

**ESTUDIO DE VIABILIDAD EN LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE
DEDICADA A LA REMODELACIÓN Y ACABADOS EN MADERA MELAMINICA
EN LA CIUDAD DE SANTIAGO DE CALI.**

**ARGEMIRO BALANTA
EUGENIO ARROLLO
JONSONH ZAMBRANO**

**FUNDACIÓN UNIVERSITARIA CATÓLICA LUMEN GENTIUM
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
SANTIAGO DE CALI**

2015

**ESTUDIO DE VIABILIDAD EN LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE
DEDICADA A LA REMODELACIÓN Y ACABADOS EN MADERA MELAMINICA
EN LA CIUDAD DE SANTIAGO DE CALI.**

**ARGEMIRO BALANTA
EUGENIO ARROLLO
JONSONH ZAMBRANO**

**Anteproyecto presentado para optar al título de
Administrador de empresas**

**Asesor
JOHYNER OBREGON**

**FUNDACIÓN UNIVERSITARIA CATÓLICA LUMEN GENTIUM
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
SANTIAGO DE CALI**

2015

NOTA DE ACEPTACIÓN

Trabajo de Grado aprobado por el Comité del Plan de la Fundación Universitaria católica Lumen Gentium Sede Santiago de Cali, valido como Requisito parcial para optar al Título de Administradoras de Empresas.

Presidente del jurado

Jurado

Jurado

Santiago de Cali, Noviembre de 2015

CONTENIDO

	Pág.
INTRODUCCION	15
1. CONTEXTUALIZACIÓN DEL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN	17
1.1 TITULO DEL PROYECTO	17
1.2 LÍNEA DE INVESTIGACIÓN	17
1.3 PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN	17
1.4 OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN	19
1.5 JUSTIFICACIÓN	20
1.6 MARCOS DE REFERENCIA	21
1.7 ASPECTOS METODOLÓGICOS	43
2. ESTUDIO DE MERCADO	49
2.1 ANÁLISIS DEL MERCADO	49
2.2 ANÁLISIS DEL SECTOR	49
2.3 ESTRUCTURA DEL MERCADO	81
2.4 CARACTERÍSTICAS DEL PRODUCTO	88
2.5 PLAN DE MERCADEO	103
3. ESTUDIO TÉCNICO	108
3.1 INTRODUCCIÓN	108
3.2 INGENIERÍA DEL PROYECTO	109
3.3 LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO	117
4. ESTUDIO ORGANIZACIONAL Y LEGAL	123

4.1	DESCRIPCIÓN DE LA IDEA DE NEGOCIO	123
4.2	ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL	124
4.3	MODELO RECLUTAMIENTO DE PERSONAL	148
4.4	PROCESO SELECCIÓN DE PERSONAL	149
4.5	PROCESO DE CONTRATACIÓN	151
4.6	PROCESO DE CAPACITACIÓN Y ENTRENAMIENTO DE PERSONAL	161
4.7	FUNDAMENTACIÓN DE CARGOS Y FUNCIONES ESTRATÉGICAS	162
5.	ESTUDIO FINANCIERO	171
5.1	INVERSIÓN INICIAL	171
5.2	DEPRECIACION DE ACTIVOS FIJOS	172
5.3	BALANCE INICIAL SIN Y CON FINANCIACION	173
5.4	AMORTIZACION	175
5.5	LEASING FINANCIERO	176
5.6	PARAMETROS GENERALES	177
5.7	GASTOS EN PESOS	180
5.8	VENTAS Y COSTOS EN PESOS	183
5.9	IVA EN PESOS	184
5.10	ESTADOS DE RESULTADOS SIN Y CON FINANCIACION	186
5.11	FLUJOS DE CAJA SIN Y CON FINANCIACION	188
5.12	BALANCE GENERAL PROYECTADA SIN Y CON FINANCIACION	190
5.13	ANALISIS DEL VPN, TIR, Y B/C FLUJOS DE CAJA SIN Y CON FINANCIACION	192
5.14	ANALISIS VERTICALES Y HORIZONTALES	194
5.15	RAZONES FINANCIERAS CON Y SIN FINANCIACION	201

5.16	PUNTO DE EQUILIBRIO	202
5.17	ANALISIS DE SENSIBILIDAD	202
6.	CONCLUSIONES	203
	BIBLIOGRAFÍA	204

LISTA DE TABLAS

	Pág.
Tabla 1: PIB En la construcción nacional.....	171
Tabla 2: Depreciación activos fijos.....	172
Tabla 3: Balance inicial sin financiación.....	173
Tabla 4: Balance inicial con financiación.....	174
Tabla 5: Amortización	175
Tabla 6: Intereses y amortización del préstamo	176
Tabla 7: Leasing financiero.....	176
Tabla 8: Intereses y amortización de leasing financiero.....	177
Tabla 9: Parámetros económicos	177
Tabla 10: Parámetros laborales.....	177
Tabla 11: Cargos y salarios	178
Tabla 12: Recaudos.....	178
Tabla 13: Pagos	178
Tabla 14: Registro mercantil.....	178

Tabla 15: Parámetros de gastos	179
Tabla 16: Costos sin IVA	179
Tabla 17: Márgenes brutos	179
Tabla 18: Gastos en pesos	180
Tabla 19: Nomina de administración en pesos	181
Tabla 20: Nomina de servicios en pesos	182
Tabla 21: Ventas y costos en pesos	183
Tabla 22: IVA en pesos	184
Tabla 23: Recaudo en pesos	184
Tabla 24: Pagos en pesos	185
Tabla 25: Estados de resultados sin financiación	186
Tabla 26: Estado de resultados con financiación	187
Tabla 27: Flujo caja sin financiación	188
Tabla 28: Flujo de caja con financiación	189
Tabla 29: Balance general proyectado sin financiación	190
Tabla 30: Balance general proyectado con financiación	191

Tabla 31: VPN, TIR Y B/G flujo de caja sin financiación	192
Tabla 32: VPN, TIR Y B/C Flujo de caja con financiación	192
Tabla 33: Análisis vertical balance general proyectado sin financiación	194
Tabla 34: Análisis vertical balance general proyectado con financiación	195
Tabla 35: Análisis vertical estado de resultados sin financiación	196
Tabla 36: Análisis vertical estado de resultados con financiación	197
Tabla 37: Análisis horizontal balance general proyectado sin financiación	198
Tabla 38: Análisis horizontal de estados financieros sin financiación.....	199
Tabla 39: Análisis horizontal de estados financieros con financiación	200
Tabla 40: Razones financieras con financiación	201
Tabla 41: Razones financieras sin financiación	201
Tabla 42: Punto de equilibrio	202
Tabla 43: Análisis de sensibilidad	202

LISTA DE CUADROS

Cuadro 1: Resolución 8321 de 1983 Ministerio de salud	37
Cuadro 2: Nivel de presión sonora de db(a)	40
Cuadro 3: Valores límites permisibles para ruido continuo o intermitente	42
Cuadro 4: Indicadores sobre el comportamiento del producto interno bruto	58
Cuadro 5: PIB Nacional	60
Cuadro 6: PIB En la construcción nacional	62
Cuadro 7: PIB En la construcción nacional	63
Cuadro 8: Colombia - índice de la vivienda	64
Cuadro 9: Colombia - tasa de inflación	65
Cuadro 10: Comportamiento de inflación	66
Cuadro 11: Tasas de empleo y desempleo - Porcentaje de fuerza de trabajo	67
Cuadro 12: Empleabilidad	68
Cuadro 13: Desempleo	69
Cuadro 14: Perfil de oportunidades y amenazas del medio	71
Cuadro 15: Trabajo exploratorio	82

Cuadro 16: Grupo de ofertantes	87
Cuadro 17: Variables	91
Cuadro 18: Modelo de encuesta	92
Cuadro 19: Tecnología	114
Cuadro 20: Selección de equipo	115
Cuadro 21: Costo de equipos	116
Cuadro 22: Calculo de las cantidades y materia prima	117
Cuadro 23: Descripción de puestos (Gerente)	126
Cuadro 24: Descripción de puestos (Diseñador)	129
Cuadro 25: Descripción de puestos (Auxiliar contable)	133
Cuadro 26: Descripción de puestos (Instalador)	137
Cuadro 27: Descripción de puestos (Vendedor Externo)	140
Cuadro 28: Descripción de puestos (Supervisor)	144

LISTA DE GRÁFICAS

	Pág.
Gráfica 1. Precio promedio por M2 Cali vs. Tendencia de largo plazo (Enero 2008 – 2014)	50
Gráfica 2. Índice superlativo de Fisher (2008 – 2013)	51
Gráfica 3. Proyección de ventas de vivienda a nivel nacional 2015	56
Gráfica 4. Proyecciones de vivienda a nivel nacional.	56
Gráfica 5. Indicadores líderes actividad edificadora Cali y área de Influencia (Enero – Diciembre 2014)	57
Gráfica 6. PIB Nacional	59
Gráfica 7. PIB En la construcción nacional	63
Gráfica 8. Colombia - índice de la vivienda	64
Gráfica 9. Colombia - tasa de inflación	66
Gráfica 10. Empleabilidad	68
Gráfica 11. Desempleo	69
Gráfica 12. ¿Edad promedio de las personas encuestadas?	94
Gráfica 13. ¿El tipo de vivienda en el que usted habita es propia, alquilada o familiar?	94

Gráfica 14. ¿Está remodelando su vivienda actualmente?	95
Gráfica 15. ¿Con que frecuencia usted haría o hace remodelación en su vivienda?	96
Gráfica 16. ¿Qué motiva o motivaría el realizar cambios en su vivienda?	97
Gráfica 17. ¿En el momento de una remodelación a quien contrataría usted para realizar trabajos en su vivienda?	98
Gráfica 18. ¿En una remodelación le gustaría entenderse con una persona?	99
Gráfica 19. ¿Qué tipo de experiencias ha tenido con contratistas cuando ha realizado alguna instalación?	99
Gráfica 20. ¿Cuál es el factor más relevante que espera de su contratista para el desarrollo de su proyecto? Enumere de 1 a 5 el nivel de importancia donde 5 es el más importante.	100
Gráfica 21. ¿Cuáles son los espacios prioritarios de su vivienda al momento de realizar una remodelación? Enumere de 1 a 5 el nivel de importancia donde 5 es el más importante.	101
Gráfica 22. ¿Ha aplicado o le gustaría aplicar materiales de tableros en madera melaminica en proyectos de cocinas, closets, o muebles modulares?	102

LISTA DE FIGURAS

	Pág.
Figura 1: Slogan	111
Figura 2. Proceso de ventas	111
Figura 3. Proceso de instalación	113
Figura 4. Distribución del área de la empresa	118
Figura 5. Micro localización	119
Figura 6. Vías de acceso	119
Figura 7. Acceso peatonal	120
Figura 8. Macro localización	121
Figura 9. Procesos operativos	124
Figura 10. Organigrama de la empresa	148

INTRODUCCION

El presente documento corresponde a los resultados de la investigación en la creación de una empresa dedicada a la remodelación y acabados en madera melaminica en la ciudad de Santiago de Cali.

En el ejercicio investigativo, se evidenció que existía limitación en la información del mercado no existe suficiente información en el mercado, con respecto a las firmas que desarrollan esta clase de mejoramientos integrales habitacionales. La informalidad prima en el sector. Los propietarios prefieren el servicio completo, novedoso y con diseño por eso pueden preferir una firma que brinde un conjunto de servicios integrales con altos estándares de calidad, seguridad, comodidad, confianza y respaldo.

Logrando identificar, los recursos técnicos y tecnológicos a tener en cuenta para el desarrollo de un servicio óptimo de la empresa, adoptando aspecto de legalidad y evaluación financiera.

En el segundo capítulo de este proyecto, se realiza los estudios pertinentes donde analizamos el comportamiento de mercado. Descubriendo lo que el cliente desea y espera. También pudimos conocer los grupos ofertantes de este servicio y la cantidad de demanda, de cual hemos tomado una cantidad conveniente para nosotros.

El tercer capítulo contiene la ingeniería a implementar para el desarrollo de este proyecto, aplicación de planes funciones y tecnología. Desarrollando proyectos integrales que por medio de un software de diseño, les permitirá a nuestros clientes, ver sus proyectos de una forma casi real antes de ejecutarlo, lo cual permitirá seguridad en la decisión, alternativas de diseños, funcionalidad y mayor satisfacción para el cliente.

De acuerdo a los estudio realizados, nuestro enfoque esta, hacia la zona sur que es donde encontramos la zona de expansión con gran variedad de proyectos de vivienda, al igual que nuestra sala de ventas se ubicaran en la zona sur, más exactamente en el centro comercial jardín plaza, donde analizamos que es un mercado viable por estar cerca a centros comerciales relacionados con la construcción, por eso lo tomamos como zona estratégica.

El cuarto capítulo podrá conocer la estructura organizacional de empresa, donde se encuentra los diferentes cargos y sus debidas funciones. También nuestra misión visión y valores corporativos, nuestro tipo de contratación y tipo de sociedad. Se tuvo en cuenta también las actividades subcontratadas y se destaca la responsabilidad social con el medio ambiente y para con personas con problemas de discapacidad a los cuales se les da un valor importante en la parte laboral.

El quinto capítulo nos permitió tomar decisiones, en cuanto finanzas donde podemos observar el punto de equilibrio, el cual nos permite saber hasta dónde podemos producir y generar ganancias, también contamos con balance general, flujo de caja, estados financieros que permiten ver la viabilidad del proyecto. Al igual se observo que el proyecto no incurre en mayor inversión por lo cual el retorno es muy favorable.

Pudimos ver resultados favorables al final de esta investigación lo cual permitirá poner en marcha esta idea de negocio, ya que después de todos análisis y estudio realizados, arrojó una buena cantidad de demanda al igual que utilidades satisfactorias para el sostenimiento de esta.

1. CONTEXTUALIZACIÓN DEL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

1.1 TITULO DEL PROYECTO

Estudio de viabilidad en la creación de una empresa de dedicada a la remodelación y acabados en madera melaminica en la ciudad de Santiago de Cali.

1.2 LÍNEA DE INVESTIGACIÓN

Emprendimiento.

1.3 PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

1.3.1 Planteamiento del problema

En la ciudad de Santiago de Cali se ha evidenciado un crecimiento importante en adquisición de viviendas nuevas y mejoras en viviendas usadas, en los últimos 10 años, según encuesta desarrollada por FEDESARROLLO en agosto del 2014, artículo publicado por el periódico el País. Esto debido a la constante expansión hacia las diferentes zonas de la ciudad en especial del sur y oriente de Santiago de Cali. Paralelo a ello, surgen diferentes necesidades para el cliente debido ,según la revista Metro Cuadrado publicada en el mes de febrero del 2012, a que las constructoras ejecutan nuevos proyectos de vivienda en tiempos records, por lo que se entregan los inmuebles con dos tipos de acabados: tipo semi-terminados y obra gris. Este tipo de entrega abarata el valor del proyecto haciéndolo más atractivo al comprador pero origina una planeación adicional para para acondicionar la vivienda. De esta manera, la necesidad se concentra en los acabados finales del inmueble por parte del propietario para dejar habitable la vivienda.

Según la revista Finca Raíz en el artículo “Proyecciones para el 2015” diciembre de 2014, afirman que para el año 2015 del total de viviendas proyectadas sobre planos, el 60% son proyectos semi-terminados, el 25% en obra gris y el 15% full acabados. Es decir que el 85% de los proyectos de vivienda estaría en la necesidad de alguna modificación en sus acabados.

Para el cliente-propietario del inmueble, es muy importante adecuar su vivienda, para su comodidad, porque es un lugar soñado para su bienestar y su grupo familiar. Según el DANE en estudio del Banco Nacional de Desarrollo, artículo publicado en el 2008, señala que el 36.6 % son arrendamientos urbanos y el 17.3% arrendamientos rurales.

No existe suficiente información en el mercado con respecto a las firmas que desarrollan esta clase de mejoramientos habitacionales. La informalidad prima en este sector, por esto, los precios de mercado para esta labor son muy variados. Los propietarios prefieren un servicio completo, novedoso y con diseño, por eso pueden preferir una firma que brinde un conjunto de servicios integrales con altos estándares de calidad, seguridad, confianza y respaldo.

1.3.2 Formulación del problema

¿Cuál es la factibilidad técnica, legal y financiera para crear una empresa de remodelación y acabados en madera, que logre ofrecer un servicio integrando diferentes actividades y que además genere confianza, calidad, seguridad, y logre la aceptación por los clientes de viviendas nuevas o usadas en Santiago de Cali?

1.3.3 Sistematización del problema

*¿El estudio de mercado aporta información relevante y confiable para el desarrollo de la investigación?

¿Por medio del estudio técnico se lograran identificar recursos claves que la investigación podría tener en cuenta para el desarrollo de la misma y el cumplimiento de los objetivos?

¿Cómo influirán los aspectos legales en el desarrollo de la investigación en pro de alcanzar los objetivos?

La información recopilada y el resultado financiero arrojaran datos positivos que validen la viabilidad del proyecto?

1.4 OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN

1.4.1 Objetivo general

Evaluar mediante un estudio de viabilidad la creación de una empresa dedicada a la prestación de servicios en remodelación y acabados de madera melaminica, de viviendas nuevas y usadas en la ciudad de Santiago de Cali.

1.4.2 Objetivo específicos

Tener estrategias especiales que nos permitan llegar de forma convincente y atractiva a los clientes fomentando la demanda de nuestros servicios.

Lograr identificar los recursos técnicos y tecnológicos a tener en cuenta para el desarrollo de un servicio óptimo de la empresa.

Adoptar todos los aspectos legales que incurren en la creación y funcionamiento legal de la empresa.

Realizar una evaluación de la viabilidad financiera mediante estudios y análisis financieros para identificar si el sector en que no estamos enfocando es el adecuado como lo planteado por la empresa.

1.5 JUSTIFICACIÓN

Esta idea de negocio nace a través de la necesidad de aplicar los conocimientos adquiridos en la academia para proyectarlos en la creación de una empresa, la cual surge debido al alto índice de adquisición de vivienda que se viene generando en la ciudad de Santiago de Cali, según el DANE el boom inmobiliario dispone de subsidios, tasas de intereses bajas y facilidades de créditos que le dan vía libre a satisfacer una necesidad de primera mano, cómo es la de tener casa propia. El Fondo Nacional del Ahorro por ejemplo, es una gran alternativa para tener vivienda propia y ha sido aprovechado notablemente en la ciudad de Santiago de Cali.

La expansión de Santiago de Cali se evidencia con el gran número de proyectos de vivienda que se viene trabajando en la zona sur de Cali (Valle del Lili, Caney, Meléndez, Ciudad 2000, Bocha lema, las vegas, entre otras), en la zona oeste (aguacatal, cristales, Monte bello, Normandía) y zona oriente con los proyectos VIS (vivienda de interés social). A si lo demuestra la revista metro a metro, metro cuadrado, VIVENDO, finca raíz entre otras, las cuales anuncian los proyectos de vivienda que ofrecen las constructoras en esta zona.

Nadie niega que adquirir propiedad raíz es una excelente inversión, según fuente de CAMACOL, pero en Santiago de Cali, hoy por hoy, es mucho más atractivo, la razón es sencilla el valor del metro cuadrado construido es más económico que en las otras ciudades grandes del país, como Bogotá, Medellín, Cartagena, e incluso, Barranquilla. Otro factor importante tiene que ver con la transformación que se generan en zonas cuya expansión ya no es posible, hablamos del nor-occidente

de la ciudad y centro, donde las construcciones antiguas son modernizadas y las viviendas las cuales tienen áreas mayores a 150 M2 son aprovechadas para rediseñar, realizar propiedad horizontal y sacar 2 o más aparta estudios, este sistema se ha convertido en una inversión lucrativa de arrendamientos para el propietario de la vivienda. Dentro de este sector encontramos además las inmobiliarias quienes constantemente están requiriendo remodelación, acabados, puertas, closets, cocinas y nuevos diseños, buscando siempre embellecer su inmueble para ser vendido o alquilado.

Los proyectos de viviendas nuevas, hoy por hoy reflejan el sueño de los caleños, pero este sueño se posterga debido a que estas viviendas no son entregadas con los acabados completos, son proyectos semi-terminados que requieren de acabados, carecen de closets, puertas y la cocina es muy básica, es por ello que Proyecta Acabados quieren incursionar en este mercado que siempre está evolucionando y mantiene una economía activa, atractiva y sostenible en el mundo.

De esta manera el cliente podrá contratar todos sus acabados con una sola firma, sin tener que buscar varias personas con diferentes actividades, lo cual crea desconfianza y desgaste en el cliente. Proyecta Acabados ofrece diferentes servicios con sus respectivos especialistas, creando confiabilidad y calidad en el servicio.

1.6 MARCOS DE REFERENCIA

1.6.1 Referente histórico

En este, se referencia los inicios de la remodelación y acabados en madera, para ampliar un poco el panorama acerca de lo que se trata la empresa y por qué hoy en día se trabaja con materiales más simples y tecnológicos, pensando claro en el sostenimiento del medio ambiente.

La madera ha sido a lo largo de todos los tiempos un recurso necesario para el ser humano y para el desarrollo del mismo. Por medio de la madera el hombre logro conocer el fuego, iniciar su uso como instrumentos domésticos, herramientas, armas, defensas y viviendas. El trabajo de la madera rápidamente fue perfeccionándose y extendiéndose su uso a actividades complejas: arquitectura y navegación. La madera ha logrado ocupar un importante espacio en acabados y decoración arquitectónicos, construcciones estructurales, pisos decorativos, acabados decorativos para automóviles etc. La dimensión es extensa de las aplicaciones y usos de la madera, pero nuevamente la necesidad, esta vez de cubrir grandes áreas con la madera hace que se usen tablas por medio de ensambles y cola para dar origen a tableros más anchos y por su puesto la tala de bosques indiscriminados hace dar una vuelta al proceso de la madera. (Barrera, 1995)

Según congreso forestal Español en ponencias y comunicaciones tomo IV (1993) Solo hasta el siglo XX aparecieron los primeros tableros contrachapados, los cuales son formados inicialmente por tres capas de madera superpuestas una de la otra y encoladas entre sí, estas capas de madera se conseguían al descortezar un tronco y desenrollando por medio de una cuchilla hasta obtener la lámina del espesor deseado, efecto tajalápiz. A hora conocidos como triplex o plywood. Se pueden definir como un producto a base de madera presente en diversos formatos (chapa, viruta, partícula), en el que predomina la superficie sobre el espesor. Esta definición engloba a unos diferentes productos con propiedades y aplicaciones muy variadas. En la construcción los tableros se utilizan fundamentalmente en carpintería y en aplicaciones estructurales, pero también tienen otras importantes aplicaciones como encofrados, embalajes, envases, cerramientos provisionales, stands, arquitecturas efímeras, etc.

Este sistema dio pie para procesar los aglomerados de partículas.

El nacimiento de los tableros de madera laminada fue propiciado por la mayor precisión de las herramientas de corte y principalmente por las mejoras de los adhesivos industriales y las técnicas de encolado y prensado. El tablero laminado surge de forma paralela al contrachapado.

Se diferencia de él en que las chapas o capas son más delgadas y se colocan en el mismo sentido por lo que la pieza trabaja mejor en el sentido de la fibra. Esta capacidad anisotropía se empezó a explotar en objetos como arcos (los primeros ejemplos son Egipcios, 3000 años a. de C.), ballestas, muebles, etc. El despegue de este producto acontece en los años 70 con la invención de las viguetas prefabricadas de Madera, antes se había aprovechado también en la fabricación de hélices. Troutner invento en 1958 cerchas de alma hueca (metálica) con cordones de madera maciza de 1 x 6". Más tarde el alma paso a ser también de tablero contrachapado. Cuando la madera maciza estructural de las almas comenzó a tener problemas de suministro Troutner decidió hacer 'madera reconstituida' a base de chapas encoladas en la misma dirección. El éxito fue rotundo y se patentó con el nombre de microllamR por la delgadez de sus láminas. El producto evolucionó hacia diversas viguetas y cerchas pero no se internó en el terreno de los tableros estructurales. De ello se encargaron otras empresas norteamericanas dando lugar al LVL (laminated veneer lumber) y finlandesas de Metsalito que más tarde se fusionaron en el grupo Finnforest y bautizaron el producto como kertoR. Esto ocurría en los años 80. El tablero, estructural, empezó a utilizarse como forjado y como vigueta poniéndolo de perfil. Se estaba usando como madera reconstituida. Pero el producto en sí era conocido en carpintería: en los años 60 la empresa española Peninsular Maderera S.A. utilizó estos perfiles laminados para hacer sus bastidores de puertas. También la fábrica de tableros contrachapados de CAMSA (la actual Puertas Norma) empezó a fabricarlos en su factoría de SantBoi de Llobergat y los abandonó por problemas de suministro por la pérdida de las colonias españolas en África.

APLICACIONES

Construcción y estructuras Alas de vigas de doble T y cerchas, cerramiento de forjados, zancas de escalera, muros, cubiertas, etc. Otras aplicaciones Barcos, suelos de camiones, embalajes especiales, muebles, etc.

COMPOSICIÓN

Los materiales que se utilizan son chapas y adhesivos. Chapas de madera Son finas láminas de madera cuyo espesor máximo es 5 mm, aunque lo normal es que sea de 2 a 3,5 mm (En Finlandia) y 2,5 a 4,8 mm (en EEUU). Las especies que más se usan son las de crecimiento rápido, de menor calidad y diámetro, con densidades entre 360 y 450 kg/m³. La especie más utilizada en Finlandia es el abeto mientras que en EEUU es el Pino Oregón, alerce y Pino amarillo del sur. Adhesivo dependiendo del destino y propiedades del tablero se pueden usar adhesivos de urea formaldehído (interiores) o fenol formaldehído (exteriores) pudiéndose Utilizar aditivos.

Pero esta evolución se extendió un poco más ya que contábamos con tableros dirigidos a la carpintería en general y a la construcción, pero llegaría algo novedoso que permitiría un ahorro en tiempo y dinero, los tableros melaminicos en MDF, MDP, MADECOR, que poseían una película del color semejante a la madera natural en toda su área. Ello permitiría que hubiera ahorro en los productos complementario ya que estos tableros cuentan con formatos de 244 x 183 y 244 x 215 que permiten aprovechar al máximo los tableros y sus propiedades físicas permiten un mejor manejo al manipular y menos desgaste de herramientas. (Barrera, 1995)

1.6.2 Referente teórico

TEORÍA CIENTÍFICA DE LA ADMINISTRACIÓN POR FREDERICK WINSLOW TAYLOR

Al analizar esta teoría se puede afirmar que es de gran aporte a el estudio de investigación ya que se dan varios puntos que tocamos en nuestro tema como lo son revolución mental trabajo funcional, y esta va amarrada a generar una mejor productividad con un menor costo y mayor ganancia de tiempos es de suma importancia saber que los cuatros principios de sobres lo cuales el trabajo son un excelente para aporte para cualquier gerencia ya que al adoptar estos nuestros colaboradores darán un mejor rendimiento” .

PLANEAR: proyecta acabados después de relacionarse con el cliente y llegar a un acuerdo bajo sus necesidades, empieza a planear su desarrolló del proyecto con las herramientas necesarias y el personal idóneo para la transformación de diseño para este proyecto.

ORGANIZAR: proyecta acabados con su excelente personal y ya con sus diseños realizados pasa recolectar los materiales, personal, herramientas y demás elementos necesarios para dar paso a la realización de este proyecto.

DIRIGIR : en este paso proyecta acabados se destaca por tener el personal totalmente capacitado para dirección de los proyectos y manejo de nuestros colaboradores dando una ubicación adecuada de acuerdo sus habilidades y conocimiento logrando así dar mayor rendimiento y productividad también se diferencian por el buen trato con nuestros clientes. Es aquí unos los pasos más importantes en la realización del proyecto ya que aquí va quedando plasmado nuestro trabajo, la imagen de nuestra empresa y responsabilidad de cada uno de los que participa de este.

CONTROLAR: proyecta acabados de acuerdo a sus políticas como empresa se da a la tarea de estar en constante control de todos nuestros proyectos que se ejecuten y se entreguen en los tiempos estipulados para así lograr dar resultados eficientes para satisfacción del cliente y beneficio de la empresa.

Por esta razón esta investigación adopta una teoría como la de la administración científica pues son aportes van muy de la mano con las pretensiones de la empresa. Fortalece la parte del trabajo especializado y el realizar un seguimiento constante que promueva la calidad.

TEORIA DE LOS RECURSOS HUMANOS

PRINCIPALES REPRESENTANTES: ELTON MAYO Y DOUGLAS MC GREGOR.

Esta teoría es pertinente en todas las formas aplicarla a la idea de negocio ya que destaca el talento humano como centro de motor de una organización. Para el proyecto, el talento humano es vital, ya que va ligado a unos objetivos planteados y es la calidad en el servicio y ser referentes en la calidad humana.

TEORIA GENERAL DE SISTEMAS POR LUDWING VON BERTALANFFY.

Destacamos esta teoría la cual se basa en un pensamiento sistémico que detalla, determina y analiza la organización como una estructura, como un todo del cual se desprenden departamentos y jerarquías que se concentran en los objetivos y se interrelacionan, permitiéndose abrir a los cambios y el entorno.

Esta teoría ayudara a identificar la empresa como un sistema abierto que logre retroalimentarse constantemente, logrando alcanzar los objetivos y la satisfacción del mercado objetivo. (Reyes Ponce, 1978)

1.6.3 Referente conceptual

*Emprendimiento: Se trata del efecto de **emprender**, un verbo que hace referencia a llevar adelante una obra o un negocio. El emprendimiento suele ser un proyecto que se desarrolla con esfuerzo y haciendo frente a diversas dificultades, con la resolución de llegar a un determinado punto.

*Contratistas: Un **contratista** es la persona o empresa que es contratada por otra organización o particular para la construcción de un edificio, carretera, instalación o algún trabajo especial, como refinerías o plataformas petroleras por ejemplo. Estos trabajos pueden representar la totalidad de la obra, o bien partes de ella, divididas de acuerdo con su especialidad, territorialidad, horario u otras causas.

El término con que se designa al contratista hace referencia al contrato que realiza con el constructor, promotor o cliente para dichas obras de construcción de acuerdo con los documentos del contrato, que por lo general incluyen el catálogo de conceptos, las condiciones generales y especiales, los planos y especificaciones del proyecto arquitectónico preparadas por el proyectista, que puede ser un arquitecto, un ingeniero civil, un diseñador industrial u otro especialista.

*Tablero melaminico: Son tableros recubiertos con papeles decorativos tratados con resinas melamínicas. Estas resinas, de las que el producto toma el nombre, crean una barrera perfecta contra la humedad, el vapor, los agentes químicos, la erosión y el rayado. La melamina, en los últimos años, gracias a los avances tecnológicos, ha evolucionado a pasos agigantados. Fruto de la innovación y el desarrollo en diseños y texturas, la melamina de hoy en día no tiene nada que ver con la de los inicios en los años 60.

Acabados: Se conoce como acabados, revestimientos o recubrimientos a todos aquellos materiales que se colocan sobre una superficie de obra negra, para darle

terminación a las obras, quedando ésta con un aspecto habitable. Es decir son los materiales finales que se colocan sobre pisos, muros, plafones, azoteas, huecos o vanos como ventanas, puertas de una construcción.

Construcciones VIS: son las viviendas o proyectos de interés social.

Remodelación: a menudo es ampliamente usado para describir cualquier tipo de cambio a una casa existente. Técnicamente, es más exacto decir que remodelar significa cambiar el carácter de una casa o una parte de una casa. Así podría convertirse un espacio oscuro en un dormitorio principal o un estudio. Cuando se combina una cocina y un comedor en una gran cocina-comedor está la remodelación de la cocina y comedor.

Renovación: es un término mucho más específico. Esto significa, literalmente, hacer nuevo otra vez. Una cocina fuera de lugar, remodelada con nuevos acabados y accesorios. Sustitución de ventanas viejas por otras nuevas es un proyecto de renovación. Hacer un espacio nuevo sin cambiar su uso.

*"Restaurar": es lo contrario a renovarla. En vez de modernizarla, lo que se estaría haciendo es dejarla como era antes. Por ejemplo: se puede restaurar una construcción antigua, una iglesia, una casa colonial. Incluso si usted convierte los espacios existentes a su uso original, está haciendo la restauración de dichos espacios. (Ciencuadras, 2014)

*Expansión: **expansión urbana** Proceso por el cual se determina el crecimiento de la capacidad receptiva del organismo urbano, debido al incremento de población y de las diversas actividades que en él se desarrollan.

*Inmueble: Se consideran **inmuebles** todos aquellos bienes considerados bienes raíces, por tener de común la circunstancia de estar íntimamente ligados al suelo, unidos de modo inseparable, física o jurídicamente, al terreno, tales como las

parcelas, urbanizadas o no, casas, naves industriales, o sea, las llamadas fincas, en definitiva, que son bienes imposibles de trasladar o separar del suelo sin ocasionar daños a los mismos, porque forman parte del terreno o están anclados a él. Etimológicamente su denominación proviene de la palabra inmóvil.

Constructora: es toda empresa dedicada a la fabricación o prestación de servicios de todo lo relacionado a obra civil o de construcción de vivienda. Al hablar de una constructora nos referimos a un término proveniente de la construcción que se entiende que es la fabricación de cosas que tienen

Inmobiliaria: *Sociedad* o empresa que se dedica a construir, vender, alquilar y administrar viviendas. Un **agente inmobiliario** es una persona natural, física o jurídica que se dedica de manera habitual y retribuida, a prestar servicios de mediación, asesoramiento y gestión en transacciones inmobiliarias relacionadas con: la compraventa, alquiler, permuta o cesión de bienes inmuebles y de sus derechos correspondientes, incluida la constitución de estos derechos

*Obra gris: construcción que carece de acabados como enchapes, estuco, pintura, pisos, entre otros, los cuales son llamados obra blanca. La obra gris termina con los revoques. (Hightech Tutorials, 2014)

1.6.4 Referente legal

Leyes que rigen la Construcción y remodelación.

DE LAS AMPLIACIONES Y REMODELACIONES

(*) Artículo 12 derogado por el Artículo 2 del Decreto Supremo N° 030-2002-MTC, publicado el 30-06-2002.

Artículo 13.- Es responsabilidad de las Municipalidades hacer respetar los Aspectos técnicos y de diseño del proyecto aprobado, no debiendo permitir de ninguna forma ampliaciones y/o remodelaciones que atenten contra la unidad y características del Conjunto Residencial. (Ministerio de Vivienda, Construcción y Saneamiento, 2002)

DECRETO 1052 DE 1998

(Junio 10)

Modificado por el Decreto Nacional 1547 de 2000

Artículos 48 y 67 de la Ley 9 de 1989, los artículos 55, 58, 59, 60 y 61 del Decreto-ley 2150 de 1995, las disposiciones contenidas en el Capítulo XI y el artículo 83 de la Ley 388 de 1997 y los artículos 2, 6, 8, 9, 10, 11, 15, 16, 17, 18, 19, 24, 26, 30, 31 y 32 de la Ley 400 de 1997,

DECRETA:

CAPÍTULO I

De las licencias

Artículo 1º.- Derogado por el art. 78, Decreto Nacional 1600 de 2005. *Definición de licencias.* La licencia es el acto por el cual se autoriza a solicitud del interesado la adecuación de terrenos o la realización de obras.

Artículo 2º.- Derogado por el art. 78, Decreto Nacional 1600 de 2005. *Clases de licencias.* Las licencias podrán ser de urbanismo o de construcción.

Artículo 3º.- Derogado por el art. 78, Decreto Nacional 1600 de 2005. *Licencia de urbanismo y sus modalidades.* Se entiende por licencia de urbanismo, la autorización para ejecutar en un predio la creación de espacios abiertos públicos o privados y las obras de infraestructura que permitan la construcción de un conjunto de edificaciones acordes con el plan de ordenamiento territorial del municipio o distrito. Son modalidades de la licencia de urbanismo las autorizaciones que se concedan para la parcelación de un predio en suelo rural o de expansión urbana, para el loteo o subdivisión de predios para urbanización o parcelación y el encerramiento temporal durante la ejecución de las obras autorizadas.

Las licencias de urbanismo y sus modalidades están sujetas a prórroga y modificaciones.

6. Derogado por el art. 7, Decreto Nacional 1788 de 2004. La constancia de pago de la plusvalía si el inmueble o inmuebles objeto de la solicitud se encontrara afectado por ese beneficio.

7. La manifestación de si el proyecto sometido a consideración se destinará o no a vivienda de interés social, de lo cual se dejará constancia en el acto que resuelva la licencia.

Parágrafo 1º.- Cuando el objeto de la licencia sea una autorización de remodelación o restauración de fachadas o de demolición de un bien inmueble considerado patrimonio arquitectónico, el solicitante deberá acompañar, además de los documentos señalados en los numerales 1 a 6 del presente artículo, concepto favorable de la remodelación, restauración o demolición y el destino de uso expedidos por la entidad encargada de velar por el cumplimiento de las normas sobre patrimonio existentes en el municipio o distrito. Dicha entidad

deberá conceptuar acerca de la licencia a más tardar dentro de los treinta (30) días calendario siguiente a la fecha de la solicitud.

Parágrafo 2º.- Cuando se trate de licencias que autoricen a ampliar, adecuar, modificar, cerrar, reparar y demoler inmuebles sometidos al régimen de propiedad horizontal, el solicitante deberá acompañar además de los documentos señalados en los numerales 1 a 6, copia autorizada del acta de la asamblea general de copropietarios que permita la ejecución de las obras solicitadas o del instrumento que haga sus veces según lo establezca el reglamento de propiedad horizontal.

Parágrafo Transitorio.- Hasta tanto la Comisión Asesora Permanente para el Régimen de Construcciones sismo resistentes determine los procedimientos y mecanismos de acreditación de los profesionales que deben surtir este requisito para realizar labores de diseño estructural, estudios geotécnicos, revisión de los diseños o estudios, y supervisión técnica de la construcción, éstos acreditarán su experiencia e idoneidad ante la entidad o persona encargada de la expedición de licencias, demostrando para el efecto un ejercicio profesional mayor de cinco (5) años, lo cual harán con copia de la matrícula profesional o el instrumento que haga sus veces, donde aparezca la fecha de expedición de la misma. Para realizar los diseños de elementos no estructurales o dirección de construcción, los ingenieros civiles y mecánicos se sujetarán al mismo procedimiento pero el ejercicio profesional que deberán acreditar será sólo de tres (3) años.

Artículo 16º.- Derogado por el art. 78, Decreto Nacional 1600 de 2005. *Tránsito de normas de construcción sismo resistentes.* Las licencias solicitadas en debida forma y aquellas aprobadas bajo el régimen de construcciones sismo resistentes previsto en el Decreto 1400 de 1984, continuarán rigiéndose por esa norma, aun cuando la licencia se prorrogue, se modifique, se adicione o se requiera una nueva licencia por vencimiento de la anterior.

Artículo 19º.- Derogado por el art. 78, Decreto Nacional 1600 de 2005. *Contenido de la licencia.* La licencia contendrá:

1. Vigencia.
2. Características básicas del proyecto, según la información suministrada en el formulario de radicación.
3. Nombre del titular de la licencia y del urbanizador o constructor responsable.
4. Indicación de que las obras deberán ser ejecutadas de forma tal que se garantice tanto la salubridad de las personas, como la estabilidad de los terrenos, edificaciones y elementos constitutivos del espacio público.
5. Indicación de la obligación de mantener en la obra la licencia y los planos aprobados, y de exhibirlos cuando sean requeridos por autoridad competente.

El acto que resuelva sobre una expedición de licencia, deberá contener las objeciones formuladas por quienes se hicieron parte en el trámite, la resolución de las mismas y las razones en que se fundamentaron dichas decisiones. Las objeciones se tramitarán de acuerdo a lo dispuesto en el Artículo 35 del Código Contencioso Administrativo.

Artículo 20º.- Derogado por el art. 78, Decreto Nacional 1600 de 2005. El curador o las entidades municipales encargadas de estudiar, tramitar y expedir licencias, deberán indicar al titular entre otras, las siguientes obligaciones relacionadas con el proceso de construcción:

1. Que la construcción debe someterse a una supervisión técnica en los términos que señalan las normas de construcción sismo resistentes vigentes, siempre que

la licencia comprenda una construcción de una estructura de más de tres mil (3.000) metros de área.

2. Que tiene la obligación de realizar los controles de calidad para los diferentes materiales estructurales y elementos no estructurales que señalan las normas de construcción sismo resistentes vigentes, siempre que la licencia comprenda la construcción de una estructura menor a tres mil (3.000) metros de área.

3. Que las obras autorizadas deben contar con la instalación de los equipos, sistemas e implementos de bajo consumo de agua, establecidos en la Ley 373 de 1997 y los Decretos que la reglamenten.

Artículo 21º.- Derogado por el art. 78, Decreto Nacional 1600 de 2005. *Sujeción al plan de ordenamiento territorial.* De acuerdo con el numeral segundo del artículo 99 de la Ley 388 de 1997, las licencias se otorgarán con sujeción al Plan de Ordenamiento Territorial, planes parciales y a las normas urbanísticas que los desarrollan y complementan y de acuerdo con lo dispuesto en la Ley 99 de 1993 y en sus reglamentos. No se requerirá licencia o plan de manejo ambiental, cuando el Plan de Ordenamiento Territorial haya sido expedido de conformidad con lo dispuesto en la Ley 388 de 1998.

Artículo 27º.- Derogado por el art. 78, Decreto Nacional 1600 de 2005. *Identificación de las obras.* En desarrollo de las normas previstas en el Capítulo XI de la Ley 388 de 1997, el titular de cualquiera de las licencias está obligado a instalar una valla con una dimensión mínima de dos metros por un metro en lugar visible de la vía pública más importante sobre la cual

Tenga frente o límite el desarrollo o la construcción que haya sido objeto de la licencia. En caso de obras menores se instalará un aviso de cincuenta (50) en las condiciones en que fue inicialmente negada. so pena de incurrir en causal de mala conducta.

Artículo 29º.- Derogado por el art. 78, Decreto Nacional 1600 de 2005. *Obligación de suministrar la información de licencias.* Los curadores urbanos o las oficinas de planeación, o las entidades encargadas de la expedición de licencias, en desarrollo de lo previsto en la Ley 79 de 1993, remitirán al Departamento Administrativo Nacional de Estadística - DANE -, dentro de los primeros cinco (5) días de cada mes, la información de la totalidad de las licencias que hayan autorizado durante el mes inmediatamente anterior. Dicha información será enviada en los formularios que para dicho fin expida el DANE.

También los curadores urbanos informarán trimestralmente por escrito al Ministerio de Desarrollo Económico a más tardar el 30 de enero, 30 de abril, el 30 de julio y 30 de octubre de cada año, la información sobre las licencias estudiadas, tramitadas y expedidas en la respectiva curaduría, correspondientes al trimestre inmediatamente anterior. Dicha información será remitida en los formatos que para tal fin expida el Ministerio.

Esta resolución es aplicable para arquitectos e ingenieros que desarrollan obras civiles las cuales comprometen estructuras y paisajismo, por lo cual para el desarrollo de la actividad que queremos implementar no se requiere de generar licencias de obra.

Resolución 020 de 1951

Reglamenta los artículos 349 y 359 del Código Sustantivo de Trabajo.

Resolución No. 02413 de mayo 22 de 1979.

Reglamento de higiene y seguridad para la industria de la construcción, cuyo contenido es: Aspectos generales de la Construcción, Aspectos Médicos y Paramédicos, Habilitación Ocupacional, Organización del programa de Salud Ocupacional, Obligaciones de los trabajadores, De los Campamentos

Provisionales, De las Excavaciones, De los Andamios, Medidas para disminuir altura de libre caída, Escaleras, De la Demolición y Remoción de escombros, Protección para el público aceras, Explosivos, Medidas de Seguridad, Quemaduras, Vibraciones, ruido, Maquinaria Pesada, De las Herramientas Manuales, De la Ergonomía en la Construcción, de los Comités Paritarios de Higiene y Seguridad, Equipos de Protección Personal Cinturones de Seguridad, Herrajes, Cascos de Seguridad, Otros Elementos de Protección Personal: Guantes para Trabajo en General, Botas de Seguridad, Primeros Auxilios, el trabajador menor en la construcción y Sanciones.

Resolución No. 02400 de mayo 22 de 1979

Normas sobre vivienda, higiene y seguridad en los establecimientos de trabajo. Dicha Resolución contiene los siguientes títulos o apartados: Disposiciones Generales, Campo de Aplicación, Obligaciones de los Patronos, Obligaciones de los Trabajadores, De los inmuebles destinados a establecimientos de trabajo, Edificios y locales, Servicios de Higiene, Servicios permanentes, De la higiene en los lugares de trabajo. Orden y limpieza, Evacuación de residuos o desechos, De los campamentos de los trabajadores, Normas generales sobre riesgos establecimientos de trabajo: De la temperatura, humedad y calefacción, De la ventilación, De la iluminación, De los ruidos y vibraciones, De las radiaciones ionizantes, Radiaciones no ionizantes: ultravioleta, infrarroja y radiofrecuencia, De la electricidad, Alterna, Continua y Estática, De las Concentraciones Máximas Permisibles, Contaminación Ambiental, De las Substancias Infecciosas y Tóxicas, De las Substancias Inflamables y Explosivas, De la ropa de trabajo - Equipos y elementos de protección, De la ropa de trabajo, De los equipos y elementos de protección, De los colores de seguridad, Código de colores, De la prevención y extinción de Incendios, De la prevención de Incendios. (Mercader Uguina et al., 2008, p. 91)

Resolución 08321 de agosto 4 de 1983

Normas sobre protección y conservación de la audición, de la salud y bienestar de personas.

Cuadro 1: Resolución 8321 de 1983 Ministerio de salud

Resolución 8321 de 1983 Ministerio de Salud	
Fecha de Expedición:	04/08/1983
Fecha de Entrada en Vigencia:	04/08/1983
Medio de Publicación:	Diario Oficial

Fuente: Ministerio de Salud

Capítulo 1 definiciones generales.

ARTICULO 1. Entiéndase como CONTAMINACIÓN POR RUIDO cualquier emisión de sonido que afecte adversamente la salud o seguridad de los seres humanos, la propiedad o el disfrute de la misma.

ARTICULO 2. RUIDO CONTINUO es aquel cuyo nivel de presión sonora permanece constante o casi constante, con fluctuaciones hasta de un (1) segundo, y que no presenta cambios repentinos durante su emisión.

ARTICULO 3. RUIDO IMPULSIVO o de impacto es aquel cuyas variaciones en los niveles de presión sonora involucran valores máximos a intervalos mayores de uno por segundo. Cuando los intervalos son menores de un segundo, podrá considerarse el ruido como continuo.

