS	CAMBIO DE PUERTAS (X4)
	CAMBIO DE CERÁMICAS (PISO Y ENCHAPE DE BAÑOS)
	CAMBIO DE BATERÍAS PARA BAÑOS (LAVAMANOS Y SANITARIO)

	<p align="center">INSTALACIÓN AGUA CALIENTE DUCHAS - INSTALACIÓN CALENTADOR</p>
	<p align="center">ESTUCO</p>
	<p align="center">PINTURA</p>
	<p align="center">INSTALACIÓN DE PANELES SOLARES</p>
<p align="center">REQUISITOS MÍNIMOS Y NORMATIVIDAD</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Ley 388 de 1997. Conocida como la “Ley de Desarrollo Territorial”. - Resolución 0312 de 2019. A través de la cual se definen los estándares mínimos del Sistema de Gestión de Seguridad y Salud en el Trabajo SG-SST aplicables a todos los empleadores y contratantes de personal - Ley 675 de 2001. Por medio de la cual se expide el régimen de propiedad horizontal.
<p align="center">LOGOTIPO DE LA EMPRESA</p>	<div style="text-align: center;">  <p>Lema: “Aquí damos alas a tus sueños”.</p> </div>

Fuente: Elaboración propia

3.1.2 Metodología para el estudio de la ingeniería del proyecto. Lo expuesto en este punto se relaciona con cinco elementos relevantes que miden el alcance de la microempresa planteada en este documento, estos se enfocan en: el ámbito del proyecto, el tamaño, la maquinaria y equipos requeridos, los proveedores de insumos requeridos y los edificios, estructuras u obras de ingeniería civil.

- **Ámbito del proyecto**

KRETA ACABADOS INTERIORES Y ENERGÍAS RENOVABLES S.A.S

pertenece al sector terciario, debido a que su actividad económica está fundamentada en la prestación de un servicio especializado en acabados de interiores y energías renovables para el sector residencial, brindando soluciones de mantenimiento, instalación, restauración, impermeabilización, remodelación de interiores, pintura y acabados de muros y superficies en todo tipo de inmuebles.

Cabe destacar que, la formalización de empresas del sector terciario o sector servicios aumentó en Colombia y sus registros ante las Cámaras de Comercio según Elejalde (2020), pasaron de 133.443 nuevas empresas en 2018 a 137.943 en 2019, lo que significó un incremento de 3,4%.

De acuerdo con el último reporte de la Confederación Colombiana de Cámaras de Comercio (Confecámaras), en 2019 también se vio un crecimiento en la generación de empresas manufactureras, con 29.414 compañías nuevas, 2% más que en 2018; en el comercio, donde 115.415 empresas entraron al mercado, y en la construcción, donde llegaron 13.751 firmas. (Elejalde, 2020).

Por otro lado, al revisar los registros según el tamaño de las empresas, a partir del valor de sus activos, la mayoría de las nuevas unidades productivas se concentró en microempresas, con 99,6% del nuevo tejido empresarial, seguido por las pequeñas empresas (0,37%) y el restante se encuentra en las medianas y grandes empresas (0,03%). (Elejalde, 2020).

Así mismo, el lugar en el que operará la microempresa será en la ciudad de **Santiago de Cali** concretamente en el barrio **Ciudadela Comfandi** ubicado en **la comuna 17**. Esta localización geográfica fue definida debido a la cercanía con las diversas constructoras y sus proyectos ejecutados en el sur de la ciudad y su área de influencia. Además, gracias al cubrimiento de los servicios públicos que es del 100%, la seguridad con la que cuenta el sector, la accesibilidad y conectividad de la red vial y su estratificación socioeconómica la cual es tres (3), con el propósito de optimizar los recursos financieros y no afectar las utilidades de la empresa.

- **Tamaño del proyecto**

Con la microempresa en proyecto, se prevé contribuir con la disminución de la tasa de desempleo en el municipio de Santiago de Cali, la cual en el 2019 llegó al 12,5%, una cifra superior a la reportada en 2018, que fue de 11,5%; y mayor también a la del promedio nacional. Ello, generando seis (6) empleos directos y siete (7) indirectos. Además, aportará al crecimiento económico de la región al estimar unas ventas totales de \$134´049.343 mensuales con una proyección total mensual de 98 servicios y anual de 1.181 a un precio promedio de \$1.664.628.

En el cuadro doce (12) se presenta la proyección de unidades de servicios a prestar, resaltando que dicho cálculo se obtiene del promedio de la variación de los ingresos operacionales del sector **Actividades especializadas para la construcción de edificaciones y obras de ingeniería civil** desde el año 2005 hasta el año 2019 el cual según el DANE es de 3,88%.

Cuadro 20. Proyección de servicios de acabados de interiores y energías renovables

PROYECCIÓN DE VENTAS Y COSTOS							
PRESUPUESTO UNIDADES A VENDER							
	ENE	DIC	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
CAMBIO DE PUERTAS (X4)	9	9	105	109	113	117	122
CAMBIO DE CERÁMICAS (PISO Y ENCHAPE DE BAÑOS)	15	15	178	185	192	200	208
CAMBIO DE BATERÍAS PARA BAÑOS (LAVAMANOS Y SANITARIO)	22	22	261	272	282	293	304
INSTALACIÓN AGUA CALIENTE DUCHAS - INSTALACIÓN CALENTADOR	37	37	443	460	478	496	516
ESTUCO	12	12	138	144	149	155	161
PINTURA	3	3	40	42	43	45	47
INSTALACIÓN DE PANELES SOLARES	1	1	15	16	17	17	18
TOTAL	98	98	1.181	1.227	1.274	1.324	1.375

Fuente: Elaboración propia

Cuadro 21. Ventas totales de Kreta Acabados Interiores y Energías Renovables S.A.S

VENTAS TOTALES							
	ENE	DIC	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
CAMBIO DE PUERTAS (X4)	10.739.099	10.739.099	128.869.182	139.085.056	149.749.584	160.765.166	172.006.566
CAMBIO DE CERÁMICAS (PISO Y ENCHAPE DE BAÑOS)	50.456.347	50.456.347	605.476.163	653.474.201	703.580.187	755.335.559	808.151.910
CAMBIO DE BATERÍAS PARA BAÑOS (LAVAMANOS Y SANITARIO)	13.947.661	13.947.661	167.371.927	180.640.037	194.490.847	208.797.597	223.397.635
INSTALACIÓN AGUA CALIENTE DUCHAS - INSTALACIÓN CALENTADOR	32.788.169	32.788.169	393.458.024	424.648.704	457.209.197	490.841.514	525.163.290
ESTUCO	19.182.305	19.182.305	230.187.656	248.435.370	267.484.476	287.160.639	307.240.162
PINTURA	3.284.539	3.284.539	39.414.465	42.538.976	45.800.707	49.169.808	52.607.975
INSTALACIÓN DE PANELES SOLARES	3.651.225	3.651.225	43.814.699	47.288.031	50.913.902	54.659.130	58.481.134
TOTAL	134.049.343	134.049.343	1.608.592.116	1.736.110.373	1.869.228.900	2.006.729.414	2.147.048.672

Fuente: Elaboración propia

Con respecto a los resultados de la encuesta elaborada, se despliega el cálculo de la demanda resaltando tres (3) elementos fundamentales, el primero relacionado con el nivel de aceptación del servicio, el segundo con la frecuencia de adquisición de este y el tercero basado en la capacidad instalada, definida por el grupo emprendedor a partir de la infraestructura, la tecnología y el personal a contratar. (Ver cuadro 14)

Cuadro 22. Demanda Kreta Acabados Interiores y Energías Renovables S.A.S

CALCULO DE LA DEMANDA - KRETA ACABADOS INTERIORES Y ENERGÍAS RENOVABLES S.A.S	
Total población Santiago de Cali 2020	2.496.346
Población entre los 30 y 69 años con bien raíz adquirido durante el año 2019 y 2020 en Cali	187.891
Porcentaje Mercado potencial	20%
Mercado potencial (# de almacenes de cadena)	36.697
Frecuencia de adquisición de servicios (mensual)	1
Demanda Potencial (Q servicios)	36.697
Precio promedio	\$ 1.664.628

Demanda Potencial (\$) mensual	\$ 61.087.616.581
% Participación	0,27%
Demanda Real (Q servicios) mensual	98
Demanda Real (\$) mensual	134'049.343
Meses del año	12

Fuente: Elaboración propia

Teniendo cuantificados los elementos presentados anteriormente, se calcula una participación en el mercado de 0,27% consecuentes con la capacidad instalada deducida a partir de la infraestructura, los recursos tecnológicos con los que se contará y el talento humano a contratar como se muestra a continuación:

Cuadro 23. Capacidad instalada

CAMBIO DE PUERTAS (X4)		CANTIDAD DE SERVICIOS MENSUALES	CAMBIO DE PUERTAS
HORAS REQUERIDAS	12		17
AUXILIARES REQUERIDOS	2		
COSTO DE HORAS REQUERIDAS	113.153		
CAMBIO DE CERÁMICAS (PISO Y ENCHAPE DE BAÑOS)		CANTIDAD DE SERVICIOS MENSUALES	CAMBIO DE CERÁMICAS
HORAS REQUERIDAS	52		4
AUXILIARES REQUERIDOS	2		
COSTO DE HORAS REQUERIDAS	490.329		
CAMBIO DE BATERÍAS PARA BAÑOS (LAVAMANOS Y SANITARIO)		CANTIDAD DE SERVICIOS MENSUALES	CAMBIO DE BATERÍAS PARA BAÑOS
HORAS REQUERIDAS	5		42
AUXILIARES REQUERIDOS	1		
COSTO DE HORAS REQUERIDAS	23.573		
INSTALACIÓN AGUA CALIENTE DUCHAS - INSTALACIÓN CALENTADOR		CANTIDAD DE SERVICIOS MENSUALES	INSTALACIÓN AGUA CALIENTE
HORAS REQUERIDAS	10		21
AUXILIARES REQUERIDOS	1		
COSTO DE HORAS REQUERIDAS	47.147		

ESTUCO		CANTIDAD DE SERVICIOS MENSUALES	ESTUCO	
HORAS REQUERIDAS	60			3
AUXILIARES REQUERIDOS	2			
COSTO DE HORAS REQUERIDAS	565.764			
PINTURA		PINTURA		
HORAS REQUERIDAS	32		7	
AUXILIARES REQUERIDOS	1			
COSTO DE HORAS REQUERIDAS	150.870			
INSTALACIÓN DE PANELES SOLARES		CANTIDAD DE SERVICIOS MENSUALES		INSTALACIÓN DE PANELES SOLARES
HORAS REQUERIDAS	44			5
AUXILIARES REQUERIDOS	2			
COSTO DE HORAS REQUERIDAS	414.893			
TOTAL SERVICIOS MENSUALES			98	

Fuente: Elaboración propia

- **Selección la maquinaria, equipos y proveedores de insumos requeridos**

Los insumos requeridos por la empresa especializada en acabados de interiores para viviendas en Santiago de Cali tienen el mismo nivel de importancia. Por ello, es necesario identificar cuáles son los proveedores apropiados para tener el control sobre los costos y los gastos, y al mismo tiempo contribuir con la eficiencia organizacional desde el punto de vista operativo. Seguidamente, se presentan los distribuidores escogidos por los emprendedores:

Cuadro 24. Proveedores de insumos, maquinaria y equipos requeridos

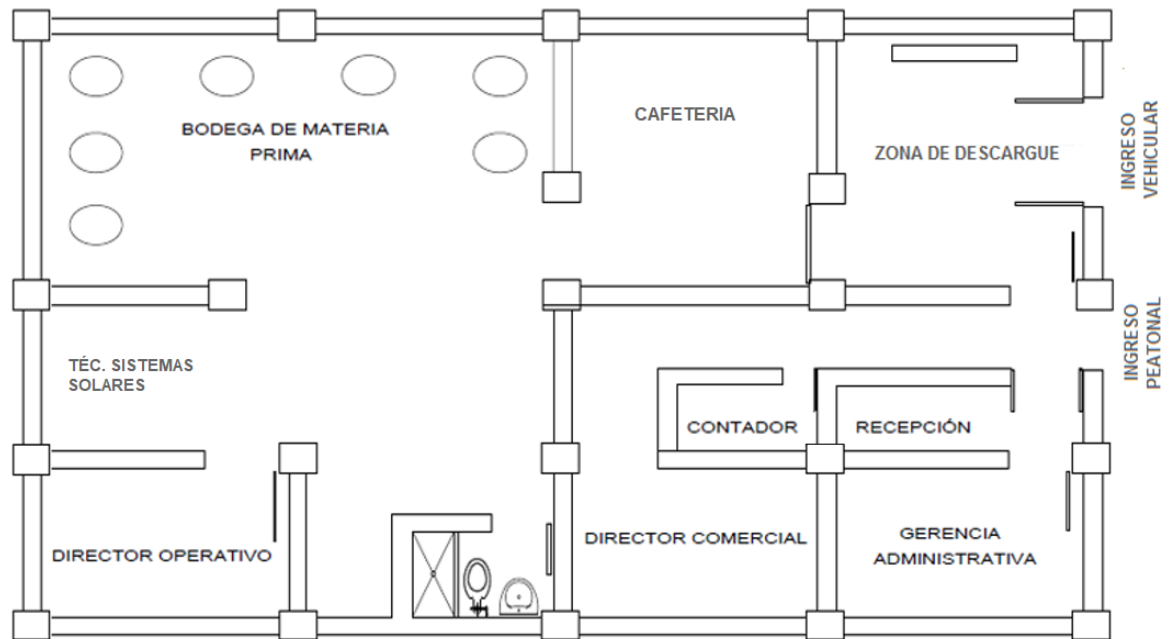
MATERIAL	PROVEEDOR	CANTIDAD	FORMA DE PAGO
Materiales y otros insumos para acabados de interiores.	Homecenter Sodimac, Corona, Ferretería La Mayor.	Por referencia	Crédito
Muebles y enseres	Homecenter Sodimac, Mercado libre.	Por referencia	Contado
Maquinaria y equipos	Homecenter Sodimac, Mercado libre.	Por referencia	Contado
Equipos de cómputo y comunicación	Alkosto, Falabella.	Por referencia	Contado
Vehículos	Fotón	Por referencia	Crédito
Paneles solares	Mercado Libre	Por referencia	Contado

Fuente: Elaboración propia

- **Edificios, estructuras y obras de ingeniería civil**

KRETA ACABADOS INTERIORES Y ENERGÍAS RENOVABLES S.A.S dispondrá de un espacio con un área total de 120 Mts², los cuales serán distribuidos de manera óptima para garantizar la comodidad y seguridad integral de los colaboradores. A continuación, se presenta el plano de la empresa:

Imagen 2. Distribución de la planta




Fuente: Elaboración propia

3.1.3 Diagramas y planes de desarrollo. Seguidamente, se presenta el diagrama y el plan de desarrollo de la empresa:

- **Plan funcional general**

KRETA ACABADOS INTERIORES Y ENERGÍAS RENOVABLES S.A.S tendrá un horario laboral establecido de la siguiente manera:

Figura 13. Horario laboral Kreta Acabados Interiores y Energías Renovables S.A.S

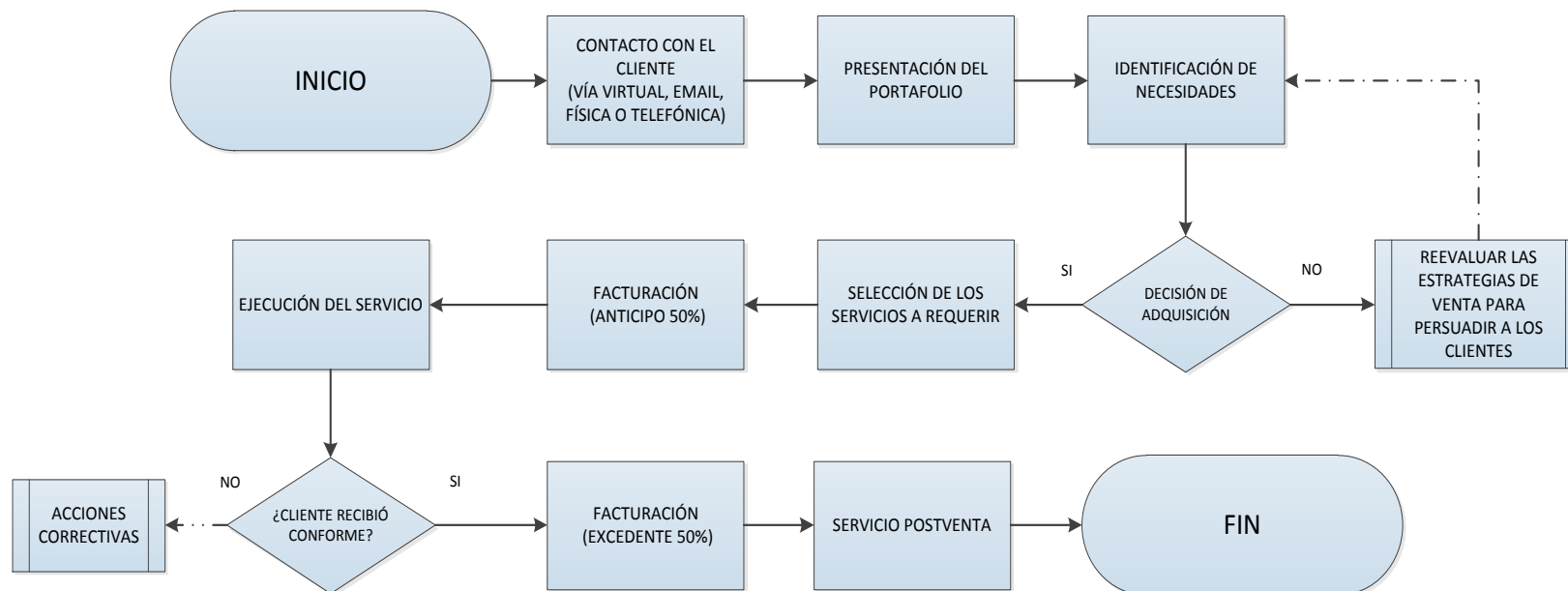
	ÁREA ADMINISTRATIVA Y COMERCIAL El horario de operación del área administrativa y comercial de la empresa será de Lunes a Viernes de 8:00 am a 6:00 pm con una (1) hora de almuerzo y Sábado de 9:00 am a 12:00 m.
	ÁREA OPERATIVA El área operativa estará disponible de Lunes a Viernes de 7:00 am a 5:00 pm con una (1) hora de almuerzo y Sábado de 9:00 am a 12:00 m.

Fuente: Elaboración propia

En este sentido, se pactará una jornada laboral con los colaboradores de cuarenta y ocho (48) horas semanales para dar cumplimiento a las horas laborales semanales establecidas por el Ministerio de la Protección Social.

- **Diagrama de flujo del proceso**

Figura 14. Diagrama de flujo del proceso de Kreta Acabados Interiores y Energías Renovables S.A.S



Fuente: Elaboración propia

El diagrama de flujo del proceso de Kreta Acabados Interiores y Energías Renovables S.A.S inicia con el primer contacto del cliente con la empresa, este se puede dar mediante la pagina web, intercambio de emails, presencialmente a través de visitas o eventos o telefónicamente.

Posterior a ello, se lleva a cabo la presentación del portafolio de servicios, en este momento el cliente es abordado por el agente comercial de manera presencial. Este colaborador es el encargado de interactuar con el cliente y hacer un ligero pitch para presentar la empresa.

Luego, el agente comercial de la empresa procede a cuestionar las necesidades del cliente, a fin de guiarlo en la escogencia del tipo de servicio requerido.

Seguido de dicho proceso, el cliente determina si toma o no los servicios brindados por la empresa, si este decide tomarlos, se procede a realizar una visita al bien inmueble a fin de emitir un diagnóstico de las necesidades e intervenciones requeridas. En este proceso intervienen dos áreas clave de la organización el director operativo (Arquitecto) y un auxiliar operativo (Asistente de obra).

Cabe resaltar que, si el cliente decide no tomar los servicios brindados por la empresa, se procede a ejecutar estrategias de venta de mayor impacto para persuadirlo. Por medio de estas se resaltan los beneficios de los servicios frente a sus inconformidades y/o necesidades y se brinda un descuento especial para cerrar la venta.

Consecutivamente, se inicia el proceso de facturación según los servicios escogidos por el cliente y se procede a hacer recepción de un anticipo del 50% sobre el total de la facturación, con el propósito de adquirir insumos, subcontratar personal e iniciar labores.

Enseguida, se lleva a cabo la ejecución del servicio especializado en acabados para interiores o instalación/mantenimiento de paneles solares. Esta labor es ejecutada

por el personal a subcontratar y todo el personal operativo contratado de manera directa.

Al finalizar labores, se procede a entregar el bien inmueble al cliente y de manera personal se evalúa el resultado final para proceder a realizar acciones correctivas y cobrar el excedente del valor total facturado.

Finalmente, se envía una encuesta vía digital (WhatsApp, email o redes sociales) con el fin de evaluar la experiencia del servicio y retroalimentar el proceso interno de la organización en pro de mejorar continuamente.

3.1.4 Tecnología. Seguidamente, se presentan los activos intangibles necesarios para realizar la digitalización y sistematización de la información financiera, contable, comercial y administrativa dentro de la empresa:

3.1.4.1 Software. Consecutivamente, se exponen los software con los que operará la empresa en proyecto:

Cuadro 25. Software y licencias

INVERSIÓN EN PESOS - KRETA ACABADOS INTERIORES Y ENERGÍAS RENOVABLES S.A.S			
ÍTEM	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
ACTIVOS INTANGIBLES			
Licencia Software (CG1)	1	950.000	950.000
Microsoft Office 365 corporativo Licenciado	1	1.099.999	1.099.999
Windows 10 Profesional 64 B, Spanish	1	530.000	530.000
HUBSPOT CRM Gratuito para MiPymes	1	0	0
McAfee® Total Protection	1	109.900	109.900
TOTAL ACTIVOS INTANGIBLES		2.049.999	2.689.899

Fuente: Elaboración propia

3.1.5 Selección del equipo. Seguidamente, se presentan los activos fijos necesarios para ejecutar la operación de la empresa especializada en acabados de interiores y energías renovables para viviendas en Santiago de Cali:

3.1.5.1 Maquinaria y equipos. A continuación, se presenta el presupuesto de la maquinaria y equipos fundamentales para llevar a cabo un servicio integral:

Cuadro 26. Maquinaria y equipos

INVERSIÓN EN PESOS - KRETA ACABADOS INTERIORES Y ENERGÍAS RENOVABLES S.A.S			
ÍTEM	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
ACTIVOS FIJOS			
MAQUINARIA Y EQUIPO			
Hidrolavadora 1800 PSI 5 Litros/Minuto Karcher	1	1.015.900	1.015.900
Lavadora A Vapor	1	703.900	703.900
Kit Destornillador Inalámbrico 4.8v Skil	5	89.990	449.950
TOTAL MAQUINARIA Y EQUIPO			2.169.750

Fuente: Elaboración propia

3.1.5.2 Muebles y enseres. Seguidamente, se despliegan los muebles y enseres requeridos para dotar el área administrativa de LOVE PETS S.A.S:

Cuadro 27. Muebles y enseres

INVERSIÓN EN PESOS - KRETA ACABADOS INTERIORES Y ENERGÍAS RENOVABLES S.A.S			
ÍTEM	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
ACTIVOS FIJOS			
MUEBLES Y ENSERES			
Escritorio	5	138.900	694.500
Archivador Toscana 4 cajones Moduart	2	399.900	799.800
Divisiones Para Oficina Tapizadas de 3 x 3	6	510.000	3.060.000

Mesa Plegable Industrial 60x120x75	3	139.500	418.500
Cafetera Digital KALLEY K-MCD900N	2	109.900	219.800
TOTAL MUEBLES Y ENSERES			5.192.600

Fuente: Elaboración propia

3.1.5.3 Equipos de cómputo y comunicaciones. Del mismo modo, se presenta el presupuesto de los equipos de cómputo y comunicación cotizados para dotar las diferentes áreas de la empresa.

Cuadro 28. Equipos de cómputo y comunicación

INVERSIÓN EN PESOS - KRETA ACABADOS INTERIORES Y ENERGÍAS RENOVABLES S.A.S			
ÍTEM	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
ACTIVOS FIJOS			
EQUIPOS DE COMPUTO Y COMUNICACIONES			
Computador de escritorio	4	1.549.000	6.196.000
Computador portátil	1	2.487.100	2.487.100
Celular Samsung Galaxy J2 Prime Lte 4g Negro	1	345.900	345.900
Impresora Láser Multifunción HP LaserJet Pro M176N	1	1.330.005	1.330.005
TOTAL EQUIPOS DE COMPUTO Y COMUNICACIONES			10.359.005

Fuente: Elaboración propia

3.1.5.4 Vehículos. Finalmente, se presenta el presupuesto del vehículo necesario para realizar la movilización de materias primas necesarias para cada solución integral brindada por la empresa:

Cuadro 29. Vehículos

INVERSIÓN EN PESOS - KRETA ACABADOS INTERIORES Y ENERGÍAS RENOVABLES S.A.S			
ÍTEM	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL

ACTIVOS FIJOS			
VEHÍCULOS			
Mini truck Cargo Box Euro IV modelo 2020 Fotón	1	45.990.000	45.990.000
TOTAL VEHÍCULOS			45.990.000

Fuente: Elaboración propia

3.1.6 Cálculo de cantidades de materia prima e insumos. Seguidamente, se refleja el cálculo de los insumos a requerir para la prestación de los diferentes servicios especializados a ofrecer, enfatizando en la unidad de medida, la cantidad o contenido neto en la que se obtiene en el mercado, el valor sin IVA y su valor unitario:

Cuadro 30. Materia prima requerida para cada servicio

INVENTARIO INSUMOS - KRETA ACABADOS INTERIORES Y ENERGÍAS RENOVABLES S.A.S				
ÍTEM	UNIDA D	CANTIDA D	VALOR SIN IVA	VALOR UNITARIO (\$) (ml, und, gr)
Puerta Melamina Soder 70x235 cm	UNIDAD	1	219.900	219.900
Piso porcelanato	Mt ₂	59	1.292.100	21.900
PEGACOR/TOPEX PORCELANATO	Kilo	300	432.000	1.440
PEGACOR/TOPEX CERÁMICO	Kilo	20	39.998	2.000
PISO PARA BAÑO	Mt ₂	6	181.000	30.167
ENCHAPE / CENEFA MUROS BAÑOS	Mt ₂	6	453.527	75.588
Sanitario Tao dual one piece Blanco	UNIDAD	1	219.900	219.900

Lavamanos Vessel Trapecio	UNIDAD	1	229.900	229.900
KIT MEZCLADOR DE BAÑO (agua fría-caliente)	UNIDAD	1	72.000	72.000
Calentador Tiro Forzado 6 Litros Gas Natural T1000F Bosch	UNIDAD	1	499.900	499.900
Estucor Estuco Max	Kilo	25	33.900	1.356
Cinta Enmascarar 24 mm x 40 Metros	UNIDAD	1	7.400	7.400
Masilla MASTIC SIKA	Litro	20	36.465	1.823
Lija Agua #180 Profesional	UNIDAD	1	1.300	1.300
PINTURA VINILTEX BLANCO	Litro	20	281.000	14.050
RODILLO	UNIDAD	1	12.000	12.000
BROCHA 1"	UNIDAD	1	3.500	3.500
BROCHA 3"	UNIDAD	1	8.900	8.900
Panel Solar 330w Yingli Solar - Poly	UNIDAD	1	499.000	499.000

Fuente: Elaboración propia

Cuadro 31. Cálculo de cantidades de materia prima e insumos requeridos para servicio de cambio de puertas (x4)

CAMBIO DE PUERTAS (X4)				
PRODUCTO	CANT	UNIDAD DE MEDIDA	VALOR DE UNIDAD DE MEDIDA EN PESOS	VALOR UNITARIO
Puerta Melamina Soder 70x235 cm	4	UNIDAD	219.900	879.600
TOTAL MATERIA PRIMA				879.600
MANO DE OBRA				156.550
CIF				44.786
COSTO UNITARIO				1.080.936

Fuente: Elaboración propia

Cuadro 32. Cálculo de cantidades de materia prima e insumos requeridos para servicio de cambio de cerámicas

CAMBIO DE CERÁMICAS (PISO Y ENCHAPE DE BAÑOS)				
PRODUCTO	CANT	UNIDAD DE MEDIDA	VALOR DE UNIDAD DE MEDIDA EN PESOS	VALOR UNITARIO
Piso porcelanato	59	Mt ₂	21.900	1.292.100
PEGACOR/TOPEX PORCELANATO	300	Kilo	1.440	432.000
PEGACOR/TOPEX CERAMICO	20	Kilo	2.000	39.998
PISO PARA BAÑO	6	Mt ₂	30.167	181.000
ENCHAPE / CENEFA MUROS BAÑOS	6	Mt ₂	75.588	453.527
TOTAL MATERIA PRIMA				2.398.625
MANO DE OBRA				533.726
CIF				44.786
COSTO UNITARIO				2.977.136

Fuente: Elaboración propia

Cuadro 33. Cálculo de cantidades de materia prima e insumos requeridos para servicio de cambio de baterías para baños

CAMBIO DE BATERÍAS PARA BAÑOS (LAVAMANOS Y SANITARIO)				
PRODUCTO	CANT	UNIDAD DE MEDIDA	VALOR DE UNIDAD DE MEDIDA EN PESOS	VALOR UNITARIO
Sanitario Tao dual one piece Blanco	1	UNIDAD	219.900	219.900
Lavamanos Vessel Trapecio	1	UNIDAD	229.900	229.900
TOTAL MATERIA PRIMA				449.800
MANO DE OBRA				66.971
CIF				44.786
COSTO UNITARIO				561.556

Fuente: Elaboración propia

Cuadro 34. Cálculo de cantidades de materia prima e insumos requeridos para servicio de instalación agua caliente duchas

INSTALACIÓN AGUA CALIENTE DUCHAS - INSTALACIÓN CALENTADOR				
PRODUCTO	CANT	UNIDAD DE MEDIDA	VALOR DE UNIDAD DE MEDIDA EN PESOS	VALOR UNITARIO
KIT MEZCLADOR DE BAÑO (agua fria-caliente)	2	UNIDAD	72.000	144.000
Calentador Tiro Forzado 6 Litros Gas Natural T1000F Bosch	1	UNIDAD	499.900	499.900
TOTAL MATERIA PRIMA				643.900
MANO DE OBRA				90.544
CIF				44.786
COSTO UNITARIO				779.230

