



UNIVERSIDAD CATÓLICA
de Colombia

FACULTAD DE INGENIERÍA
PROGRAMA DE INGENIERÍA CIVIL

TITULO DEL PROYECTO:

**PLAN DE NEGOCIO PARA LA CREACIÓN DE LA EMPRESA “SIPRO”
ENFOCADA EN LA PRESTACION DE SERVICIOS DE TALENTO HUMANO
PARA LA CONSTRUCCION.**

PRESENTADO POR:

JUAN NICOLAS MENESES MONROY CÓDIGO:505696

DOCENTE ASESOR:

ING. MARTIN EDUARDO ESPITIA NERY

BOGOTÁ, D. C.,



UNIVERSIDAD CATÓLICA
de Colombia

FACULTAD DE INGENIERÍA
PROGRAMA DE INGENIERÍA CIVIL

TITULO DEL PROYECTO:
PLAN DE NEGOCIO PARA LA CREACIÓN DE LA EMPRESA “SIPRO”
ENFOCADA EN LA PRESTACION DE SERVICIOS DE TALENTO HUMANO
PARA LA CONSTRUCCION.

PRESENTADO POR:
JUAN NICOLAS MENESES MONROY CÓDIGO:505696

DOCENTE ASESOR:
ING. MARTIN EDUARDO ESPITIA NERY

BOGOTÁ, D. C.



Atribución-NoComercial 2.5 Colombia (CC BY-NC 2.5)

La presente obra está bajo una licencia:
Atribución-NoComercial 2.5 Colombia (CC BY-NC 2.5)

Para leer el texto completo de la licencia, visita:
<http://creativecommons.org/licenses/by-nc/2.5/co/>

Usted es libre de:



Compartir - copiar, distribuir, ejecutar y comunicar públicamente la obra

hacer obras derivadas

Bajo las condiciones siguientes:



Atribución — Debe reconocer los créditos de la obra de la manera especificada por el autor o el licenciante (pero no de una manera que sugiera que tiene su apoyo o que apoyan el uso que hace de su obra).



No Comercial — No puede utilizar esta obra para fines comerciales.

CONTENIDO

CONTENIDO.....	1
LISTADO DE TABLAS	8
LISTADO DE FIGURAS	9
DEDICATORIA.....	1
AGRADECIMIENTOS	2
1. GENERALIDADES	3
1.1 INTRODUCCION	3
1.2 ANTECEDINTES Y JUSTIFICACION	4
1.3 PLANTEAMIENTO Y FORMULACION DEL PROBLEMA	6
1.4 OBJETIVOS.....	7
1.4.1 GENERAL.....	7
1.4.2 ESPECÍFICOS.....	7
1.4 ALCANCES Y LIMITACIONES	8
2. MARCO REFERENCIAL	9
3. MARCO TEORICO	10
3.1 PESTEL	10
3.1.1 POLITICA	10
3.1.1.1 QUE ES LA POLITICA	11
3.1.1.2 TIPOS DE POLÍTICA.....	12
3.1.1.3 POLITICAS FISCALES.....	13
3.1.1.3.1 POLÍTICA FISCAL EXPANSIVA.....	14
3.1.1.3.2 POLITICA FISCAL CONTRACTIVA	15

3.1.1.4 POLITICAS ECONOMICAS.....	15
3.1.1.5 POLITICA TRIBUTARIA	16
3.1.2 ECONOMIA	16
3.1.2.1 MACROECONOMIA	16
3.1.2.2 MICROECONOMIA	17
3.1.2.1.1 PIB.....	20
3.1.2.1.2 SECTORES DE LA ECONOMIA	21
3.1.2.1.3 OFERTA Y DEMANDA	24
3.1.3 SOCIAL-CULTURAL.....	25
3.1.3.1 CULTURA Y TRADICION DEL NEGOCIANTE Y/O TRABAJADOR EN COLOMBIA.....	25
3.1.3.1.1 HORARIOS.....	25
3.1.3.1.2 DIAS FESTIVOS.....	26
3.1.3.1.3 LA NEGOCIACION	26
3.1.3.2 DIVERSIDAD ETNICA.....	27
3.1.3.3 SITIOS TRADICIONALES EN COLOMBIA	27
3.1.4 TECNOLOGICO	29
3.1.4.1 SOFTWARE	29
3.1.4.2 SMARTPHONES	30
3.1.4.3 CARACTERISTICAS DE UN SMARTPHONE	31
3.1.4.2.1 WHATSAPP BUSSINES.....	32
3.1.5 JURIDICO.....	32
3.1.5.1 QUE ES UNA LEY	32
3.1.5.2 IVA.....	34
3.1.6 AMBIENTAL	34

3.1.6.1 CONCEPTO DE AMBIENTE	34
3.1.6.2 DECRETO PARA EL SECTOR AMBIENTE	35
3.1.6.3 CAMBIO CLIMATICO	36
3.2 ANÁLISIS COMPETITIVO	36
3.2.1 PODER DE NEGOCIACION DE LOS PROVEEDORES	37
3.2.2 PODER DE NEGOCIACIÓN DE LOS CLIENTES	38
3.2.3 AMENAZA DE PRODUCTOS SUSTITUTOS	38
3.2.4 RIVALIDADES ENTRE EMPRESAS	39
3.2.5 AMENAZAS DE LOS NUEVOS ENTRANTES	40
3.3 ANALISIS DE MERCADO	41
3.3.1 NECESIDAD	41
3.3.2 PUBLICO	42
3.3.3 COMPETENCIA	43
3.4 ANALISIS FINANCIERO	43
3.4.1 BALANCE GENERAL	43
3.4.1.1 ACTIVOS	44
3.4.1.2 PASIVOS	44
3.4.1.3 CAPITAL	44
3.4.2. ESTADOS DE FLUJOS	45
3.4.2.1 ESTRUCTURA DE ESTADOS DE RESULTADOS	45
3.4.3 TRIPLE BALANCE	46
3.4.3.1 BALANCE ECONOMICO	47
3.5 PLAN DE NEGOCIO	48
3.5.1 RESUMEN EJECUTIVO	48
3.5.2 DESCRIPCION DEL NEGOCIO	49

3.5.3 ANALISIS DE COMPETENCIA	50
3.5.4 ESTRATEGIAS DE MARKETING.....	51
3.5.5 FINANCIACION EN LA EMPRESA	52
3.6 TECNICO.....	52
3.6.1 DISEÑO Y CONSTRUCCION DE OBRAS DE INGENIERIA CIVIL EN GENERAL.....	52
3.6.2 INTERVENTORIAS Y CONSULTORIAS EN OBRAS DE INGENIERIA CIVIL EN GENERAL.....	54
3.6.3 MONTAJES E INSTALACIONES HIGRAULICAS Y DE GASES	57
CONCLUSION DE CAPITULO.....	58
4. METODOLOGIA.....	59
4.1 ANALISIS DE CONTEXTO.....	60
4.1.1 POLITICO	60
4.1.2 ECONOMICO	60
4.1.3 SOCIO-CULTURAL	60
4.1.4 TECNOLOGICO	60
4.1.5 JURIDICO	61
4.1.6 AMBIENTAL	61
4.2 ANALISIS COMPETITIVO.....	61
4.3 ANALISIS DE MERCADO	62
4.3.1 DISEÑO DE ENCUESTA.....	62
4.4 ANALISIS FINANCIERO.....	63
4.5 TECNICO.....	63
4.6 PLAN DE NEGOCIO.....	63
CONCLUSIONES DE CAPITULO	64

5 RESULTADOS Y ANALISIS.....	65
5.1 PESTEL.....	65
5.1.1 POLITICO.....	65
5.1.1.1 DESARROLLO DE PROYECTOS.....	65
5.1.1.2 PROPUESTAS DEL NUEVO PRESIDENTE.....	65
5.1.2 ECONOMICO.....	66
5.1.3 SOCIO CULTURAL.....	68
5.1.3.1 HORARIOS.....	68
5.1.3.2 DIAS FESTIVOS.....	69
5.1.4 TECNOLOGICO.....	71
5.1.4.1 WHATSAPP BUISSNES.....	71
5.1.5 JURIDICO.....	73
5.1.6 AMBIENTAL.....	76
5.2 ANALISIS COMPETITIVO.....	78
5.2.1 PODER DE NEGOCIACION DE LOS PROVEEDORES.....	78
5.2.2 PODER DE NEGOCIACIÓN DE LOS CLIENTES.....	79
5.2.3 AMENAZA DE PRODUCTOS SUSTITUTOS.....	80
5.2.4 RIVALIDAD ENTRE EMPRESAS.....	81
5.2.5 AMENAZA DE LOS NUEVOS ENTRANTES.....	84
5.3 ANALISIS DE MERCADO.....	85
5.3.1 TAMAÑO DE MUESTRA.....	85
5.3.2 RESULTADOS Y ANALISIS DE ENCUESTAS.....	86
5.4 ANALISIS FINANCIERO.....	91
5.4.1 GASTO PARA LA FORMACION LEGAL DE LA EMPRESA.....	91
5.4.1 INVERSIÓN INICIAL.....	91

5.4.2 COSTOS.....	92
5.4.2.1 COSTOS ADMINISTRATIVOS.....	92
5.4.2.1 BALANCE GENERAL.....	93
5.4.2 ESTADO DE RESULTADOS.....	93
5.4.4 FLUJO DE CAJA.....	94
5.5 PROPUESTA TECNICA.....	95
5.5.1 GENERALIDADES DEL EDIFICIO.....	95
5.5.2 MEMORIAS DE CALCULO.....	95
5.5.3 PLANOS DE DISEÑO.....	95
5.5.4 MATERIALES Y EQUIPOS.....	95
CONCLUSION DE CAPITULO.....	98
RECOMENDACIONES.....	99
CONCLUSIONES.....	99
BIBLIOGRAFIA.....	100
ANEXOS.....	105
planos de diseño propuesta tecnica.....	105
memorias de calculo.....	110
PLAN DE NEGOCIO.....	113
DESCRIPCION.....	113
ASPECTOS BASICOS DE LA EMPRESA.....	113
NOMBRE Y SIGLAS.....	113
TIPO DE EMPRESA.....	113
MISION.....	113
VISION.....	113
SERVICIOS.....	113

EVELUACION DE RIESGOS	114
PLAN DE COMPRAS Y ESTRUCTURA ORGANIZATIVA.....	115
CONSTRUCCION DE LA EMPRESA.....	118
ESCRITURA PÚBLICA O ESTATUTOS BASICOS.....	118
FORMULARIOS CCB.....	118
PRE-RUT.....	119
VALOR A PAGAR.....	119
ANALISIS TASA INTERNA DE RETORNO.....	120
ESTATUTOS BÁSICOS	122
localización de usuarios.....	127
formulario de registro único	128
pre-rut	130

LISTADO DE TABLAS

<i>Tabla 1 TASA DE CRECIMIENTO EN VOLUMEN DE CONSTRUCCION</i>	<i>67</i>
<i>Tabla 2 TASAS DE CRECIMIENTO EN VOLUMEN DEL PIB Y EL VALOR AGREGADO POR ACTIVIDAD ECONÓMICA.....</i>	<i>68</i>
<i>Tabla 3 DIAS FESTIVOS</i>	<i>69</i>
<i>Tabla 4 LEY y DECRETO CON SU DEFINICION.....</i>	<i>74</i>
<i>Tabla 5 IMPACTOS AMBIENTALES.....</i>	<i>76</i>
<i>Tabla 6 PRINCIPALES PROVEEDORES.....</i>	<i>78</i>
<i>Tabla 7 NEGOCIACION CON EL CLIENTE.....</i>	<i>79</i>
<i>Tabla 8 PRODUCTOS SUSTITUTOS.....</i>	<i>81</i>
<i>Tabla 9 EMPRESAS RIVALES</i>	<i>82</i>
<i>Tabla 10 SOLUCIONES A LOS NUEVOS ENTRANTES.....</i>	<i>85</i>
<i>Tabla 11 GASTOS FORMACION DE EMPRESAS.....</i>	<i>91</i>
<i>Tabla 12 FINANCIACION DEL PROYECTO.....</i>	<i>92</i>
<i>Tabla 13 COSTOS ADMINISTRATIVOS</i>	<i>92</i>
<i>Tabla 14 BALANCE GENERAL.....</i>	<i>93</i>
<i>Tabla 15 ESTADO DE RESULTADOS</i>	<i>94</i>
<i>Tabla 16 FLUJO DE CAJA.....</i>	<i>94</i>
<i>Tabla 17 INVENTARIO MATERIALES.....</i>	<i>96</i>
<i>TABLA 18 EVALUACIÓN DE RIESGOS.....</i>	<i>114</i>
<i>Tabla 19 PERSONAL Y SALARIO DIARIO.....</i>	<i>116</i>
<i>Tabla 20 análisis financiero.....</i>	<i>121</i>