ARTICULO 4. Entiéndase por DECIBEL (dB) la unidad de sonido que expresa la relación entre las presiones de un sonido cualquiera y un sonido de referencia en

escala logarítmica. Equivale a 20 veces el logaritmo de base 10 del cociente de las dos presiones.

ARTICULO 5. Para efectos del presente Decreto dB (A) representa el nivel de presión sonora del ruido obtenido con un medidor de nivel sonoro, en interacción y con filtro de ponderación a.

ARTICULO 6. Denominase BOCINA DE AIRE cualquiera artefacto que se utilice para producir una señal de sonido por medio de gas comprimido.

ARTICULO 7. Entiéndase por DEMOLICIÓN la destrucción, remoción o desmantelado intencional de estructuras, tales como los edificios públicos o privados, superficies de derechos de vías, u otros similares.

ARTICULO 8. Entiéndase por DERECHO DE VIA PUBLICA el derecho que tienen los ciudadanos para transitar cualquier vía, calle, carretera, autopista, avenida, callejón, acera o espacio similar destinado al uso público.

ARTICULO 9. Denominase PERIODO DIURNO el comprendido entre las 7:01 A.M. y las 9:00 P.M.

ARTICULO 10. Denominase EMERGENCIA cualquiera situación o serie de situaciones que ponen en peligro real o inminente la vida o bienes de una persona y que requiere atención inmediata.

ARTICULO 11. Denominase FUENTE EMISORA cualquier objeto, artefacto o cosa originadora de onda sonora, ya sea de tipo estacionario, móvil o portátil.

ARTICULO 12. Entiéndase por NIVEL DE RUIDO aquel que medido en decibeles con un instrumento que satisfaga los requisitos establecidos en la Presente Resolución.

ARTICULO 13. Denominase PERIODO NOCTURNO el comprendido entre las 9:01 P.M. a las 7:00 A.M.

ARTICULO 14. Entiéndase por PREDIO ORIGINADOR DE RUIDO el sitio, local o lugar de origen de ondas sonoras. El Predio originador de sonido comprende todas las fuentes individuales de sonido que estén localizadas dentro de los límites de dicha propiedad ya sean de tipo estacionario, móviles o portátiles.

ARTICULO 15. Entiéndase por SONOMETRO cualquier instrumento usado para medir niveles de presión sonora.

CAPITULO 2-

DEL RUIDO AMBIENTAL Y SUS MÉTODOS DE MEDICIÓN

ARTICULO 17. Para prevenir y controlar las molestias, las alteraciones y las pérdidas auditivas ocasionadas en la población por la emisión de ruido, se establecen los niveles sonoros máximos permisibles incluidos en la siguiente tabla:

Cuadro 2: Nivel de presión sonora de db(a)

ZONAS RECEPTORAS	Periodo diurno	Periodo nocturno
	7:01 A.M. 9:00 P.M.	9:01 A.M. 7:00 P.M.
Zona I Residencial	65	45
Zona II Comercial	70	60
Zona III Industrial	70	75
Zona IV de tranquilidad	45	45

Fuente: Autores

PARÁGRAFO 1: Para efectos del presente artículo la zonificación contemplada en la tabla No. 1 corresponde a aquella definida o determinada por la autoridad competente en cada localidad y para cada caso.

PARÁGRAFO 2. Denominase ZONA IV. DE TRANQUILIDAD el área previamente designada donde haya necesidad de una tranquilidad excepcional y en la cual el nivel equivalente de ruido no exceda de 45 dB (A).

PARÁGRAFO 3. Cuando el predio originador o fuente emisora de sonido pueda ser identificado y el ruido medido afecte a más de una zona, se aplicará el nivel de sonido de la zona receptora más restrictiva.

ARTICULO 18. Los niveles de presión sonora se determinarán con un medidor de nivel sonoro calibrado, con el filtro de ponderación A y respuesta rápida, en forma continua durante un periodo no inferior de 15 minutos, se empleará un dispositivo

protector contra el viento para evitar errores en las mediciones cuando sea el caso.

ARTICULO 19. Los niveles sonoros para el interior de habitaciones se registrarán dentro de la casa de habitación más cercana a la fuente de ruido, a 1,2 metros sobre el nivel del piso y aproximadamente a 1,5 metros de las paredes de la vivienda. Se deberán efectuar las mediciones en 3 sitios diferentes con una distancia entre estos de 0.5 metro. Se tendrá en cuenta el nivel sonoro promedio de las mediciones.

ARTICULO 20. De conformidad con la Ley 09 de 1979, el Gobierno Nacional por conducto del Ministerio de Salud podrá, por razones de carácter sanitario o como resultado de investigaciones de orden científico o de su acción de vigilancia y control, adicionar, complementar o modificar las normas sobre ruido ambiental, así como 108 métodos de referencia para la medición del ruido ambiental establecido en el presente capítulo.

CAPITULO V

PROTECCIÓN Y CONSERVACIÓN DE LA AUDICIÓN, POR LA EMISIÓN DE RUIDO EN LOS LUGARES DE TRABAJO.

ARTICULO 41. La duración diaria de exposición de los trabajadores a niveles de ruido continuo o intermitente no deberá exceder los valores límites permisibles que se fijan en la siguiente tabla No. 3.

Cuadro 3: Valores límites permisibles para ruido continuo o intermitente

MAXIMA DURACION DE EXPOSICION DIARIA	NIVEL DE PRESION SONORA dB (A)
8 horas	90
7 horas	
6 horas	92
5 horas	

MÁXIMA DURACIÓN DE EXPOSICIÓN DIARIA	NIVEL DE PRESIÓN SONORA dB (A)
4 horas y 30 minutos	
4 horas y 30 minutos	
3 horas	95
3 horas	97
2 horas	100
1 horas y 30 minutos	102
1 horas	105
30 horas	110
15 minutos o menos	115

(Fuente: (Deymer, 2011), (Zuluaga, 2014), (Secretaría de Estado de Medio Ambiente y Recursos Naturales, 2003)

1.7 ASPECTOS METODOLÓGICOS

1.7.1 Tipos de estudios

No podría desarrollarse un proyecto, si solo se usara el modelo exploratorio o el descriptivo; por eso, es considerado apropiado la mezcla de ambos, permitiendo una mayor profundidad en la evaluación de la información.

1.7.1.1 Estudio exploratorio

Recurrimos a usar la metodología exploratoria, la cual se basa en la planeación, desarrollo e implementación de un trabajo de campo, por lo que se desarrollan encuestas y entrevistas a personas mayores de edad propietarios de viviendas de estrato tres, donde tomamos dos mercados; los proyectos nuevos y las viviendas usadas, en este proceso se busca conocer y analizar como hacen los propietarios de viviendas cuando van a realizar una remodelación, en quien piensan, como consiguen el personal, que base de datos obtienen, donde las consiguen, como contratan, manejan recomendados, exploran con diferentes contratistas por necesidad, etc.

1.7.1.2 Estudio descriptivo

Esta investigación permitirá adquirir un mayor conocimiento a través de vivencias y evidencias extraídas de encuestas y de fuentes primarias y secundarias, que logren recolectar toda la información necesaria ayudando a ampliar características claves para el desarrollo de este proyecto que además involucre el entorno.

A si pues conformamos estas técnicas las cuales se basa en una encuesta para clientes que sean propietarios de viviendas nuevas o usadas, generando a través de esta un conocimiento más amplio de las necesidades del cliente.

En la ciudad de Santiago Cali se vive día a día un avance en cuanto a la construcción se trata, la zona sur se ha convertido en un lugar interesante para las constructoras y por ende un destino para quien quiera comprar, esto lo evidenciamos a través de la feria de la vivienda la cual se realizó el día 30 de marzo en la plaza de toros de esta ciudad, donde los mayores proyectos están en la zona sur, y el 80% de estos proyectos son entregados en obra gris o semi terminados, donde se presenta una oportunidad para desarrollar el mercado.

En las construcciones usadas también hay muchas oportunidades que constantemente se requieren debido a las exigencias del acabado.

Las inmobiliarias hoy por hoy son una gran oportunidad para convertirse en mercado objetivo ya que son los mayores inversionistas en remodelación de viviendas.

1.7.2 Método de investigación

Preparar y establecer un estudio de viabilidad a través de fuentes como lo son las primarias y secundarias; ayudándonos con los métodos de investigación (Observación y encuestas).

1.7.2.1 Método de observación

Este método fue usado debido a que es evidente lo que se vive en la ciudad de Santiago de Cali, la oferta de viviendas y la facilidad para adquirir los créditos por medio de Bancos y fondos, sumamos lo que se desarrolla en la zona sur de Santiago de Cali, con proyectos que son vendidos sobre planos y obtienen una

demanda del 100% en corto tiempo, ello hace que la actividad económica en el sector de la construcción se mantenga activa.

1.7.2.2 Método de encuesta

Como apoyo a la información ya recolectada, se complementa con el uso de la encuesta la cual busca que el estudio sea factible y lo más confiable posible. Este servirá como guía para dar más conocimiento y aclarar dudas a los emprendedores. Estas preguntas fueron realizadas por los emprendedores los cuales parten de teorías no pero no probadas pero que pueden tener fundamento

1.7.3 Fuentes y técnicas para recolección de información.

Para esta investigación se recurre a las fuentes primarias y secundarias para la recolección de datos. Como técnicas nos apoyamos de la observación y la encuesta.

1.7.3.1 Fuentes primarias

Como fuentes primarias se realizaron encuestas a personas mayores de edad de estratos 3 propietarios de viviendas nuevas y usadas, además llegamos a fuentes competitivas como contratistas que se mueven actualmente en este mercado de la madera (carpinteros) donde seguramente se recogerá información importante que aporta y amplía el comportamiento actual del trabajo con madera, además se toman como fuentes primarias las constructoras y las inmobiliarias que conocen este tipo de mercado desde sus propias experiencias y punto de vista independientes.

1.7.3.2 Fuentes secundarias.

Como fuente secundaria se toma información de la revista MyM, dedicada a todo lo relacionado con la madera, herramientas y todas las tendencias para proyectos novedosos, esta revista actualiza cada tres meses la información en cuanto al sector maderero al igual que las revistas metro cuadrado y Viviendo que relacionan toda la oferta que se presenta actualmente en cuanto a viviendas nuevas y usadas. También usamos temas publicados en el periódico el País, y paginas como las del DANE, CVC, BANCO DE LA REPUBLICA; donde nos muestran la actual actividad económica referente al sector de la construcción actualizada.

La revista DINERO, en un amplio artículo referenciando a la infraestructura y vivienda de Colombia, explica que mientras la locomotora minero energética ha desacelerado, la construcción ha presentado un constante crecimiento durante el 2013 y proyecta su crecimiento para el 2014.

El periódico el país, nos muestra cifras prometedoras que fortalecen y apoyan el crecimiento de la ciudad. “Según el estudio de oferta y demanda de vivienda que presenta hoy CAMACOL, al mes de agosto de 2014 la oferta disponible en Cali fue de 3.157 unidades, presentando un decrecimiento de 11 % frente a agosto de 2013.

Mientras tanto en los municipios del área de influencia (Jamundí, Palmira, Candelaria, Yumbo) para el mismo periodo, la oferta disponible presentó un crecimiento de 91,6%, representado en 4.263 unidades habitacionales.

Revela además un crecimiento en unidades de viviendas nuevas vendidas de 6.754 unidades, frente al 2013. La estimación de ventas para los municipios vecinos es 11.517 unidades al cierre del 2014 y esta cifra representaría un crecimiento del 89 %.

Como fuente también se toma la feria de la vivienda organizada por CAMACOL, la cual se desarrolló el día 28, 29 y 30 de marzo del presente año en la plaza de toros de la ciudad de Santiago de Cali. Donde se pudo evidenciar el gran crecimiento continuo que ha tenido la ciudad de Santiago de Cali pues la mayoría de los proyectos de vivienda se desarrollan en la zona sur de Santiago de Cali, además de confirmar que la mayoría de constructoras entregan las casas o apartamentos en obra gris y semi terminados creando una oportunidad para los acabados del inmueble.

Todas estas fuentes consultadas sirvió para tener un panorama actualizado de lo que está pasando en este momento con el sector de la madera, la construcción la demanda y oferta en estos sectores.

1.7.4 Tratamiento de la información

Con la información obtenida a través de la recolección de datos, aprovechando las fuentes y la observación, se realiza un análisis de datos comparativos seleccionando los más relevantes que lleven la investigación a su objetivo. Por medio de las encuestas se realiza una tabulación de datos recopilados de la muestra del universo que permite obtener graficas que facilitaran la comprensión de lo que se quiere dar a conocer, luego podemos dar interpretación a las gráficas generando las conclusiones óptimas para el desarrollo del proyecto.

El objetivo de analizar la información obtenida de las diferentes fuentes, es obtener ideas relevantes que permitan expresar, el contenido sin ambigüedades con el propósito de almacenar y recuperar la información contenida.

1.7.4.1 Técnicas estadísticas.

Como técnicas estadísticas contamos con la recolección de datos, sobre una población por medio de una encuesta, a si tomamos una muestra a cada unidad de muestreo, hallamos el tamaño de la muestra para ser tabulada la información.

1.7.4.2 Resultados esperados

A través de los datos recolectados y los gráficos obtenidos se espera que el proyecto muestre una cara positiva, en pro del desarrollo de viabilidad del mismo. Proyectándose a un acercamiento asertivo del negocio para alcanzar los objetivos planteados.

Identificar el mercado objetivo, logrando descubrir sus reales necesidades y que el trabajo refleje la mejor toma de decisiones para lograr la satisfacción del cliente.

2. ESTUDIO DE MERCADO

2.1 ANÁLISIS DEL MERCADO

2.2 ANÁLISIS DEL SECTOR

Según informe de CAMACOL VALLE, publicado en abril de 2014, cuya fuente fue tomada de la página www.camacolvalle.org.co y revista metro cuadrado, la capital del Valle del Cauca ha tenido un comportamiento muy estable, teniendo en cuenta que el crecimiento del valor de la tierra ha sido similar al crecimiento del PIB y de la inflación.

En contraste con Cali, ciudades principales como Bogotá, Medellín y Barranquilla, han presentado un incremento significativo en el precio de las viviendas por metro cuadrado.

El gerente de la Lonja de Propiedad Raíz de Cali, Gustavo Adolfo Jaramillo Velásquez, afirmó que el fenómeno de la burbuja inmobiliaria no se ha dado y está muy lejos de darse en la capital vallecaucana. Refiriéndose al costo alto de las viviendas y de la tierra, si esta última tuviera déficit de suelo para construir.

Cali continúa siendo una de las ciudades grandes con valores más bajos en el precio de la tierra. Si se compara el valor del suelo en los estratos 5 y 6, Cali está por el orden de la mitad del precio de la tierra en Medellín y representa una tercera parte de los valores de la tierra en Bogotá, aseguró Jaramillo.

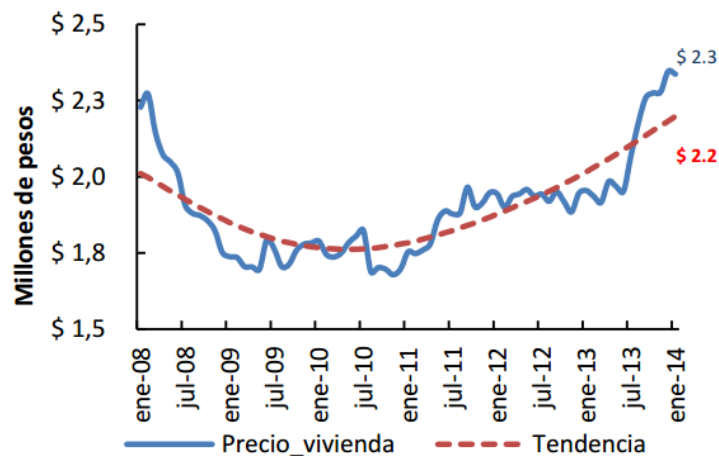
En sectores como el Oeste de Cali (Normandía, Santa Rita, Los Cristales, El Peñón), el precio por metro cuadrado de terreno listo para desarrollar, oscila entre

un millón y un millón 500 mil pesos, mientras que en el sector de Ciudad Jardín y Pance, el precio por metro cuadrado de terreno está entre 400 mil y 500 mil pesos.

Según Jaramillo, uno de los factores que ha evitado que se presente un incremento exagerado del valor de los terrenos, por fenómenos de especulación o expectativas de un futuro desarrollo, es la disponibilidad de tierra. (Redacción de El País, 2014)

Jaramillo agregó que pese a que en Cali sí existe un déficit de suelo, no es tan marcado como en Bogotá y Medellín, y todavía hay lotes disponibles para desarrollos urbanos.

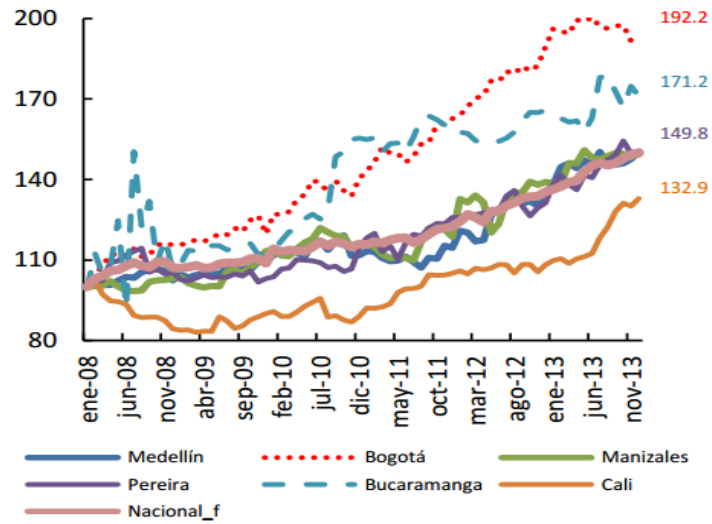
Gráfica 1. Precio promedio por M2 Cali vs. Tendencia de largo plazo (Enero 2008 – 2014)



*Precios constantes a enero de 2014

Fuente: Coordinada Urbana- Cálculos propios-DEET

Gráfica 2. Índice superlativo de Fisher (2008 – 2013)



Fuente: Coordinada Urbana- Cálculos propios- DEET

Según el análisis del sector de la construcción se contempla el crecimiento y evolución que ha tenido en los últimos años, donde se han implementado nuevas técnicas y tecnologías que buscan colmar las expectativas del mercado manteniendo un personal calificado que desde sus conocimientos contribuyan a realizar la transformación de materias primas en productos terminados de alta calidad. Las normas de seguridad y protección industrial han generado el desarrollo de otros mercados como es la comercialización y alta demanda de novedosos equipos e implementos de protección personal, jalonando también el sector de la remodelación, el mueble y la madera. Para este último, actualmente se comercializa en países como Chile, Argentina, Brasil, Ecuador y China, tableros aglomerados contrachapados y melaminicos en distintos colores y espesores (ARAUCO, COTOPAXI, TABLEMAC, MASISA, PIZANO) entre otras marcas que son aprovechados en gran manera para la fabricación de muebles y decoraciones, cuyas fortalezas en el sector son:

*Recursos: Hay recursos que pueden explotarse bajo las reglamentaciones de protección del medio ambiente.

*Condiciones naturales: Existen regiones que por las condiciones climáticas, son aptas para utilizarse en proyectos de reforestación con diversas especies, que técnicamente cultivadas y explotadas, pueden ser fuente permanente de abastecimiento para las industria derivadas.

*Mayor competitividad, en la mano de obra especializada que se ha venido desarrollando en el sector, lo que hace más favorable conquistar nuevos mercados externos y proteger el interno.

*La reactivación del sector de la construcción y el comportamiento favorable de la tasa de cambio con respecto al dólar.

La facilidad de armado e instalación con este material generando, diseño y economía para el cliente.

Con respecto al sector en que se desenvuelve el proyecto se encuentra en el CIU de la siguiente forma;

Actividades especializadas para la construcción:

Está comprendida la instalación de todo tipo de dispositivos y sistemas necesario para el funcionamiento de la construcción. Estas actividades se suelen realizar a pie de obra. Aunque algunas partes pueden realizarse en un taller especial. Se incluyen actividades tales como la instalación como sistemas de fontanería de calefacción de aire acondicionado, antena, sistema alarmas y otros dispositivos eléctricos, sistemas de aspersión de incendios, sensores y escaleras mecánicas etc. se incluyen las obras de instalación térmico, acústico, y contra humedades, la instalación de refrigeración comercial, y la instalación de sistemas de alumbrado y

señalización para carreteras, vías férreas, aeropuertos, etc. Se incluyen también las actividades de reparación

Terminación y acabados de edificios y obras de ingeniería civil

Esta clase incluye.

*De interiores y exteriores.

*La instalación de puertas, ventanas de maderas y otros materiales,

*La instalación de muebles de cocina a la medida, lámparas de cristal, escaleras, mobiliario de trabajo y similares.

*La instalación de mobiliarios

De todas las actividades económicas

*El acabado de interiores como de techos revestimientos en maderas para paredes, tabiques móviles etc.

*La colocación en edificios y otros proyectos de construcción

*Baldosas y todas las cerámicas, hormigón y piedra tallada y accesorios de cerámica para cocinas.

*Parque y otros revestimientos para pisos, incluido los de cauchos y plástico

*Revestimientos para suelos o paredes de terrazas, mármol granito o pizarra.

*Papel colgadura.

*La pintura interior y exterior de edificios

*La pintura de obras de ingeniería civil

*La limpieza de edificios nuevos después de su construcción

*Otras actividades de terminación de edificios cp. Esta clase excluye.

*La pintura de carretera se incluye en la clase 4210, construcción de carreteras y vías de ferrocarril.

*La instalación de puertas automáticas y puertas giratorias.se incluyen en la clase 4329. Otras instalaciones especializadas.

*La limpieza interior corriente de edificios y otras contutoras se incluye la clase 8121. Limpieza general interior de edificios

*Las actividades de decorados de interiores.se incluye en

La clase 7410, actividades especializadas de diseños.

El montaje de muebles no enpotrados.se incluye el la clase. 9524 reparación de muebles y asesorías para el hogar.

Proyección para el 2015.

Según fuente tomada del DANE, ministerio del comercio exterior, ministerio de hacienda, ministerio de vivienda y CAMACOL. Como proyección para el 2015 en el sector de la vivienda y la construcción, se espera llegar a 1, 550,000 empleados en el sector y un crecimiento general entre 12% y 15% en cuanto a la vivienda y la construcción.

Se manifiesta que estos desafíos del 2015 son basados al buen comportamiento que se reflejó durante el 2014, ya que según cifras tomadas por el DANE, la economía colombiana creció un 5.0% de enero a septiembre del 2014 y un 4,2% en el último trimestre de ese año, siendo la construcción el área de mayor crecimiento con un 12,7%.

En las nuevas construcciones se manifestó un crecimiento del 14,1% y en las obras civiles un 11,1%.

El sector también vivió un aumento en los créditos hipotecarios durante el 2014, llegando a 958.7635 una cifra histórica desde el 2005 y creciendo un 5,8%. Los departamentos donde se presentó la mayor cantidad de créditos fueron el Valle del Cauca, Cundinamarca y Antioquia.

Para este año, por su parte se espera un crecimiento sostenido del sector en diferentes ámbitos:

*El Crecimiento en construcción y vivienda entre un 12 y un 15 por ciento. Generando más de 100 mil nuevos empleos para llegar a 1.550.000 personas trabajando en construcción, aumentando en un 11% la mano de obra que va a desempeñar los proyectos.

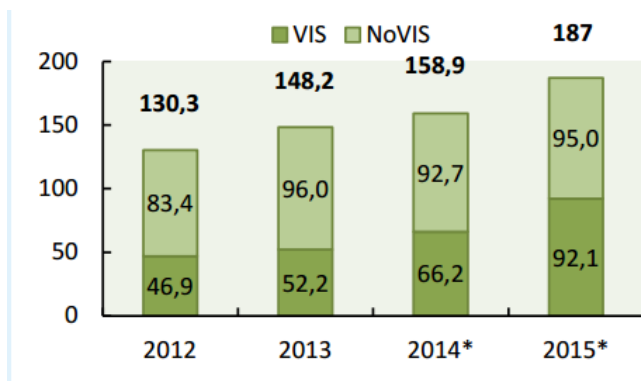
*El déficit habitacional al año 2005 era de, alrededor, un millón 200 mil viviendas. Se espera que con las inversiones que se han hecho entre 2010 y 2015 el déficit máximo sea de 500 mil viviendas.

*Las Inversiones del gobierno en los programas de vivienda para todo el país estarán cercanas a los 40 billones de pesos. Beneficiando de esta manera la industria de insumos, que se espera tenga transacciones por 8,2 billones de pesos en despachos de materiales.

*En este año se esperan también 163.000 unidades de vivienda en ventas, de las cuales 58 mil serán de vivienda VIS y 105 mil de vivienda NO VIS. En lanzamientos de proyectos se esperan 151 mil y en Iniciación (momento de arranque de obra de un proyecto) se espera un volumen cercano a las 130 mil unidades.

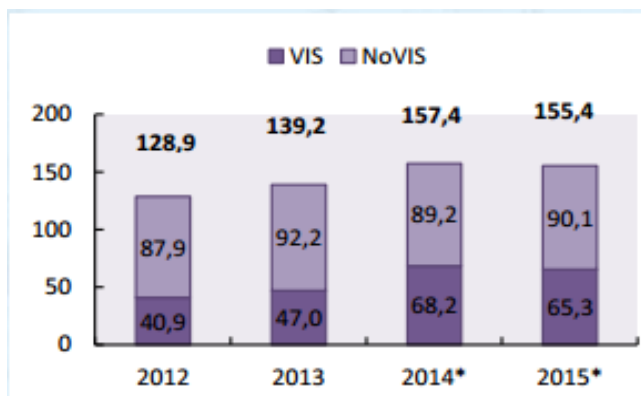
*Frente al crecimiento del Producto Interno Bruto, PIB, de edificaciones, se espera para el 2015, según CAMACOL, un escenario de crecimiento del 9,7% por el jalonamiento de las nuevas iniciativas de vivienda del gobierno para el año en curso.

Gráfica 3. Proyección de ventas de vivienda a nivel nacional 2015



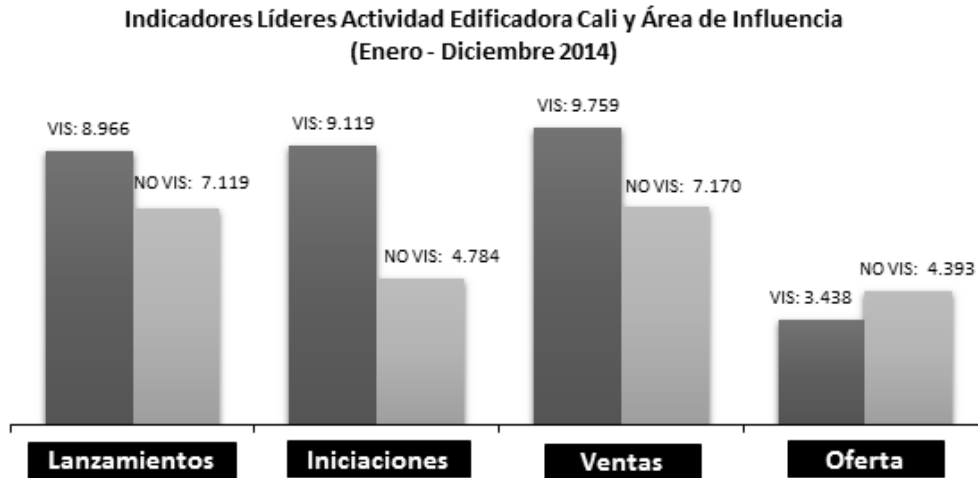
Fuente: (Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN), 2015)

Gráfica 4. Proyecciones de vivienda a nivel nacional.



Fuente: (Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN), 2015)

Gráfica 5. Indicadores líderes actividad edificadora Cali y área de influencia (Enero – Diciembre 2014)



Fuente: (Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN), 2015)

Giovanni Gutiérrez, director comercial de proyectos inmobiliarios de la firma LV Estructuras en Concreto S.A., reconoce que el Valle del Cauca atraviesa un buen momento en el sector constructor e inmobiliario, animando a las personas y empresas para que reconozcan las ventajas que trae invertir hoy en Cali de la mano de organizaciones locales especializadas y de trayectoria que brinden confianza y seguridad.

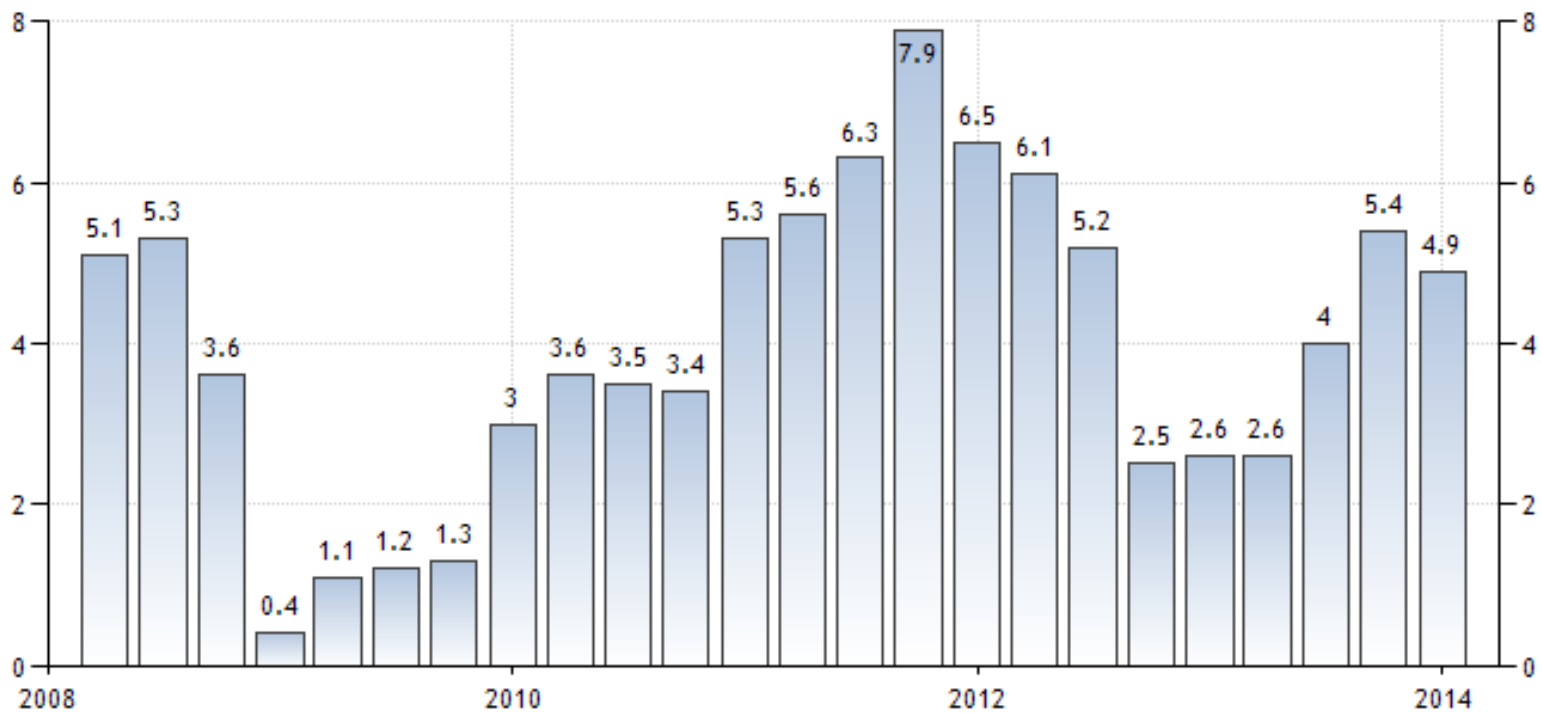
A continuación mostramos algunos indicadores sobre el comportamiento del producto interno bruto en los últimos años y el comportamiento en el sector de la construcción y vivienda, cuyas fuentes son tomadas del DANE, IPC, Superintendencia Financiera, Banco de la República.

Cuadro 4: Indicadores sobre el comportamiento del producto interno bruto

	Valores	Fecha	Variación porcentual anual		
			III trim-14	III trim - 13	Proyecciones 2015
I. PIB 1/* (cifras en miles de millones de pesos)					
Total (1)	129.162		4,2%	5,7%	4.5%p
Construcción	9.564	sep-14	12,7%	21,3%	-
a. Edificaciones	4.434		14,1%	30,0%	9.7%pp
b. Obras civiles	5.128		11,1%	17,4%	-
	Valores	Fecha	Variación porcentual anual		
			Mensual	Tres meses	Anual
			Dic 13 - Dic 14	Sep 13-Sep 14	Dic 12-Dic 13
II. Número de ocupados 2/*					
Nacional	22.272	dic-14	2,4%	2,2%	2,7%
Construcción	1.445		4,2%	3,1%	8,0%
Trece áreas: Nacional	10.803		3,7%	3,0%	2,0%
Trece áreas: Construcción	706		-0,7%	-0,8%	6,9%
III. Licencias 3/* (2)			Dic 13 - Dic 14	Ago 13-Ago 14	Dic 12-Dic 13
Totales	2.327.615	dic-14	20,6%	-24,6%	-11,4%
Vivienda	1.803.237		36,3%	-33,6%	-27,1%
a. VIS	641.934		36,7%	-50,2%	-40,6%
b. No VIS	1.161.303		36,1%	-21,9%	-16,8%
Otros destinos	524.378		-13,7%	20,7%	67,0%
a. Industria	42.541		196,9%	-54,8%	-13,0%
b. Oficina	29.271		-82,6%	5,3%	144,9%
c. Bodega	29.375		-47,2%	183,1%	32,0%
d. Comercio	196.702		25,1%	18,7%	44,5%
e. Otros	226.489		9,3%	37,3%	94,8%
IV. Cemento 4/**			Dic 13 - Dic 14	Sep 13-Sep 14	Dic 12-Dic 13
Producción	1.141.705	dic-14	12,2%	6,9%	7,3%
Despachos	996.774		10,0%	10,6%	8,9%
V. Índice Costos Construcción (ICCV) *			Dic 13 - Dic 14	Sep 13-Sep 14	Dic 12-Dic 13
Total	205,4	dic-14	1,8%	2,0%	2,6%
Materiales	199,9		1,0%	1,2%	1,8%
Mano de obra	221,4		3,6%	3,6%	4,8%
Maquinaria y equipo	187,8		1,3%	1,7%	1,1%

Fuente: DANE, ICPC, Superintendencia financiera, Banco de la República.

Gráfica 6. PIB Nacional



Fuente: (Trading Económicos, 2014)

Cuadro 5: PIB Nacional

Real	Anterior	Mayor	Menor	Expectativa	Fechas	Unidad	Frecuencia
4.90	5.40	8.00	0.40	4.73 2014/03	2001 - 2013	Por ciento	Trimestral

Calendario	GMT	País	Evento	Referencia	Real	Anterior	Consenso	Expectativa
2013-06-20	05:00 PM	Colombia	Tasa de crecimiento del PIB (anual)	Q1 2013	2.8%	3.1%	2.7%	2.87%
2013-09-19	05:06 PM	Colombia	Tasa de crecimiento del PIB (anual)	Q2 2013	4.2%	2.8%		1.8%
2013-12-19	04:00 PM	Colombia	Tasa de crecimiento del PIB (anual)	Q3 2013	5.1%	3.9% (R)	4.3%	3.12%
2014-03-20	04:10 PM	Colombia	Tasa de crecimiento del PIB (anual)	Q4 2013	4.9%	5.4% (R)	4.8%	3.06%
2014-06-19	04:00 PM	Colombia	Tasa de crecimiento del PIB (anual)	Q1 2014	■ ■ ■	4.9%		4.73%

2014-09-18	04:00 PM	Colombia	Tasa de crecimiento del PIB (anual)	Q2 2014	■ ■ ■			4.99%
------------	----------	----------	-------------------------------------	---------	-------	--	--	-------

Fuente: (Trading Económicos, 2014)

Cuadro 5. (Continuación)

PIB	Último		Anterior	Mayor	Menor	Expectativa		Unidad	
PIB - TASA DE CRECIMIENTO TRIMESTRAL	0.80	2013-12-31	0.80	3.50	-0.90	1.79	2014-03-31	Por ciento	[+]
PIB - TASA DE CRECIMIENTO ANUAL	4.90	2013-12-31	5.40	8.00	0.40	4.73	2014-03-31	Por ciento	[+]
PIB - POR HABITANTE	4252.38	2012-12-31	4143.00	4252.38	1452.07	4462.36	2014-06-30	USD	[+]
PIB - POR HABITANTE A PPA	9124.45	2012-12-31	8889.74	9124.45	5182.86	9592.29	2014-06-30	USD	[+]
PIB - PRECIOS CONSTANTES	124601.00	2013-11-15	123590.00	124601.00	3862.00	126406.82	2014-03-31	COP Billones	[+]
FORMACIÓN BRUTA DE CAPITAL FIJO	34027.00	2013-11-15	34200.00	34472.00	9533.00	34552.27	2014-03-31	COP Billones	[+]
PIB	369.80	2012-12-31	336.30	369.80	4.00	428.33	2014-06-30	USD millones	[+]

Fuente: (Trading Económicos, 2014)

Al analizar el crecimiento económico del país se observa que han manejado algunos altibajos que no hacen mucha diferencia a pesar que en año 2012 el PIB tuvo un gran crecimiento a diferencia de otros años se espera que esté por encima del 4%. Se crea una expectativa que siga creciendo y siendo más tentador para los inversionistas en Colombia.

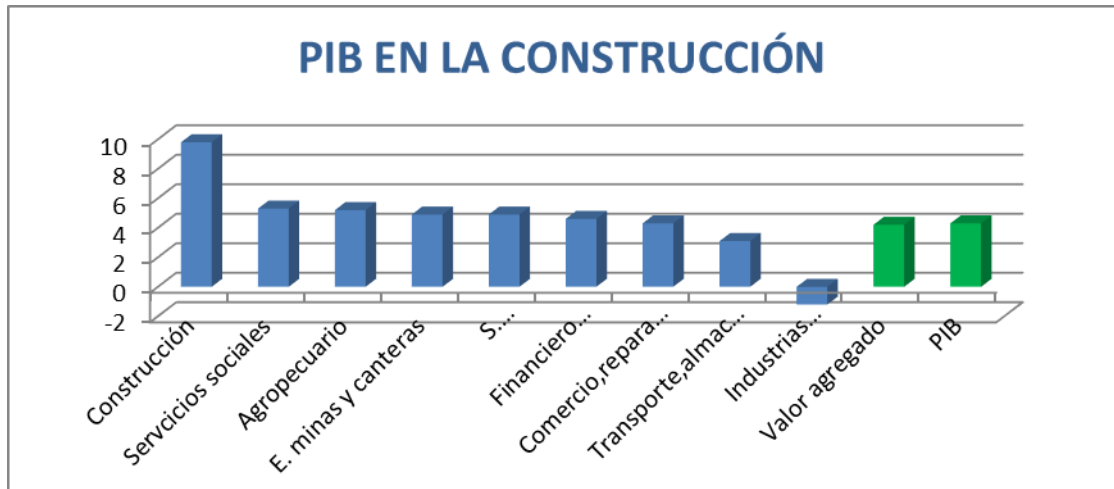
Observamos en el año 2014, que hay una importante tendencia de crecimiento ya que ha corrido el primer trimestre y la barra va en ascenso, esto es bastante positivo para la economía.

Cuadro 6: PIB En la construcción nacional

Periodo		Agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca	Explotación de minas y canteras	Industrias manufactureras	Suministro de electricidad, gas y agua	Construcción
2008	I	1,5	6,5	3,5	(1,5)	8,6
	II	1,8	10,1	3,5	1,3	16,0
	III	(1,2)	12,4	0,5	1,4	15,3
	IV	(3,5)	8,7	(4,8)	0,7	(3,7)
	Anual	(0,4)	9,4	0,6	0,5	8,8
2009	I	(2,5)	11,5	(4,6)	0,2	1,8
	II	(3,6)	10,1	(6,3)	0,1	8,5
	III	0,9	9,4	(4,1)	2,5	0,4
	IV	2,7	12,8	(1,5)	4,7	11,1
	Anual	(0,7)	10,9	(4,1)	1,9	5,3
2010	I	(2,9)	12,6	1,0	9,8	4,7
	II	1,1	13,6	3,4	5,9	(8,5)
	III	(1,3)	9,9	0,3	1,3	(4,4)
	IV	3,8	6,6	2,7	(1,1)	8,6
	Anual	0,2	10,6	1,8	3,9	(0,1)
2011	I	7,3	9,8	5,1	1,1	0,4
	II	1,7	11,1	3,2	1,9	8,8
	III	1,6	19,2	6,6	4,2	15,3
	IV	(1,8)	17,8	4,2	4,9	8,6
	Anual	2,1	14,5	4,7	3,0	8,2
2012 P	I	1,8	13,2	0,5	1,0	15,3
	II	2,9	8,2	(0,3)	2,1	17,9
	III	3,3	0,3	(1,7)	3,6	(4,3)
	IV	1,9	1,5	(3,0)	1,8	(3,0)
	Anual	2,5	5,6	(1,1)	2,1	6,0
2013 Pr	I	3,5	0,8	(5,0)	4,5	8,2
	II	7,2	4,3	0,9	5,8	2,4
	III	4,8	6,7	(0,5)	4,0	21,7
	IV	5,2	7,7	(0,1)	5,4	8,2
	Anual	5,2	4,9	(1,2)	4,9	9,8

Fuente: DANE

Gráfica 7. PIB En la construcción nacional



Fuente: DANE

Cuadro 7: PIB En la construcción nacional

Construcción	9,8
Servicios sociales	5,3
Agropecuario	5,2
E. minas y canteras	4,9
S. electricidad, gas y agua	4,9
Financiero act. Inmobiliarios y serv. a las empresas	4,6
Comercio, reparación, restaurantes y hoteles	4,3
Transporte, almacenamiento y comunicaciones	3,1
Industrias manufactureras	-1,2
Valor agregado	4,2
PIB	4,3

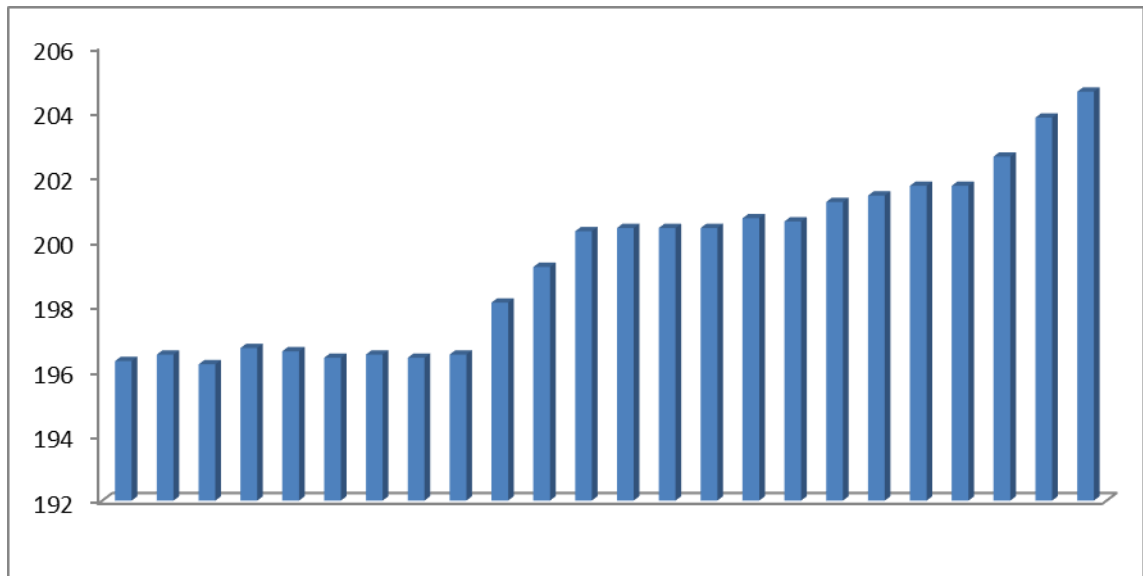
Fuente: DANE

En los gráficos se puede analizar los cambios que viene teniendo la construcción a través de los años, se evidencia un aporte importante para la economía pues es el segundo mercado con mayor aporte. Para el año 2013 la construcción tuvo un

crecimiento significativo a diferencia de los tres años anteriores y el cual fue del 9.8% y se espera que para año 2014 según especialistas y proyectos del gobierno aumente aún más.

Los valores actuales, los datos históricos, las previsiones, estadísticas, gráficas y calendario económico - Colombia - Índice de la Vivienda. 2014-03-29

Gráfica 8. Colombia - índice de la vivienda



Fuente: DANE

Cuadro 8: Colombia - índice de la vivienda

Real	Anterior	Mayor	Menor	Expectativa	Fechas	Unidad	Frecuencia
204.60	203.80	204.60	17.40	204.90./2014/04	1990/2014	Puntos de indexación	Mensual
Viviendas	Ultimo	Anterior	Mayor	Menor	Expectativa	Unidad	
Indice de vivienda	204.60	203.80	204.60	17.40	204.90	Puntos de indexación	

Fuente: (Trading Economics, 2014)

Esta tabla grafica claramente la tendencia positiva del índice de la vivienda en los últimos años y además proyecta un incremento en este sector, esto es un aliciente para el sector de la construcción.