Fuente: Elaboración propia

Cuadro 35. Cálculo de cantidades de materia prima e insumos requeridos para servicio de estuco

ESTUCO				
PRODUCTO	CANT	UNIDAD DE MEDIDA	VALOR DE UNIDAD DE MEDIDA EN PESOS	VALOR UNITARIO
Estucor Estuco Max	550	Kilo	1.356	745.800
Cinta Enmascarar 24 mm x 40 Metros	2	UNIDAD	7.400	14.800
Masilla MASTIC SIKA	20	Litro	1.823	36.465
Lija Agua #180 Profesional	6	UNIDAD	1.300	7.800
TOTAL MATERIA PRIMA				804.865
MANO DE OBRA				609.161
CIF				44.786
COSTO UNITARIO				1.458.812

Fuente: Elaboración propia

Cuadro 36. Cálculo de cantidades de materia prima e insumos requeridos para servicio de pintura

PINTURA				
PRODUCTO	CANT	UNIDAD DE MEDIDA	VALOR DE UNIDAD DE MEDIDA EN PESOS	VALOR UNITARIO
PINTURA VINILTEX BLANCO	40	Litro	14.050	562.000
Cinta Enmascarar 24 mm x 40 Metros	2	UNIDAD	7.400	14.800
RODILLO	2	UNIDAD	12.000	24.000
BROCHA 1"	2	UNIDAD	3.500	7.000
BROCHA 3"	2	UNIDAD	8.900	17.800
TOTAL MATERIA PRIMA				625.600
MANO DE OBRA				194.268
CIF				44.786
COSTO UNITARIO				864.653

Fuente: Elaboración propia

Cuadro 37. Cálculo de cantidades de materia prima e insumos requeridos para servicio de instalación de paneles solares

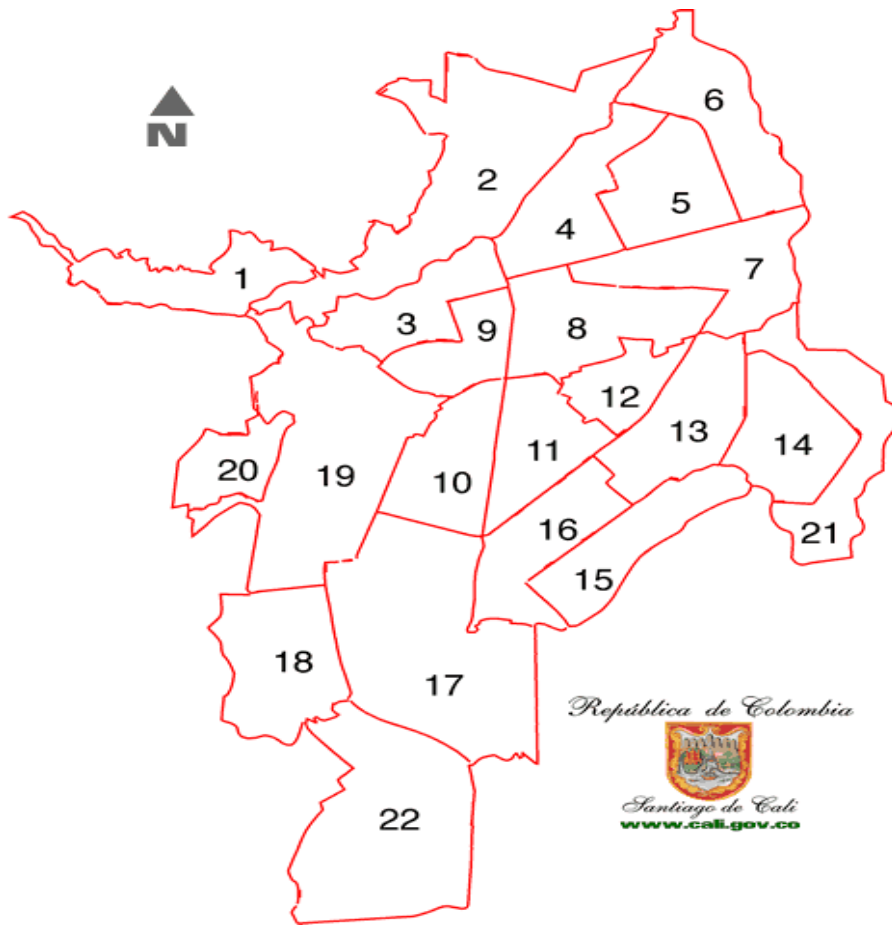
INSTALACIÓN DE PANELES SOLARES				
PRODUCTO	CANT	UNIDAD DE MEDIDA	VALOR DE UNIDAD DE MEDIDA EN PESOS	VALOR UNITARIO
Panel Solar 330w Yingli Solar - Poly	4	UNIDAD	499.000	1.996.000
TOTAL MATERIA PRIMA				1.996.000
MANO DE OBRA				458.291
CIF				44.786
COSTO UNITARIO				2.499.076

Fuente: Elaboración propia

3.2 LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO

3.2.1 Macro localización. Kreta es una empresa especializada en acabados de interiores y energías renovables para el sector residencial la cual estará situada en Santiago de Cali, esta ciudad cuenta con una población total al año 2020 de 2.496.346 personas según datos del DANE, en un área urbana de 12.090,03 hectáreas esto implica una densidad bruta de 168,7 habitantes por hectárea. La densidad bruta varía mucho de comuna a comuna. Por ejemplo, las comunas 22, 19, 16 y 2 poseen las densidades más bajas de la ciudad; mientras que comunas como las 13, 14 y 17 poseen las densidades más altas. Las comunas con mayor densidad, en general, presentan pirámides poblacionales con bases amplias, mientras que aquellas con densidades bajas presentan una población relativamente más envejecida con una base ensanchada. (Alonso, Arcos, Solano, Llanos, & Gallego, 2016, p. 4)

Imagen 3. Macro localización - mapa de Santiago de Cali



Fuente: (Alcaldía de Santiago de Cali, 2015, p. 20)

Las generalidades más representativas de la ciudad de Cali son presentadas a continuación:

Cuadro 38. Generalidades del municipio de Santiago de Cali

GENERALIDADES MUNICIPIO SANTIAGO DE CALI

Acomodación

En Cali hay hoteles nacionales e internacionales desde tres hasta de cinco estrellas. En la región hay hoteles especializados en turismo ecológico y ambiental, especialmente en la zona del lago Calima.

Aeropuertos

Aeropuerto Internacional de Palmaseca. A cuarenta minutos de Bogotá, y hay varios vuelos todos los días.

También hay vuelos hacia Miami, y conexiones, a través de Bogotá con Europa.

Carreteras

La región cuenta con una red de vías principales que intercomunican a Cali con Medellín y Bogotá y con todos los de la región. Para llegar a algunos pueblos se utilizan carreteras de penetración y caminos veredales.

Telecomunicaciones

En toda la región se cuenta con todos los servicios de comunicaciones y telecomunicaciones. En las ciudades principales hay conexión de banda ancha y Wi-fi, y en ciudades intermedias y pueblos pequeños la conexión es telefónica. En Cali hay servicios de producción audiovisual para televisión y comerciales de publicidad.

Salud

En Cali existen hospitales y clínicas privadas que ofrecen atención de primer orden; también existen hospitales y clínicas que pertenecen al municipio o al departamento que ofrecen buenos servicios generales y de urgencias.

En todos los pueblos hay puestos de salud.

Infraestructura de producción

En Cali opera el canal regional Telepacífico, el cual tiene cobertura para los departamentos del Valle del Cauca, Nariño, Cauca y Chocó. Así mismo, funciona en la ciudad el Canal Universitario de la Universidad del Valle. Cali es una ciudad que tiene una buena infraestructura de producción en cine, televisión y publicidad.

Fuente: Elaboración propia

3.2.2 Micro localización. Entre tanto, se proyecta que la empresa este emplazada en el municipio de Santiago de Cali en la comuna 17, específicamente en el Barrio Ciudadela Comfandi. Estos son los aspectos que se tienen en cuenta al momento de elegir dicha área geográfica:

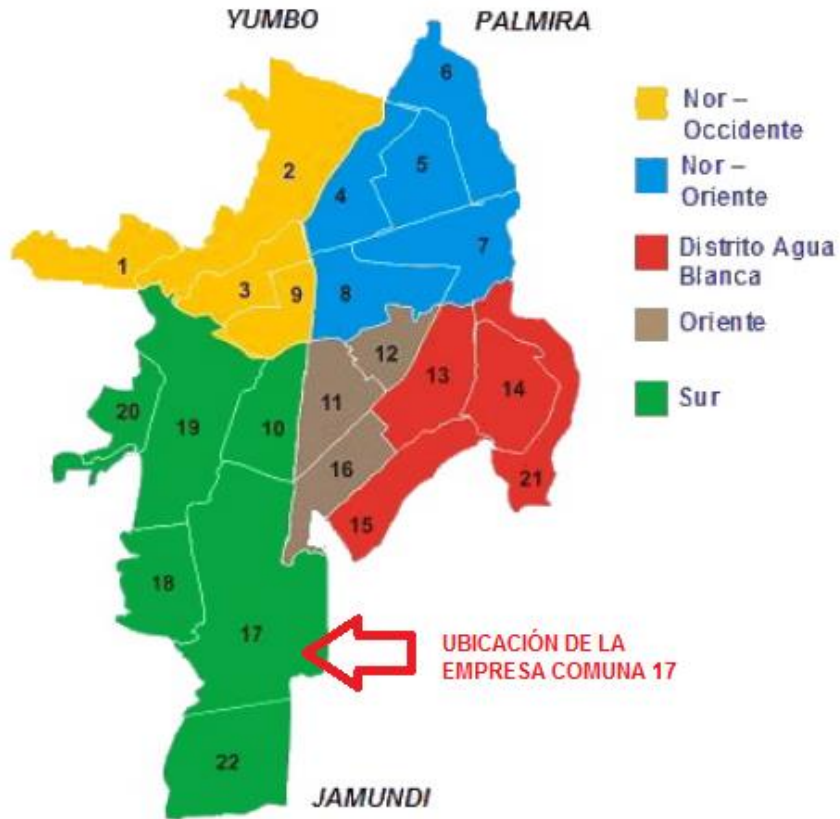
Cuadro 39. Elementos importantes de la micro localización

ELEMENTOS IMPORTANTES DE LA MICRO LOCALIZACIÓN	
1.	Cercanía con el mercado objetivo. (población entre los 30 y 69 años con bien raíz adquirido en la ciudad de Cali o su área de influencia)
2.	Carencia de prohibiciones (Normas y planes de ordenamiento territorial). Se tiene en cuenta las diferentes prohibiciones específicas de industrias calificadas como molestas, insalubres, peligrosas, O nocivas y se terminó que ninguna influye para montar la empresa en desarrollo.
3.	El lugar elegido cuenta con una infraestructura adecuada a las necesidades de la empresa. Se cuenta con los suministros de agua, electricidad, teléfono, etc. para cubrir las necesidades de la actividad.
4.	Otro elemento que se tuvo en cuenta es la comunicación de la empresa con el exterior, ya que el barrio Ciudadela Comfandi se encuentra bien ubicado y cuenta con una amplia red vial que permite el fácil acceso de clientes y colaboradores. Además, se cuenta con presencia de transporte público lo que garantiza la accesibilidad del lugar.
5.	Se cuenta con proveedores cercanos a la empresa.
6.	El precio del local es una variable determinante, por ello se determinó que la ubicación de la empresa sería el barrio Ciudadela Comfandi, ya que este es estrato 3 lo cual contribuiría con la reducción de gastos administrativos de la empresa.

Fuente: Elaboración propia

Posteriormente, se presenta el mapa de la ciudad de Santiago de Cali en el cual se señala la ubicación de la comuna 17:

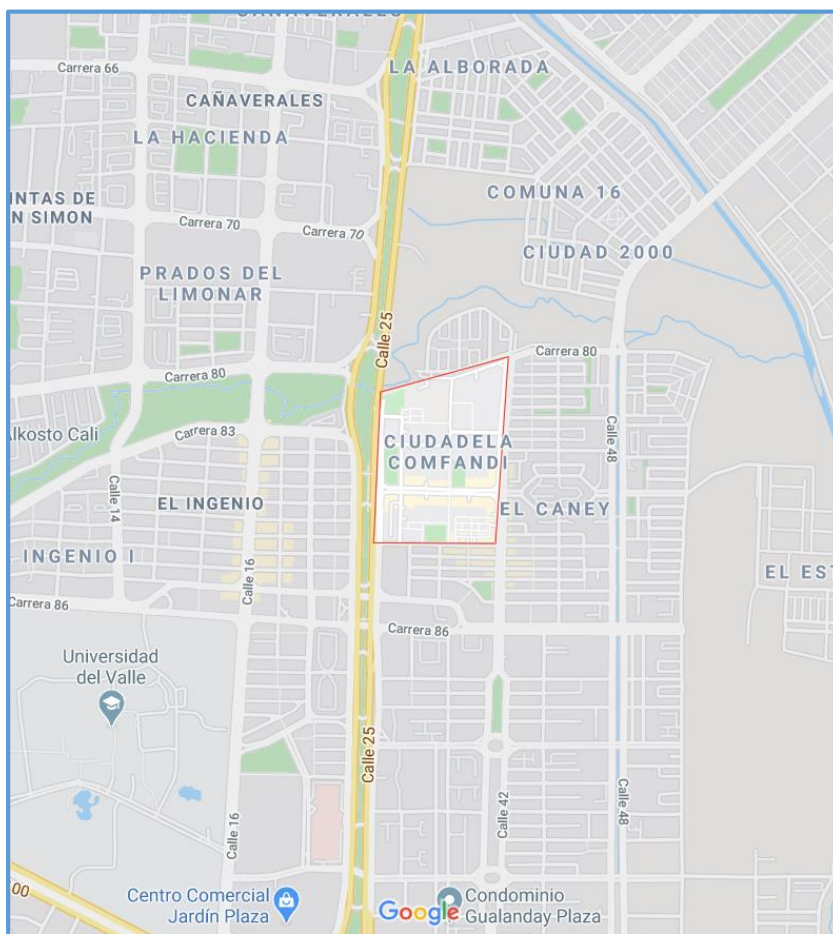
Imagen 4. Ubicación de la Comuna 17



Fuente: (Departamento Administrativo de Planeación Municipal, 2017, p. 4)

La siguiente imagen muestra la localización geográfica de la empresa especializada en acabados de interiores y energías renovables para viviendas en Santiago de Cali:

Imagen 5. Micro localización



Fuente: (Google Maps, 2020, fig. 1)

3.3 TAMAÑO DEL PROYECTO

La etapa de apertura de la empresa especializada en acabados de interiores y energías renovables para viviendas dependerá de una inversión inicial la cual se estimó por \$118.444.499, la cual está representada en \$63.711.355 de activos fijos, \$11.327.108 de activos diferidos y \$43.406.036 de capital de trabajo.

Cabe destacar que, el valor a financiar es de (\$47.377.800), lo que representa un 40% de la inversión total, esta será financiada por medio de Bancolombia, a través

de un crédito de libre inversión a una tasa mensual de 2,17% con cuotas fijas de \$1.599.907 y un plazo estimado de cuatro (4) años.

Cuadro 40. Condiciones y resumen de financiación

AMORTIZACIÓN EN PESOS - KRETA ACABADOS INTERIORES Y ENERGÍAS RENOVABLES S.A.S	
Valor Préstamo	47.377.800
TEA (%)	29,45%
TASA NOMINAL MENSUAL	26,09%
TASA MENSUAL	2,17%
Numero de Cuotas	48
Meses de Año	12

AMORTIZACIÓN EN PESOS - KRETA ACABADOS INTERIORES Y ENERGÍAS RENOVABLES S.A.S				
N° Cuota	Cuota	Intereses	Amortización	Saldo
0				47.377.800
1	1.599.907	1.030.154	569.753	46.808.047
2	1.599.907	1.017.766	582.141	46.225.906
3	1.599.907	1.005.108	594.799	45.631.107
4	1.599.907	992.175	607.732	45.023.375
5	1.599.907	978.961	620.946	44.402.429
6	1.599.907	965.459	634.448	43.767.981
7	1.599.907	951.664	648.243	43.119.739
8	1.599.907	937.569	662.338	42.457.401
9	1.599.907	923.168	676.739	41.780.662
10	1.599.907	908.453	691.454	41.089.209
11	1.599.907	893.419	706.488	40.382.720
12	1.599.907	878.057	721.850	39.660.871
13	1.599.907	862.362	737.545	38.923.326
14	1.599.907	846.325	753.582	38.169.744
15	1.599.907	829.940	769.967	37.399.777
16	1.599.907	813.198	786.709	36.613.068
17	1.599.907	796.092	803.815	35.809.253
18	1.599.907	778.615	821.292	34.987.961
19	1.599.907	760.757	839.150	34.148.811
20	1.599.907	742.511	857.396	33.291.415
21	1.599.907	723.868	876.039	32.415.376
22	1.599.907	704.820	895.087	31.520.290
23	1.599.907	685.358	914.549	30.605.741
24	1.599.907	665.473	934.434	29.671.306

25	1.599.907	645.155	954.752	28.716.554
26	1.599.907	624.395	975.512	27.741.043
27	1.599.907	603.184	996.723	26.744.320
28	1.599.907	581.512	1.018.395	25.725.925
29	1.599.907	559.369	1.040.538	24.685.387
30	1.599.907	536.744	1.063.163	23.622.224
31	1.599.907	513.627	1.086.280	22.535.945
32	1.599.907	490.008	1.109.899	21.426.046
33	1.599.907	465.875	1.134.032	20.292.014
34	1.599.907	441.217	1.158.690	19.133.324
35	1.599.907	416.023	1.183.884	17.949.440
36	1.599.907	390.282	1.209.625	16.739.815
37	1.599.907	363.980	1.235.927	15.503.889
38	1.599.907	337.107	1.262.800	14.241.089
39	1.599.907	309.650	1.290.257	12.950.832
40	1.599.907	281.595	1.318.312	11.632.520
41	1.599.907	252.930	1.346.977	10.285.543
42	1.599.907	223.643	1.376.264	8.909.279
43	1.599.907	193.718	1.406.189	7.503.090
44	1.599.907	163.143	1.436.764	6.066.325
45	1.599.907	131.902	1.468.004	4.598.321
46	1.599.907	99.983	1.499.924	3.098.397
47	1.599.907	67.370	1.532.537	1.565.860
48	1.599.907	34.047	1.565.860	0
		29.417.734	47.377.800	
AMORTIZACIÓN EN PESOS - KRETA ACABADOS INTERIORES Y ENERGÍAS RENOVABLES S.A.S				
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4
INTERÉS	11.481.954	9.209.319	6.267.392	2.459.068
AMORTIZACIÓN	7.716.929	9.989.564	12.931.491	16.739.815
	19.198.883	19.198.883	19.198.883	19.198.883

29.417.734

47.377.800

Fuente: Elaboración propia

4 ESTUDIO ORGANIZACIONAL Y LEGAL

4.1 DESCRIPCIÓN DE LA IDEA DE NEGOCIO

4.1.1 Misión. Kreta Acabados Interiores y Energías Renovables S.A.S es una empresa especializada en brindar soluciones integrales de instalación de paneles solares y mantenimiento, restauración y remodelación de viviendas, garantizando el adecuado funcionamiento, confort e imagen de cada proyecto con el propósito de hacer realidad los sueños de cada cliente.

4.1.2 Visión. Kreta Acabados Interiores y Energías Renovables S.A.S proyecta para 2025 consolidar su liderazgo en el sector de la construcción y ser reconocida por brindar soluciones integrales a residencias ubicadas en todo el departamento del Valle del Cauca basando su operación en calidad, profesionalismo y mejoramiento continuo.

4.1.3 Valores corporativos. A continuación, se despliegan los valores corporativos definidos para la empresa Kreta Acabados Interiores y Energías Renovables S.A.S:

Figura 15. Valores corporativos



INTEGRIDAD: Actuar de manera clara y consistente, con principios éticos.

CONFIANZA: Generar credibilidad manejando responsablemente la información.

ACTITUD DE SERVICIO: Ser amables y oportunos, orientados siempre a la satisfacción de los clientes.

GESTIÓN INTEGRAL: Utilizar todas las herramientas administrativas en pro de brindar un servicio con altos estándares de calidad.

COMPROMISO: Construir una visión empresarial con sentido de pertenencia y liderazgo.

EFICIENCIA: Optimizar el uso de los recursos disponibles para el mejoramiento continuo de la organización.

Fuente: Elaboración propia

4.1.4 Filosofía de trabajo. Kreta Acabados Interiores y Energías Renovables S.A.S basará su filosofía de trabajo en hacer realidad los sueños de los clientes, brindando soluciones integrales que cumplan con los estándares legales, estéticos y confortables en cada uno de los proyectos ejecutados.

4.1.5 Competencias organizacionales. Seguidamente, se presentan las competencias corporativas que caracterizarán a todas las personas de la organización las cuales están basadas en elementos del ser, estas son de tipo personal, técnico, de gestión y social:

Cuadro 41. Competencias organizacionales

COMPETENCIAS ORGANIZACIONALES KRETA ACABADOS INTERIORES Y ENERGÍAS RENOVABLES S.A.S
<p>• Orientación al servicio</p> <p>Capacidad para identificar y comprender las necesidades y expectativas de las personas en relación con la empresa y atenderlas con la calidad requerida.</p>
<p>• Aprendizaje continuo</p> <p>Habilidad enfocada en el entendimiento y retrospectión de las consecuencias de un determinado accionar, para el fortalecimiento del aprendizaje y generación de futuras actividades con mayores márgenes de confianza y menores márgenes de error.</p>
<p>• Innovación</p> <p>Creación de alternativas de solución a situaciones o problemas que suceden. Requiere repensar lo que se tiene e inclusive generar nuevos modelos que se puedan aplicar a los grupos de interés.</p>
<p>• Trabajo en equipo</p>

Accionar de manera coordinada y con evidencia de relaciones interpersonales favorables para propiciar la cooperación entre personas, eliminando un poco las barreras jerárquicas entre cargos y generando autonomía.

• **Comunicación**

Capacidad de escuchar, procesar y transmitir información a manera clara y concisa entre personas.

Fuente: Elaboración propia

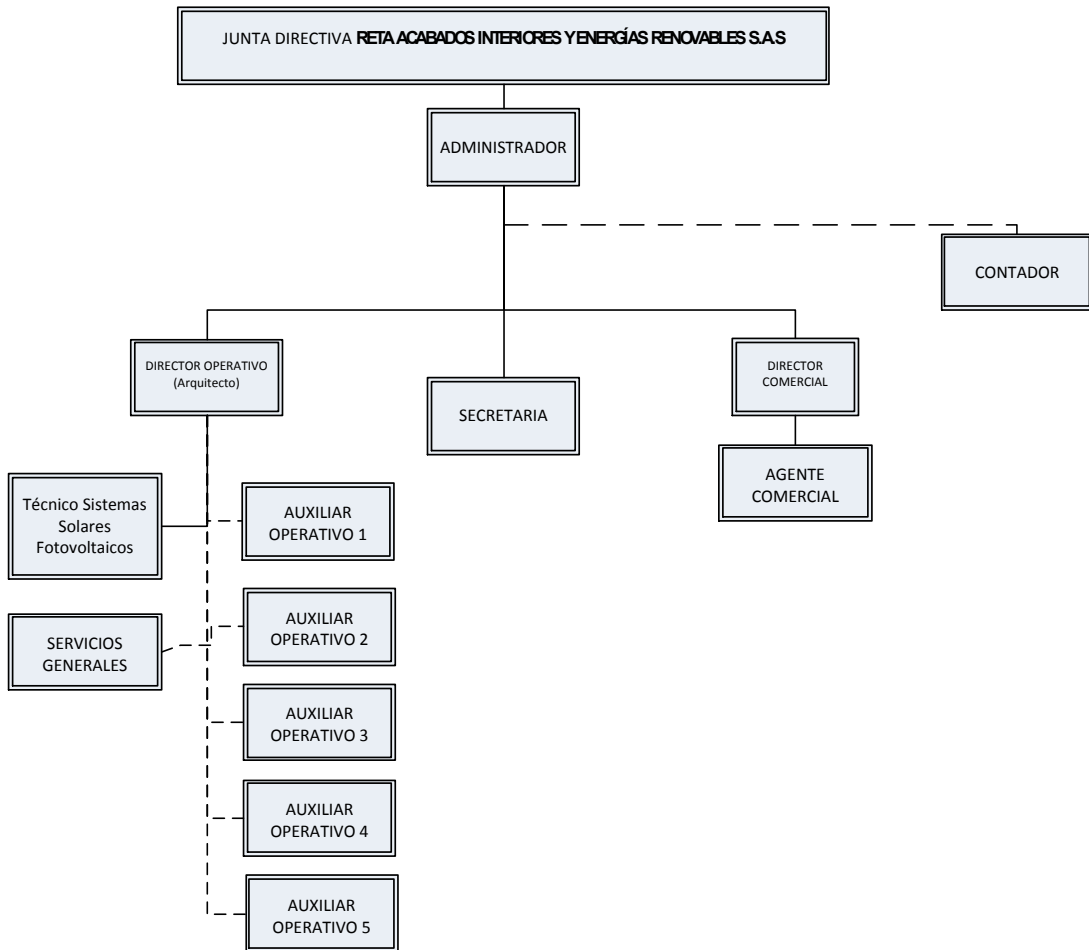
4.2 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

A continuación, se presenta la estructura organizacional de la empresa en proyecto la cual permite organizar jerárquicamente cada cargo a incorporar.

Vale la pena resaltar que, el tipo de estructura organizativa es jerárquica y en línea (staff). La primera de ellas es una de las más utilizadas, tanto en pequeñas y medianas como en grandes empresas. Consiste en la creación de pequeñas dependencias que son supervisadas por uno o varios cargos superiores; en éstos recae la toma de decisiones. Es ideal para organizaciones que carezcan de unidad de mando.

La segunda hace referencia a un novedoso modelo que combina las relaciones de autoridad directa con el asesoramiento que ejercen agentes externos a la empresa. Los consultores, asesores o personal tercerizado son un buen ejemplo del modelo staff. Éstos suelen suplir necesidades que las compañías no pueden cubrir por sí mismas. La autoridad nunca se ve amenazada y las actividades tienden a optimizarse en tiempos y recursos. Bajo este modelo se incorporarán cargos de vital importancia como el contador público, el personal de servicios generales (aseo) y los auxiliares operativos (personal de obra).

Figura 16. Organigrama Kreta Acabados Interiores y Energías Renovables S.A.S



Fuente: Elaboración propia

4.2.1 Procesos operativos. Referente a los procesos operativos ejecutados en la empresa se puntualiza lo siguiente:

- **¿Qué se hace?**

Servicios especializados en acabados de interiores y energías renovables para el sector residencial con un modelo de venta directa.

- **¿Cómo se hace?**

Mediante un equipo grupo interdisciplinario de profesionales comprometidos con ofrecer la mejor alternativa para satisfacer plenamente las necesidades y expectativas de cada cliente.

- **¿Con quién se hace?**

Cada uno de los servicios será ejecutado por personal contratado de manera directa e indirecta, capacitado para efectuar profesionalmente cada proyecto. La nómina constará de trece (13) personas inicialmente, las cuales estarán encargadas de procesos administrativos, comerciales, contables y operativos del mando de un administrador que tendrá la facultad de orientar a todo el equipo de trabajo hacia el alcance de metas objetivas que garanticen la sostenibilidad de la empresa.

- **¿Dónde se hace?**

La operación administrativa, comercial y contable de la empresa se llevará a cabo en la ciudad de Santiago de Cali en el barrio Ciudadela Comfandi ubicado en la comuna 17. Entre tanto, las labores operativas serán ejecutadas en lugares externos donde se concreten proyectos con los respectivos clientes.

- **¿En cuánto tiempo se hace?**

La gestión administrativa y comercial de la empresa se efectuará en el horario laboral trazado el cual es de lunes a viernes de 8:00 am a 6:00 pm con una hora de almuerzo y los sábados de 9:00 pm a 12:00 m con el fin de cumplir lo regido en la legislación correspondiente al código sustantivo de trabajo. En este sentido, los colaboradores tendrán una jornada laboral semanal de cuarenta y ocho (48) horas semanales.

Por otro lado, el área operativa estará disponible de lunes a viernes de 7:00 am a 5:00 pm con una (1) hora de almuerzo y sábados de 9:00 am a 12:00 m.

4.2.2 Descripción de puestos.

A continuación, se presenta la descripción de cada cargo asignado en la empresa Kreta Acabados Interiores y Energías Renovables S.A.S:

Cuadro 42. Descripción de cargos (Administrador)

	KRETA ACABADOS INTERIORES Y ENERGÍAS RENOVABLES S.A.S			Código GTH-DC-005	Versión 001
	DESCRIPCIÓN DE CARGO			Vigencia 2020	Página 0 de 0
1. IDENTIFICACIÓN DEL CARGO					
Sección:	Administrativa				
Nombre del cargo:	Administrador				
Cargo Jefe inmediato:	N/A				
Ciudad:	Cali				
Salario:	\$1.950.000				
2. OBJETIVO DEL CARGO					
Planificar, organizar, dirigir, controlar, coordinar, analizar, calcular y deducir el trabajo de la empresa, además de contratar al personal adecuado, efectuando esto durante la jornada de trabajo.					
3. COMPETENCIA REQUERIDA					
Educación	Primaria				
	Educación media (Bachiller)				
	Educación superior		Programas específicos		
	Técnico				
	Tecnológico				
	Profesional	X	Administración de empresas, mercadeo o afines.		
	Especialización				
Maestría					
Conocimientos específicos	Manejo de Herramientas Ofimáticas.				
Formación complementaria	Conocimiento administrativo en el sector construcción. Conocimiento ley 388 de 1997 y Ley de Desarrollo Territorial Conocimiento en buenas prácticas de construcción.				
Competencias	Generales <ul style="list-style-type: none"> Actitud de Servicio Orientación al Logro Trabajo Interdisciplinario en Equipo Integridad Flexibilidad ante el Cambio Desarrollo Propio de Otros Liderazgo Visión Integral de Negocio 			Específicas <ul style="list-style-type: none"> Orientación al detalle Análisis de Información Comunicación abierta Planeación, Seguimiento y Control Organización Sentido de urgencia Trabajo bajo presión 	
	No requiere <input type="checkbox"/> Menor a 6 meses <input type="checkbox"/> Entre 1 y 2 años <input type="checkbox"/> Entre 2 y 4 años <input checked="" type="checkbox"/> Mayor a 4 años <input type="checkbox"/>				
Experiencia requerida	Experiencia específica en el rol o roles afines o del mismo nivel de responsabilidad.				
4. RESPONSABILIDADES					
GENERAL: <ul style="list-style-type: none"> Controlar las actividades de administración de una unidad, elaborando e interpretando las herramientas contables, tales como: registros, estados de cuenta, cuadros demostrativos, estados financieros, presupuesto y otras necesarias para garantizar la efectiva distribución y administración de los recursos materiales y financieros. Velar por el crecimiento de la empresa satisfaciendo a los inversionistas y los grupos relacionados con la misma como colaboradores, clientes, proveedores, instituciones financieras, gobierno y comunidad. 					