LISTADO DE FIGURAS

<i>Figura 1 MARCO REFERENCIAL</i>	9
<i>Figura 2 METODOS POR FASES</i>	¡Error! Marcador no definido.
<i>Figura 3 INSTALACION DE APLICACIÓN</i>	71
<i>Figura 4 REGISTRO APLICACIÓN</i>	72
<i>Figura 5 CARGA DE CONTACTOS</i>	73
<i>Figura 6 RESULTADOS PREGUNTA 1</i>	86
<i>Figura 7 RESULTADOS PREGUNTA 2</i>	87
<i>Figura 8 RESULTADOS PREGUNTA 3</i>	88
<i>Figura 9 RESULTADOS PREGUNTA 4</i>	89
<i>Figura 10 RESULTADOS PREGUNTA 5</i>	90
<i>figura 11 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL</i>	116
<i>Figura 12 FACTURA CCB</i>	120
<i>Figura 13 ECUACION VAN</i>	121
<i>Figura 14 ECUACION TIR</i>	121

DEDICATORIA

Dedico esta tesis primeramente a Dios que toda la gloria sea para él, y a mis padres Walter Meneses y Neila Monroy que sin por que son los que me inspiran y me dieron su total apoyo y confianza para terminar esta tesis.

AGRADECIMIENTOS

Estos agradecimientos van para mi tutor de tesis Martin Espitia el cual hizo su trabajo de mejor manera resolviendo todas las dudas con gran paciencia y sabiduría, también le agradezco a todos mis compañeros que me acompañaron por este proceso.

1. GENERALIDADES

1.1 INTRODUCCION

Las obras civiles son una de las principales razones de desarrollo en un país, beneficios sociales para los trabajadores de obra, reducción de tiempos en el transporte, estabilidad y crecimiento económico, la implementación de nuevas tecnologías en cada proyecto, el uso de diferentes servicios para una mejor calidad de vida, el análisis y solución de problemas para la sociedad involucrada, son algunas de las razones por las cuales la creación de una empresa de obras civiles se convierte en una prioridad. La ejecución de dichas obras no puede ser realizada por cualquiera, esto hace que la creación de una empresa de este estilo tenga mayor importancia.

En Colombia la tendencia de ejecución de obras civiles es creciente, con un 8.6% mayor en el 2017 frente al 2016, y un área en proceso de construcción de 30.032.158 m² con una variación anual de 2,1% desde 2014 (DANE, 2017), demuestra que la demanda de construcciones y este tipo de proyectos siempre está en alza y vigente, también se agrega que para el 2016 se crearon 299632 empresas, de estas solo el 5.8% son de construcción (confecamaras, 2017) la competencia que existe reafirma que la creación de un plan de negocios para la constitución de una empresa de construcción sea una idea viable.

Para el 2018 en los grupos de costos de construcción pesada y de construcción de viviendas, La mano de obra es el que registra una mayor variación con un 2,13% para la construcción pesada y un 1,93 frente a los otros grupos (DANE, 2018), cifras como estas solicitan mayor atención en este sector, por lo tanto una empresa constructora con un plan de negocios dirigido a la mano de obra y prestación de servicios sería completamente necesario, analizando todos los factores que este

requiera, así se abarcaría con mayor cuidado y atención el sector mano de obra, dando un resultado prometedor para todas las entidades involucradas.

Este trabajo especifica las pautas financieras, económicas, políticas, comerciales mediante el análisis de cifras, informes y fuentes confiables que tengan que estén relacionadas con el sector construcción más específicamente con el sector talento humano, con el fin de desarrollar un plan de negocios de una empresa dedicada a la prestación de servicios humanos en la construcción.

El presente trabajo se desarrolló teniendo en cuenta tres fases para su ejecución, estas fases son un contexto económico, un análisis de competitividad y el diseño de un plan de negocios. En la primera fase se realizó un análisis de contexto enfocado a toda la parte económica valorando beneficios y perjuicios que acarree la elaboración de esta empresa. La segunda fase desarrollo un análisis de competitividad en la cual se demuestro el alcance de la demanda y oferta que pueda llegar a tener una empresa del sector prestación de servicios. Y por último la tercera fase tuvo como fin el completo diseño de un plan de negocios teniendo en cuenta todos los requerimientos necesarios para su completa ejecución.

1.2 ANTECEDENTES Y JUSTIFICACION

Desde el inicio de las civilizaciones, las más grandes obras que se han construido, han necesitado una gran cantidad de personas para su realización entre obreros, maestros, ingenieros, arquitectos y de mas, por ejemplo el matemático Kurt Mendelssohn calcula que los trabajadores pudieran haber sido 50.000 como mucho para la construcción de la gran pirámide de Guiza (Hudson, 1974), así se repite en varias construcciones la torre Eiffel el puente de Brooklyn necesitaron una cantidad considerable de personal.

En el ámbito de prestación de servicios es necesario hablar de las cooperativas y precooperativas, estas se rigen por la ley 79 de 1988, y la ley 454 de 1998. Se define cooperativa como la empresa asociativa sin ánimo de lucro, en la cual los trabajadores o los usuarios, según el caso, son simultáneamente los aportantes y los gestores de la empresa, creada con el objeto de producir o distribuir conjunta y eficientemente bienes o servicios para satisfacer las necesidades de sus asociados y de la comunidad en general (nacional, 1988). En Colombia hasta mediados de la década de los ochenta el número de cooperativas de trabajo asociado creadas por año no superaba el promedio de 2; posteriormente, hasta mediados de la década de los noventa, el promedio de cooperativas creadas por año subió a 20 y para la segunda mitad de la década de los noventa dicho promedio llegó a 125 cooperativas creadas por año, pero es luego del año 2000 cuando se profundizó en las leyes anteriormente mencionadas de las cooperativas de trabajo asociado en Colombia se da con mayor fuerza, particularmente durante los años 2002 2003 y 2004 superando las 700 cooperativas de trabajo (confecoop, 2009)

En Colombia el tema de prestación de servicios después de la implementación del outsourcing ha sufrido un drástico cambio, el outsourcing es una técnica innovadora que consiste en transferir a terceros ciertas actividades complementarias que no hacen parte del giro principal del negocio o actividad permitiendo así la concentración de los esfuerzos esenciales a fin de obtener resultados más tangibles (GANDINI, 2018). los servicios de tercerización han aumentado considerablemente desde hace 5 años con la implementación de esta técnica, Bogotá, Medellín y Cali tienen el 91,9 % de las empresas proveedoras de estos servicios, Bogotá es la ciudad del país con el mayor número de servicios tercerizados con un 61,88%. Medellín lidera la tercerización de servicios en recursos humanos, con un 20,85 %. Y Cali con un 9,26%, es la tercera ciudad del país donde más se proveen estos servicios. (empleo, 2016).

Esto implica también el fomento para la constitución de nuevas empresas con oportunidades de oferta de mano de obra que tiene un mayor impacto en la sociedad. La característica más relevante de esta estrategia surge en dar mayor

valor a los clientes y resultados de obras mediante la agilidad y oportunidad en el manejo de los procesos transferidos a empresas especializadas en el tema, reducción de tiempos e inclusive la reducción de costos, estimulando así el nivel del talento humano.

Sin embargo, existen muy pocas empresas enfocadas al sector construcción que ofrezcan personal entrenado o capacitado para trabajos dedicados a la construcción como los que se destacan a continuación, trabajos en alturas, trabajos de soldadura, albañiles, arquitectos, asesor de energías domésticas, asistentes topográficos, carpinteros, cristaleros, director de cantera, geólogo, y todos aquellos que tengan que ver con el sector.

1.3 PLANTEAMIENTO Y FORMULACION DEL PROBLEMA

En las obras civiles la contratación de personal llega a volverse bastante tediosa, esto es ocasionado por distintas razones tales como falta de experiencia, falsas referencias, entre otros, esto queda demostrado con el índice que arroja el Ministerio de Trabajo el cual anunció que en la actualidad en sitios específicos de Colombia como por ejemplo el departamento del cesar existe una alta tasa de informalidad laboral que está cercana al 79%, es decir un 12,1% por encima de la media nacional que está alrededor del 77% y que además se vienen registrando accidentes mortales en el sector de la construcción de empleados que están trabajando de manera informal. (pilon, 2013). En el 2014 la mortalidad laboral ha disminuyo, pasando de 752 en 2013 a 479 reportados entre enero y noviembre de 2014, la cantidad de accidentes laborales sigue en aumento. Para el 2013 se reportaron a Fasecolda un total de 542.406 accidentes de trabajo, lo que significó aproximadamente 1.486 accidentes por día. En lo corrido de este año se han reportado 615.156 accidentes laborales, es decir 1.842 accidentes diarios, lo que representa un aumento del 24% en la accidentalidad laboral diaria frente al año anterior. Durante los últimos tres años el sector inmobiliario ha punteado las

estadísticas de accidentalidad laboral en el país. En lo corrido del 2014, este sector, en donde se encuentran incluidos los servicios temporales, de vigilancia y construcción, entre otros, ha registrado 147.997 accidentes, seguido por la industria manufacturera con 98.932, y en tercer lugar el sector de la construcción con 98.632 accidentes (ccs, 2014). Cifras como estas nos muestran que existe una necesidad latente de tener personas entrenadas para labores específicas dentro del sector construcción puesto que es un sector clasificado como de alto riesgo, esto lleva a la pregunta ¿es factible la creación de un plan de negocios enfocado a una empresa dedicada a la prestación de servicios de talento humanos específicamente para sector de construcción?

1.4 OBJETIVOS

1.4.1 GENERAL

- Realizar un plan de negocios para la constitución de una empresa de prestación de servicios de talento humano para la construcción.

1.4.2 ESPECÍFICOS

- Analizar variables macro-económicas del mercado en el sector construcción en Colombia.
- Realizar un análisis de contexto económico, político, tecnológico, ambiental y competitivo.
- Realizar un análisis sectorial.
- Analizar la factibilidad de la creación de una empresa de prestación de servicios humanos para la construcción.
- Realizar un análisis de competitividad en el sector construcción identificando el estado actual de la competencia.