Colombia - tasa de inflación

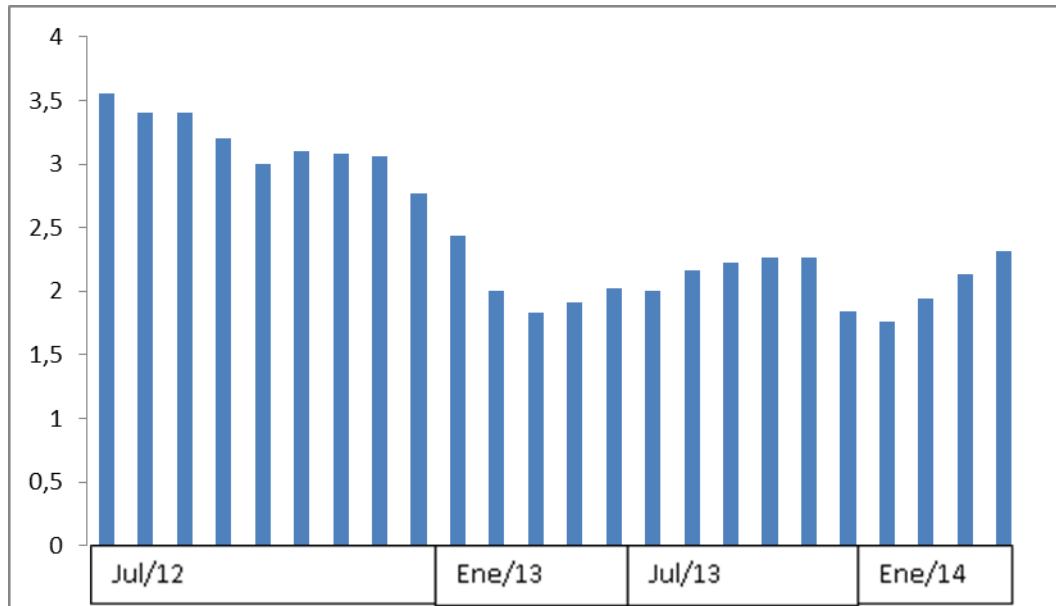
Los valores actuales, los datos históricos, las previsiones, estadísticas, gráficas y calendario económico - Colombia - Tasa de inflación. 2014-03-29

Cuadro 9: Colombia - tasa de inflación

REAL	ANTERIOR	MAYOR	MENOR	EXPECTATIVA	FECHAS	UNIDAD	FRECUENCIA	
2.32	2.13	41.65	-0.87	2.25 2014/02	1955 - 2014	POR CIENTO	MENSUAL	2008=100

Fuente: (Trading Economics, 2014)

Gráfica 9. Colombia - tasa de inflación



Fuente: (Trading Economics, 2014)

Cuadro 10: Comportamiento de inflación

CALENDARIO	GMT	PAÍS	EVENTO	REFERENCIA	REAL	ANTERIOR	CONSENSO	EXPECTATIVA
2013-12-08	12:00 AM	COLOMBIA	TASA DE INFLACIÓN (ANUAL)	NOV 2013	1.76%	1.84%	2.05%	1.73%
2014-01-04	12:00 PM	COLOMBIA	TASA DE INFLACIÓN (ANUAL)	DEC 2013	1.94%	1.78%		1.72%
2014-02-08	12:00 AM	COLOMBIA	TASA DE INFLACIÓN (ANUAL)	JAN 2014	2.13%	1.9%	2.2%	2.14%
2014-03-08	12:00 AM	COLOMBIA	TASA DE INFLACIÓN (ANUAL)	FEB 2014	2.32%	2.13%	2.27%	2.25%
2014-04-08	02:00 AM	COLOMBIA	TASA DE INFLACIÓN (ANUAL)	MAR 2014	2.03%	2.32%		2.18%
2014-05-05	12:00 PM	COLOMBIA	TASA DE INFLACIÓN (ANUAL)	APR 2014	2.03%			2%

Fuente: (Trading Economics, 2014)

Podemos observar que al tener una inflación baja, como se evidencia en la gráfica en los últimos años, ha generado que haya más poder adquisitivo por parte de los consumidores, esto hace que la gráfica anterior del índice de la vivienda tenga una

tendencia positiva en los últimos años y a raíz de ello se mueve todo el sector económico.

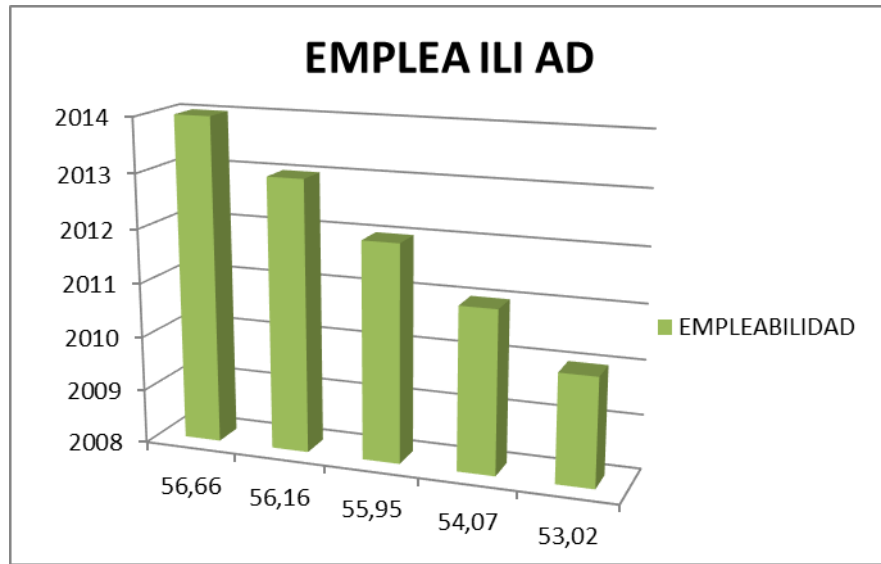
Cuadro 11: Tasas de empleo y desempleo - Porcentaje de fuerza de trabajo

Año	Tas de empleo (%)	Tasa de desempleo (%)
2014 - 01	56.56	11.10
2013 - 01	56.16	12.07
2012 - 01	55.95	12.48

Fuente: datos tomados de la Encuesta nacional de hogares (ENH), etapas 67 a 104, Encuesta continua de hogares (ECH) y Gran encuesta integrada de hogares (GEIH). Encuestas suministradas por el Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE) (Banco de la República, 2014).

La tasa de empleabilidad es importante conocerla, porque proyecta un estado económico creciente en el país, que permite mejorar la capacidad y condiciones de las personas, las cuales podrían invertir seguramente al ahorro de compra de vivienda o mejora de la misma ya que es una prioridad.

Gráfica 10. Empleabilidad



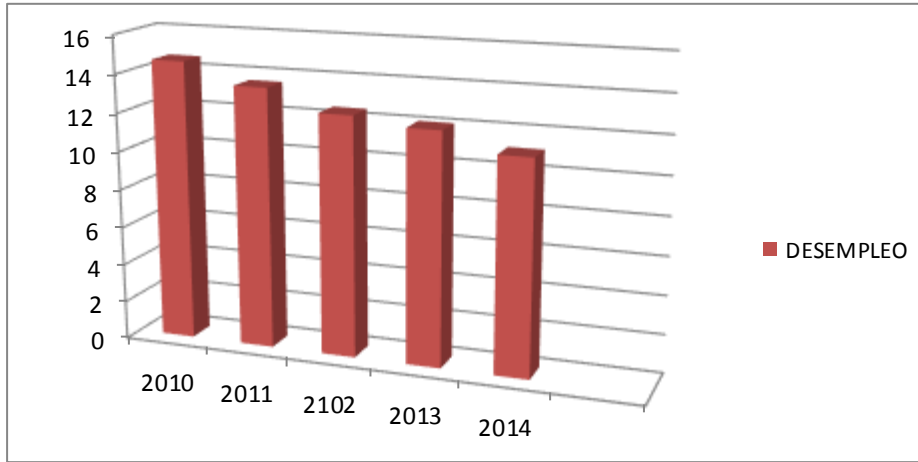
Fuente: (Trading Economics, 2014)

Cuadro 12: Empleabilidad

EMPLEABILIDAD	
56,66	2014
56,16	2013
55,95	2012
54,07	2011

Fuente: (Trading Economics, 2014)

Gráfica 11. Desempleo



Fuente: (Trading Economics, 2014)

Cuadro 13: Desempleo

DESEMPLEO	
2011	13,56
2102	12,48
2013	12,07
2014	11,1

Fuente: (Trading Economics, 2014)

El sector de la construcción es una locomotora que apalanca la economía y es generador de empleo. Si analizamos la globalización ha permitido que ingresen multinacionales y empresas internacionales al país, para ello se requiere como factor importante la compra y venta de terrenos e inversionistas, a su vez el contratar una firma constructora, y si desglosamos este hecho nos damos cuenta que la empleabilidad aumentara en gran manera para diferentes campos y actividades directa o indirectamente.

Elaboración del POAM

El perfil POAM, así elaborado permitirá elaborar el análisis del entorno corporativo, el cual presentará la posición de la compañía frente al medio en el que se desenvuelve. Tanto en el grado como en el impacto de cada factor sobre el negocio.

Cuadro 14: Perfil de oportunidades y amenazas del medio

PERFIL DE OPORTUNIDADES Y AMENAZAS DEL MEDIO				
FACTORES ECONÓMICOS	OPORTUNIDAD		AMENAZA	
	NIVEL	PTS	NIVEL	PTS
Inversiones en Cali por parte de: Hoteles de marcas, comercio de grandes superficies, torres empresariales como la de la Cámara Colombiana de la Infraestructura o el megabanco de las entidades financieras del Grupo Aval.	Alto	3		
Por sus bajos costos en el establecimiento de empresas, permisos de construcción y salarios, el Valle del Cauca logró resaltar como tercer destino más atractivo para inversión, según la unidad de Inteligencia (FDI Intelligence) del Financial Times. .Mientras que en la capital del Valle los precios promedio de venta de la tierra para uso industrial oscilan entre US\$95 y US\$148 por metro cuadrado, en Medellín estos varían entre US\$417 y US\$483, y en Bogotá entre US\$163 y US\$560.	Alto	3		
Inestabilidad del sector: ¿Qué frena una mayor expansión? El único indicador que nos ha preocupado es el de los lanzamientos en muchas ciudades, porque tenemos ventas positivas, pero no podemos lanzar nueva oferta al mismo ritmo. Cali tiene suelo para expandirse, pero no ha habido posibilidad que se den dos condiciones básicas que se requieren. Uno, que la corporación ambiental se comprometa con la producción de vivienda formal. No hay unas directrices ambientales con suficiente claridad y estabilidad de reglas para habilitar suelo.			Alto	3
	SUMA	12	SUMA	3
	PROMEDIO	2,4%	PROMEDIO	0,6%
FACTORES POLÍTICOS				
El Presidente de Camacol Valle y gerente de IC Prefabricados, Alberto Moreno, dice que la ciudad urge de tierra para superar su déficit.			ALTA	3

PERFIL DE OPORTUNIDADES Y AMENAZAS DEL MEDIO				
FACTORES ECONÓMICOS	OPORTUNIDAD		AMENAZA	
	NIVEL	PTS	NIVEL	PTS
A pesar del gran auge del sector edificador, Cali apenas está construyendo la mitad de las viviendas que requiere para frenar su actual déficit en ese campo. La razón: no hay suficiente suelo urbano para desarrollar los programas habitacionales, aunque paradójicamente en los extramuros de la ciudad hay 2,2 millones de metros cuadrados sin ningún tipo de desarrollo.				
Para contribuir al manejo integral del drenaje pluvial de la comuna 22 al sur de la carrera 122, la zona de parcelaciones Pance hasta la carrera 143 y la zona de expansión urbana del corredor Cali-Jamundí, se realizó un estudio en el año 2013 con recursos del fideicomiso, en el cual se plantea la red de drenaje matriz que permite el adecuado manejo del drenaje pluvial en esta zona de la ciudad. Este estudio y pre-diseño fue aprobado por la CVC, EMCALI y Planeación Municipal, haciendo énfasis en la necesidad de construir dentro de cada plan parcial, obras de regulación de caudales que minimicen el aumento de los caudales y volúmenes de la escorrentía superficial por el cambio de uso del suelo, las cuales deben mantenerse en el tiempo una vez se termine la construcción de todo el sistema de drenaje.	ALTA	3		
El actual gobierno logra invertir en las construcciones de viviendas de interés social con el fin de regalar casas a personas de bajos recursos, esto ha generado un impacto social positivo para algunas zonas de la ciudad de Santiago de Cali.	ALTA	3		
Política de estímulo a las PYMES: ¿Cómo deben ser los apoyos del Estado y de la banca para que la pyme colombiana gane en competitividad? Hay manifestaciones del Gobierno en ese sentido al escuchar nuestros planteamientos. En el campo de las regalías se ha hablado de una apropiación del 10% de esos recursos para ciencia y tecnología, que serán algo	ALTA	3		

PERFIL DE OPORTUNIDADES Y AMENAZAS DEL MEDIO				
FACTORES ECONÓMICOS	OPORTUNIDAD		AMENAZA	
	NIVEL	PTS	NIVEL	PTS
así como \$900.000 millones a repartir en todas las regiones para impulsar ese campo. Eso nunca lo hemos tenido para impulsar la innovación. Es una muestra clara de la voluntad del Gobierno. Estamos satisfechos no totalmente, pero esperanzados. Se deben seguir impulsando patrocinando proyectos del Sena y de Colciencias en el ramo de la formalización de empresas para mejorar sus estándares de productividad, además de apoyos en la parte tributaria.				
Este 2 de abril, la Corporación Autónoma Regional del Valle del Cauca (CVC) dio respuesta al recurso de reposición interpuesto por el Departamento Administrativo de Planeación Municipal, en relación con la Resolución de Concertación N° 710-0100-0078 del 3 de febrero de 2014, en el marco del proceso de revisión y ajuste del Plan de Ordenamiento Territorial, POT de Santiago de Cali. Con este nuevo documento, se llevaron a cabo ajustes de forma detectados por Planeación, que hubieran podido dar pie a confusiones.	ALTA	3		
	SUMA	12	SUMA	3
	PROMEDIO	2,4%	PROMEDIO	0,6%
FACTORES SOCIALES				
Nivel de inseguridad y delincuencia Los índices de violencia para la ciudad de Cali la ranquean sexta en el mundo según su tasa de homicidios. Pero el alcalde anunció las estadísticas con optimismo porque dice que en 2013 se redujeron ciertos crímenes en un 4 por ciento. Muchos caleños que escucharon el balance de cifras de homicidios e inseguridad en la ciudad, no creyeron en las mejorías porque, pese a que los anuncios intentan ser positivos, las estadísticas dicen lo contrario: en 2012 y 2013, Cali lidera el ranking de las ciudades más peligrosas de Colombia.			ALTA	3
Debido a los desplazamientos generados por los diferentes y fuertes conflictos que se viven en los últimos años al			ALTA	3

PERFIL DE OPORTUNIDADES Y AMENAZAS DEL MEDIO				
FACTORES ECONÓMICOS	OPORTUNIDAD		AMENAZA	
	NIVEL	PTS	NIVEL	PTS
occidente del valle se han incrementado los asentamientos ilegales en las diferentes zonas del oriente de Santiago de Cali, fomentando a si la inseguridad en estos sectores, por poder de tierras afectando a los hogares, colegios y el comercio de esta zona.				
Recuperación de tierras en los Farallones de Cali está estancada. De acuerdo con Amparo Viveros, secretaria de Vivienda de Cali, realizar los estudios en 15.000 hectáreas del parque podría costar entre \$2200 millones y \$2600 millones y podría tardar dos años en ejecutarse. “No hemos desconocido que el Parque debe protegerse, sobre todo porque es la casa de los recursos hídricos de la ciudad”, agregó la funcionaria. “Además de eso hay que adelantar los estudios de carácter social, los programas de reubicaciones y demás. En la reunión se solicitó apoyo a la Superintendencia en la gestión de recursos y con Parques Naturales comenzaremos a trabajar en la hoja de ruta para este proceso”, explicó María Fernanda Penilla, subdirectora de Bienes Inmuebles del Municipio.			ALTA	3
Sistema educativo y Nivel de educación: Educación en Colombia está por debajo del promedio mundial. Los mejores resultados en PISA los tiene Finlandia, en donde se dispone de una red de guarderías para menores de seis años; un año de educación pre-escolar, nueve años de educación básica obligatoria; tres años de educación secundaria no obligatoria o de formación profesional y estudios superiores en universidades o escuelas politécnicas. Que en Finlandia se destina el 12 % del PIB a este rubro, en nuestro país la inversión en educación no llega al 4 % del PIB –unos 18,9 billones de pesos.			MEDIA	2
Nuevamente Ciudad Limpia, la empresa de aseo del centro y oeste de la capital vallecaucana, se vincula con el programa ‘Yo Cuido a Cali’, liderado por el Concejo	ALTA	3		

PERFIL DE OPORTUNIDADES Y AMENAZAS DEL MEDIO				
FACTORES ECONÓMICOS	OPORTUNIDAD		AMENAZA	
	NIVEL	PTS	NIVEL	PTS
<p>Municipal en cabeza de su presidente, Fabio Arroyabe.</p> <p>Junto a la Alcaldía de Cali, Dagma, Eucol, Megaproyectos, organizaciones de la tercera edad y otras entidades, realizan actividades de recuperación del espacio público de la ciudad.</p> <p>En esta oportunidad, recuperando la tradicional Retreta del Paseo Bolívar, que se encontraba deteriorada y afectada por el arrojo clandestino de residuos sólidos.</p> <p>Operarios de limpieza participaron activamente para mejorar las condiciones de esta joya arquitectónica de la Sultana del Valle.</p>				
	SUMA	3	SUMA	11
	PROMEDIO	0,6%	PROMEDIO	2,2%
FACTORES TECNOLÓGICOS				
<p>Telecomunicaciones:</p> <p>Pioneros en la formación y acompañamiento a docentes para la integración de contenidos educativos digitales en el Aula, 'Raíces del Aprendizaje Móvil – RM', llega a Colombia como un proyecto que surge de la alianza publico/privada entre Fundación Pearson, Nokia, Fundación Telefónica, Ministerio de Educación Nacional, con el apoyo de las Secretarías de Educación.</p> <p>Para el caso de Cali, este convenio cuenta con la participación activa de 36 Instituciones Educativas Oficiales, beneficiando a 107 docentes del área urbana y rural, formados en 'Raíces de Aprendizaje Móvil' e impactando a 4.166 estudiantes.</p>	ALTA	3		
<p>Desarrollo de Internet y Comercio electrónico:</p> <p>La Alcaldía de Santiago de Cali y la Gerencia de Gestión e Innovación de Proyectos, GIP Pacífico, invitan al II Showroom y Feria Tecnológica que se llevará a cabo los días 13 y 14 de febrero, en el Centro de Eventos Valle del Pacífico.</p> <p>Este segundo Showroom "Competitividad e Innovación en el Pacífico colombiano", irá acompañado de una Feria Tecnológica que busca crear nuevas alianzas</p>	ALTA	3		

PERFIL DE OPORTUNIDADES Y AMENAZAS DEL MEDIO				
FACTORES ECONÓMICOS	OPORTUNIDAD		AMENAZA	
	NIVEL	PTS	NIVEL	PTS
estratégicas para potencializar los proyectos prioritarios de la región y exponer la tecnología y las iniciativas líderes a nivel mundial, que nos permitirán aumentar nuestros niveles de sostenibilidad y productividad.				
Facilidad de acceso a la tecnología				
Globalización de la información: Cali será sede en 2014 de la feria tecnológica Campus Party El Campus Party es una de las ferias tecnológicas más grandes a nivel mundial que convoca a jóvenes con talento científico en Europa y América Latina para exponer y crear sobre este tema. Este año el epicentro de toda la innovación en el área de juegos, desarrollo en aplicativos móvil y toda una amplia oferta en tecnología será Santiago de Cali.	ALTA	3		
Nuevas tecnologías industriales: Mejoramiento Sistema de drenaje Floralia ¿ paso del comercio Dos contratos En ejecución. Construcción de Colector diámetro 30" mediante sistema de túnel en cruce de Carrera 1 hacia Canal en E.B. paso Comercio Longitud total 550 m-(en cruce 150m) Colectores pluviales por Carrera 9 N y Calle 84 hasta Estación de Bombeo Floraría. Longitud 1300 m. Optimización Integral de Estación de Bombeo Valor inversión: 4.000 millones Segundo desarenador Puerto Mallarino Reducción de la vulnerabilidad Incremento Caudal a tratar 27% Q DISEÑO: 6.6 M³/seg. Valor Inversión: 7.800 millones Nuevas plantas de tratamiento Estas plantas permitirán a la comunidad caleña disfrutar del servicio de acueducto en sus hogares. Ampliación Planta Rivera (Pance) La Rivera (Sector Pance) Se adelanta la optimización de la planta adquirida en el año 2005, aumentando caudal de 15 a 34 lps.	ALTA	3		

PERFIL DE OPORTUNIDADES Y AMENAZAS DEL MEDIO				
FACTORES ECONÓMICOS	OPORTUNIDAD		AMENAZA	
	NIVEL	PTS	NIVEL	PTS
Se efectúa cambio tecnológico de filtración lenta a sistema convencional con filtros rápidos. Consta de: 2 Floculadotes, 4 Filtros rápidos y 2 clarificadores. Valor Inversión: 990 millones				
Aplicación de tecnologías a la producción: Encuentro Internacional de Innovación y Avances Tecnológicos para el Sector Constructor. La Cámara Colombiana de la Construcción Camacol Valle realizará una nueva versión del Encuentro Internacional de Innovaciones y Avances Tecnológicos del sector de la construcción: Tecno construcción , evento bienal, que se llevará a cabo del 5 al 7 Noviembre de 2014 en el Centro de Eventos Valle del Pacífico en Cali - Colombia. Tecno construcción 2014 tendrá como objetivo principal presentar los más recientes desarrollos en materia de innovación y avances tecnológicos para el sector constructor, a través de una completa agenda académica en la cual reconocidos conferencistas nacionales e internacionales, presentarán exitosas experiencias en torno a temáticas como: mega construcciones, renovación urbana, nano tecnología, construcción sostenible, hogares del futuro, diseño con principios pasivos, tecnologías sismo resistentes, sistemas de construcción alternativos, entre otros.	ALTA	3		
	SUMA	15	SUMA	0
	PROMEDIO	3%	PROMEDIO	0%
FACTORES GEOGRÁFICOS				
Transportes aéreos y terrestres: Cali presenta hoy una importante dinámica inmobiliaria y comercial con crecientes inversiones en la zona sur, y a pesar de recientes desarrollos viales, sigue presentando problemas de movilidad. Como solución a las congestiones de tráfico vehicular, el	ALTA	3		

PERFIL DE OPORTUNIDADES Y AMENAZAS DEL MEDIO				
FACTORES ECONÓMICOS	OPORTUNIDAD		AMENAZA	
	NIVEL	PTS	NIVEL	PTS
<p>alcalde Rodrigo Guerrero, anunció el lunes pasado la construcción de un mega-anillo vial que se ejecutará a través del esquema de alianzas público-privadas.</p> <p>De esta manera, anotó Guerrero, se espera que el anillo vial resuelva los actuales embotellamientos que se presentan especialmente sobre la Avenida Simón Bolívar, la Calle 100, la autopista sur y el populoso sector residencial del Valle del Lili, entre otros sitios.</p> <p>www.elpais.com.co</p>				
<p>Autopista perimetral</p> <p>El segundo proyecto se está estudiando con empresas de Portugal y España, y consiste en una autopista o anillo vial perimetral que vendrá por la vía al mar, bordeará los cerros, tendrá algunos túneles, pasará por el sur y finalizará en la salida al municipio de Yumbo en el sector de Sameco, tras atravesar la Carrera 168 y la Avenida Ciudad de Cali.</p> <p>www.elpais.com.co</p>	ALTA	3		
<p>Calidad de las vías:</p> <p>Los 2.350 kilómetros que componen la malla vial de Cali no sólo tienen que resistir los 400.000 carros que a diario la recorren sino que también cargan una serie de problemas que hacen que no se recuperen del atraso de 20 años y cuyos daños le cuestan a la ciudad un billón de pesos.</p> <p>El concejal Orlando Chicango, quien es ingeniero y especialista en vías, explica que uno de esos problemas por los cuales las calles de la ciudad no se recuperan o a muchas no se le ven los arreglos que cada año se le hacen es porque casi siempre se utiliza la vieja técnica de bacheo, es decir intervenir la grieta y el hueco, pero no toda la estructura del pavimento, que está compuesta por una base y sub-base. (Personería Municipal de Santiago de Cali, 2015), (El País, 2015)</p>			MEDIA	2
<p>PROBLEMAS ESPECÍFICOS AMBIENTALES COMUNA 7:</p>			BAJA	1

PERFIL DE OPORTUNIDADES Y AMENAZAS DEL MEDIO				
FACTORES ECONÓMICOS	OPORTUNIDAD		AMENAZA	
	NIVEL	PTS	NIVEL	PTS
Aquí en la Comuna, como en la ciudad y en el país, se han manifestado también los problemas que surgen como consecuencia de la crisis económica, política, social y moral. La inseguridad es mayor, han aumentado las casas de lenocinio, se ha incrementado el tráfico automotor, la infraestructura vial y de servicios presenta un significativo deterioro, las zonas y los espacios públicos se encuentran ocupados por actividades productivas particulares o están deteriorados, y aumenta la presión sobre los recursos naturales y la contaminación del ambiente.				
Condiciones climáticas y ambientales: El clima de Cali puede volverse más caliente si las nuevas construcciones no tienen en cuenta la dirección de los vientos que llegan del océano Pacífico. La advertencia la hizo el arquitecto Francisco Domenici, de la Corporación Cerros de Cali (Corpocerros). El experto en planificación urbana dijo que es necesario que el Plan de Ordenamiento Territorial (POT) contemple la variable ambiental de los vientos con relación a los cerros tutelares. Esa misma observación la hizo la Cvc cuando objeto el Plan. Actualmente se construyen en el piedemonte (parte occidental) edificios de gran altura que impiden que los vientos bajen y fluyan dentro de la ciudad, lo que ha establecido islas de calor en el centro. www.eltiempo.com			MEDIA	2
	SUMA	6	SUMA	5
	PROMEDIO	1.2%	PROMEDIO	1%

Resumen

	OPORTUNIDADES	AMENAZAS
FACTORES ECONOMICOS	12	3
FACTORES POLITICOS	12	3
FACTORES SOCIALES	3	11
FACTORES TECNOLOGICOS	15	0
FACTORES GEOGRAFICOS	6	5

PERFIL DE OPORTUNIDADES Y AMENAZAS DEL MEDIO				
	OPORTUNIDAD		AMENAZA	
FACTORES ECONÓMICOS	NIVEL	PTS	NIVEL	PTS
SUMA	48		25	
PROMEDIO	9.6		4.4	

OPORTUNIDADES	ALTA	3
	MEDIA	2
	BAJA	1
DEBILIDADES	BAJA	1
	MEDIA	2
	ALTA	3

Fuente: Autores

De acuerdo con el análisis realizado por medio del método POAM, cuyo objetivo es analizar el impacto del entorno social, económico, político, tecnológico y geográfico y cómo influye en nuestra investigación, podemos decir que en general estos factores influyen positivamente para nuestro negocio, las oportunidades son en escala altas pues están muy ligadas al desarrollo continuo y a aportes que de una u otra forma demuestran la necesidad de constituir un modelo de negocio con características específicas que aporten a la ciudad y al mejoramiento. No obstante se refleja un impacto de amenaza que podría afectar el desarrollo del negocio, pero más allá de afectarlo son situaciones puntuales que alertan a contrarrestar estas situaciones de riesgo, el mayor impacto negativo se evidencia en la parte social, que es una situación que en general afecta a todo tipo de negocio y que no solo se vive en la ciudad de Santiago de Cali si no en el mundo entero pero que a pesar de ser un sistema de riesgo para muchas empresas no ha sido un impedimento para establecerlas.

2.3 ESTRUCTURA DEL MERCADO

2.3.1 Análisis de la demanda

La actividad constructora en Colombia se divide en dos grandes ramas: la de la **edificación**, que primordialmente se dedica a soluciones de vivienda; y la de las **obras civiles** de infraestructura. Estas últimas, a su vez, se desagregan en públicas y privadas. Adicionalmente, es importante considerar las empresas que se relacionan en forma indirecta con la construcción, tales como las de fabricación de porcelana sanitaria, las ladrilleras, las cementeras, las de terminados en madera, las de pinturas, las de acero, etc. Es decir este sector desarrolla un mercado gigantesco en la economía.

Existe un amplio consenso sobre el importante aporte del sector de la construcción en Colombia en los últimos años. Este comportamiento presenta ciclos de expansión y contracción relacionados directamente, entre otros factores, con la demanda del producto, las tasas de interés del mercado financiero, la disponibilidad de recursos financieros, y las políticas que pone en ejecución el gobierno de turno, las que generalmente responden al estímulo para la generación de empleo.

Todo este conjunto de beneficios se ven reflejados en la alta demanda de la compra y venta de vivienda, que a su vez ha generado una demanda positiva para la remodelación y acabados.

Nuestra demanda se podrá sectorizar en tres tipos o clases de clientes de acuerdo a un trabajo exploratorio.

Cuadro 15: Trabajo exploratorio

Personas que compran casas o apartamentos nuevos en obra gris o semiterminados.	Propietarios de viviendas usadas	Personas que compra casa usada
<p>Este es un sector que presenta la mayor oferta de proyectos de viviendas en Santiago de Cali y la mayor demanda en cuanto a la remodelación y acabados. Este tipo de cliente es aquel que presenta la puntual necesidad de adecuación en su vivienda, debido a la manera cómo reciben su inmueble pues se deben incluir la mayoría de acabados para ser habitado por el propietario o para ofertar su arrendamiento.</p> <p>Este cliente al cabo de dos años se convierte en cliente propietario de vivienda usada</p>	<p>Este tipo de cliente se ubica sobre todo el territorio de la ciudad, la demanda se sitúa hacia la remodelación por nuevas tendencias pero hoy por hoy surge un negocio para este tipo de viviendas debido a la necesidad del alquiler de apartamentos. Se trata del aprovechamiento de la vivienda y adecuación para generar dos o más apartamentos para arrendamientos.</p>	<p>Este cliente al igual al que vende una casa usada va a requerir de adecuación ya sea para vender o para usar al momento de comprar, este tipo de cliente se mueve diariamente en la ciudad pues a si lo evidencia los datos en las notarias y las inscripciones de compra o venta de inmuebles en la oficina de registro, se suma a este cliente las inmobiliarias.</p>

Fuente, revista metro cuadrado.

PRIMER SEGMENTO:

Clientes que compran apartamento o casas nuevas:

Actualmente existen en Cali y aledaños, 50 proyectos de vivienda nueva disponibles para la venta, entre esta cifra encontramos:

39 proyectos tipo apartamentos en conjunto

11 proyectos tipo casas en conjunto.

Estos proyectos los subdividimos por zonas donde encontramos que en la zona norte del barrio la flora se desarrollan 2 proyectos tipo apartamentos con acabados, los cuales uno está en ejecución y el otro proyecto sobre planos.

Estrato 5

En el oeste existen 6 proyectos tipo apartamento, 5 en Normandía y 1 en Santa Teresita, estos los entregan con acabados. Estrato 6

En la zona sur, existen 29 proyectos entre ellos 26 son tipo apartamentos y 3 son proyectos tipo casas, estos se desarrollan en los siguientes barrios:

*Ciudad Bochalema 2 proyectos tipo apartamentos, sobre planos. Estrato 5

*Ciudad Jardín 1 proyecto tipo apartamento sobre planos. Estrato 5

*Ciudad Meléndez 5 proyectos, entre estos existen 2 tipo apartamentos sobre planos y 3 tipo casas sobre planos con acabados. Estrato 4

*El Caney II, 2 tipos de proyecto tipo apartamentos con semi-acabados. Venta sobre planos. Estrato 5

*El Refugio 1 proyecto tipo apartamento, sobre planos. Semi-acabados. Estrato 4

*Guadalupe, 1 proyecto tipo apartamento, de entrega inmediata, lo entregan sin acabados. Estrato 3

*En Meléndez existen 2 proyectos tipo apartamentos, 1 esta para entrega inmediata y el otro sobre planos. Se entregan sin acabado, estrato 3

*Pance, 4 proyectos; 1 tipo apartamentos y 3 conjuntos de casas, los cuales están sobre planos y en construcción, los entregan con acabados y pertenecen al estrato 6.

*En el valle del Lili, 10 proyectos tipo apartamentos los cuales 8 están sobre planos y 2 proyectos están para entrega inmediata, 3 corresponden a estrato 4 y 7 a estrato 5. Cinco de estos proyectos se entregan sin acabado.

*Vía a Jamundí Cali, 1 proyecto tipo apartamento, esta sobre planos, estrato 5, y se entrega con acabados.

*Jamundí, 5 proyectos de casas en conjunto las cuales son entregadas en obra gris, 4 de estos proyectos son estrato 4, uno corresponde a estrato 5.

Palmira existen actualmente 8 proyectos tipo apartamentos, correspondiente a 7 de ellos para el estrato 3 y uno para estrato 4, actualmente están sobre planos y se entregan sin acabados. (Estrenar Vivienda, 2014)

Según datos de la cámara de comercio de Cali el año 2013 cerró con estas cifras en la venta de inmuebles nuevos habitacionales así:

- Crecimiento del 13% en las unidades de vivienda vendidas en Cali (4.983 a 5.625 en 2013)

- ▶ 3.171 de interés social (VIS)

- ▶ 2.454 No VIS

Área promedio en metros cuadrados: 80

Precio del metro cuadrado promedio: 1.573.100

Como podemos observar en lo corrido de este año se ofertan 50 proyectos de vivienda nueva, de los cuales 24 pertenecen a estrato 3, 4 y 5 donde 20 proyectos son sin acabados y 5 en obra gris. Este es el mercado ideal para ofertar nuestro servicio. Pero este mercado estará disponible para finales del 2014 y para los siguientes años hasta el 2016 ya que son proyectos vendidos sobre planos.

Para saber nuestra demanda potencial trabajaremos con los datos del año 2013 los cuales se empezaran a ejecutar en lo corrido de este año.

Tomamos las viviendas tipo VIS que corresponden a proyectos entre \$75,000,000 a \$125,000.000 obras que son entregadas sin acabados o en obra gris y comprenden los estratos 3 y 4.

Total viviendas vendidas: 3.171

$N \times Q \times P$

Donde (N) es el número de personas.

(Q) es la cantidad de remodelación que podrían realizar por año las personas que compraron estos inmuebles. Para este segmento nos centraremos en la prestación de servicios de la instalación de closets, cocinas y puertas, el cual por vivienda nueva consta de 3 closets, 1 cocina y 3 puertas. El valor promedio de una instalación económica para la instalación de este proyecto es de \$1, 040,000

(P) es el precio.

Entonces tenemos

$3171 \times 1 \times \$1, 040,000 = \$ 3.297.840.000,00$ (tres mil doscientos noventa y siete millones ochocientos cuarenta mil pesos.

Hay que reconocerlo, comprar vivienda en Cali es un negocio rentable y lleno de ganancias a largo plazo; eso lo demuestran las favorables cifras de la creación de vivienda nueva, que día tras día siguen siendo más alentadoras tanto para compradores como constructores.

De acuerdo a esta demanda potencial, nuestra empresa estaría dispuesta a tomar solo el 8% de esta cifra el cual es un costo de \$263.827.200 anual.

2.3.2 Análisis de la oferta

En Santiago de Cali debido a la gran oferta de proyectos de viviendas y la demanda que ha respondido a este, producto de la positiva economía y facilidades de adquirir vivienda propia, teniendo en cuenta además los nuevos sistemas de construcción que de una u otra forma motivan al propietario de vivienda usada a invertir en adecuaciones que conllevan a obtener rentabilidad sobre su inmueble, también se ha generado una amplia oferta en el sector de la remodelación y acabados creándose a si empresas de remodelación legalmente constituidas que además de realizar trabajos independientes también prestan los servicios a almacenes de remodelación y acabados, además de estas empresas surgen contratistas independientes que se mueven en el sector de acabados cerámicos y obra blanca y otros contratistas se mueven en el campo de los acabados con maderas, y carpintería metálica. A ellos se suman las constructoras, los maestros empíricos y una gran serie de personas especialistas que forman parte del gran grupo de ofertantes para desarrollar trabajos de remodelación y acabados.

Cuadro 16: Grupo de ofertantes

Constructoras.	Empresa dedicada a ejecutar grandes contratos y que es la primera opción en la remodelación de acabados en proyectos de viviendas nuevas.
Empresas de remodelación y acabados	Se concentran en diferentes sitios de la ciudad, por medio de salas de ventas y negocios legalmente constituidos.
Contratista independiente.	Se mueven en torno a la demanda de obras y viviendas en construcción principalmente la zona de mayor expansión de la ciudad.

Fuente: Autores

En el mercado se oferta empresas dedicadas a la fabricación de cocinas integrales, otras a closets y otras a los acabados de obra civil u obra blanca, de una manera especializada cada uno de estas actividades. Son escasas las empresas legalmente constituidas que puedan brindar un servicio integrado, hay un competidor como los contratistas independientes que logran integrar los servicios a través de subcontratos, pero no está constituida la empresa legalmente, lo que conlleva a no reflejar un respaldo en la garantía.

Existen también unas empresas legalmente constituidas y reconocidas que son instaladoras de acabados y que además ofrecen los productos para dicha remodelación, pero no están relacionados con los muebles modulares ni proyectos de cocinas y closet.

De esta manera podemos decir que la oferta principal se encuentra segmentada y no integrada como lo podría pedir el cliente.

2.4 CARACTERÍSTICAS DEL PRODUCTO

2.4.1 Clientes

Este tipo de negocio está desarrollado para atender diferentes tipos de clientes, desde los clientes que compran casas o apartamentos nuevos o usadas, pasando por, remodelación de casas usadas, empresas, constructoras, mantenimiento de edificaciones, inmobiliarias etc., la demanda para adquirir estos servicios es alta.

Los clientes identificados para la prestación del servicio se ubican inicialmente en la ciudad de Santiago de Cali. Teniendo en cuenta la alta demanda que se presenta actualmente en la compra de viviendas nuevas en obra gris o semiterminadas y la necesidad que se genera para lograr ser habitadas, nos enfocamos en este cliente ya que por sus condiciones económicas, por la escases de tiempo con el cual cuentan para estar pendientes de su obra y que a través de negocios relacionados se ha podido evidenciar la búsqueda de este tipo de cliente para obtener calidad, responsabilidad y garantía y sobre todo respaldo en sus proyectos.

2.4.2 Competencia

Los competidores identificados para la prestación del servicio son las empresas clasificadas por tamaño, consideradas como grandes, medianas, empíricas, independientes, etc. Dentro de esta clasificación existen empresas que están legalmente constituidas y que además son reconocidas, unas están enfocadas a los acabados (obra blanca) y otros a la venta de closets y cocinas.

Entre estos referentes encontramos al centro de proyectos del almacén de homecenter, importante empresa y reconocida a nivel nacional, que lleva 5 años en la ciudad de Santiago de Cali y han manejado la venta de sus instalaciones en estratos 2, 3, 4, 5 y 6. Esta empresa se encarga de vender los materiales para la

remodelación o acabados y además por medio del almacén también ofrecen las cocinas, pero a medida estándar lo que significa que el cliente se debe acomodar a esas medidas. El valor promedio mensual que logra vender el centro de proyectos mensual en instalaciones de acabados de obras civiles, es de \$18,000,000 aproximadamente.

La instalación está limitada en muchas actividades debido a las políticas que presenta la empresa, una limitante además de no realizar cocinas a medidas son la instalación de puertas ya que solo instalan si no llevan marco, realizan la instalación de la puerta y la cerradura en un espacio que tenga instalado el marco, el costo por instalación de puerta es de \$70000, el cliente debe antes de comprar la puerta realizar el pago de la toma de medidas y la instalación anticipada, este servicio mensualmente tiene una venta promedio de 15 instalaciones de puertas. Otra limitante son los procesos para realizar toda la compra del servicio de instalación, desde las tomas de medidas, pasando por los diseños, el pago del proyecto, la ejecución y la entrega, ya que la firma instaladora presta los servicios para los dos almacenes existentes en la ciudad, el del sur y el del norte.

Los precios de los servicios actuales del centro de proyectos de homecenter para las actividades son las siguientes:

Toma de medidas acabados: \$40000

Toma de medidas cocinas integrales: \$25000

M2 instalación cerámica: \$15000

M2 instalación porcelanato: \$17000

M2 instalación de pintura a tres manos: \$3500

M2 instalación muros en drywall \$17000

M2 cielo en Drywall: \$18000

Instalación aparato sanitario: \$50000

Instalación juego de incrustaciones: \$40000

Mesón en granito x ML: mínimo \$300000 incluye instalación.

Instalación de mueble cocina aproximado: \$240000

Dentro de sus servicios el centro de proyectos realiza diseños en 3D.

Otras de las limitantes que presenta esta empresa son el no subir los materiales a más de dos pisos de su residencia y no realiza la botada del escombros y limitar a demás las zonas para las instalaciones es decir no instalan en ciertos sectores.

En cuanto a las empresas dedicadas a cocinas integrales y closets, solo están dedicados a esta actividad no toman el proyecto integrado completo. Los trabajos los realizan a todo costo y a sobre medida, no directamente en el sitio sino que ellos fabrican en taller e instalan en el sitio.

2.4.3 Diseño de la investigación

La encuesta se desarrolló en la ciudad de Santiago de Cali, incluyendo diferentes zonas y esteros de la ciudad, se realizó 200 encuestas con un nivel de confianza del 95%.

Cuadro 17: Variables

	VARIABLES	
Z	nivel de confianza	95%
p	variabilidad Positiva	0.5
q	probabilidad de fracaso	0.5
N	tamaño de la población	384

Fuente: Autores

Cuadro 18: Modelo de encuesta

ENCUESTA PROYECTA ACABADOS																	
Cordial saludo, somos estudiantes de administracion de empresas de la universidad catolica Lumen Gentium, y estamos desarrollando la presente encuesta para aportar informacion a nuestro proyecto de grado que investiga la viabilidad de formar una empresas de instalacion de acabados especiales y proyectos en madera en la ciudad de Cali.																	
DIRIGIDO:	CLIENTE PROPIETARIO DE VIVIENDA NUEVA Y USADA																
EDAD	18 A 25 AÑOS	<input type="checkbox"/>	26 A 33 AÑOS	<input type="checkbox"/>	34 A 42 AÑOS	<input type="checkbox"/>	43 A 51 AÑOS	<input type="checkbox"/>	MAYOR A 52 AÑOS	<input type="checkbox"/>							
GENERO	masculino	<input type="checkbox"/>	femenino	<input type="checkbox"/>													
ESTRATO:	uno	<input type="checkbox"/>	dos	<input type="checkbox"/>	tres	<input type="checkbox"/>	cuatro	<input type="checkbox"/>	cinco	<input type="checkbox"/>							
COMUNA:	<input type="text"/>																
1. el tipo de vivienda que usted habita es:	<input type="checkbox"/>	propia	<input type="checkbox"/>	alquilada	<input type="checkbox"/>	familiar											
2. ¿esta remodelando su vivenda actualmente? SI	<input type="checkbox"/>	NO	<input type="checkbox"/>														
3. ¿con que frecuencia usted haria o hace remodelacion en su vivienda?			cada seis meses	<input type="checkbox"/>	cada año	<input type="checkbox"/>	cada dos años	<input type="checkbox"/>	cada tres años	<input type="checkbox"/>							
4. ¿Qué motiva o motivaria el realizar cambios en su vivienda?			reparaciones	<input type="checkbox"/>	necesidad	<input type="checkbox"/>	nuevas tendencias	<input type="checkbox"/>	mejorar la apariencia	<input type="checkbox"/>							
5. ¿En el momento de la remodelacion a quien contrataria usted, para realizar este tipo de actividad en su vivienda?	<table border="1"> <tr> <td><input type="checkbox"/></td> <td>un maestro de obra empirico</td> </tr> <tr> <td><input type="checkbox"/></td> <td>un contratista independiente</td> </tr> <tr> <td><input type="checkbox"/></td> <td>un arquitecto</td> </tr> <tr> <td><input type="checkbox"/></td> <td>una empresa que preste este servicio</td> </tr> </table>									<input type="checkbox"/>	un maestro de obra empirico	<input type="checkbox"/>	un contratista independiente	<input type="checkbox"/>	un arquitecto	<input type="checkbox"/>	una empresa que preste este servicio
<input type="checkbox"/>	un maestro de obra empirico																
<input type="checkbox"/>	un contratista independiente																
<input type="checkbox"/>	un arquitecto																
<input type="checkbox"/>	una empresa que preste este servicio																
6. ¿en una remodelacion le gustaria entenderse con una sola persona para desarrollar el proyecto completo?			SI	<input type="checkbox"/>	NO	<input type="checkbox"/>											
7. ¿Qué tipo de experiencias ha tenido con contratistas cuando ha realizado alguna remodelacion?			<input type="checkbox"/>	excelente	<input type="checkbox"/>	buena	<input type="checkbox"/>	regular	<input type="checkbox"/>	mala							
8. ¿Cuál es el factor mas relevante que espera de su contratista para el desarrollo de su proyecto? enumerelos de 1 a 6 según su importancia. donde 1 es LO MENOS importante y seis LO MAS importante			<input type="checkbox"/>	calidad	<input type="checkbox"/>	rapidez	<input type="checkbox"/>	diseño	<input type="checkbox"/>	cumplimiento							
9. ¿Cuáles son los espacios prioritarios de su vivienda al momento de realizar una remodelacion? enumerelos de 1 a 6 según su importancia. donde 1 es LO MENOS importante y seis LO MAS importante			<input type="checkbox"/>	baños	<input type="checkbox"/>	cocina	<input type="checkbox"/>	closets	<input type="checkbox"/>	fachada							
10. ¿Ha aplicado o le gustaria aplicar materiales de tableros en madera melaminica en proyectos de cocinas, closets, o muebles modulares?			SI	<input type="checkbox"/>	NO	<input type="checkbox"/>											
11. ¿le gustaria visualizar su proyecto de una forma virtual aproximado a la realidad y como va a quedar antes de ejecutarlo?			SI	<input type="checkbox"/>	NO	<input type="checkbox"/>											
12. ¿cuanto estaria dispuesto a pagar por metro lineal la remodelacion de una cocina integral?			<input type="checkbox"/>	de \$500.000 hasta \$867.000 metro lineal	<input type="checkbox"/>	de \$867.000 hasta \$900.000 metro lineal	<input type="checkbox"/>	de \$1.000.000 hasta \$1.500.000 metro lineal									
13. ¿cuanto estaria dispuesto a pagar por un closet de 2m de ancho x 240 de alto en madera ?			<input type="checkbox"/>	de \$400.000 hasta \$600.000	<input type="checkbox"/>	de \$600.000 hasta \$800.000	<input type="checkbox"/>	de \$800.000 hasta \$1.000.000									

Fuente: Autores

TAMAÑO DE LA POBLACIÓN:

$$N = \frac{z^2 pq}{e^2}$$

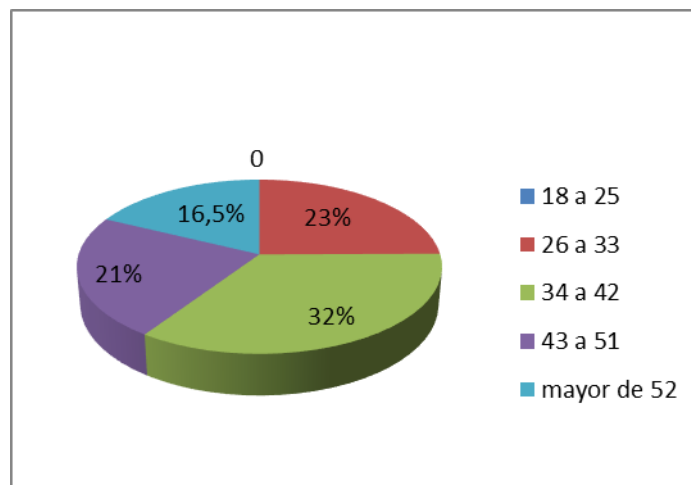
$$N = \frac{(1,96)^2 0,25}{(0,05)^2}$$

N= 384 encuestas.