Fuente: Elaboración propia

Cuadro 43. Descripción de cargos (Contador)

	KRETA ACABADOS INTERIORES Y ENERGÍAS RENOVABLES S.A.S	Código GTH-DC- 005	Versión 001
	DESCRIPCIÓN DE CARGO	Vigencia 2020	Página 0 de 0

1. IDENTIFICACIÓN DEL CARGO						
Sección:	Contabilidad					
Nombre del cargo:	Contador					
Cargo Jefe inmediato:	Administrador					
Ciudad:	Cali					
Salario	\$877.803					
2. OBJETIVO DEL CARGO						
Direccionar y controlar los procesos contables, financieros y tributarios de la empresa para el cumplimiento de los objetivos estratégicos y requerimientos legales.						
3. COMPETENCIA REQUERIDA						
Educación	Primaria					
	Educación media (Bachiller)					
	Educación superior			Programas específicos		
	Técnico					
	Tecnológico					
	Profesional	X	Contaduría Pública.			
	Especialización					
Maestría						
Conocimientos específicos	Manejo de Herramientas Ofimáticas. Preferiblemente conocimiento en el Software CG1					
Formación complementaria	Conocimiento en Finanzas. Conocimiento en Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF).					
Competencias	Generales			Específicas		
	<ul style="list-style-type: none"> • Actitud de Servicio • Orientación al Logro • Trabajo Interdisciplinario en Equipo • Integridad • Flexibilidad ante el Cambio • Desarrollo Propio de Otros • Liderazgo • Visión Integral de Negocio 			<ul style="list-style-type: none"> • Orientación al detalle • Análisis de Información • Comunicación abierta • Planeación, Seguimiento y Control • Organización • Sentido de urgencia • Trabajo bajo presión 		
Experiencia requerida	No requiere	Menor a 6 meses	Entre 1 y 2 años	Entre 2 y 4 años	X	Mayor a 4 años
	Experiencia específica en el rol o roles afines o del mismo nivel de responsabilidad.					
4. RESPONSABILIDADES						
GENERAL: <ul style="list-style-type: none"> • Garantizar el adecuado registro de las operaciones económicas de la empresa, mediante el direccionamiento y control de procesos contables y tributarios generando una confiable y oportuna información para la toma de decisiones gerenciales y presentación de requerimientos a organismos de control y vigilancia. • Direccionar el proceso financiero de la empresa mediante análisis y control de procesos que ayudaría al cumplimiento de utilidades presupuestadas, pagos de obligaciones y objetivos estratégicos de la empresa. 						

Fuente: Elaboración propia

Cuadro 44. Descripción de cargos (Agente comercial)

	KRETA ACABADOS INTERIORES Y ENERGÍAS RENOVABLES S.A.S			Código GTH-DC-005	Versión 001					
	DESCRIPCIÓN DE CARGO			Vigencia 2020	Página 0 de 0					
1. IDENTIFICACIÓN DEL CARGO										
Sección:	Administrativa/Comercial									
Nombre del cargo:	Agente Comercial									
Cargo Jefe inmediato:	Director Comercial									
Ciudad:	Cali									
Salario	\$877.803									
2. OBJETIVO DEL CARGO										
Lograr metas establecidas en el presupuesto de ventas de la empresa, manteniendo de forma activa las relaciones con el cliente, logrando una fidelización permanente del mismo.										
3. COMPETENCIA REQUERIDA										
Educación	Primaria									
	Educación media (Bachiller)									
	Educación superior		Programas específicos							
	Técnico	<input checked="" type="checkbox"/>	Técnico profesional en gestión empresarial.							
	Tecnológico	<input checked="" type="checkbox"/>	Tecnólogo en gestión empresarial.							
	Profesional	<input type="checkbox"/>								
	Especialización	<input type="checkbox"/>								
Maestría	<input type="checkbox"/>									
Conocimientos específicos	Manejo de Herramientas Ofimáticas.									
Formación complementaria	Conocimiento en servicio al cliente. Conocimiento en PNL.									
Competencias	Generales		Específicas							
	<ul style="list-style-type: none"> Actitud de Servicio Orientación al Logro Trabajo Interdisciplinario en Equipo Integridad Flexibilidad ante el Cambio Desarrollo Propio de Otros Liderazgo Visión Integral de Negocio 		<ul style="list-style-type: none"> Orientación al detalle Análisis de Información Comunicación abierta Planeación, Seguimiento y Control Organización Sentido de urgencia Trabajo bajo presión 							
Experiencia requerida	No requiere	<input type="checkbox"/>	Menor a 6 meses	<input type="checkbox"/>	Entre 1 y 2 años	<input checked="" type="checkbox"/>	Entre 2 y 4 años	<input type="checkbox"/>	Mayor a 4 años	<input type="checkbox"/>
	Experiencia específica en el rol o roles afines o del mismo nivel de responsabilidad.									
4. RESPONSABILIDADES										
GENERAL:										
<ul style="list-style-type: none"> Coordinar y participar de eventos y ferias de la ciudad de Cali. Ejecutar estrategias comerciales y promocionales. Atender demás funciones dadas por el Director Comercial. 										

Fuente: Elaboración propia

Cuadro 45. Descripción de cargos (Director comercial)

	KRETA ACABADOS INTERIORES Y ENERGÍAS RENOVABLES S.A.S			Código GTH-DC-005	Versión 001
	DESCRIPCIÓN DE CARGO			Vigencia 2020	Página 0 de 0
1. IDENTIFICACIÓN DEL CARGO					
Sección:	Administrativa/Comercial				
Nombre del cargo:	Directo comercial				
Cargo Jefe inmediato:	Gerente General				
Ciudad:	Cali				
Salario	\$1.350.000				
2. OBJETIVO DEL CARGO					
Planificar estrategias específicas de mercadeo y ventas.					
3. COMPETENCIA REQUERIDA					
Educación	Primaria				
	Educación media (Bachiller)				
	Educación superior		Programas específicos		
	Técnico				
	Tecnológico				
	Profesional	X	Profesional en Administración, mercadeo o carreras afines.		
	Especialización				
Maestría					
Conocimientos específicos	Manejo de Herramientas Ofimáticas. Conocimientos en Software CRM.				
Formación complementaria	N/A				
Competencias	Generales			Específicas	
	<ul style="list-style-type: none"> Actitud de Servicio Orientación al Logro Trabajo Interdisciplinario en Equipo Integridad Flexibilidad ante el Cambio Desarrollo Propio de Otros Liderazgo Visión Integral de Negocio 			<ul style="list-style-type: none"> Orientación al detalle Análisis de Información Comunicación abierta Planeación, Seguimiento y Control Organización Sentido de urgencia Trabajo bajo presión 	
Experiencia requerida	No requiere	Menor a 6 meses	Entre 1 y 2 años	X	Entre 2 y 4 años
	Experiencia específica en el rol o roles afines o del mismo nivel de responsabilidad.				
4. RESPONSABILIDADES					
GENERAL: <ul style="list-style-type: none"> Definir el trabajo del agente comercial. Desarrollar y ejecutar estrategias comerciales y promocionales. Controlar y verificar el cumplimiento de metas trazadas. 					

Fuente: Elaboración propia

Cuadro 46. Descripción de cargos (Director operativo)

	KRETA ACABADOS INTERIORES Y ENERGÍAS RENOVABLES S.A.S	Código GTH-DC-005	Versión 001
	DESCRIPCIÓN DE CARGO	Vigencia 2020	Página 0 de 0

1. IDENTIFICACIÓN DEL CARGO										
Sección:	Operativa									
Nombre del cargo:	Director operativo									
Cargo Jefe inmediato:	Gerente general									
Ciudad:	Cali									
Salario:	\$1.850.000									
2. OBJETIVO DEL CARGO										
Lograr los niveles de eficiencia productiva que permitan, entregar los servicios oportunamente, en cumplimiento de los estándares de calidad acordados con los clientes y dentro de los costos establecidos, controlando que se cumplan los ciclos tanto de sus procesos productivos como administrativos.										
3. COMPETENCIA REQUERIDA										
Educación	Primaria									
	Educación media (Bachiller)									
	Educación superior Programas específicos									
	Técnico									
	Tecnológico									
	Profesional <input checked="" type="checkbox"/> Profesional - Arquitectura									
	Especialización									
Maestría										
Conocimientos específicos	Manejo de Herramientas Ofimáticas. Normatividad vigente HACCEP, SG-SST, calidad, producción, manejo de personal, liderazgo.									
Formación complementaria	Experiencia en el sector construcción.									
Competencias	Generales				Específicas					
	<ul style="list-style-type: none"> Actitud de Servicio Orientación al Logro Trabajo Interdisciplinario en Equipo Integridad Flexibilidad ante el Cambio Desarrollo Propio de Otros Liderazgo Visión Integral de Negocio 				<ul style="list-style-type: none"> Orientación al detalle Análisis de Información Comunicación abierta Planeación, Seguimiento y Control Organización Sentido de urgencia Trabajo bajo presión 					
Experiencia requerida	No requiere	<input type="checkbox"/>	Menor a 6 meses	<input type="checkbox"/>	Entre 1 y 2 años	<input type="checkbox"/>	Entre 2 y 4 años	<input checked="" type="checkbox"/>	Mayor a 4 años	<input type="checkbox"/>
	Experiencia específica en el rol o roles afines o del mismo nivel de responsabilidad.									
4. RESPONSABILIDADES										
GENERAL:										
<ul style="list-style-type: none"> Fijar políticas operativas y de calidad con base en los parámetros de la empresa, diseñar y evaluar los procesos, equipos y plantas para el almacenamiento de materias primas, subproductos y residuos. Desarrollar nuevos servicios complementarios, discutir los objetivos, requerimientos y el presupuesto de un proyecto arquitectónico o de construcción, consultar a otros profesionales sobre el diseño de un ambiente o espacio y preparar y presentar reportes sobre las características del diseño al cliente. 										

Fuente: Elaboración propia

Cuadro 47. Descripción de cargos (Secretaria)

	KRETA ACABADOS INTERIORES Y ENERGÍAS RENOVABLES S.A.S	Código GTH-DC- 005	Versión 001
	DESCRIPCIÓN DE CARGO	Vigencia 2020	Página 0 de 0


1. IDENTIFICACIÓN DEL CARGO	
Sección:	Administrativa
Nombre del cargo:	Secretaria
Cargo Jefe inmediato:	Administrador
Ciudad:	Cali
Salario	\$877.803

2. OBJETIVO DEL CARGO
Organizar y velar por el correcto funcionamiento del cargo, especialmente en la organización de archivos establecidos por la empresa.

3. COMPETENCIA REQUERIDA					
Educación	Primaria				
	Educación media (Bachiller)				
	Educación superior	Programas específicos			
	Técnico	<input checked="" type="checkbox"/> Técnico profesional en gestión empresarial.			
	Tecnológico	<input checked="" type="checkbox"/> Tecnóloga en gestión empresarial.			
	Profesional				
	Especialización				
Maestría					
Conocimientos específicos	Manejo de Herramientas Ofimáticas. Conocimientos en atención al cliente.				
Formación complementaria	N/A				
Competencias	Generales	Específicas			
	<ul style="list-style-type: none"> • Actitud de Servicio • Orientación al Logro • Trabajo Interdisciplinario en Equipo • Integridad • Flexibilidad ante el Cambio • Desarrollo Propio de Otros • Liderazgo • Visión Integral de Negocio 	<ul style="list-style-type: none"> • Orientación al detalle • Análisis de Información • Comunicación abierta • Planeación, Seguimiento y Control • Organización • Sentido de urgencia • Trabajo bajo presión 			
Experiencia requerida	No requiere	Menor a 6 meses	<input checked="" type="checkbox"/> Entre 1 y 2 años	Entre 2 y 4 años	Mayor a 4 años
	Experiencia específica en el rol o roles afines o del mismo nivel de responsabilidad.				
4. RESPONSABILIDADES					
GENERAL:					
<ul style="list-style-type: none"> • Recepcionar llamadas telefónicas. • Entregar de programación del día al agente comercial. • Organizar y archivar documentos y Forecast del agente comercial. • Entregar al contador los recibos de caja para conciliación de saldos. 					

Fuente: Elaboración propia

Cuadro 48. Descripción de cargos (Técnico Sistemas Solares Fotovoltaicos)

	KRETA ACABADOS INTERIORES Y ENERGÍAS RENOVABLES S.A.S			Código GTH-DC-005	Versión 001
	DESCRIPCIÓN DE CARGO			Vigencia 2020	Página 0 de 0

6. IDENTIFICACIÓN DEL CARGO	
Sección:	Operativa
Nombre del cargo:	Técnico Sistemas Solares Fotovoltaicos
Cargo Jefe inmediato:	Director operativo
Ciudad:	Cali
Salario	\$1.150.000

7. OBJETIVO DEL CARGO	
Instalación y construcción de sistemas autónomos solares, para proporcionar electricidad a casas, oficinas e industrias.	

8. COMPETENCIA REQUERIDA									
Educación	Primaria								
	Educación media (Bachiller)								
	Educación superior								
	Técnico	X Técnico Sistemas Solares Fotovoltaicos							
	Tecnológico								
	Profesional								
	Especialización								
Maestría									
Conocimientos específicos	Certificado profesional sistemas solares fotovoltaicos.								
Formación complementaria									
Competencias	Generales								
	<ul style="list-style-type: none"> • Actitud de Servicio • Orientación al Logro • Trabajo Interdisciplinario en Equipo • Integridad • Flexibilidad ante el Cambio • Desarrollo Propio de Otros 	<ul style="list-style-type: none"> • Orientación al detalle • Análisis de Información • Comunicación abierta • Planeación, Seguimiento y Control • Organización • Sentido de urgencia • Trabajo bajo presión 							
Experiencia requerida	<table border="1" style="width: 100%; text-align: center;"> <tr> <td>No requiere</td> <td>Menor a 6 meses</td> <td>Entre 1 y 2 años</td> <td>X</td> <td>Entre 2 y 4 años</td> <td>Mayor a 4 años</td> </tr> </table>	No requiere	Menor a 6 meses	Entre 1 y 2 años	X	Entre 2 y 4 años	Mayor a 4 años	Experiencia específica en el rol o roles afines o del mismo nivel de responsabilidad.	
	No requiere	Menor a 6 meses	Entre 1 y 2 años	X	Entre 2 y 4 años	Mayor a 4 años			
9. RESPONSABILIDADES									
GENERAL: <ul style="list-style-type: none"> • Ejecutar actividades de montaje, instalación y mantenimiento de sistemas solares en obras en construcción, instalaciones domiciliarias, industriales, de equipamiento de uso público y edificaciones en general, de acuerdo con especificaciones técnicas, requerimientos del proyecto y normativa vigente. • Cotizar la materia prima (paneles solares) requerida para un proyecto. 									

Fuente: Elaboración propia

Cuadro 49. Descripción de cargos (Auxiliar operativo)

	KRETA ACABADOS INTERIORES Y ENERGÍAS RENOVABLES S.A.S			Código GTH-DC-005	Versión 001
	DESCRIPCIÓN DE CARGO			Vigencia 2020	Página 0 de 0

1. IDENTIFICACIÓN DEL CARGO	
Sección:	Operativa
Nombre del cargo:	Auxiliar operativo
Cargo Jefe inmediato:	Director operativo
Ciudad:	Cali
Salario:	\$877.803

2. OBJETIVO DEL CARGO	
Emplear adecuada y eficientemente los recursos asignados (materias primas, máquinas y herramientas) en beneficio de las operaciones productivas, procurando su buen estado de conservación y uso óptimo. Además de verificar, realizar, controlar y asegurar la labor encargada.	

3. COMPETENCIA REQUERIDA									
Educación	Primaria								
	Educación media (Bachiller)	X							
	Educación superior	Programas específicos							
	Técnico								
	Tecnológico								
	Profesional								
	Especialización								
Maestría									
Conocimientos específicos	Certificación Trabajo en Alturas								
Formación complementaria									
Competencias	Generales	Específicas							
	<ul style="list-style-type: none"> Actitud de Servicio Orientación al Logro Trabajo Interdisciplinario en Equipo Integridad Flexibilidad ante el Cambio Desarrollo Propio de Otros 	<ul style="list-style-type: none"> Orientación al detalle Análisis de Información Comunicación abierta Planeación, Seguimiento y Control Organización Sentido de urgencia Trabajo bajo presión 							
Experiencia requerida	<table border="1"> <tr> <td>No requiere</td> <td>Menor a 6 meses</td> <td>Entre 1 y 2 años</td> <td>x</td> <td>Entre 2 y 4 años</td> <td>Mayor a 4 años</td> </tr> </table>	No requiere	Menor a 6 meses	Entre 1 y 2 años	x	Entre 2 y 4 años	Mayor a 4 años	Experiencia específica en el rol o roles afines o del mismo nivel de responsabilidad.	
	No requiere	Menor a 6 meses	Entre 1 y 2 años	x	Entre 2 y 4 años	Mayor a 4 años			

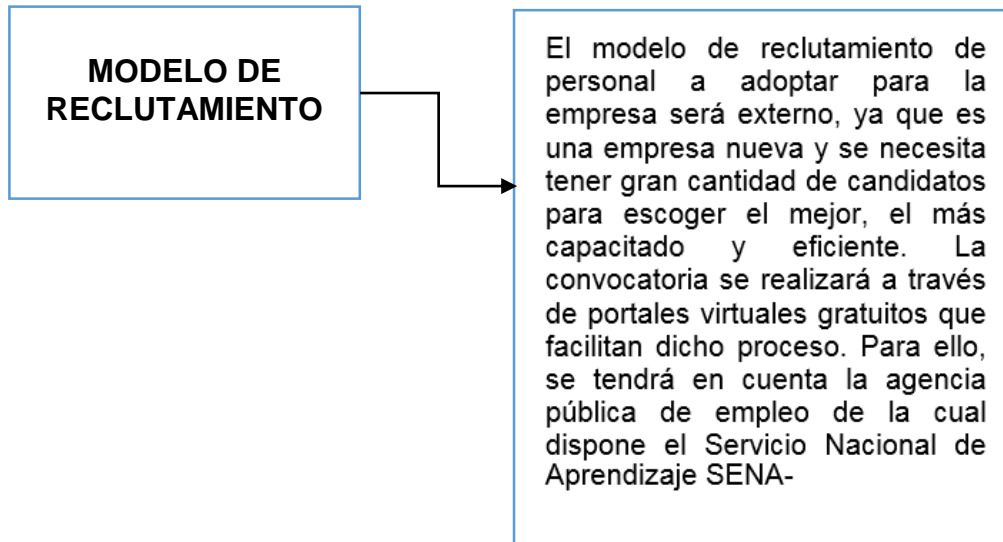
4. RESPONSABILIDADES	
GENERAL: <ul style="list-style-type: none"> Realizar obra blanca. Cumplir con el horario asignado. Realizar las funciones asignadas por el jefe inmediato (Director operativo). Informar al jefe inmediato cualquier anomalía que se presente. Comunicar cualquier daño encontrado en alguno de los sitios de trabajo. Velar por el orden del lugar de trabajo Manejar los equipos, máquinas y herramientas de la empresa, entregar productos terminados, revisar del estado de los equipos y máquinas, demás funciones delegadas por el jefe inmediato. Instalar puertas, cambiar baterías para baños, instalar sistemas de agua caliente. 	

Fuente: Elaboración propia

4.3 MODELO DE RECLUTAMIENTO DE PERSONAL

A continuación, se presenta el modelo de reclutamiento adoptado por la empresa:

Figura 17. Modelo de reclutamiento



Fuente: Elaboración propia


4.4 PROCESO DE SELECCIÓN DE PERSONAL

4.4.1 Solicitud de empleo. A continuación, se presenta el modelo de formato de solicitud de empleo a diligenciar por parte del colaborador postulante:

Figura 18. Solicitud de empleo

SOLICITUD DE EMPLEO

Fecha: _____



Nombre completo: _____

Dirección: _____ Teléfonos: _____

Lugar y fecha de nacimiento: _____ Nacionalidad: _____

Cédula No.: _____ Seguro social: _____ Licencia: _____

Edad: _____ ¿Conoce a alguien de nuestra empresa? Sí _____ No _____

Estado civil _____ No. de hijos _____ No. de dependientes _____

Nombre completo de las personas que dependen de usted:

Estudios:

Nombre de la Institución	Desde	Hasta	Certificado o título
Primaria			
Secundaria			
Universidad			
Postgrado			
Maestría			
Cursos			
Otros			

¿Habla usted inglés? Excelente ___ % Bueno ___ % Regular ___ %

¿Lo escribe? Excelente ___ % Bueno ___ % Regular ___ %

¿Otro idioma? _____

Especifique sus conocimientos de leng. de programación/ conocimiento de Sistema Operativo y/o Manejo de Herramientas:

Nombre completo _____ de su padre: _____ Profesión: _____

Dirección: _____ Teléfono: _____

Nombre completo _____ de su madre: _____ Profesión: _____

Dirección: _____ Teléfono: _____

Personas que deben ser notificada en caso de emergencia:

Nombre	Parentesco	Dirección	Teléfono

Nombre completo del cónyuge: _____ Edad: _____

Trabaja en: _____ Desde: _____

Dirección: _____ Teléfono: _____

Cargo que desempeña su cónyuge: _____ Salario: _____

¿Qué enfermedades serias ha tenido usted (nombre y fecha): _____

Seguir atrás

Fuente: Elaboración propia

(Continuación) figura 18. Solicitud de empleo

Tipo de Sangre: _____ Alergias: _____

Nombre de las personas con quienes vive:

Nombre completo	Edad	Ocupación

Referencias: Dar nombre de dos (2) personas que no sean familiares

Nombre completo	Lugar de trabajo	Teléfono

¿Trabaja usted actualmente? Sí _____ No _____
 ¿Dónde? _____ Cargo: _____ Salario \$ _____
 ¿Por qué desea cambiarse? _____

Empleos Anteriores

Favor anotar primero el más reciente

Empresa: _____	Teléfono: _____
Dirección: _____	Cargo: _____
Salario inicial \$ _____	Salario final \$ _____
Trabajó desde: _____	
Hasta: _____	
Nombre del jefe inmediato: _____	
Describa sus funciones: _____	

Motivo de salida: _____	

Empresa: _____	Teléfono: _____
Dirección: _____	Cargo: _____
Salario inicial \$ _____	Salario final \$ _____
Trabajó desde: _____	
Hasta: _____	
Nombre del jefe inmediato: _____	
Describa sus funciones: _____	

Motivo de salida: _____	

Empresa: _____	Teléfono: _____
Dirección: _____	Cargo: _____
Salario inicial \$ _____	Salario final \$ _____
Trabajó desde: _____	
Hasta: _____	
Nombre del jefe inmediato: _____	
Describa sus funciones: _____	

Motivo de salida: _____	

¿Está dispuesto a someterse a un examen psicotécnico? Sí _____ No _____

Hago constar que los datos arriba detallados, son ciertos y pueden ser confirmados.

Empleo solicitado: _____ Salario deseado \$ _____

Requisitos: Adjuntar: Foto, cartas de recomendaciones, certificado médico, copia de cédula y seguro social.

Nota: Si va a aplicar al cargo de Arquitecto o Técnico Sistemas Solares Fotovoltaicos anexar: 1. Certificado de trabajo en alturas. 2. Copia del diploma de profesional o técnico con la convalidación, según aplique 4. Tarjeta profesional.

Firma: _____ Fecha: _____

Fuente: Elaboración propia

4.4.2 Entrevista. La entrevista laboral es la herramienta utilizada en el proceso de selección en la cual se define la contratación del postulante dentro de cualquier proceso de búsqueda de colaboradores en una empresa.

Cabe señalar que, en Kreta Acabados Interiores y Energías Renovables S.A.S esta será desarrollada de forma estructurada y ejecutada por el administrador quien tomará la decisión de proceder con la contratación.

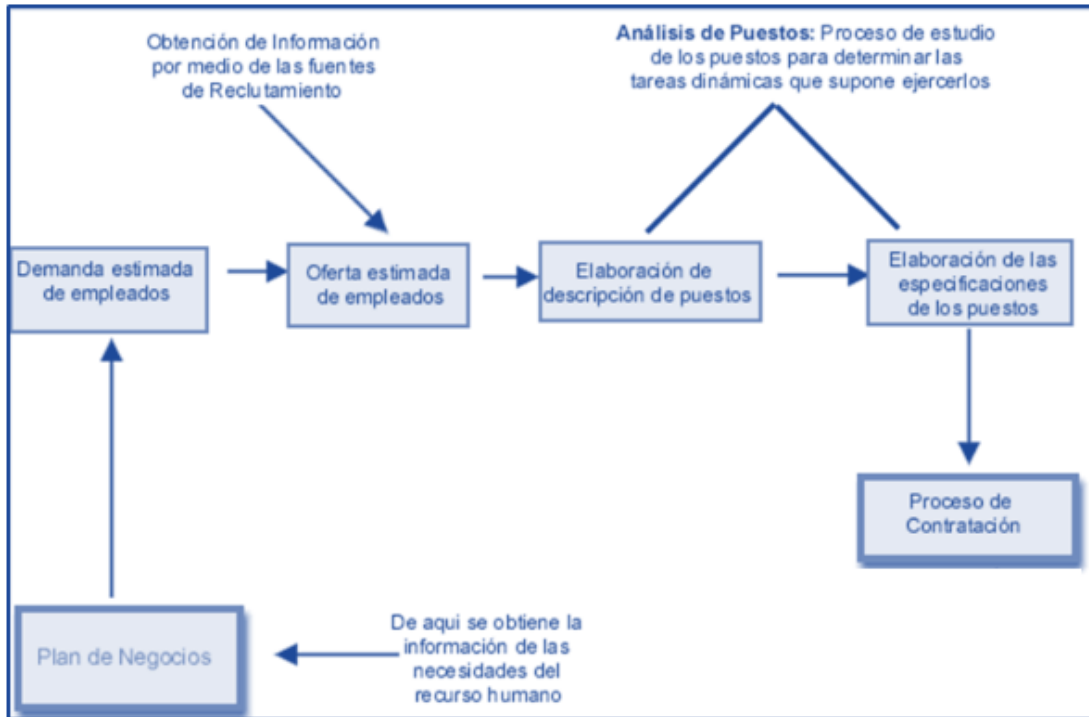
Así mismo, en este proceso el entrevistador analizará a fondo el candidato para comprobar su idoneidad para el puesto ofertado. El profesional debe aprovechar la oportunidad para destacar que es el más cualificado para el empleo.

4.4.3 Exámenes. Kreta Acabados Interiores y Energías Renovables S.A.S realizará exámenes ocupacionales a cada uno de los candidatos seleccionados previamente para determinar su estado de salud física y mental en función de las condiciones laborales a las que estaría expuesto, acorde con los requerimientos de las tareas que debe realizar. Estos exámenes serán realizados por medio de una entidad privada y tendrán un costo unitario de \$82.000 en el cual se incluye el paquete de salud ocupacional para trabajo en alturas.

4.5 PROCESO DE CONTRATACIÓN

Kreta Acabados Interiores y Energías Renovables S.A.S dispondrá del proceso de contratación presentado a continuación:

Figura 19. Proceso de contratación



Fuente: Elaboración propia

Cabe destacar que, el tipo de contratación será directa para el administrador, el director comercial, el agente comercial, la secretaria, el director operativo y el técnico en sistemas solares fotovoltaicos. Sin embargo, el contador público, los auxiliares operativos y la auxiliar de servicios generales serán contratados bajo el modelo de contrato por prestación de servicios.

Entre tanto, con el personal contratado directamente se pactará un contrato a término fijo con las prestaciones de ley pertinentes con el propósito de brindar estabilidad laboral a los colaboradores. Al momento de firmar el contrato el gerente le dará una copia de este al nuevo colaborador, y copia de las afiliaciones o activación a la E.P.S y A.R.L, fondo de pensiones y cesantías y caja de compensación.