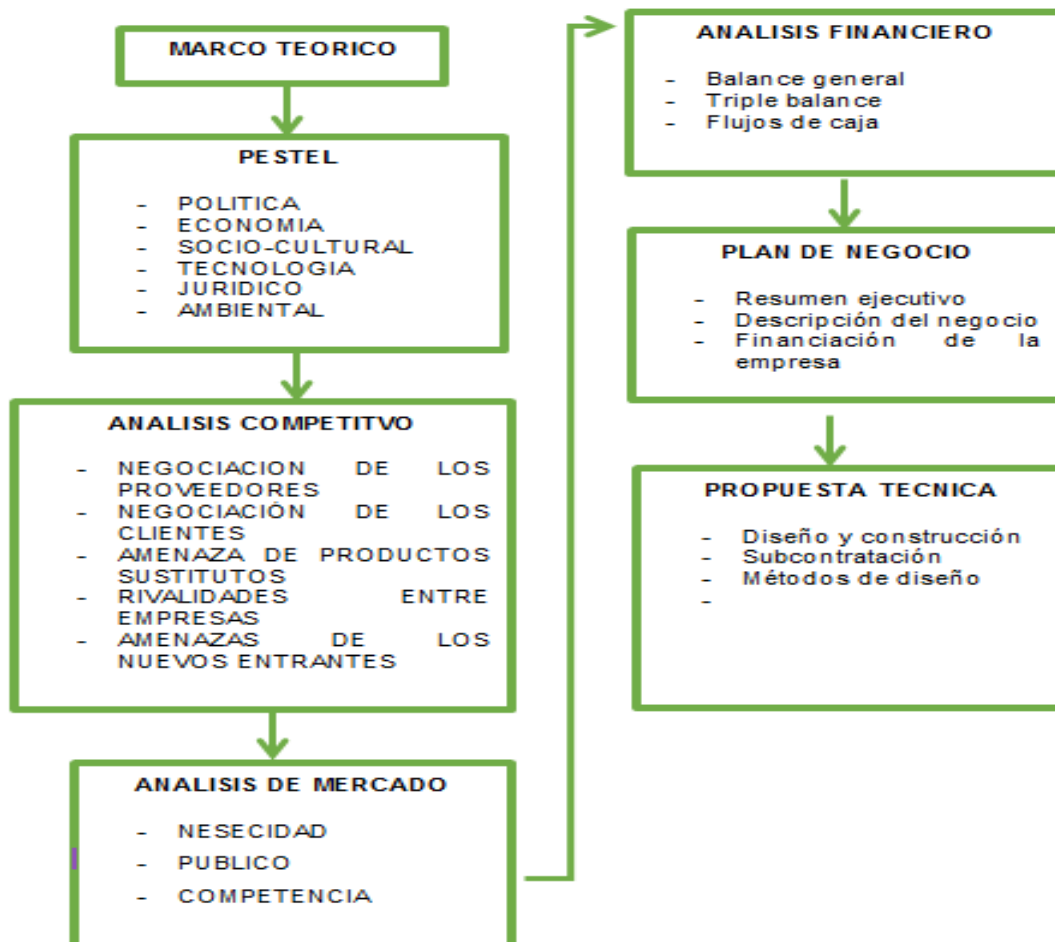
1.4 ALCANCES Y LIMITACIONES

Este proyecto se hace con el fin de constituir una empresa de prestación de servicios humanos enfocados en la construcción, el alcance de este proyecto a corto y mediano plazo será desarrollar un plan de negocios factible para la creación de dicha empresa con todos los requerimientos y análisis necesarios, al culminar este proyecto la meta será la conformación total de la empresa respetando la normatividad colombiana además se desarrollarán todos y cada uno de los objetivos planteados con la intención de conformar la empresa con las mejores bases y hacerla lo más productiva posible. Este proyecto se limitará a la creación del plan de negocios y la conformación total de la empresa

2. MARCO REFERENCIAL

Este capítulo presenta la teoría que sustenta el desarrollo del presente trabajo. Se diseñó el hilo conductor que se muestra en la Ilustración 4 para una mejor comprensión del tema.

FIGURA 1 MARCO REFERENCIAL



FUENTE: AUTOR

3. MARCO TEORICO

Este capítulo tiene por objetivo dar a conocer todos los conceptos teóricos de donde se sustentaron e interpretar los análisis y resultados propuestos en el trabajo.

3.1 PESTEL

3.1.1 POLITICA

La política incide en el desarrollo de proyectos de emprendimiento debido a factores como, las subvenciones, que en Colombia están regidas por el MINCIT, estas son dirigidas exclusivamente a una empresa o rama de producción, las destinadas a grupos de empresas de una determinada región geográfica y todas las subvenciones prohibidas expresamente por el Acuerdo, que son condicionadas a los resultados de las exportaciones o a la sustitución de importaciones, Las normas establecen dos categorías de subvenciones, las recurribles y las prohibidas, que aplican a los productos agropecuarios lo mismo que a los industriales, excepto cuando las subvenciones estén de conformidad con las disposiciones del Acuerdo sobre la Agricultura (MINCIT, 2004).

Un proyecto de emprendimiento deberá tener bastante claro el concepto de subvención recurrible esta se trata de una subvención comprendida en esta categoría el país reclamante tiene que demostrar que la subvención tiene efectos desfavorables para sus intereses. De no ser así, se permite la subvención. En el Acuerdo se definen tres tipos de perjuicio que las subvenciones pueden causar: pueden ocasionar un daño a una rama de producción de un país importador; pueden perjudicar a los exportadores rivales de otro país cuando unos y otros compitan en terceros mercados; y las subvenciones internas de un país pueden perjudicar a los exportadores que traten de competir en el mercado interno de dicho país. Si el Órgano de Solución de Diferencias dictamina que la subvención tiene efectos desfavorables, se debe suprimir la subvención o eliminar sus efectos desfavorables.

También en este caso puede imponerse un derecho compensatorio si las importaciones de productos subvencionados perjudican a los productores nacionales (OMC).

3.1.1.1 QUE ES LA POLITICA

La política se define, desde las civilizaciones antiguas hasta la modernidad, como aquel eje principal donde se articulan las decisiones de los gobiernos. La definición de lo que es la política ha sido materia de debate para infinidad de intelectuales y teóricos políticos, y aun así no existe un acuerdo total sobre qué es la política.

En cuanto al origen etimológico de la palabra, la palabra política proviene del latín *politicus* y del griego *politiká*. De esto podemos deducir su relación con el término “Polis”, relacionado a la vida ciudadana.

La política en sí se trata de una actividad de un grupo acotado que toma las decisiones para concluir con una serie de objetivos. Asimismo, podemos definir a la política como una de las tantas maneras posibles para ejercer el poder con el fin de mediar las diferencias presentes entre pares en cuanto a intereses en una sociedad en particular. Es en el siglo V antes de Cristo que Aristóteles popularizó el término al desarrollar una obra llamada “Política”.

El término política es un término muy amplio, ya que podemos hablar de política en sentido estricto (es decir, aplicada a los gobiernos y naciones) o incluso podemos hablar de políticas empresariales, institucionales, etc.

En su sentido estricto, podemos decir que la política es el conjunto de decisiones y medidas tomadas por determinados grupos que detentan el poder en pos de organizar una sociedad o grupo particular. Muchos autores definen a la política como el “ejercicio del poder”.

Existen distintas ramas que se derivan de la política como tal, ya sea la ciencia política, la filosofía política, la economía política, entre tantas otras. Una distinción

se da entre las personas que ejercen la política (funcionarios políticos) y los que se encargan de su estudio, sus implicancias y consecuencias (redaccion, 2018).

3.1.1.2 TIPOS DE POLÍTICA

- Liberal

Asimismo, se identifica como una actitud que proponga la libertad y la tolerancia en las relaciones humanas, fundamentada en el libre albedrío y en el principio de no agresión (vid. Escuela de Salamanca). Promueve, en suma, las libertades civiles y económicas y se opone al absolutismo, al despotismo ilustrado, al conservadurismo, los sistemas autoritarios, dictatoriales y totalitarios. Constituye la corriente en la que se fundamentan tanto el Estado de derecho como la democracia representativa y la división de poderes.

Desde sus primeras formulaciones, el pensamiento político liberal se ha fundamentado sobre tres grandes ideas:

- Los seres humanos son racionales y poseen derechos individuales inviolables, entre ellos, el derecho a configurar la propia vida en la esfera privada con plena libertad, y los derechos a la propiedad y la felicidad. Esto se basa en los tres derechos naturales de John Locke: vida, libertad y propiedad privada.
- El gobierno y, por tanto, las autoridades políticas deben resultar del consentimiento de las personas libres, debiendo regular la vida pública sin interferir en la esfera privada de los ciudadanos.
- El Estado de derecho obliga a gobernantes y gobernados a respetar las reglas, impidiendo el ejercicio arbitrario del poder (sodaro, 2006).

- comunismo

El comunismo es el gobierno ejercido por un solo partido que representa al pueblo y que administra todos los bienes de producción: empresas, fábricas, herramientas, etc., ejerciendo un control estricto sobre las actividades sociales, económicas y políticas de la sociedad. A este gobierno se le llama comunista porque centra su

poder en la comunidad. El partido único tiene como misión la coordinación de todo un grupo para obtener resultados en comunidad. Las personas que pertenecen al partido político no deben tener ninguna clase de privilegios en particular (republica, 2015).

- **Socialismo**

Carlos Marx, en 1844, creó un nuevo tipo de socialismo, conocido como socialismo científico. Con la aparición de Marx y Federico Engels el socialismo se partió en dos; antes de estos dos ideólogos el socialismo criticaba el modelo capitalista de producción existente y las consecuencias que éste traía, pero no podía explicar el porqué de éste, lo que hacía muy difícil cimentar una ideología que contrarrestara efectivamente los postulados básicos del capitalismo, pero con la aparición de la obra de Marx y Engels se hizo evidente que la lucha de clases conlleva a la toma del poder por parte del proletariado, y que como consecuencia de esta lucha ha de surgir una sociedad sin clases. El socialismo científico planteaba:

- El derrocamiento de la burguesía.
- La dominación del proletariado.
- La abolición de la clase burguesa.
- La creación de una nueva sociedad que no tuviera ni clases sociales ni propiedad privada.

Los textos más importantes del socialismo científico son, Principios del comunismo (1847), escrito por Federico Engels, el Manifiesto del Partido Comunista (1848) escrito por Federico Engels y Carlos Marx, y la obra más importante de Carlos Marx, El Capital (1867-1895) (republica, 2015).

3.1.1.3 POLITICAS FISCALES

Según la enciclopedia del banco de la republica la definición más precisa para las políticas fiscales es que son las medidas implementadas por el Gobierno hechas

para que la economía pueda llegar a ciertas metas. Lo que usa el gobierno para ello son el manejo del volumen y destino del gasto público. La política fiscal también incluye las formas de financiar los gastos de Gobierno. Por ejemplo, si la economía está entrando en una fase recesiva, el Gobierno puede disminuir los impuestos y aumentar el gasto, con el fin de expandir la demanda agregada y superar la recesión. Si existe un nivel de desempleo muy alto, puede procurar crear nuevos empleos y otorgar subsidios temporales a los desocupados; si existe una alta tasa de inflación, intentará reducir el gasto para contrarrestar posibles presiones de demanda y moderar las alzas de precios (Republica, 2013).

Los objetivos de la política fiscal son: moderar los ciclos económicos, procurar elevar el nivel de ingreso nacional, redistribuir el ingreso, proveer bienes públicos, aumentar el empleo, entre otros. No obstante, en ciertas situaciones, conseguir un objetivo de la política fiscal estará condicionado principalmente por la necesidad de aumentar el empleo, además por los objetivos generales de la política económica que persiga el Gobierno en un momento determinado.

Existen tres tipos de política fiscal son expansiva, y contractiva:

3.1.1.3.1 POLÍTICA FISCAL EXPANSIVA

Para llegar a su objetivo la política fiscal expansiva trata de Aumentar el gasto público, para aumentar la producción y reducir el paro. También intenta Bajar los impuestos, para aumentar la renta disponible de las personas físicas, lo que provocará un mayor consumo y una mayor inversión de las empresas, en conclusión, un desplazamiento de la demanda agregada en sentido expansivo.

De esta forma, al haber mayor gasto público, y menores impuestos, el presupuesto del Estado, genera el déficit. Después se puede decir que favorece el gasto fiscal en el impuesto presupuestario (intereconomía, 2016).

3.1.1.3.2 POLITICA FISCAL CONTRACTIVA

La definición concreta de política fiscal contractiva dice que es un tipo de política fiscal en la que tienen cabida la reducción del gasto público y el aumento de la recaudación fiscal a través de ingresos por impuestos de los ciudadanos. Esto se traduce como todo lo contrario a la política expansiva.