OBJETIVOS:

- Por medio de esta fuente de primera mano tendremos la oportunidad de identificar diferentes variables que nos permitirá obtener herramientas para la ejecución del proyecto.
- Demostrar el perfil del cliente que nos va a comprar.
- Determinar qué cantidad de la población o muestra cuentan con casa propia.
- Conocer qué cantidad de las personas encuestadas desean remodelar.

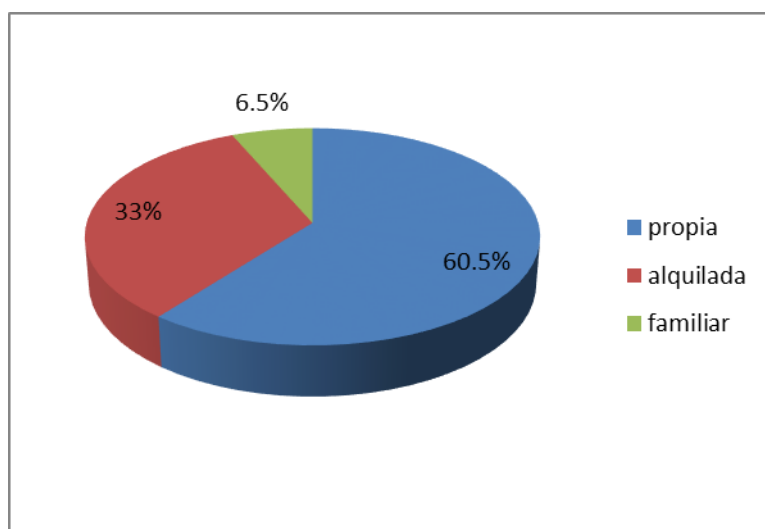
Gráfica 12. ¿Edad promedio de las personas encuestadas?



Fuente: Autores

Los datos de las encuestas corresponden a 200 personas de estrato 2, 3, y 4 ubicados en las comunas 13, 17, 11, 16, 2, 6, 20.

Gráfica 13. ¿El tipo de vivienda en el que usted habita es propia, alquilada o familiar?

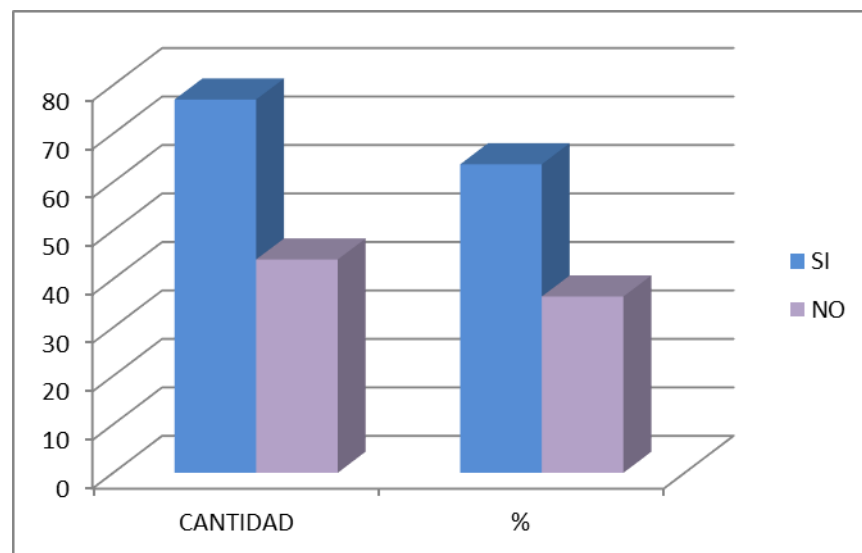


Fuente: Autores

Esta pregunta nos ayuda a percibir que cantidad de personas de la muestra encuestada tienen su vivienda propia, la respuesta es de importancia alta para el negocio ya que los propietarios de vivienda son el cliente final al que queremos llegar.

De acuerdo al resultado de la muestra el 60.5% tienen casa propia y estarán destinadas a requerir diferentes tipos de remodelación.

Gráfica 14. ¿Está remodelando su vivienda actualmente?

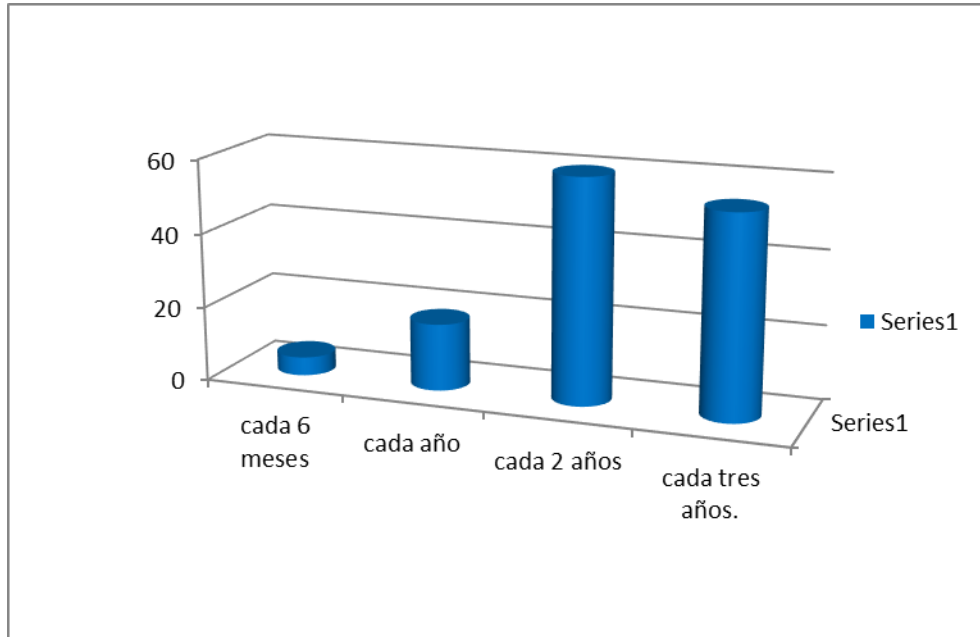


Fuente: Autores

De la muestra total la cual fue de 200 personas, se trabajó para graficar esta pregunta el total de las personas que cuentan con vivienda propia que son 121 personas, el 60.5 % del total de la muestra.

Observamos que de 121 propietarios el 63.6% está remodelando actualmente su vivienda, el 36.4% restante lo requerirá en algún momento.

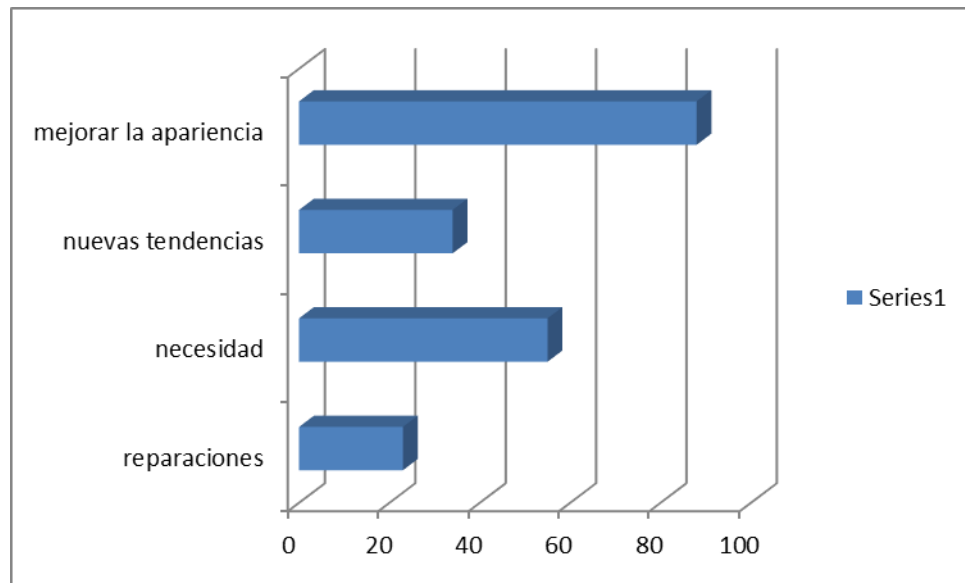
Gráfica 15. ¿Con que frecuencia usted haría o hace remodelación en su vivienda?



Fuente: Autores

Esta es una gráfica que nos ayuda a identificar la frecuencia que un propietario de vivienda podría invertir en su vivienda, este dato es fundamental en el proyecto ya que determina una proyección en el servicio.

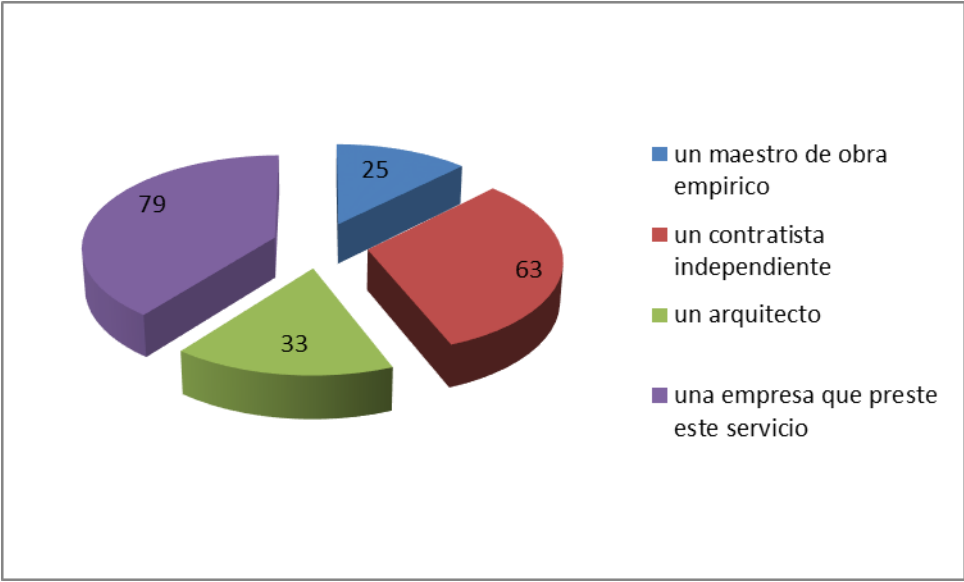
Gráfica 16. ¿Qué motiva o motivaría el realizar cambios en su vivienda?



Fuente: Autores

En este punto observamos que las personas que realizan cambios en sus viviendas están más inclinadas a mejorar la apariencia de su inmueble, pero las necesidades de acondicionar la vivienda también es un factor relevante en la gráfica.

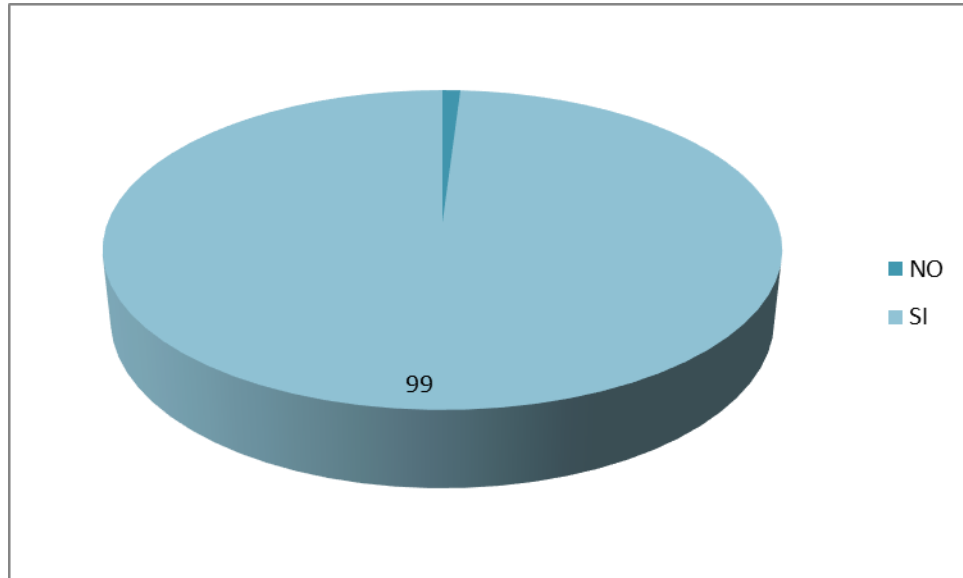
Gráfica 17. ¿En el momento de una remodelación a quien contrataría usted para realizar trabajos en su vivienda?



Fuente: Autores

Esta grafica permite observar que los clientes de extracto 3, 4 y 5 tienen mayor preferencia por un trabajo de mayor calidad, y que brinde un respaldo.

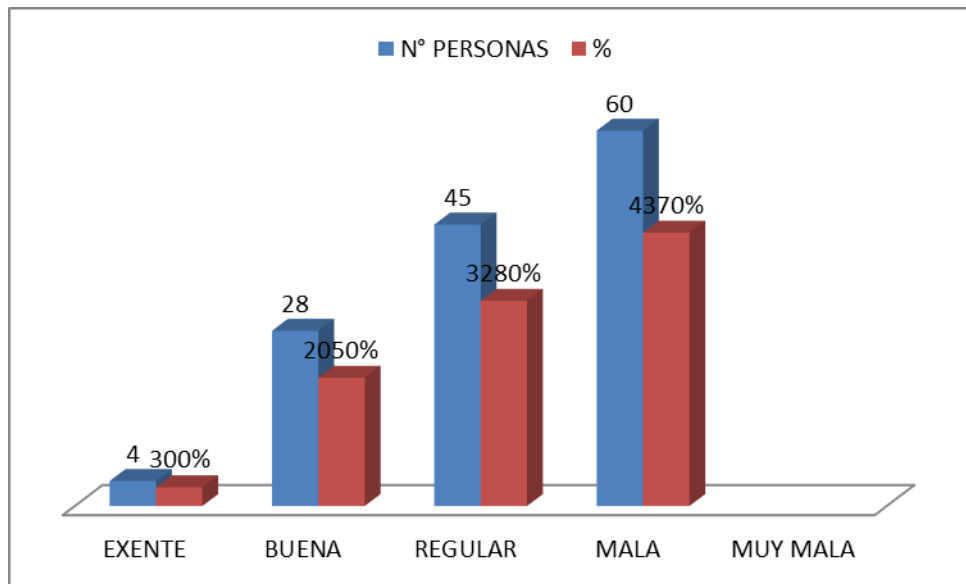
Gráfica 18. ¿En una remodelación le gustaría entenderse con una persona?



Fuente: Autores

Para el total de la muestra, vemos que las personas prefieren que en su obra se tenga un solo canal de comunicación, y que el 99 por ciento de la muestra preferir entenderse con una sola persona para todo su proyecto.

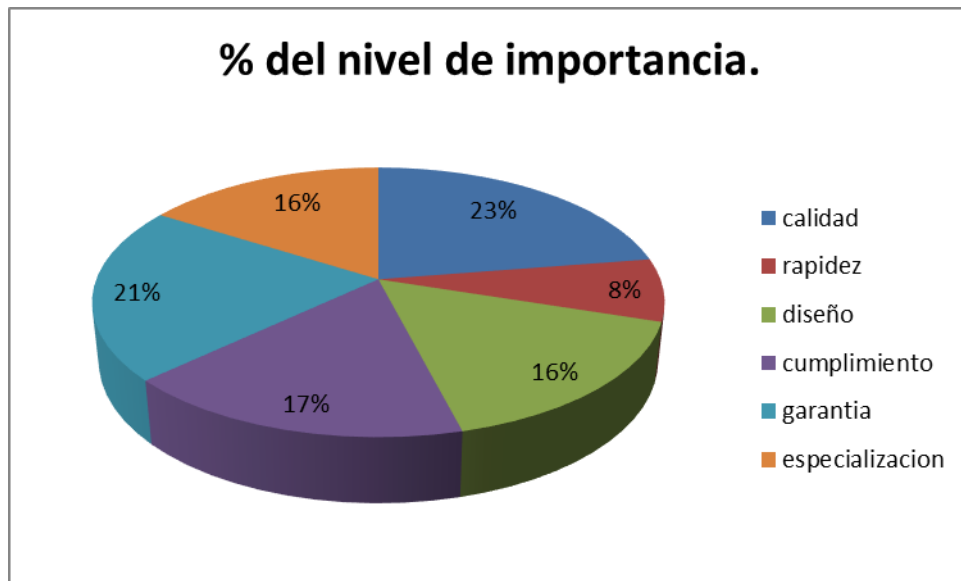
Gráfica 19. ¿Qué tipo de experiencias ha tenido con contratistas cuando ha realizado alguna instalación?



Fuente: Autores

Podemos observar en esta grafica que la experiencia que han tenido las personas encuestadas no han sido las mejores, ya que vemos un porcentaje de 43.7% de experiencias malas contra un 20.5% de experiencias buenas, las razones manifestadas por los encuestados es calidad y cumplimiento.

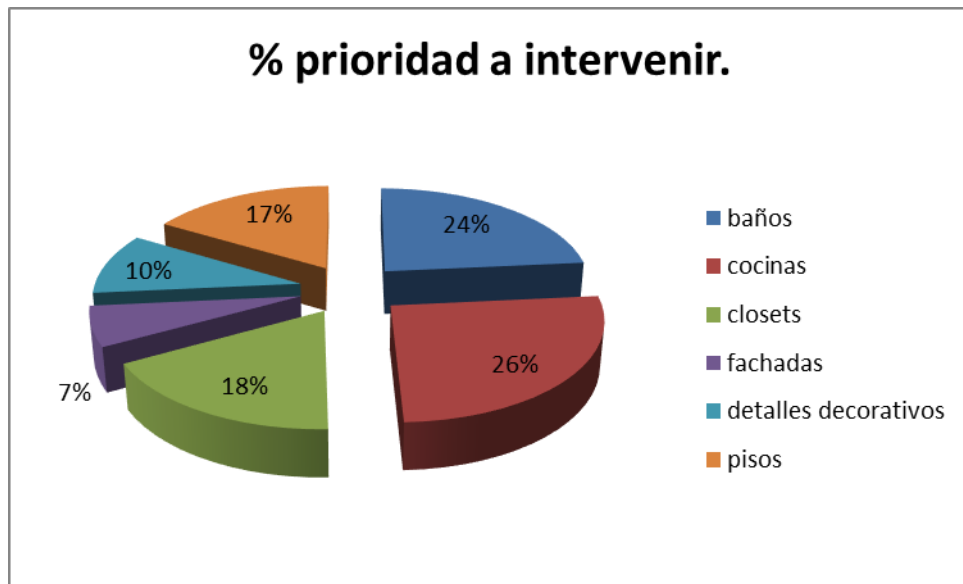
Gráfica 20. ¿Cuál es el factor más relevante que espera de su contratista para el desarrollo de su proyecto? Enumere de 1 a 5 el nivel de importancia donde 5 es el más importante.



Fuente: Autores

Este punto nos proyecta a conocer lo más relevante para el cliente cuando realiza un proyecto, lo cual se convierte en la carta de presentación de una empresa. Si observamos para la muestra el nivel de importancia está en realizar un trabajo de calidad y garantizado, pero no tan lejos el cliente también requiere de las demás variables que constituyen una empresa eficiente y profesional. Lo que menos es relevante para la muestra es la rapidez, de esta manera percibimos un trabajo que cumpla unos tiempos establecidos.

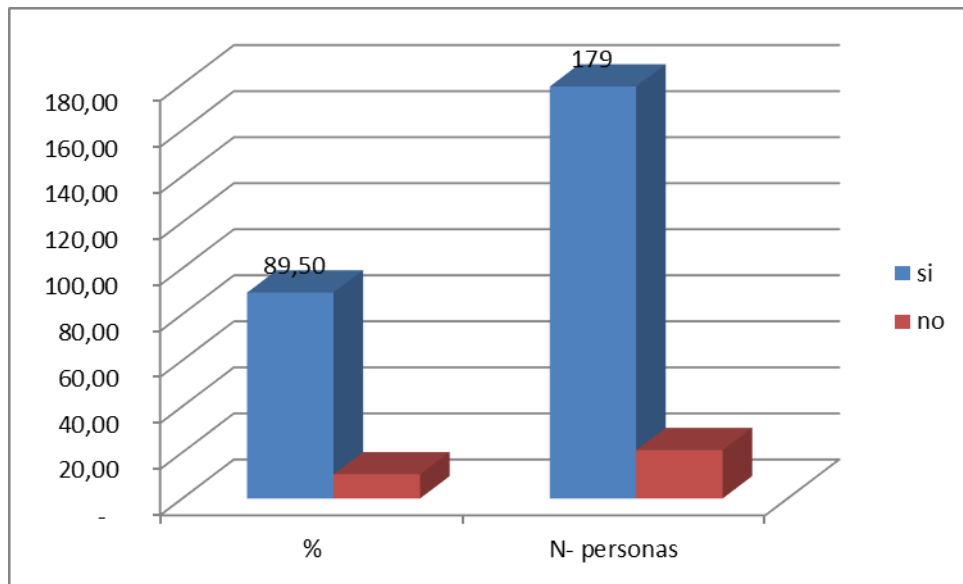
Gráfica 21. ¿Cuáles son los espacios prioritarios de su vivienda al momento de realizar una remodelación? Enumere de 1 a 5 el nivel de importancia donde 5 es el más importante.



Fuente: Autores

En esta grafica se demuestra la prioridad que el cliente establece cuando le entregan un apartamento nuevo o usado. Las cocinas y los baños están como primera opción seguidos de los closets, en cuanto a los pisos muchos no lo dan como primera opción ya que muchos proyectos los entregan con piso cerámico.

Gráfica 22. ¿Ha aplicado o le gustaría aplicar materiales de tableros en madera melaminica en proyectos de cocinas, closets, o muebles modulares?



Fuente: Autores

El 89% de la muestra conoce y además le gusta el trabajo con los aglomerados, pues un sistema que ingreso fuertemente y que se ha desarrollado cada día más. Para nuestro negocio es importante este porcentaje de conocimiento del cliente.

2.5 PLAN DE MERCADEO

2.5.1 Estrategia de precios

Como estrategia de precio tomamos en cuenta que nuestro negocio brindara un servicio especialmente económico en comparación con los fabricantes de muebles, debido a la forma como se vende el proyecto, pues los materiales llegan al sitio totalmente listo para armar e instalar, la transformación de la madera es realizada por proveedores como Madecentro, Central de Triplex, Impor maderad, Homecenter, entre otros quienes ofrecen el servicio de corte totalmente gratis, enchape de cantos, perforación para bisagras etc.

Es así como nuestra estrategia va relacionada a precios por debajo de la competencia. A demás es una forma de ingresar al mercado reflejando precios de instalación al alcance de los clientes.

COSTO DEL PRODUCTO:

Para saber el costo de nuestro producto tomaremos como referencia la instalación de los proyectos o productos bases a instalar, cocina integral, closet, muebles y puertas. Lo que requerimos para instalar estos productos es básicamente la mano de obra, esta sería la que determina nuestros costos de instalación.

2.5.2 Estrategia de venta

- Simpatía , sonreír y atender a todos los clientes igual
- Ubicación de stand en constructoras, centros comerciales, unidades residenciales.
- Diversificación.
- Atención personalizada
- Descuentos en paquetes de compra
- Realizar gana - gana con entidades relacionadas al campo. Un referente aliado es homecenter, la idea es realizar el diseño de exhibiciones y realizar la instalación sin asumir el costo de os materiales, pero ser la primer opción como sugerido de instalación para el cliente

2.5.3 Estrategia promocional

- **VISITAR PROYECTOS DE VIVIENDA:** visitar proyecto de vivienda que se estén realizando en Santiago de Cali y ubicar un stand y hacer entrega de folletos e invitar a los posibles clientes que observen a través de nuestro software diseño como podría quedar su vivienda.
- **REDES SOCIALES:** crear páginas en redes sociales donde anunciamos y enseñamos nuestros productos y proyectos ya realizados
- **ENTREGA DE PUBLICIDAD:** se manejarán folletos que especifique nuestro servicio y formato como empresa, tarjetas de presentación, suvenires como llaveros y lapiceros que creen recordación, esta publicidad sería entregada a los clientes, en las visitas a obras, y conjuntos otros puntos ideales para darnos a conocer son los centros comerciales.

2.5.4 Estrategia de distribución

Como empresa prestadora de servicio en instalación de módulos melaminicos para el hogar, nuestra estrategia de distribución está enfocada a coordinar las entregas de los materiales que fueron adquiridos en los diferentes almacenes y centros de corte. Por ser una empresa de instalaciones, no tendremos un departamento de cortes ni de ensamble, tampoco preparamos el material para embalarlo y transportarlo, lo que realizamos es un diseño del proyecto y promedio de un programa de optimización identificamos la cantidad de material que se requiere para dicho proyecto, es allí donde se realiza la cotización de materiales con los diferentes almacenes y centros de corte, los cuales realizan la venta de madera y herrajes prestando además el servicio de corte, enchapado de canto, perforación para bisagras y otros servicios dependiendo del diseño. Una vez esta

lista la mercancía con los servicios realizados, lo transportan al domicilio donde lo requerimos, para así el equipo de proyecta acabados inicie la instalación.

2.5.5 Políticas de servicio

Proyecta acabados como política de servicio promete un servicio especializado y personalizado, fundamentados en la calidad tanto en la instalación como en la parte humana. Donde el cliente debe estar totalmente satisfecho con el servicio prestado.

Negocio: la expectativa con la que se crea la empresa es que de buenas utilidades ya que es algo que está necesitando el propietarios de vivienda y al costo que lo buscan, a raíz de esto la empresa piensa durar mucho tiempo pero saldrá con un tiempo estimado de dos años y al cabo de este analizar si se cumple con lo esperado.

Garantía: el cliente contara con una garantía de seis meses por si sucede algo con sus productos pero nosotros a esto le agregamos que si nuestros clientes sufren algún accidente con su producto nuestra visita a revisar no tendrá costo al igual que si el accidente es pequeño y de solución rápida tampoco se le incluirá ningún costo a nuestros clientes.

2.5.6 Tácticas de venta

Como tácticas de venta proyecta acabados ofrece los servicios con un vendedor externo quien realiza visita a los conjuntos, proyectos de viviendas nuevas, visita a obras, con el fin de ubicar posibles compradores y presentar nuestro formato de servicios. Otra táctica está dirigida a un convenio con las constructoras y homecenter ofreciendo exhibiciones donde proyecta acabados realizaría la exhibición de proyectos sin asumir costos de materiales, y que estas empresas

permitieran que proyectos acabados sea la primer opción de instalación, en el momento que un cliente requiera el proyecto. (Kotler & Armstrong, 2003)

3. ESTUDIO TÉCNICO

3.1 INTRODUCCIÓN

En el siguiente capítulo se podrá analizar la ingeniería a implementar para el desarrollo del proyecto, incluyendo todos los componentes que hacen parte para la comercialización de nuestro producto.

Aplicando planes funcionales, los cuales nos mostraran una metodología general de la producción, procesos y operaciones a desarrollar

La aplicación de tecnología es fundamental en el desarrollo del proyecto, es por ello que Proyecta acabados integra la maquinaria, sistematización de los servicios adicionales y el diseño simulado, permitiendo generar valores agregados al servicio y optimización de los recursos.

De acuerdo al estudio de la demanda y de mercado, donde se evidencia mayor atracción de compra en la zona de expansión de la ciudad y donde se ofertan la mayor cantidad de proyectos de viviendas nuevas, Proyecta acabados ubicara su sala de venta en jardín plaza, donde analizamos que es un mercado viable para la empresa, que por estar cerca a centros comerciales relacionados a la construcción lo tomamos como zona estratégica.

Proyecta acabados iniciara su producción de acuerdo a las ventas y así ira creciendo su productividad.

3.2 INGENIERÍA DEL PROYECTO

3.2.1 Producto

Como prestadores de servicios, proyecta acabados ofrecerá un producto intangible, el cual servirá a los propietarios de viviendas que lo requieran, puesto que estará disponible para todos sus clientes, siendo el fuerte los acabados en madera. Proyecta acabados ofrece tres productos base con las siguientes características.

- **Cocinas integrales:** ofrecen la comodidad a uno de los espacios más importantes de la vivienda, la cual busca integrar funcionalidad, diseño, precio, y tiempo de entrega. Este servicio se presenta como instalación solamente o a todo costo, ello permite generar la mayor confianza al cliente, ya que el cliente tendrá la oportunidad de conocer la lista de materiales exactos que requiere su proyecto, previo a ello el cliente podrá observar su diseño por medio de un simulador donde se jugara con colores y modelos permitiendo dar una decisión exacta de lo que el cliente realmente necesita.
- **CLOSETS:** son compartimientos ubicados en un dormitorio el cual cumple la función de generar espacio y orden, es fundamental en el hogar porque genera comodidad y privacidad. Al igual que las cocinas se presentan distintos diseños novedosos y personalizados.
- **PUERTAS:** tienen el objetivo de brindar privacidad, seguridad tanto a las viviendas como a las habitaciones la puerta en madera dando un toque de elegancia y tiene la posibilidad de ser tallada o creada con las figuras que más desee el cliente

Producto ampliado

***CICLO DE VIDA:** la empresa se crea con el fin de satisfacer la necesidad del propietario de vivienda y también de lucrar a sus socios, analizando la gran cantidad de proyectos de vivienda que se vienen desarrollando y las ganas de los propietarios de vivienda usada por hacer una remodelación e ir a la vanguardia se crea proyecta acabados para satisfacer a los clientes.

Producto: Proyecta acabados, ofrece servicios de armado e instalación de proyectos en madera y acabados, los cuales comprenden los espacios más relevantes de una vivienda, como son la cocina, los closets, los baños, pisos, puertas, pintura, entre otros, que van amarrados del diseño, la funcionalidad y calidad del servicio.

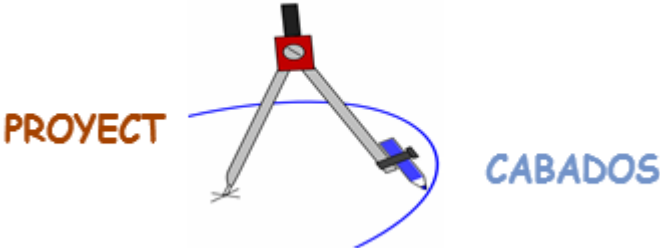
Dentro de estos productos existe la posibilidad de que el cliente tome los servicios por armado e instalación solamente o lo tome por todo costo.

Para la realización de estos productos o servicios hay que tener en cuenta los materiales a usar, pues de ellos depende la calidad y rendimiento del producto final. Entre los materiales a usar en los proyectos de madera se usa los tablero aglomerados en MDF (fibras de mediana densidad, MDP (partículas de mediana densidad) tableros en poliuretanos, triplex, tableros aglomerados RH (resistente a la humedad), materiales que cumplan las normas, en especial las ambientales.

Eslogan: Proyecta Acabados ¡proyecta tu estilo!

Marca: proyecta acabados se identifica por medio de un compás, el cual queremos dar a entender que para cada proyecto se requiera plasmar una idea un dibujo y ello va ligado a proyectar y es la esencia de proyecta acabados, ayudar a proyectar al cliente sus ideas y plasmarla en un diseño guiándolo a su realización.

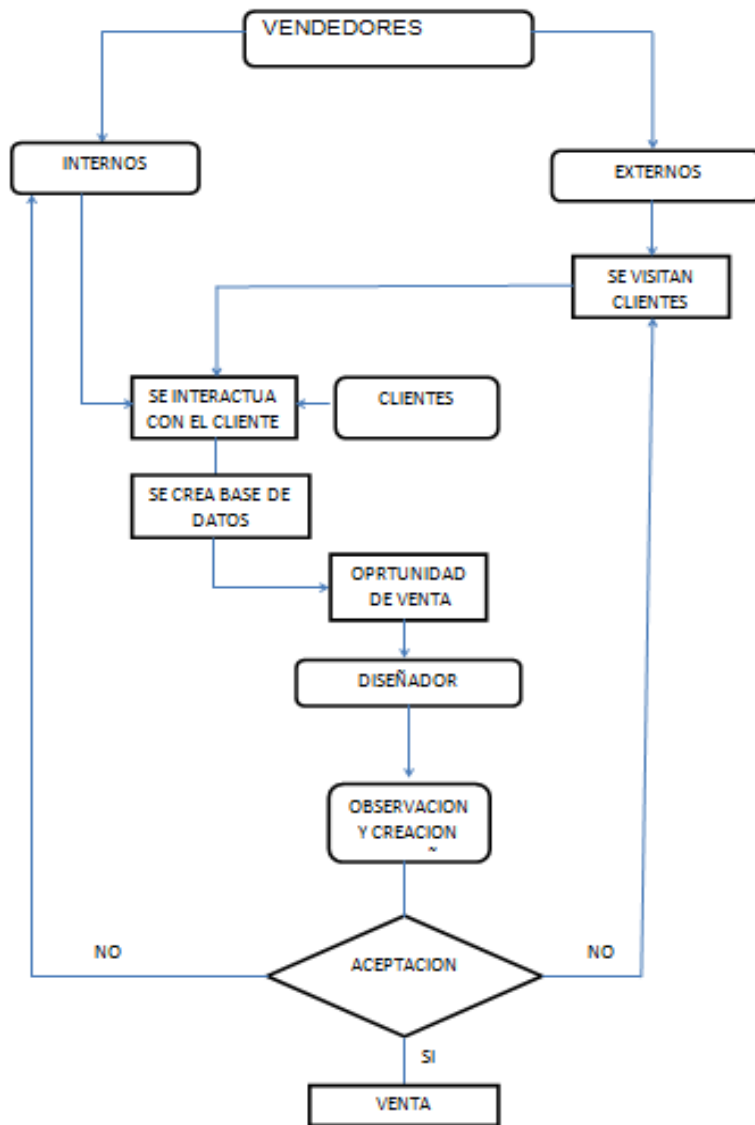
Figura 1: Slogan



Fuente: Autores

3.2.2 Metodología para el estudio de la ingeniería del proyecto

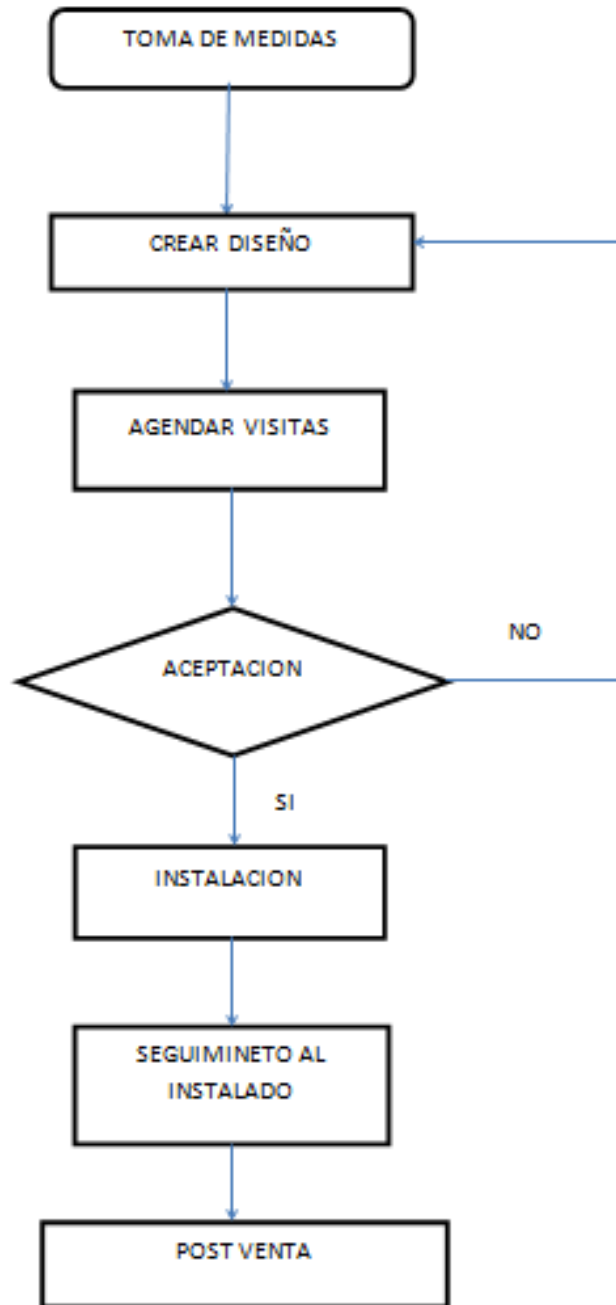
Figura 2. Proceso de ventas



Fuente: Autores

En el flujo anterior se expresa el proceso estandarizado para la venta de los proyectos de la empresa, donde se muestra un paso a paso y las decisiones a tomar dependiendo los resultados.

Figura 3. Proceso de instalación



Fuente: Autores

En el flujo anterior se expresa el proceso estandarizado, para la instalación de proyectos de la empresa, donde se muestra un paso a paso y las decisiones a tomar dependiendo los resultados. Este proceso se inicia una vez el cliente haya

tomado la decisión de compra, en este momento la empresa Proyecta acabados inicia una visita al domicilio donde se iniciara el proyecto, con el fin de tomar medidas reales y precisas que llevara a un diseño optimo y un despiece optimizado generando ceros desperdicios y gastos innecesarios para el cliente.

3.2.3 Tecnología

Cuadro 19: Tecnología

RECURSO	MARCA	BENEFICIO
SOFTWARE DE DISEÑO	COREL DRAW	Sirve para la creación de los diseños de las cocinas logrando, acercar a los clientes a la realidad y lograr la satisfacción de los clientes.
COMPUTADORES	TOSHIBA	Con estos podemos presentar diseños y conservar información, al igual que crear bases de datos y tener registros de nuestros clientes e información financiera
TABLET	SONY	Con este elemento podemos hacer contacto con los clientes más rápido y directo, para crear futuras ventas y postventa
TELEVISOR	SONY	Podemos proyectar imágenes y videos de diseños ya realizados y entregados satisfactoriamente a nuestros clientes
DVD	SONY	reproducir y enseñar videos de los proyectos realizados por la empresa

Fuente: Autores

3.2.4 Selección de equipo

Cuadro 20: Selección de equipo

MAQUINARIA	RECURSO	MARCA	BENEFICIO
	TALADRO PERCURTOR	MAKITA ½"	Herramienta de primera necesidad con la cual se instalan la mayoría de los proyectos.
	TALADRO INALAMBRICO	MAKITA 14V Doble Bateria	Ahorra tiempos y no se requiere de extensiones.
	CALADORA	MAKITA Acople Rápido	Se requiere en la mayoría de cortes para los proyectos-
	INGLETEADORA 10"	Dewall 12°	Especial en los cortes ingleteados, ahorro tiempo en instalación de marcos para puertas y guarda escobas.
	SIERRA CIRCULAR	Dewall 10°	Indispensable para realizar cortes largos, ahorro de tiempo y desplazamientos a los centros de corte.

Fuente: Autores

Cuadro 21: Costo de equipos

	NOMBRE	PRECIO
	TALADRO PERCURTOR	374.000
	TALADRO INALAMBRICO	289.000
	CALADORA	559.000
	INGLETEADORA 10"	500.000
	SIERRA CIRCULAR	400.000

Fuente: Autores

3.2.4.1 Calculo de las cantidades y materia prima

Cuadro 22: Calculo de las cantidades y materia prima

ACTIVIDAD	UM	UM	RENDIMIENTO X DIA	COSTO POR RENDIMIENTO
cocina; gabinete superior e inferior incluye instalación campana y horno	1ML	\$ 110.000	2,5	\$ 275.000
Closet	1M2	\$ 48.000	6	\$ 288.000
mueble baño	1 ML	\$ 60.000	5	\$ 300.000
instalación puerta entamborada con cerradura	UN	\$ 35.000	9	\$ 315.000
instalación puerta entamboradas a con cerradura, marco y carteras	UN	\$ 70.000	5	\$ 350.000
TOTAL				\$ 1.528.000
PROYECTA ACABADOS SAS				
COSTO DE SERVICIOS DE ARMADO E INSTALACION				

Fuente: Construdata, precios de la gobernación 2015.

En la anterior tabla, se puede observar las actividades a realizar por la empresa Proyecta Acabados, donde vemos el valor por unidad de medida, también el rendimiento por día de realización de actividades y el costo por rendimiento.

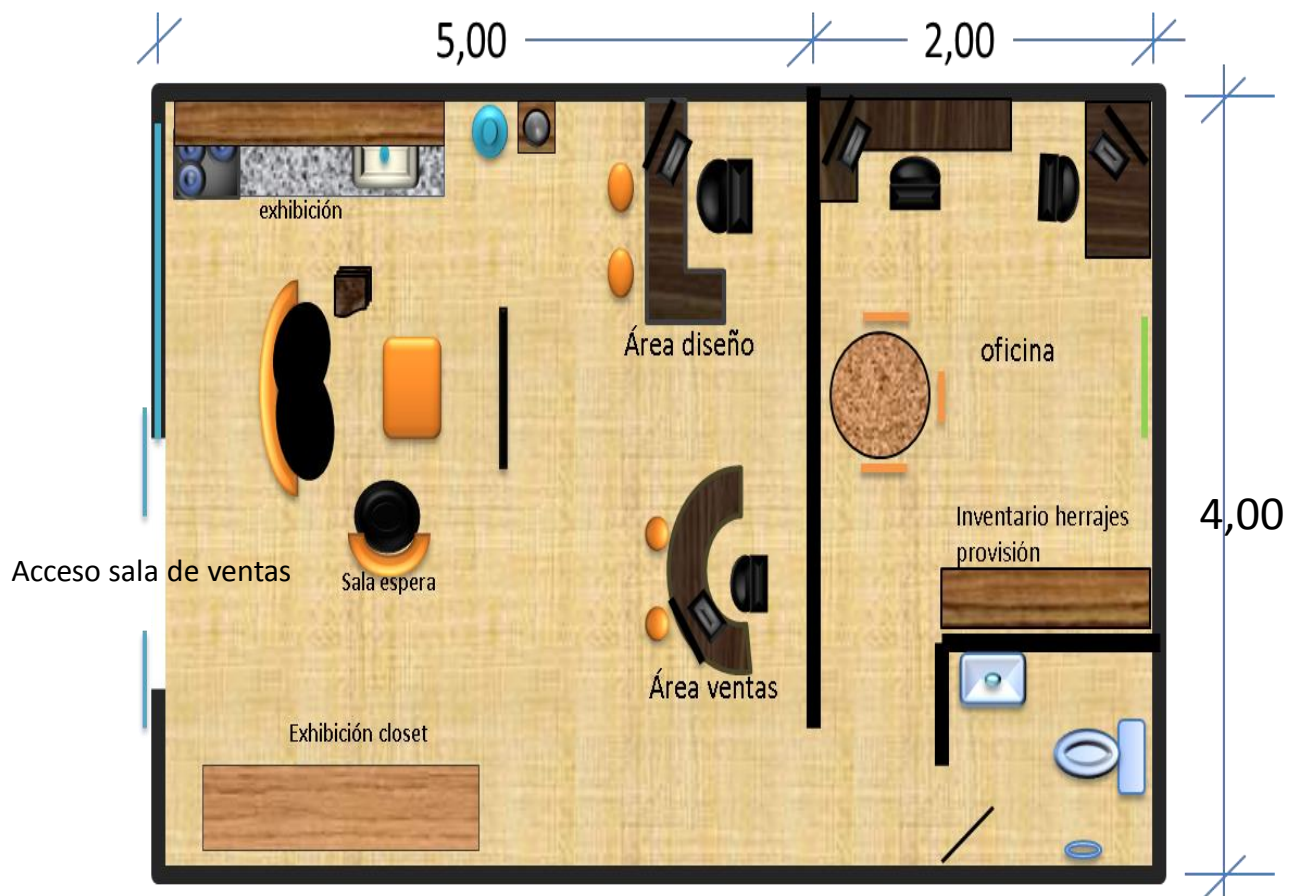
3.3 LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO

Localizado en la zona sur de Santiago de Cali, considerada actualmente de mayor expansión y dentro de uno de los centros comerciales con buen flujo de cliente,

por integrar grandes superficies comerciales, entre ellos home center. El cual desarrolla y ofrece un sin números de productos y proyectos de remodelación.

La empresa contara con una sala de ventas la cual dispone de un área de 28 m2 distribuida en una oficina administrativa, un área de exhibiciones, un espacio para atender y realizar diseños, un área de ventas y cotizaciones y sala de espera. Dentro de la oficina administrativa se tendrá una estantería para herramienta e inventario de insumos menores para imprevistos.

Figura 4. Distribución del área de la empresa



Fuente: Autores

3.3.1 Micro localización

Figura 5. Micro localización



Fuente: www.googlemaps.com

Nuestras oficinas quedaran ubicadas, en el Centro Comercial Jardín Plaza, que se encuentra en la carrera 98 con calle 16 al sur de Cali

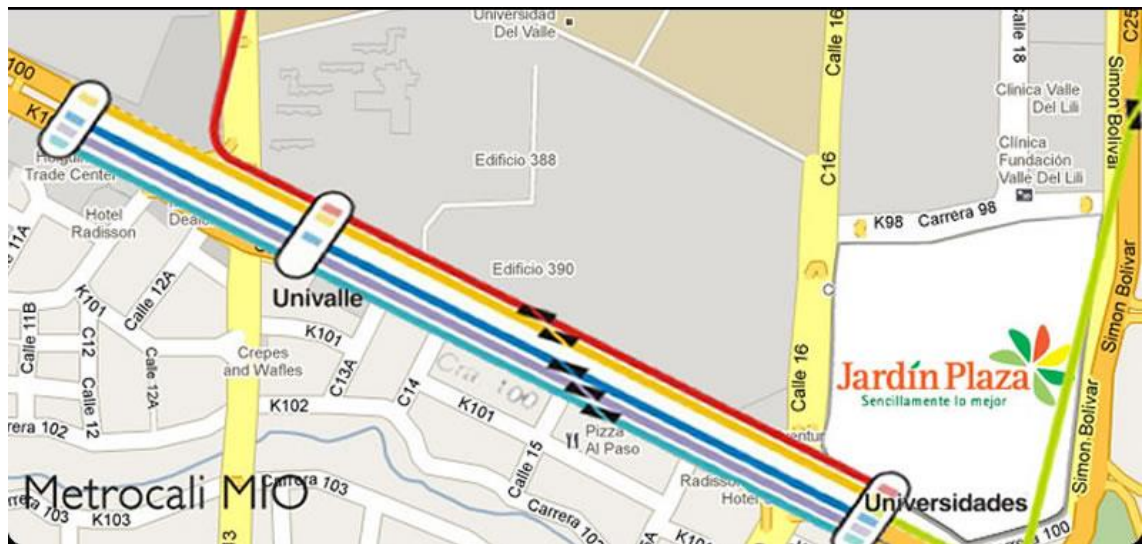
Figura 6. Vías de acceso
ACCESO VEHICULAR



Fuente: www.googlemaps.com

Las vías de acceso vehicular que tendrán disponible nuestros clientes para el ingreso a nuestras oficinas tenemos la vía **Cali-Jamundí** también tendrán ingreso por la avenida cañasgordas, pasoancho, calle quinta y la simón bolívar así que nuestros clientes podrán tener un acceso con diferentes alternativas dependiendo la ubicación de estos.