A continuación, se presenta el cuadro con los parámetros laborales establecidos en Kreta Acabados Interiores y Energías Renovables S.A.S:

Cuadro 50. Parámetros laborales Kreta Acabados Interiores y Energías Renovables S.A.S

PARAMETROS LABORALES - KRETA ACABADOS INTERIORES Y ENERGÍAS RENOVABLES S.A.S	
SMMLV	877.803
Auxilio de Transporte	102.854
Cesantías	8,33%
Intereses a la Cesantías	1,00%
Primas	8,33%
Vacaciones	4,17%
Salud	0,00%
Pensión	12,00%
ARL	0,5226%
Caja de Compensación	4,00%
ICBF	0,00%
SENA	0,00%

Fuente: Elaboración propia

4.5.1 Inducción del personal. Con el propósito de orientar al personal contratado, se expone el cronograma de inducción elaborado por la empresa Kreta Acabados Interiores y Energías Renovables S.A.S:

Cuadro 51. Cronograma de inducción de Kreta Acabados Interiores y Energías Renovables S.A.S

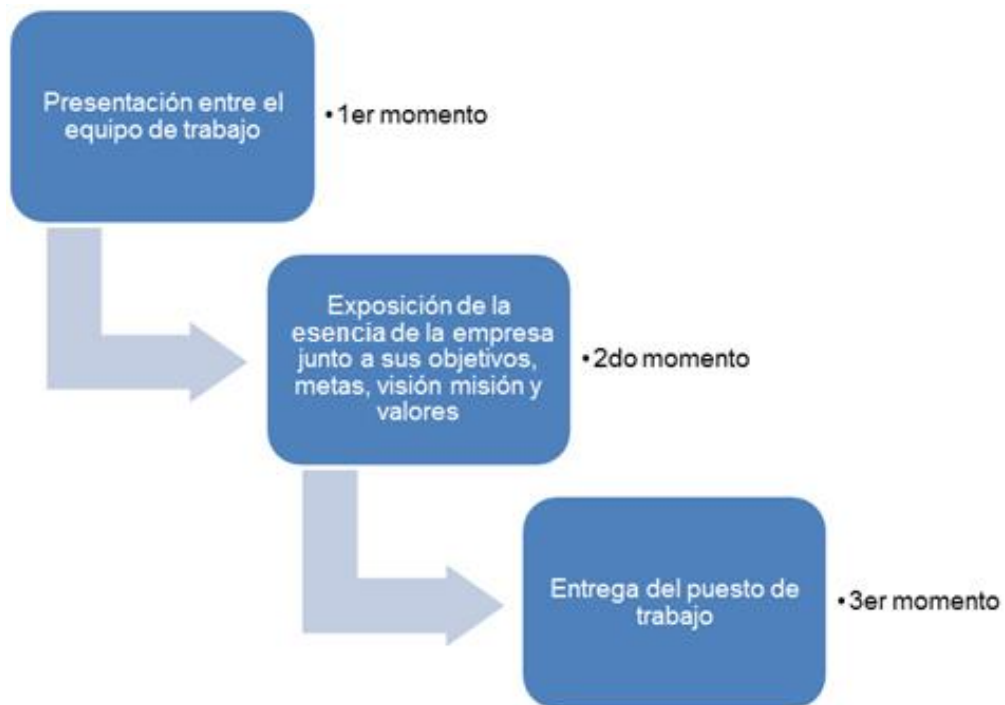
CRONOGRAMA DE INDUCCIÓN DE KRETA ACABADOS INTERIORES Y ENERGÍAS RENOVABLES S.A.S	
DURACIÓN	UN DIA LABORAL (8 HORAS)
HORARIO TOTAL	De 8:00 am a 6:00 pm
ÁREAS INVOLUCRADAS	Área administrativa, comercial y operativa directa.
PERSONA ENCARGADA	Administrador
COSTO DE LA INDUCCIÓN	N/A
METODOLOGÍA	TEÓRICO PRÁCTICO
DETALLE	HORA
RECONOCIMIENTO DEL ESPACIO DE LA SEDE	De 8:00 am a 8:20 am
CAPACITACIÓN SOBRE LA EMPRESA, BRINDAR INFORMACIÓN DETALLADA Y SOCIALIZAR NORMAS, POLÍTICAS, MISIÓN Y VISIÓN.	De 8:20 am a 10:00 am
BREAK 1	De 10:00 am a 11:00 am
EXPLICACIÓN DEL PROCESO DE ELABORACIÓN DEL PRODUCTO DESDE INICIO HASTA EL FINAL	De 11:00 am a 12:00 am
ALMUERZO	De 12:00 pm a 1:00 pm
EXPLICACIÓN DE LAS RESPONSABILIDADES DE CADA UNO DE LOS CARGOS, DEJANDO ESTABLECIDOS LOS INDICADORES DE DESEMPEÑO	De 1:00 pm a 2:45 pm
BREAK 2	De 2:45 pm a 3:00 pm
EVALUACIÓN ESCRITA DEL PROCESO	De 3:00 pm a 4:45 pm
DESPEJAR DUDAS Y RETROALIMENTAR EL PROCESO (FEEDBACK)	De 4:45 pm a 6:00 pm

Fuente: Elaboración propia

4.6 PROCESO DE CAPACITACIÓN Y ENTRENAMIENTO DEL PERSONAL

4.6.1 Capacitación. A continuación, se muestra el proceso de capacitación planteado para la empresa Kreta Acabados Interiores y Energías Renovables S.A.S:

Figura 20. Proceso de capacitación



Fuente: Elaboración propia

4.7 PROGRAMA DE INCENTIVOS

Con el propósito de motivar al personal y mejorar continuamente la productividad organizacional, el plan de incentivos planteado para la empresa se establece con el fin de retribuir monetariamente la labor realizada y recompensar el alcance de metas organizacionales. Estos serán trazados de la siguiente manera:

Área operativa: 0,5% del total de ventas logrado.

Área comercial: 2% del total de ventas alcanzado.

Cabe enfatizar que, estos incentivos se otorgarán mensualmente y se pagarán a través de bonos redimibles.

4.8 ASPECTOS LEGALES EN EL PROYECTO DE GRADO

4.8.1 Marco legal. Relativo al modelo societario a acoger para constituir la empresa en proyecto Kreta Acabados Interiores y Energías Renovables S.A.S, se indica que esta será por Acciones Simplificadas S.A.S debido a los beneficios presentados a continuación:

- **La responsabilidad es limitada**

La responsabilidad de un accionista se limita al monto de sus aportes.

Esta figura jurídica se denomina limitación plena de la responsabilidad. Por ejemplo, en el caso de las sociedades limitadas, dicha limitación de la responsabilidad no es total, ya que los socios deberán responder con su patrimonio personal por deudas de tipo laboral o tributario cuando la sociedad no está en capacidad de asumirlas.

En el caso de la SAS, el patrimonio personal de los accionistas nunca se puede tocar, a menos que se utilice la sociedad para cometer fraude a la ley, en cuyo caso

se aplicará lo contemplado en el artículo 42 de la ley 1258: Desestimación de la personalidad jurídica.

- **En cuanto al termino de duración y al objeto social**

Mientras que, en los otros tipos de sociedad, es obligatorio especificar el tiempo de duración y el objeto social, y para modificarlos se requiere reformar los estatutos mediante escritura pública, en las sociedades por acciones simplificadas no se requiere precisar el número de años que durará la sociedad, ni tampoco determinar la actividad a la que se dedicará la empresa, a menos que así lo quieran los accionistas.

Una de las ventajas de lo anteriormente comentado, es que no existirá causal de disolución por vencimiento del término de duración, y cuando la compañía pretenda dedicarse a otras actividades distintas a las contempladas inicialmente, no se requerirá reforma estatutaria.

- **En cuanto al capital autorizado, suscrito y pagado**

Según la Superintendencia de Sociedades, estos conceptos se definen de la siguiente manera:

El capital autorizado: Se refiere a la cuantía fija que determina el tope máximo de capitalización de la sociedad. Dicho monto es fijado por los asociados libremente, con fundamento en las necesidades económicas de la empresa que se propongan desarrollar".

Capital suscrito: Se ha definido tradicionalmente como la parte del capital autorizado que los socios se comprometen a pagar. Este rubro corresponde a los aportes que los socios entregan a la compañía y que pueden ser pagados a contado o a plazos".

Capital pagado: Como su denominación lo sugiere, está constituido por la parte del capital suscrito que ha ingresado al haber social, esto es, la suma que ha sido

efectivamente cancelada por los asociados". En este aspecto la ley es muy flexible con la SAS.

Mientras en la sociedad limitada, el capital social debe ser pagado íntegramente al constituirse la compañía, y en la sociedad anónima, el plazo máximo para el pago del capital suscrito es de un año, en la sociedad por acciones simplificada, el plazo máximo para el pago del capital suscrito es de dos años.

4.8.2 Estudio administrativo y legal. A continuación, se exponen aspectos concernientes al registro constitutivo según el modelo de sociedad a acoger:

“El artículo 5 de la ley 1258 de 2008 indica que el formulario del registro único empresarial y social RUES deberá contener por lo menos los siguientes requisitos:

**. Nombre, documento de identidad, domicilio de los accionistas (ciudad o municipio donde residen).*

**. Razón social o denominación de la sociedad, seguida de las palabras “sociedad por acciones simplificada”, o de las letras S.A.S.*

**. El domicilio principal de la sociedad y el de las distintas sucursales que se establezcan en el mismo acto de constitución.*

**. El término de duración, si éste no fuere indefinido. Si nada se expresa en el acto de constitución, se entenderá que la sociedad se ha constituido por término indefinido.*

**. Una enunciación clara y completa de las actividades principales, a menos que se exprese que la sociedad podrá realizar cualquier actividad comercial o civil, lícita. Si nada se expresa en el acto de constitución, se entenderá que la sociedad podrá realizar cualquier actividad lícita.*

**. El capital autorizado, suscrito y pagado, la clase, número y valor nominal de las acciones representativas del capital y la forma y términos en que éstas deberán pagarse.*

**. La forma de administración y el nombre, documento de identidad y las facultades de sus administradores. En todo caso, deberá designarse cuando menos un representante legal". (Cámara de Comercio de Cali, 2016, párr. 3-8)*

- **Aspectos legales**

Los siguientes documentos son obligatorios para llevar a cabo el registro mercantil y apertura:

- Registro mercantil Cámara de Comercio de Cali.
- Formulario de registro mercantil.
- Derecho de Inscripción en industria y comercio.
- Inscripción de libros.
- Concepto de bomberos.
- Certificado de uso de suelos.
- Higiene y sanidad.

Finalmente, se presenta el valor a pagar por concepto del registro mercantil de la unidad de negocio proyectada en este estudio de viabilidad la cual se constituirá bajo la razón social de Kreta Acabados Interiores y Energías Renovables S.A.S:

Cuadro 52. Gastos de constitución

REGISTRO MERCANTIL	
Límite Inferior	60.229.672
Límite Superior	74.856.878
Promedio	67.543.275
% A Aplicar	0,82%
Valor a Pagar	551.000

Fuente: Elaboración propia

Cabe señalar que, el valor a pagar se determina a partir de los activos fijos a declarar ante la Cámara de Comercio de Cali mediante el documento privado, los cuales se estiman por un valor de \$63.711.355.

- **Aspectos laborales.**

Elementos de tipo tributario:

Al ser una unidad de negocio nueva y por su tipo de sociedad los impuestos con el estado son distintos:

- Impuesto sobre la renta que es del cero por ciento para los dos primeros años y de ahí en adelante del 33,00% para los siguientes hasta llegar al 100%. Este declara anualmente sobre el valor de las utilidades antes de impuestos.
- El IVA se causa según la situación si es compra o venta. Para el caso de las materias primas a adquirir se debe pagar un IVA del 19%.
- Retención en la fuente, se acogen a la ley 1429 del 2010 las S.A.S por lo cual no lo pagan durante los primeros 5 años.
- Impuesto de industria y comercio que se paga bimestralmente y que, en función del negocio, se maneja bajo el código 302 y 303, con porcentajes del 0.041%.

- Para el pago de parafiscales se tienen descuentos del 75% para el primer año, 50% para el segundo y 25% para el tercero. A partir del siguiente se pagan normal.

5 ESTUDIO FINANCIERO

Por medio de este estudio, se determina la viabilidad financiera de crear una empresa especializada en acabados de interiores y energías renovables para viviendas en Santiago de Cali.

A continuación, se presenta la inversión inicial de la empresa en la cual se detallan los activos fijos con los que debe contar para ejercer su actividad comercial establecida en el estudio de viabilidad.

5.1 INVERSIÓN

En la tabla 1, se presenta la inversión necesaria para iniciar con la unidad de negocio en proyecto. Inicialmente, se despliegan los activos fijos necesarios para una óptima gestión tanto administrativa como comercial y operativa. Así mismo, se presenta el capital trabajo con el que se debe contar para operar un mes y la inversión total de \$118.444.499 definiendo un porcentaje a financiar del 40%.

Tabla 1. Inversión inicial

INVERSIÓN EN PESOS - KRETA ACABADOS INTERIORES Y ENERGÍAS RENOVABLES S.A.S			
ITEM	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
ACTIVOS FIJOS			
MUEBLES Y ENSERES			
Escritorio	5	138.900	694.500
Archivador Toscana 4 cajones Moduart	2	399.900	799.800
Divisiones Para Oficina Tapizadas de 3 x 3	6	510.000	3.060.000
Mesa Plegable Industrial 60x120x75	3	139.500	418.500
Cafetera Digital KALLEY K-MCD900N	2	109.900	219.800
TOTAL MUEBLES Y ENSERES			5.192.600
EQUIPOS DE COMPUTO Y COMUNICACIONES			
Computador de escritorio	4	1.549.000	6.196.000
Computador portatil	1	2.487.100	2.487.100
Celular Samsung Galaxy J2 Prime Lte 4g Negro	1	345.900	345.900
Impresora Láser Multifunción HP LaserJet Pro M176N	1	1.330.005	1.330.005
TOTAL EQUIPOS DE COMPUTO Y COMUNICACIONES			10.359.005
MAQUINARIA Y EQUIPO			
Hidrolavadora 1800 PSI 5 Litros/Minuto Karcher	1	1.015.900	1.015.900
Lavadora A Vapor	1	703.900	703.900
Kit Destornillador Inalámbrico 4.8v Skil	5	89.990	449.950
TOTAL MAQUINARIA Y EQUIPO			2.169.750
VEHICULOS			
Mini truck Cargo Box Euro IV modelo 2020 Fotón	1	45.990.000	45.990.000
TOTAL VEHICULOS			45.990.000
TOTAL ACTIVOS FIJOS			63.711.355
ACTIVOS DIFERIDOS			
GASTOS DE CONSTITUCION			
Registro mercantil camara de comercio	1	551.000	551.000
Derechos de inscripcion	1	34.000	34.000
Autenticación notaria	1	4.700	4.700
Formulario de registro	1	4.500	4.500
Impuesto de registro	1	70.000	70.000
Inscripcion de libros	1	12.000	12.000
Higiene y Sanidad	1	60.000	60.000
Bomberos	1	25.000	25.000
Uso de Suelos	1	34.000	34.000
TOTAL GASTO DE CONSTITUCION			795.200

Fuente: Elaboración propia

(Continuación) Tabla 1. Inversión inicial

INVERSIÓN EN PESOS - KRETA ACABADOS INTERIORES Y ENERGÍAS RENOVABLES S.A.S			
ITEM	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
ACTIVOS NO DEPRECIABLES			
Calculadora Casio	4	40.000	160.000
Silla Computador Realdo Con Brazos Malla Negro Asenti	5	94.900	474.500
Escalera 2.17mt 6 Pasos Tijera FV 102kg TII	5	269.900	1.349.500
Serrucho 18 pulgadas con mango plástico 18A7731	5	24.900	124.500
Set de Herramientas de Apriete 5 Piezas	5	47.900	239.500
Pala redonda No. 2 con cabo 68035	5	37.900	189.500
Palustre 9 pulgadas mango plástico Gavilan 85420109	5	17.900	89.500
Set De Escritorio Bright Cosedora Cinta Clips Saca Ganchos	6	9.400	56.400
Cosedora Perforadora 20 Hojas	2	60.900	121.800
Rimax Silla Plástica Con Brazos Blanca Institucional	4	33.000	132.000
Set de Cubiertos con soporte Metálico	1	55.900	55.900
Juego Llaves Fijas Stanley 1/4 - 1 7 Pzas 86086	3	114.850	344.550
Juego Alicates 90-162 X3pza	3	67.990	203.970
Teléfono Inalámbrico Vtech	1	76.500	76.500
Papelera	1	56.900	56.900
Escoba	1	7.489	7.489
Trapero	1	11.200	11.200
Recogedor	1	17.300	17.300
Extintor multipropósitos 20L polvo químico certificado	1	52.000	52.000
TOTAL ACTIVOS NO DEPRECIABLES			3.763.009
ACTIVOS INTANGIBLES			
Licencia Software (CG1)	1	950.000	950.000
Microsoft Office 365 corporativo Licenciado	1	1.099.999	1.099.999
Windows 10 Profesional 64 B, Spanish	1	530.000	530.000
HUBSPOT CRM Gratuito para MiPymes	1	0	0
McAfee® Total Protection	1	109.900	109.900
TOTAL ACTIVOS INTANGIBLES		2.049.999	2.689.899
ADECUACIONES			
CABLEADO ELECTRICO Y ESTRUCTURADO	150	960	48.000
MANO DE OBRA INSTALACION ELECTRICA	1	250.000	250.000
MANO DE OBRA INSTALACIÓN DIV. MODULARES	1	150.000	150.000
TOTAL ADECUACIONES			448.000
PUBLICIDAD PREOPERATIVA			
Diseño (Tarjetas, volantes, pendones y bochure)	1	42.000	42.000
Dominio pagina web	1	189.000	189.000
TOTAL PREOPERATIVA			231.000
SEGUROS			
Poliza de Todo Riesgo	1	3.400.000	3.400.000
TOTAL DE POLIZA DE TODO RIESGO			3.400.000
TOTAL ACTIVOS DIFERIDOS			11.327.108
CAPITAL DE TRABAJO			
Gastos de administracion	1	1.791.396	1.791.396
Gastos de ventas	1	1.025.000	1.025.000
Nominas	1	11.628.890	11.628.890
Inventario	1	28.960.750	28.960.750
TOTAL CAPITAL DE TRABAJO			43.406.036
TOTAL INVERSIÓN			118.444.499
% DE INVERSION A FINANCIAR			40,00%
INVERSION A FINANCIAR			47.377.800
MESES A DIFERIR			12
VALOR A DIFERIR POR MES			943.926

Fuente: Elaboración propia

5.2 DEPRECIACIÓN DE LOS ACTIVOS FIJOS

La tabla de depreciación expuesta refleja que la maquinaria, equipos y vehículo a adquirir se deprecian a cinco (5) años. Por su parte, los muebles y enseres a tres (3) años junto con los equipos de cómputo y comunicación. Lo anterior, coherente con la Ley 1819 de 2016 de **Depreciación Contable y Fiscal emitida por el congreso de la república de Colombia**, por medio de la cual se adopta una reforma tributaria estructural, se fortalecen los mecanismos para la lucha contra la evasión y la elusión fiscal, y se dictan otras disposiciones. (Ver tabla 2)

Tabla 2. Depreciación

DEPRECIACIÓN EN PESOS - KRETA ACABADOS INTERIORES Y ENERGÍAS RENOVABLES S.A.S							
ITEM	AÑOS	DEPRECIACIÓN MENSUAL	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
MUEBLES Y ENSERES	3	144.239	1.730.867	1.730.867	1.730.867		
EQUIPOS DE COMPUTO Y COMUNICACIONES	3	287.750	3.453.002	3.453.002	3.453.002		
MAQUINARIA Y EQUIPO	5	36.163	433.950	433.950	433.950	433.950	433.950
VEHICULOS	5	766.500	9.198.000	9.198.000	9.198.000	9.198.000	9.198.000
TOTAL		1.234.652	14.815.818	14.815.818	14.815.818	9.631.950	9.631.950
MESES AÑOS	12						

Fuente: Elaboración propia

5.3 ESTADOS DE LA SITUACIÓN FINANCIERA INICIALES EN PESOS

5.3.1 Estado de la situación financiera inicial sin financiación en pesos. En la tabla 3, se indica la situación financiera de la empresa sin acudir a un préstamo. En este se refleja la cuenta de caja – bancos tomando dicho valor del cálculo del capital de trabajo expuesto en la tabla de inversión. Así mismo, se refleja el valor de cada activo fijo y se totalizan los cuales son de \$63.711.355. En conjunto a lo expuesto, se presenta el total de activos diferidos y no corrientes para obtener con la sumatoria total de estos el valor de la inversión a requerir. En este escenario los pasivos corrientes y no corrientes son iguales a cero.

Tabla 3. Estado de la situación financiera inicial sin financiación en pesos

ESTADO DE LA SITUACION FINANCIERA SIN FINANCIACIÓN EN PESOS - KRETA ACABADOS INTERIORES Y ENERGÍAS RENOVABLES S.A.S	
ACTIVOS	
ACTIVOS CORRIENTES	
Caja-Bancos	43.406.036
Cuentas por Cobrar	0
Inventarios	0
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	43.406.036
ACTIVOS NO CORRIENTES	
MUEBLES Y ENSERES	5.192.600
EQUIPOS DE COMPUTO Y COMUNICACIONES	10.359.005
MAQUINARIA Y EQUIPO	2.169.750
VEHICULOS	45.990.000
(-) DEPRECIACION ACUMULADA	0
TOTAL ACTIVOS FIJOS	63.711.355
ACTIVOS DIFERIDOS	
Diferidos	11.327.108
TOTAL ACTIVOS DIFERIDOS	11.327.108
TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES	75.038.463
TOTAL ACTIVOS	118.444.499
PASIVOS	
PASIVOS CORRIENTES	
Cuentas por Pagar	0
Cesantias	0
Intereses a la Cesantia por pagar	0
Impuesto de Renta por Pagar	0
IVA por pagar	0
ICA por pagar	0
TOTAL PASIVO CORRIENTE	0
PASIVOS NO CORRIENTES	
Obligaciones Financieras	0
Leasing Financiero	0
TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	0
TOTAL PASIVO	0
PATRIMONIO	
Capital Social	118.444.499
Utilidad Acumulada	0
Reserva Legal Acumulada	0
TOTAL PATRIMONIO	118.444.499
PASIVO MAS PATRIMONIO	118.444.499

Fuente: Elaboración propia

5.3.2 Estado de la situación financiera inicial con financiación en pesos. En la tabla 4, se expone el estado de la situación financiera de la empresa con la adquisición de un préstamo que equivale al 40% de la inversión inicial. El valor del préstamo será de \$47.377.800. Además, en este se refleja un patrimonio total por \$71.066.699 teniendo en cuenta el valor total de los activos y los pasivos no corrientes.

Tabla 4. Estado de la situación financiera inicial sin financiación en pesos

ESTADO DE LA SITUACION FINANCIERA CON FINANCIACIÓN - KRETA ACABADOS INTERIORES Y ENERGÍAS RENOVABLES S.A.S	
ACTIVOS	
ACTIVOS CORRIENTES	
Caja-Bancos	43.406.036
Cuentas por Cobrar	0
Inventarios	0
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	43.406.036
ACTIVOS NO CORRIENTES	
MUEBLES Y ENSERES	5.192.600
EQUIPOS DE COMPUTO Y COMUNICACIONES	10.359.005
MAQUINARIA Y EQUIPO	2.169.750
VEHICULOS	45.990.000
(-) DEPRECIACION ACUMULADA	0
TOTAL ACTIVOS FIJOS	63.711.355
ACTIVOS DIFERIDOS	
Diferidos	11.327.108
TOTAL ACTIVOS DIFERIDOS	11.327.108
TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES	75.038.463
TOTAL ACTIVOS	118.444.499
PASIVOS	
PASIVOS CORRIENTES	
Cuentas por Pagar	0
Cesantias	0
Intereses a la Cesantia por pagar	0
Impuesto de Renta por Pagar	0
IVA por pagar	0
ICA por pagar	0
TOTAL PASIVO CORRIENTE	0
PASIVOS NO CORRIENTES	
Obligaciones Financieras	47.377.800
Leasing Financiero	0
TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	47.377.800
TOTAL PASIVO	47.377.800
PATRIMONIO	
Capital Social	71.066.699
Utilidad Acumulada	0
Reserva Legal Acumulada	0
TOTAL PATRIMONIO	71.066.699
PASIVO MAS PATRIMONIO	118.444.499

Fuente: Elaboración propia

5.4 AMORTIZACIÓN

En la tabla de amortización, se manifiesta el valor total a financiar el cual es de \$47.377.800, la cuota mensual a pagar por el préstamo será de \$1.599.907 y el plazo estimado será a 48 meses.

Tabla 5. Tabla de amortización

AMORTIZACIÓN EN PESOS - KRETA ACABADOS INTERIORES Y ENERGÍAS RENOVABLES S.A.S	
Valor Prestamo	47.377.800
TEA (%)	29,45%
TASA NOMINAL MENSUAL	26,09%
TASA MENSUAL	2,17%
Numero de Cuotas	48
Meses de Año	12

AMORTIZACIÓN EN PESOS - KRETA ACABADOS INTERIORES Y ENERGÍAS RENOVABLES S.A.S				
N° Cuota	Cuota	Intereses	Amortizacion	Saldo
0				47.377.800
1	1.599.907	1.030.154	569.753	46.808.047
2	1.599.907	1.017.766	582.141	46.225.906
3	1.599.907	1.005.108	594.799	45.631.107
4	1.599.907	992.175	607.732	45.023.375
5	1.599.907	978.961	620.946	44.402.429
6	1.599.907	965.459	634.448	43.767.981
7	1.599.907	951.664	648.243	43.119.739
8	1.599.907	937.569	662.338	42.457.401
9	1.599.907	923.168	676.739	41.780.662
10	1.599.907	908.453	691.454	41.089.209
11	1.599.907	893.419	706.488	40.382.720
12	1.599.907	878.057	721.850	39.660.871
13	1.599.907	862.362	737.545	38.923.326
14	1.599.907	846.325	753.582	38.169.744
15	1.599.907	829.940	769.967	37.399.777
16	1.599.907	813.198	786.709	36.613.068
17	1.599.907	796.092	803.815	35.809.253
18	1.599.907	778.615	821.292	34.987.961
19	1.599.907	760.757	839.150	34.148.811
20	1.599.907	742.511	857.396	33.291.415
21	1.599.907	723.868	876.039	32.415.376
22	1.599.907	704.820	895.087	31.520.290
23	1.599.907	685.358	914.549	30.605.741
24	1.599.907	665.473	934.434	29.671.306
25	1.599.907	645.155	954.752	28.716.554
26	1.599.907	624.395	975.512	27.741.043
27	1.599.907	603.184	996.723	26.744.320
28	1.599.907	581.512	1.018.395	25.725.925
29	1.599.907	559.369	1.040.538	24.685.387
30	1.599.907	536.744	1.063.163	23.622.224
31	1.599.907	513.627	1.086.280	22.535.945
32	1.599.907	490.008	1.109.899	21.426.046
33	1.599.907	465.875	1.134.032	20.292.014
34	1.599.907	441.217	1.158.690	19.133.324
35	1.599.907	416.023	1.183.884	17.949.440
36	1.599.907	390.282	1.209.625	16.739.815
37	1.599.907	363.980	1.235.927	15.503.889
38	1.599.907	337.107	1.262.800	14.241.089
39	1.599.907	309.650	1.290.257	12.950.832
40	1.599.907	281.595	1.318.312	11.632.520
41	1.599.907	252.930	1.346.977	10.285.543
42	1.599.907	223.643	1.376.264	8.909.279
43	1.599.907	193.718	1.406.189	7.503.090
44	1.599.907	163.143	1.436.764	6.066.325
45	1.599.907	131.902	1.468.004	4.598.321
46	1.599.907	99.983	1.499.924	3.098.397
47	1.599.907	67.370	1.532.537	1.565.860
48	1.599.907	34.047	1.565.860	0
		29.417.734	47.377.800	
AMORTIZACIÓN EN PESOS - KRETA ACABADOS INTERIORES Y ENERGÍAS RENOVABLES S.A.S				
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4
INTERÉS	11.481.954	9.209.319	6.267.392	2.459.068
AMORTIZACIÓN	7.716.929	9.989.564	12.931.491	16.739.815
	19.198.883	19.198.883	19.198.883	19.198.883

29.417.734
47.377.800

Fuente: Elaboración propia

5.5 LEASING FINANCIERO

En la tabla del leasing financiero, se identifica el activo de mayor valor el cual le corresponde al vehículo a adquirir, el cual se utilizará para realizar labores operativas dentro de la empresa. Esta opción de compra es planteada con una opción de compra del 10% y el número de cuotas pactadas será de 48 es decir a cuatro (4) años con un valor fijo en cada cuota de \$1.192.105. La entidad escogida para dicho modelo es Bancolombia.

Tabla 6. Leasing financiero

LEASING EN PESOS - KRETA ACABADOS INTERIORES Y ENERGÍAS RENOVABLES S.A.S	
Valor Activo	45.990.000
% Opcion de Compra	10,00%
Valor Opcional de Compra	4.599.000
DTF	4,91%
SPREAD	9,88%
TEA (%)	15,28%
TASA NOMINAL MENSUAL	14,30%
TASA MENSUAL	1,19%
Numero de Cuotas	48
Meses de Año	12
VP Opcion de compra	2.604.481
Valor para calculo cuota	43.385.519

AMORTIZACIÓN EN PESOS - KRETA ACABADOS INTERIORES Y ENERGÍAS RENOVABLES S.A.S					
N° Cuota	Cuota	Intereses	Amortizacion	Saldo	
0				45.990.000	
1	1.192.105	548.035	644.071	45.345.929	
2	1.192.105	540.360	651.746	44.694.183	
3	1.192.105	532.593	659.512	44.034.671	
4	1.192.105	524.734	667.371	43.367.300	
5	1.192.105	516.781	675.324	42.691.976	
6	1.192.105	508.734	683.371	42.008.605	
7	1.192.105	500.591	691.515	41.317.090	
8	1.192.105	492.350	699.755	40.617.335	
9	1.192.105	484.012	708.094	39.909.241	
10	1.192.105	475.574	716.531	39.192.710	
11	1.192.105	467.035	725.070	38.467.640	
12	1.192.105	458.395	733.710	37.733.930	
13	1.192.105	449.652	742.453	36.991.477	
14	1.192.105	440.805	751.301	36.240.176	
15	1.192.105	431.852	760.253	35.479.922	
16	1.192.105	422.792	769.313	34.710.609	
17	1.192.105	413.625	778.480	33.932.129	
18	1.192.105	404.348	787.757	33.144.372	
19	1.192.105	394.961	797.144	32.347.228	
20	1.192.105	385.462	806.643	31.540.584	
21	1.192.105	375.850	816.256	30.724.329	
22	1.192.105	366.123	825.982	29.898.346	
23	1.192.105	356.280	835.825	29.062.521	
24	1.192.105	346.320	845.785	28.216.736	
25	1.192.105	336.241	855.864	27.360.872	
26	1.192.105	326.043	866.063	26.494.810	
27	1.192.105	315.722	876.383	25.618.427	
28	1.192.105	305.279	886.825	24.731.600	
29	1.192.105	294.711	897.394	23.834.206	
30	1.192.105	284.018	908.088	22.926.118	
31	1.192.105	273.196	918.909	22.007.209	
32	1.192.105	262.246	929.859	21.077.350	
33	1.192.105	251.166	940.940	20.136.411	
34	1.192.105	239.953	952.152	19.184.259	
35	1.192.105	228.607	963.498	18.220.760	
36	1.192.105	217.126	974.980	17.245.781	
37	1.192.105	205.507	986.598	16.259.183	
38	1.192.105	193.751	998.355	15.260.828	
39	1.192.105	181.854	1.010.251	14.250.577	
40	1.192.105	169.815	1.022.290	13.228.287	
41	1.192.105	157.633	1.034.472	12.193.815	
42	1.192.105	145.306	1.046.799	11.147.015	
43	1.192.105	132.832	1.059.273	10.087.742	
44	1.192.105	120.209	1.071.896	9.015.846	
45	1.192.105	107.436	1.084.669	7.931.177	
46	1.192.105	94.511	1.097.594	6.833.583	
47	1.192.105	81.432	1.110.674	5.722.909	
48	1.192.105	68.196	1.123.909	4.599.000	
		15.830.057	41.391.000		
LEASING EN PESOS					
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	
INTERES	6.049.194	4.788.071	3.334.309	1.658.484	15.830.057
AMORTIZACION	8.256.070	9.517.194	10.970.955	12.646.781	41.391.000
	14.305.264	14.305.264	14.305.264	14.305.264	

Fuente: Elaboración propia

5.6 PARÁMETROS GENERALES

5.6.1 Parámetros económicos. Las cifras de las variables de los parámetros económicos expuestos en el presente proyecto fueron tomadas de datos emitidos por Grupo Bancolombia. Se inicia con el % del IPC del año 1 es decir 2020 el cual es de 3,80% y varía en cada periodo hasta llegar a 3.00% en el año 2024. Posteriormente, se presenta el promedio del comportamiento de la Tasa Representativa del Mercado TRM del año 2019 el cual fue de \$3.249,75.