En lo que respecta a la reducción de gasto público, en ocasiones suele ocurrir que en estas partidas presupuestarias suelen incluir la reducción o desaparición de obras públicas que dan empleo a gran número de personas. En segundo lugar, y no por ello menos importante, dentro del gasto público también están incluidos pagos públicos como becas, ayudas o subvenciones a diversos sectores de la población (Galan, 2015).

3.1.1.4 POLITICAS ECONOMICAS

En Colombia, las autoridades encargadas de determinar la política económica son el Banco de la República y el Consejo Nacional de Política Económica y Social el CONPES el cual es el encargado de revisar el Plan Nacional de Desarrollo antes de que el Ministerio de Hacienda lo vincule al Proyecto de Presupuesto General de la Nación, para la posterior revisión y aprobación del Congreso, los cuales, toman determinaciones relacionadas con política monetaria, fiscal y cambiaria, así como el Departamento Nacional de Planeación Liderar, la cual se encarga de coordinar y articular la planeación de mediano y largo plazo para el desarrollo sostenible e incluyente del país, además desarrolla políticas económicas hacia el futuro según el proyecto de país que se busque a través de los Planes de desarrollo (republica, 2017).

3.1.1.5 POLITICA TRIBUTARIA

Se entiende Política Tributaria como el conjunto de instrumentos y medidas que adopta el Estado con el objeto de recaudar los ingresos necesarios para realizar las funciones que le ayuden a cumplir los objetivos de la política económica general (Escobar, 2013)

3.1.2 ECONOMIA

La economía es una variable ligada totalmente con el desarrollo de proyectos de emprendimiento, para un mejor entendimiento y saber si el proyecto es viable o no se deben reconocer la cómo funcionan los conceptos de microeconomía y macroeconomía en Colombia.

3.1.2.1 MACROECONOMIA

La macroeconomía según Larraín, F. & Sachs, J. estudia el crecimiento y las fluctuaciones de la economía de un país desde una perspectiva amplia, esto es, una perspectiva que no se complica de demasiados detalles sobre un sector o negocio en particular. Por su propia naturaleza se centra en las preguntas más importantes de la vida económica de cada nación y, definitiva, de cada individuo del mundo (Larraín, 2006).

El fenómeno de la inflación se define como un aumento sustancial, persistente y sostenido del nivel general de precios a través del tiempo. Vamos a dejar un poco la simpleza conceptual para explicar cómo este fenómeno puede llegar a producir resultados muy dañinos para la economía en general y el desarrollo de un país.

Existen algunos razonamientos según los cuales la inflación tiene cierta capacidad para promover el crecimiento económico, básicamente, en aquellas economías que muestran bajos niveles de ingresos y, por tanto, una baja capacidad para generar

ahorro que permita financiar inversiones, incrementar el empleo y, en general, la actividad productiva. Estos razonamientos llegan a considerar que las autoridades económicas, utilizando su capacidad para crear dinero, pueden aumentarlo, aun haciendo crecer los precios, con la esperanza de que ello traiga mayor crecimiento económico, siempre que el aumento del dinero se destine a estimular la inversión. Los autores de tales planteamientos suponen que el sistema económico tiene suficiente flexibilidad de respuesta, y así, lo que en un principio es exceso de dinero para financiar el sector productivo, se compensa cuando la inversión dé frutos, porque hay una mayor capacidad de oferta de la economía y esta lleva, finalmente, a un ajuste y estabilidad de los precios en el mediano y largo plazo.

Pero esa flexibilidad no es común en las economías en desarrollo, de forma que una acción de ese tipo puede llevar a inestabilidad de precios y pérdida de control sobre la economía, al convertirse en un elemento generador de un mayor deterioro del ambiente económico interno.

En efecto, la incertidumbre sobre el futuro del poder adquisitivo de sus ingresos hace que los agentes económicos incluyan en sus decisiones las expectativas de alzas, y que al negociar busquen incrementos en los precios de los bienes y servicios que ofrecen. Por tanto, protegen sus ingresos al pedir mejores salarios o imponer mayores precios a los productos que elaboran, induciendo una oleada alcista en esos costos y, en general, en los precios de una economía. Este resultado lleva, al contrario de lo que se deseaba, a desestimular la actividad productiva interna (REPUBLICA).

3.1.2.2 MICROECONOMIA

Microeconomía se define como la ciencia que estudia el comportamiento económico de las unidades decisorias individuales como los consumidores, los propietarios de los recursos y las empresas en una economía de libre empresa (Dominick, 2009).

Esta ciencia sirve para equilibrar los mercados y productos que interactúan según el consumo de las comunidades, explicando las cosas que suceden en estas dinámicas. Algunas de sus principales características son:

- Estudia el comportamiento de las empresas y de los consumidores midiendo variables microeconómicas.
- Se encarga de hacer un diagnóstico de los movimientos de grupos minoritarios de la sociedad.
- Los servicios o bienes en el área de la microeconomía son conocidos con el nombre de output.
- Los elementos que se necesitan para fabricar un producto se llaman inputs.
- Se fundamenta en la teoría del consumidor y en la teoría del equilibrio general (Vélez, 2018).

La microeconomía tiene tres ramas de profundización:

1. La teoría del consumidor

Se define como un consumidor demanda un bien debido a las características o propiedades del mismo, y son éstas y no el bien en sí, lo que origina la utilidad. Por ejemplo, un consumidor no demanda el azúcar como tal, sino más bien por su dulzura, que es la fuente directa de utilidad. En general, un bien posee más de una característica y una propiedad determinada existe en más de un bien. Por ejemplo, el azúcar proporciona dulzura y calorías, y estas características también están (aunque en proporciones diferentes) en la miel. Este nuevo enfoque es superior a la teoría tradicional del consumidor debido a que: 1) los bienes sustitutos se explican en términos de poseer alguna característica común, 2) puede considerarse la introducción de nuevos bienes y 3) puede estudiarse el efecto de las variaciones en la calidad. La teoría tradicional del consumidor no pudo tomar en cuenta estas consideraciones importantes (Dominick, 2009).

2. La teoría de la demanda

Una persona demanda un satisfactor determinado por la satisfacción o utilidad que recibe al consumirlo. Hasta cierto punto, mientras más unidades de un satisfactor

consuma la persona por unidad de tiempo, mayor será la utilidad total que reciba. Aun cuando la utilidad total aumente, la utilidad marginal o extra que se recibe al consumir cada unidad adicional del satisfactor suele disminuir.

En algún nivel de consumo, la utilidad total que recibe la persona al consumir el satisfactor alcanza un máximo y la utilidad marginal es cero. Éste es el punto de saturación. Unidades adicionales del satisfactor hacen que disminuya la utilidad total y la utilidad marginal llegue a ser negativa debido a los problemas de almacenamiento o de eliminación de sobrantes.

En la teoría de demanda el concepto equilibrio del consumidor hace referencia a El objetivo de un consumidor racional es maximizar la utilidad total o la satisfacción derivada el gasto de su ingreso personal. Este objetivo se alcanza y se dice que el consumidor está en equilibrio, cuando gasta su ingreso personal de manera que la utilidad o satisfacción del último peso gastado en los diferentes satisfactores es la misma (Dominick, 2009).

3. La teoría del productor

Al igual que la teoría del consumidor, las decisiones que toman los productores de los bienes y servicios son optimizadoras.

Por el lado del productor analiza su costo de oportunidad con los precios de los factores para poder crear sus productos, es decir, cuanto le cuesta n unidades de trabajo y n unidades de Capital para producir y que a su vez incurra en el mínimo costo para maximizar su beneficio.

Como se mencionó anteriormente, la premisa de la empresa es maximizar sus beneficios y minimizar los costos.

Es importante destacar que, bajo los supuestos de la teoría neoclásica del productor, que es el paradigma vigente, no se contemplan pujas ya que la distribución de ingresos de la sociedad se da en un ambiente de libre mercado, armónica y sin conflictos, en la cual cada individuo recibe su ingreso según su aporte al proceso económico. De esta manera, todo queda acotado a que el aumento de los factores dependerá exclusivamente de la productividad marginal que determina el precio de los mismos.

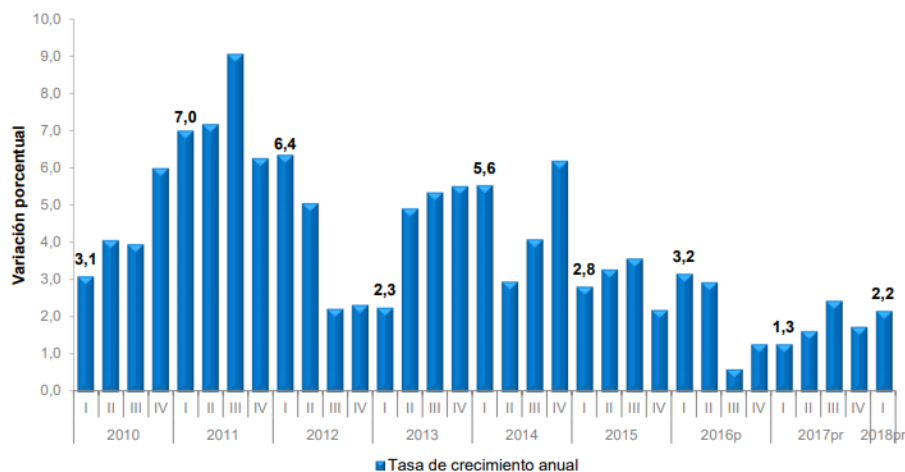
Al asumir la teoría neoclásica del productor y el libre mercado entonces la intervención del Estado se descarta ya que su intervención provocaría imponer impuestos al ahorro empresarial lo que limita la posibilidad de inversión. Recordemos que parte de los conceptos fundamentales de la corriente neoclásica es la no intervención del Estado y el libre mercado (Dominick, 2009).

3.1.2.1.1 PIB

Profundizar en el concepto de PIB es esencial para el inicio de una empresa, sobre todo para una enfocada en el talento humano, la mejor definición de este es, el total de bienes y servicios producidos en un país durante un período de tiempo determinado. Incluye la producción generada por nacionales residentes en el país y por extranjeros residentes en el país, y excluye la producción de nacionales residentes en el exterior (republica, 2015).

Para un concepto mas general del PIB en colombia es el primer trimestre de 2018, el Producto Interno Bruto en su serie original creció 2,2% respecto al mismo periodo de 2017. Este comportamiento se explicó por el crecimiento de administración pública y defensa que registró una variación de 5,9%; y comercio al por mayor y al por menor que creció 3,9%. En contraste, ademas muestra un dato esencial para la ejecucion y resultados de una empresa constructora, la actividad que presentó la principal disminución fue construcción con 8,2% (DANE, 2018).

**Gráfico 1. Tasa de crecimiento anual del PIB
Primer trimestre (2010-2018^{Pr})**



Fuente: (DANE, 2018)

3.1.2.1.2 SECTORES DE LA ECONOMIA

La economía está dividida en ciertos sectores, cada uno de ellos hace referencia a una parte de la actividad económica. Su división se realiza de acuerdo a los procesos de producción que ocurren al interior de cada uno de ellos.

Según la economía tradicional existen tres divisiones que son: Sector primario o sector agropecuario, Sector secundario o sector Industrial, Sector terciario o sector de servicios.

- Sector primario

Es todo producto que se obtiene de procesos de la naturaleza, sin utilizar algún proceso de transformación, de modo que aporta una gran variedad de productos que son de indispensables para la economía y la alimentación. Dentro de este sector se encuentran la agricultura, la ganadería, la silvicultura, la caza y la pesca. No se incluyen dentro de este sector a la minería y a la extracción de petróleo, las cuales se consideran parte del sector industrial (Planeación, 2002).

- Sector secundario

Este sector se basa en toda aquella actividad económica de un país relacionada con la transformación industrial de los alimentos y otros tipos de bienes o mercancía, los cuales se utilizan como base para la fabricación de nuevos productos en otras palabras materia prima.