Figura 7. Acceso peatonal

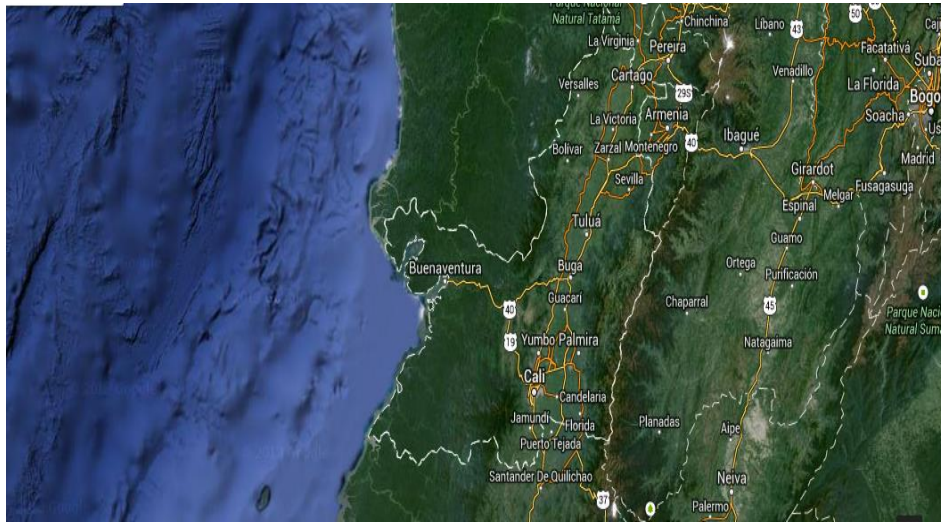


Fuente: www.jardinplaza.com

Nuestros clientes también tendrán fácil acceso a nuestras oficinas si se desplazan a pie ya que se cuenta con diferentes rutas de transporte la cual les facilita a nuestros clientes el poder visitarnos.

3.3.2 Macro localización

Figura 8. Macro localización



Fuente: www.google.es/maps

“Ubicado en Colombia, Sur América, el Valle del Cauca es una de las regiones más ricas y de mayor desarrollo de la República de Colombia. Está ubicado en el suroccidente del país y tiene costas sobre el Océano Pacífico, en una extensión de 200 kilómetros, donde se encuentra ubicado el puerto de Buenaventura, el más importante del país, por el inmenso movimiento de carga importación y exportación que por allí se registra.

Tiene una superficie total de 21.195 KM², para una densidad de 156.9 habitantes por KM². El Valle del Cauca tiene características climáticas variadas, siendo los 25 grados centígrados la temperatura promedio, para un altura de 1000m sobre el nivel del mar. La región del litoral pacífico presenta precipitaciones pluviales que llegan a los 5000 mm al año. El departamento cuenta administrativamente con 42 municipios, siendo su capital Santiago de Cali, que dista 484 Km. de Santafé de Bogotá, capital del país. El 81.85% de la población vallecaucana se concentra en los centros urbanos y el 18.2% en las áreas rurales. Topográficamente el relieve cuenta con tres regiones naturales: La región montañosa dominada por las cordilleras Central y Occidental. La región del valle del Río Cauca que se extiende

a ambos costados del mismo, con 22 Kilómetros de ancho en su parte sur y de 6 a 8 Km. en la norte, constituye una de las zonas agrícolas más importantes del país. Por último la región de la costa pacífica, polo de exportación y fuente de riqueza pesquera por medio del puerto de Buenaventura, principal vitrina de Colombia en el Océano pacífico.” (Alcaldía de Santiago de Cali, 2004)

También sabemos que el vallecaucano se caracteriza por ser una persona solidaria, alegre, afectiva y acoge con entusiasmo a sus turistas.

4. ESTUDIO ORGANIZACIONAL Y LEGAL

4.1 DESCRIPCIÓN DE LA IDEA DE NEGOCIO

4.1.1 Misión

Desarrollar un sistema con sostenibilidad, ayudando a mejorar la calidad de vida de las personas en las comunidades donde estamos presentes, ofreciendo a nuestros clientes el mejor servicio, con responsabilidad y calidad, junto con la más amplia variedad de diseños y a los mejores precios del mercado.

4.1.2 Visión

Para el 2020, ser reconocidos en el mercado por brindar lo mejores diseños innovación, remodelación y acabados en madera logrando estar posicionados en los primeros lugares como empresa prestadora de servicios de remodelación y acabados en madera.

4.1.3 Valores corporativos

Calidad. Brindamos calidad en lo que hacemos, en lo que ofrecemos formamos un grupo de trabajo con calidad.

Servicio oportuno. Con responsabilidad y eficacia.

Valor humano. Es de gran valor tener en nuestra empresa, personal ético, tanto interno como externo, que destaquen el respeto, la lealtad, la responsabilidad y la honestidad.

Creatividad e innovación. Para ofrecer a nuestros clientes diseños nuevos y mejoras en los productos y servicios.

Liderazgo. Para ser ejemplo a seguir y motivar a los demás.

4.1.4 Filosofía de trabajo

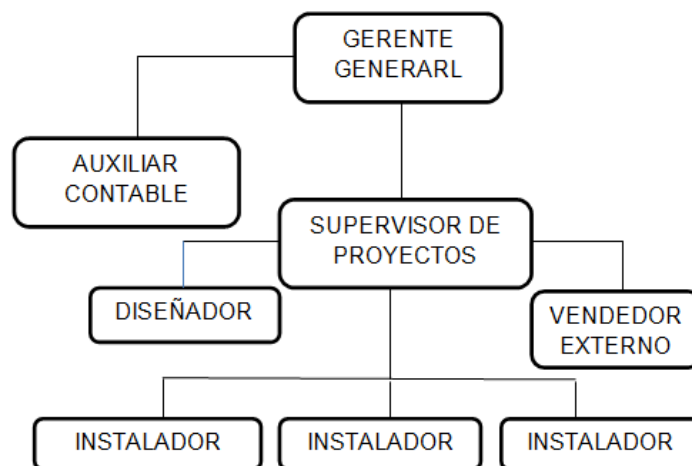
Nuestra empresa busca que nuestro talento humano sea parte fundamental en el logro de los objetivos, por ello deben ser reconocidos y tenidas en cuenta sus ideas y proyecciones, siempre que vayan ajustadas a los objetivos de la organización, además de sus metas y desarrollo de sus competencias. Para así de esta manera formar personas referentes en la buena labor y en su vida diaria.

4.2 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

La estructura organizacional se basa en cuatro líneas jerárquicas donde la cúpula la encabeza el gerente general y de este se desprenden tres líneas horizontales el cual hace referencia a tres cargos diferentes de los cuales dos tienen a su vez responsabilidad de otros procesos.

4.2.1 Procesos operativos

Figura 9. Procesos operativos



Fuente: Autores

4.2.2 Descripción de areas

GERENTE GENERAL

Será la parte donde se fijaran las directrices. Encargada de velar por el bienestar de la empresa al igual que su rentabilidad y sostenibilidad

AUXILIAR CONTABLE

Estará a cargo de la contabilidad de la organización manteniendo informado al gerente de los movimientos para toma de decisiones, este realizara labores desde la organización y los tiempos que sea requerido.

VENDEDOR EXTERNO

Esta área no estará definida en un solo punto ya que aquí se va en busca de clientes en diferentes puntos de la ciudad al igual se realizaran ventas internas también se brinda atención de calidad al cliente y lograr que el encuentre lo que busca.

SUPERVISOR DE PROYECTOS

Este será el encargado de revisar que tantos las ventas como los contratos se estén cumpliendo a cabalidad, teniendo en cuenta la información recogida por el diseñador y los instaladores, también será responsable de agendar cita con clientes

DISEÑADOR

Será la encargada de hacer que los clientes vean sus proyectos casi reales amoldados a la necesidad que este tenga.

INSTALADOR

Será la parte encargada de llevar el proyecto a la realidad dejándolo listo para que nuestro cliente pueda hacer uso de este y satisfaga su necesidad. (Rojas, 2010)

4.2.3 Descripción de puestos

Cuadro 23: Descripción de puestos (Gerente)

5. COMPETENCIAS		NIVEL		
		ALTO	MEDIO	BAJO
5.1 GENERALES				
1	Adaptación	X		
2	Análisis	X		
3	Aprendizaje	X		
4	Asertividad	X		
5	Autocontrol	X		
6	Autonomía	X		
7	Creatividad	X		
8	Dinamismo	X		
9	Flexibilidad	X		
10	Iniciativa	X		
11	Integridad	X		
12	Juicio	X		
13	Orientación al servicio	X		
14	Planificación y organización	X		
15	Resolución de problemas	X		
16	Sociabilidad	X		
17	Trabajo en equipo	X		
5.2 TÉCNICAS				
1	Atención al detalle	X		
2	Atención al público	X		
3	Comunicación no verbal		X	

4	Comunicación oral y escrita	X		
5	Disciplina	X		
6	Razonamiento numérico	X		
7	Sentido de urgencia	X		
6. RESPONSABILIDADES		NIVEL		
		ALTO	MEDIO	BAJO
a. Bienes y valores (¿Cuáles?) DISEÑOS		X		
b. Información (¿Cuál?) Medidas, ventas,		X		
c. Relaciones interpersonales (¿Cuál?) Con su equipo de trabajo		X		
d. Dirección y coordinación (¿de qué nivel jerárquico? Dirección y coordinación		X		
7. REQUERIMIENTOS FÍSICOS Y MENTALES		PORCENTAJE DE LA JORNADA LABORAL		
		0 - 25%	26 - 50%	51 - 75%
7.1 CARGA FÍSICA				
a. Posición Sedente			X	
b. Posición Bípeda		X		
c. Posturas mantenidas			X	
d. Alternar posiciones			X	
e. Motricidad Gruesa			X	
f. Motricidad Fina			X	
g. Destreza Manual				X
h. Levantamiento y Manejo de Cargas		X		
i. Velocidad de Reacción				X
7.2 CARGA MENTAL				
a. Recibir información oral/escrita				X
b. Producir información oral/escrita				X
c. Análisis de información				X
d. Emitir respuestas rápidas				X
e. Atención				X
f. Concentración				X
g. Repetitividad			X	
h. Monotonía		X		

i. Tareas de precisión Visio motora		X		
j. Habilidad para solucionar problemas				X
k. Interpretación de signos y símbolos				X
l. Percepción causa - efecto			X	
m. Valoración de la realidad				X
7.3 SENSOPERCEPCIÓN				
a. Percepción visual				X
b. Percepción auditiva			X	
c. Percepción gustativa	X			
d. Percepción olfatoria	X			
e. Percepción táctil			X	
f. Percepción / discriminación de detalles				X
g. Integración sensorial requerida			X	
h. Diferenciación figura fondo		X		
i. Relaciones espaciales			X	
j. Kinestesia		X		
k. Propiocepción		X		
l. Esterognosia		X		
m. Constancia de la forma		X		
n. Percepción del color		X		
o. Planificación motora			X	

Fuente: Autores

Cuadro 24: Descripción de puestos (Diseñador)

1. IDENTIFICACIÓN DEL CARGO		
DENOMINACIÓN: DISEÑADOR CÓDIGO: 40806 NIVEL : TECNICO ASIGNACIÓN SALARIAL:\$616.000 DEPENDENCIA : OFICINA JARDIN PLAZA		
2. OBJETO GENERAL DEL CARGO		
<ul style="list-style-type: none">➤ Realizar diseños innovadores, por medio de software de diseño que cautiven la atención del cliente.➤ Participar en los despieces de trabajos en madera por medio de un programa de optimización.➤ Apoyar las ventas de los proyectos tanto de maderas como de acabados.		
3. REQUISITOS MÍNIMOS		
3.1 FORMACIÓN ACADÉMICA Y EXPERIENCIA LABORAL: Título de Formación Técnica Profesional en diseño, dibujo delineante o técnico en construcción. Más de un (1) año de experiencia.		
4. DESCRIPCIÓN DE LAS FUNCIONES		
FUNCIONES	PERIODICIDAD	TIPO
➤ Realizar Diseños de ambientes de baños y cocinas	d	e
➤ Realizar diseños de proyectos de closets y cocinas.	d	e
➤ Realizar despiece de materiales y optimización.	d	e
➤ Realizar cotizaciones sobre los proyectos diseñados.	d	e
➤ Atención al cliente.	d	e

Fuente: Autores.

Convenciones

TIPO DE FUNCIÓN Ejecución (e) Análisis (a) Dirección (d) Control (c)

PERIODICIDAD Ocasional (o) Diaria (d) Mensual (m) Trimestral (t)

5. COMPETENCIAS		NIVEL		
		ALTO	MEDIO	BAJO
5.1 GENERALES				
1	Adaptación	X		
2	Análisis	X		
3	Aprendizaje		X	
4	Asertividad		X	
5	Autocontrol		X	
6	Autonomía		X	
7	Creatividad	X		
8	Dinamismo	X		
9	Flexibilidad	X		
10	Iniciativa	X		
11	Integridad	X		
12	Juicio		X	
13	Orientación al servicio	X		
14	Planificación y organización	X		
15	Resolución de problemas	X		
16	Sociabilidad		X	
17	Trabajo en equipo	X		
5.2 TÉCNICAS				
1	Atención al detalle	X		
2	Atención al público	X		
3	Comunicación no verbal	X		
4	Comunicación oral y escrita	X		
5	Disciplina	X		
6	Razonamiento numérico	X		
7	Sentido de urgencia	X		

Fuente: Autores.

6. RESPONSABILIDADES	NIVEL			
	ALTO	MEDIO	BAJO	
e. Bienes y valores (¿Cuáles?) DISEÑOS	X			
f. Información (¿Cuál?) Medidas, ventas,	X			
g. Relaciones interpersonales (¿Cuál?) Con su equipo de trabajo	X			
h. Dirección y coordinación (¿de qué nivel Jerárquico? Dirección y coordinación			X	
7. REQUERIMIENTOS FÍSICOS Y MENTALES	PORCENTAJE DE LA JORNADA LABORAL			
	0 - 25%	26 - 50%	51 - 75%	76 - 100%
7.1 CARGA FÍSICA				
a. Posición Sedente				X
b. Posición Bípeda	X			
c. Posturas mantenidas				X
d. Alternar posiciones		X		
e. Motricidad Gruesa		X		
f. Motricidad Fina			X	
g. Destreza Manual				X
h. Levantamiento y Manejo de Cargas	X			
i. Velocidad de Reacción			X	
7.2 CARGA MENTAL				
a. Recibir información oral/escrita				X
b. Producir información oral/escrita				X
c. Análisis de información				X
d. Emitir respuestas rápidas				X
e. Atención				X
f. Concentración				X
g. Repetitividad			X	
h. Monotonía	X			
i. Tareas de precisión visimotora			X	
j. Habilidad para solucionar problemas				X

k. Interpretación de signos y símbolos			X	
l. Percepción causa - efecto			X	
m. Valoración de la realidad				X
7.3 SENSOPERCEPCIÓN				
a. Percepción visual				X
b. Percepción auditiva			X	
c. Percepción gustativa	X			
d. Percepción olfatoria	X			
e. Percepción táctil			X	
f. Percepción / discriminación de detalles			X	
g. Integración sensorial requerida			X	
h. Diferenciación figura fondo		X		
i. Relaciones espaciales			X	
j. Kinestesia		X		
k. Propiocepción		X		
l. Esterognosia		X		
m. Constancia de la forma		X		
n. Percepción del color				X
o. Planificación motora			X	

Fuente: Autores.

Cuadro 25: Descripción de puestos (Auxiliar contable)

1. IDENTIFICACIÓN DEL CARGO		
DENOMINACIÓN: AUXILIAR CONTABLE CÓDIGO: 40807 NIVEL : TECNICO ASIGNACIÓN SALARIAL:\$616.000 DEPENDENCIA : OFICINA JARDIN PLAZA		
2. OBJETO GENERAL DEL CARGO		
<ul style="list-style-type: none">➤ Elaborar los estados financieros mensuales y anuales. ➤ Analizar los estados financieros con el fin saber la rentabilidad del negocio y los resultados económicos de la empresa. ➤ Revisar el funcionamiento fiscal y legal de la empresa.		
3. REQUISITOS MÍNIMOS		
FORMACIÓN ACADÉMICA Y EXPERIENCIA LABORAL: Título de Formación Técnica Profesional contable con (1) o más años de experiencia.		
4. DESCRIPCIÓN DE LAS FUNCIONES		
FUNCIONES	PERIODICIDAD	TIPO
➤ Responder por la entrega informes pedidos por la gerencia y entes de control	d	e
➤ Realizar análisis de informes que permitan brindar información para la toma de decisiones	d	e
➤ Realizar las nóminas pertinentes de la organización	d	e
➤ Estar en constante actualización de normas y políticas contables	d	e

Fuente: Autores

Convenciones

TIPO DE FUNCIÓN Ejecución (e) Análisis (a) Dirección (d) Control (c)

PERIODICIDAD Ocasional (o) Diaria (d) Mensual (m) Trimestral (t)

5. COMPETENCIAS		NIVEL		
		ALTO	MEDIO	BAJO
5.1 GENERALES				
1	Adaptación	X		
2	Análisis	X		
3	Aprendizaje	X		
4	Asertividad	X		
5	Autocontrol		X	
6	Autonomía		X	
7	Creatividad		X	
8	Dinamismo	X		
9	Flexibilidad		X	
10	Iniciativa	X		
11	Integridad	X		
12	Juicio	X		
13	Orientación al servicio	X		
14	Planificación y organización	X		
15	Resolución de problemas	X		
16	Sociabilidad	X		
17	Trabajo en equipo	X		
5.2 TÉCNICAS				
1	Atención al detalle	X		
2	Atención al público		X	
3	Comunicación no verbal		X	
4	Comunicación oral y escrita	X		

5	Disciplina	X		
6	Razonamiento numérico	X		
7	Sentido de urgencia	X		

Fuente: Autores

6. RESPONSABILIDADES	NIVEL		
	ALTO	MEDIO	BAJO
i. Bienes y valores (¿Cuáles?) Contabilidad	X		
j. Información (¿Cuál?) Informes contables	X		
k. Relaciones interpersonales (¿Cuál?) Con su equipo de trabajo	X		
l. Dirección y coordinación (¿de qué nivel jerárquico? Coordinación)		X	

Fuente: Autores

7. REQUERIMIENTOS FÍSICOS Y MENTALES	PORCENTAJE DE LA JORNADA LABORAL			
	0 - 25%	26 - 50%	51 - 75%	76 - 100%
7.1 CARGA FÍSICA				
a. Posición Sedente				X
b. Posición Bípeda	X			
c. Posturas mantenidas				X
d. Alternar posiciones		X		
e. Motricidad Gruesa		X		
f. Motricidad Fina			X	
g. Destreza Manual				X
h. Levantamiento y Manejo de Cargas	X			
i. Velocidad de Reacción			X	

7.2 CARGA MENTAL				
a. Recibir información oral/escrita				X
b. Producir información oral/escrita				X
c. Análisis de información				X
d. Emitir respuestas rápidas				X
e. Atención				X
f. Concentración				X
g. Repetitividad			X	
h. Monotonía			X	
i. Tareas de precisión viso motora			X	
j. Habilidad para solucionar problemas				X
k. Interpretación de signos y símbolos				X
l. Percepción causa - efecto			X	
m. Valoración de la realidad				X
7.3 SENSOPERCEPCIÓN				
a. Percepción visual				X
b. Percepción auditiva				X
c. Percepción gustativa	X			
d. Percepción olfatoria	X			
e. Percepción táctil			X	
f. Percepción / discriminación de detalles				X
g. Integración sensorial requerida			X	
h. Diferenciación figura fondo			X	
i. Relaciones espaciales			X	
j. Kinestesia		X		
k. Propiocepción		X		
l. Esterognosia		X		
m. Constancia de la forma		X		
n. Percepción del color	X			
o. Planificación motora			X	

Fuente: Autores

Cuadro 26: Descripción de puestos (Instalador)

DENOMINACIÓN: INSTALADOR CÓDIGO: 40805
NIVEL :TECNICO MERCADEO Y VENTAS ASIGNACIÓN SALARIAL: 616000
DEPENDENCIA : jardín plaza
2. OBJETO GENERAL DEL CARGO
<ul style="list-style-type: none">➤ Desarrollar técnicas de ventas➤ Eficiencia calidad en lo servicio➤ Dar cumplimiento a las funciones acordadas

Fuente: Autores

3. REQUISITOS MÍNIMOS
Técnico en instalación.
Experiencia mínima. un año

4. DESCRIPCIÓN DE LAS FUNCIONES		
FUNCIONES	PERIODICIDAD	TIPO
➤ Instalar los servicios requeridos	d	e
➤ Dar cumplimiento y confianza al cliente.	d	e
➤ Buscar el mejor método para un servicio óptimo.	d	e
➤ Estrategias de calidad y eficiencia	d	e
➤ Buscas la satisfacción del cliente	d	e

Fuente: Autores

Convenciones

TIPO DE FUNCIÓN Ejecución (e) Análisis (a) Dirección (d) Control (c)

PERIODICIDAD Ocasional (o) Diaria (d) Mensual (m) Trimestral (t)

5. COMPETENCIAS		NIVEL		
		ALTO	MEDIO	BAJO
5.1 GENERALES				
1	Adaptación	X		
2	Análisis		X	
3	Aprendizaje		X	
4	Asertividad	X		
5	Autocontrol		X	
6	Autonomía		X	
7	Creatividad		X	
8	Dinamismo		X	
9	Flexibilidad	X		
10	Iniciativa	X		
11	Integridad	X		
12	Juicio		X	
13	Orientación al servicio	X		
14	Planificación y organización		X	
15	Resolución de problemas	X		
16	Sociabilidad		X	
17	Trabajo en equipo	X		
5.2 TÉCNICAS				
1	Atención al detalle		X	
2	Atención al público			X
3	Comunicación no verbal		X	
4	Comunicación oral y escrita		X	
5	Disciplina	X		
6	Razonamiento numérico			X
7	Sentido de urgencia		X	

Fuente: Autores

6. RESPONSABILIDADES	NIVEL			
	ALTO	MEDIO	BAJO	
a. Bienes y valores (¿Cuáles?) DISEÑOS			X	
b. Información (¿Cuál?) Medidas, ventas,	X			
c. Relaciones interpersonales (¿Cuál?) Con su equipo de trabajo	X			
d. Dirección y coordinación (¿de qué nivel jerárquico? Dirección y coordinación			X	
7. REQUERIMIENTOS FÍSICOS Y MENTALES	PORCENTAJE DE LA JORNADA LABORAL			
	0 - 25%	26 - 50%	51 - 75%	76 - 100%
7.1 CARGA FÍSICA				
a. Posición Sedente	X			
b. Posición Bípeda	X			
c. Posturas mantenidas		X		
d. Alternar posiciones		X		X
e. Motricidad Gruesa		X		
f. Motricidad Fina			X	
g. Destreza Manual				X
h. Levantamiento y Manejo de Cargas			X	
i. Velocidad de Reacción			X	
7.2 CARGA MENTAL				
a. Recibir información oral/escrita		X		
b. Producir información oral/escrita		X		
c. Análisis de información			X	
d. Emitir respuestas rápidas		X		
e. Atención			X	
f. Concentración				X
g. Repetitividad			X	
h. Monotonía	X			
i. Tareas de precisión visimotora			X	
j. Habilidad para solucionar problemas		X		

k. Interpretación de signos y símbolos		X		
l. Percepción causa - efecto			X	
m. Valoración de la realidad		X		
7.3 SENSOPERCEPCIÓN				
a. Percepción visual				X
b. Percepción auditiva			X	
c. Percepción gustativa	X			
d. Percepción olfatoria	X			
e. Percepción táctil			X	
f. Percepción / discriminación de detalles			X	
g. Integración sensorial requerida			X	
h. Deferenciación figura fondo		X		
i. Relaciones espaciales			X	
j. Kinestesia		X		
k. Propiocepción		X		
l. Esterognosia		X		
m. Constancia de la forma		X		
n. Percepción del color		X		
o. Planificación motora			X	

Fuente: Autores

Cuadro 27: Descripción de puestos (Vendedor Externo)

1. IDENTIFICACIÓN DEL CARGO
DENOMINACIÓN: VENDEDOR EXTERNO CÓDIGO: 40805 NIVEL : TÉCNICO EN VENTAS ASIGNACIÓN SALARIAL:\$644.350 DEPENDENCIA: JARDÍN PLAZA
2. OBJETO GENERAL DEL CARGO
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Ofrecer todos los Servicios de la compañía ➤ Desarrollar estrategias de ventas ➤ Analizar el comportamiento del mercado y ayudar a la toma de decisiones
N

3. REQUISITOS MÍNIMOS		
FORMACIÓN ACADÉMICA Y EXPERIENCIA LABORAL: técnico ventas		
Experiencia laboral. un año		
4. DESCRIPCIÓN DE LAS FUNCIONES		
FUNCIONES	PERIODICIDAD	TIPO
➤ Crea estrategias de ventas	d	e
➤ Colabora con las metas propuestas	d	e
➤ Crear estrategias para alcanzar los objetivos y metas propuestos.	d	a
➤ Analiza el comportamiento del mercado	d	a
➤ Dar a conocer nuestros productos y servicios	d	e

Fuente: Autores

Convenciones

TIPO DE FUNCIÓN Ejecución (e) Análisis (a) Dirección (d) Control (c)

PERIODICIDAD Ocasional (o) Diaria (d) Mensual (m) Trimestral (t)

5. COMPETENCIAS		NIVEL		
		ALTO	MEDIO	BAJO
5.1 G E N E R A L E S				
1	Adaptación	X		
2	Análisis		x	
3	Aprendizaje	X		
4	Asertividad	X		
5	Autocontrol	X		
6	Autonomía		x	
7	Creatividad		x	
8	Dinamismo	X		
9	Flexibilidad	X		
10	Iniciativa	X		

11	Integridad	X		
12	Juicio	X		
13	Orientación al servicio	X		
14	Planificación y organización		x	
15	Resolución de problemas		x	
16	Sociabilidad	X		
17	Trabajo en equipo	X		
5.2 TÉCNICAS				
1	Atención al detalle	X		
2	Atención al público	X		
3	Comunicación no verbal		X	
4	Comunicación oral y escrita	X		
5	Disciplina	X		
6	Razonamiento numérico		x	
7	Sentido de urgencia		x	
6. RESPONSABILIDADES		NIVEL		
		ALTO	MEDIO	BAJO
e. Bienes y valores (¿Cuáles?) DISEÑOS				x
f. Información (¿Cuál?) Medidas, ventas,		X		
g. Relaciones interpersonales (¿Cuál?) Con su equipo de trabajo		X		
h. Dirección y coordinación (¿de qué nivel Jerárquico? Dirección y coordinación				x

Fuente: Autores

7. REQUERIMIENTOS FÍSICOS Y MENTALES	PORCENTAJE DE LA JORNADA LABORAL			
	0 - 25%	26 - 50%	51 - 75%	76 - 100%
7.1 CARGA FÍSICA				
a. Posición Sedente		x	X	
b. Posición Bípeda	x			
c. Posturas mantenidas		x		

d. Alternar posiciones		X		
e. Motricidad Gruesa	x			
f. Motricidad Fina		x		
g. Destreza Manual			x	
h. Levantamiento y Manejo de Cargas	X			
i. Velocidad de Reacción		x		
7.2 CARGA MENTAL				
a. Recibir información oral/escrita		x		
b. Producir información oral/escrita		x		
c. Análisis de información				X
d. Emitir respuestas rápidas				X
e. Atención				X
f. Concentración				X
g. Repetitividad		X		
h. Monotonía	X			
i. Tareas de precisión Visio motora		X		
j. Habilidad para solucionar problemas		x		
k. Interpretación de signos y símbolos		x		
l. Percepción causa - efecto		X		
m. Valoración de la realidad			X	
7.3 SENSOPERCEPCIÓN				
a. Percepción visual				X
b. Percepción auditiva			X	
c. Percepción gustativa	X			
d. Percepción olfatoria	X			
e. Percepción táctil			X	
f. Percepción / discriminación de detalles				X
g. Integración sensorial requerida			X	
h. Diferenciación figura fondo		X		
i. Relaciones espaciales			X	
j. Kinestesia		X		
k. Propiocepción		X		
l. Esterognosia		X		

m. Constancia de la forma		X		
n. Percepción del color		X		
o. Planificación motora			X	

Fuente: Autores

8. EXÁMENES OCUPACIONALES DE INGRESO		
TIPO	REQUERIDO	NO REQUERIDO
a. Examen médico	X	
b. Visiometría	x	
c. Audiometría	X	
d. Espirometría		X
e. Cuadro hemático	X	
f. Glicemia	X	
g. Frotis de Sangre Periférico	X	
h. Rx de columna	X	

Fuente: Autores

Cuadro 28: Descripción de puestos (Supervisor)

1. IDENTIFICACIÓN DEL CARGO		
DENOMINACIÓN: SUPERVISOR DE PROYECTO CÓDIGO: 40808 NIVEL : TÉCNICO EN VENTAS ASIGNACIÓN SALARIAL:\$644.350 DEPENDENCIA: JARDIN PLAZA		
2. OBJETO GENERAL DEL CARGO		
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Ofrecer todos los Servicios de la compañía ➤ Asegurarse de que las áreas funcionen de la mejor manera ➤ Brindar excelente atención a clientes y empleados 		
N		
3. REQUISITOS MÍNIMOS		
FORMACION ACADEMICA Y EXPERIENCIA LABORAL: técnico ventas Experiencia laboral. un año		
4. DESCRIPCIÓN DE LAS FUNCIONES		
FUNCIONES	PERIODICIDAD	TIPO
➤ Apoyo en ventas y creación de estrategias de estas	d	e

➤ Hacer que las metas propuestas se logren	d	e
➤ Contactar clientes nuevos y antiguos y ofrecer nuestro producto	d	a
➤ Velar por el bienestar de sus colaboradores	d	a
➤ Dar a conocer nuestros productos y servicios	d	e

Fuente: Autores

Convenciones

TIPO DE FUNCIÓN Ejecución (e) Análisis (a) Dirección (d) Control (c)

PERIODICIDAD Ocasional (o) Diaria (d) Mensual (m) Trimestral (t)

5. COMPETENCIAS		NIVEL		
		ALTO	MEDIO	BAJO
5.1 GENERALES				
1	Adaptación	X		
2	Análisis		x	
3	Aprendizaje	X		
4	Asertividad	X		
5	Autocontrol	X		
6	Autonomía		x	
7	Creatividad		x	
8	Dinamismo	X		
9	Flexibilidad	X		
10	Iniciativa	X		
11	Integridad	X		
12	Juicio	X		
13	Orientación al servicio	X		
14	Planificación y organización		x	
15	Resolución de problemas		x	
16	Sociabilidad	X		
17	Trabajo en equipo	X		
5.2 TÉCNICAS				

1	Atención al detalle	X		
2	Atención al público	X		
3	Comunicación no verbal		X	
4	Comunicación oral y escrita	X		
5	Disciplina	X		
6	Razonamiento numérico		x	
7	Sentido de urgencia		x	

Fuente: Autores

6. RESPONSABILIDADES	NIVEL		
	ALTO	MEDIO	BAJO
i. Bienes y valores (¿Cuáles?) DISEÑOS			x
j. Información (¿Cuál?) Medidas, ventas,	X		
k. Relaciones interpersonales (¿Cuál?) Con su equipo de trabajo	X		
l. Dirección y coordinación (¿de qué nivel Jerárquico? Dirección y coordinación			x

Fuente: Autores

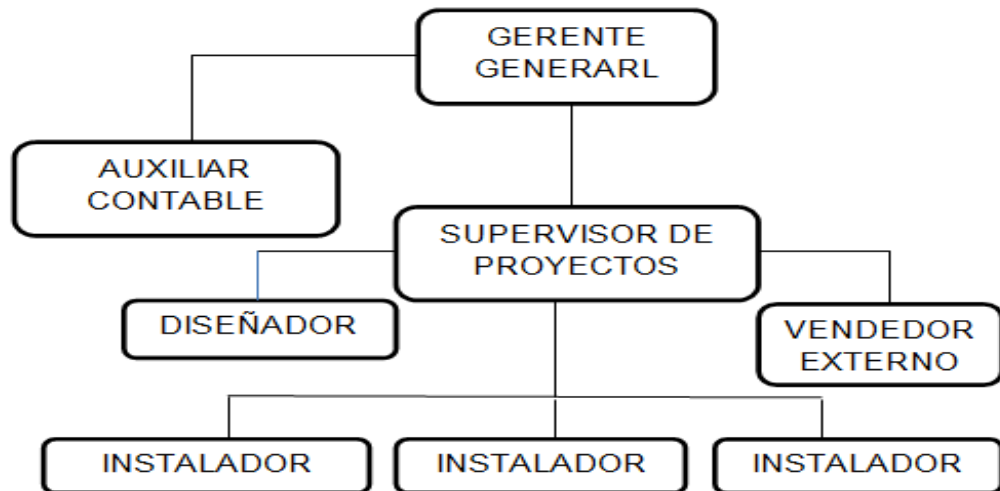
7. REQUERIMIENTOS FÍSICOS Y MENTALES	PORCENTAJE DE LA JORNADA LABORAL			
	0 - 25%	26 - 50%	51 - 75%	76 - 100%
7.1 CARGA FÍSICA				
a. Posición Sedente		x	X	
b. Posición Bípeda	x			
c. Posturas mantenidas		x		
d. Alternar posiciones		X		
e. Motricidad Gruesa	x			
f. Motricidad Fina		x		
g. Destreza Manual			x	
h. Levantamiento y Manejo de Cargas	X			
i. Velocidad de Reacción		x		

7.2 CARGA MENTAL				
a. Recibir información oral/escrita		x		
b. Producir información oral/escrita		x		
c. Análisis de información				X
d. Emitir respuestas rápidas				X
e. Atención				X
f. Concentración				X
g. Repetitividad		X		
h. Monotonía	X			
i. Tareas de precisión Visio motora		X		
j. Habilidad para solucionar problemas		x		
k. Interpretación de signos y símbolos		x		
l. Percepción causa - efecto		X		
m. Valoración de la realidad			X	
7.3 SENSOPERCEPCIÓN				
a. Percepción visual				X
b. Percepción auditiva			X	
c. Percepción gustativa	X			
d. Percepción olfatoria	X			
e. Percepción táctil			X	
f. Percepción / discriminación de detalles				X
g. Integración sensorial requerida			X	
h. Diferenciación figura fondo		X		
i. Relaciones espaciales			X	
j. Kinestesia		X		
k. Propiocepción		X		
l. Esterognosia		X		
m. Constancia de la forma		X		
n. Percepción del color		X		
o. Planificación motora			X	

Fuente: Autores

4.2.4 Organigrama

Figura 10. Organigrama de la empresa



Fuente: Autores.

4.3 MODELO RECLUTAMIENTO DE PERSONAL

El modelo de reclutamiento que se usara en proyecta acabados cuenta con una serie de pasos los cuales se mencionaran a continuación.

- Siendo una empresa nueva tendrá la obligación de crear puestos de trabajo los cuales estarán a cargo de la gerencia ya que por ser una empresa la cual está dando sus primeros pasos en su creación no contara por el momento con un área de talento. la gerencia se hará cargo del personal, tanto en contratación como despido de personal
- Los candidatos deberán cumplir un mínimo de requisitos requeridos por la empresa

- Se iniciara la búsqueda de posibles candidatos por medio de fuentes externas las cuales relacionamos a continuación.

- * Publicaciones en periódicos regionales

- * Referidos

- * Bolsas de empleo electrónicas

- Se recepcionara toda la información de los posibles colaboradores de la empresa.

- Para nuestra convocatoria se implementara un anuncio el contiene el nombre de la empresa ,nombre de cargo, estudios, experiencia

4.4 PROCESO SELECCIÓN DE PERSONAL

La solicitud de empleo que se exigirá en para la selección de personal en la empresa será el curriculum vitae. Puesto aquí podemos encontrar toda la información necesaria del aspirante y requerida por la empresa esto nos podrá hacernos una idea más clara de cuál o cuáles sean los posibles candidatos a quedarse con el cargo ofrecido por la empresa.

Se confirmaran datos e información del aspirante y se la asignara una cita para la debida entrevista anexo de los demás documentos.

4.4.1 Entrevista

La entrevista estará a cargo de realizarla el gerente pues teniendo la capacidad de analizar y saber que puestos y que candidatos se necesitan en la empresa. Esta entrevista busca ser una conversación entre entrevistador y entrevistado donde se pueda obtener información relevante para el cargo el entrevistador hará preguntas

muy sencillas pero que aporten información como sus experiencias vividas en otros empleos, con quien convive, como son las relaciones laborales y familiares en esta entrevista se busca brindar un espacio de confianza al candidato y analizar más bien sus comportamientos.

Algunas de estas preguntas serán

1. ¿qué hace cuando no está trabajando?

Aquí podemos saber en emplea su tiempo libre y en que podríamos apoyar si el tiempo no tiene el correcto uso

2. ¿con quién vive y si tiene hijos?

Es importante saber el núcleo familiar de nuestro aspirante para poder que tanto necesita el empleo y que responsabilidad podrá tener

3. ¿fuma, bebe con qué frecuencia?

Aquí también nos da una posible respuesta a su responsabilidad relacionada con el licor y el trabajo

4.4.2 Exámenes

Al candidato se le exigirán unos exámenes los cuales buscan saber cuáles su estado de salud y conocimiento al igual que la confirmación de sus datos mediante información telefónica

Exámenes médicos. Este será un examen médico general él que nos indique que el candidato tiene la capacidad física para laborar de acuerdo sea su cargo y este examen ira acompañado de una serología para descartar cualquier enfermedad

contagiosa la realización e interpretación de estos serán contratados por un laboratorio de confianza y el corre por cuenta de la empresa.

De conocimiento. Este examen o prueba será realizada por el gerente el encargado de definir si el candidato cumple con los conocimientos necesarios para laborar en la empresa, serán pruebas escritas en busca de solución de casos y práctica donde se pueda ver la capacidad del candidato para desenvolverse en este cargo.

Investigación. Estará a cargo del gerente por la cual se busca confirmar que todos los datos e información entregada por el candidato es veras esta confirmación de información se realizara por medios telefónicos.

4.5 PROCESO DE CONTRATACIÓN

Tipo de contratación.

Se realizaran dos tipos de contratos los cuales serán uno directo con la empresa y el otro por prestación de servicios.

Directa. La contratación directa se realizara mediante contratos labores a término indefinido y la celebración de este será entre el colaborador y el gerente y este a su vez aplica unas causales de despido como ausencia laboral, presentarse a laborar bajo efectos de licor o drogas entre otros.

Las personas que laboraran bajo contrato laboral directo con la empresa son:

* GERENTE

* AUXILIAR CONTABLE

* SUPERVISOR DE PROYECTOS

* DISEÑADOR

* INSTALADOR

* VENDEDOR EXTERNO

FORMATO CONTRATO TÉRMINO FIJO

CONTRATO INDIVIDUAL DE TRABAJO A TÉRMINO FIJO

NOMBRE DEL EMPLEADOR	Johnson Zambrano
DOMICILIO DEL EMPLEADOR	Cali
NIT	888.888.888 -5
NOMBRE DEL TRABAJADOR	Julián
C.C.	39.999.999 DE Santander
DIRECCION DEL TRABAJADOR	CRA 9
TELEFONO	313 33333
LUGAR, FECHA DE NACIMIENTO	GRANADA / CUNDINAMARCA, 15 NOVIEMBRE DE 1970
OFICIO QUE DESEMPEÑARA	instalación y mantenimiento
SALARIO BASICO MENSUAL	MINIMO LEGAL VIGENTE
DURACION DEL CONTRATO	11 MESES 15 DIAS
FECHA DE INICIACION	15 DE ENERO DE 2015

FECHA DE TERMINACION	31 DE DICIEMBRE DE 2015
PERIODO DE PAGO	quincenal
LUGAR DONDE TRABAJARA	jardín plaza
CIUDAD DONDE SE CONTRATA	Cali

Entre el EMPLEADOR y el TRABAJADOR, de las condiciones ya dichas, identificados como aparece al pie de sus firmas, se ha celebrado el presente contrato individual de trabajo A TÉRMINO FIJO, regido además por las siguientes cláusulas, en conexión con la Ley 789 de 2002 y demás normas concordantes:

PRIMERA: EL EMPLEADOR contrata los servicios personales del TRABAJADOR y este se obliga: a) A poner al servicio del EMPLEADOR toda su capacidad normal de trabajo en forma exclusiva en el desempeño de las funciones propias del oficio mencionado y en las labores anexas y complementarias del mismo., de conformidad con las ordenes e instrucciones que le imparta EL EMPLEADOR, o sus representantes, y b) A no prestar directa ni indirectamente servicios laborales a otros EMPLEADORES, ni a trabajar por cuenta propia en el mismo oficio durante la vigencia de este contrato, en el horario que para tal fin le fije el Empleador.

PARÁGRAFO 1: En desarrollo del contrato, el Trabajador cumplirá las siguientes labores conexas con el cargo:

Aseo y mantenimiento general de las instalaciones del Centro de Eventos.

Lavado y planchado de lencería.

Eventualmente, colaborar en la preparación de alimentos.

Las demás que en función del cargo le asigne la administradora del establecimiento.

PARÁGRAFO 2: Para los fines del contrato el trabajador estará subordinado a la Administradora del Centro de Eventos.

SEGUNDA: Las partes declaran que en el presente contrato se entienden incorporadas, en lo pertinente, las disposiciones legales que regulan las relaciones entre la empresa y sus trabajadores, en especial las del contrato de trabajo para el oficio que se suscribe, fuera de las obligaciones consignadas en los reglamentos de trabajo o de higiene y de seguridad industrial de la empresa.

TERCERA: En relación con la actividad propia del trabajador, este la ejecutará dentro de las siguientes modalidades que implican claras obligaciones para el mismo trabajador así:

Observar rigurosamente las normas que le fije la empresa para la realización de la labor a que se refiere el presente contrato.

Guardar absoluta reserva, salvo autorización expresa de la empresa, de todas aquellas informaciones que lleguen a su conocimiento, en razón de su trabajo, y que sean por naturaleza privadas.

Ejecutar por sí mismo las funciones asignadas y cumplir estrictamente las instrucciones que le sean dadas por la empresa, o por quienes la representen, respecto del desarrollo de sus actividades.

Cuidar permanentemente los intereses de la empresa.

Dedicar la totalidad de su jornada de trabajo a cumplir a cabalidad con sus funciones.

Programar diariamente su trabajo y asistir puntualmente a las reuniones que efectúe la empresa a las cuales hubiere sido citado.

Observar completa armonía y comprensión con los clientes, con sus superiores y compañeros de trabajo, en sus relaciones personales y en la ejecución de su labor.

Cumplir permanentemente con espíritu de lealtad, colaboración y disciplina con la empresa.

Avisar oportunamente y por escrito, a la empresa todo cambio en su dirección, teléfono o ciudad de residencia.

CUARTA: EL EMPLEADOR pagará al TRABAJADOR por la prestación de sus servicios el salario indicado, pagadero en las oportunidades también señaladas arriba. Dentro de este pago se encuentra incluida la remuneración de los descansos dominicales y festivos de que tratan los capítulos I y II del título VII del código Sustantivo del Trabajo. Se aclara y se conviene que en los casos en los que EL TRABAJADOR devengue comisiones o cualquier otra modalidad de salario variable, el 82.5% de dichos ingresos, constituye remuneración ordinaria, y el 17.5% restante está destinado a remunerar el descanso en los días dominicales y festivos de que tratan los capítulos I y II del título VII del Código Sustantivo del Trabajo.

PARÁGRAFO: Las partes expresamente acuerdan que lo que reciba el trabajador o llegue a recibir en el futuro, adicional a su salario ordinario, ya sean beneficios o auxilios habituales u ocasionales, tales como alimentación, habitación o vestuario, bonificaciones ocasionales o cualquier otra que reciba, durante la vigencia del contrato de trabajo, en dinero o en especie, no constituyen salario.

QUINTA: Todo trabajo suplementario o en horas extras y todo trabajo en día domingo o festivo en los que legalmente debe concederse descanso, se remunerará conforme a la ley, así como los correspondientes recargos nocturnos. Para el reconocimiento y pago del trabajo suplementario, dominical o festivo EL EMPLEADOR o sus representantes deben autorizarlo previamente por escrito. Cuando la necesidad de este trabajo se presente de manera imprevista o inaplazable, deberá ejecutarse y darse cuenta de él por escrito, a la mayor brevedad, al EMPLEADOR o a sus representantes. EL EMPLEADOR en consecuencia, no reconocerá ningún trabajo suplementario o en días de descanso legalmente obligatorio que no haya sido autorizado previamente o avisado inmediatamente, como queda dicho.

SEXTA: EL TRABAJADOR se obliga a laborar la jornada ordinaria en los turnos y dentro de las horas señaladas por el EMPLEADOR, pudiendo hacer estos ajustes o cambios de horario cuando lo estime conveniente. Por el acuerdo expreso o tácito de las partes, podrán repartirse las horas de la jornada ordinaria en la forma prevista en el artículo 164 del Código Sustantivo del Trabajo, modificado por el artículo 23 de la ley 50 de 1990, teniendo en cuenta que los tiempos de descanso entre las secciones de la jornada no se computan dentro de la misma, según el artículo 167 ibídem.

Así mismo el empleador y el trabajador podrán acordar que la jornada semanal de cuarenta y ocho (48) horas se realice mediante jornadas diarias flexibles de trabajo, distribuidas en máximo seis días a la semana con un día de descanso obligatorio, que podrá coincidir con el domingo. En éste el número de horas de trabajo diario podrá repartirse de manera variable durante la respectiva semana y puede ser de mínimo ocho (8) horas continuas y hasta diez (10) horas diarias sin lugar a ningún recargo por trabajo suplementario, cuando el número de horas de trabajo no exceda el promedio de cuarenta y ocho (48) horas semanales dentro de la jornada ordinaria de las 06:00 am a las 10:00 pm.