Con respecto a los porcentajes de variación de precios y costos se determinan de acuerdo con el porcentaje de inflación. Por su parte, el % de unidades varía conforme al comportamiento del PIB correspondiente al sector **Actividades especializadas para la construcción de edificaciones y obras de ingeniería civil** el cual es de 3,88% para todos los años. El Impuesto de Renta es del 34,00%, el IVA es del 19% para el primer año y los años posteriores, así mismo, el ICA del 0,0041% y la reserva legal del 10%.

Tabla 7. Parámetros económicos

PARAMETROS ECONOMICOS - KRETA ACABADOS INTERIORES Y ENERGÍAS RENOVABLES S.A.S					
	2020	2021	2022	2023	2024
IPC%	3,80%	3,90%	3,65%	3,35%	3,00%
TRM (\$/US\$)	2.960,00	2.990,00	3.063,00	3.118,00	3.163,00
VARIACION%TRM	(8,92%)	1,01%	2,44%	1,80%	1,44%
% PRECIOS	3,80%	3,90%	3,65%	3,35%	3,00%
% Costos	3,80%	3,90%	3,65%	3,35%	3,00%
% Unidades	3,88%	3,88%	3,88%	3,88%	3,88%
RENTA	34,00%	34,00%	34,00%	34,00%	34,00%
IVA	19,00%	19,00%	19,00%	19,00%	19,00%
INC	8,00%	8,00%	8,00%	8,00%	8,00%
ICA (Tarifa * Miles)	0,0041	0,0041	0,0041	0,0041	0,0041
Reserva Legal	10,00%	10,00%	10,00%	10,00%	10,00%
TRM AÑO 2019 (\$/US\$)	3249,75				

Fuente: Elaboración propia

5.6.2 Parámetros laborales. En los parámetros laborales se expone el salario mínimo mensual legal vigente establecido por el Ministerio de Trabajo que es de \$877.803 y el auxilio de transporte para los colaboradores con sueldo menor a dos salarios mínimos el cual es de \$102.854. Así mismo, se exponen los parafiscales iniciando con las cesantías que representan el 8,33%, los intereses de cesantías del 1%, la prima correspondiente a 8,33%, vacaciones 4,17%, pensión 12%, ARL 0,5226% riesgo (1) y Caja de compensación del 4%.

Tabla 8. Parámetros laborales

PARAMETROS LABORALES - KRETA ACABADOS INTERIORES Y ENERGÍAS RENOVABLES S.A.S	
SMMLV	877.803
Auxilio de Transporte	102.854
Cesantias	8,33%
Intereses a la Cesantias	1,00%
Primas	8,33%
Vacaciones	4,17%
Salud	0,00%
Pension	12,00%
ARL	0,5226%
Caja de Compensación	4,00%
ICBF	0,00%
SENA	0,00%

Fuente: Elaboración propia

5.6.3 Cargos y salarios. A continuación, se puntualiza el valor a pagar a cada colaborador a contratar conforme a las labores requeridas por la empresa.

Tabla 9. Cargos y salarios

CARGOS Y SALARIOS - KRETA ACABADOS INTERIORES Y ENERGÍAS RENOVABLES S.A.S	
ADMÓN Y VENTAS	
Administrador	1.950.000
Director comercial	1.350.000
Agente comercial	877.803
Secretaria	877.803
Personas con auxilio	3
SERVICIO	
Director operativo	1.850.000
Técnico Sistemas Solares Fotovoltaicos	1.150.000
Personas con auxilio	1

Fuente: Elaboración propia

5.7 PROYECCIÓN GASTOS GENERALES DE VENTAS, ADMINISTRACIÓN Y PRODUCCIÓN

A continuación, se exponen los gastos de administración, ventas, depreciación, diferidos e indirectos proyectados a cinco (5) años:

Tabla 10. Gastos administrativos

PROYECCION GASTOS - KRETA ACABADOS INTERIORES Y ENERGÍAS RENOVABLES S.A.S																	
GASTOS DE ADMINISTRACION	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Arrendamiento	467.100	467.100	467.100	467.100	467.100	467.100	467.100	467.100	467.100	467.100	467.100	467.100	5.605.200	5.823.803	6.036.372	6.238.590	6.425.748
Internet	46.710	46.710	46.710	46.710	46.710	46.710	46.710	46.710	46.710	46.710	46.710	46.710	560.520	582.380	603.637	623.858	642.575
Telefono Fijo	25.950	25.950	25.950	25.950	25.950	25.950	25.950	25.950	25.950	25.950	25.950	25.950	311.400	323.545	335.354	346.588	356.986
Telefono Celular	51.900	51.900	51.900	51.900	51.900	51.900	51.900	51.900	51.900	51.900	51.900	51.900	622.800	647.089	670.708	693.177	713.972
Servicios publicos	171.270	171.270	171.270	171.270	171.270	171.270	171.270	171.270	171.270	171.270	171.270	171.270	2.055.240	2.135.394	2.213.336	2.287.483	2.356.108
Mantenimiento equipos de computo	93.420	0	0	0	0	0	93.420	0	0	0	0	0	186.840	194.127	201.212	207.953	214.192
Útiles de Oficina y Papelería	665.825	665.825	665.825	665.825	665.825	665.825	665.825	665.825	665.825	665.825	665.825	665.825	7.989.901	8.301.507	8.604.512	8.892.764	9.159.546
Implementos de aseo y calistería	269.221	0	0	269.221	0	0	269.221	0	0	269.221	0	0	1.076.883	1.118.882	1.159.721	1.198.571	1.234.529
TOTAL GASTOS DE ADMINISTRACIÓN	1.791.396	1.428.755	1.428.755	1.697.976	1.428.755	1.428.755	1.791.396	1.428.755	1.428.755	1.697.976	1.428.755	1.428.755	18.408.784	19.126.727	19.824.852	20.488.985	21.103.655
GASTOS DE VENTAS																	
Tarjetas de presentación	120.000	120.000	120.000	120.000	120.000	120.000	120.000	120.000	120.000	120.000	120.000	120.000	1.440.000	1.496.160	1.550.770	1.602.721	1.650.802
Volantes	85.000	85.000	85.000	85.000	85.000	85.000	85.000	85.000	85.000	85.000	85.000	85.000	1.020.000	1.059.780	1.101.111	1.144.055	1.188.673
Pendones	280.000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	280.000	290.920	298.023	308.006	317.247
Brochures	240.000	0	0	0	0	0	240.000	0	0	0	0	0	480.000	498.720	516.923	534.240	550.267
Stand promocional	137.500	137.500	137.500	137.500	137.500	137.500	137.500	137.500	137.500	137.500	137.500	137.500	1.650.000	0	0	0	0
Página Web (DISEÑO)	162.500	162.500	162.500	162.500	162.500	162.500	162.500	162.500	162.500	162.500	162.500	162.500	1.950.000	0	0	0	0
TOTAL GASTOS VENTAS	1.025.000	505.000	505.000	505.000	505.000	505.000	745.000	505.000	505.000	505.000	505.000	505.000	6.820.000	7.085.980	3.466.827	3.589.022	3.706.989
GASTOS DE DEPRECIACIÓN	1.234.652	1.234.652	1.234.652	1.234.652	1.234.652	1.234.652	1.234.652	1.234.652	1.234.652	1.234.652	1.234.652	1.234.652	14.815.818	14.815.818	14.815.818	9.631.950	9.631.950
GASTOS DIFERIDOS	943.926	943.926	943.926	943.926	943.926	943.926	943.926	943.926	943.926	943.926	943.926	943.926	11.327.108				
GASTOS AL ESTADO DE RESULTADOS	4.994.973	4.112.332	4.112.332	4.381.553	4.112.332	4.112.332	4.714.973	4.112.332	4.112.332	4.381.553	4.112.332	4.112.332	51.371.711	41.028.525	38.107.498	33.709.957	34.442.594
GASTO AL FLUJO DE CAJA	2.816.396	1.933.755	1.933.755	2.202.976	1.933.755	1.933.755	2.536.396	1.933.755	1.933.755	2.202.976	1.933.755	1.933.755	25.228.784	26.212.707	23.291.680	24.078.007	24.610.644
COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACION (CIF) - KRETA ACABADOS INTERIORES Y ENERGÍAS RENOVABLES S.A.S																	
	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Gasolina	600.000	600.000	600.000	600.000	600.000	600.000	600.000	600.000	600.000	600.000	600.000	600.000	7.200.000	7.480.800	7.753.849	8.013.603	8.254.011
SOAT	56.529	56.529	56.529	56.529	56.529	56.529	56.529	56.529	56.529	56.529	56.529	56.529	678.350	704.806	730.531	755.004	777.654
IMPUESTOS	62.500	62.500	62.500	62.500	62.500	62.500	62.500	62.500	62.500	62.500	62.500	62.500	750.000	779.250	807.693	834.750	859.793
CAMBIO DE TENDIDO DE LLANTAS	112.500	112.500	112.500	112.500	112.500	112.500	112.500	112.500	112.500	112.500	112.500	112.500	1.350.000	1.402.650	1.453.847	1.502.551	1.547.627
MANTENIMIENTO VEHICULO	54.167	54.167	54.167	54.167	54.167	54.167	54.167	54.167	54.167	54.167	54.167	54.167	650.000	675.350	700.000	723.450	745.154
MANTENIMIENTO MAQUINARIA & EQUIPOS	35.000	35.000	35.000	35.000	35.000	35.000	35.000	35.000	35.000	35.000	35.000	35.000	420.000	436.380	452.308	467.460	481.484
TOTAL DOTACIONES	1.997.900	0	0	0	0	0	1.997.900	0	0	0	0	0	3.995.850	4.151.636	4.303.171	4.447.327	4.580.747
% GASTOS ADMINISTRATIVOS	1.489.530	1.489.530	1.489.530	1.489.530	1.489.530	1.489.530	1.489.530	1.489.530	1.489.530	1.489.530	1.489.530	1.489.530	17.874.360	18.571.460	19.249.318	19.894.170	20.490.996
TOTAL GASTOS DE PRODUCCION	4.408.126	2.410.226	2.410.226	2.410.226	2.410.226	2.410.226	4.408.126	2.410.226	2.410.226	2.410.226	2.410.226	2.410.226	32.918.510	34.202.332	35.450.717	36.638.316	37.373.466
MESES AÑO	12																

Fuente: Elaboración propia

5.8 PROYECCIÓN DE NÓMINA

Posteriormente, se presenta la nómina administrativa, de ventas y de operación. En estas se detallan cada uno de los cargos designados para llevar a cabo funciones específicas dentro de la unidad de negocio planteada.

5.8.1 Nómina administrativa y de ventas. A continuación, se detalla la nómina administrativa y de ventas con la que deberá contar la empresa Kreta Acabados Interiores y Energías Renovables S.A.S:

Tabla 11. Nómina de administración y ventas

NOMINA ADMINISTRACION Y VENTAS EN PESOS - KRETA ACABADOS INTERIORES Y ENERGÍAS RENOVABLES S.A.S																		
CARGOS	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	
Administrador	1.950.000	1.950.000	1.950.000	1.950.000	1.950.000	1.950.000	1.950.000	1.950.000	1.950.000	1.950.000	1.950.000	1.950.000	23.400.000	24.312.600	25.200.010	26.044.210	26.825.537	
Director comercial	1.350.000	1.350.000	1.350.000	1.350.000	1.350.000	1.350.000	1.350.000	1.350.000	1.350.000	1.350.000	1.350.000	1.350.000	16.200.000	16.831.800	17.446.161	18.030.607	18.571.525	
Agente comercial	877.803	877.803	877.803	877.803	877.803	877.803	877.803	877.803	877.803	877.803	877.803	877.803	10.533.636	10.944.448	11.343.920	11.723.941	12.075.660	
Secretaria	877.803	877.803	877.803	877.803	877.803	877.803	877.803	877.803	877.803	877.803	877.803	877.803	10.533.636	10.944.448	11.343.920	11.723.941	12.075.660	
TOTAL	5.055.606	5.055.606	5.055.606	5.055.606	5.055.606	5.055.606	5.055.606	5.055.606	5.055.606	5.055.606	5.055.606	5.055.606	60.667.272	63.033.296	65.334.011	67.522.700	69.548.381	
DATOS AL ESTADO DE RESULTADO																		
PERSONAS CON AUXILIO	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3						
SALARIOS	5.055.606	5.055.606	5.055.606	5.055.606	5.055.606	5.055.606	5.055.606	5.055.606	5.055.606	5.055.606	5.055.606	5.055.606	60.667.272	63.033.296	65.334.011	67.522.700	69.548.381	
Auxilio de Transporte	308.562	308.562	308.562	308.562	308.562	308.562	308.562	308.562	308.562	308.562	308.562	308.562	3.702.744	3.847.151	3.987.572	4.121.156	4.244.790	
Cesantías	446.835	446.835	446.835	446.835	446.835	446.835	446.835	446.835	446.835	446.835	446.835	446.835	5.362.022	5.571.141	5.774.488	5.967.933	6.146.971	
Intereses a la Cesantías	53.642	53.642	53.642	53.642	53.642	53.642	53.642	53.642	53.642	53.642	53.642	53.642	643.700	668.804	693.216	716.439	737.932	
Primas	446.835	446.835	446.835	446.835	446.835	446.835	446.835	446.835	446.835	446.835	446.835	446.835	5.362.022	5.571.141	5.774.488	5.967.933	6.146.971	
Vacaciones	210.617	210.617	210.617	210.617	210.617	210.617	210.617	210.617	210.617	210.617	210.617	210.617	2.527.399	2.625.967	2.721.815	2.812.996	2.897.386	
Salud	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
Pension	606.673	606.673	606.673	606.673	606.673	606.673	606.673	606.673	606.673	606.673	606.673	606.673	7.280.073	7.563.995	7.840.081	8.102.724	8.345.806	
ARL	26.421	26.421	26.421	26.421	26.421	26.421	26.421	26.421	26.421	26.421	26.421	26.421	317.047	329.412	341.436	352.874	363.460	
Caja de Compensación	202.224	202.224	202.224	202.224	202.224	202.224	202.224	202.224	202.224	202.224	202.224	202.224	2.426.691	2.521.332	2.613.360	2.700.908	2.781.935	
ICBF	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
SENA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
TOTAL	7.357.414	7.357.414	7.357.414	7.357.414	7.357.414	7.357.414	7.357.414	7.357.414	7.357.414	7.357.414	7.357.414	7.357.414	88.288.970	91.732.240	95.080.467	98.265.662	101.213.632	
DATOS AL FLUJO DE CAJA																		
SALARIOS	5.055.606	5.055.606	5.055.606	5.055.606	5.055.606	5.055.606	5.055.606	5.055.606	5.055.606	5.055.606	5.055.606	5.055.606	60.667.272	63.033.296	65.334.011	67.522.700	69.548.381	
Auxilio de Transporte	308.562	308.562	308.562	308.562	308.562	308.562	308.562	308.562	308.562	308.562	308.562	308.562	3.702.744	3.847.151	3.987.572	4.121.156	4.244.790	
Cesantías													0	5.362.022	5.571.141	5.774.488	5.967.933	
Intereses a la Cesantías													0	643.700	668.804	693.216	716.439	
Primas						2.681.011							2.681.011	5.362.022	5.571.141	5.774.488	5.967.933	
Vacaciones													2.527.399	2.625.967	2.721.815	2.812.996	2.897.386	
Salud													0	0	0	0	0	
Pension	606.673	606.673	606.673	606.673	606.673	606.673	606.673	606.673	606.673	606.673	606.673	606.673	7.280.073	7.563.995	7.840.081	8.102.724	8.345.806	
ARL	26.421	26.421	26.421	26.421	26.421	26.421	26.421	26.421	26.421	26.421	26.421	26.421	317.047	329.412	341.436	352.874	363.460	
Caja de Compensación	202.224	202.224	202.224	202.224	202.224	202.224	202.224	202.224	202.224	202.224	202.224	202.224	2.426.691	2.521.332	2.613.360	2.700.908	2.781.935	
ICBF	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
SENA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
TOTAL	6.199.486	6.199.486	6.199.486	6.199.486	6.199.486	8.880.497	6.199.486	6.199.486	6.199.486	6.199.486	6.199.486	6.199.486	11.407.895	82.283.248	91.498.017	94.852.709	98.048.994	101.013.101

Fuente: Elaboración propia

5.8.2 Nómina producción. A continuación, se relaciona la nómina de producción con la que deberá contar la empresa Kreta Acabados Interiores y Energías Renovables S.A.S:

Tabla 12. Nómina de producción

NOMINA OPERATIVA EN PESOS - KRETA ACABADOS INTERIORES Y ENERGÍAS RENOVABLES S.A.S																	
CARGOS	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Director operativo	1.850.000	1.850.000	1.850.000	1.850.000	1.850.000	1.850.000	1.850.000	1.850.000	1.850.000	1.850.000	1.850.000	1.850.000	22.200.000	23.065.800	23.907.702	24.708.610	25.449.868
Técnico Sistemas Solares Fotovoltaicos	1.150.000	1.150.000	1.150.000	1.150.000	1.150.000	1.150.000	1.150.000	1.150.000	1.150.000	1.150.000	1.150.000	1.150.000	13.800.000	14.338.200	14.861.544	15.359.406	15.820.188
TOTAL	3.000.000	3.000.000	3.000.000	3.000.000	3.000.000	3.000.000	3.000.000	3.000.000	3.000.000	3.000.000	3.000.000	3.000.000	36.000.000	37.404.000	38.769.246	40.068.016	41.270.056
DATOS AL ESTADO DE RESULTADO																	
PERSONAS CON AUXILIO	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1					
SALARIOS	3.000.000	3.000.000	3.000.000	3.000.000	3.000.000	3.000.000	3.000.000	3.000.000	3.000.000	3.000.000	3.000.000	3.000.000	36.000.000	37.404.000	38.769.246	40.068.016	41.270.056
Auxilio de Transporte	102.854	102.854	102.854	102.854	102.854	102.854	102.854	102.854	102.854	102.854	102.854	102.854	1.234.248	1.282.384	1.329.191	1.373.719	1.414.930
Cesantías	258.468	258.468	258.468	258.468	258.468	258.468	258.468	258.468	258.468	258.468	258.468	258.468	3.101.613	3.222.576	3.340.200	3.452.096	3.555.659
Intereses a la Cesantías	31.029	31.029	31.029	31.029	31.029	31.029	31.029	31.029	31.029	31.029	31.029	31.029	372.342	386.864	400.984	414.417	426.850
Primas	258.468	258.468	258.468	258.468	258.468	258.468	258.468	258.468	258.468	258.468	258.468	258.468	3.101.613	3.222.576	3.340.200	3.452.096	3.555.659
Vacaciones	124.980	124.980	124.980	124.980	124.980	124.980	124.980	124.980	124.980	124.980	124.980	124.980	1.499.760	1.558.251	1.615.127	1.669.234	1.719.311
Salud	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Pension	360.000	360.000	360.000	360.000	360.000	360.000	360.000	360.000	360.000	360.000	360.000	360.000	4.320.000	4.488.480	4.652.310	4.808.162	4.952.407
ARL	15.678	15.678	15.678	15.678	15.678	15.678	15.678	15.678	15.678	15.678	15.678	15.678	188.136	195.473	202.608	209.395	215.677
Caja de Compensación	120.000	120.000	120.000	120.000	120.000	120.000	120.000	120.000	120.000	120.000	120.000	120.000	1.440.000	1.496.160	1.550.770	1.602.721	1.650.802
ICBF	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
SENA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
TOTAL	4.271.476	4.271.476	4.271.476	4.271.476	4.271.476	4.271.476	4.271.476	4.271.476	4.271.476	4.271.476	4.271.476	4.271.476	51.257.712	53.256.763	55.200.635	57.049.856	58.761.352
DATOS AL FLUJO DE CAJA																	
SALARIOS	3.000.000	3.000.000	3.000.000	3.000.000	3.000.000	3.000.000	3.000.000	3.000.000	3.000.000	3.000.000	3.000.000	3.000.000	36.000.000	37.404.000	38.769.246	40.068.016	41.270.056
Auxilio de Transporte	102.854	102.854	102.854	102.854	102.854	102.854	102.854	102.854	102.854	102.854	102.854	102.854	1.234.248	1.282.384	1.329.191	1.373.719	1.414.930
Cesantías													0	3.101.613	3.222.576	3.340.200	3.452.096
Intereses a la Cesantías													0	372.342	386.864	400.984	414.417
Primas						1.550.806							1.550.806	3.101.613	3.222.576	3.340.200	3.452.096
Vacaciones													1.499.760	1.499.760	1.558.251	1.615.127	1.669.234
Salud	0												0	0	0	0	0
Pension	360.000	360.000	360.000	360.000	360.000	360.000	360.000	360.000	360.000	360.000	360.000	360.000	4.320.000	4.488.480	4.652.310	4.808.162	4.952.407
ARL	15.678	15.678	15.678	15.678	15.678	15.678	15.678	15.678	15.678	15.678	15.678	15.678	188.136	195.473	202.608	209.395	215.677
Caja de Compensación	120.000	120.000	120.000	120.000	120.000	120.000	120.000	120.000	120.000	120.000	120.000	120.000	1.440.000	1.496.160	1.550.770	1.602.721	1.650.802
ICBF	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
SENA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
TOTAL	3.598.532	3.598.532	3.598.532	3.598.532	3.598.532	5.149.338	3.598.532	3.598.532	3.598.532	3.598.532	3.598.532	6.649.098	47.783.757	53.121.279	55.068.890	56.924.526	58.645.356

Fuente: Elaboración propia

5.9 PROYECCIÓN COSTOS, PRECIOS Y VENTAS UNITARIAS; COSTOS TOTALES DEL PRODUCTO

A continuación, se conocerán la proyección de los costos totales, unitarios, precios y ventas totales:

5.9.1 Proyección de ventas. En la siguiente tabla se calculan los servicios a prestar durante el desarrollo del proyecto a partir de la demanda estimada:

Tabla 13. Proyección de ventas

PROYECCION DE VENTAS Y COSTOS							
PRESUPUESTO UNIDADES A VENDER							
	ENE	DIC	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
CAMBIO DE PUERTAS (X4)	9	9	105	109	113	117	122
CAMBIO DE CERÁMICAS (PISO Y ENCHAPE DE BAÑOS)	15	15	178	185	192	200	208
CAMBIO DE BATERÍAS PARA BAÑOS (LAVAMANOS Y SANITARIO)	22	22	261	272	282	293	304
INSTALACIÓN AGUA CALIENTE DUCHAS - INSTALACIÓN CALENTADOR	37	37	443	460	478	496	516
ESTUCO	12	12	138	144	149	155	161
PINTURA	3	3	40	42	43	45	47
INSTALACIÓN DE PANELES SOLARES	1	1	15	16	17	17	18
TOTAL	98	98	1.181	1.227	1.274	1.324	1.375

Fuente: Elaboración propia

5.9.2 Costos unitarios. En el siguiente cuadro se representa el costo unitario de cada línea de servicio teniendo en cuenta los materiales, mano de obra directa e indirecta y los costos indirectos:

Tabla 14. Costos unitarios

COSTOS UNITARIOS							
	ENE	DIC	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
CAMBIO DE PUERTAS (X4)	1.080.936	1.080.936	1.080.936	1.123.092	1.166.893	1.212.402	1.259.685
CAMBIO DE CERÁMICAS (PISO Y ENCHAPE DE BAÑOS)	2.977.136	2.977.136	2.977.136	3.093.245	3.213.881	3.339.223	3.469.452
CAMBIO DE BATERÍAS PARA BAÑOS (LAVAMANOS Y SANITARIO)	561.556	561.556	561.556	583.457	606.212	629.854	654.418
INSTALACIÓN AGUA CALIENTE DUCHAS - INSTALACIÓN CALENTADOR	779.230	779.230	779.230	809.620	841.195	874.002	908.088
ESTUCO	1.458.812	1.458.812	1.458.812	1.515.705	1.574.818	1.636.236	1.700.049
PINTURA	864.653	864.653	864.653	898.375	933.411	969.814	1.007.637
INSTALACIÓN DE PANELES SOLARES	2.499.076	2.499.076	2.499.076	2.596.540	2.697.805	2.803.020	2.912.337

Fuente: Elaboración propia

5.9.3 Costos totales. A continuación, se presentan los costos totales de los servicios estimados a prestar mensual y anualmente hasta llegar al año cinco (5):

Tabla 15. Costos totales

COSTOS TOTALES							
	ENE	DIC	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
CAMBIO DE PUERTAS (X4)	9.420.262	9.420.262	113.043.142	122.004.435	131.676.118	142.114.506	153.380.379
CAMBIO DE CERÁMICAS (PISO Y ENCHAPE DE BAÑOS)	44.259.953	44.259.953	531.119.441	573.222.983	618.664.208	667.707.704	720.639.035
CAMBIO DE BATERÍAS PARA BAÑOS (LAVAMANOS Y SANITARIO)	12.234.790	12.234.790	146.817.480	158.456.172	171.017.502	184.574.607	199.206.429
INSTALACIÓN AGUA CALIENTE DUCHAS - INSTALACIÓN CALENTADOR	28.761.551	28.761.551	345.138.617	372.498.863	402.028.042	433.898.095	468.294.589
ESTUCO	16.826.583	16.826.583	201.918.997	217.925.763	235.201.438	253.846.610	273.969.845
PINTURA	2.881.174	2.881.174	34.574.092	37.314.891	40.272.962	43.465.529	46.911.181
INSTALACIÓN DE PANELES SOLARES	3.202.829	3.202.829	38.433.947	41.480.729	44.769.039	48.318.025	52.148.350
TOTAL	117.587.143	117.587.143	1.411.045.716	1.522.903.836	1.643.629.308	1.773.925.076	1.914.549.806

Fuente: Elaboración propia

5.9.4 Precios de venta. A continuación, se exponen los precios de venta para cada servicio:

Tabla 16. Precios de venta

PRECIO DE VENTA							
	ENE	DIC	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
CAMBIO DE PUERTAS (X4)	1.232.267	1.232.267	1.232.267	1.280.325	1.327.057	1.371.513	1.412.659
CAMBIO DE CERÁMICAS (PISO Y ENCHAPE DE BAÑOS)	3.393.935	3.393.935	3.393.935	3.526.299	3.655.009	3.777.452	3.890.775
CAMBIO DE BATERÍAS PARA BAÑOS (LAVAMANOS Y SANITARIO)	640.174	640.174	640.174	665.141	689.419	712.514	733.890
INSTALACIÓN AGUA CALIENTE DUCHAS - INSTALACIÓN CALENTADOR	888.322	888.322	888.322	922.967	956.655	988.703	1.018.364
ESTUCO	1.663.045	1.663.045	1.663.045	1.727.904	1.790.972	1.850.970	1.906.499
PINTURA	985.705	985.705	985.705	1.024.147	1.061.529	1.097.090	1.130.002
INSTALACIÓN DE PANELES SOLARES	2.848.947	2.848.947	2.848.947	2.960.056	3.068.098	3.170.879	3.266.006

Fuente: Elaboración propia

5.9.5 Ventas totales. Posteriormente, se muestran las ventas totales en pesos de cada servicio:

Tabla 17. Ventas totales

VENTAS TOTALES							
	ENE	DIC	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
CAMBIO DE PUERTAS (X4)	10.739.099	10.739.099	128.869.182	139.085.056	149.749.584	160.765.166	172.006.566
CAMBIO DE CERÁMICAS (PISO Y ENCHAPE DE BAÑOS)	50.456.347	50.456.347	605.476.163	653.474.201	703.580.187	755.335.559	808.151.910
CAMBIO DE BATERÍAS PARA BAÑOS (LAVAMANOS Y SANITARIO)	13.947.661	13.947.661	167.371.927	180.640.037	194.490.847	208.797.597	223.397.635
INSTALACIÓN AGUA CALIENTE DUCHAS - INSTALACIÓN CALENTADOR	32.788.169	32.788.169	393.458.024	424.648.704	457.209.197	490.841.514	525.163.290
ESTUCO	19.182.305	19.182.305	230.187.656	248.435.370	267.484.476	287.160.639	307.240.162
PINTURA	3.284.539	3.284.539	39.414.465	42.538.976	45.800.707	49.169.808	52.607.975
INSTALACIÓN DE PANELES SOLARES	3.651.225	3.651.225	43.814.699	47.288.031	50.913.902	54.659.130	58.481.134

Fuente: Elaboración propia

5.10 CÁLCULO DE IVA EN PESOS

A continuación, se expone el cálculo del IVA (Impuesto al Valor Agregado) que deberá pagar y cobrar la empresa mes a mes y año a año:

Tabla 18. Cálculo de IVA en pesos

IVA EN PESOS - KRETA ACABADOS INTERIORES Y ENERGÍAS RENOVABLES S.A.S																	
	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
IVA COBRADO	10.723.947	10.723.947	10.723.947	10.723.947	10.723.947	10.723.947	10.723.947	10.723.947	10.723.947	10.723.947	10.723.947	10.723.947	128.687.369	138.888.830	149.538.312	160.538.353	171.763.894
IVA PAGADO	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
IVA CAUSADO	10.723.947	10.723.947	10.723.947	10.723.947	10.723.947	10.723.947	10.723.947	10.723.947	10.723.947	10.723.947	10.723.947	10.723.947	128.687.369	138.888.830	149.538.312	160.538.353	171.763.894
IVA AL FLUJO	0	0	21.447.895	0	21.447.895	0	21.447.895	0	21.447.895	0	21.447.895	0	107.239.474	115.740.692	124.615.260	133.781.961	143.136.578
IVA AL AÑO SIGUIENTE	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	28.627.316
IVA TOTAL AL FLUJO	0	0	21.447.895	0	21.447.895	0	21.447.895	0	21.447.895	0	21.447.895	0	107.239.474	137.188.586	147.763.398	158.705.013	169.892.970
MESES AÑO	12																
IVA PAGADO AÑO	10																
IVA POR PAGAR	2																

Fuente: Elaboración propia

5.11 PROYECCIÓN ESTADOS FINANCIEROS Y FLUJO DE CAJA

5.11.1 Estado de resultados sin financiación. A continuación, se refleja el estado de resultados sin financiación de la empresa Kreta Acabados Interiores y Energías Renovables S.A.S proyectado a cinco años:

Tabla 19. Estado de resultados sin financiación

ESTADO DE RESULTADOS SIN FINANCIACION EN PESOS - KRETA ACABADOS INTERIORES Y ENERGÍAS RENOVABLES S.A.S																	
INGRESOS	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
VENTAS	134.049.343	134.049.343	134.049.343	134.049.343	134.049.343	134.049.343	134.049.343	134.049.343	134.049.343	134.049.343	134.049.343	134.049.343	1.608.592.116	1.736.110.373	1.869.228.900	2.006.729.414	2.147.048.672
(-) COSTO	117.587.143	117.587.143	117.587.143	117.587.143	117.587.143	117.587.143	117.587.143	117.587.143	117.587.143	117.587.143	117.587.143	117.587.143	1.411.045.716	1.522.903.636	1.643.629.306	1.773.925.076	1.914.549.806
UTILIDAD BRUTA	16.462.200	16.462.200	16.462.200	16.462.200	16.462.200	16.462.200	16.462.200	16.462.200	16.462.200	16.462.200	16.462.200	16.462.200	197.546.400	213.206.537	225.599.592	232.804.338	232.498.865
EGRESOS																	
NOMINA	7.357.414	7.357.414	7.357.414	7.357.414	7.357.414	7.357.414	7.357.414	7.357.414	7.357.414	7.357.414	7.357.414	7.357.414	88.288.970	91.732.240	95.080.467	98.265.662	101.213.632
GASTOS ADMINISTRACION	1.791.396	1.428.755	1.428.755	1.697.976	1.428.755	1.428.755	1.791.396	1.428.755	1.428.755	1.697.976	1.428.755	1.428.755	18.408.784	19.126.727	19.824.852	20.488.985	21.103.655
GASTOS DE VENTA	1.025.000	505.000	505.000	505.000	505.000	505.000	745.000	505.000	505.000	505.000	505.000	505.000	6.820.000	7.085.980	3.466.827	3.589.022	3.706.989
GASTOS DE DEPRECIACION	1.234.652	1.234.652	1.234.652	1.234.652	1.234.652	1.234.652	1.234.652	1.234.652	1.234.652	1.234.652	1.234.652	1.234.652	14.815.818	14.815.818	14.815.818	9.631.950	9.631.950
GASTOS DIFERIDOS	943.926	943.926	943.926	943.926	943.926	943.926	943.926	943.926	943.926	943.926	943.926	943.926	11.327.108	0	0	0	0
ICA	549.602	549.602	549.602	549.602	549.602	549.602	549.602	549.602	549.602	549.602	549.602	549.602	6.595.228	7.118.053	7.663.838	8.227.591	8.802.900
TOTAL EGRESOS	12.901.990	12.019.349	12.019.349	12.288.570	12.019.349	12.019.349	12.621.990	12.019.349	12.019.349	12.019.349	12.288.570	12.019.349	146.255.908	139.878.818	140.851.803	140.203.210	144.459.126
UTILIDAD OPERACIONAL	3.560.210	4.442.851	4.442.851	4.173.630	4.442.851	4.442.851	3.840.210	4.442.851	4.442.851	4.442.851	4.173.630	4.442.851	51.290.492	73.327.719	84.747.788	92.601.128	88.039.740
OTROS INGRESOS Y EGRESOS																	
Gastos financieros													0				
Gastos financieros leasing													0				
TOTALES OTROS INGRESOS Y EGRESOS	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
UTILIDADES NETAS ANTES DE IMPUESTO	3.560.210	4.442.851	4.442.851	4.173.630	4.442.851	4.442.851	3.840.210	4.442.851	4.442.851	4.173.630	4.442.851	4.442.851	51.290.492	73.327.719	84.747.788	92.601.128	88.039.740
Impuesto de renta	1.210.472	1.510.569	1.510.569	1.419.034	1.510.569	1.510.569	1.305.672	1.510.569	1.510.569	1.419.034	1.510.569	1.510.569	17.438.767	24.931.425	28.814.248	31.484.384	29.933.512
UTILIDAD NETA	2.349.739	2.932.282	2.932.282	2.754.596	2.932.282	2.932.282	2.534.539	2.932.282	2.932.282	2.754.596	2.932.282	2.932.282	33.851.725	48.396.295	55.933.540	61.116.745	58.106.228
RESERVA LEGAL	234.974	293.228	293.228	275.460	293.228	293.228	253.454	293.228	293.228	275.460	293.228	293.228	3.385.172	4.839.629	5.593.354	6.111.674	5.810.623
UTILIDAD DEL EJERCICIO	2.114.765	2.639.054	2.639.054	2.479.136	2.639.054	2.639.054	2.281.085	2.639.054	2.639.054	2.479.136	2.639.054	2.639.054	30.466.552	74.023.217	124.363.404	179.368.474	231.664.079
UTILIDAD ACUMULADA													30.466.552	74.023.217	124.363.404	179.368.474	231.664.079
RESERVA LEGAL ACUMULADA													3.385.172	8.224.802	13.818.156	19.929.830	25.740.453

Fuente: Elaboración propia

5.11.2 Estado de resultados con financiación. A continuación, se refleja el estado de resultados con financiación de la empresa Kreta Acabados Interiores y Energías Renovables S.A.S proyectado a cinco años:

Tabla 20. Estado de resultados con financiación

ESTADO DE RESULTADOS CON FINANCIACION EN PESOS - KRETA ACABADOS INTERIORES Y ENERGÍAS RENOVABLES S.A.S																	
	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INGRESOS																	
VENTAS	134.049.343	134.049.343	134.049.343	134.049.343	134.049.343	134.049.343	134.049.343	134.049.343	134.049.343	134.049.343	134.049.343	134.049.343	1.608.592.116	1.736.110.373	1.869.228.900	2.006.729.414	2.147.048.672
(-) COSTO	117.587.143	117.587.143	117.587.143	117.587.143	117.587.143	117.587.143	117.587.143	117.587.143	117.587.143	117.587.143	117.587.143	117.587.143	1.411.045.716	1.522.903.836	1.643.629.308	1.773.925.076	1.914.549.806
UTILIDAD BRUTA	16.462.200	16.462.200	16.462.200	16.462.200	16.462.200	16.462.200	16.462.200	16.462.200	16.462.200	16.462.200	16.462.200	16.462.200	197.546.400	213.206.537	225.599.592	232.804.338	232.498.865
EGRESOS																	
NOMINA	7.357.414	7.357.414	7.357.414	7.357.414	7.357.414	7.357.414	7.357.414	7.357.414	7.357.414	7.357.414	7.357.414	7.357.414	88.288.970	91.732.240	95.090.467	98.265.662	101.213.632
GASTOS ADMINISTRACION	1.791.396	1.428.755	1.428.755	1.697.976	1.428.755	1.428.755	1.791.396	1.428.755	1.428.755	1.697.976	1.428.755	1.428.755	18.408.784	19.126.727	19.824.852	20.488.985	21.103.655
GASTOS DE VENTA	1.025.000	505.000	505.000	505.000	505.000	505.000	745.000	505.000	505.000	505.000	505.000	505.000	6.820.000	7.085.980	3.466.827	3.589.022	3.706.989
GASTOS DE DEPRECIACION	1.234.652	1.234.652	1.234.652	1.234.652	1.234.652	1.234.652	1.234.652	1.234.652	1.234.652	1.234.652	1.234.652	1.234.652	14.815.818	14.815.818	14.815.818	9.631.950	9.631.950
GASTOS DIFERIDOS	943.926	943.926	943.926	943.926	943.926	943.926	943.926	943.926	943.926	943.926	943.926	943.926	11.327.108	0	0	0	0
ICA	549.602	549.602	549.602	549.602	549.602	549.602	549.602	549.602	549.602	549.602	549.602	549.602	6.595.228	7.118.053	7.663.838	8.227.591	8.802.900
TOTAL EGRESOS	12.901.990	12.019.349	12.019.349	12.288.570	12.019.349	12.019.349	12.621.990	12.019.349	12.019.349	12.288.570	12.019.349	12.019.349	146.255.908	139.878.818	140.851.803	140.203.210	144.459.126
UTILIDAD OPERACIONAL	3.560.210	4.442.851	4.442.851	4.173.630	4.442.851	4.442.851	3.840.210	4.442.851	4.442.851	4.173.630	4.442.851	4.442.851	51.290.492	73.327.719	84.747.788	92.601.128	88.039.740
OTROS INGRESOS Y EGRESOS																	
Gastos financieros	1.030.154	1.017.766	1.005.108	992.175	978.961	965.459	951.664	937.569	923.168	908.453	893.419	878.057	11.481.954	9.209.319	6.267.392	2.459.068	0
Gastos financieros leasing	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
TOTALES OTROS INGRESOS Y EGRESOS	1.030.154	1.017.766	1.005.108	992.175	978.961	965.459	951.664	937.569	923.168	908.453	893.419	878.057	11.481.954	9.209.319	6.267.392	2.459.068	0
UTILIDADES NETAS ANTES DE IMPUESTO	2.530.056	3.425.086	3.437.743	3.181.455	3.463.890	3.477.392	2.888.546	3.505.282	3.519.683	3.265.177	3.549.432	3.564.794	39.808.537	64.118.400	78.480.396	90.142.060	88.039.740
Impuesto de renta	860.219	1.164.529	1.168.833	1.081.695	1.177.723	1.182.313	982.106	1.191.796	1.196.692	1.110.160	1.206.807	1.212.030	13.534.903	21.800.256	26.683.335	30.648.300	29.933.512
UTILIDAD NETA	1.669.837	2.260.556	2.268.911	2.099.761	2.286.168	2.295.079	1.906.440	2.313.486	2.322.991	2.155.017	2.342.625	2.352.764	26.273.635	42.318.144	51.797.061	59.493.760	58.106.228
RESERVA LEGAL	166.984	226.056	226.891	209.976	228.617	229.508	190.644	231.349	232.299	215.502	234.263	235.276	2.627.363	4.231.814	5.179.706	5.949.376	5.810.623
UTILIDAD DEL EJERCICIO	1.502.853	2.034.501	2.042.019	1.889.785	2.057.551	2.065.571	1.715.796	2.082.137	2.090.692	1.939.515	2.108.363	2.117.488	23.646.271	38.086.330	46.617.355	53.544.384	52.295.605
UTILIDAD ACUMULADA													23.646.271	61.732.601	108.349.956	161.894.340	214.189.946
RESERVA LEGAL ACUMULADA													2.627.363	6.859.178	12.038.884	17.988.260	23.798.883

Fuente: Elaboración propia

Los estados de resultados manifiestan la forma en que la empresa ha logrado sus resultados financieros o contables, que puede ser una utilidad o una pérdida.

- **Análisis estado de resultados sin financiación en pesos**

En la tabla 19, se proyectan los estados de resultados sin financiación en pesos de Kreta Acabados Interiores y Energías Renovables S.A.S sin acudir a préstamos bancarios. Los resultados obtenidos son alentadores ya que las ventas en el primer año son de \$1.608.592.116, y se obtienen utilidades del ejercicio de \$30.466.552 consideradas como altas debido al margen de utilidad estipulado (14%), se aprecia además un aumento en los ingresos por ventas a partir del segundo año en adelante con utilidades que al quinto año llegan a \$52.295.605.

- **Análisis estado de resultados con financiación en pesos**

En la tabla 20, se observa que a pesar de financiar el proyecto el primer año registra utilidades del ejercicio por \$23.646.271. En este escenario, las utilidades se ven un poco afectadas a diferencia del mismo periodo sin financiación por el crédito adquirido.

Los gastos financieros del año uno (1) son de \$11.481.954 y en el año cuatro (4) descienden a \$2.459.068.

5.11.3 Flujo de caja sin financiación. A continuación, se expondrá el flujo de caja sin financiación:

Tabla 21. Flujo de caja sin financiación

FLUJO DE CAJA SIN FINANCIACION EN PESOS - KRETA ACABADOS INTERIORES Y ENERGÍAS RENOVABLES S.A.S																	
INGRESOS	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	AÑO1	AÑO2	AÑO3	AÑO4	AÑO5
RECAUDOS	67.024.672	134.049.343	134.049.343	134.049.343	134.049.343	134.049.343	134.049.343	134.049.343	134.049.343	134.049.343	134.049.343	134.049.343	#####	#####	#####	#####	#####
IVA COBRADO	10.723.947	10.723.947	10.723.947	10.723.947	10.723.947	10.723.947	10.723.947	10.723.947	10.723.947	10.723.947	10.723.947	10.723.947	128.687.369	138.888.830	149.538.312	160.538.353	171.763.894
TOTAL INGRESOS	77.748.619	144.773.290	144.773.290	144.773.290	144.773.290	144.773.290	144.773.290	144.773.290	144.773.290	144.773.290	144.773.290	144.773.290	#####	#####	#####	#####	#####
EGRESOS																	
NOMINA	6.199.486	6.199.486	6.199.486	6.199.486	6.199.486	8.880.497	6.199.486	6.199.486	6.199.486	6.199.486	6.199.486	11.407.895	82.283.248	91.498.017	94.852.709	98.048.994	101.013.101
Gastos de administracion	1.791.396	1.428.755	1.428.755	1.697.976	1.428.755	1.428.755	1.791.396	1.428.755	1.428.755	1.697.976	1.428.755	1.428.755	18.408.784	19.126.727	19.824.852	20.488.985	21.103.655
Gastos de ventas	1.025.000	505.000	505.000	505.000	505.000	505.000	745.000	505.000	505.000	505.000	505.000	505.000	6.820.000	7.085.980	3.466.827	3.589.022	3.706.989
IVA PAGADO	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
IVA TOTAL AL F.C	0	0	21.447.895	0	21.447.895	0	21.447.895	0	21.447.895	0	21.447.895	0	107.239.474	137.188.586	147.763.398	158.705.013	169.892.970
IMPUESTO DE RENTA													0	17.438.767	24.931.425	28.814.248	31.484.384
ICA													0	6.595.228	7.118.053	7.663.838	8.227.591
PAGOS	72.178.211	117.587.143	117.587.143	117.587.143	117.587.143	117.587.143	117.587.143	117.587.143	117.587.143	117.587.143	117.587.143	117.587.143	#####	#####	#####	#####	#####
TOTAL EGRESOS	81.194.092	125.720.384	147.168.279	125.989.604	147.168.279	128.401.395	147.770.919	125.720.384	147.168.279	125.989.604	147.168.279	130.928.793	#####	#####	#####	#####	#####
FLUJO DE CAJA OPERACIONAL	(3.445.473)	19.052.907	(2.394.988)	18.783.686	(2.394.988)	16.371.896	(2.997.629)	19.052.907	(2.394.988)	18.783.686	(2.394.988)	13.844.497	89.866.524	71.448.513	75.391.836	74.184.903	66.948.505
FLUJO DE CAJA FINANCIERO																	
Gastos financiero prestamo													0	0	0	0	0
Amortizacion prestamo													0	0	0	0	0
Gasto financiero leasing													0	0	0	0	0
Amortizacion leasing													0	0	0	0	0
TOTAL FLUJO DE CAJA FINANCIERO	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
FLUJO DE CAJA NETO	(3.445.473)	19.052.907	(2.394.988)	18.783.686	(2.394.988)	16.371.896	(2.997.629)	19.052.907	(2.394.988)	18.783.686	(2.394.988)	13.844.497	89.866.524	71.448.513	75.391.836	74.184.903	66.948.505
SALDO INICIAL CAJA	43.406.036	39.960.563	59.013.469	56.618.481	75.402.167	73.007.179	89.379.075	86.381.446	105.434.353	103.039.365	121.823.051	119.428.063	43.406.036	133.272.560	204.721.073	280.112.909	354.297.812
SALDO FINAL DE CAJA	39.960.563	59.013.469	56.618.481	75.402.167	73.007.179	89.379.075	86.381.446	105.434.353	103.039.365	121.823.051	119.428.063	133.272.560	133.272.560	204.721.073	280.112.909	354.297.812	421.246.317

FLUJO DE CAJA	
DTF (%)	6,49%
SPREAD(%)	20,00%
CDO(%)	27,79%
VPN(\$)	79.229.190
TIR(%)	61,16%
B/C(VECES)	1,67

	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
	(118.444.499)	89.866.524	71.448.513	75.391.836	74.184.903	66.948.505

Fuente: Elaboración propia

5.11.4 Flujo de caja con financiación. Seguidamente, se presenta el flujo de caja con financiación:

Tabla 22. Flujo de caja con financiación

FLUJO DE CAJA CON FINANCIACION EN PESOS - KRETA ACABADOS INTERIORES Y ENERGÍAS RENOVABLES S.A.S																	
INGRESOS	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	AÑO1	AÑO2	AÑO3	AÑO4	AÑO5
RECAUDOS	67.024.672	134.049.343	134.049.343	134.049.343	134.049.343	134.049.343	134.049.343	134.049.343	134.049.343	134.049.343	134.049.343	134.049.343	1.541.567.445	1.730.797.112	1.863.682.294	2.001.000.226	2.141.202.036
IVA COBRADO	10.723.947	10.723.947	10.723.947	10.723.947	10.723.947	10.723.947	10.723.947	10.723.947	10.723.947	10.723.947	10.723.947	10.723.947	128.687.369	138.888.830	149.538.312	160.538.353	171.763.894
TOTAL INGRESOS	77.748.619	144.773.290	144.773.290	144.773.290	144.773.290	144.773.290	144.773.290	144.773.290	144.773.290	144.773.290	144.773.290	144.773.290	1.670.254.814	1.869.685.942	2.013.220.606	2.161.538.579	2.312.965.930
EGRESOS																	
NOMINA	6.199.486	6.199.486	6.199.486	6.199.486	6.199.486	8.880.497	6.199.486	6.199.486	6.199.486	6.199.486	6.199.486	11.407.895	82.283.248	91.498.017	94.852.709	98.048.994	101.013.101
Gastos de administracion	1.791.396	1.428.755	1.428.755	1.697.976	1.428.755	1.428.755	1.791.396	1.428.755	1.428.755	1.697.976	1.428.755	1.428.755	18.408.784	19.126.727	19.824.852	20.488.985	21.103.655
Gastos de ventas	1.025.000	505.000	505.000	505.000	505.000	505.000	745.000	505.000	505.000	505.000	505.000	505.000	6.820.000	7.085.980	3.466.827	3.589.022	3.706.989
IVA PAGADO	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
IVATOTAL AL F.C	0	0	21.447.895	0	21.447.895	0	21.447.895	0	21.447.895	0	21.447.895	0	107.239.474	137.188.586	147.763.398	158.705.013	169.892.970
IMPUESTO DE RENTA													0	13.534.903	21.800.256	26.683.335	30.648.300
ICA													0	6.595.228	7.118.053	7.663.838	8.227.591
PAGOS	72.178.211	117.587.143	117.587.143	117.587.143	117.587.143	117.587.143	117.587.143	117.587.143	117.587.143	117.587.143	117.587.143	117.587.143	1.365.636.784	1.519.304.124	1.639.871.506	1.770.043.575	1.910.588.735
TOTAL EGRESOS	81.194.092	125.720.384	147.168.279	125.989.604	147.168.279	128.401.395	147.770.919	125.720.384	147.168.279	125.989.604	147.168.279	130.928.793	1.580.388.290	1.794.333.565	1.934.697.602	2.085.222.762	2.245.181.341
FLUJO DE CAJA OPERACIONAL	(3.445.473)	19.052.907	(2.394.988)	18.783.686	(2.394.988)	16.371.896	(2.997.629)	19.052.907	(2.394.988)	18.783.686	(2.394.988)	13.844.497	89.866.524	75.352.377	78.523.005	76.315.817	67.784.588
FLUJO DE CAJA FINANCIERO																	
Gastos financiero prestamo	1.030.154	1.017.766	1.005.108	992.175	978.961	965.459	951.664	937.569	923.168	908.453	893.419	878.057	11.481.954	9.209.319	6.267.392	2.459.068	0
Amortizacion prestamo	569.753	582.141	594.799	607.732	620.946	634.448	648.243	662.338	676.739	691.454	706.488	721.850	7.716.929	9.989.564	12.931.491	16.739.815	0
Gasto financiero leasing													0	0	0	0	0
Amortizacion leasing													0	0	0	0	0
TOTAL FLUJO DE CAJA FINANCIERO	1.599.907	1.599.907	1.599.907	1.599.907	1.599.907	1.599.907	1.599.907	1.599.907	1.599.907	1.599.907	1.599.907	1.599.907	19.198.883	19.198.883	19.198.883	19.198.883	0
FLUJO DE CAJA NETO	(5.045.380)	17.453.000	(3.994.895)	17.183.779	(3.994.895)	14.771.989	(4.597.536)	17.453.000	(3.994.895)	17.183.779	(3.994.895)	12.244.590	70.667.640	56.153.494	59.324.121	57.116.933	67.784.588
SALDO INICIAL CAJA	43.406.036	38.360.656	55.813.656	51.818.761	69.002.540	65.007.645	79.779.633	75.182.097	92.635.097	88.640.202	105.823.981	101.829.086	43.406.036	114.073.677	170.227.171	229.551.292	286.668.225
SALDO FINAL DE CAJA	38.360.656	55.813.656	51.818.761	69.002.540	65.007.645	79.779.633	75.182.097	92.635.097	88.640.202	105.823.981	101.829.086	114.073.677	114.073.677	170.227.171	229.551.292	286.668.225	354.452.813

FLUJO DE CAJA	
DTF (%)	6,49%
SPREAD(%)	20,00%
CDO(%)	27,79%
VPN(\$)	88.361.505
TIR(%)	86,27%
B/C(VECES)	2,24

AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
(71.066.699)	70.667.640	56.153.494	59.324.121	57.116.933	67.784.588

Fuente: Elaboración propia

- **Análisis de resultados de VPN, TIR Y B/C. Sin financiación**

Proyectando el flujo de caja con cada una de sus variables se pudo determinar que, el Valor Presente Neto (VPN) es mayor que cero, lo que indica que el proyecto es viable, debido a que se recupera la inversión, al traer los valores futuros al presente refleja un excedente de \$ 79.229.190. Del mismo modo, al analizar la Tasa Interna de Retorno (TIR), se evidencia que el porcentaje obtenido es de 61,16% presentando una alternativa viable frente al costo de oportunidad de 27,79%. Así mismo, la variable beneficio / costo (B/C) es de 1,67, lo cual indica que por cada peso de inversión la empresa recupera 1,67 veces ese peso, recuperando así la inversión (ver tabla 21)

- **Análisis de resultados de VPN, TIR Y B/C. Con financiación**

En el escenario del flujo de caja con financiación, el Valor Presente Neto (VPN) es mayor a cero, lo que indica que el proyecto es viable, debido a que se recupera la inversión, al traer los valores futuros al presente se manifiesta un excedente de \$ 88.361.505. Entre tanto, al analizar la Tasa Interna de Retorno (TIR), se evidencia que el porcentaje obtenido es de 86,27% presentando una alternativa viable frente al costo de oportunidad de 27,79%. Así mismo, la variable beneficio / costo (B/C) es de 2,24, lo cual indica que por cada peso de inversión la empresa recupera 2,24 veces ese peso, recuperando así la inversión (ver tabla 22)

5.12 ESTADO DE LA SITUACIÓN FINANCIERA PROYECTADO SIN Y CON FINANCIACIÓN

A continuación, se expondrán los estados de la situación financiera proyectados sin financiación:

5.12.1 Estado de la situación financiera proyectado sin financiación. En este, la caja cuenta con un saldo inicial de \$43.406.036, y se va incrementado durante toda la proyección quedando en el año cinco con un valor de \$421.246.317.

Tabla 23. Estado de la situación financiera proyectado sin financiación

ESTADO DE LA SITUACIÓN FINANCIERA PROYECTADO SIN FINANCIACIÓN - KRETA ACABADOS INTERIORES Y ENERGÍAS RENOVABLES S.A.S						
ESTADO DE LA SITUACION FINANCIERA	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	
ACTIVOS CORRIENTES						
CAJA BANCOS	43.406.036	133.272.560	204.721.073	280.112.909	354.297.812	421.246.317
C X C	0	67.024.672	72.337.932	77.884.537	83.613.726	89.460.361
INVENTARIOS	0	0	0	0	0	0
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	43.406.036	200.297.231	277.059.005	357.997.446	437.911.538	510.706.679
ACTIVOS FIJOS						
MUEBLES Y ENSERES	5.192.600	5.192.600	5.192.600	5.192.600	5.192.600	5.192.600
EQUIPOS DE COMPUTO Y	10.359.005	10.359.005	10.359.005	10.359.005	10.359.005	10.359.005
MAQUINARIA Y EQUIPO	2.169.750	2.169.750	2.169.750	2.169.750	2.169.750	2.169.750
VEHICULOS	45.990.000	45.990.000	45.990.000	45.990.000	45.990.000	45.990.000
(-) DEPRECIACION ACUMULADA	0	14.815.818	29.631.637	44.447.455	54.079.405	63.711.355
TOTAL ACTIVOS FIJOS	63.711.355	48.895.537	34.079.718	19.263.900	9.631.950	0
ACTIVOS DIFERIDOS						
DIFERIDOS	11.327.108	0	0	0	0	0
TOTAL ACTIVOS DIFERIDOS	11.327.108	0	0	0	0	0
TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES	75.038.463	48.895.537	34.079.718	19.263.900	9.631.950	0
TOTAL ACTIVOS	118.444.499	249.192.768	311.138.723	377.261.346	447.543.488	510.706.679
PASIVOS CORRIENTES						
Cuentas por Pagar	0	45.408.932	49.008.644	52.766.445	56.647.946	60.609.017
Cesantias	0	5.362.022	5.571.141	5.774.488	5.967.933	6.146.971
Intereses a la Cesantia por pagar	0	643.700	668.804	693.216	716.439	737.932
Impuesto de Renta por Pagar	0	17.438.767	24.931.425	28.814.248	31.484.384	29.933.512
IVA por pagar	0	21.447.895	23.148.138	24.923.052	26.756.392	28.627.316
ICA por pagar	0	6.595.228	7.118.053	7.663.838	8.227.591	8.802.900
TOTAL PASIVO CORRIENTE	0	96.896.544	110.446.205	120.635.288	129.800.684	134.857.647
PASIVOS NO CORRIENTES						
OBLIGACIONES BANCARIAS	0	0	0	0	0	0
LEASING FINANCIERO	0	0	0	0	0	0
TOTAL PASIVOS NO CORRIENTES	0	0	0	0	0	0
TOTAL PASIVOS	0	96.896.544	110.446.205	120.635.288	129.800.684	134.857.647
PATRIMONIO						
CAPITAL SOCIAL	118.444.499	118.444.499	118.444.499	118.444.499	118.444.499	118.444.499
UTILIDAD O PERDIDA ACUMULADA	0	30.466.552	74.023.217	124.363.404	179.368.474	231.664.079
RESERVA LEGAL ACUMULADA	0	3.385.172	8.224.802	13.818.156	19.929.830	25.740.453
TOTAL PATRIMONIO	118.444.499	152.296.224	200.692.518	256.626.059	317.742.803	375.849.032
TOTAL PASIVO MAS PATRIMONIO	118.444.499	249.192.768	311.138.723	377.261.346	447.543.488	510.706.679

Fuente: Elaboración propia

5.12.2 Estado de la situación financiera proyectado con financiación. A continuación, se expone el estado de la situación financiera proyectado con financiación:

Tabla 24. Estado de la situación financiera proyectado con financiación

ESTADO DE LA SITUACIÓN FINANCIERA PROYECTADO CON FINANCIACIÓN - KRETA ACABADOS INTERIORES Y ENERGÍAS RENOVABLES S.A.S						
ACTIVOS CORRIENTES	ESTADO DE LA SITUACION FINANCIERA	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
CAJA BANCOS	43.406.036	114.073.677	170.227.171	229.551.292	286.668.225	354.452.813
C X C	0	67.024.672	72.337.932	77.884.537	83.613.726	89.460.361
INVENTARIOS	0	0	0	0	0	0
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	43.406.036	181.098.348	242.565.103	307.435.829	370.281.951	443.913.175
ACTIVOS FIJOS						
MUEBLES Y ENSERES	5.192.600	5.192.600	5.192.600	5.192.600	5.192.600	5.192.600
EQUIPOS DE COMPUTO Y	10.359.005	10.359.005	10.359.005	10.359.005	10.359.005	10.359.005
MAQUINARIA Y EQUIPO	2.169.750	2.169.750	2.169.750	2.169.750	2.169.750	2.169.750
VEHICULOS	45.990.000	45.990.000	45.990.000	45.990.000	45.990.000	45.990.000
(-) DEPRECIACION ACUMULADA	0	14.815.818	29.631.637	44.447.455	54.079.405	63.711.355
TOTAL ACTIVOS FIJOS	63.711.355	48.895.537	34.079.718	19.263.900	9.631.950	0
ACTIVOS DIFERIDOS						
DIFERIDOS	11.327.108	0	0	0	0	0
TOTAL ACTIVOS DIFERIDOS	11.327.108	0	0	0	0	0
TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES	75.038.463	48.895.537	34.079.718	19.263.900	9.631.950	0
TOTAL ACTIVOS	118.444.499	229.993.885	276.644.821	326.699.729	379.913.901	443.913.175
PASIVOS CORRIENTES						
Cuentas por Pagar	0	45.408.932	49.008.644	52.766.445	56.647.946	60.609.017
Cesantias	0	5.362.022	5.571.141	5.774.488	5.967.933	6.146.971
Intereses a la Cesantia por pagar	0	643.700	668.804	693.216	716.439	737.932
Impuesto de Renta por Pagar	0	13.534.903	21.800.256	26.683.335	30.648.300	29.933.512
IVA por pagar	0	21.447.895	23.148.138	24.923.052	26.756.392	28.627.316
ICA por pagar	0	6.595.228	7.118.053	7.663.838	8.227.591	8.802.900
TOTAL PASIVO CORRIENTE	0	92.992.680	107.315.036	118.504.374	128.964.601	134.857.647
PASIVOS NO CORRIENTES						
OBLIGACIONES BANCARIAS	47.377.800	39.660.871	29.671.306	16.739.815	0	0
LEASING FINANCIERO	0	0	0	0	0	0
TOTAL PASIVOS NO CORRIENTES	47.377.800	39.660.871	29.671.306	16.739.815	0	0
TOTAL PASIVOS	47.377.800	132.653.551	136.986.343	135.244.190	128.964.601	134.857.647
PATRIMONIO						
CAPITAL SOCIAL	71.066.699	71.066.699	71.066.699	71.066.699	71.066.699	71.066.699
UTILIDAD O PERDIDA ACUMULADA	0	23.646.271	61.732.601	108.349.956	161.894.340	214.189.946
RESERVA LEGAL ACUMULADA	0	2.627.363	6.859.178	12.038.884	17.988.260	23.798.883
TOTAL PATRIMONIO	71.066.699	97.340.334	139.658.478	191.455.540	250.949.300	309.055.528
TOTAL PASIVO MAS PATRIMONIO	118.444.499	229.993.885	276.644.821	326.699.729	379.913.901	443.913.175

Fuente: Elaboración propia

En este estado de la situación financiera proyectado con financiación, la caja cuenta con un saldo inicial de \$43.406.036, y se va incrementado durante todo el proceso del proyecto quedando en el año cinco con un valor de \$354.452.813.