Se divide en dos sub-sectores, industrial extractivo e industrial de transformación:

Industrial extractivo: consiste en la minería y la extracción del petróleo.

Industrial de transformación: empaque de legumbres y frutas, embotellado de bebidas, fabricación de abonos y fertilizantes, vehículos, cementos, aparatos electrodomésticos, entre otros (Planeación, 2002).

- Sectores terciarios

El sector terciario involucra todas las actividades que no producen una mercancía como tal, pero que son necesarias para el funcionamiento de la economía. En estas actividades se incluyen el comercio, los restaurantes, los hoteles, el transporte, los servicios financieros, las comunicaciones, los servicios de educación, los servicios profesionales, el Gobierno, entre otros.

Es indispensable aclarar que los dos primeros sectores producen bienes tangibles, por lo cual son considerados como sectores productivos. El tercer sector se considera no productivo puesto que no produce bienes tangibles, pero, sin embargo, contribuye a la formación del ingreso nacional y del producto nacional (Planeación, 2002).

De los anteriores sectores tradicionales se desprenden se desprenden otros sectores económicos cada uno difiere dependiendo su especialización estos son:

1. **Sector agropecuario:**

Pertenece al sector primario mencionado anteriormente.

2. **Sector de servicios:**

Pertenece al sector terciario mencionado anteriormente.

3. **Sector industrial:**

Pertenece al sector secundario mencionado anteriormente.

4. **Sector de transporte:**

Hace parte del sector terciario, e incluye transporte de carga, servicio de transporte público, transporte terrestre, aéreo, marítimo, etc.

5. **Sector de comercio:**

Hace parte del sector terciario de la economía, e incluye comercio al por mayor, minorista, centros comerciales, cámaras de comercio, San Andresitos, plazas de mercado y, en general, a todos aquellos que se relacionan con la actividad de comercio de diversos productos a nivel nacional o internacional.

6. **Sector financiero:**

En este sector se incluyen todas aquellas organizaciones relacionadas con actividades bancarias y financieras, aseguradoras, fondos de pensiones y cesantías, fiduciarias, etc.

7. **Sector de la construcción:**

En este sector se incluyen las empresas y organizaciones relacionadas con la construcción, al igual que los arquitectos e ingenieros, las empresas productoras de materiales para la construcción, etc.

8. **Sector minero y energético:**

Se incluyen en él todas las empresas que se relacionan con la actividad minera y energética de cualquier tipo.

9. **Sector solidario:**

En este sector se incluyen las cooperativas, las cajas de compensación familiar, las empresas solidarias de salud, entre otras.

10. Sector de comunicaciones:

En este sector se incluyen todas las empresas y organizaciones relacionadas con los medios de comunicación como.

(Planeación, 2002)

3.1.2.1.3 OFERTA Y DEMANDA

Según el banco de la republica demanda hace referencia a “la cantidad de bienes o servicios que se solicitan o se desean en un determinado mercado de una economía a un precio específico” (republica, 2017). Además define la oferta como “la cantidad de bienes, productos o servicios que se ofrecen en un mercado bajo unas determinadas condiciones” (republica, 2017).

Para la demanda es necesario conocer una definición más afondo, la demanda comprende una serie de bienes y servicios que pueden ser adquiridos a diferentes precios de mercado, bien sea por un consumidor específico o por el conjunto total de consumidores en un determinado lugar, a fin de satisfacer sus necesidades y deseos (Ucha, 2015).

El consumidor tiene preferencias sobre estos bienes y servicios, los factores que influyen para elegir alguno de estos pueden ser, sus hábitos, la información que éste tiene sobre el producto o servicio por el cual se muestra interesado, el tipo de bien en consideración y el poder de compra; es decir, la capacidad económica del consumidor para pagar por el producto o servicio, la utilidad o bienestar que el bien o servicio le produzca, el precio, la existencia de un bien complementario o sustituto, entre otros. Es importante aclarar que estos factores no son estáticos, pues pueden cambiar a través del tiempo o en un momento determinado (republica, 2017).

Para profundizar en el concepto de oferta se debe tener en cuenta que, es la cantidad de bienes y servicios que diversas organizaciones, instituciones, personas o empresas están dispuestas a poner a la venta, es decir, en el mercado, en un lugar determinado y a un precio dado, bien por el interés del oferente o por la determinación pura de la economía. Los precios no tienen por qué ser iguales para cada tipo de productos e incluso en un mismo producto, dos oferentes diferentes pueden decidir poner un precio diferente (Pedrosa, 2015).

3.1.3 SOCIAL-CULTURAL

3.1.3.1 CULTURA Y TRADICION DEL NEGOCIANTE Y/O TRABAJADOR EN COLOMBIA

3.1.3.1.1 HORARIOS

Casi siempre, las horas de trabajo habituales en los países de todo el mundo se encuentran en torno las 40-44 horas semanales, aunque encontramos casos dispares, como ocurre en Francia, donde trabajan 35 horas por semana. Lo mismo ocurre con los horarios de trabajo. En Estados Unidos, Reino Unido y Australia, el horario de trabajo habitual va de 9 de la mañana y las 5 de la tarde.

Otros países siguen diferentes patrones o tipos de horas de trabajo debido a las condiciones climáticas, o bien, a razones culturales. Por ejemplo, en lugares más cálidos como en España, algunos negocios cierran entre las 14 y las 17 horas, efectuando una pausa en el horario de trabajo, y reanudan la actividad más tarde.

(EmprendePyme.net, 2016)

3.1.3.1.2 DIAS FESTIVOS

Un feriado, también llamado día festivo, es una jornada en la cual se suspenden las obligaciones laborales y académicas. Dicho de otra forma: en un feriado no se trabaja ni hay clases. Existen, de todos modos, numerosas excepciones ya que muchas personas tienen que trabajar incluso en un feriado, recibiendo un pago adicional o extra por eso.

Puede afirmarse que un feriado es un día que no es hábil. Por lo general, el único día de la semana que se considera no laborable es el domingo, aunque diversas actividades también se interrumpen los sábados. De lunes a viernes, en cambio, rigen las obligaciones y las responsabilidades cotidianas. Sin embargo, cuando es feriado, se interrumpen las actividades por más que sea lunes, martes, miércoles, jueves o viernes. (Porto, 2017)

3.1.3.1.3 LA NEGOCIACION

En la cultura colombiana por lo general, la toma de decisiones la para última hora, pues se cree que un acuerdo es un campo personalizado donde todo dependerá de la relación personal y hasta del azar. Esto debido a que Colombia es una cultura habituada a la incertidumbre.

El género en la mesa de negociación puede influir, si varía de mujer a hombre. Por ejemplo, las mujeres de la ciudad de Medellín son las que hacen mejores negociaciones, en el caso de los hombres quienes entre más adultos tienen mayor experiencia en el manejo de este tipo de reuniones.

Los colombianos tienen una particular forma de negociar, por lo general recurren al 'regateo' y la búsqueda de una ganancia siempre, por lo que deberá conocer también las políticas comerciales e impuestos, para que su precio no se vea afectado y llegue a un acuerdo que beneficie a ambas partes (Legiscomex.com, 2017).

3.1.3.2 DIVERSIDAD ETNICA

Colombia es una nación con demasiados grupos étnicos con 84 pueblos indígenas, 60 lenguas nativas y una población afrodescendiente que ronda el 10 %. afrodescendientes, blancos, mestizos e indígenas aportando a nuestra cultura.

Variedad de climas y paisajes producen una enorme diversidad cultural en Colombia donde grupos étnicos, música, bailes, lenguas, eventos populares entre otras expresiones culturales fuertemente arraigados reafirman la identidad de Colombia y hacen una experiencia enriquecedora. Esta amplia oferta se puede experimentar a través de sus calles, museos, restaurantes, turismo comunitario, al igual que en visitas a haciendas, parques y casas coloniales. De esta manera se percibe lo mejor de nuestros lugares.

La diversidad étnica y cultural del país se debe gracias a su ubicación geográfica, pues se encuentra en la puerta de entrada de América del Sur. Un lugar de paso estratégico donde se unen el norte y el sur del continente. Y un punto históricamente importante para la llegada de los españoles y africanos a América.

Los amerindios, los inmigrantes africanos y los inmigrantes hispanos de la época colonial son los predecesores de las 84 etnias indígenas, los 3 grupos diferenciados de población afrocolombiana y el pueblo gitano que habita en el territorio y que conforma la diversidad étnica en Colombia (colombia.co, 2018).

3.1.3.3 SITIOS TRADICIONALES EN COLOMBIA

- Minas de Nemocón, Cundinamarca

Según la página oficial de la mina cuenta con más de 500 años de historia bajo tierra se ha convertido en un nuevo atractivo turístico de Colombia para el Mundo; una maravilla natural que sorprende por su arquitectura vernácula, testimonio material de la tradicional minería subterránea. En su interior encontraran La cascada de sal

con más de 80 años de antigüedad y el manantial o pozo de los deseos que son algunos de los muchos escenarios por descubrir. El sentido de la Mina de sal de Nemocón es cultural, histórico, científico, temático, minero y turístico (NEMOCÓN, 2017).

- **Parque Nacional Natural El Tuparro, Vichada**

Según La página parques nacionales naturales de Colombia autorizada por mincultura El Parque Tuparro podría describirse paisajísticamente como una extensa sabana verde surcada por grandes ríos con potentes raudales y playas doradas, pequeños caños de aguas cristalinas, bosques de galería, morichales, además de enormes rocas cristalinas en forma de cerros redondeados. Aquí se calcula la presencia de más de 320 especies de aves, muchas de ellas acuáticas. Declarado en 1982 como Monumento Nacional y Zona Núcleo de la Reserva de la Biosfera El Tuparro. Esta categoría de nivel mundial plantea un modelo de ordenamiento territorial mediante el cumplimiento de tres funciones complementarias: conservación, desarrollo sostenible y apoyo a la investigación y educación.

Alrededor del año de 1800, de pie frente al imponente raudal que los indios de la región llamaban Quituna, embargado de asombro, el sabio Alexander Von Humboldt, calificó de “Octava Maravilla del Mundo” al que se conoce hoy como el Raudal de Maypures, uno de los principales atractivos del área protegida (colombia, 2017).

- **Santuario de las Lajas, Nariño**

El diario el heraldo dice que, a 2.900 metros sobre el nivel del mar, se levanta imponente el Santuario de Las Lajas, una basílica de estilo neogótico considerada maravilla turística de Colombia y, para algunos, la iglesia más bella del mundo.

Hasta esa basílica menor, construida entre 1916 y 1949 sobre el cañón del río Guátara, a menos de diez kilómetros de la frontera con Ecuador y dedicada a Nuestra Señora del Rosario de Las Lajas, llegan a diario miles de peregrinos para pagar promesas, o turistas para conocer este prodigio de la arquitectura.

El santuario, situado entre los municipios de Ipiales y Potosí, en el departamento de Nariño, impresiona no solo por su belleza sino por las extraordinarias condiciones topográficas en las que fue construido el templo, al cual se accede por un puente de dos arcos, cien metros por encima del lecho del río (heraldo, 2017).

3.1.4 TECNOLÓGICO

3.1.4.1 SOFTWARE

En la una empresa que empieza a surgir, la tecnología es indispensable los softwares son muy necesarios por esta razón es necesario profundizar sobre el concepto de software. Se define como todo equipo o soporte lógico que no se puede tocar de un sistema informático que abarca el conjunto de los componentes que son necesarios para la realización de tareas específicas. En contraposición está el hardware que se refiere a las partes físicas. Dicho de otra manera, se trata de las aplicaciones o programas que únicamente funcionan en un ordenador (Vegagestion, 2015).

Existen tres tipos de software que son, software de aplicación, software de programación, software de sistemas, estas se definen como:

- Software de Aplicación
aquí se incluyen todos aquellos programas que permiten al usuario realizar una o varias tareas específicas. Aquí se encuentran aquellos programas que los individuos usan de manera cotidiana como: procesadores de texto, hojas de cálculo, editores, telecomunicaciones, software de cálculo numérico y simbólico, videojuegos, entre otros (Clasificaciones, 2017).