SÉPTIMA: Los primeros dos meses del presente contrato se consideran como periodo de prueba, y por consiguiente cualquiera de las partes podrá darlo por terminado unilateralmente, en cualquier momento durante dicho periodo.

OCTAVA: La duración del presente contrato es la establecida en este documento y desde ya las partes acuerdan que no será prorrogado. Por consiguiente, el Trabajador queda preavisado desde la fecha, en el sentido de aceptar que este contrato no se prorrogará ni renovará total o parcialmente y vencido el término del mismo, el Empleador dispondrá máximo de ocho (8) días para cancelarle su liquidación.

NOVENA: Son justas causas para dar por terminado unilateralmente este contrato por cualquiera de las partes, las enumeradas en el artículo 7º del Decreto 2351 de 1965; y además por parte del EMPLEADOR, las siguientes faltas que para el efecto se califiquen como graves a saber: a) Solicitar préstamos especiales o ayudas económicas a clientes o proveedores del empleador aprovechándose de su cargo u oficio o aceptarles donaciones de cualquier clase sin la previa autorización del empleador. b) Autorizar o ejecutar sin ser de su competencia, operaciones que afecten los intereses del empleador o negociar bienes y/o mercancías del empleador en provecho propio. c) Retener dineros o hacer efectivos cheques recibidos para el empleador. d) Presentar cuentas de gastos ficticias o presentar como cumplidas visitas o tareas no efectuadas. e) Cualquier actitud en los compromisos comerciales, personales o en las relaciones sociales que pueda afectar en forma nociva la reputación del empleador. f) Retirar de las instalaciones donde funcione la empresa elementos, máquinas y útiles de propiedad del Empleador sin su autorización escrita. g) La no asistencia puntual al trabajo, sin excusa suficiente a juicio del Empleador. h) El hecho de que el Trabajador abandone el sitio de trabajo, llegue embriagado al mismo o ingiera bebidas embriagantes en el sitio donde labora, sin excusa suficiente a juicio del Empleador. i) El desarrollo de actividades tales como rifas y ventas. j) El

incumplimiento de las normas contenidas en el Reglamento Interno de Trabajo. k) Incurrir en conductas de acoso laboral señaladas en la Ley 1010 de 2006 y/o conductas determinantes de acoso sexual. l) Utilizar los medios de comunicación electrónicos y/o implementos de trabajo entregados para el desempeño del cargo, en asuntos personales ajenos a las labores señaladas para su desarrollo.

DECIMA: Las invenciones o descubrimientos realizados por el TRABAJADOR contratado para investigar pertenecen al EMPLEADOR, de conformidad con el artículo 539 del Código de Comercio, así como en los artículos 20 y concordantes de la ley 23 de 1982 sobre derechos de autor. En cualquier otro caso el invento pertenece al TRABAJADOR, salvo cuando este no haya sido contratado para investigar y realice la invención mediante datos o medios conocidos o utilizados en razón de la labor desempeñada, evento en el cual el trabajador tendrá derecho a una compensación que se fijará de acuerdo al monto del salario, la importancia del invento o descubrimiento, el beneficio que reporte al EMPLEADOR u otros factores similares.

DECIMA PRIMERA: Las partes podrán convenir que el trabajo se preste en un lugar distinto del inicialmente contratado, siempre que tales traslados no desmejoren las condiciones laborales o de remuneración del TRABAJADOR, o impliquen perjuicios para él. Los gastos que se originen con el traslado serán cubiertos por el EMPLEADOR de conformidad con el numeral 8º del artículo 57 del Código Sustantivo del Trabajo. El trabajador se obliga a aceptar los cambios de oficio que decida el EMPLEADOR dentro de su poder subordinante, siempre que se respeten las condiciones laborales del trabajador y no se le causen perjuicios. Todo ello sin que se afecte el honor, la dignidad y los derechos mínimos del TRABAJADOR, de conformidad con el artículo 23 del código sustantivo del Trabajo, modificado por el artículo 1º de la ley 50 de 1990.

DECIMA SEGUNDA: Mientras subsista el presente contrato de trabajo, la trabajadora tendrá derecho a habitar en el lugar donde se desarrolla su actividad, denominado Lugar tal jurisdicción de Sibate, Departamento de Cundinamarca, conjuntamente con su esposo e hijo menor. Este beneficio se concede por mera liberalidad del empleador sin que constituya factor para la base salarial.

DECIMA TERCERA El presente contrato reemplaza en su integridad y deja sin efecto alguno cualquier otro contrato verbal o escrito celebrado entre las partes con anterioridad. Las modificaciones que se acuerden al presente contrato se anotarán a continuación de su texto.

DECIMA CUARTA. Sistema de Seguridad Social Integral. Para los fines consiguientes, el Trabajador manifiesta que se encuentra vinculado al Sistema de Seguridad Social Integral como sigue:

SALUD:_SALUDCOOP

PENSION: COLFONDOS

ARP_SEGUROS BOLIVAR

CAJA DE COMPENSACION: COMPENSAR

Para constancia se firma en dos ejemplares del mismo tenor y valor, ante testigos en Cali a los 15 días del mes de enero de 2015.-

EL Empleador

El Trabajador,

.

CC

C.C.

TESTIGO,

TESTIGO.

C.C.

C.C.

PRESTACIÓN DE SERVICIOS

Proyecta Acabados realizara en la segunda fase, contratos por prestación de servicios. Esto debido a que se quiere proyectar en técnicos especializados en acabados, redes, drywall y maderas formados en el SENA, a conformar grupos de empresas subcontratistas. También al amplio conocimiento de contratistas independientes en acabados de los cuales tenemos excelentes referencias.

En esta segunda fase también se quiere conocer un gran número de especialistas y tener una fuerte base de datos para responder en algún momento la demanda de servicios.

4.5.1 Inducción del personal

La inducción del personal se realizara en un promedio de medio día el cual empezara con una reseña de cómo y por qué nace la empresa a cargo del gerente luego pasaran los encargados de cada área y mediante medios visuales enseñarle que se realiza en cada dependencia para que más tarde haga reconocimiento personal de cada dependencia de la empresa para que se vaya familiarizando

luego de esto se hará la inducción en el puesto de trabajo con el encargado del área.

4.6 PROCESO DE CAPACITACIÓN Y ENTRENAMIENTO DE PERSONAL

4.6.1 Capacitación

La capacitación es de vital importancia en la empresa ya que es una empresa prestadora de servicios y su personal debe estar en constante capacitación para un mejor servicio. Pero la empresa tiene unos puestos identificados como los que requirieren capacitación más seguida.

El área de ventas y de instaladores son las áreas que necesitan más capacitación por lo tanto se programa cada veinte días capacitación para cada área la cual será dirigida por el gerente, supervisor de ventas y supervisor de proyectos cuando se haga necesario la capacitación para toda la empresa se contratará el personal idóneo para el tema el cual se necesite. Al igual y el gerente estará pendiente de analizar qué áreas necesitan capacitación y esto con la ayuda de los supervisores y quejas que sean recibidas.

Supervisor de Proyectos: esta capacitación tiene relación con otros cargos pues el encargado de esta. Está en la capacidad de realizar labores cualquiera de estas áreas servirá para que el supervisor de proyectos encuentre la mejor manera al tratar nuestros colaboradores y clientes tenga la capacidad de dar solución a diferentes problemas del día

Vendedores Externos: estos recibirán una capacitación conjunta la cual será enfocada para que nuestros vendedores miren en cada persona o lugar un futuro cliente, teniendo buena actitud al servicio y trato a nuestros posibles clientes

Diseñador: este tendrá capacitaciones que aborden los temas de actitud al servicio. Y también la actualización uso de nuevos programas de diseño

Instalador: será un área que tendrá más comunicación con el cliente por eso se buscara estar en constante capacitación con ellos y adquieran actitud al servicio y tolerancia.

Que puedan tener empoderamiento al momento de inconveniente o solución de problemas que surjan en el momento.

4.7 FUNDAMENTACIÓN DE CARGOS Y FUNCIONES ESTRATÉGICAS

4.7.1 Descripción de áreas

- **Gerencia:** es el área donde se encuentra toda la información de la empresa este será el encargado de hacer negociaciones, aprobar compras, mantener buena imagen y dar sostenibilidad a la empresa.

- **Contabilidad:** es el área que tiene todos los movimientos financieros de la empresa el auxiliar contable será el que se encargue de generar y hacer entrega de informes a la gerencia, realizar las nóminas.

Estas dos áreas las podemos relacionar ya que cumple con funciones contables y de negociación el gerente podrá realizar este y otros puestos si fuera necesario y el auxiliar podría desarrollar algunas actividades de la gerencia si se lo requiere

- **Ventas:** es un área de gran movimiento pues se estará en constante atención a las necesidades del cliente. El supervisor de ventas estará encargado de los vendedores tanto internos como externos y dará solución inmediata a las necesidades del cliente.

- **Proyectos:** es el área que donde se da vida a lo que el cliente quiere el supervisor de proyectos será el encargado del personal de diseño e instaladores lo cual implica estar en contacto constante con el cliente y estar verificando que los proyectos se están cumpliendo a cabalidad

4.7.2 Identificación y naturaleza del cargo

El Gerente.

“Comúnmente, el término gerente general hace referencia a cualquier ejecutivo que tenga la responsabilidad general de administrar los ingresos y los costos de empresa. Esto significa que un gerente general generalmente se preocupa por todas las funciones de mercadeo y ventas, de finanzas y de recursos humanos de una empresa, así como también de las operaciones del día a día. Frecuentemente, el gerente general es también responsable de liderar y coordinar las funciones de planeamiento estratégico de la empresa. Es necesario conceptualizar el término de gerente”. (Cruz Segovia, 2014)

El gerente es aquella persona de darle vida a la empresa pues el como representante legal está obligado a dar imagen positiva a la empresa que genere en sus colaboradores sentido de pertenencia y en sus clientes confianza al igual con sus proveedores tiene la responsabilidad de mantener la estabilidad económica de la empresa.

PERFIL: gerente

EDUCACIÓN: tecnólogo en administración de empresas

CONOCIMIENTO: procesos administrativos, talento humano

HABILIDADES: para las negociaciones, en toma decisiones,

ACTITUDES: escuchar, saber delegar, motivador

EXPERIENCIA: más de un año

Auxiliar contable

“El auxiliar contable, también es conocido como auxiliar de contabilidad, su trabajo consiste en realizar variadas funciones relacionadas con la contabilidad, se espera que registren con precisión las transacciones financieras que se producen en el diario transcurrir de los negocios. Ellos realizan una gran variedad de funciones, incluida la publicación de todas estas transacciones en un libro de contabilidad de débitos y créditos. Los Auxiliares de contabilidad también pueden elaborar las cuentas por cobrar y cobrar los pagos de los clientes y hacer seguimiento a las deudas de los clientes”. (Allstudies, 2014)

El auxiliar contable cumple una gran tarea en la organización pues este tiene a su cargo las finanzas de la organización y es el responsable de presentar informes contables indicando como está la rentabilidad de esta y así dar apoyo a gerencia en la toma de decisiones.

PERFIL: auxiliar contable

EDUCACIÓN: técnico profesional en contabilidad o costos

CONOCIMIENTO: procesos contables e inventarios

HABILIDADES: solución de problemas, comunicación efectiva, verbal y escrita.

ACTITUDES: responsabilidad, eficaz, proactivo

EXPERIENCIA: más de un año

Diseñador:

“El Diseño Gráfico es una disciplina inminentemente creativa que da respuesta mediante impactos visuales a necesidades específicas de comunicación a través de un proceso intelectual, analítico y deductivo”.

El diseñador es la persona encargada acerca a la realidad tus proyectos pues él tiene la capacidad de hacerlo mediante comunicación visual y escrita, este hace parte importante en las organizaciones por sus habilidades a la hora de dar respuesta a lo requerido.

PERFIL: diseñador

EDUCACIÓN: técnico en diseño

CONOCIMIENTO: en dibujo y sistemas

HABILIDADES: de comprensión, comunicación visual, desarrollo de proyectos

ACTITUDES: observadora, escuchar, paciente

EXPERIENCIA: más de un año

Supervisor de proyectos:

El Jefe de Proyecto realiza la estimación del esfuerzo necesario para llevar a cabo el proyecto, selecciona la estrategia de desarrollo, determina la estructura del mismo seleccionando los procesos principales de MÉTRICA Versión 3 que lo integran, fija el calendario de hitos y entregas y establece la planificación del

proyecto. Es el encargado de dirigir el proyecto, realizando las labores de seguimiento y control del mismo, revisión y evaluación de resultados y coordinación del equipo de proyecto. Se ocupa también de la gestión y resolución de incidencias que puedan surgir durante el desarrollo del proyecto así como de la actualización de la planificación inicial. Entre sus funciones se encuentran la elaboración de los informes de seguimiento y el archivo de la documentación de gestión del proyecto una vez que este ha finalizado. (Vilet Espinosa, 2014)

Esta persona es la que se encarga de que el proyecto llegue a su fin sin contratiempos ni quejas este está capacitado para planificar el desarrollo del proyecto y dar soluciones rápidas a los posibles inconvenientes y así logrando una entrega satisfactoria.

PERFIL: supervisor de proyecto

EDUCACIÓN: técnico en diseño o mercadeo y ventas

CONOCIMIENTO: en ventas, diseños, talento humano

HABILIDADES: en negociaciones, solución de problemas, comunicación.

ACTITUDES: escuchar, saber delegar, motivador, tolerante, respetuosa

EXPERIENCIA: más de un año

Vendedor:

El vendedor es el elemento más importante de las ventas personales porque permite establecer una comunicación directa y personal con los clientes actuales y potenciales de la empresa, y además, porque tiene la facultad de cerrar la venta y de generar y cultivar relaciones personales a corto y largo plazo con los clientes.

Por ello, todo mercad logo y personal vinculado con el área de ventas debería conocer cuál es la definición de vendedor —pero, desde distintas perspectivas para que tengan un panorama más completo de la función básica que realiza el vendedor y su razón de ser en la empresa—.

Como lo dice el enunciado el vendedor es uno de los más importante en la organización porque él es que arte nuestros cliente y crea posibles ventas ya estos tienen la oportunidad de generar comunicación directa con los posibles

Es otras palabras es el un gran generador producción de las organización (Thompson, 2014)

PERFIL: vendedor externo

EDUCACIÓN: técnico en mercadeo y ventas

CONOCIMIENTO: ventas, servicio al cliente

HABILIDADES: en los negocios, saber escuchar, buena memoria, para cultivar relaciones con clientes

ACTITUDES: compromiso, entusiasmo, dinamismo

EXPERIENCIA: más de un año

4.7.3 Actividades relevantes en cada puesto de trabajo

GERENTE: las actividades más relevantes en el puesto de gerencia serán

*. Mantener un buen clima laboral.

*. La toma de decisiones y planificación.

AUXILIAR CONTABLE: en auxiliar contable dentro sus actividades tendrán algunas que son de más importancia como lo son.

*. El pago de impuestos,

*. Creación de informes contables para gerencia.

*. Apoyo en la toma de decisiones.

DISEÑADOR: el diseñador tendrá actividades que generen más importancia como lo son.

*. La innovación.

*. Atender al cliente y entender lo que el cliente necesita.

SUPERVISOR DE PROYECTOS:

*. Hacer seguimiento a los proyectos,

*. Dar soluciones inmediatas a los clientes.

*. Velar por el bienestar de los colaboradores.

VENDEDOR EXTERNO:

*. La consecución y sostenimientos de clientes es una la actividades principales de los vendedores

*. El que generar relaciones y hacer negociaciones.

INSTALADOR: sus actividades relevantes están en.

*. Dar la satisfacción a los clientes.

*. Crear buenas relaciones.

SOCIEDAD S.A.S (SOCIEDAD POR ACCIONES SIMPLIFICADA)

Se crea en el 2008 bajo la ley 1258 Esta modalidad de empresas permite a los emprendedores simplificar trámites y comenzar su proyecto con un bajo presupuesto. Por ejemplo, las SAS no necesitan revisor fiscal y pueden ser personas naturales o jurídicas.

¿Qué beneficios y ventajas ofrece la SAS?

*“Los empresarios pueden fijar las reglas que van a regir el funcionamiento de la sociedad. Es posible, por ejemplo, contar con estatutos flexibles que se adapten a las condiciones y a los requerimientos de cada empresario.

*La creación de la empresa es más fácil. Una SAS se puede crear mediante documento privado, lo cual le ahorra a la empresa tiempo y dinero. ·La responsabilidad de sus socios se limita a sus aportes. La empresa puede beneficiarse de la limitación de la responsabilidad de sus socios, sin tener que tener la pesada estructura de una sociedad anónima.

*Las acciones pueden ser de distintas clases y series. Pueden ser acciones ordinarias, acciones con dividendo preferencial y sin derecho a voto, acciones con voto múltiple, acciones privilegiadas, acciones con dividendo fijo o acciones de pago. Es importante aclarar que las acciones de las SAS no pueden negociarse en bolsa.

*No se requiere establecer una duración determinada. La empresa reduce costos, ya que no tiene que hacer reformas estatutarias cada vez que el término de duración societaria esté próximo a caducar.

*El objeto social puede ser indeterminado. Las personas que vayan a contratar con la SAS, no tienen que consultar e interpretar detalladamente la lista de actividades que la conforman para ver si la entidad tiene la capacidad para desarrollar determinada transacción.

*El pago de capital puede diferirse hasta por dos años. Esto da a los socios recursos para obtener el capital necesario para el pago de las acciones. La sociedad puede establecer libremente las condiciones en que se realice el pago.

*Por regla general no exige revisor fiscal. La SAS solo estará obligada a tener revisor fiscal cuando los activos brutos a 31 de diciembre del año inmediatamente anterior, sean o excedan el equivalente a tres mil salarios mínimos”. (FinanzasPersonales.com.co, 2014)

Por eso se decide crear una sociedad s.a.s ya que es de mejor manejo para los emprendedores y brinda unas ventajas en su creación sostenimiento de esta.

5. ESTUDIO FINANCIERO

5.1 INVERSIÓN INICIAL

Tabla 1: PIB En la construcción nacional

CUADRO 1 INVERSION EN PESOS			
ITEM	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
ACTIVOS FIJOS			
MUEBLES Y ENSERES			
Exhibiciones	2	400,000	800,000
mueble recepcion	1	312,625	312,625
modulo de oficina	1	240,000	240,000
Sillas	5	90,000	450,000
sala de espera	1	412,000	412,000
juego de mesa rimax con sillas	1	180,000	180,000
	0	0	0
TOTAL MUEBLES Y EN CERES			2,394,625
EQUIPOS DE COMPUTO Y COMUNICACIÓN			
Computador toshiba para diseño	1	2,500,000	2,500,000
Portatiles toshiba	2	1,236,750	2,473,500
Impresora hp 8600 multifuncional	1	300,000	300,000
televisor LCD 42"	1	1,200,000	1,200,000
Telefono PBX 100 panasonic	1	120,000	120,000
	0	0	0
TOTAL EQUIPOS DE COMPUTO Y COMUNICACIONES			6,593,500
EQUIPOS Y HERRAMIENTAS			
taladro percutor Makita	2	350,000	700,000
taladro inalambrico Makita	2	450,000	900,000
caladora Makita	2	500,000	1,000,000
sierra circular Makita	1	450,000	450,000
ingleteadora 10" Dwall	1	650,000	650,000
TOTAL EQUIPOS Y HERRAMIENTAS			3,700,000
TOTAL ACTIVOS FIJOS			12,688,125
ACTIVOS DIFERIDOS			
GASTOS PREOPERATIVOS			
Registro Mercantil		291,395	291,395
gastos notariales certificados	1	600,000	600,000
gastos publicitarios, catalogo de servicios	1	400,000	400,000
tarjetas de presentacion x 2000	1	100,000	100,000
TOTAL GASTOS PREOPERATIVOS			1,391,395
ADECUACIONES			
adecuacion local y apliques de diseño	1	400,000	400,000
TOTAL ADECUACIONES			400,000
ACTIVOS INTANGIBLES			
dominio pagina web	1	195,000	195,000
TOTAL ACTIVOS INTANGIBLES			195,000
PUBLICIDAD PREOPERATIVA			
Volantes	1	75,000	75,000
TOTAL PUBLICIDAD PREOPERATIVA			75,000
TOTAL ACTIVOS DIFERIDOS			2,061,395
CAPITAL DE TRABAJO			
Gastos de administracion	1	896,883	896,883
Nomina	1	5,871,129	5,871,129
TOTAL CAPITAL DE TRABAJO			6,768,012
TOTAL INVERSION			21,517,532
% A FINANCIAR			36,00%
INVERSION A FINANCIAR			7,746,311
MESES A DIFERIR			12
VALOR A DIFERIR			171,783

Fuente: Autores

La inversión que se hará en la empresa constara de unos activos, gastos de constitución para el inicio de las operaciones.

Dentro de estos activos encontramos. Nuestros muebles y enseres equipo de oficina, equipo de cómputo. El pago de estos será hará de contado a su vez realiza su debida depreciación a cada activo.

En el siguiente cuadro podrán observar la distribución de los activos y gastos que fueron necesarios para el inicio de la de operaciones de las empresas.

5.2 DEPRECIACION DE ACTIVOS FIJOS

Tabla 2: Depreciación activos fijos

CUADRO 2 DEPRECIACION EN PESOS							
ITEM	AÑOS	DEPRECIACION MENSUAL	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
MUEBLES Y ENCERES	5	39,910	478,925	478,925	478,925	478,925	478,925
EQUIPOS DE COMPUTO Y COMUNICACIONES	3	183,153	2,197,833	2,197,833	2,197,833		
EQUIPOS Y HERRAMIENTAS	5	61,667	740,000	740,000	740,000	740,000	740,000
TOTAL		284,730	3,416,758	3,416,758	3,416,758	1,218,925	1,218,925
MESES AÑO	12						

Fuente: Autores

5.3 BALANCE INICIAL SIN Y CON FINANCIACION

5.3.1 Balance inicial sin financiación

Tabla 3: Balance inicial sin financiación

CUADRO 3 BALANCE INICIAL SIN FINANCIACION EN PESOS	
ITEM	
ACTIVOS	
ACTIVO CORRIENTES	
caja bancos	6.768.012
cxc	0
inventario	0
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	6.768.012
ACTIVOS NO CORRIENTES	
ACTIVOS FIJOS	
MUEBLES Y ENCERES	2.394.625
EQUIPOS DE COMPUTO Y COMUNICACIONES	6.593.500
EQUIPOS Y HERRAMIENTAS	3.700.000
(-) Depreciacion Acomulada	0
TOTAL ACTIVOS FIJOS	12.688.125
ACTIVOS DIFERIDOS	0
Diferidos	2.061.395
TOTAL ACTIVO DIFERIDOS	2.061.395
TOTAL DE ACTIVOS NO CORRIENTES	14.749.520
TOTAL ACTIVOS	21.517.532
PASIVO	
PASIVO CORRIENTES	
Cuentas por pagar	0
Cesantias	0
Intereses a las cesantias	0
Impuesto de renta por pagar	0
Cree por pagar	0
Iva por pagar	0
Impuesto nacional al consumo	0
Ica por pagar	0
TOTAL PASIVO CORRIENTES	0
PASIVO NO CORRIENTES	
Obligaciones financieras	0
Leasing finaciera	0
TOTAL PASIVOS NO CORRIENTES	0
TOTAL PASIVOS	0
PATRIMONIO	
Capital Social	21.517.532
Utilidad acumulada	0
Reserva legal acumulada	0
TOTAL PATRIMONIO	21.517.532
PASIVO + PATRIMONIO	21.517.532

Fuente: Autores

5.3.2 Balance inicial con financiación

Tabla 4: Balance inicial con financiación

CUADRO 4 BALANCE INICIAL CON FINANCIACION EN PESOS	
ITEM	
ACTIVOS	
ACTIVO CORRIENTES	
caja bancos	6.768.012
cxc	0
inventario	0
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	6.768.012
ACTIVOS NO CORRIENTES	
ACTIVOS FIJOS	
MUEBLES Y ENCERES	2.394.625
EQUIPOS DE COMPUTO Y COMUNICACIONES	6.593.500
EQUIPOS Y HERRAMIENTAS	3.700.000
(-) Depreciacion Acomulada	0
TOTAL ACTIVOS FIJOS	12.688.125
ACTIVOS DIFERIDOS	
Diferidos	2.061.395
TOTAL ACTIVO DIFERIDOS	2.061.395
TOTAL DE ACTIVOS NO CORRIENTES	14.749.520
GASTOS DE ADMINISTRACION	
TOTAL ACTIVOS	21.517.532
PASIVO	
PASIVO CORRIENTES	
Cuentas por pagar	0
Cesantias	0
Intereses a las cesantias	0
Impuesto de renta por pagar	0
Cree por pagar	0
Iva por pagar	0
Impuesto nacional al consumo	0
Ica por pagar	0
TOTAL PASIVO CORRIENTES	0
PASIVO NO CORRIENTES	
Obligaciones financieras	7.746.311
Leasing financiera	0
TOTAL PASIVOS NO CORRIENTES	7.746.311
TOTAL PASIVOS	7.746.311
PATRIMONIO	
Capital Social	13.771.220
Utilidad acumulada	0
Reserva legal acumulada	0
TOTAL PATRIMONIO	13.771.220
PASIVO + PATRIMONIO	21.517.532

Fuente: Autores

5.4 AMORTIZACION

Tabla 5: Amortización

CUADRO 5 AMORTIZACION EN PESOS						
VALOR PRESTAMO	7.746.311	No cuotas	Cuota	Interes	Amortizacion	Saldo
TASA EFECTIVA ANUAL (%)	28,60%	0				7.746.311
TASA NOMINAL MENSUAL	25,42%	1	258.660	164.087	94.572	7.651.739
TASA MENSUAL	2,12%	2	258.660	162.084	96.576	7.555.163
MESES AÑO	12	3	258.660	160.038	98.622	7.456.542
N CUOTAS	48	4	258.660	157.949	100.711	7.355.831
		5	258.660	155.816	102.844	7.252.987
		6	258.660	153.637	105.022	7.147.965
		7	258.660	151.413	107.247	7.040.718
		8	258.660	149.141	109.519	6.931.199
		9	258.660	146.821	111.839	6.819.360
		10	258.660	144.452	114.208	6.705.153
		11	258.660	142.033	116.627	6.588.526
		12	258.660	139.562	119.097	6.469.428
		13	258.660	137.039	121.620	6.347.808
		14	258.660	134.463	124.196	6.223.612
		15	258.660	131.832	126.827	6.096.784
		16	258.660	129.146	129.514	5.967.270
		17	258.660	126.402	132.257	5.835.013
		18	258.660	123.601	135.059	5.699.954
		19	258.660	120.740	137.920	5.562.035
		20	258.660	117.818	140.841	5.421.194
		21	258.660	114.835	143.825	5.277.369
		22	258.660	111.788	146.871	5.130.498
		23	258.660	108.677	149.982	4.980.516
		24	258.660	105.500	153.159	4.827.356
		25	258.660	102.256	156.404	4.670.953
		26	258.660	98.943	159.717	4.511.236
		27	258.660	95.560	163.100	4.348.136
		28	258.660	92.105	166.555	4.181.581
		29	258.660	88.577	170.083	4.011.499
		30	258.660	84.974	173.686	3.837.813
		31	258.660	81.295	177.365	3.660.448
		32	258.660	77.538	181.122	3.479.327
		33	258.660	73.701	184.958	3.294.368
		34	258.660	69.783	188.876	3.105.492
		35	258.660	65.782	192.877	2.912.615
		36	258.660	61.697	196.963	2.715.652
		37	258.660	57.525	201.135	2.514.517
		38	258.660	53.264	205.396	2.309.121
		39	258.660	48.913	209.746	2.099.375
		40	258.660	44.470	214.189	1.885.185
		41	258.660	39.933	218.726	1.666.459
		42	258.660	35.300	223.360	1.443.099
		43	258.660	30.569	228.091	1.215.008
		44	258.660	25.737	232.923	982.086
		45	258.660	20.803	237.856	744.229
		46	258.660	15.765	242.895	501.334
		47	258.660	10.620	248.040	253.294
		48	258.660	5.365	253.294	0
				4.669.352	7.746.311	

Fuente: Autores

Tabla 6: Intereses y amortización del préstamo

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	
INTERES	1.827.032	1.461.844	992.211	388.264	4.669.352
AMOTIZACION	1.276.883	1.642.072	2.111.704	2.715.652	7.746.311
	3.103.916	3.103.916	3.103.916	3.103.916	

Fuente: Autores

5.5 LEASING FINANCIERO

Tabla 7: Leasing financiero

CUADRO 6 LEASING FINANCIERO						
		No cuotas	Cuota	Interes	Amortizacion	Saldo
VALOR ACTIVO	3,700,000					3,700,000
%OPCION DE COMPRA	10.00%	0				3,700,000
DTF (%)	5.32%	1	91,409	37,027	54,382	3,645,618
SPREAD (%)	7.00%	2	91,409	36,483	54,926	3,590,693
TASA EFECTIVA ANUAL (%)	12.69%	3	91,409	35,933	55,475	3,535,217
TASA NOMINAL MENSUAL	12.01%	4	91,409	35,378	56,031	3,479,187
TASA MENSUAL	1.00%	5	91,409	34,818	56,591	3,422,595
MESES AÑO	12	6	91,409	34,251	57,158	3,365,438
N CUOTAS	48	7	91,409	33,679	57,730	3,307,708
VALOR OPCIONAL DE COMPRA	370,000	8	91,409	33,102	58,307	3,249,401
VALOR PRESENTE DE OPCION FUTURA DE COMPRA	229,416	9	91,409	32,518	58,891	3,190,510
VALOR PARA CALCULO ANUALIDAD	3,470,584	10	91,409	31,929	59,480	3,131,029
		11	91,409	31,333	60,075	3,070,954
		12	91,409	30,732	60,677	3,010,277
		13	91,409	30,125	61,284	2,948,993
		14	91,409	29,512	61,897	2,887,096
		15	91,409	28,892	62,517	2,824,580
		16	91,409	28,267	63,142	2,761,437
		17	91,409	27,635	63,774	2,697,663
		18	91,409	26,997	64,412	2,633,251
		19	91,409	26,352	65,057	2,568,194
		20	91,409	25,701	65,708	2,502,486
		21	91,409	25,043	66,366	2,436,120
		22	91,409	24,379	67,030	2,369,091
		23	91,409	23,708	67,700	2,301,390
		24	91,409	23,031	68,378	2,233,012
		25	91,409	22,347	69,062	2,163,950
		26	91,409	21,655	69,753	2,094,197
		27	91,409	20,957	70,451	2,023,745
		28	91,409	20,252	71,156	1,952,589
		29	91,409	19,540	71,869	1,880,720
		30	91,409	18,821	72,588	1,808,132
		31	91,409	18,095	73,314	1,734,818
		32	91,409	17,361	74,048	1,660,770
		33	91,409	16,620	74,789	1,585,981
		34	91,409	15,872	75,537	1,510,444
		35	91,409	15,116	76,293	1,434,151
		36	91,409	14,352	77,057	1,357,094
		37	91,409	13,581	77,828	1,279,266
		38	91,409	12,802	78,607	1,200,659
		39	91,409	12,015	79,393	1,121,266
		40	91,409	11,221	80,188	1,041,078
		41	91,409	10,418	80,990	960,087
		42	91,409	9,608	81,801	878,286
		43	91,409	8,789	82,620	795,667
		44	91,409	7,963	83,446	712,220
		45	91,409	7,127	84,281	627,939
		46	91,409	6,284	85,125	542,814
		47	91,409	5,432	85,977	456,837
		48	91,409	4,572	86,837	370,000
				1,057,628	3,330,000	

Fuente: Autores

Tabla 8: Intereses y amortización de leasing financiero

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	
INTERES	407.184	319.642	220.988	109.813	1.057.628
AMOTIZACION	689.723	777.265	875.919	987.094	3.330.000
	1.096.907	1.096.907	1.096.907	1.096.907	

Fuente: Autores

5.6 PARAMETROS GENERALES

Tabla 9: Parámetros económicos

CUADRO PARAMETROS ECONOMICOS					
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
IPC	3,09%	2,95%	2,82%	2,70%	2,70%
TRM	1.814	1.710	1.626	1.590	1.590
% VARIACION TRM	-0,44%	-2,45%	-4,23%	-2,74%	-2,74%
% PRECIO	3,09%	2,95%	2,82%	2,70%	2,70%
% COSTOS	3,09%	2,95%	2,82%	2,70%	2,70%
INCREMENTO % DE SERVICIOS	2,00%	2,00%	2,00%	2,00%	2,00%
IMPUESTO DE RENTA	25,00%	25,00%	25,00%	25,00%	25,00%
CREE	9,00%	9,00%	9,00%	9,00%	9,00%
IVA	16,00%	16,00%	16,00%	16,00%	16,00%
ICA (TARIFA X MIL)	0,011	0,011	0,011	0,011	0,011
RESERVA LEGAL	10,00%	10,00%	10,00%	10,00%	10,00%

Fuente: Autores

Tabla 10: Parámetros laborales

CUADRO PARAMETROS LABORALES	
SMMLV	644.350
AUXILIO DE TRASPORTE	74.000
CESANTIAS	8,33%
INTERES DE CESANTIAS	1,00%
PRIMAS	8,33%
VACACIONES	4,17%
PENSIONES	12,00%
SALUD	0,00%
ARL	0,5226%
CAJA DE COMPESACION,	4,00%
ICBF	0,00%
SENA	0,00%

Fuente: Autores

Tabla 11: Cargos y salarios

CUADRO CARGOS Y SALARIOS	
CARGOS	SALARIO
Gerente	644,350
coordinador de proyectos	644,350
diseñador	644,350
auxiliar contable	644,350
instalador	644,350
vendedor	644,350
	-
	-
total nomina	3,866,100
PERSONAS CON AUXILIO	6

Fuente: Autores

Tabla 12: Recaudos

CUADRO RECAUDOS	
Contado	100,00%
Credito	0,00%
Plazo (dias)	0

Fuente: Autores

Tabla 13: Pagos

CUADRO PAGOS	
Contado	100,00%
Credito	0,00%
Plazo (dias)	0

Fuente: Autores

Tabla 14: Registro mercantil

CUADRO REGISTRO MERCANTIL	
Limite inferior	20.328.000
Limete Superior	21.560.000
Promedio	20.944.000
% a aplicar	1,39%
valor a pagar	291.395

Fuente: Autores

Tabla 15: Parámetros de gastos

CUADRO PARAMETROS GASTOS			
GASTOS DE ADMINISTRACION			
ITEM	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Arrentamiento	1	550.000	566.995
Servicios publicos	1	120.000	123.708
papeleria	1	200.000	206.180
TOTAL GASTOS DE ADMINISTRACION			896.883
SERVICIOS			
Elementos de aseo	1	30.000	30.927
Mantenimiento	1	132.000	136.079
TOTAL SERVICIOS			167.006

Fuente: Autores

Tabla 16: Costos sin IVA

ITEM	COSTO	P. VENTA UNITARIO	MARGEN BRUTA	%MARGEN	PRECIO DE VENTA SIN IVA
Armado e instalacion cocina integral xML	60000	130,000	70,000	54%	200,000
Armado e instalacion closet x M2	20000	45,000	25,000	56%	70,000
Armado e instalacion mueble baño UN	20000	60,000	40,000	67%	100,000
Instalacion puerta sin marco UN	15000	35,000	20,000	57%	55,000
Instalacion puerta con marco y cerradura UN	30000	80,000	50,000	63%	130,000
Armado mueble modular	30000	80,000	50,000	63%	130,000

Fuente: Autores

Tabla 17: Márgenes brutos

MARGEN BRUTO CON IVA						
	COSTO COMPRA UNITARIO	P. VENTA UNITARIO	MARGEN BRUTO UNITARIO	IVA	MARGEN BRUTO CON IVA	% MARGEN BRUTO
armado e inst.cocina integral x ML	\$ 60,000	\$ 130,000	\$ 70,000	\$ 20,800	\$ 49,200	38%
armado e instalacion closet M2	\$ 20,000	\$ 45,000	\$ 25,000	\$ 7,200	\$ 17,800	40%
armado e instalacion mueble baño UN	\$ 20,000	\$ 60,000	\$ 40,000	\$ 9,600	\$ 30,400	51%
instalacion puertas	\$ 15,000	\$ 30,000	\$ 15,000	\$ 4,800	\$ 10,200	34%
instalacion puerta y marco	\$ 30,000	\$ 80,000	\$ 50,000	\$ 12,800	\$ 37,200	47%
armado mueble modular	\$ 30,000	\$ 80,000	\$ 50,000	\$ 12,800	\$ 37,200	47%

Fuente: Autores

5.7 GASTOS EN PESOS

Tabla 18: Gastos en pesos

CUADRO 15. GASTOS EN PESOS																	
ADMINISTRACION	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
ARRENDAMIENTO	566.995	566.995	566.995	566.995	566.995	566.995	566.995	566.995	566.995	566.995	566.995	566.995	6.803.940	7.004.656	7.202.188	7.396.647	7.596.356
Servicios publicos	123.708	123.708	123.708	123.708	123.708	123.708	123.708	123.708	123.708	123.708	123.708	123.708	1.484.496	1.528.289	1.571.386	1.613.814	1.657.387
papeleria	206.180	206.180	206.180	206.180	206.180	206.180	206.180	206.180	206.180	206.180	206.180	206.180	2.474.160	2.547.148	2.618.977	2.689.690	2.762.311
instalcion de redes																	
TOTAL GASTOS DE ADMON	896.883	896.883	896.883	896.883	896.883	896.883	896.883	896.883	896.883	896.883	896.883	896.883	10.762.596	11.080.093	11.392.551	11.700.150	12.016.054
GASTOS DE SERVICIOS																	
Elementos de aseo	30.927	30.927	30.927	30.927	30.927	30.927	30.927	30.927	30.927	30.927	30.927	30.927	371.124	382.072	392.847	403.453	414.347
Mantenimiento	136.079	136.079	136.079	136.079	136.079	136.079	136.079	136.079	136.079	136.079	136.079	136.079	1.632.946	1.681.117	1.728.525	1.775.195	1.823.125
TOTAL GASTOS DE SERVICIOS	167.006	167.006	167.006	167.006	167.006	167.006	167.006	167.006	167.006	167.006	167.006	167.006	2.004.070	2.063.190	2.121.372	2.178.649	2.237.472
GASTOS DE DEPRECIACION	284.730	284.730	284.730	284.730	284.730	284.730	284.730	284.730	284.730	284.730	284.730	284.730	3.416.758	3.416.758	3.416.758	1.218.925	1.218.925
GASTOS DIFERIDOS	171.783	171.783	171.783	171.783	171.783	171.783	171.783	171.783	171.783	171.783	171.783	171.783	2.061.395		0	0	0
GASTOS AL ESTADO DE RESULTADOS	1.520.402	1.520.402	1.520.402	1.520.402	1.520.402	1.520.402	1.520.402	1.520.402	1.520.402	1.520.402	1.520.402	1.520.402	18.244.819	16.560.041	16.930.681	15.097.724	15.472.451
GASTOS FLUJO DE CAJA	1.063.889	1.063.889	1.063.889	1.063.889	1.063.889	1.063.889	1.063.889	1.063.889	1.063.889	1.063.889	1.063.889	1.063.889	12.766.666	13.143.282	13.513.923	13.878.799	14.253.526

Fuente: Autores

Tabla 19: Nomina de administración en pesos

CUADRO 16 NOMINA ADMINISTRACION EN PESOS																	
	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
CARGOS																	
Gerente	644.350	644.350	644.350	644.350	644.350	644.350	644.350	644.350	644.350	644.350	644.350	644.350	7.732.200	7.960.300	8.184.780	8.405.769	8.632.725
coordinador de proyectos	644.350	644.350	644.350	644.350	644.350	644.350	644.350	644.350	644.350	644.350	644.350	644.350	7.732.200	7.960.300	8.184.780	8.405.769	8.632.725
diseñador	644.350	644.350	644.350	644.350	644.350	644.350	644.350	644.350	644.350	644.350	644.350	644.350	7.732.200	7.960.300	8.184.780	8.405.769	8.632.725
auxiliar contable	644.350	644.350	644.350	644.350	644.350	644.350	644.350	644.350	644.350	644.350	644.350	644.350	7.732.200	7.960.300	8.184.780	8.405.769	8.632.725
TOTAL DE SALARIOS	2.577.400	2.577.400	2.577.400	2.577.400	2.577.400	2.577.400	2.577.400	2.577.400	2.577.400	2.577.400	2.577.400	2.577.400	30.928.800	31.841.200	32.739.121	33.623.078	34.530.901
DATOS AL ESTADO DE RESULTADOS																	
PERSONAS CON AUXILIO	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4					
SALARIO	2.577.400	2.577.400	2.577.400	2.577.400	2.577.400	2.577.400	2.577.400	2.577.400	2.577.400	2.577.400	2.577.400	2.577.400	30.928.800	31.841.200	32.739.121	33.623.078	34.530.901
AUXILIO DE TRASPORTE	296.000	296.000	296.000	296.000	296.000	296.000	296.000	296.000	296.000	296.000	296.000	296.000	3.552.000	3.656.784	3.759.905	3.861.423	3.965.681
CESANTIAS	239.354	239.354	239.354	239.354	239.354	239.354	239.354	239.354	239.354	239.354	239.354	239.354	2.872.251	2.956.982	3.040.369	3.122.459	3.206.765
INTERES DE CESANTIAS	28.734	28.734	28.734	28.734	28.734	28.734	28.734	28.734	28.734	28.734	28.734	28.734	344.808	354.980	364.990	374.845	384.966
PRIMAS	239.354	239.354	239.354	239.354	239.354	239.354	239.354	239.354	239.354	239.354	239.354	239.354	2.872.251	2.956.982	3.040.369	3.122.459	3.206.765
VACACIONES	107.390	107.390	107.390	107.390	107.390	107.390	107.390	107.390	107.390	107.390	107.390	107.390	1.288.679	1.326.695	1.364.108	1.400.939	1.438.765
PENSIONES	309.288	309.288	309.288	309.288	309.288	309.288	309.288	309.288	309.288	309.288	309.288	309.288	3.711.456	3.820.944	3.928.695	4.034.769	4.143.708
SALUD	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
ARL	13.469	13.469	13.469	13.469	13.469	13.469	13.469	13.469	13.469	13.469	13.469	13.469	161.634	166.402	171.095	175.714	180.458
CAJA DE COMPEACION,	103.096	103.096	103.096	103.096	103.096	103.096	103.096	103.096	103.096	103.096	103.096	103.096	1.237.152	1.273.648	1.309.565	1.344.923	1.381.236
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	3.914.086	3.914.086	3.914.086	3.914.086	3.914.086	3.914.086	3.914.086	3.914.086	3.914.086	3.914.086	3.914.086	3.914.086	46.969.031	48.354.617	49.718.217	51.060.609	52.439.245
DATOS AL FLUJO DE CAJA																	
SALARIO	2.577.400	2.577.400	2.577.400	2.577.400	2.577.400	2.577.400	2.577.400	2.577.400	2.577.400	2.577.400	2.577.400	2.577.400	30.928.800	31.841.200	32.739.121	33.623.078	34.530.901
AUXILIO DE TRASPORTE	296.000	296.000	296.000	296.000	296.000	296.000	296.000	296.000	296.000	296.000	296.000	296.000	3.552.000	3.656.784	3.759.905	3.861.423	3.965.681
CESANTIAS	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2.872.251	2.956.982	3.040.369	3.122.459
INTERES DE CESANTIAS	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	344.808	354.980	364.990	374.845
PRIMAS	0	0	0	0	0	1.436.125	0	0	0	0	0	1.436.125	2.872.251	2.956.982	3.040.369	3.122.459	3.206.765
VACACIONES	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1.288.679	1.288.679	1.326.695	1.364.108	1.400.939	1.438.765
PENSIONES	309.288	309.288	309.288	309.288	309.288	309.288	309.288	309.288	309.288	309.288	309.288	309.288	3.711.456	3.820.944	3.928.695	4.034.769	4.143.708
SALUD	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
ARL	13.469	13.469	13.469	13.469	13.469	13.469	13.469	13.469	13.469	13.469	13.469	13.469	161.634	166.402	171.095	175.714	180.458
CAJA DE COMPEACION,	103.096	103.096	103.096	103.096	103.096	103.096	103.096	103.096	103.096	103.096	103.096	103.096	1.237.152	1.273.648	1.309.565	1.344.923	1.381.236
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	3.299.253	3.299.253	3.299.253	3.299.253	3.299.253	4.735.379	3.299.253	3.299.253	3.299.253	3.299.253	3.299.253	6.024.058	43.751.972	48.259.714	49.624.820	50.968.664	52.344.818