5.13 ANÁLISIS VERTICAL DEL ESTADO DE LA SITUACIÓN FINANCIERA

5.13.1 Análisis vertical del estado de la situación financiera sin financiación.

En la tabla 25, se observa el análisis vertical de los estados de la situación financiera sin financiación con proyecciones a 5 años.

5.13.2 Análisis vertical del estado de la situación financiera con financiación.

En la tabla 26, se observa el análisis vertical de los estados de la situación financiera con financiación con proyecciones a 5 años.

5.14 ANÁLISIS HORIZONTAL DEL ESTADO DE LA SITUACIÓN FINANCIERA

5.14.1 Análisis horizontal del estado de la situación financiera sin financiación.

En la tabla 27, se observa el análisis horizontal de los estados de la situación financiera sin financiación con proyecciones a 5 años.

5.14.2 Análisis horizontal del estado de la situación financiera con financiación.

En la tabla 28, se observa el análisis horizontal de los estados de la situación financiera con financiación con proyecciones a 5 años.

5.15 ANÁLISIS VERTICAL DE LOS ESTADOS DE RESULTADOS

5.15.1 Análisis vertical del estado de resultados sin financiación. En la tabla 29, se observa el análisis vertical del estado de resultados sin financiación con proyecciones a 5 años.

5.15.2 Análisis vertical del estado de resultados con financiación. En la tabla 30, se observa el análisis vertical del estado de resultados con financiación con proyecciones a 5 años.

5.16 ANÁLISIS HORIZONTAL DE LOS ESTADOS DE RESULTADOS

5.16.1 Análisis horizontal del estado de resultados la sin financiación. En la tabla 31, se observa el análisis horizontal del estado de resultados sin financiación donde se pueden determinar las variaciones absolutas y relativas de un período a otro en lo que se refiere a ingresos, egresos y utilidades.

5.16.2 Análisis horizontal del estado de resultados con financiación. En la tabla 32, se observa el análisis horizontal del estado de resultados sin financiación donde se pueden determinar las variaciones absolutas y relativas de un período a otro en lo que se refiere a ingresos, egresos y utilidades.

Tabla 25. Análisis vertical del estado de la situación financiera sin financiación

ANALISIS VERTICAL ESTADO DE LA SITUACIÓN FINANCIERA PROYECTADO SIN FINANCIACIÓN - KRETA ACABADOS INTERIORES Y ENERGÍAS RENOVABLES S.A.S												
ACTIVOS CORRIENTES	ESTADO DE LA SITUACION FINANCIERA	ANALISIS VERTICAL	AÑO 1	ANALISIS VERTICAL	AÑO 2	ANALISIS VERTICAL	AÑO 3	ANALISIS VERTICAL	AÑO 4	ANALISIS VERTICAL	AÑO 5	ANALISIS VERTICAL
CAJA BANCOS	43.406.036	59,91%	133.272.560	65,59%	204.721.073	77,21%	280.112.909	84,56%	354.297.812	88,23%	421.246.317	90,65%
C X C	0	0,00%	67.024.672	32,98%	72.337.932	27,28%	77.884.537	23,51%	83.613.726	20,82%	89.460.361	19,25%
INVENTARIOS	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	43.406.036	59,91%	200.297.231	98,57%	277.059.005	104,49%	357.997.446	108,07%	437.911.538	109,05%	510.706.679	109,90%
ACTIVOS FIJOS												
MUEBLES Y ENSERES	5.192.600	7,17%	5.192.600	2,56%	5.192.600	1,96%	5.192.600	1,57%	5.192.600	1,29%	5.192.600	1,12%
EQUIPOS DE COMPUTO Y	10.359.005	14,30%	10.359.005	5,10%	10.359.005	3,91%	10.359.005	3,13%	10.359.005	2,58%	10.359.005	2,23%
MAQUINARIA Y EQUIPO	2.169.750	2,99%	2.169.750	1,07%	2.169.750	0,82%	2.169.750	0,65%	2.169.750	0,54%	2.169.750	0,47%
(-) DEPRECIACION ACUMULADA	0	0,00%	14.815.818	7,29%	29.631.637	11,18%	44.447.455	13,42%	54.079.405	13,47%	63.711.355	13,71%
TOTAL ACTIVOS FIJOS	17.721.355	24,46%	2.905.537	1,43%	-11.910.282	(4,49%)	-26.726.100	(8,07%)	-36.358.050	(9,05%)	-45.990.000	(9,90%)
ACTIVOS DIFERIDOS												
DIFERIDOS	11.327.108	15,63%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%
TOTAL ACTIVOS DIFERIDOS	11.327.108	15,63%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%
TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES	29.048.463	40,09%	2.905.537	1,43%	-11.910.282	(4,49%)	-26.726.100	(8,07%)	-36.358.050	(9,05%)	-45.990.000	(9,90%)
TOTAL ACTIVOS	72.454.499	100,00%	203.202.768	100,00%	265.148.723	100,00%	331.271.346	100,00%	401.553.488	100,00%	464.716.679	100,00%
PASIVOS CORRIENTES												
Cuentas por Pagar	0	0,00%	45.408.932	22,35%	49.008.644	18,48%	52.766.445	15,93%	56.647.946	14,11%	60.609.017	13,04%
Cesantías	0	0,00%	5.362.022	2,64%	5.571.141	2,10%	5.774.488	1,74%	5.967.933	1,49%	6.146.971	1,32%
Intereses a la Cesantia por pagar	0	0,00%	643.700	0,32%	668.804	0,25%	693.216	0,21%	716.439	0,18%	737.932	0,16%
Impuesto de Renta por Pagar	0	0,00%	17.438.767	8,58%	24.931.425	9,40%	28.814.248	8,70%	31.484.384	7,84%	29.933.512	6,44%
IVA por pagar	0	0,00%	21.447.895	10,55%	23.148.138	8,73%	24.923.052	7,52%	26.756.392	6,66%	28.627.316	6,16%
ICA por pagar	0	0,00%	6.595.228	3,25%	7.118.053	2,68%	7.663.838	2,31%	8.227.591	2,05%	8.802.900	1,89%
TOTAL PASIVO CORRIENTE	0	0,00%	96.896.544	47,68%	110.446.205	41,65%	120.635.288	36,42%	129.800.684	32,32%	134.857.647	29,02%
PASIVOS NO CORRIENTES												
OBLIGACIONES BANCARIAS	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%
LEASING FINANCIERO	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%
TOTAL PASIVOS NO CORRIENTES	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%
TOTAL PASIVOS	0	0,00%	96.896.544	47,68%	110.446.205	41,65%	120.635.288	36,42%	129.800.684	32,32%	134.857.647	29,02%
PATRIMONIO												
CAPITAL SOCIAL	72.454.499	100,00%	72.454.499	35,66%	72.454.499	27,33%	72.454.499	21,87%	72.454.499	18,04%	72.454.499	15,59%
UTILIDAD O PERDIDA ACUMULADA	0	0,00%	30.466.552	14,99%	74.023.217	27,92%	124.363.404	37,54%	179.368.474	44,67%	231.664.079	49,85%
RESERVA LEGAL ACUMULADA	0	0,00%	3.385.172	1,67%	8.224.802	3,10%	13.818.156	4,17%	19.929.830	4,96%	25.740.453	5,54%
TOTAL PATRIMONIO	72.454.499	100,00%	106.306.224	52,32%	154.702.518	58,35%	210.636.059	63,58%	271.752.803	67,68%	329.859.032	70,98%
TOTAL PASIVO MAS PATRIMONIO	72.454.499	100,00%	203.202.768	100,00%	265.148.723	100,00%	331.271.346	100,00%	401.553.488	100,00%	464.716.679	100,00%

Fuente: Elaboración Propia

Tabla 26. Análisis vertical del estado de la situación financiera con financiación

ANALISIS VERTICAL ESTADO DE LA SITUACIÓN FINANCIERA PROYECTADO CON FINANCIACIÓN - KRETA ACABADOS INTERIORES Y ENERGÍAS RENOVABLES S.A.S												
ACTIVOS CORRIENTES	ESTADO DE LA SITUACION FINANCIERA	ANALISIS VERTICAL	AÑO 1	ANALISIS VERTICAL	AÑO 2	ANALISIS VERTICAL	AÑO 3	ANALISIS VERTICAL	AÑO 4	ANALISIS VERTICAL	AÑO 5	ANALISIS VERTICAL
CAJA BANCOS	43.406.036	36,65%	114.073.677	49,60%	170.227.171	61,53%	229.551.292	70,26%	286.668.225	75,46%	354.452.813	79,85%
C X C	0	0,00%	67.024.672	29,14%	72.337.932	26,15%	77.884.537	23,84%	83.613.726	22,01%	89.460.361	20,15%
INVENTARIOS	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	43.406.036	36,65%	181.098.348	78,74%	242.565.103	87,68%	307.435.829	94,10%	370.281.951	97,46%	443.913.175	100,00%
ACTIVOS FIJOS												
MUEBLES Y ENSERES	5.192.600	4,38%	5.192.600	2,26%	5.192.600	1,88%	5.192.600	1,59%	5.192.600	1,37%	5.192.600	1,17%
EQUIPOS DE COMPUTO Y	10.359.005	8,75%	10.359.005	4,50%	10.359.005	3,74%	10.359.005	3,17%	10.359.005	2,73%	10.359.005	2,33%
MAQUINARIA Y EQUIPO	2.169.750	1,83%	2.169.750	0,94%	2.169.750	0,78%	2.169.750	0,66%	2.169.750	0,57%	2.169.750	0,49%
VEHICULOS	45.990.000	38,83%	45.990.000	20,00%	45.990.000	16,62%	45.990.000	14,08%	45.990.000	12,11%	45.990.000	10,36%
(-) DEPRECIACION ACUMULADA	0	0,00%	14.815.818	6,44%	29.631.637	10,71%	44.447.455	13,60%	54.079.405	14,23%	63.711.355	14,35%
TOTAL ACTIVOS FIJOS	63.711.355	53,79%	48.895.537	21,26%	34.079.718	12,32%	19.263.900	5,90%	9.631.950	2,54%	0	0,00%
ACTIVOS DIFERIDOS												
DIFERIDOS	11.327.108	9,56%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%
TOTAL ACTIVOS DIFERIDOS	11.327.108	9,56%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%
TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES	75.038.463	63,35%	48.895.537	21,26%	34.079.718	12,32%	19.263.900	5,90%	9.631.950	2,54%	0	0,00%
TOTAL ACTIVOS	118.444.499	100,00%	229.993.885	100,00%	276.644.821	100,00%	326.699.729	100,00%	379.913.901	100,00%	443.913.175	100,00%
PASIVOS CORRIENTES												
Cuentas por Pagar	0	0,00%	45.408.932	19,74%	49.008.644	17,72%	52.766.445	16,15%	56.647.946	14,91%	60.609.017	13,65%
Cesantias	0	0,00%	5.362.022	2,33%	5.571.141	2,01%	5.774.488	1,77%	5.967.933	1,57%	6.146.971	1,38%
Intereses a la Cesantía por pagar	0	0,00%	643.700	0,28%	668.804	0,24%	693.216	0,21%	716.439	0,19%	737.932	0,17%
Impuesto de Renta por Pagar	0	0,00%	13.534.903	5,88%	21.800.256	7,88%	26.683.335	8,17%	30.648.300	8,07%	29.933.512	6,74%
IVA por pagar	0	0,00%	21.447.895	9,33%	23.148.138	8,37%	24.923.052	7,63%	26.756.392	7,04%	28.627.316	6,45%
ICA por pagar	0	0,00%	6.595.228	2,87%	7.118.053	2,57%	7.663.838	2,35%	8.227.591	2,17%	8.802.900	1,98%
TOTAL PASIVO CORRIENTE	0	0,00%	92.992.680	40,43%	107.315.036	38,79%	118.504.374	36,27%	128.964.601	33,95%	134.857.647	30,38%
PASIVOS NO CORRIENTES												
OBLIGACIONES BANCARIAS	47.377.800	40,00%	39.660.871	17,24%	29.671.306	10,73%	16.739.815	5,12%	0	0,00%	0	0,00%
LEASING FINANCIERO	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%
TOTAL PASIVOS NO CORRIENTES	47.377.800	40,00%	39.660.871	17,24%	29.671.306	10,73%	16.739.815	5,12%	0	0,00%	0	0,00%
TOTAL PASIVOS	47.377.800	40,00%	132.653.551	57,68%	136.986.343	49,52%	135.244.190	41,40%	128.964.601	33,95%	134.857.647	30,38%
PATRIMONIO												
CAPITAL SOCIAL	71.066.699	60,00%	71.066.699	30,90%	71.066.699	25,69%	71.066.699	21,75%	71.066.699	18,71%	71.066.699	16,01%
UTILIDAD O PERDIDA ACUMULADA	0	0,00%	23.646.271	10,28%	61.732.601	22,31%	108.349.956	33,16%	161.894.340	42,61%	214.189.946	48,25%
RESERVA LEGAL ACUMULADA	0	0,00%	2.627.363	1,14%	6.859.178	2,48%	12.038.884	3,68%	17.988.260	4,73%	23.798.883	5,36%
TOTAL PATRIMONIO	71.066.699	60,00%	97.340.334	42,32%	139.658.478	50,48%	191.455.540	58,60%	250.949.300	66,05%	309.055.528	69,62%
TOTAL PASIVO MAS PATRIMONIO	118.444.499	100,00%	229.993.885	100,00%	276.644.821	100,00%	326.699.729	100,00%	379.913.901	100,00%	443.913.175	100,00%

Fuente: Elaboración propia

Tabla 27. Análisis horizontal del estado de la situación financiera sin financiación

ANÁLISIS HORIZONTAL ESTADO DE LA SITUACIÓN FINANCIERA PROYECTADO SIN FINANCIACIÓN - KRETA ACABADOS INTERIORES Y ENERGÍAS RENOVABLES S.A.S																
ACTIVOS CORRIENTES	ESTADO DE LA SITUACION FINANCIERA	AÑO 1	VARIACION ABSOLUTA	VARIACION RELATIVA	AÑO 2	VARIACION ABSOLUTA	VARIACION RELATIVA	AÑO 3	VARIACION ABSOLUTA	VARIACION RELATIVA	AÑO 4	VARIACION ABSOLUTA	VARIACION RELATIVA	AÑO 5	VARIACION ABSOLUTA	VARIACION RELATIVA
CAJA BANCOS	43.406.036	133.272.560	89.866.524	207,04%	204.721.073	71.448.513	53,61%	280.112.909	75.391.836	36,83%	354.297.812	74.184.903	26,48%	421.246.317	66.948.505	18,90%
C X C	0	67.024.672	67.024.672	0,00%	72.337.332	5.313.261	0,00%	77.884.537	5.546.605	0,00%	83.613.726	5.729.188	0,00%	89.460.361	5.846.636	0,00%
INVENTARIOS	0	0	0	0,00%	0	0	0,00%	0	0	0,00%	0	0	0,00%	0	0	0,00%
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	43.406.036	200.297.231	156.891.195	361,45%	277.059.005	76.761.774	38,32%	357.997.446	80.938.441	29,21%	437.911.538	79.914.091	22,32%	510.706.679	72.795.141	16,62%
ACTIVOS FIJOS																
MUEBLES Y ENSERES	5.192.600	5.192.600	0	0,00%	5.192.600	0	0,00%	5.192.600	0	0,00%	5.192.600	0	0,00%	5.192.600	0	0,00%
EQUIPOS DE COMPUTO Y	10.359.005	10.359.005	0	0,00%	10.359.005	0	0,00%	10.359.005	0	0,00%	10.359.005	0	0,00%	10.359.005	0	0,00%
MAQUINARIA Y EQUIPO	2.169.750	2.169.750	0	0,00%	2.169.750	0	0,00%	2.169.750	0	0,00%	2.169.750	0	0,00%	2.169.750	0	0,00%
VEHICULOS	45.990.000	45.990.000	0	0,00%	45.990.000	0	0,00%	45.990.000	0	0,00%	45.990.000	0	0,00%	45.990.000	0	0,00%
(-) DEPRECIACION ACUMULADA	0	14.815.818	14.815.818	0,00%	29.631.637	14.815.818	100,00%	44.447.455	14.815.818	50,00%	54.079.405	9.631.950	21,67%	63.711.355	9.631.950	17,81%
TOTAL ACTIVOS FIJOS	63.711.355	48.895.537	-14.815.818	(23,25%)	34.079.718	-14.815.818	(30,30%)	19.263.900	-14.815.818	(43,47%)	9.631.950	-9.631.950	(50,00%)	0	-9.631.950	(100,00%)
ACTIVOS DIFERIDOS																
DIFERIDOS	11.327.108	0	-11.327.108	(100,00%)	0	0	0,00%	0	0	0,00%	0	0	0,00%	0	0	0,00%
TOTAL ACTIVOS DIFERIDOS	11.327.108	0	-11.327.108	(100,00%)	0	0	0,00%	0	0	0,00%	0	0	0,00%	0	0	0,00%
TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES	75.038.463	48.895.537	-26.142.926	(34,84%)	34.079.718	-14.815.818	(30,30%)	19.263.900	-14.815.818	(43,47%)	9.631.950	-9.631.950	(50,00%)	0	-9.631.950	(100,00%)
TOTAL ACTIVOS	118.444.499	249.192.768	130.748.269	110,39%	311.138.723	61.945.955	24,86%	377.261.346	66.122.623	21,25%	447.543.488	70.282.141	18,63%	510.706.679	63.163.191	14,11%
PASIVOS CORRIENTES																
Cuentas por Pagar	0	45.408.932	45.408.932	0,00%	49.008.644	3.599.712	0,00%	52.766.445	3.757.802	0,00%	56.647.946	0	0,00%	60.609.017	3.961.071	0,00%
Cesantias	0	5.362.022	5.362.022	0,00%	5.571.141	209.119	3,90%	5.774.488	203.347	3,65%	5.967.933	193.445	3,35%	6.146.971	179.038	3,00%
Intereses a la Cesantía por pagar	0	643.700	643.700	0,00%	668.804	25.104	3,90%	693.216	24.411	3,65%	716.439	23.223	3,35%	737.932	21.493	3,00%
Impuesto de Renta por Pagar	0	17.438.767	17.438.767	0,00%	24.931.425	7.492.657	42,97%	28.814.248	3.882.823	15,57%	31.484.384	2.670.136	9,27%	29.933.512	-1.550.872	(4,93%)
IVA por pagar	0	21.447.895	21.447.895	0,00%	23.148.138	1.700.243	7,93%	24.923.052	1.774.914	7,67%	26.756.392	1.833.340	7,36%	28.627.316	1.870.923	6,99%
ICA por pagar	0	6.595.228	6.595.228	0,00%	7.118.053	522.825	7,93%	7.663.838	545.786	7,67%	8.227.591	563.752	7,36%	8.802.900	575.309	6,99%
TOTAL PASIVO CORRIENTE	0	96.896.544	96.896.544	0,00%	110.446.205	13.549.661	13,98%	120.635.288	10.189.083	9,23%	129.800.684	9.165.397	7,60%	134.857.647	5.056.963	3,90%
PASIVOS NO CORRIENTES																
OBLIGACIONES BANCARIAS	0	0	0	0,00%	0	0	0,00%	0	0	0,00%	0	0	0,00%	0	0	0,00%
LEASING FINANCIERO	0	0	0	0,00%	0	0	0,00%	0	0	0,00%	0	0	0,00%	0	0	0,00%
TOTAL PASIVOS NO CORRIENTES	0	0	0	0,00%	0	0	0,00%	0	0	0,00%	0	0	0,00%	0	0	0,00%
TOTAL PASIVOS	0	96.896.544	96.896.544	0,00%	110.446.205	13.549.661	13,98%	120.635.288	10.189.083	9,23%	129.800.684	9.165.397	7,60%	134.857.647	5.056.963	3,90%
PATRIMONIO																
CAPITAL SOCIAL	118.444.499	118.444.499	0	0,00%	118.444.499	0	0,00%	118.444.499	0	0,00%	118.444.499	0	0,00%	118.444.499	0	0,00%
UTILIDAD O PERDIDA ACUMULADA	0	30.466.552	30.466.552	0,00%	74.023.217	43.556.665	142,97%	124.363.404	50.340.186	68,01%	179.368.474	55.005.070	44,23%	231.664.079	52.295.605	29,16%
RESERVA LEGAL ACUMULADA	0	3.385.172	3.385.172	0,00%	8.224.802	4.839.629	142,97%	13.818.156	5.593.354	68,01%	19.929.830	6.111.674	44,23%	25.740.453	5.810.623	29,16%
TOTAL PATRIMONIO	118.444.499	152.296.224	33.851.725	28,58%	200.692.518	48.396.295	31,78%	256.626.059	55.933.540	27,87%	317.742.803	61.116.745	23,82%	375.849.032	58.106.228	18,29%
TOTAL PASIVO MAS PATRIMONIO	118.444.499	249.192.768	130.748.269	110,39%	311.138.723	61.945.955	24,86%	377.261.346	66.122.623	21,25%	447.543.488	70.282.141	18,63%	510.706.679	63.163.191	14,11%

Fuente: Elaboración Propia

Tabla 28. Análisis horizontal del estado de la situación financiera con financiación

ANALISIS HORIZONTAL ESTADO DE LA SITUACION FINANCIERA PROYECTADO CON FINANCIACION - KRETA ACABADOS INTERIORES Y ENERGIAS RENOVABLES S.A.S																
ACTIVOS CORRIENTES	ESTADO DE LA SITUACION FINANCIERA	AÑO 1	VARIACION ABSOLUTA	VARIACION RELATIVA	AÑO 2	VARIACION ABSOLUTA	VARIACION RELATIVA	AÑO 3	VARIACION ABSOLUTA	VARIACION RELATIVA	AÑO 4	VARIACION ABSOLUTA	VARIACION RELATIVA	AÑO 5	VARIACION ABSOLUTA	VARIACION RELATIVA
CAJA BANCOS	43.406.036	114.073.677	70.667.640	162,81%	170.227.171	56.153.494	49,23%	229.551.292	59.324.121	34,85%	286.668.225	57.116.933	24,88%	354.452.813	67.784.588	23,85%
C X C	0	67.024.672	67.024.672	0,00%	72.337.932	5.313.261	0,00%	77.884.537	5.546.605	0,00%	83.613.726	5.729.188	0,00%	89.460.361	5.846.636	0,00%
INVENTARIOS	0	0	0	0,00%	0	0	0,00%	0	0	0,00%	0	0	0,00%	0	0	0,00%
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	43.406.036	181.098.348	137.692.312	317,22%	242.565.103	61.466.755	33,94%	307.435.829	64.870.727	26,74%	370.281.951	62.846.121	20,44%	443.913.175	73.631.224	19,89%
ACTIVOS FIJOS																
MUEBLES Y ENSERES	5.192.600	5.192.600	0	0,00%	5.192.600	0	0,00%	5.192.600	0	0,00%	5.192.600	0	0,00%	5.192.600	0	0,00%
EQUIPOS DE COMPUTO Y	10.359.005	10.359.005	0	0,00%	10.359.005	0	0,00%	10.359.005	0	0,00%	10.359.005	0	0,00%	10.359.005	0	0,00%
MAQUINARIA Y EQUIPO	2.169.750	2.169.750	0	0,00%	2.169.750	0	0,00%	2.169.750	0	0,00%	2.169.750	0	0,00%	2.169.750	0	0,00%
VEHICULOS	45.990.000	45.990.000	0	0,00%	45.990.000	0	0,00%	45.990.000	0	0,00%	45.990.000	0	0,00%	45.990.000	0	0,00%
(-) DEPRECIACION ACUMULADA	0	14.815.818	14.815.818	0,00%	29.631.637	14.815.818	100,00%	44.447.455	14.815.818	50,00%	54.079.405	9.631.950	21,67%	63.711.355	9.631.950	17,81%
TOTAL ACTIVOS FIJOS	63.711.355	48.895.537	-14.815.818	(23,25%)	34.079.718	-14.815.818	(30,30%)	19.263.900	-14.815.818	(43,47%)	9.631.950	-9.631.950	(50,00%)	0	-9.631.950	(100,00%)
ACTIVOS DIFERIDOS																
DIFERIDOS	11.327.108	0	-11.327.108	(100,00%)	0	0	0,00%	0	0	0,00%	0	0	0,00%	0	0	0,00%
TOTAL ACTIVOS DIFERIDOS	11.327.108	0	-11.327.108	(100,00%)	0	0	0,00%	0	0	0,00%	0	0	0,00%	0	0	0,00%
TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES	75.038.463	48.895.537	-26.142.926	(34,84%)	34.079.718	-14.815.818	(30,30%)	19.263.900	-14.815.818	(43,47%)	9.631.950	-9.631.950	(50,00%)	0	-9.631.950	(100,00%)
TOTAL ACTIVOS	118.444.499	229.993.885	111.549.386	94,18%	276.644.821	46.650.936	20,28%	326.699.729	50.054.908	18,09%	379.913.901	53.214.171	16,29%	443.913.175	63.999.274	16,85%
PASIVOS CORRIENTES																
Cuentas por Pagar	0	45.408.932	45.408.932	0,00%	49.008.644	3.599.712	0,00%	52.766.445	3.757.802	0,00%	56.647.946	3.881.501	0,00%	60.609.017	3.961.071	0,00%
Cesantias	0	5.362.022	5.362.022	0,00%	5.571.141	209.119	3,90%	5.774.488	203.347	3,65%	5.967.933	193.445	3,35%	6.146.971	179.038	3,00%
Intereses a la Cesantia por pagar	0	643.700	643.700	0,00%	668.804	25.104	3,90%	693.216	24.411	3,65%	716.439	23.223	3,35%	737.932	21.493	3,00%
Impuesto de Renta por Pagar	0	13.534.903	13.534.903	0,00%	21.800.256	8.265.353	0,00%	26.683.335	4.883.079	22,40%	30.648.300	3.964.966	14,86%	29.933.512	-714.789	(2,33%)
IVA por pagar	0	21.447.895	21.447.895	0,00%	23.148.138	1.700.243	7,93%	24.923.052	1.774.914	7,67%	26.756.392	1.833.340	7,36%	28.627.316	1.870.923	6,99%
ICA por pagar	0	6.595.228	6.595.228	0,00%	7.118.053	522.825	7,93%	7.663.838	545.786	7,67%	8.227.591	563.752	7,36%	8.802.900	575.309	6,99%
TOTAL PASIVO CORRIENTE	0	92.992.680	92.992.680	0,00%	107.315.036	14.322.357	15,40%	118.504.374	11.189.338	10,43%	128.964.601	10.460.227	8,83%	134.857.647	5.893.046	4,57%
PASIVOS NO CORRIENTES																
OBLIGACIONES BANCARIAS	47.377.800	39.660.871	-7.716.929	(16,29%)	29.671.306	-9.989.564	(25,19%)	16.739.815	-12.931.491	(43,58%)	0	-16.739.815	(100,00%)	0	0	0,00%
LEASING FINANCIERO	0	0	0	0,00%	0	0	0,00%	0	0	0,00%	0	0	0,00%	0	0	0,00%
TOTAL PASIVOS NO CORRIENTES	47.377.800	39.660.871	-7.716.929	(16,29%)	29.671.306	-9.989.564	(25,19%)	16.739.815	-12.931.491	(43,58%)	0	-16.739.815	(100,00%)	0	0	0,00%
TOTAL PASIVOS	47.377.800	132.653.551	85.275.751	179,99%	136.986.343	4.332.792	3,27%	135.244.190	-1.742.153	(1,27%)	128.964.601	-6.279.588	(4,64%)	134.857.647	5.893.046	4,57%
PATRIMONIO																
CAPITAL SOCIAL	71.066.699	71.066.699	0	0,00%	71.066.699	0	0,00%	71.066.699	0	0,00%	71.066.699	0	0,00%	71.066.699	0	0,00%
UTILIDAD O PERDIDA ACUMULADA	0	23.646.271	23.646.271	0,00%	61.732.601	38.086.330	161,07%	108.349.956	46.617.355	75,51%	161.894.340	53.544.384	49,42%	214.189.946	52.295.605	32,30%
RESERVA LEGAL ACUMULADA	0	2.627.363	2.627.363	0,00%	6.859.178	4.231.814	0,00%	12.038.884	5.179.706	75,51%	17.988.260	5.949.376	49,42%	23.798.883	5.810.623	32,30%
TOTAL PATRIMONIO	71.066.699	97.340.334	26.273.635	36,97%	139.658.478	42.318.144	43,47%	191.455.540	51.797.061	37,09%	250.949.300	59.493.760	31,07%	309.055.528	58.106.228	23,15%
TOTAL PASIVO MAS PATRIMONIO	118.444.499	229.993.885	111.549.386	94,18%	276.644.821	46.650.936	20,28%	326.699.729	50.054.908	18,09%	379.913.901	53.214.171	16,29%	443.913.175	63.999.274	16,85%