- Software de Programación
son aquellas herramientas que un programador utiliza para poder desarrollar programas informáticos. Para esto, el programador se vale de distintos lenguajes de programación. Como ejemplo se pueden tomar compiladores, programas de

diseño asistido por computador, paquetes integrados, editores de texto, enlazadores, depuradores, intérpretes, entre otros (Clasificaciones, 2017).

- **Software de Sistema**

es aquel que permite a los usuarios interactuar con el sistema operativo, así como también controlarlo. Este sistema está compuesto por una serie de programas que tienen como objetivo administrar los recursos del hardware y, al mismo tiempo, le otorgan al usuario una interfaz. El sistema operativo permite facilitar la utilización del ordenador a sus usuarios ya que es el que le da la posibilidad de asignar y administrar los recursos del sistema, como ejemplo de esta clase de software se puede mencionar a Windows, Linux y Mac OS X, entre otros. Además de los sistemas operativos, dentro del software de sistema se ubican las herramientas de diagnóstico, los servidores, las utilidades, los controladores de dispositivos y las herramientas de corrección y optimización, etcétera (Clasificaciones, 2017).

3.1.4.2 SMARTPHONES

Se define como Teléfono celular con pantalla táctil, que permite al usuario conectarse a internet, gestionar cuentas de correo electrónico e instalar otras aplicaciones y recursos a modo de pequeño computador.

Un Smartphone es en su traducción literal del inglés un "Teléfono Inteligente" y aunque ambos conceptos significan lo mismo algunas compañías deciden llamarlo por su nombre en español y otras en inglés por lo popular que el término se ha vuelto a través de muchos otros medios.

Lo que hace inteligente a un teléfono es la capacidad de llevar a cabo otras funciones además de realizar llamadas telefónicas y enviar mensajes. Muchas de estas características tales como enviar y recibir correos o editar documentos de office, antes sólo las habrías llevado a cabo utilizando una computadora.

Pero para entender por completo todas las características que hacen inteligente a un Smartphone escribimos ésta guía.

En un inicio existían los teléfonos celulares y como un dispositivo adicional los asistentes digitales personales, también conocidos como "Palm".

Los teléfonos celulares se utilizaban sólo para realizar llamadas y las Palm podían almacenar datos de contacto y listas de tareas pendientes - y sincronizarse con la computadora. Eventualmente las Palm obtuvieron conectividad inalámbrica y llegaron a enviar y recibir correos electrónicos. Los teléfonos celulares por su parte, metieron mano en el campo de mensajería y posteriormente empezaron a agregar más características de los asistentes personales hasta convertirse en Smartphone (Lozano, 2018).

3.1.4.3 CARACTERISTICAS DE UN SMARTPHONE

- sistemas operativos

Android y iOS han dominado el mercado de los sistemas operativos en años recientes. Esto se debe al alto nivel de compatibilidad y el perfecto soporte que ofrecen para aplicaciones móviles. La compatibilidad y el soporte son lo que buscan las personas por encima de todo además de estos existe otros SO: Ubuntu Touch, Amazon Fire OS, Firefox OS, Tizen, Sailfish OS, Windows 10 Mobile. (softonic, 2017)

- Apps

Aunque casi todos los celulares convencionales ya incluyen algún tipo de software (incluso los modelos más básicos, con libreta de direcciones o gestor de contactos), un teléfono inteligente tiene la capacidad de hacer mucho más. Las aplicaciones son pequeños programas creados específicamente para dispositivos móviles y permiten obtener una experiencia más adaptada y más fluida cuando se accede a través de un Smartphone. Por ejemplo Facebook, fácilmente podríamos acceder desde nuestro Smartphone utilizando el explorador pero la experiencia no es para nada parecida a la que obtenemos al utilizar la aplicación (Lozano, 2018).

3.1.4.2.1 WHATSAPP BUSSINES

Es una aplicación diseñada para medianas y grandes empresas, la Interfaz de Programación de Aplicaciones (API, por sus siglas en inglés) de WhatsApp Business impulsa una comunicación con clientes alrededor del mundo, para poder lograr una conexión con ellos a través de WhatsApp de forma simple, segura y confiable (whatsapp, 2017).

WhatsApp ayuda a más de mil millones de personas a conectarse y compartir con las personas que les importan. WhatsApp es una forma sencilla, segura y confiable para que las empresas lleguen a sus clientes en todo el mundo. Esta guía ayudará a las empresas a bordo y creará su primera experiencia oficial de mensajería de WhatsApp utilizando la API de WhatsApp bussines. Si no tiene acceso a la API y desea enviar su negocio para su consideración, visite (FAQ, 2018).

Con características especiales esta app cuenta con la creación de un perfil para la empresa, etiquetas para organizar contactos y encontrarlos rápidamente, respuestas rápidas para preguntas frecuentes y estadísticas de mensajes para un acceso de a información más importante.

3.1.5 JURIDICO

3.1.5.1 QUE ES UNA LEY

según el diccionario es una regla o norma establecida por una autoridad superior para regular, de acuerdo con la justicia, algún aspecto de las relaciones sociales, pero más a profundidad el termino se refiere a las reglas que regulan los fenómenos de la naturaleza, a las normas específicamente jurídicas, y distintas de las reglas naturales, a la norma de Derecho positivo, a un concepto tipo de norma aprobada

por el legislativo y promulgada conforme a un procedimiento previo; en fin, actualmente entre nosotros, ciertas disposiciones emanadas de los entes autonómicos en que se organiza el Estado. Lo que importa aquí es el concepto de norma emanada del Estado (jurídica, 2014).

También existen varios tipos de leyes los cuales son:

- **Ley Marco**

Como ley marco se conocen las disposiciones generales que regulan actividades específicas, es decir, que definen los objetivos y principios sobre los cuales se desarrollan actividades tales como las políticas de crédito público, comercio exterior, cambio internacional, régimen de aduanas, la actividad financiera y de captación de recursos del público (ahorradores), así como la remuneración y las prestaciones sociales de los servidores públicos.

- **Ley Orgánica**

Su objetivo primordial es organizar y determinar la misión y estructura de las entidades de carácter estatal. Por medio de estas leyes se establecen los reglamentos del Congreso, las normas sobre preparación, aprobación y ejecución del presupuesto de rentas, la ley de apropiaciones y el plan general de desarrollo. Así mismo, este tipo de ley establece la asignación de competencias normativas a las entidades territoriales.

- **Ley Estatutaria**

Las leyes estatutarias desarrollan los textos constitucionales que reconocen y garantizan los derechos fundamentales. Así mismo, complementan las medidas para garantizar su desarrollo y estricto cumplimiento. En este rango se clasifican las normas expedidas sobre empleo, educación, salud, administración de justicia, organización y régimen de partidos políticos, instituciones y mecanismos de participación ciudadana.

Para la aprobación, modificación o derogación de leyes estatutarias en el Congreso, se requiere la mayoría absoluta de sus miembros. Igualmente, su trámite debe cumplirse en una sola legislatura (andes, 2010).

3.1.5.2 IVA

El banco BBVA define el Impuesto sobre el Valor Añadido (IVA) como un tributo de naturaleza indirecta aplicable al consumo doméstico de bienes y servicios producidos tanto en el territorio nacional como en el exterior. Así, no se aplica de forma directa sobre la renta de los contribuyentes (como es el caso del IRPF), sino que se recauda cuando tiene lugar la transacción de compra venta de los productos y servicios.

La labor principal del IVA es la de gravar las entregas de bienes y prestaciones de servicios que realizan empresarios y profesionales, las adquisiciones intracomunitarias y las importaciones de bienes. En el caso de empresarios y profesionales se distingue la aplicación del tributo por sus ventas o prestaciones de servicios (repercuten a quienes los adquieren y deben ingresarse en las arcas públicas) y por sus adquisiciones (Lorente, 2018).

3.1.6 AMBIENTAL

3.1.6.1 CONCEPTO DE AMBIENTE

La mejor definición para ambiente o medio ambiente, hace referencia a un sistema, es decir, a un conjunto de variables biológicas y físico-químicas que necesitan los organismos vivos, particularmente el ser humano, para vivir. Entre estas variables o condiciones tenemos, por ejemplo, la cantidad o calidad de oxígeno en la atmósfera, la existencia o ausencia de agua, la disponibilidad de alimentos sanos, y la presencia de especies y de material genético, entre otras.

El concepto de ambiente que importa hace referencia a aquel en el que se integran los seres vivos, es decir, aquel dentro del cual interactúan las formas de vida. Obviamente, hay un particular énfasis en la preocupación por los ambientes humanos, en la medida en que su conservación garantiza nuestra existencia. Sin

embargo, ello no excluye que podamos identificar ambientes que corresponden a organismos vivos diferentes al humano, por ejemplo, el de las especies endémicas de la fauna amazónica (ambiental, 2018).

3.1.6.2 DECRETO PARA EL SECTOR AMBIENTE

El decreto 1076 del 26 de mayo de 2015, es una compilación de las normas expedidas por el Gobierno Nacional en cabeza del Presidente de la República, en ejercicio de las facultades reglamentarias otorgadas por el numeral 11 del artículo 189 de la Constitución Política.

Lo que pretende esta iniciativa es recoger en un solo cuerpo normativo todos los decretos reglamentarios vigentes expedidos hasta la fecha, que desarrollan las leyes en materia ambiental. Teniendo en cuenta esta finalidad este decreto no contiene ninguna disposición nueva, ni modifica las existentes.

La expedición de este decreto tuvo como primer paso la realización del inventario de decretos reglamentarios, el análisis de vigencias con el fin de no reproducir normas derogadas por disposiciones posteriores. Adicionalmente se actualizó la denominación de entidades, si a ello había lugar, atendiendo a las modificaciones institucionales que se han generado a lo largo de los años.

La iniciativa encabezada por la Presidencia de la República, tenía por objeto acercar las normas reglamentarias al ciudadano en general, con el fin de que en un solo cuerpo normativo se incorporaran todas las disposiciones de esa índole y le permitieran identificar donde ubicar la regulación ambiental y en general sectorial.

En materia ambiental se compilaron en un solo decreto aproximadamente 1650 artículos que se encontraban dispersos en 84 decretos reglamentarios. El decreto contiene tres Libros el primero de ellos referente a la Estructura del sector ambiental, el segundo al régimen reglamentario del sector ambiente y el tercero a disposiciones finales (minambiente, 2018).

3.1.6.3 CAMBIO CLIMATICO

Greenpeace la mayor organización ecologista del mundo dice que el cambio climático es la mayor amenaza medioambiental a la que se enfrenta el planeta.

Además, afirma que, desde la revolución industrial hasta hoy, la quema de combustibles fósiles, que se usan para producir energía, libera gases de efecto invernadero (CO₂) a la atmósfera, aumentando la temperatura de la Tierra y provocando una distorsión en el sistema climático global.

La humanidad se encuentra ante una encrucijada histórica. Los científicos advierten que si la temperatura global supera los 2°C las consecuencias serán catastróficas. Si cruzamos este umbral, los impactos económicos, sociales, políticos, culturales y ambientales perjudicarán seriamente a todas las regiones del mundo (greenpeace, 2010).

En la economía el impacto se ve claramente reflejado en su macroeconomía, para el país sería equivalente a sufrir cada cuatro años pérdidas como las que dejó el fenómeno de La Niña entre 2010 y 2011, que se calcularon en unos \$11,2 billones.

La subdirectora territorial y de inversión pública del DNP, Paula Acosta, aseguró que "el clima está cambiando y lo seguirá haciendo de forma gradual", y agregó que "de no tomar acciones oportunas la productividad de los sectores se podrá ver afectada". "Los agricultores, por ejemplo, se enfrentarían a mayores temperaturas y menor precipitación promedio, lo que afectará los rendimientos agrícolas y cultivos como el maíz y la papa, claves para la seguridad alimentaria y en especial de la población rural más pobre", sentenció Acosta (Dinero, 2014).