Fuente: Autores

Tabla 20: Nomina de servicios en pesos

CUADRO 17 NOMINA DE SERVICIOS EN PESOS																		
	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	
CARGOS																		
instalador	644.350	644.350	644.350	644.350	644.350	644.350	644.350	644.350	644.350	644.350	644.350	644.350	7.732.200	7.960.300	8.184.780	8.405.769	8.632.725	
vendedor	644.350	644.350	644.350	644.350	644.350	644.350	644.350	644.350	644.350	644.350	644.350	644.350	7.732.200	7.960.300	8.184.780	8.405.769	8.632.725	
	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
TOTAL DE SALARIOS	1.288.700	1.288.700	1.288.700	1.288.700	1.288.700	1.288.700	1.288.700	1.288.700	1.288.700	1.288.700	1.288.700	1.288.700	15.464.400	15.920.600	16.369.561	16.811.539	17.265.450	
DATOS AL ESTADO DE RESULTADOS																		
PERSONAS CON AUXILIO	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2						
SALARIO	1.288.700	1.288.700	1.288.700	1.288.700	1.288.700	1.288.700	1.288.700	1.288.700	1.288.700	1.288.700	1.288.700	1.288.700	15.464.400	15.920.600	16.369.561	16.811.539	17.265.450	
AUXILIO DE TRASPORTE	148.000	148.000	148.000	148.000	148.000	148.000	148.000	148.000	148.000	148.000	148.000	148.000	1.776.000	1.828.392	1.879.953	1.930.711	1.982.841	
CESANTIAS	119.677	119.677	119.677	119.677	119.677	119.677	119.677	119.677	119.677	119.677	119.677	119.677	1.436.125	1.478.491	1.520.184	1.561.229	1.603.383	
INTERES DE CESANTIAS	14.367	14.367	14.367	14.367	14.367	14.367	14.367	14.367	14.367	14.367	14.367	14.367	172.404	177.490	182.495	187.423	192.483	
PRIMAS	119.677	119.677	119.677	119.677	119.677	119.677	119.677	119.677	119.677	119.677	119.677	119.677	1.436.125	1.478.491	1.520.184	1.561.229	1.603.383	
VACACIONES	53.695	53.695	53.695	53.695	53.695	53.695	53.695	53.695	53.695	53.695	53.695	53.695	644.340	663.348	682.054	700.470	719.382	
PENSIONES	154.644	154.644	154.644	154.644	154.644	154.644	154.644	154.644	154.644	154.644	154.644	154.644	1.855.728	1.910.472	1.964.347	2.017.385	2.071.854	
SALUD	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
ARL	6.735	6.735	6.735	6.735	6.735	6.735	6.735	6.735	6.735	6.735	6.735	6.735	80.817	83.201	85.547	87.857	90.229	
CAJA DE COMPESACION,	51.548	51.548	51.548	51.548	51.548	51.548	51.548	51.548	51.548	51.548	51.548	51.548	618.576	636.824	654.782	672.462	690.618	
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	1.957.043	1.957.043	1.957.043	1.957.043	1.957.043	1.957.043	1.957.043	1.957.043	1.957.043	1.957.043	1.957.043	1.957.043	23.484.515	24.177.308	24.859.109	25.530.305	26.219.623	
DATOS AL FLUJO DE CAJA																		
SALARIO	1.288.700	1.288.700	1.288.700	1.288.700	1.288.700	1.288.700	1.288.700	1.288.700	1.288.700	1.288.700	1.288.700	1.288.700	15.464.400	15.920.600	16.369.561	16.811.539	17.265.450	
AUXILIO DE TRASPORTE	148.000	148.000	148.000	148.000	148.000	148.000	148.000	148.000	148.000	148.000	148.000	148.000	1.776.000	1.828.392	1.879.953	1.930.711	1.982.841	
CESANTIAS	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1.436.125	1.478.491	1.520.184	1.561.229	
INTERES DE CESANTIAS	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	172.404	177.490	182.495	187.423	
PRIMAS	0	0	0	0	0	718.063	0	0	0	0	0	718.063	1.436.125	1.478.491	1.520.184	1.561.229	1.603.383	
VACACIONES	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	644.340	644.340	663.348	682.054	700.470	719.382	
PENSIONES	154.644	154.644	154.644	154.644	154.644	154.644	154.644	154.644	154.644	154.644	154.644	154.644	1.855.728	1.910.472	1.964.347	2.017.385	2.071.854	
SALUD	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
ARL	6.735	6.735	6.735	6.735	6.735	6.735	6.735	6.735	6.735	6.735	6.735	6.735	80.817	83.201	85.547	87.857	90.229	
CAJA DE COMPESACION,	51.548	51.548	51.548	51.548	51.548	51.548	51.548	51.548	51.548	51.548	51.548	51.548	618.576	636.824	654.782	672.462	690.618	
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	1.649.627	1.649.627	1.649.627	1.649.627	1.649.627	2.367.689	1.649.627	1.649.627	1.649.627	1.649.627	1.649.627	1.649.627	3.012.029	21.875.986	24.129.857	24.812.410	25.484.332	26.172.409

Fuente: Autores

5.8 VENTAS Y COSTOS EN PESOS

Tabla 21: Ventas y costos en pesos

CUADRO 18 VENTAS Y COSTOS EN PESOS																		
PAQUETE	SERVICIOS												AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	
	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC						
COCINAS	20	20	20	20	20	25	25	25	25	20	20	25	265	270	276	281	287	
CLOSETS	25	25	25	25	25	30	30	30	30	30	30	30	335	342	349	356	363	
MUEBLE BAÑO	40	40	40	40	40	45	45	45	45	40	40	45	505	515	525	536	547	
PUERTA SIN MARCO	32	32	32	32	32	40	40	40	40	32	32	40	424	432	441	450	459	
PUERTA CON MARCO	25	25	25	25	25	30	30	30	30	25	25	30	325	332	338	345	352	
MUEBLES MODULARES	30	30	30	30	30	35	35	35	35	30	30	35	385	393	401	409	417	
TOTAL	172	172	172	172	172	205	205	205	205	177	177	205	2.239	2.284	2.329	2.376	2.424	
PRECIO DE VENTA																		
COCINAS	200.000	200.000	200.000	200.000	200.000	200.000	200.000	200.000	200.000	200.000	200.000	200.000	200.000	205.900	211.706	217.422	223.293	
CLOSETS	70.000	70.000	70.000	70.000	70.000	70.000	70.000	70.000	70.000	70.000	70.000	70.000	70.000	72.065	74.097	76.098	78.153	
MUEBLE BAÑO	90.000	90.000	90.000	90.000	90.000	90.000	90.000	90.000	90.000	90.000	90.000	90.000	90.000	92.655	95.268	97.840	100.482	
PUERTA SIN MARCO	45.000	45.000	45.000	45.000	45.000	45.000	45.000	45.000	45.000	45.000	45.000	45.000	45.000	46.328	47.634	48.920	50.241	
PUERTA CON MARCO	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000	102.950	105.853	108.711	111.646	
MUEBLES MODULARES	130.000	130.000	130.000	130.000	130.000	130.000	130.000	130.000	130.000	130.000	130.000	130.000	130.000	133.835	137.783	141.848	146.032	
COSTO UNITARIO																		
COCINAS	130.000	130000	130000	130000	130000	130000	130000	130000	130000	130000	130000	130000	130000	133.835	137.609	141.325	145.140	
CLOSETS	45.000	45000	45000	45000	45000	45000	45000	45000	45000	45000	45000	45000	45000	46.328	47.634	48.920	50.241	
MUEBLE BAÑO	60.000	60000	60000	60000	60000	60000	60000	60000	60000	60000	60000	60000	60000	61.770	63.512	65.227	66.988	
PUERTA SIN MARCO	35.000	35000	35000	35000	35000	35000	35000	35000	35000	35000	35000	35000	35000	36.033	37.049	38.049	39.076	
PUERTA CON MARCO	80.000	80000	80000	80000	80000	80000	80000	80000	80000	80000	80000	80000	80000	82.360	84.683	86.969	89.317	
MUEBLES MODULARES	80.000	80000	80000	80000	80000	80000	80000	80000	80000	80000	80000	80000	80000	82.360	84.790	87.291	89.866	
VENTAS TOTALES																		
COCINAS	4.000.000	4.000.000	4.000.000	4.000.000	4.000.000	5.000.000	5.000.000	5.000.000	5.000.000	4.000.000	4.000.000	4.000.000	5.000.000	53.000.000	55.654.770	58.368.719	61.143.568	64.050.333
CLOSETS	1.750.000	1.750.000	1.750.000	1.750.000	1.750.000	2.100.000	2.100.000	2.100.000	2.100.000	2.100.000	2.100.000	2.100.000	2.100.000	23.450.000	24.624.611	25.825.405	27.053.145	28.339.251
MUEBLE BAÑO	3.600.000	3.600.000	3.600.000	3.600.000	3.600.000	4.050.000	4.050.000	4.050.000	4.050.000	3.600.000	3.600.000	3.600.000	4.050.000	45.450.000	47.726.591	50.053.930	52.433.494	54.926.182
PUERTA SIN MARCO	1.440.000	1.440.000	1.440.000	1.440.000	1.440.000	1.800.000	1.800.000	1.800.000	1.800.000	1.440.000	1.440.000	1.800.000	19.080.000	20.035.717	21.012.739	22.011.685	23.058.120	
PUERTA CON MARCO	2.500.000	2.500.000	2.500.000	2.500.000	2.500.000	3.000.000	3.000.000	3.000.000	3.000.000	2.500.000	2.500.000	3.000.000	32.500.000	34.127.925	35.792.139	37.493.697	39.276.148	
MUEBLES MODULARES	3.900.000	3.900.000	3.900.000	3.900.000	3.900.000	4.550.000	4.550.000	4.550.000	4.550.000	3.900.000	3.900.000	4.550.000	50.050.000	52.557.005	55.189.585	57.954.031	60.856.949	
TOTAL	17.190.000	17.190.000	17.190.000	17.190.000	17.190.000	20.500.000	20.500.000	20.500.000	20.500.000	17.540.000	17.540.000	20.500.000	223.530.000	234.726.618	246.242.517	258.089.620	270.506.983	
COSTOS TOTALES CON MANO DE OBRA																		
COCINAS	2.600.000	2.600.000	2.600.000	2.600.000	2.600.000	3.250.000	3.250.000	3.250.000	3.250.000	2.600.000	2.600.000	3.250.000	34.450.000	36.175.601	37.939.667	39.743.319	41.632.717	
CLOSETS	1.125.000	1.125.000	1.125.000	1.125.000	1.125.000	1.350.000	1.350.000	1.350.000	1.350.000	1.350.000	1.350.000	1.350.000	15.075.000	15.830.107	16.602.046	17.391.307	18.218.090	
MUEBLE BAÑO	2.400.000	2.400.000	2.400.000	2.400.000	2.400.000	2.700.000	2.700.000	2.700.000	2.700.000	2.400.000	2.400.000	2.700.000	30.300.000	31.817.727	33.369.287	34.955.663	36.617.455	
PUERTA SIN MARCO	1.120.000	1.120.000	1.120.000	1.120.000	1.120.000	1.400.000	1.400.000	1.400.000	1.400.000	1.120.000	1.120.000	1.400.000	14.840.000	15.583.336	16.343.241	17.120.199	17.934.093	
PUERTA CON MARCO	2.000.000	2.000.000	2.000.000	2.000.000	2.000.000	2.400.000	2.400.000	2.400.000	2.400.000	2.000.000	2.000.000	2.400.000	26.000.000	27.302.340	28.633.711	29.994.958	31.420.918	
MUEBLES MODULARES	2.400.000	2.400.000	2.400.000	2.400.000	2.400.000	2.800.000	2.800.000	2.800.000	2.800.000	2.400.000	2.400.000	2.800.000	30.800.000	32.342.772	33.962.821	35.664.019	37.450.430	
TOTAL	11.645.000	11.645.000	11.645.000	11.645.000	11.645.000	13.900.000	13.900.000	13.900.000	13.900.000	11.870.000	11.870.000	13.900.000	151.465.000	159.051.882	166.850.774	174.869.465	183.273.703	
COSTO UNITARIO SIN MANO DE OBRA																		
COCINAS		8.540	70.000	55.000	55.000	55.000	55.000	55.000	55.000	55.000	55.000	55.000	55.000	56.623	58.219	59.791	61.406	
CLOSETS		5.979	25.000	15.000	15.000	15.000	15.000	15.000	15.000	15.000	15.000	15.000	15.000	15.443	15.878	16.307	16.747	
MUEBLE BAÑO		12.810	40.000	30.000	30.000	30.000	30.000	30.000	30.000	30.000	30.000	30.000	30.000	30.885	31.756	32.613	33.494	
PUERTA SIN MARCO			20.000	15.000	15.000	15.000	15.000	15.000	15.000	15.000	15.000	15.000	15.000	15.443	15.898	16.367	16.850	
PUERTA CON MARCO			50.000	30.000	30.000	30.000	30.000	30.000	30.000	30.000	30.000	30.000	30.000	30.885	31.796	32.734	33.700	
MUEBLES MODULARES			50.000	30.000	30.000	30.000	30.000	30.000	30.000	30.000	30.000	30.000	30.000	30.885	31.796	32.734	33.700	
TOTAL	-	27.329	255.000	175.000	175.000	175.000	175.000	175.000	175.000	175.000	175.000	175.000	175.000	180.163	185.343	190.546	195.896	
COSTOS TOTALES SIN MANO DE OBRA																		
COCINAS	-	170.800	1.400.000	1.100.000	1.100.000	1.375.000	1.375.000	1.375.000	1.375.000	1.100.000	1.100.000	1.375.000	12.845.800	15.305.062	16.051.398	16.814.481	17.613.842	
CLOSETS	-	149.475	625.000	375.000	375.000	450.000	450.000	450.000	450.000	450.000	450.000	450.000	4.674.475	5.276.702	5.534.015	5.797.102	6.072.697	
MUEBLE BAÑO	-	512.400	1.600.000	1.200.000	1.200.000	1.350.000	1.350.000	1.350.000	1.350.000	1.200.000	1.200.000	1.350.000	13.662.400	15.908.864	16.684.643	17.477.831	18.308.727	
PUERTA SIN MARCO	-		640.000	480.000	480.000	600.000	600.000	600.000	600.000	480.000	480.000	600.000	5.560.000	11.120.000	22.240.000	43.840.000	87.200.000	
PUERTA CON MARCO	-		1.250.000	750.000	750.000	900.000	900.000	900.000	900.000	750.000	750.000	900.000	9.750.000	10.238.378	10.751.218	11.289.746	11.855.250	
MUEBLES MODULARES	-		1.500.000	900.000	900.000	1.050.000	1.050.000	1.050.000	1.050.000	900.000	900.000	1.050.000	11.550.000	12.128.540	12.736.058	13.374.007	14.043.911	
TOTAL	-	832.675	3.625.000	2.675.000	2.675.000	3.175.000	3.175.000	3.175.000	3.175.000	2.750.000	2.750.000	3.175.000	31.182.675	36.490.628	38.270.056	40.009.415	41.995.266	

Fuente: Autores

5.9 IVA EN PESOS

Tabla 22: IVA en pesos

CUADRO 19 IVA EN PESOS																	
	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	AÑO1	AÑO2	AÑO3	AÑO4	AÑO5
IVA COBRADO	2,750,400	2,750,400	2,750,400	2,750,400	2,750,400	3,280,000	3,280,000	3,280,000	3,280,000	2,806,400	2,806,400	3,280,000	35,764,800	37,556,259	39,398,803	41,294,339	43,281,117
IVA PAGADO	0	133,228	580,000	428,000	428,000	508,000	508,000	508,000	508,000	440,000	440,000	508,000	4,989,228	5,838,500	6,123,209	6,414,306	6,719,243
IVA CAUSADO	2,750,400	2,617,172	2,170,400	2,322,400	2,322,400	2,772,000	2,772,000	2,772,000	2,772,000	2,366,400	2,366,400	2,772,000	30,775,572	31,717,758	33,275,594	34,880,033	36,561,875
IVA AL FLUJO					9,860,372				10,638,400				20,498,772	21,145,172	22,183,729	23,253,355	24,374,583
IVA AÑO SIGUIENTE													0	10,276,800	10,572,586	11,091,865	11,626,678
IVA TOTAL AL FLUJO	0	0	0	0	9,860,372	0	0	0	10,638,400	0	0	0	20,498,772	31,421,972	32,756,315	34,345,220	36,001,261
MESES AÑO	12																
MESES IVA PAGADOS	8																
MESES IVA * PAGAR	4																

Fuente: Autores

Tabla 23: Recaudo en pesos

CUADRO 20 RECAUDOS EN PESOS																	
	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
CONTADO	17,190,000	17,190,000	17,190,000	17,190,000	17,190,000	20,500,000	20,500,000	20,500,000	20,500,000	17,540,000	17,540,000	20,500,000	223,530,000	234,726,618	246,242,517	258,089,620	270,506,983
CREDITO		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
TOTAL	17,190,000	17,190,000	17,190,000	17,190,000	17,190,000	20,500,000	20,500,000	20,500,000	20,500,000	17,540,000	17,540,000	20,500,000	223,530,000	234,726,618	246,242,517	258,089,620	270,506,983
MESES AÑO	12																
MESES RECAUDADOS	11																

Fuente: Autores

En este cuadro podemos ver los recaudos y pagos realizados por clientes potenciales los cuales serán, de contado y crédito. Se puede ver aquí el total recaudado en determinado tiempo y dando a saber los ingresos proyectados, lo que es oportuno al momento de tomar decisiones con respecto a la organización, también observamos los movimientos generados de carteras proyectada de los clientes y los ingresos en efectivo.

Tabla 24: Pagos en pesos

	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	
CONTADO	-	832,675	3,625,000	2,675,000	2,675,000	3,175,000	3,175,000	3,175,000	3,175,000	2,750,000	2,750,000	3,175,000	31,182,675	36,490,628	38,270,056	40,089,415	41,995,266	-
CREBITO		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
TOTAL	-	832,675	3,625,000	2,675,000	2,675,000	3,175,000	3,175,000	3,175,000	3,175,000	2,750,000	2,750,000	3,175,000	31,182,675	36,490,628	38,270,056	40,089,415	41,995,266	-
MESES AÑO	12																	
MESES RECAUDADOS	11																	

Fuente: Autores

En este cuadro se refiere a las estrategias de los pagos de las diferentes obligaciones que se adquieren con los proveedores, gracias a esto se logra ver y proyectar pagos de obligaciones formando alianzas estratégicas como objetivo para obtener mejores precios en insumo para la prestación de servicios.

5.10 ESTADOS DE RESULTADOS SIN Y CON FINANCIACION

Tabla 25: Estados de resultados sin financiación

INGRESOS	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
VENTAS	17,190,000	17,190,000	17,190,000	17,190,000	17,190,000	20,500,000	20,500,000	20,500,000	20,500,000	17,540,000	17,540,000	20,500,000	223,530,000	234,726,618	246,242,517	258,089,620	270,506,983
+DESCUENTOS													0				
CMO	11,645,000	11,645,000	11,645,000	11,645,000	11,645,000	13,900,000	13,900,000	13,900,000	13,900,000	11,870,000	11,870,000	13,900,000	151,465,000	159,051,882	166,850,774	174,869,465	183,273,703
UTILIDAD BRUTA	5,545,000	5,545,000	5,545,000	5,545,000	5,545,000	6,600,000	6,600,000	6,600,000	6,600,000	5,670,000	5,670,000	6,600,000	72,065,000	75,674,736	79,391,743	83,220,154	87,233,280
EGRESOS																	
Nomina	3,914,086	3,914,086	3,914,086	3,914,086	3,914,086	3,914,086	3,914,086	3,914,086	3,914,086	3,914,086	3,914,086	3,914,086	46,969,031	48,354,617	49,718,217	51,060,609	52,439,245
Gastos de administracion	896,883	896,883	896,883	896,883	896,883	896,883	896,883	896,883	896,883	896,883	896,883	896,883	10,762,596	11,080,093	11,392,551	11,700,150	12,016,054
Gastos de servicios	167,006	167,006	167,006	167,006	167,006	167,006	167,006	167,006	167,006	167,006	167,006	167,006	2,004,070	2,063,190	2,121,372	2,178,649	2,237,472
Gastos de depreciacion	284,730	284,730	284,730	284,730	284,730	284,730	284,730	284,730	284,730	284,730	284,730	284,730	3,416,758	3,416,758	3,416,758	1,218,925	1,218,925
Gastos de diferidos	171,783	171,783	171,783	171,783	171,783	171,783	171,783	171,783	171,783	171,783	171,783	171,783	2,061,395	0	0	0	0
Ica	189,090	189,090	189,090	189,090	189,090	225,500	225,500	225,500	225,500	192,940	192,940	225,500	2,458,830	2,581,993	2,708,668	2,838,986	2,975,577
TOTAL EGRESOS	5,623,577	5,623,577	5,623,577	5,623,577	5,623,577	5,659,987	5,659,987	5,659,987	5,659,987	5,627,427	5,627,427	5,659,987	67,672,679	67,496,650	69,357,566	68,997,319	70,887,274
UTILIDAD OPERACIONAL	(78,577)	(78,577)	(78,577)	(78,577)	(78,577)	940,013	940,013	940,013	940,013	42,573	42,573	940,013	4,392,321	8,178,086	10,034,177	14,222,836	16,346,007
OTROS INGRESOS Y EGRESOS																	
Gastos financieros prestamos													0				
Gastos financieros leasing													0				
TOTAL OTROS INGRESOS Y EGRESOS	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
UTILIDAD NETA ANTE DE IMPUESTOS	(78,577)	(78,577)	(78,577)	(78,577)	(78,577)	940,013	940,013	940,013	940,013	42,573	42,573	940,013	4,392,321	8,178,086	10,034,177	14,222,836	16,346,007
IMPUESTO DE RENTA	0	0	0	0	0	235,003	235,003	235,003	235,003	10,643	10,643	235,003	1,196,302	2,044,521	2,508,544	3,555,709	4,086,502
CREE	0	0	0	0	0	84,601	84,601	84,601	84,601	3,832	3,832	84,601	430,669	736,028	903,076	1,280,055	1,471,141
UTILIDAD NETA DESPUES DE IMPUESTO	(78,577)	(78,577)	(78,577)	(78,577)	(78,577)	620,408	620,408	620,408	620,408	28,098	28,098	620,408	2,765,350	5,397,536	6,622,557	9,387,072	10,788,364
RESERVA LEGAL	0	0	0	0	0	62,041	62,041	62,041	62,041	2,810	2,810	62,041	315,824	539,754	662,256	938,707	1,078,836
UTILIDAD DEL EJERCICIO	(78,577)	(78,577)	(78,577)	(78,577)	(78,577)	558,367	558,367	558,367	558,367	25,288	25,288	558,367	2,449,526	4,857,783	5,960,301	8,448,365	9,709,528
UTILIDAD ACUMULADA													2,449,526	7,307,309	13,267,610	21,715,975	31,425,502
RESERVA LEGAL ACUMULADA													315,824	855,577	1,517,833	2,456,540	3,535,377

Fuente: Autores

En este estado de resultado se utiliza un crecimiento sostenido en las ventas , el cual nos genera un mejor ingreso que nos permita, suplir las necesidades que se presente por lo tanto es conveniente realizar nuevas estrategias cuando sea necesario para tener igual o más alta sostenibilidad en el mercado.

Tabla 26: Estado de resultados con financiación

CUADRO 23 ESTADO DE RESULTADOS CON FINANCIACIÓN																	
INGRESOS	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
VENTAS	17.190.000	17.190.000	17.190.000	17.190.000	17.190.000	20.500.000	20.500.000	20.500.000	20.500.000	17.540.000	17.540.000	20.500.000	223.530.000	234.726.618	246.242.517	258.089.620	270.506.983
+DESCUENTOS													0				
CMV	11.645.000	11.645.000	11.645.000	11.645.000	11.645.000	13.900.000	13.900.000	13.900.000	13.900.000	11.870.000	11.870.000	13.900.000	151.465.000	159.051.882	166.850.774	174.869.465	183.273.703
UTILIDAD BRUTA	5.545.000	5.545.000	5.545.000	5.545.000	5.545.000	6.600.000	6.600.000	6.600.000	6.600.000	5.670.000	5.670.000	6.600.000	72.065.000	75.674.736	79.391.743	83.220.154	87.233.280
EGRESOS																	
Nomina	3.914.086	3.914.086	3.914.086	3.914.086	3.914.086	3.914.086	3.914.086	3.914.086	3.914.086	3.914.086	3.914.086	3.914.086	46.969.031	48.354.617	49.718.217	51.060.609	52.439.245
Gastos de administracion	896.883	896.883	896.883	896.883	896.883	896.883	896.883	896.883	896.883	896.883	896.883	896.883	10.762.596	11.080.093	11.392.551	11.700.150	12.016.054
Gastos de servicios	167.006	167.006	167.006	167.006	167.006	167.006	167.006	167.006	167.006	167.006	167.006	167.006	2.004.070	2.063.190	2.121.372	2.178.649	2.237.472
Gastos de depreciacion	284.730	284.730	284.730	284.730	284.730	284.730	284.730	284.730	284.730	284.730	284.730	284.730	3.416.758	3.416.758	3.416.758	1.218.925	1.218.925
Gastos de diferidos	171.783	171.783	171.783	171.783	171.783	171.783	171.783	171.783	171.783	171.783	171.783	171.783	2.061.395	0	0	0	0
Ica	189.090	189.090	189.090	189.090	189.090	225.500	225.500	225.500	225.500	192.940	192.940	225.500	2.458.830	2.581.993	2.708.668	2.838.986	2.975.577
TOTAL EGRESOS	5.623.577	5.623.577	5.623.577	5.623.577	5.623.577	5.659.987	5.659.987	5.659.987	5.659.987	5.627.427	5.627.427	5.659.987	67.672.679	67.496.650	69.357.566	68.997.319	70.887.274
UTILIDAD OPERACIONAL	(78.577)	(78.577)	(78.577)	(78.577)	(78.577)	940.013	940.013	940.013	940.013	42.573	42.573	940.013	4.392.321	8.178.086	10.034.177	14.222.836	16.346.007
OTROS INGRESOS Y EGRESOS																	
Gastos financieros prestamos	164.087	162.084	160.038	157.949	155.816	153.637	151.413	149.141	146.821	144.452	142.033	139.562	1.827.032	1.461.844	992.211	388.264	
Gastos financieros leasing													0				
TOTAL OTROS INGRESOS Y EGRESOS	164.087	162.084	160.038	157.949	155.816	153.637	151.413	149.141	146.821	144.452	142.033	139.562	1.827.032	1.461.844	992.211	388.264	0
UTILIDAD NETA ANTE DE IMPUESTOS	(242.665)	(240.661)	(238.616)	(236.527)	(234.393)	786.375	788.600	790.872	793.192	(101.879)	(99.460)	800.450	2.565.288	6.716.242	9.041.965	13.834.572	16.346.007
IMPUESTO DE RENTA	0	0	0	0	0	196.594	197.150	197.718	198.298	0	0	200.113	989.872	1.679.060	2.260.491	3.458.643	4.086.502
CREE	0	0	0	0	0	70.774	70.974	71.178	71.387	0	0	72.041	356.354	604.462	813.777	1.245.111	1.471.141
UTILIDAD NETA DESPUES DE IMPUESTO	(242.665)	(240.661)	(238.616)	(236.527)	(234.393)	519.008	520.476	521.975	523.506	(101.879)	(99.460)	528.297	1.219.062	4.432.719	5.967.697	9.130.818	10.788.364
RESERVA LEGAL	0	0	0	0	0	51.901	52.048	52.198	52.351	0	0	52.830	261.326	443.272	596.770	913.082	1.078.836
UTILIDAD DEL EJERCICIO	(242.665)	(240.661)	(238.616)	(236.527)	(234.393)	467.107	468.428	469.778	471.156	(101.879)	(99.460)	475.467	957.736	3.989.448	5.370.927	8.217.736	9.709.528
UTILIDAD ACUMULADA													957.736	4.947.183	10.318.111	18.535.847	28.245.374
RESERVA LEGAL ACUMULADA													261.326	704.598	1.301.368	2.214.450	3.293.286

Fuente: Autores

El anterior cuadro nos proyecta los estados financieros de la empresa, con préstamos a bancos con financiación por eso se evidencia que las utilidades son bajas, debido a que se aumentan los pagos. En este caso la obligación financiera que se adquirió con el banco.

5.11 FLUJOS DE CAJA SIN Y CON FINANCIACION

Tabla 27: Flujo caja sin financiación

INGRESOS	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
RECAUDOS	17,190,000	17,190,000	17,190,000	17,190,000	17,190,000	20,500,000	20,500,000	20,500,000	20,500,000	17,540,000	17,540,000	20,500,000	223,530,000	234,726,618	246,242,517	258,089,620	270,506,983
IVA COBRADO	2,750,400	2,750,400	2,750,400	2,750,400	2,750,400	3,280,000	3,280,000	3,280,000	3,280,000	2,806,400	2,806,400	3,280,000	35,764,800	37,556,259	39,398,803	41,294,339	43,281,117
TOTAL INGRESOS	19,940,400	19,940,400	19,940,400	19,940,400	19,940,400	23,780,000	23,780,000	23,780,000	23,780,000	20,346,400	20,346,400	23,780,000	259,294,800	272,282,877	285,641,320	299,383,959	313,788,100
EGRESOS																	
NOMINA	3,299,253	3,299,253	3,299,253	3,299,253	3,299,253	4,735,379	3,299,253	3,299,253	3,299,253	3,299,253	3,299,253	6,024,058	43,751,972	48,259,714	49,624,820	50,968,664	52,344,818
GASTOS DE ADMINISTRACION	896,883	896,883	896,883	896,883	896,883	896,883	896,883	896,883	896,883	896,883	896,883	896,883	10,762,596	11,080,093	11,392,551	11,700,150	12,016,054
GASTOS DE SERVICIOS	167,006	167,006	167,006	167,006	167,006	167,006	167,006	167,006	167,006	167,006	167,006	167,006	2,004,070	2,063,190	2,121,372	2,178,649	2,237,472
IVA PAGADO	0	133,228	580,000	428,000	428,000	508,000	508,000	508,000	508,000	440,000	440,000	508,000	4,989,228	5,838,500	6,123,209	6,414,306	6,719,243
IVA DECLARADO	0	0	0	0	9,860,372	0	0	0	10,638,400	0	0	0	20,498,772	31,421,972	32,756,315	34,345,220	36,001,261
IMPUESTO DE RENTA													0	1,196,302	2,044,521	2,508,544	3,555,709
CREE													0	430,669	736,028	903,076	1,280,055
ICA													0	2,458,830	2,581,993	2,708,668	2,838,986
PAGOS	11,645,000	11,645,000	11,645,000	11,645,000	11,645,000	13,900,000	13,900,000	13,900,000	13,900,000	11,870,000	11,870,000	13,900,000	151,465,000	159,051,882	166,850,774	174,869,465	183,273,703
TOTAL EGRESOS	16,008,142	16,141,370	16,588,142	16,436,142	26,296,514	20,207,268	18,771,142	18,771,142	29,409,542	16,673,142	16,673,142	21,495,947	233,471,638	261,801,151	274,231,583	286,596,742	300,267,301
FLUJO DE CAJA OPERACIONAL	3,932,258	3,799,030	3,352,258	3,504,258	-6,356,114	3,572,732	5,008,858	5,008,858	-5,629,542	3,673,258	3,673,258	2,284,053	25,823,162	10,481,725	11,409,737	12,787,217	13,520,800
FLUJO DE CAJA FINANCIERO																	
Gastos financieros prestamo													0				
Amortizacion de prestamo													0				
Gastos financieros leasing													0				
Amortizacion del leasing													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	3,932,258	3,799,030	3,352,258	3,504,258	-6,356,114	3,572,732	5,008,858	5,008,858	-5,629,542	3,673,258	3,673,258	2,284,053	25,823,162	10,481,725	11,409,737	12,787,217	13,520,800
Saldo inicial de caja	6,768,012	10,700,270	14,499,299	17,851,557	21,355,815	14,999,701	18,572,433	23,581,291	28,590,148	22,960,606	26,633,864	30,307,121	6,768,012	32,591,174	43,072,900	54,482,636	67,269,853
SALDO FINAL DE CAJA	10,700,270	14,499,299	17,851,557	21,355,815	14,999,701	18,572,433	23,581,291	28,590,148	22,960,606	26,633,864	30,307,121	32,591,174	32,591,174	43,072,900	54,482,636	67,269,853	80,790,653

Fuente: Autores

Este cuadro muestra las entradas y salidas de efectivo en un determinado periodo, este nos ayuda a conocer la cantidad de efectivo que necesita la organización para su óptima operación y cumplir con el pago de gastos y demás responsabilidades y poder tomar decisiones, para un mejor manejo de la empresa y obtener mejores resultados.

Tabla 28: Flujo de caja con financiación

INGRESOS	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
RECAUDOS	17,190,000	17,190,000	17,190,000	17,190,000	17,190,000	20,500,000	20,500,000	20,500,000	20,500,000	17,540,000	17,540,000	20,500,000	223,530,000	234,726,618	246,242,517	258,089,620	270,506,983
IVA COBRADO	2,750,400	2,750,400	2,750,400	2,750,400	2,750,400	3,280,000	3,280,000	3,280,000	3,280,000	2,806,400	2,806,400	3,280,000	35,764,800	37,556,259	39,398,803	41,294,339	43,281,117
TOTAL INGRESOS	19,940,400	19,940,400	19,940,400	19,940,400	19,940,400	23,780,000	23,780,000	23,780,000	23,780,000	20,346,400	20,346,400	23,780,000	259,294,800	272,282,877	285,641,320	299,383,959	313,788,100
EGRESOS																	
NOMINA	3,299,253	3,299,253	3,299,253	3,299,253	3,299,253	4,735,379	3,299,253	3,299,253	3,299,253	3,299,253	3,299,253	6,024,058	43,751,972	48,259,714	49,624,820	50,968,664	52,344,818
GASTOS DE ADMINISTRACION	896,883	896,883	896,883	896,883	896,883	896,883	896,883	896,883	896,883	896,883	896,883	896,883	10,762,596	11,080,093	11,392,551	11,700,150	12,016,054
GASTOS DE SERVICIOS	167,006	167,006	167,006	167,006	167,006	167,006	167,006	167,006	167,006	167,006	167,006	167,006	2,004,070	2,063,190	2,121,372	2,178,649	2,237,472
IVA PAGADO	0	133,228	580,000	428,000	428,000	508,000	508,000	508,000	508,000	440,000	440,000	508,000	4,989,228	5,838,500	6,123,209	6,414,306	6,719,243
IVA DECLARADO	0	0	0	0	9,860,372	0	0	0	10,638,400	0	0	0	20,498,772	31,421,972	32,756,315	34,345,220	36,001,261
IMPUESTO DE RENTA													0	989,872	1,679,060	2,260,491	3,458,643
CREE													0	356,354	604,462	813,777	1,245,111
ICA													0	2,458,830	2,581,993	2,708,668	2,838,986
PAGOS	11,645,000	11,645,000	11,645,000	11,645,000	11,645,000	13,900,000	13,900,000	13,900,000	13,900,000	11,870,000	11,870,000	13,900,000	151,465,000	159,051,882	166,850,774	174,869,465	183,273,703
TOTAL EGRESOS	16,008,142	16,141,370	16,588,142	16,436,142	26,296,514	20,207,268	18,771,142	18,771,142	29,409,542	16,673,142	16,673,142	21,495,947	233,471,638	261,520,407	273,734,556	286,259,390	300,135,291
FLUJO DE CAJA OPERACIONAL	3,932,258	3,799,030	3,352,258	3,504,258	-6,356,114	3,572,732	5,008,858	5,008,858	-5,629,542	3,673,258	3,673,258	2,284,053	25,823,162	10,762,470	11,906,764	13,124,568	13,652,809
FLUJO DE CAJA FINANCIERO																	
Gastos financieros prestamo	164,087	162,084	160,038	157,949	155,816	153,637	151,413	149,141	146,821	144,452	142,033	139,562	1,827,032	1,461,844	992,211	388,264	0
Amortizacion de prestamo	94,572	96,576	98,622	100,711	102,844	105,022	107,247	109,519	111,839	114,208	116,627	119,097	1,276,883	1,642,072	2,111,704	2,715,652	
Gastos financieros lesing													0				
Amortizacion del lesing													0				
TOTAL FLUJO DE CAJA FINANCIERO	258,660	258,660	258,660	258,660	258,660	258,660	258,660	258,660	258,660	258,660	258,660	258,660	3,103,916	3,103,916	3,103,916	3,103,916	0
FLUJO DE CAJA NETO	3,673,598	3,540,370	3,093,598	3,245,598	-6,614,774	3,314,073	4,750,198	4,750,198	-5,888,202	3,414,598	3,414,598	2,025,393	22,719,247	7,658,554	8,802,848	10,020,653	13,652,809
Saldo inicial de caja	6,768,012	10,441,610	13,981,980	17,075,578	20,321,176	13,706,402	17,020,475	21,770,673	26,520,871	20,632,669	24,047,267	27,461,865	6,768,012	29,487,259	37,145,813	45,948,661	55,969,313
SALDO FINAL DE CAJA	10,441,610	13,981,980	17,075,578	20,321,176	13,706,402	17,020,475	21,770,673	26,520,871	20,632,669	24,047,267	27,461,865	29,487,259	29,487,259	37,145,813	45,948,661	55,969,313	69,622,123

Fuente: Autores

El flujo de caja con financiación muestra la excelente solvencia financiera que tiene la empresa PROYECTA ACABADOS, se puede observar cómo diferentes factores de entrada del efectivo aportan al crecimiento, todos los gastos, responsabilidades financieras y tributarias.

5.12 BALANCE GENERAL PROYECTADA SIN Y CON FINANCIACION

Tabla 29: Balance general proyectado sin financiación

CUADRO 26 BALANCE GENERAL PROYECTADO SIN FINANCIACIÓN EN PESOS						
ITEM	BALANCE INICIAL	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
ACTIVOS						
ACTIVO CORRIENTES						
caja bancos	6,768,012	32,591,174	43,072,900	54,482,636	67,269,853	80,790,653
cxc	0	0	0	0	0	0
inventario	0	0	0	0	0	0
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	6,768,012	32,591,174	43,072,900	54,482,636	67,269,853	80,790,653
ACTIVOS NO CORRIENTES						
ACTIVOS FIJOS						
MUEBLES Y ENCERES	2,394,625	2,394,625	2,394,625	2,394,625	2,394,625	2,394,625
EQUIPOS DE COMPUTO Y COMUNICACIONES	6,593,500	6,593,500	6,593,500	6,593,500	6,593,500	6,593,500
EQUIPOS Y HERRAMIENTAS	3,700,000	3,700,000	3,700,000	3,700,000	3,700,000	3,700,000
(-) Depreciacion Acomulada	0	3,416,758	6,833,517	10,250,275	11,469,200	12,688,125
TOTAL ACTIVOS FIJOS	12,688,125	9,271,367	5,854,608	2,437,850	1,218,925	0
ACTIVOS DIFERIDOS	0					
Diferidos	2,061,395	0	0	0	0	0
TOTAL ACTIVO DIFERIDOS	2,061,395	0	0	0	0	0
TOTAL DE ACTIVOS NO CORRIENTES	14,749,520	9,271,367	5,854,608	2,437,850	1,218,925	0
TOTAL ACTIVOS	21,517,532	41,862,541	48,927,508	56,920,486	68,488,778	80,790,653
PASIVO						
PASIVO CORRIENTES						
Cuentas por pagar	0	0	0	0	0	0
Cesantias	0	2,872,251	2,956,982	3,040,369	3,122,459	3,206,765
Intereses a las cesantias	0	344,808	354,980	364,990	374,845	384,966
Impuesto de renta por pagar	0	1,196,302	2,044,521	2,508,544	3,555,709	4,086,502
Cree por pagar	0	430,669	736,028	903,076	1,280,055	1,471,141
Iva por pagar	0	10,276,800	10,572,586	11,091,865	11,626,678	12,187,292
Ica por pagar	0	0	0	0	0	0
Ica por pagar	0	2,458,830	2,581,993	2,708,668	2,838,986	2,975,577
TOTAL PASIVO CORRIENTES	0	17,579,659	19,247,090	20,617,512	22,798,731	24,312,242
PASIVO NO CORRIENTES						
Obligaciones financieras	0	0	0	0	0	0
Leasing financiera	0	0	0	0	0	0
TOTAL PASIVOS NO CORRIENTES	0	0	0	0	0	0
TOTAL PASIVOS	0	17,579,659	19,247,090	20,617,512	22,798,731	24,312,242
PATRIMONIO						
Capital Social	21,517,532	21,517,532	21,517,532	21,517,532	21,517,532	21,517,532
Utilidad acumulada	0	2,449,526	7,307,309	13,267,610	21,715,975	31,425,502
Reserva legal acumulada	0	315,824	855,577	1,517,833	2,456,540	3,535,377
TOTAL PATRIMONIO	21,517,532	24,282,882	29,680,418	36,302,975	45,690,047	56,478,411
PASIVO + PATRIMONIO	21,517,532	41,862,541	48,927,508	56,920,486	68,488,778	80,790,653
		0	0	0	0	0

Fuente: Autores

Muestra la capacidad que tiene la empresa para atender los requerimientos necesarios para su creación y la solvencia que tienen los socios para cubrir el total de la inversión para la iniciación del proyecto.

Tabla 30: Balance general proyectado con financiación

CUADRO 27 BALANCE GENERAL PROYECTADO CON FINANCIACIÓN EN PESOS						
CUADRO 29 BALANCE GENERAL PROYECTADO CF EN PESOS	BALANCE INICIAL	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
ITEM						
ACTIVOS						
ACTIVO CORRIENTES						
caja bancos	6,768,012	29,487,259	37,145,813	45,948,661	55,969,313	69,622,123
cxc	0	0	0	0	0	0
inventario	0	0	0	0	0	0
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	6,768,012	29,487,259	37,145,813	45,948,661	55,969,313	69,622,123
ACTIVOS NO CORRIENTES						
ACTIVOS FIJOS						
MUEBLES Y ENCERES	2,394,625	2,394,625	2,394,625	2,394,625	2,394,625	2,394,625
EQUIPOS DE COMPUTO Y COMUNICACIONES	6,593,500	6,593,500	6,593,500	6,593,500	6,593,500	6,593,500
EQUIPOS Y HERRAMIENTAS	3,700,000	3,700,000	3,700,000	3,700,000	3,700,000	3,700,000
(-) Depreciacion Acomulada	0	3,416,758	6,833,517	10,250,275	11,469,200	12,688,125
TOTAL ACTIVOS FIJOS	12,688,125	9,271,367	5,854,608	2,437,850	1,218,925	0
ACTIVOS DIFERIDOS	0					
Diferidos	2,061,395	0	0	0	0	0
TOTAL ACTIVO DIFERIDOS	2,061,395	0	0	0	0	0
TOTAL DE ACTIVOS NO CORRIENTES	14,749,520	9,271,367	5,854,608	2,437,850	1,218,925	0
TOTAL ACTIVOS	21,517,532	38,758,625	43,000,421	48,386,511	57,188,238	69,622,123
PASIVO						
PASIVO CORRIENTES						
Cuentas por pagar	0	0	0	0	0	0
Cesantias	0	2,872,251	2,956,982	3,040,369	3,122,459	3,206,765
Intereses a las cesantias	0	344,808	354,980	364,990	374,845	384,966
Impuesto de renta por pagar	0	989,872	1,679,060	2,260,491	3,458,643	4,086,502
Cree por pagar	0	356,354	604,462	813,777	1,245,111	1,471,141
Iva por pagar	0	10,276,800	10,572,586	11,091,865	11,626,678	12,187,292
lca por pagar	0	0	0	0	0	0
TOTAL PASIVO CORRIENTES	0	17,298,915	18,750,063	20,280,160	22,666,722	24,312,242
PASIVO NO CORRIENTES						
Obligaciones financieras	7,746,311	6,469,428	4,827,356	2,715,652	0	0
Leasing financiera	0	0	0	0	0	0
TOTAL PASIVOS NO CORRIENTES	7,746,311	6,469,428	4,827,356	2,715,652	0	0
TOTAL PASIVOS	7,746,311	23,768,343	23,577,419	22,995,812	22,666,722	24,312,242
PATRIMONIO						
Capital Social	13,771,220	13,771,220	13,771,220	13,771,220	13,771,220	13,771,220
Utilidad acumulada	0	957,736	4,947,183	10,318,111	18,535,847	28,245,374
Reserva legal acumulada	0	261,326	704,598	1,301,368	2,214,450	3,293,286
TOTAL PATRIMONIO	13,771,220	14,990,282	19,423,002	25,390,699	34,521,517	45,309,881
PASIVO + PATRIMONIO	21,517,532	38,758,625	43,000,421	48,386,511	57,188,238	69,622,123

Fuente: Autores

5.13 ANALISIS DEL VPN, TIR, Y B/C FLUJOS DE CAJA SIN Y CON FINANCIACION

Tabla 31: VPN, TIR Y B/G flujo de caja sin financiación

		AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
		(21,517,532)	25,823,162	10,481,725	11,409,737	12,787,217	13,520,800
DTF (%)		4.65%					
SPREAD (%)		20.00%					
CDO (%)		25.58%					
VPN (\$)		20,923,958					
TIR (%)		79.76%					
B/C (VEGS)		1.97					

Fuente: Autores

Tabla 32: VPN, TIR Y B/C Flujo de caja con financiación

		AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
		(13,771,220)	22,719,247	7,658,554	8,802,848	10,020,653	13,652,809
DTF (%)		4.65%					
SPREAD (%)		20.00%					
CDO (%)		25.58%					
VPN (\$)		22,021,981					
TIR (%)		116.14%					
B/C (VEGS)		2.60					

Fuente: Autores

Como puede observarse aquí el valor neto presente es positivo , analizando el valor presente en la organización, es buena y una tasa interna de rentabilidad de más del 25 % obteniendo también una (TIR), con muy buenos resultados para la organización que apenas está empezando.

La utilidad que genera la organización en los dos primeros años se recupera en un tiempo poco prolongado, y las utilidades a través de cada año van en aumento, lo

cual da una visión a la organización, e indica que a futuro esta va ser una muy buena organización.