Fuente: Elaboración propia

Tabla 29. Análisis vertical del estado de resultados sin financiación

ANALISIS VERTICAL ESTADO DE RESULTADOS SIN FINANCIACION EN PESOS - KRETA ACABADOS INTERIORES Y ENERGÍAS RENOVABLES S.A.S										
INGRESOS	AÑO 1	ANALISIS VERTICAL	AÑO 2	ANALISIS VERTICAL	AÑO 3	ANALISIS VERTICAL	AÑO 4	ANALISIS VERTICAL	AÑO 5	ANALISIS VERTICAL
VENTAS	1.608.592.116	100,00%	1.736.110.373	100,00%	1.869.228.900	100,00%	2.006.729.414	100,00%	2.147.048.672	100,00%
(-) COSTO	1.411.045.716	87,72%	1.522.903.836	87,72%	1.643.629.308	87,93%	1.773.925.076	88,40%	1.914.549.806	89,17%
UTILIDAD BRUTA	197.546.400	12,28%	213.206.537	12,28%	225.599.592	12,07%	232.804.338	11,60%	232.498.865	10,83%
EGRESOS										
NOMINA	88.288.970	5,49%	91.732.240	5,28%	95.080.467	5,09%	98.265.662	4,90%	101.213.632	4,71%
GASTOS ADMINISTRACION	18.408.784	1,14%	19.126.727	1,10%	19.824.852	1,06%	20.488.985	1,02%	21.103.655	0,98%
GASTOS DE VENTA	6.820.000	0,42%	7.085.980	0,41%	3.466.827	0,19%	3.589.022	0,18%	3.706.989	0,17%
GASTOS DE DEPRECIACION	14.815.818	0,92%	14.815.818	0,85%	14.815.818	0,79%	9.631.950	0,48%	9.631.950	0,45%
GASTOS DIFERIDOS	11.327.108	0,70%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%
ICA	6.595.228	0,41%	7.118.053	0,41%	7.663.838	0,41%	8.227.591	0,41%	8.802.900	0,41%
TOTAL EGRESOS	146.255.908	9,09%	139.878.818	8,06%	140.851.803	7,54%	140.203.210	6,99%	144.459.126	6,73%
UTILIDAD OPERACIONAL	51.290.492	3,19%	73.327.719	4,22%	84.747.788	4,53%	92.601.128	4,61%	88.039.740	4,10%
OTROS INGRESOS Y EGRESOS										
Gastos financieros	0	0,00%		0,00%		0,00%		0,00%		0,00%
Gastos financieros leasing	0	0,00%		0,00%		0,00%		0,00%		0,00%
TOTALES OTROS INGRESOS Y EGRESOS	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%
UTILIDADES NETAS ANTES DE IMPUESTO	51.290.492	3,19%	73.327.719	4,22%	84.747.788	4,53%	92.601.128	4,61%	88.039.740	4,10%
Impuesto de renta	17.438.767	1,08%	24.931.425	1,44%	28.814.248	1,54%	31.484.384	1,57%	29.933.512	1,39%
UTILIDAD NETA	33.851.725	2,10%	48.396.295	2,79%	55.933.540	2,99%	61.116.745	3,05%	58.106.228	2,71%
RESERVA LEGAL	3.385.172	0,21%	4.839.629	0,28%	5.593.354	0,30%	6.111.674	0,30%	5.810.623	0,27%
UTILIDAD DEL EJERCICIO	30.466.552	1,89%	43.556.665	2,51%	50.340.186	2,69%	55.005.070	2,74%	52.295.605	2,44%

Fuente: Elaboración Propia

Tabla 30. Análisis vertical del estado de resultados con financiación

ANALISIS VERTICAL ESTADO DE RESULTADOS CON FINANCIACION EN PESOS - KRETA ACABADOS INTERIORES Y ENERGÍAS RENOVABLES S.A.S										
INGRESOS	AÑO 1	ANALISIS VERTICAL	AÑO 2	ANALISIS VERTICAL	AÑO 3	ANALISIS VERTICAL	AÑO 4	ANALISIS VERTICAL	AÑO 5	ANALISIS VERTICAL
VENTAS	1.608.592.116	100,00%	1.736.110.373	100,00%	1.869.228.900	100,00%	2.006.729.414	100,00%	2.147.048.672	100,00%
(-) COSTO	1.411.045.716	87,72%	1.522.903.836	87,72%	1.643.629.308	87,93%	1.773.925.076	88,40%	1.914.549.806	89,17%
UTILIDAD BRUTA	197.546.400	12,28%	213.206.537	12,28%	225.599.592	12,07%	232.804.338	11,60%	232.498.865	10,83%
EGRESOS										
NOMINA	88.288.970	5,49%	91.732.240	5,28%	95.080.467	5,09%	98.265.662	4,90%	101.213.632	4,71%
GASTOS ADMINISTRACION	18.408.784	1,14%	19.126.727	1,10%	19.824.852	1,06%	20.488.985	1,02%	21.103.655	0,98%
GASTOS DE VENTA	6.820.000	0,42%	7.085.980	0,41%	3.466.827	0,19%	3.589.022	0,18%	3.706.989	0,17%
GASTOS DE DEPRECIACION	14.815.818	0,92%	14.815.818	0,85%	14.815.818	0,79%	9.631.950	0,48%	9.631.950	0,45%
GASTOS DIFERIDOS	11.327.108	0,70%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%
ICA	6.595.228	0,41%	7.118.053	0,41%	7.663.838	0,41%	8.227.591	0,41%	8.802.900	0,41%
TOTAL EGRESOS	146.255.908	9,09%	139.878.818	8,06%	140.851.803	7,54%	140.203.210	6,99%	144.459.126	6,73%
UTILIDAD OPERACIONAL	51.290.492	3,19%	73.327.719	4,22%	84.747.788	4,53%	92.601.128	4,61%	88.039.740	4,10%
OTROS INGRESOS Y EGRESOS										
Gastos financieros	11.481.954	0,71%	9.209.319	0,53%	6.267.392	0,34%	2.459.068	0,12%	29.417.734	1,37%
Gastos financieros leasing	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%
TOTALES OTROS INGRESOS Y EGRESOS	11.481.954	0,71%	9.209.319	0,53%	6.267.392	0,34%	2.459.068	0,12%	29.417.734	1,37%
UTILIDADES NETAS ANTES DE IMPUESTO	39.808.537	2,47%	64.118.400	3,69%	78.480.396	4,20%	90.142.060	4,49%	58.622.006	2,73%
Impuesto de renta	13.534.903	0,84%	21.800.256	1,26%	26.683.335	1,43%	30.648.300	1,53%	19.931.482	0,93%
UTILIDAD NETA	26.273.635	1,63%	42.318.144	2,44%	51.797.061	2,77%	59.493.760	2,96%	38.690.524	1,80%
RESERVA LEGAL	2.627.363	0,16%	4.231.814	0,24%	5.179.706	0,28%	5.949.376	0,30%	3.869.052	0,18%
UTILIDAD DEL EJERCICIO	23.646.271	1,47%	38.086.330	2,19%	46.617.355	2,49%	53.544.384	2,67%	34.821.472	1,62%

Fuente: Elaboración Propia

Tabla 31. Análisis horizontal del estado de resultados sin financiación

ANALISIS HORIZONTAL ESTADO DE RESULTADOS SIN FINANCIACION EN PESOS - KRETA ACABADOS INTERIORES Y ENERGÍAS RENOVABLES S.A.S													
INGRESOS	AÑO 1	AÑO 2	VARIACION ABSOLUTA	VARIACION RELATIVA	AÑO 3	VARIACION ABSOLUTA	VARIACION RELATIVA	AÑO 4	VARIACION ABSOLUTA	VARIACION RELATIVA	AÑO 5	VARIACION ABSOLUTA	VARIACION RELATIVA
VENTAS	1.608.592.116	1.736.110.373	127.518.257	7,35%	1.869.228.900	133.118.527	7,67%	2.006.729.414	137.500.514	7,36%	2.147.048.672	140.319.258	6,99%
(-) COSTO	1.411.045.716	1.522.903.836	111.858.120	7,35%	1.643.629.308	120.725.472	7,93%	1.773.925.076	130.295.767	7,93%	1.914.549.806	140.624.731	7,93%
UTILIDAD BRUTA	197.546.400	213.206.537	15.660.137	7,35%	225.599.592	12.393.055	5,81%	232.804.338	7.204.747	3,19%	232.498.865	-305.473	(0,13%)
EGRESOS													
NOMINA	88.288.970	91.732.240	3.443.270	3,75%	95.080.467	3.348.227	3,65%	98.265.662	3.185.196	3,35%	101.213.632	2.947.970	3,00%
GASTOS ADMINISTRACION	18.408.784	19.126.727	717.943	3,75%	19.824.852	698.126	3,65%	20.488.985	664.133	3,35%	21.103.655	614.670	3,00%
GASTOS DE VENTA	6.820.000	7.085.980	265.980	3,75%	3.466.827	-3.619.153	(51,07%)	3.589.022	122.195	3,52%	3.706.989	117.967	3,29%
GASTOS DE DEPRECIACION	14.815.818	14.815.818	0	0,00%	14.815.818	0	0,00%	9.631.950	-5.183.868	(34,99%)	9.631.950	0	0,00%
GASTOS DIFERIDOS	11.327.108	0	-11.327.108	0,00%	0	0	0,00%	0	0	0,00%	0	0	0,00%
ICA	6.595.228	7.118.053	522.825	7,35%	7.663.838	545.786	7,67%	8.227.591	563.752	7,36%	8.802.900	575.309	6,99%
TOTAL EGRESOS	146.255.908	139.878.818	-6.377.091	(4,56%)	140.851.803	972.986	0,70%	140.203.210	-648.593	(0,46%)	144.459.126	4.255.916	3,04%
UTILIDAD OPERACIONAL	51.290.492	73.327.719	22.037.228	30,05%	84.747.788	11.420.069	15,57%	92.601.128	7.853.340	9,27%	88.039.740	-4.561.388	(4,93%)
OTROS INGRESOS Y EGRESOS													
Gastos financieros	0	0	0	0,00%	0	0	0,00%	0	0	0,00%	0	0	0,00%
Gastos financieros leasing	0	0	0	0,00%	0	0	0,00%	0	0	0,00%	0	0	0,00%
TOTALES OTROS INGRESOS Y EGRESOS	0	0	0	0,00%	0	0	0,00%	0	0	0,00%	0	0	0,00%
UTILIDADES NETAS ANTES DE IMPUESTO	51.290.492	73.327.719	22.037.228	30,05%	84.747.788	11.420.069	15,57%	92.601.128	7.853.340	9,27%	88.039.740	-4.561.388	(4,93%)
Impuesto de renta	17.438.767	24.931.425	7.492.657	30,05%	28.814.248	3.882.823	15,57%	31.484.384	2.670.136	9,27%	29.933.512	-1.550.872	(4,93%)
UTILIDAD NETA	33.851.725	48.396.295	14.544.570	30,05%	55.933.540	7.537.246	15,57%	61.116.745	5.183.204	9,27%	58.106.228	-3.010.516	(4,93%)
RESERVA LEGAL	3.385.172	4.839.629	1.454.457	30,05%	5.593.354	753.725	15,57%	6.111.674	518.320	9,27%	5.810.623	-301.052	(4,93%)
UTILIDAD DEL EJERCICIO	30.466.552	43.556.665	13.090.113	30,05%	50.340.186	6.783.521	15,57%	55.005.070	4.664.884	9,27%	52.295.605	-2.709.465	(4,93%)

Fuente: Elaboración Propia

Tabla 32. Análisis horizontal del estado de resultados con financiación

ANÁLISIS HORIZONTAL ESTADO DE RESULTADOS CON FINANCIACIÓN EN PESOS - KRETA ACABADOS INTERIORES Y ENERGÍAS RENOVABLES S.A.S													
INGRESOS	AÑO 1	AÑO 2	VARIACION ABSOLUTA	VARIACION RELATIVA	AÑO 3	VARIACION ABSOLUTA	VARIACION RELATIVA	AÑO 4	VARIACION ABSOLUTA	VARIACION RELATIVA	AÑO 5	VARIACION ABSOLUTA	VARIACION RELATIVA
VENTAS	1.608.592.116	1.736.110.373	127.518.257	7,35%	1.869.228.900	133.118.527	7,67%	2.006.729.414	137.500.514	7,36%	2.147.048.672	140.319.258	6,99%
(-) COSTO	1.411.045.716	1.522.903.836	111.858.120	7,35%	1.643.629.308	120.725.472	7,93%	1.773.925.076	130.295.767	7,93%	1.914.549.806	140.624.731	7,93%
UTILIDAD BRUTA	197.546.400	213.206.537	15.660.137	7,35%	225.599.592	12.393.055	5,81%	232.804.338	7.204.747	3,19%	232.498.865	(305.473)	(0,13%)
EGRESOS													
NOMINA	88.288.970	91.732.240	3.443.270	3,75%	95.080.467	3.348.227	3,65%	98.265.662	3.185.196	3,35%	101.213.632	2.947.970	3,00%
GASTOS ADMINISTRACION	18.408.784	19.126.727	717.943	3,75%	19.824.852	698.126	3,65%	20.488.985	664.133	3,35%	21.103.655	614.670	3,00%
GASTOS DE VENTA	6.820.000	7.085.980	265.980	3,75%	3.466.827	(3.619.153)	(51,07%)	3.589.022	122.195	3,52%	3.706.989	117.967	3,29%
GASTOS DE DEPRECIACION	14.815.818	14.815.818	0	0,00%	14.815.818	0	0,00%	9.631.950	(5.183.868)	(34,99%)	9.631.950	0	0,00%
GASTOS DIFERIDOS	11.327.108	0	(11.327.108)	0,00%	0	0	0,00%	0	0	0,00%	0	0	0,00%
ICA	6.595.228	7.118.053	522.825	7,35%	7.663.838	545.786	7,67%	8.227.591	563.752	7,36%	8.802.900	575.309	6,99%
TOTAL EGRESOS	146.255.908	139.878.818	(6.377.091)	(4,56%)	140.851.803	972.986	0,70%	140.203.210	(648.593)	(0,46%)	144.459.126	4.255.916	3,04%
UTILIDAD OPERACIONAL	51.290.492	73.327.719	22.037.228	30,05%	84.747.788	11.420.069	15,57%	92.601.128	7.853.340	9,27%	88.039.740	(4.561.388)	(4,93%)
OTROS INGRESOS Y EGRESOS													
Gastos financieros	11.481.954	9.209.319	(2.272.636)	(24,68%)	6.267.392	(2.941.927)	(31,95%)	2.459.068	(3.808.324)	(60,76%)	29.417.734	26.958.666	1096,30%
Gastos financieros leasing	0	0	0	0,00%	0	0	0,00%	0	0	0,00%	0	0	0,00%
TOTALES OTROS INGRESOS Y EGRESOS	11.481.954	9.209.319	(2.272.636)	(24,68%)	6.267.392	(2.941.927)	(31,95%)	2.459.068	(3.808.324)	(60,76%)	29.417.734	26.958.666	1096,30%
UTILIDADES NETAS ANTES DE IMPUESTO	39.808.537	64.118.400	24.309.863	37,91%	78.480.396	14.361.996	22,40%	90.142.060	11.661.664	14,86%	58.622.006	(31.520.054)	(34,97%)
Impuesto de renta	13.534.903	21.800.256	8.265.353	37,91%	26.683.335	4.883.079	22,40%	30.648.300	3.964.966	14,86%	19.931.482	(10.716.818)	(34,97%)
UTILIDAD NETA	26.273.635	42.318.144	16.044.510	37,91%	51.797.061	9.478.917	22,40%	59.493.760	7.696.698	14,86%	38.690.524	(20.803.236)	(34,97%)
RESERVA LEGAL	2.627.363	4.231.814	1.604.451	37,91%	5.179.706	947.892	22,40%	5.949.376	769.670	14,86%	3.869.052	(2.080.324)	(34,97%)
UTILIDAD DEL EJERCICIO	23.646.271	38.086.330	14.440.059	37,91%	46.617.355	8.531.025	22,40%	53.544.384	6.927.028	14,86%	34.821.472	(18.722.912)	(34,97%)

Fuente: Elaboración Propia

5.17 RAZONES FINANCIERAS ESTADOS FINANCIEROS CON Y SIN FINANCIACIÓN

A continuación, se exponen las razones financieras para los estados financieros sin y con financiación.

5.17.1 Razones financieras estados financieros sin financiación. Con respecto a las razones financieras para los estados financieros sin financiación se evidencia un comportamiento en el Capital de Trabajo en año uno (1) de \$103.400.687 lo cual es considerado positivo y en el año cinco (5) de \$375.849.032.

Con respecto a la Razón Corriente, se identifica que en el año uno (1) el retorno de la inversión en veces será de 2.07 por cada peso invertido y en el año cinco (5) será de 3.79. (Ver tabla 33)

Tabla 33. Razones financieras estados financieros sin financiación

RAZONES FINANCIERAS PARA ESTADOS FINANCIEROS SIN FINANCIACIÓN - KRETA ACABADOS INTERIORES Y ENERGÍAS RENOVABLES S.A.S					
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
CAPITAL DE TRABAJO	103.400.687	166.612.800	237.362.159	308.110.853	375.849.032
RAZÓN CORRIENTE	2,07	2,51	2,97	3,37	3,79
PRUEBA ACIDA	2,07	2,51	2,97	3,37	3,79
ENDEUDAMIENTO	38,88%	35,50%	31,98%	29,00%	26,41%
APALANCAMIENTO	63,62%	55,03%	47,01%	40,85%	35,88%
RENDIMIENTO SOBRE ACTIVOS	13,58%	15,55%	14,83%	13,66%	11,38%
RENDIMIENTO SOBRE PATRIMONIO	22,23%	24,11%	21,80%	19,23%	15,46%
MARGEN BRUTO	12,28%	12,28%	12,07%	11,60%	10,83%
MARGEN OPERACIONAL	3,19%	4,22%	4,53%	4,61%	4,10%
MARGEN NETO	1,89%	2,51%	2,69%	2,74%	2,44%

Fuente: Elaboración propia

5.17.2 Razones financieras estados financieros con financiación. A

continuación, se exponen las razones financieras para los estados financieros con financiación. Inicialmente, se presenta el comportamiento del Capital de Trabajo el cual se calcula que para el año uno (1) es de \$88.105.668 y evidencia un crecimiento significativo para el año cinco (5) siendo de \$309.055.528. Cabe destacar que, este escenario refleja una disminución en esta cuenta debido a la adquisición del crédito estimado por el 60% de la inversión inicial.

Con respecto a la Razón Corriente, se identifica que en el año uno (1) el retorno de la inversión en veces será de 1,95 por cada peso invertido y en el año cinco (5) será de 3,29. (Ver tabla 34)

Tabla 34. Razones financieras estados financieros con financiación

RAZONES FINANCIERAS PARA ESTADOS FINANCIEROS CON FINANCIACIÓN - KRETA ACABADOS INTERIORES Y ENERGÍAS RENOVABLES S.A.S					
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
CAPITAL DE TRABAJO	88.105.668	135.250.066	188.931.455	241.317.350	309.055.528
RAZÓN CORRIENTE	1,95	2,26	2,59	2,87	3,29
PRUEBA ACIDA	1,95	2,26	2,59	2,87	3,29
ENDEUDAMIENTO	57,68%	49,52%	41,40%	33,95%	30,38%
APALANCAMIENTO	136,28%	98,09%	70,64%	51,39%	43,64%
RENDIMIENTO SOBRE ACTIVOS	11,42%	15,30%	15,85%	15,66%	13,09%
RENDIMIENTO SOBRE PATRIMONIO	26,99%	30,30%	27,05%	23,71%	18,80%
MARGEN BRUTO	12,28%	12,28%	12,07%	11,60%	10,83%
MARGEN OPERACIONAL	3,19%	4,22%	4,53%	4,61%	4,10%
MARGEN NETO	1,47%	2,19%	2,49%	2,67%	2,44%

Fuente: Elaboración propia

5.18 PUNTO DE EQUILIBRIO

A continuación, se refleja el punto de equilibrio de Kreta Acabados Interiores y Energías Renovables S.A.S, señalando que el resultado conseguido se interpreta en las ventas necesarias para que la empresa opere sin pérdidas ni ganancias. En este sentido, los servicios que deberá prestar la empresa en el mes de enero son

71 en el escenario sin financiación y 75 en el escenario con financiación. Así mismo, en el año uno (1) los servicios calculados son 822 en el escenario sin financiación y 868 en el escenario con financiación. Si las ventas del negocio están por debajo de esta cantidad la empresa pierde y por encima de la cifra mencionada se interpreta en utilidades para la unidad de negocio.

Tabla 35. Punto de equilibrio

PUNTO DE EQUILIBRIO - KRETA ACABADOS INTERIORES Y ENERGÍAS RENOVABLES S.A.S																	
	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
PUNTO DE EQUILIBRIO PARA EL ESTADO DE RESULTADO SIN FINANCIACIÓN	71	68	68	69	68	68	70	68	68	69	68	68	822	863	875	922	975
	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
PUNTO DE EQUILIBRIO PARA EL ESTADO DE RESULTADO CON FINANCIACIÓN	75	72	72	73	72	72	74	72	72	73	71	71	868	898	898	931	975

Fuente: Elaboración propia

5.19 ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD

Finalmente, se calcula el análisis de sensibilidad, en el que, al disminuir el margen de utilidad en cada una de las líneas de servicios a ofrecer se comienza a obtener un comportamiento negativo en el VPN o Valor Presente Neto, en la TIR o Tasa Interna de Retorno y en el B/C o Relación Beneficio/Costo, dicho porcentaje es del 3% y a partir de este se reflejan pérdidas en la unidad de negocio planteada por los socios. (Ver tabla 36)

Tabla 36. Análisis de sensibilidad

ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD - KRETA ACABADOS INTERIORES Y ENERGÍAS RENOVABLES S.A.S		
DISMINUCIÓN MARGEN BRUTOS	3%	

FLUJO DE CAJA SIN FINANCIACIÓN		
	VALORES ORIGINALES	VALORES MODIFICADOS
VPN	79.229.190	(12.698.659)
TIR	61,16%	21,84%
B/C	1,67	0,89

FLUJO DE CAJA CON FINANCIACIÓN		
	VALORES ORIGINALES	VALORES MODIFICADOS
VPN	88.361.505	(4.055.484)
TIR	86,27%	24,81%
B/C	2,24	0,94

Fuente: Elaboración propia

6 CONCLUSIONES

El proyecto de grado realizado permitió evaluar las diferentes variables que influyen en la viabilidad de una unidad de negocio emergente, la cual procura dar soluciones a posibles necesidades encontradas específicamente en la ciudad de Santiago de Cali, optando por brindar un servicio especializado en acabados de interiores y energías renovables para viviendas en Santiago de Cali.

El propósito fundamental de este estudio es aportar conocimientos prácticos teóricos y metodológicos al lector desde el punto de vista administrativo. Por ello, los resultados evidenciados en cada estudio son veraces y conducen al desarrollo e implementación de la unidad de negocio planteada.

En ese sentido, el resultado de la investigación ratificó según las proyecciones que el proyecto es viable técnica, operativa, organizacional, legal y financieramente. También se comprobó que para desarrollar el proyecto se requiere personal competente y equipos tecnológicos de punta.

Entre tanto, mediante el estudio de mercado, se compendió información trascendental concerniente al nivel de aceptación de la empresa a emprender a través de la encuesta diseñada para el mercado objetivo. En esta, se evidenció que frente a los aspectos corporativos que se evalúan al momento de adquirir este tipo de servicios, el 46% corroboró que es muy importante la calidad y el profesionalismo. Así mismo, con respecto al nivel de aceptación de los servicios de acabados de interiores y energías renovables para el sector residencial a brindar por la empresa, un 20% afirmó estar dispuesto a contratar este tipo de propuesta, lo cual es considerado representativo por los emprendedores.

A partir del estudio técnico operacional, el resultado de la investigación confirmó que, con la implementación de recursos físicos e intangibles y talento humano requeridos para la operación, se lograría una participación en el mercado de 0,27%

y se proyectan ventas mensuales en pesos por \$134.049.343 las cuales al año uno (1) sumarán un total de \$1.608.592.116 con un incremento anual del 7,34% acorde al crecimiento de las utilidades del sector.

Así mismo, por medio del estudio organizacional y legal se establece la creación de nueve (6) puestos de trabajo por medio de contrato a término fijo y siete (7) a través de prestación de servicios el cual le compete al contador, los auxiliares de operación (personal de obra) y la auxiliar de servicios generales. Además, se determinó que el tipo de sociedad a constituir es por Acciones Simplificadas S.A.S gracias a los beneficios que otorga este modelo societario a los emprendedores.

Finalmente, después de utilizar instrumentos de evaluación financiera como el Valor Presente Neto (VPN), la Tasa Interna de Retorno (TIR) y la relación Beneficio/Costo (B/C) se pudo concluir que el proyecto es viable sin financiación y con financiación. El flujo de caja sin financiación muestra un VPN de \$79.229.190, con una Tasa interna de retorno del 61,16% y una relación Beneficio/Costo de 1,67, lo que significa que por cada peso de la inversión retornará en lo proyectado \$1,67.

En el flujo de caja con financiación, los resultados aumentan debido a que el aporte de la inversión inicial para iniciar la actividad empresarial no sale de los emprendedores si no que es financiado en un 40%, lo que permite una optimización de los recursos financieros. En este escenario se refleja un VPN de \$88.361.505, una TIR de 86,27%, por encima del Costo de Oportunidad y una Relación Beneficio/Costo de 2,24 es decir, \$2,24 de utilidad por cada peso invertido.

De este modo, se infiere que el proyecto es viable en cualquiera de los dos escenarios, siempre y cuando las variables no disminuyan o los crecimientos sean menores que los presentados en el análisis financiero.

7 RECOMENDACIONES

Se dio cumplimiento al objetivo general planteado en el proyecto inicialmente, ya que se logró evaluar la viabilidad para la creación de una empresa especializada en acabados de interiores para viviendas en Santiago de Cali. No obstante, como recomendación general es necesario crear estrategias de posicionamiento que logren un alto impacto positivo en el mercado objetivo, resaltando los beneficios del servicio y de la cadena de valor en general.

Por otro lado, la capacidad de liderazgo y las estrategias de persuasión para negociar con éxito, deben ser un elemento importante en la estructura, por ende, promover los espacios de capacitación para fortalecer dichos aspectos en las áreas comerciales debe ser ineludible con el propósito de crecer económicamente y lograr a futuro abarcar nuevos mercados.

8 REFERENCIAS

- Baquero, J. P., Londoño, D. I., Ortega, J., Salazar, M., & Ospina, V. (2018). *Observatorio Laboral LaboUR*. 16.
- Consejo Colombiano de Seguridad. (2018). *Los sectores donde más accidentes laborales se presentan en Colombia*. RCN Radio.
<https://www.rcnradio.com/economia/agricultura-mineria-y-construccion-sectores-con-mas-accidentes-laborales>
- El País. (2018). *Caleños, expertos en violar la ley al construir sus viviendas*.
<https://www.elpais.com.co/contenido-premium/calenos-expertos-en-violar-la-ley-al-construir-sus-viviendas.html>
- El Tiempo. (2019). *Freno a construcción informal pide Camacol Sectores Economía*. <https://www.eltiempo.com/economia/sectores/freno-a-construccion-informal-pide-camacol-406600>
- Fabra, A. (2016). *Cómo hacer un estudio de viabilidad*. Recuperado 29 de abril de 2019, de uncomo.com website: <https://negocios.uncomo.com/articulo/como-hacer-un-estudio-de-viabilidad-24081.html>
- Flórez, G. E. (2019). *'Dólar alto golpea la importación de insumos para construcción'*. El Tiempo.
<https://www.eltiempo.com/economia/sectores/importaciones-de-materiales-de-construccion-se-afecta-por-el-dolar-alto-363378>
- Freire, A. (2012). *Pasión por emprender: De la idea a la cruda realidad*. Penguin Random House Grupo Editorial Argentina.
- Girlando, L. (2018). *El 50% de construcciones en Colombia son informales*.
<https://www.arcus-global.com/wp/el-50-de-construcciones-en-colombia-son-informales/>

González, X. (2018). *El sector de obras registró 88.102 accidentes de trabajo durante el 2017*. <https://www.larepublica.co/especiales/especial-construccion/el-sector-de-obras-registro-88102-accidentes-de-trabajo-durante-el-2017-2743590>

La República. (2019). *El papel de la construcción en el crecimiento*. <https://www.larepublica.co/opinion/editorial/el-papel-de-la-construccion-en-el-crecimiento-2935524>

Línea Verde Ceuta. (2018). *Guías de buenas prácticas sobre medio ambiente: ¿Cuáles son las consecuencias del malgasto de energía?* <http://www.lineaverdeceutatrace.com/lv/guias-buenas-practicas-ambientales/energia/cuales-son-las-consecuencias-del-malgasto-de-energia.asp>

Revista Semana. (2019). *¿Cómo se moverá la economía en 2020?, en estos sectores está la clave*. Sectores que moverán la economía colombiana en el 2020. Recuperado 9 de marzo de 2020, de <https://www.semana.com/economia/articulo/sectores-que-moveran-la-economia-colombiana-en-el-2020/644720>

Varela, R. (2014). *Innovación Empresarial Arte y ciencia en la creación de empresas* (4.^a ed.). Pearson Educación.