3.2 ANÁLISIS COMPETITIVO

La competitividad en una empresa generalmente se define a una empresa como competitiva cuando es capaz de obtener una rentabilidad superior a la de sus

competidores. también se basa en una ventaja competitiva, esto es, una cierta habilidad, recursos, tecnología o atributos que hacen superior al que la posee. Se trata de un concepto relativo en donde se compara el rendimiento de una persona u organización con respecto a otras.

Para el análisis de competitividad se usa la herramienta de análisis porter, la cual consta de 5 fuerzas, la amenaza ante nuevos competidores, El poder de la negociación, negociar con los compradores, Amenaza de ingresos por productos secundarios, La rivalidad entre los competidores.

3.2.1 PODER DE NEGOCIACION DE LOS PROVEEDORES

Los proveedores que más influyen al tener precios más altos, limitar la calidad o los servicios o al traspasar sus costes a los participantes de la industria son los que más acaparan el mercado. Los proveedores poderosos, incluidos los que proporcionan mano de obra, pueden sacar la máxima rentabilidad de una industria que no pueda traspasar un incremento del coste al precio final (Porter, 2008). Un grupo de proveedores buenos e influyentes según Michel E. Porter debe tener estas características:

- Está más concentrado que la industria a la que vende.
- El grupo de proveedores no depende demasiado de la industria para obtener beneficios.
- Los participantes de una industria se enfrentan a fluctuaciones en los costes y a proveedores inestables.
- Los proveedores ofrecen productos que están diferenciados entre sí.
- No existe substitutivo alguno del producto que ofrece el grupo proveedor.
- El grupo proveedor puede amenazar, de forma creíble, con integrarse a la industria.

(Porter, 2008)

3.2.2 PODER DE NEGOCIACIÓN DE LOS CLIENTES

Los clientes influyentes pueden tener más valor al forzar los precios más bajos, exigiendo mejor calidad o más prestaciones y enfrentando en general a los distintos participantes en una industria. Todo ello a costa de la rentabilidad de una industria. Los clientes pueden ser poderosos si cuentan con una influencia negociadora sobre los participantes en una industria, especialmente si son sensibles a los precios, porque pueden emplear ese don para ejercer presión en la reducción de precios (Porter, 2008). Aquí porter también habla de algunas características que tienen esta clase de clientes:

- si cada uno compra en volúmenes grandes en comparación al tamaño de un solo vendedor.
- Si los compradores creen que siempre pueden encontrar un producto equivalente, entonces tienden a comparar y a enfrentar a los distintos vendedores.
- Los compradores se enfrentan a pocas variaciones en los costes al cambiar de vendedor.
- Los compradores pueden amenazar con retirarse y producir ese mismo producto si los vendedores son demasiado rentables.

(Porter, 2008)

3.2.3 AMENAZA DE PRODUCTOS SUSTITUTOS

Un sustitutivo realiza una función idéntica o similar a la del producto de una industria, pero de otra forma. A veces, la amenaza de un producto sustitutivo muy directa cuando un sustitutivo ocupa el producto de la industria del comprador. estos sustitutivos siempre están presentes, pero es difícil detectarlos porque pueden parecer muy distintos al producto del sector. Tenemos a un sustitutivo cuando se puede prescindir de ese producto, cuando se prefiere comprar uno usado en vez de

adquirir otro nuevo o cuando lo fabrica el consumidor (Porter, 2008). La amenaza de un sustituto consta de dos factores:

- Si ofrece una atractiva equiparación entre precio y prestaciones al producto de la industria. Cuanto mejor es el valor relativo del sustitutivo, más estrecho es el margen de posible beneficio en una industria.
- Para el comprador, el coste de pasarse a un producto sustitutivo es muy bajo.

(Porter, 2008)

3.2.4 RIVALIDADES ENTRE EMPRESAS

Las rivalidades entre competidores se pueden dar de muchas formas conocidas, entre ellas se incluyen los descuentos en los precios, nuevas mejoras en el producto, campañas de publicidad y mejoras en el servicio entre otras. Una rivalidad elevada limita el rendimiento de una industria. El grado por el cual la rivalidad hace descender el potencial de beneficio de una industria depende, en primer lugar, de la intensidad con la que las empresas compiten y, segundo, de la base sobre la que están compitiendo (Porter, 2008). La intensidad de la rivalidad se puede medir por algunos factores estos son:

- Los competidores son numerosos o muy parecidos en tamaño e influencia. En estos casos, los rivales tienen dificultades para evitar interferir en sus asuntos. Sin un líder de industria, las prácticas deseables para el sector en cuestión no se aplican.
- El crecimiento de la industria es lento. El crecimiento lento aumenta la lucha por la cuota de mercado.
- Las barreras de salida, que son la otra cara de la moneda de las barreras de entrada, surgen cuando se tienen bienes altamente especializados o por la devoción de los directivos por un negocio en concreto. Estas barreras mantienen a las empresas en el mercado, aunque no obtengan beneficios óptimos. La capacidad de excedentes sigue activa, y la rentabilidad de los

competidores sanos se resiente a medida que los enfermos se aferran a lo conocido.

- Los rivales están altamente comprometidos con el negocio y tienen aspiraciones de liderazgo, en especial si ellos tienen objetivos que van más allá de la rentabilidad económica en una industria determinada. El compromiso real con un negocio surge por una serie de razones.

(Porter, 2008)

3.2.5 AMENAZAS DE LOS NUEVOS ENTRANTES

Este factor indica cuán difícil es entrar en un mercado. Existe menos opciones de triunfar si hay barreras de entrada fuertes en la industria como estrictas regulaciones, conocimientos y tecnologías específicas o alto requerimientos de inversión. Por el contrario, si en la industria no hay muchas barreras de entrada o son débiles, la opción de triunfar aumenta de una manera significativa.

Un error habitual del emprendedor es suponer que las industrias que crecen rápido son siempre atractivas. El crecimiento tiende a calmar de cierta forma la rivalidad, porque una cuota de mercado en expansión ofrece oportunidades a todos los competidores. Pero el crecimiento rápido puede situar a los proveedores en una posición influyente, y el crecimiento elevado con barreras bajas de entrada atraerá a nuevos aspirantes. Aunque éstos no entren en el sector, una tasa de crecimiento elevada no garantizará la rentabilidad si los clientes son influyentes o si los sustitutos son atractivos. De hecho, algunos negocios de crecimiento rápido, como el de los ordenadores personales, se cuentan entre las industrias menos rentables en los últimos años. Obcecarse en el crecimiento es una de las principales causas que inciden en la toma de decisiones incorrecta respecto a la estrategia (Porter, 2008).

3.3 ANALISIS DE MERCADO

3.3.1 NECESIDAD

El objetivo de este segmento es saber cuáles son las necesidades de los clientes para posteriormente analizar qué les motiva en su consumo y poder ofrecérselo. Para esto, se debe identificar cada segmento de mercado eligiendo las necesidades generales y específicas que pretende satisfacer la empresa.

Para esto es de suma importancia responder a las siguientes preguntas; ¿qué necesidad resuelve?, ¿por qué, en qué momento y dónde satisface esa necesidad?, ¿cómo se satisface la necesidad? y ¿qué necesidades no cubre el producto que se ofrece? (Cámara de Comercio, 2014).

Respecto a el aumento en la población existe el gran cuestionamiento sobre cuántas viviendas, carreteras y obras civiles en general serán necesarias para cubrir la demanda, todo esto cumpliendo con los estándares de sostenibilidad, normas y cuidado ambiental que requieran.

El empleo también influye en la necesidad de la creación de una empresa enfocada en la mano de obra y talento humano según el dane En el trimestre móvil febrero – abril 2018, el número de trabajadores en el total nacional fue 22.2 millones de personas. La construcción como rama de actividad económica participó con el 5,9% de los trabajadores. Es decir 1.3 millones de personas estaban trabajando en la rama de la construcción; de estos el 87,7% estaban ubicados en las cabeceras (1.1 millones de personas) y el 12,3% (0.16 millones de personas) en centros poblados y rural disperso. Respecto al mismo trimestre del año anterior la población que trabajaba en el total nacional creció 0,2%. Los trabajadores en la rama de construcción crecieron 0,1% (DANE, 2018).

3.3.2PUBLICO

es un recorte demográfico y conductual de un grupo de personas que la empresa elige como futuros clientes de tu producto o servicio. Es para ellos que las acciones de mejoramiento o creación de una empresa se centrarán.

Para reconocer este público, son necesarios los siguientes datos: Edad, Sexo, Ubicación, Formación educativa, Poder Adquisitivo, Clase Social, Hábitos de consumo

Ahora, considerando los cambios del mercado, el comportamiento de los consumidores, la necesidad de crear estrategias segmentadas, es necesario entender mejor cuales son los factores que hacen que las personas contrate o necesite un servicio de la empresa (Resultados, 2018).

Una empresa como está dirigido a todo el sector de la construcción el Dane reveló que en septiembre pasado el área licenciada para construcción cayó 4,3 %, lo que se presentó por la reducción de 6,2 % en el área aprobada para vivienda. A pesar de esto se pudo tramitar en las curadurías urbanas y en las oficinas de planeación para nuevas construcciones confirmó una concentración en los estratos medio-bajo, bajo y medio, para los que se autorizaron, en conjunto, 1'266.631 metros cuadrados, área que representó el 77,7 del total. Por su parte, los estratos medio-alto, alto y bajo-bajo registraron la menor participación del área aprobada para vivienda: 11,6; 6,8 y 3,8 %, respectivamente.

Estos datos, están relacionados los que reveló la Cámara Colombiana de la Construcción, regional Bogotá & Cundinamarca, sobre la intención de compra en los próximos doce meses. Esto muestra que específicamente los relacionados con Bogotá suman cerca de 2,5 millones de hogares, el gremio reveló que el 28,3% sí invertiría. Por nivel socioeconómico, el estrato 2 encabeza la intención de compra con 32,1%, seguido del estrato 3, con 31,2 % (G., 2018).

3.3.3 COMPETENCIA

El análisis de la competencia es parte esencial de todo estudio de mercado, a pesar de que en negocios muy innovadores diversos expertos empresariales recomiendan olvidarse de la competencia y centrarse sobre todo en la aprobación del servicio por parte del cliente.

Los elementos necesarios para analizar la competencia son los siguientes: Precios, Tráfico de clientes, Tipología y perfil de clientes, Reputación y satisfacción de la clientela, Sistema de venta y distribución, Dimensión y aspecto del local, Atractivo de la calle, Horarios de apertura, Antigüedad, Número de empleados, Presencia de los dueños, Proveedores con los que trabaja, Ritmo de rotación de existencias, Capacidad económica (infoautonomos, 2009).

3.4 ANALISIS FINANCIERO

3.4.1 BALANCE GENERAL

Un balance general es el estado financiero principal de una empresa que representa todo lo que tiene y todo lo que debe.

El balance general es básicamente un resumen de todo lo que tiene la empresa, de lo que le deben y de lo que realmente le pertenece a su propietario, en una determinada fecha.

Cuando se elabora un balance general la empresa consigue información valiosa sobre el negocio, como el estado de sus deudas, lo que debe cobrar o la disponibilidad de dinero en el momento o en un futuro próximo (gerencie.com, 2018). Las partes de un balance general son: activos, pasivos y capital.

3.4.1.1 ACTIVOS

Los activos son los bienes, derechos y otros recursos económicos que poseen las empresas y que son susceptibles de convertirse en beneficios o aportar un rendimiento económico a la compañía. Estos activos están controlados por la empresa como resultado de acciones pasadas (simpñe.net, 2016). Los activos en una empresa se clasifican en:

- Activo fijo: los activos fijos o activos no corrientes, son los bienes que no se han adquirido con fines de venta, sino con la idea de que se exploten y que ofrezcan un rendimiento económico durante más de un año en la empresa.
- Activo circulante: estos activos circulantes, o activos corrientes, son bienes y derechos que se espera que se exploten económicamente en menos de un año.