5.14 ANALISIS VERTICALES Y HORIZONTALES

Tabla 33: Análisis vertical balance general proyectado sin financiación

ITEM	BALANCE INICIAL	ANALISIS VERTICAL	AÑO 1	ANALISIS VERTICAL	AÑO 2	ANALISIS VERTICAL	AÑO 3	ANALISIS VERTICAL	AÑO 4	ANALISIS VERTICAL	AÑO 5	ANALISIS VERTICAL
ACTIVOS												
ACTIVO CORRIENTES												
caja bancos	6,768,012	31.45%	32,591,174	77.85%	43,072,900	88.03%	54,482,636	95.72%	67,269,853	98.22%	80,790,653	100.00%
exc	0	0.00%	0	0.00%	0	0.00%	0	0.00%	0	0.00%	0	0.00%
inventario	0	0.00%	0	0.00%	0	0.00%	0	0.00%	0	0.00%	0	0.00%
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	6,768,012	31.45%	32,591,174	77.85%	43,072,900	88.03%	54,482,636	95.72%	67,269,853	98.22%	80,790,653	100.00%
ACTIVOS NO CORRIENTES												
ACTIVOS FIJOS												
MUEBLES Y ENCERES	2,394,625	11.13%	2,394,625	5.72%	2,394,625	4.89%	2,394,625	4.21%	2,394,625	3.50%	2,394,625	2.96%
EQUIPOS DE COMPUTO Y COMUNICACIONES	6,593,500	30.64%	6,593,500	15.75%	6,593,500	13.48%	6,593,500	11.58%	6,593,500	9.63%	6,593,500	8.16%
EQUIPOS Y HERRAMIENTAS	3,700,000	17.20%	3,700,000	8.84%	3,700,000	7.56%	3,700,000	6.50%	3,700,000	5.40%	3,700,000	4.58%
(-) Depreciacion Acomulada	0	0.00%	3,416,758	8.16%	6,833,517	13.97%	10,250,275	18.01%	11,469,200	16.75%	12,688,125	15.70%
TOTAL ACTIVOS FIJOS	12,688,125	58.97%	9,271,367	22.15%	5,854,608	11.97%	2,437,850	4.28%	1,218,925	1.78%	0	0.00%
ACTIVOS DIFERIDOS												
Diferidos	2,061,395	9.58%	0	0.00%	0	0.00%	0	0.00%	0	0.00%	0	0.00%
TOTAL ACTIVO DIFERIDOS	2,061,395	9.58%	0	0.00%	0	0.00%	0	0.00%	0	0.00%	0	0.00%
TOTAL DE ACTIVOS NO CORRIENTES	14,749,520	68.55%	9,271,367	22.15%	5,854,608	11.97%	2,437,850	4.28%	1,218,925	1.78%	0	0.00%
TOTAL ACTIVOS	21,517,532	100.00%	41,862,541	100.00%	48,927,508	100.00%	56,920,486	100.00%	68,488,778	100.00%	80,790,653	100.00%
PASIVO												
PASIVO CORRIENTES												
Cuentas por pagar	0	0.00%	0	0.00%	0	0.00%	0	0.00%	0	0.00%	0	0.00%
Cesantias	0	0.00%	2,872,251	6.86%	2,956,982	6.04%	3,040,369	5.34%	3,122,459	4.56%	3,206,765	3.97%
Intereses a las cesantias	0	0.00%	344,808	0.82%	354,980	0.73%	364,990	0.64%	374,845	0.55%	384,966	0.48%
Impuesto de renta por pagar	0	0.00%	1,196,302	2.86%	2,044,521	4.18%	2,508,544	4.41%	3,555,709	5.19%	4,086,502	5.06%
Cree por pagar	0	0.00%	430,669	1.03%	736,028	1.50%	903,076	1.59%	1,280,055	1.87%	1,471,141	1.82%
Iva por pagar	0	0.00%	10,276,800	24.55%	10,572,586	21.61%	11,091,865	19.49%	11,626,678	16.98%	12,187,292	15.09%
	0	0.00%	0	0.00%	0	0.00%	0	0.00%	0	0.00%	0	0.00%
Ica por pagar	0	0.00%	2,458,830	5.87%	2,581,993	5.28%	2,708,668	4.76%	2,838,986	4.15%	2,975,577	3.68%
TOTAL PASIVO CORRIENTES	0	0.00%	17,579,659	41.99%	19,247,090	39.34%	20,617,512	36.22%	22,798,731	33.29%	24,312,242	30.09%
PASIVO NO CORRIENTES												
Obligaciones financieras	0	0.00%	0	0.00%	0	0.00%	0	0.00%	0	0.00%	0	0.00%
Leasing financiera	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%	17,579,659	41.99%	19,247,090	39.34%	20,617,512	36.22%	22,798,731	33.29%	24,312,242	30.09%
PATRIMONIO												
Capital Social	21,517,532	100.00%	21,517,532	51.40%	21,517,532	43.98%	21,517,532	37.80%	21,517,532	31.42%	21,517,532	26.63%
Utilidad acumulada	0	0.00%	2,449,526	5.85%	7,307,309	14.93%	13,267,610	23.31%	21,715,975	31.71%	31,425,502	38.90%
Reserva legal acumulada	0	0.00%	315,824	0.75%	855,577	1.75%	1,517,833	2.67%	2,456,540	3.59%	3,535,377	4.38%
TOTAL PATRIMONIO	21,517,532	100.00%	24,282,882	58.01%	29,680,418	60.66%	36,302,975	63.78%	45,690,047	66.71%	56,478,411	69.91%
PASIVO + PATRIMONIO	21,517,532	100.00%	41,862,541	100.00%	48,927,508	100.00%	56,920,486	100.00%	68,488,778	100.00%	80,790,653	100.00%

Fuente: Autores

Tabla 34: Análisis vertical balance general proyectado con financiación

CUADRO 31 ANALISIS VERTICAL BALANCE GENERAL PROYECTADO CON FINANCIACION EN PESOS												
ITEM	BALANCE INICIAL	ANALISIS VERTICAL	AÑO 1	ANALISIS VERTICAL	AÑO 2	ANALISIS VERTICAL	AÑO 3	ANALISIS VERTICAL	AÑO 4	ANALISIS VERTICAL	AÑO 5	ANALISIS VERTICAL
ACTIVOS												
ACTIVO CORRIENTES												
caja bancos	6,768,012	31.45%	29,487,259	76.08%	37,145,813	86.38%	45,948,661	94.96%	55,969,313	97.87%	69,622,123	100.00%
cxc	0	0.00%	0	0.00%	0	0.00%	0	0.00%	0	0.00%	0	0.00%
inventario	0	0.00%	0	0.00%	0	0.00%	0	0.00%	0	0.00%	0	0.00%
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	6,768,012	31.45%	29,487,259	76.08%	37,145,813	86.38%	45,948,661	94.96%	55,969,313	97.87%	69,622,123	100.00%
ACTIVOS NO CORRIENTES												
ACTIVOS FIJOS												
MUEBLES Y ENGERES	2,394,625	11.13%	2,394,625	6.18%	2,394,625	5.57%	2,394,625	4.95%	2,394,625	4.19%	2,394,625	3.44%
EQUIPOS DE COMPUTO Y COMUNICACIONES	6,593,500	30.64%	6,593,500	17.01%	6,593,500	15.33%	6,593,500	13.63%	6,593,500	11.53%	6,593,500	9.47%
EQUIPOS Y HERRAMIENTAS	3,700,000	17.20%	3,700,000	9.55%	3,700,000	8.60%	3,700,000	7.65%	3,700,000	6.47%	3,700,000	5.31%
(-) Depreciacion Acumulada	0	0.00%	3,416,758	8.82%	6,833,517	15.89%	10,250,275	21.18%	11,469,200	20.06%	12,688,125	18.22%
TOTAL ACTIVOS FIJOS	12,688,125	58.97%	9,271,367	23.92%	5,854,608	13.62%	2,437,850	5.04%	1,218,925	2.13%	0	0.00%
ACTIVOS DIFERIDOS												
Diferidos	2,061,395	9.58%	0	0.00%	0	0.00%	0	0.00%	0	0.00%	0	0.00%
TOTAL ACTIVO DIFERIDOS	2,061,395	9.58%	0	0.00%	0	0.00%	0	0.00%	0	0.00%	0	0.00%
TOTAL DE ACTIVOS NO CORRIENTES	14,749,520	68.55%	9,271,367	23.92%	5,854,608	13.62%	2,437,850	5.04%	1,218,925	2.13%	0	0.00%
TOTAL ACTIVOS	21,517,532	100.00%	38,758,625	100.00%	43,000,421	100.00%	48,386,511	100.00%	57,188,238	100.00%	69,622,123	100.00%
PASIVO												
PASIVO CORRIENTES												
Cuentas por pagar	0	0.00%	0	0.00%	0	0.00%	0	0.00%	0	0.00%	0	0.00%
Cesantias	0	0.00%	2,872,251	7.41%	2,956,982	6.88%	3,040,369	6.28%	3,122,459	5.46%	3,206,765	4.61%
Intereses a las cesantias	0	0.00%	344,808	0.89%	354,980	0.83%	364,990	0.75%	374,845	0.66%	384,966	0.55%
Impuesto de renta por pagar	0	0.00%	989,872	2.55%	1,679,060	3.90%	2,260,491	4.67%	3,458,643	6.05%	4,086,502	5.87%
Cree por pagar	0	0.00%	356,354	0.92%	604,462	1.41%	813,777	1.68%	1,245,111	2.18%	1,471,141	2.11%
Iva por pagar	0	0.00%	10,276,800	26.51%	10,572,586	24.59%	11,091,865	22.92%	11,626,678	20.33%	12,187,292	17.50%
	0	0.00%	0	0.00%	0	0.00%	0	0.00%	0	0.00%	0	0.00%
Ica por pagar	0	0.00%	2,458,830	6.34%	2,581,993	6.00%	2,708,668	5.60%	2,838,986	4.96%	2,975,577	4.27%
TOTAL PASIVO CORRIENTES	0	0.00%	17,298,915	44.63%	18,750,063	43.60%	20,280,160	41.91%	22,666,722	39.64%	24,312,242	34.92%
PASIVO NO CORRIENTES												
Obligaciones financieras	7,746,311	36.00%	6,469,428	16.69%	4,827,356	11.23%	2,715,652	5.61%	0	0.00%	0	0.00%
Leasing financiera	0	0.00%	0	0.00%	0	0.00%	0	0.00%	0	0.00%	0	0.00%
TOTAL PASIVOS NO CORRIENTES	7,746,311	36.00%	6,469,428	16.69%	4,827,356	11.23%	2,715,652	5.61%	0	0.00%	0	0.00%
TOTAL PASIVOS	7,746,311	36.00%	23,768,343	61.32%	23,577,419	54.83%	22,995,812	47.53%	22,666,722	39.64%	24,312,242	34.92%
PATRIMONIO												
Capital Social	13,771,220	64.00%	13,771,220	35.53%	13,771,220	32.03%	13,771,220	28.46%	13,771,220	24.08%	13,771,220	19.78%
Utilidad acumulada	0	0.00%	957,736	2.47%	4,947,183	11.50%	10,318,111	21.32%	18,535,847	32.41%	28,245,374	40.57%
Reserva legal acumulada	0	0.00%	261,326	0.67%	704,598	1.64%	1,301,368	2.69%	2,214,450	3.87%	3,293,286	4.73%
TOTAL PATRIMONIO	13,771,220	64.00%	14,990,282	38.68%	19,423,002	45.17%	25,390,699	52.47%	34,521,517	60.36%	45,309,881	65.08%
PASIVO + PATRIMONIO	21,517,532	100.00%	38,758,625	100.00%	43,000,421	100.00%	48,386,511	100.00%	57,188,238	100.00%	69,622,123	100.00%

Fuente: Autores

en los anteriores balances verticales se puede notar que la organización cuenta con una amplia capacidad de efectivo, por este motivo se buscan estrategias para inversión , posicionamiento y expansión debido a que se tiene

claro no tener flujos de caja estáticos por eso se busca la posibilidad de generar más rentabilidad realizando planes de crecimiento organizacional.

Tabla 35: Análisis vertical estado de resultados sin financiación

INGRESOS	AÑO 1	ANALISIS VERTICAL	AÑO 2	ANALISIS VERTICAL	AÑO 3	ANALISIS VERTICAL	AÑO 4	ANALISIS VERTICAL	AÑO 5	ANALISIS VERTICAL
VENTAS	223,530,000	100.00%	234,726,618	100.00%	246,242,517	100.00%	258,089,620	100.00%	270,506,983	100.00%
+DESCUENTOS	0	0.00%		0.00%		0.00%		0.00%		0.00%
CMV	151,465,000	67.76%	159,051,882	67.76%	166,850,774	67.76%	174,869,465	67.76%	183,273,703	67.75%
UTILIDAD BRUTA	72,065,000	32.24%	75,674,736	32.24%	79,391,743	32.24%	83,220,154	32.24%	87,233,280	32.25%
EGRESOS										
Nomina	46,969,031	21.01%	48,354,617	20.60%	49,718,217	20.19%	51,060,609	19.78%	52,439,245	19.39%
Gastos de administracion	10,762,596	4.81%	11,080,093	4.72%	11,392,551	4.63%	11,700,150	4.53%	12,016,054	4.44%
Gastos de servicios	2,004,070	0.90%	2,063,190	0.88%	2,121,372	0.86%	2,178,649	0.84%	2,237,472	0.83%
Gastos de depreciacion	3,416,758	1.53%	3,416,758	1.46%	3,416,758	1.39%	1,218,925	0.47%	1,218,925	0.45%
Gastos de diferidos	2,061,395	0.92%	0	0.00%	0	0.00%	0	0.00%	0	0.00%
Ica	2,458,830	1.10%	2,581,993	1.10%	2,708,668	1.10%	2,838,986	1.10%	2,975,577	1.10%
TOTAL EGRESOS	67,672,679	30.27%	67,496,650	28.76%	69,357,566	28.17%	68,997,319	26.73%	70,887,274	26.21%
UTILIDAD OPERACIONAL	4,392,321	1.96%	8,178,086	3.48%	10,034,177	4.07%	14,222,836	5.51%	16,346,007	6.04%
OTROS INGRESOS Y EGRESOS										
Gastos financieros prestamos	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%
TOTAL OTROS INGRESOS Y EGRESOS	0	0.00%	0	0.00%	0	0.00%	0	0.00%	0	0.00%
UTILIDAD NETA ANTE DE IMPUESTOS	4,392,321	1.96%	8,178,086	3.48%	10,034,177	4.07%	14,222,836	5.51%	16,346,007	6.04%
IMPUESTO DE RENTA	1,196,302	0.54%	2,044,521	0.87%	2,508,544	1.02%	3,555,709	1.38%	4,086,502	1.51%
CREE	430,669	0.19%	736,028	0.31%	903,076	0.37%	1,280,055	0.50%	1,471,141	0.54%
UTILIDAD NETA DESPUES DE IMPUEST	2,765,350	1.24%	5,397,536	2.30%	6,622,557	2.69%	9,387,072	3.64%	10,788,364	3.99%
RESERVA LEGAL	315,824	0.14%	539,754	0.23%	662,256	0.27%	938,707	0.36%	1,078,836	0.40%
UTILIDAD DEL EJERCICIO	2,449,526	1.10%	4,857,783	2.07%	5,960,301	2.42%	8,448,365	3.27%	9,709,528	3.59%
UTILIDAD ACUMULADA	2,449,526	1.10%	7,307,309	3.11%	13,267,610	5.39%	21,715,975	8.41%	31,425,502	11.62%
RESERVA LEGAL ACUMULADA	315,824	0.14%	855,577	0.36%	1,517,833	0.62%	2,456,540	0.95%	3,535,377	1.31%

Fuente: Autores

Tabla 36: Análisis vertical estado de resultados con financiación

INGRESOS	AÑO 1	ANALISIS VERTICAL	AÑO 2	ANALISIS VERTICAL	AÑO 3	ANALISIS VERTICAL	AÑO 4	ANALISIS VERTICAL	AÑO 5	ANALISIS VERTICAL
VENTAS	223,530,000	100.00%	234,726,618	100.00%	246,242,517	100.00%	258,089,620	100.00%	270,506,983	100.00%
+DESCUENTOS	0	0.00%		0.00%		0.00%		0.00%		0.00%
CMV	151,465,000	67.76%	159,051,882	67.76%	166,850,774	67.76%	174,869,465	67.76%	183,273,703	67.75%
UTILIDAD BRUTA	72,065,000	32.24%	75,674,736	32.24%	79,391,743	32.24%	83,220,154	32.24%	87,233,280	32.25%
EGRESOS										
Nomina	46,969,031	21.01%	48,354,617	20.60%	49,718,217	20.19%	51,060,609	19.78%	52,439,245	19.39%
Gastos de administracion	10,762,596	4.81%	11,080,093	4.72%	11,392,551	4.63%	11,700,150	4.53%	12,016,054	4.44%
Gastos de servicios	2,004,070	0.90%	2,063,190	0.88%	2,121,372	0.86%	2,178,649	0.84%	2,237,472	0.83%
Gastos de depreciacion	3,416,758	1.53%	3,416,758	1.46%	3,416,758	1.39%	1,218,925	0.47%	1,218,925	0.45%
Gastos de diferidos	2,061,395	0.92%	0	0.00%	0	0.00%	0	0.00%	0	0.00%
Ica	2,458,830	1.10%	2,581,993	1.10%	2,708,668	1.10%	2,838,986	1.10%	2,975,577	1.10%
TOTAL EGRESOS	67,672,679	30.27%	67,496,650	28.76%	69,357,566	28.17%	68,997,319	26.73%	70,887,274	26.21%
UTILIDAD OPERACIONAL	4,392,321	1.96%	8,178,086	3.48%	10,034,177	4.07%	14,222,836	5.51%	16,346,007	6.04%
OTROS INGRESOS Y EGRESOS										
Gastos financieros prestamos	1,827,032	0.82%	1,461,844	0.62%	992,211	0.40%	388,264	0.15%		0.00%
Gastos financieros leasing	0	0.00%		0.00%		0.00%		0.00%		0.00%
TOTAL OTROS INGRESOS Y EGRESOS	1,827,032	0.82%	1,461,844	0.62%	992,211	0.40%	388,264	0.15%	0	0.00%
UTILIDAD NETA ANTE DE IMPUESTOS	2,565,288	1.15%	6,716,242	2.86%	9,041,965	3.67%	13,834,572	5.36%	16,346,007	6.04%
IMPUESTO DE RENTA	989,872	0.44%	1,679,060	0.72%	2,260,491	0.92%	3,458,643	1.34%	4,086,502	1.51%
CREE	356,354	0.16%	604,462	0.26%	813,777	0.33%	1,245,111	0.48%	1,471,141	0.54%
UTILIDAD NETA DESPUES DE IMPUEST	1,219,062	0.55%	4,432,719	1.89%	5,967,697	2.42%	9,130,818	3.54%	10,788,364	3.99%
RESERVA LEGAL	261,326	0.12%	443,272	0.19%	596,770	0.24%	913,082	0.35%	1,078,836	0.40%
UTILIDAD DEL EJERCICIO	957,736	0.43%	3,989,448	1.70%	5,370,927	2.18%	8,217,736	3.18%	9,709,528	3.59%
UTILIDAD ACUMULADA	957,736	0.43%	4,947,183	2.11%	10,318,111	4.19%	18,535,847	7.18%	28,245,374	10.44%
RESERVA LEGAL ACUMULADA	261,326	0.12%	704,598	0.30%	1,301,368	0.53%	2,214,450	0.86%	3,293,286	1.22%

Fuente: Autores

Se puede observar que en el análisis vertical de los estados de resultados con y sin financiación el nivel de incidencia que se tiene que incurrir para un financiamiento en el total de las ventas es bastante notable, se observan el costo de ventas, es necesario revisar estrategias que ayuden a reducir costos y así no generen tanta afectación a la utilidad, también hacer un fick back para ver que gastos son innecesarios y cuales se puedan reducir más. Pero aun así la empresa cuenta una buena solvencia para sus responsabilidades financieras

Tabla 37: Análisis horizontal balance general proyectado sin financiación

ITEM	BALANCE INICIAL	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
ACTIVOS																
ACTIVO CORRIENTES																
caja bancos	6,768,012	32,591,174	25,823,162	481.55%	43,072,900	10,481,725	132.16%	54,482,636	11,409,737	126.49%	67,269,853	12,787,217	123.47%	80,790,653	13,520,800	120.10%
cxc	0	0	0	0.00%	0	0	0.00%	0	0	0.00%	0	0	0.00%	0	0	0.00%
inventario	0	0	0	0.00%	0	0	0.00%	0	0	0.00%	0	0	0.00%	0	0	0.00%
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	6,768,012	32,591,174	25,823,162	481.55%	43,072,900	10,481,725	132.16%	54,482,636	11,409,737	126.49%	67,269,853	12,787,217	123.47%	80,790,653	13,520,800	120.10%
ACTIVOS NO CORRIENTES																
ACTIVOS FIJOS																
MUEBLES Y ENCERES	2,394,625	2,394,625	0	35.38%	2,394,625	0	7.35%	2,394,625	0	5.56%	2,394,625	0	4.40%	2,394,625	0	3.56%
EQUIPOS DE COMPUTO Y COMUNICACIONES	6,593,500	6,593,500	0	97.42%	6,593,500	0	20.23%	6,593,500	0	15.31%	6,593,500	0	12.10%	6,593,500	0	9.80%
EQUIPOS Y HERRAMIENTAS	3,700,000	3,700,000	0	54.67%	3,700,000	0	11.35%	3,700,000	0	8.59%	3,700,000	0	6.79%	3,700,000	0	5.50%
(-) Depreciacion Acumulada	0	3,416,758	3,416,758	50.48%	6,833,517	3,416,758	20.97%	10,250,275	3,416,758	23.80%	11,469,200	1,218,925	21.05%	12,688,125	1,218,925	18.86%
TOTAL ACTIVOS FIJOS	12,688,125	9,271,367	(3,416,758)	136.99%	5,854,608	(3,416,758)	17.96%	2,437,850	(3,416,758)	5.66%	1,218,925	(12,189,250)	2.24%	0	(12,189,250)	0.00%
ACTIVOS DIFERIDOS																
Diferidos	2,061,395	0	(2,061,394.783)	0.00%	0	0	0.00%	0	0	0.00%	0	0	0.00%	0	0	0.00%
TOTAL ACTIVO DIFERIDOS	2,061,395	0	(2,061,394.783)	0.00%	0	0	0.00%	0	0	0.00%	0	0	0.00%	0	0	0.00%
TOTAL DE ACTIVOS NO CORRIENTES	14,749,520	9,271,367	(5,478,153.116)	136.99%	5,854,608	(3,416,758.333)	17.96%	2,437,850	(3,416,758.333)	5.66%	1,218,925	(12,189,250)	2.24%	0	(12,189,250)	0.00%
TOTAL ACTIVOS	21,517,532	41,862,541	20,345,009	618.54%	48,927,508	7,064,967	150.13%	56,920,486	7,992,978	132.15%	68,488,778	11,568,292	125.71%	80,790,653	12,301,875	120.10%
PASIVO																
PASIVO CORRIENTES																
Cuentas por pagar	0	0	0	0.00%	0	0	0.00%	0	0	0.00%	0	0	0.00%	0	0	0.00%
Cesantias	0	2,872,251	2,872,251	42.44%	2,956,982	84,731	9.07%	3,040,369	83,387	7.06%	3,122,459	82,090	5.73%	3,206,765	84,306	4.77%
Intereses a las cesantias	0	344,808	344,808	5.09%	354,980	10,172	1.09%	364,990	10,010	0.85%	374,845	9,855	0.69%	384,966	10,121	0.57%
Impuesto de renta por pagar	0	1,196,302	1,196,302	17.68%	2,044,521	848,219	6.27%	2,508,544	464,023	5.82%	3,555,709	1,047,165	6.53%	4,086,502	530,793	6.07%
Cree por pagar	0	430,669	430,669	6.36%	736,028	305,359	2.26%	903,076	167,048	2.10%	1,280,055	376,979	2.35%	1,471,141	191,085	2.19%
Iva por pagar	0	10,276,800	10,276,800	151.84%	10,572,586	295,786	32.44%	11,091,865	519,278	25.75%	11,626,678	534,813	21.34%	12,187,292	560,614	18.12%
Ica por pagar	0	0	0	0.00%	0	0	0.00%	0	0	0.00%	0	0	0.00%	0	0	0.00%
TOTAL PASIVO CORRIENTES	0	2,458,830	2,458,830	36.33%	2,581,993	123,163	7.92%	2,708,668	126,675	6.29%	2,838,986	130,318	5.21%	2,975,577	136,591	4.42%
PASIVO NO CORRIENTES																
Obligaciones financieras	0	0	0	0.00%	0	0	0.00%	0	0	0.00%	0	0	0.00%	0	0	0.00%
Leasing financiera	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	17,579,659	17,579,659	259.75%	19,247,090	1,667,431	59.06%	20,617,512	1,370,422	47.87%	22,798,731	2,181,220	41.85%	24,312,242	1,513,510	36.14%
PATRIMONIO																
Capital Social	21,517,532	21,517,532	0	317.93%	21,517,532	0	66.02%	21,517,532	0	49.96%	21,517,532	0	39.49%	21,517,532	0	31.99%
Utilidad acumulada	0	2,449,526	2,449,526	36.19%	7,307,309	4,857,783	22.42%	13,267,610	5,960,301	30.80%	21,715,975	8,448,365	39.86%	31,425,502	9,709,528	46.72%
Reserva legal acumulada	0	315,824	315,824	4.67%	855,577	539,754	2.63%	1,517,833	662,256	3.52%	2,456,540	938,707	4.51%	3,535,377	1,078,836	5.26%
TOTAL PATRIMONIO	21,517,532	24,282,882	2,765,350	358.79%	29,680,418	5,397,536	91.07%	36,302,975	6,622,557	84.28%	45,690,047	9,387,072	83.86%	56,478,411	10,788,364	83.96%
PASIVO + PATRIMONIO	21,517,532	41,862,541	20,345,009	618.54%	48,927,508	7,064,967	150.13%	56,920,486	7,992,978	132.15%	68,488,778	11,568,292	125.71%	80,790,653	12,301,875	120.10%

Fuente: Autores

Los anteriores balances generales proyectados muestran datos que dan un tanto de tranquilidad y libertad financiera pues vemos que hay un buen crecimiento en los ingresos de flujos de caja de efectivos, de acuerdo a esto se tiene suficiente solvencia para la inversión en otros proyectos o expansión de la empresa, vemos crecimiento de activos

entre periodos, lo cual se hace importante para la saber que estrategias o alternativas tomar para la busca de posicionamiento.

Tabla 38: Análisis horizontal de estados financieros sin financiación

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	223,530,000	234,726,618	11,196,618	105.01%	246,242,517	11,515,899	104.91%	258,089,620	11,847,103	104.81%	270,506,983	12,417,363	104.81%
+DESCUENTOS	0	0	0										
CMV	151,465,000	159,051,882	7,586,882	105.01%	166,850,774	7,798,892	104.90%	174,869,465	8,018,691	104.81%	183,273,703	8,404,238	104.81%
UTILIDAD BRUTA	72,065,000	75,674,736	3,609,736	105.01%	79,391,743	3,717,007	104.91%	83,220,154	3,828,412	104.82%	87,233,280	4,013,126	104.82%
EGRESOS						0			0			0	
Nomina	46,969,031	48,354,617	1,385,586	102.95%	49,718,217	1,363,600	102.82%	51,060,609	1,342,392	102.70%	52,439,245	1,378,636	102.70%
Gastos de administracion	10,762,596	11,080,093	317,497	102.95%	11,392,551	312,459	102.82%	11,700,150	307,599	102.70%	12,016,054	315,904	102.70%
Gastos de servicios	2,004,070	2,063,190	59,120	102.95%	2,121,372	58,182	102.82%	2,178,649	57,277	102.70%	2,237,472	58,824	102.70%
Gastos de depreciacion	3,416,758	3,416,758	0	100.00%	3,416,758	0	100.00%	1,218,925	(2197833.333)	35.67%	1,218,925	0	100.00%
Gastos de diferidos	2,061,395	0	(2061394.783)	0.00%	0	0		0	0		0	0	
Ica	2,458,830	2,581,993	123,163	105.01%	2,708,668	126,675	104.91%	2,838,986	130,318	104.81%	2,975,577	136,591	104.81%
TOTAL EGRESOS	67,672,679	67,496,650	(176028.951)	99.74%	69,357,566	1,860,916	102.76%	68,997,319	(360247.425)	99.48%	70,887,274	1,889,955	102.74%
UTILIDAD OPERACIONAL	4,392,321	8,178,086	3,785,765	186.19%	10,034,177	1,856,091	122.70%	14,222,836	4,188,659	141.74%	16,346,007	2,123,171	114.93%
OTROS INGRESOS Y EGRESOS													
Gastos financieros prestamos	0												
Gastos financieros leasing	0												
TOTAL OTROS INGRESOS Y EGRESOS	0	0			0			0			0		
UTILIDAD NETA ANTE DE IMPUESTOS	4,392,321	8,178,086	3,785,765	186.19%	10,034,177	1,856,091	122.70%	14,222,836	4,188,659	141.74%	16,346,007	2,123,171	114.93%
IMPUESTO DE RENTA	1,196,302	2,044,521	848,219	170.90%	2,508,544	464,023	122.70%	3,555,709	1,047,165	141.74%	4,086,502	530,793	114.93%
CREE	430,669	736,028	305,359	170.90%	903,076	167,048	122.70%	1,280,055	376,979	141.74%	1,471,141	191,085	114.93%
UTILIDAD NETA DESPUES DE IMPUEST	2,765,350	5,397,536	2,632,186	195.18%	6,622,557	1,225,020	122.70%	9,387,072	2,764,515	141.74%	10,788,364	1,401,293	114.93%
RESERVA LEGAL	315,824	539,754	223,930	170.90%	662,256	122,502	122.70%	938,707	276,452	141.74%	1,078,836	140,129	114.93%
UTILIDAD DEL EJERCICIO	2,449,526	4,857,783	2,408,256	198.32%	5,960,301	1,102,518	122.70%	8,448,365	2,488,064	141.74%	9,709,528	1,261,163	114.93%
UTILIDAD ACUMULADA	2,449,526	7,307,309	4,857,783	298.32%	13,267,610	5,960,301	181.57%	21,715,975	8,448,365	163.68%	31,425,502	9,709,528	144.71%
RESERVA LEGAL ACUMULADA	315,824	855,577	539,754	270.90%	1,517,833	662,256	177.40%	2,456,540	938,707	161.85%	3,535,377	1,078,836	143.92%

Fuente: Autores

Tabla 39: Análisis horizontal de estados financieros con financiación

INGRESOS	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	AÑO 1	AÑO 2	VARIACION	VARIACION	AÑO 3	VARIACION	VARIACION	AÑO 4	VARIACION	VARIACION	AÑO 5	VARIACION	VARIACION
															ABSOLUTA	RELATIVA		ABSOLUTA	RELATIVA		ABSOLUTA	RELATIVA		ABSOLUTA	RELATIVA
VENTAS	17,190,000	17,190,000	17,190,000	17,190,000	17,190,000	20,500,000	20,500,000	20,500,000	20,500,000	17,540,000	17,540,000	20,500,000	223,530,000	234,726,618	11,196,618	105.01%	246,242,517	11,515,899	104.91%	258,089,620	11,847,103	104.81%	270,506,983	12,417,363	104.81%
+DESCUENTOS													0												
CMV	11,645,000	11,645,000	11,645,000	11,645,000	11,645,000	13,900,000	13,900,000	13,900,000	13,900,000	11,870,000	11,870,000	13,900,000	151,465,000	159,051,882	7,586,882	71.15%	166,850,774	7,798,892	71.08%	174,869,465	8,018,691	71.02%	183,273,703	8,404,238	71.01%
UTILIDAD BRUTA	5,545,000	5,545,000	5,545,000	5,545,000	5,545,000	6,600,000	6,600,000	6,600,000	6,600,000	5,670,000	5,670,000	6,600,000	72,065,000	75,674,736	3,609,736	33.85%	79,391,743	3,717,007	33.82%	83,220,154	3,828,412	33.80%	87,233,280	4,013,126	33.80%
EGRESOS																									
Nomina	3,914,086	3,914,086	3,914,086	3,914,086	3,914,086	3,914,086	3,914,086	3,914,086	3,914,086	3,914,086	3,914,086	3,914,086	46,969,031	48,354,617	1,385,586	21.63%	49,718,217	1,363,600	21.18%	51,060,609	1,342,392	20.74%	52,439,245	1,378,636	20.32%
Gastos de administracion	896,883	896,883	896,883	896,883	896,883	896,883	896,883	896,883	896,883	896,883	896,883	896,883	10,762,596	11,080,093	317,497	4.96%	11,392,551	312,459	4.85%	11,700,150	307,599	4.75%	12,016,054	315,904	4.66%
Gastos de servicios	167,006	167,006	167,006	167,006	167,006	167,006	167,006	167,006	167,006	167,006	167,006	167,006	2,004,070	2,063,190	59,120	0.92%	2,121,372	58,182	0.90%	2,178,649	57,277	0.88%	2,237,472	58,824	0.87%
Gastos de depreciacion	284,730	284,730	284,730	284,730	284,730	284,730	284,730	284,730	284,730	284,730	284,730	284,730	3,416,758	3,416,758	0	1.53%	3,416,758	0	1.46%	1,218,925	(2197833.333)	0.50%	1,218,925	0	0.47%
Gastos de diferidos	171,783	171,783	171,783	171,783	171,783	171,783	171,783	171,783	171,783	171,783	171,783	171,783	2,061,395	0	(2061394.783)	0.00%	0	0	0.00%	0	0	0.00%	0	0	0.00%
Ica	189,090	189,090	189,090	189,090	189,090	225,500	225,500	225,500	225,500	192,940	192,940	225,500	2,458,830	2,581,993	123,163	1.16%	2,708,668	126,675	1.15%	2,838,986	130,318	1.15%	2,975,577	136,591	1.15%
TOTAL EGRESOS	5,623,577	5,623,577	5,623,577	5,623,577	5,623,577	5,659,987	5,659,987	5,659,987	5,659,987	5,627,427	5,627,427	5,659,987	67,672,679	67,496,650	(176,028.951)	30.20%	69,357,566	1,860,916	29.55%	68,997,319	(360247.425)	28.02%	70,887,274	1,889,955	27.47%
UTILIDAD OPERACIONAL	(78,577)	(78,577)	(78,577)	(78,577)	(78,577)	940,013	940,013	940,013	940,013	42,573	42,573	940,013	4,392,321	8,178,086	3,785,765	3.66%	10,034,177	1,856,091	4.27%	14,222,836	4,188,659	5.78%	16,346,007	2,123,171	6.33%
OTROS INGRESOS Y EGRESOS																									
Gastos financieros prestamos	164,087	162,084	160,038	157,949	155,816	153,637	151,413	149,141	146,821	144,452	142,033	139,562	1,827,032	1,461,844	(365188.612)	0.65%	992,211	(469632.555)	0.42%	388,264	(603947.465)	0.16%	0	(388263.846)	0.00%
Gastos financieros leasing													0												
TOTAL OTROS INGRESOS Y EGRESOS	164,087	162,084	160,038	157,949	155,816	153,637	151,413	149,141	146,821	144,452	142,033	139,562	1,827,032	1,461,844	(365188.612)	0.65%	992,211	(469632.555)	0.42%	388,264	(603947.465)	0.16%	0	(388263.846)	0.00%
UTILIDAD NETA ANTE DE IMPUESTOS	(242,665)	(240,661)	(238,616)	(236,527)	(234,393)	786,375	788,600	790,872	793,192	(101,879)	(99,460)	800,450	2,565,288	6,716,242	4,150,953	3.00%	9,041,965	2,325,724	3.85%	13,834,572	4,792,607	5.62%	16,346,007	2,511,435	6.33%
IMPUESTO DE RENTA	0	0	0	0	0	196,594	197,150	197,718	198,298	0	0	200,113	989,872	1,679,060	689,188	0.75%	2,260,491	581,431	0.96%	3,458,643	1,198,152	1.40%	4,086,502	627,859	1.58%
CREE	0	0	0	0	0	70,774	70,974	71,178	71,387	0	0	72,041	356,354	604,462	248,108	0.27%	813,777	209,315	0.35%	1,245,111	431,335	0.51%	1,471,141	226,029	0.57%
UTILIDAD NETA DESPUES DE IMPUESTO	(242,665)	(240,661)	(238,616)	(236,527)	(234,393)	519,008	520,476	521,975	523,506	(101,879)	(99,460)	528,297	1,219,062	4,432,719	3,213,657	1.98%	5,967,697	1,534,978	2.54%	9,130,818	3,163,120	3.71%	10,788,364	1,657,547	4.18%
RESERVA LEGAL	0	0	0	0	0	51,901	52,048	52,198	52,351	0	0	52,830	261,326	443,272	181,946	0.20%	596,770	153,498	0.25%	913,082	316,312	0.37%	1,078,836	165,755	0.42%
UTILIDAD DEL EJERCICIO	(242,665)	(240,661)	(238,616)	(236,527)	(234,393)	467,107	468,428	469,778	471,156	(101,879)	(99,460)	475,467	957,736	3,989,448	3,031,712	1.78%	5,370,927	1,381,480	2.29%	8,217,736	2,846,808	3.34%	9,709,528	1,491,792	3.76%
UTILIDAD ACUMULADA													957,736	4,947,183	3,989,448	2.21%	10,318,111	5,370,927	4.40%	18,535,847	8,217,736	7.53%	28,245,374	9,709,528	10.94%
RESERVA LEGAL ACUMULADA													261,326	704,598	443,272	0.32%	1,301,368	596,770	0.55%	2,214,450	913,082	0.90%	3,293,286	1,078,836	1.28%

Fuente: Autores

El anterior análisis horizontal permite observar las diferentes variaciones proyectadas en un determinado periodo, en las que se tienen por diferentes factores bien sea internos o externos, se puede ver que se tienen unas variaciones positivas respecto de un año a otro, debido a esto se hace necesario estudiar las posibles estrategias que se van a implementar para la optimización de estos aspectos fuertes con los que cuenta la empresa, buscando lograr mitigar aquellos aspectos que entorpezcan el crecimiento. Cabe resaltar que la prosperidad financiera no depende de que si se recurre a un financiamiento o no, pues en ambos escenarios los aspectos fuertes no varían en lo más mínimo.

5.15 RAZONES FINANCIERAS CON Y SIN FINANCIACION

Tabla 40: Razones financieras con financiación

ESTADOS FINANCIEROS CON FINANCIACION					
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Capital Neto de Trabajo	12,188,344	18,395,750	25,668,501	33,302,592	45,309,881
Razón Corriente	1.70	1.98	2.27	2.47	2.86
Endeudamiento	61.32%	54.83%	47.53%	39.64%	34.92%
Apalancamiento	158.56%	121.39%	90.57%	65.66%	53.66%
Rendimiento Sobre Activos	3.15%	10.31%	12.33%	15.97%	15.50%
Rendimiento Sobre Patrimonio	8.13%	22.82%	23.50%	26.45%	23.81%
Margen Bruto	32.24%	32.24%	32.24%	32.24%	32.25%
Margen Operacional	1.96%	3.48%	4.07%	5.51%	6.04%
Margen Neto	1.15%	2.86%	3.67%	5.36%	6.04%

Fuente: Autores

Tabla 41: Razones financieras sin financiación

ESTADOS FINANCIEROS SIN FINANCIACION					
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Capital Neto de Trabajo	15,011,515	23,825,810	33,865,125	44,471,122	56,478,411
Razón Corriente	1.85	2.24	2.64	2.95	3.32
Endeudamiento	41.99%	39.34%	36.22%	33.29%	30.09%
Apalancamiento	72.40%	64.85%	56.79%	49.90%	43.05%
Rendimiento Sobre Activos	6.61%	11.03%	11.63%	13.71%	13.35%
Rendimiento Sobre Patrimonio	11.39%	18.19%	18.24%	20.55%	19.10%
Margen Bruto	32.24%	32.24%	32.24%	32.24%	32.25%
Margen Operacional	1.96%	3.48%	4.07%	5.51%	6.04%
Margen Neto	1.96%	3.48%	4.07%	5.51%	6.04%

Fuente: Autores

Los anteriores cuadros dejan entrever la suficiente capacidad con la que cuenta la empresa para asumir las diversas obligaciones a las que se incurre por consecuencia d su ciclo organizacional, indicando a sí que la organización cuenta con la capacidad apropiada para responder por los pasivos a corto y largo plazo, generando un alto porcentaje de endeudamiento debido a su amplia cobertura de activos, dándonos la tranquilidad de poder incurrir a la financiación de activos sin necesidad de tener los recursos financieros de inmediato, lo anterior aportando a la rentabilidad deseada, brindando seguridad al negocio.

5.16 PUNTO DE EQUILIBRIO

Tabla 42: Punto de equilibrio

	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 E.R. S.F	160	160	160	160	160	172	172	172	172	162	162	172	1,983	2,018	2,035	2,073	2,090
PUNTO DE EQUILIBRIO E.R. C.F	165	165	165	165	165	175	175	175	175	166	166	174	2,031	2,047	2,054	2,081	2,090

Fuente: Autores

Los datos estipulados en el punto de equilibrio indican el número de servicios que se deben de prestar en un determinado periodo, todo con el objetivo de recaudar el efectivo necesario para cubrir las responsabilidades en las que incurre la empresa.

5.17 ANALISIS DE SENSIBILIDAD

Tabla 43: Análisis de sensibilidad

DISMINUCIÓN DEL MARGEN EN 21%					
	FLUJO DE CAJA S.F		MARGEN BRUTO PARA VALORES MODIFICADOS DEL 21%	FLUJO DE CAJA C.F	
	VALORES ORIGINALES	VALORES MODIFICADOS		VALORES ORIGINALES	VALORES MODIFICADOS
VPN(\$)	20,923,958	-13,883,296		22,021,981	-13,405,090
TIR(%)	79.76%	-4.16%		116.14%	-12.79%
B/C (VPGS)	1.97	0.60		2.60	0.52

Fuente: Autores

6. CONCLUSIONES

Esta investigación ha arrojado datos importantes con los cuales se podrá concluir resultados favorables para la puesta en marcha de esta idea de negocio.

Podemos decir que se evidencia la viabilidad de la creación de esta empresa la cual además de dejar utilidades significativas, es generadora de empleo y está proyectada a crecer en el mercado de las instalaciones.

En cuanto a la parte social es una empresa que beneficia a personas con discapacidad cognitiva y otras incapacidades brindándoles la oportunidad de capacitarse y ejercer labores remuneradas.

En cuanto al análisis de la oferta y la demanda del servicio se satisfacen las expectativas del proyecto, identificando los recursos técnicos, administrativos, financieros y legales viables para la implementación del mismo.

Un factor importante que se debe puntualizar en este proyecto es que no requiere de mucha inversión ya que los servicios se inician con anticipo del cliente por valor del material requerido, esto genera que los ingresos solo sean instalación.

BIBLIOGRAFÍA

- Alcaldía de Santiago de Cali. (2004). Datos de Cali y el Valle del Cauca. Recuperado 10 de mayo de 2014, a partir de http://www.cali.gov.co/publicaciones/datos_de_cali_y_el_valle_del Cauca_pub
- Allstudies. (2014). Auxiliar contable, de contabilidad. Recuperado 10 de mayo de 2014, a partir de <http://allstudies.com/auxiliar-contable-de-contabilidad.html>
- Angel. (2011). La administración, historia y teorías: teoría científica de la administración por Frederick Winslow Taylor. *La administración, historia y teorías*. Recuperado a partir de <http://angel-la-administracion.blogspot.com/2011/11/teoria-cientifica-de-la-administracion.html>
- Banco de la República. (2014). Tasas de empleo y desempleo. Recuperado 10 de mayo de 2014, a partir de <http://www.banrep.gov.co/es/tasas-empleo-desempleo>
- Blum de Barberi, C. (s. f.). Ley 1014. Recuperado 10 de mayo de 2014, a partir de <http://www.alcaldiabogota.gov.co/sisjur/normas/Norma1.jsp?i=18924>
- Ciencuadras. (2014) ¿Remodelar, renovar o restaurar? Empecemos con una definición clara de los términos. Recuperado 10 de mayo de 2014, a partir de <http://www.ciencuadras.com/otras-noticias/117-iremodelar-renovar-o-restaurar-empezemos-con-una-definicion-clara-de-los-terminos>
- Cruz Segovia, F. (2014). El gerente y sus funciones. Recuperado 10 de mayo de 2014, a partir de <http://www.monografias.com/trabajos82/gerente-funciones/gerente-funciones2.shtml#ixzz316DDk7P4>

- Deymer. (2011). Normativas que rigen la construcción en Colombia. Recuperado 10 de mayo de 2014, a partir de <http://obrascivilesencolombia.blogspot.com/>
- Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales [DIAN]. (2015). Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales de Colombia. Recuperado 5 de mayo de 2015, a partir de <http://www.dian.gov.co/contenidos/otros/micrositioCIU.html>
- El País. (2015). Noticias de Cali, Valle y Colombia. *El País Cali Colombia*. Cali. Recuperado a partir de <http://www.elpais.com.co/elpais/>
- EstrenarVivienda. (2014). Proyectos de Vivienda Nueva en Colombia. Recuperado 10 de mayo de 2014, a partir de <http://www.estrenarvivienda.com/proyectos-de-vivienda>
- FinanzasPersonales.com.co. (2014). ¿Por qué vale la pena constituir una SAS?, Impuestos. Recuperado 10 de mayo de 2014, a partir de <http://m.finanzaspersonales.com.co/impuestos/articulo/por-que-vale-pena-constituir-sas/37888>
- Gáfarro Barrera, J. J. (1995). *Acabados para la madera*. Santafé de Bogotá: Pontificia Universidad Javeriana.
- Gerencie.com. (2013). Nómina. Recuperado 10 de mayo de 2014, a partir de <http://www.gerencie.com/nomina.html>
- Hightech Tutorials. (2014). *3163 Términos arquitectura y construcción*. Hightech Tutorials.
- Kotler, P., & Armstrong, G. (2003). *Fundamentos de marketing* (6.ª Ed.). México: Pearson Educación.

Mercader Uguina, J. R., Aragón Gómez, C., Díaz de Atauri, P. G., González García, S., Lantarón Barquín, D., Martín Jiménez, R., ... Tolosa Tribiño, C. (2008). Sujetos de la contratación y subcontratación. En *Contratas y subcontratas en el sector de la construcción (e-book)*. Lex Nova.

Ministerio de Vivienda, Construcción y Saneamiento. (2002). Reglamento de habilitación y construcción urbana especial. Recuperado a partir de http://www.vivienda.gob.pe/direcciones/normatividad/urbanismo/NORM_03.pdf

Personería Municipal de Santiago de Cali. (2015). Noticias Oficiales. Recuperado 5 de mayo de 2015, a partir de <http://www.personeriacali.gov.co/>

Redacción de El País. (2014). En Cali se incrementó la venta de viviendas nuevas en primer semestre de 2014. *El País*. Cali. Recuperado a partir de <http://www.elpais.com.co/elpais/economia/noticias/cali-con-mayor-venta-vivienda-nueva-colombia-2014>

Reyes Ponce, A. (1978). *Administración de empresas: teoría y práctica*. México: Editorial Limusa.

Rodríguez Pérez, E. G. (2012). Autores que hablen de emprendedor social, tipos de emprendedores. Recuperado 10 de mayo de 2014, a partir de <http://evaluacion-proyecto-b4.blogspot.com/2012/02/autores-que-hablen-de-emprendedor.html>

Rojas, P. (2010). *Reclutamiento y selección 2.0*. Editorial UOC.

Secretaría de Estado de Medio Ambiente y Recursos Naturales. (2003). Normas ambientales para la protección contra ruidos. Recuperado a partir de http://www.ambiente.gob.do/cms/archivos/legislacion/norma_ruido.pdf

Thompson, I. (2014). Definición de vendedor. *Promonegocios.net*. Recuperado 10 de mayo de 2014, a partir de <http://www.promonegocios.net/venta/definicion-vendedor.html>

Trading Económicos. (2014). Colombia - Índice de la Vivienda. Recuperado 10 de mayo de 2014, a partir de <http://es.tradingeconomics.com/colombia/housing-index>

Trading Económicos. (2014). Colombia - PIB - Tasa de crecimiento anual. Recuperado 10 de mayo de 2014, a partir de <http://es.tradingeconomics.com/colombia/gdp-growth-annual>

Trámites en Colombia. (2013). Impuesto ICA. Recuperado 10 de mayo de 2014, a partir de <http://www.tramite.co/impuesto-ica/>

Uniderecho. (2007). Contrato individual de trabajo a término indefinido. Recuperado 10 de mayo de 2014, a partir de http://www.uniderecho.com/leer_modelo_minuta_Derecho-Laboral_28_917.html

Vilet Espinosa, M. A. (2014). Diseño Gráfico. Recuperado 10 de mayo de 2014, a partir de <http://habitat.uaslp.mx/academica/ofertaeducativa/Dgrafico/Paginas/DGrafico.aspx>

Zuluaga, O. I. (2014). Normas vigentes para construcción. Recuperado 10 de mayo de 2014, a partir de <http://www.eltiempo.com/archivo/documento/MAM-302283>