(simpñe.net, 2016)

3.4.1.2 PASIVOS

El concepto de pasivos hace referencia a un término contable que define el conjunto de deudas y obligaciones pendientes de pago. A diferencia del activo el pasivo informa sobre el origen de los fondos para realizar dichas inversiones. El total del activo de una sociedad debe coincidir con el total del pasivo: los bienes y derechos deben sumar lo mismo que las obligaciones contraídas para obtenerlos.

El patrimonio neto y el pasivo de una empresa es lo que forma la "estructura financiera de la empresa", y nos dará información sobre la procedencia del dinero que se ha invertido, es decir, sobre la financiación de los bienes y derechos que figuran en el activo (eleconomista.com, 2016).

3.4.1.3 CAPITAL

En economía, capital es el total de recursos, bienes y valores disponibles para satisfacer una necesidad o llevar a cabo una actividad definida. Estos recursos, bienes y valores pueden generar una ganancia que se denominada renta.

La actividad que se realiza puede ser la producción, el consumo, la inversión, la constitución de una empresa, etc. Cuando este capital se destina a la producción, se convierte en un factor de producción. El capital se puede acumular con el tiempo, y sus retornos (renta) pueden ser utilizados o reutilizados para aumentar el capital original (republica, 2017).

3.4.2. ESTADOS DE FLUJOS

El estado de flujos, estado de ganancias y pérdidas o cuenta de pérdidas y ganancias, es un estado financiero hecho en un documento en el cual se muestran de manera detallada y minuciosa todos los ingresos, gastos, así como el beneficio o pérdida que se genera en una empresa durante un período de tiempo determinado.

El estado financiero es una gran herramienta que permite a cualquier empresa, tener una mejor visión de su situación financiera: los recursos con los que cuenta, las entradas y salidas de dinero, la rentabilidad generada, así como otros aspectos de gran relevancia para las operaciones financieras diarias (emprendepyme.net, 2016).

3.4.2.1 ESTRUCTURA DE ESTADOS DE RESULTADOS

- **Ventas:** primer dato de cualquier estado de resultados. Se refiere a los ingresos totales percibidos por las ventas realizadas en ese período concreto.
- **Coste de ventas:** ¿cuánto le costó a la empresa el artículo que vende?
- **Utilidad bruta:** diferencia entre ventas y coste de ventas, indicando qué gana la empresa, en bruto, con el producto vendido.
- **Gastos de operación:** gastos involucrados directamente en el funcionamiento de la empresa (luz, agua, salarios, etc.).
- **Utilidad sobre flujo (EBITDA):** ganancias de la empresa sin tener en cuenta gastos financieros, impuestos y otros gastos contables.

- **Depreciaciones y amortizaciones:** importes que disminuyen el valor contable de los bienes tangibles que se utilizan en la empresa para llevar a cabo sus operaciones. Por ejemplo: maquinaria, vehículos de transporte, etc.
- **Utilidad operativa:** diferencia entre el EBITDA y el montante de las depreciaciones y amortizaciones, indicando la ganancia o pérdida de la empresa en función de sus actividades productivas.
- **Gastos y productos financieros:** gastos e ingresos no relacionados directamente con la operación principal de la empresa. Se refiere, normalmente, a importes referentes a bancos: pago de intereses, por ejemplo.
- **Utilidad antes de impuestos:** pérdida o ganancia tras cubrir obligaciones operacionales y financieras.
- **Impuestos:** importe que paga la empresa al Estado según su desempeño.
- **Utilidad neta:** última cuenta del estado de resultados, que refleja la ganancia o pérdida final tras gastos operativos, financieros e impuestos.

(emprendepyme.net, 2016)

3.4.3 TRIPLE BALANCE

Es un concepto que implica a todo el personal directa o indirectamente relacionadas con la empresa, desde valores y prácticas, actitudes y motivaciones, de tal manera que sus resultados ecológicos, sociales y económicos son gestionados a la vez, con el capital necesario para que el negocio sea sostenible, de la naturaleza que sea: relacional, financiero, simbólico.

El Triple Balance es un sistema de medición, de contabilidad, de control y seguimiento, de divulgación, y un buen modelo con el fin de comprobar si contribuimos a atender las necesidades y deseos de las personas en su entorno.

Las empresas contribuyen a la sostenibilidad del entorno en el que están o a su degradación. Juegan un importante papel en la búsqueda de soluciones para generar empleo, minimizar las desigualdades sociales o frenar los impactos del cambio climático. Constituyen el medio más eficaz para superar la crisis ecológica,

social, política y económica en la que estamos inmersos, desde las personas y para las personas, en su ecosistema, donde estén.

Este triple balance está seccionado en las siguientes fases balance económico, balance social y balance ecológico.

3.4.3.1 BALANCE ECONOMICO

Término utilizado en el área de la contabilidad, Auditoría y contabilidad financiera. Estado financiero de una Empresa que permite conocer la situación general de los negocios en un momento determinado y que coinciden también con una fecha determinada. Este término es conocido, además, como balance de situación, Balance de posición financiera y balance de Activo y Pasivo.

Resultado positivo (superávit), o negativo (déficit), de la confrontación entre los ingresos y los egresos del Gobierno Federal y de las entidades para estatales de control presupuestario directo e indirecto. El balance económico se divide en presupuestario y extrapresupuestario. El primero registra las diferencias entre los ingresos presupuestarios petroleros y no petroleros, y los gastos presupuestarios tanto del Gobierno Federal como del Sector Paraestatal de control presupuestario directo; el segundo es el balance entre los ingresos y egresos de los organismos y empresas de control presupuestario indirecto. Un balance económico es el resultado de los trueques económicos sin tener en cuenta a la gente y un balance social es un balance económico de cómo se distribuye la riqueza entre la gente después de las diversas actividades económicas. El balance es un documento mediante el cual se recoge de forma sintética los resultados que una persona o entidad recoge en un momento determinado. Balance desde el punto de vista económico es un conjunto debidamente ordenado y representativo de un valor que en un momento dado tienen distintos elementos patrimoniales en una empresa. En un sentido similar, un balance es, en el ámbito del comercio, la confrontación entre el activo y el pasivo de una empresa para conocer el estado de los negocios. Se trata de un documento contable que ofrece información sobre el estado de la situación patrimonial en un momento determinado. Para esto, se estructura en base

a tres conceptos principales: el activo, el pasivo y el patrimonio neto. El activo contempla los valores que dispone la empresa. El pasivo, en cambio, son las obligaciones económicas que tiene la empresa. La diferencia entre el activo y el pasivo es conocida como patrimonio neto y refleja los aportes de los accionistas más los resultados no distribuidos. (Colombia, 2018)

3.5 PLAN DE NEGOCIO

Un plan de negocios es un documento en donde se resume o describe un negocio que se va a realizar, así como diferentes aspectos relacionados con éste, tales como sus objetivos, las estrategias que se van a utilizar para alcanzar dichos objetivos, el proceso productivo, la inversión requerida y la rentabilidad esperada.

Elaborar un plan de negocios por lo general es una tarea compleja para la cual es necesario recopilar abundante información y hacer una exhaustiva investigación; pero lo cierto es que se trata de una tarea que cualquiera que tenga bien en claro los objetivos que quiere alcanzar con el plan y conozca su estructura, puede realizar (crecenegocio, 2018).

3.5.1 RESUMEN EJECUTIVO

Es la primera parte en todo plan de negocios y por lo general se considera la parte más importante. Usualmente tiene una extensión de 2 a 4 páginas, y es escrito de último después de que todo el plan ha finalizado. El resumen ejecutivo abarca los aspectos más importantes de las otras secciones (negocios, 2018).

El resumen ejecutivo también tiene un esquema, este se hace con el fin de que el resumen sea más fluido:

- Descripción del negocio: Deja claro a que hace tu negocio y que tipo de productos y servicios ofrece.
- Historia: Después de destacar la información básica de la compañía, es hora de una pequeña lección de historia. Más detalle en cosas como cuando se fundó la compañía, por quien, cuales son los antecedentes y cuáles son los roles, donde está ubicada, y donde está el negocio ahora.

- Logros: Esta sección está destinada a enfocarse en los puntos destacados, por eso hay que asegurarse y revelar su tasa de crecimiento de ingresos, la tasa de crecimiento de clientes, y cualquier otra cosa que hable del creciente éxito de la compañía.
- Descripción de productos y servicios: Uno o dos párrafos del resumen ejecutivo deben destinarse a dar más detalles de los productos y servicios de la compañía, como satisface una necesidad, cuál es su ventaja competitiva, por qué la demanda está creciendo para ellos.
- Resumen financiero: Si es plan es usado para solicitar financiamiento, esta sección es crítica. Debería tener proyecciones de cuánto dinero se necesita y cómo será usado.
- Planes a futuro: ¿Hacia dónde se dirige el negocio? ¿Cuál es el plan de expansión? ¿Cómo se verá en 3 o 5 años? Todas estas preguntas deberían ser añadidas en el último párrafo de dos en el resumen ejecutivo.

(negocios, 2018)

3.5.2 DESCRIPCION DEL NEGOCIO

La descripción de negocios de Small Business Business ofrece una descripción general de aspectos clave de su negocio, como lo que hace y lo que hace que su negocio sea original. Cualquiera que lea la descripción de su empresa no debería tener problemas para comprender el alcance de su idea de negocio. También se asegura de que la descripción del negocio se actualice periódicamente a medida que su negocio se expanda o cambie. Los prestamistas e inversores deben ver cómo su empresa tiene un lugar en el mercado, así como sus beneficios para los futuros clientes. (Blakely-Gray, 2016).

La información que proporciona la descripción del negocio debe responder a las siguientes preguntas:

- ¿Cuál es su producto o servicio?

- ¿Quién eres tú?
- ¿Dónde está ubicado tu negocio?
- ¿Cuándo implementarás tu plan de negocios y verás los resultados?
- ¿Por qué querrían comprarte los clientes potenciales?
- ¿Qué tipo de estructura de negocios formará? (Blakely-Gray, 2016)

3.5.3 ANALISIS DE COMPETENCIA

Para inc. Todo negocio tiene una competencia directa. Comprender las fortalezas y debilidades de su competencia, o la competencia potencial, es fundamental para garantizar que su negocio sobreviva y crezca. Si bien no es necesario contratar a un detective privado, sí es necesario que evalúe a fondo su competencia de manera regular, incluso si solo planea dirigir una pequeña empresa.

De hecho, las pequeñas empresas pueden ser especialmente vulnerables a la competencia, especialmente cuando las nuevas empresas ingresan en un mercado (Haden, 2015).

En esta sección también es necesario responder a ciertas preguntas para el lector las cuales son:

- ¿Cuáles son sus puntos fuertes?
- ¿Cuáles son sus debilidades?
- ¿Cuáles son sus objetivos básicos?
- ¿Qué estrategias de marketing utilizan?
- ¿Cómo se puede quitar la cuota de mercado de su negocio?
- ¿Cómo responderán cuando entres en el mercado? (Haden, 2015)

3.5.4 ESTRATEGIAS DE MARKETING

La definición de una estrategia de marketing es el plan de juego global de una empresa para llegar a las personas y convertirlas en clientes del producto o servicio que proporciona la empresa. La estrategia de marketing de una empresa contiene la propuesta de valor de la empresa, los mensajes de marketing clave, la información sobre el cliente objetivo y otros elementos de alto nivel.

Un concepto relacionado con las estrategias es el plan de marketing, que es un documento que establece los tipos y el calendario de las actividades de marketing. La estrategia de marketing de una empresa debe tener una vida útil más larga que cualquier plan de marketing individual ya que la estrategia es donde reside la propuesta de valor y los elementos clave de la marca de una empresa. Lo ideal es que estas cosas no cambien mucho con el tiempo (investopedia, 2018).

Estas estrategias se dividen en 3 sub-estrategias las cuales son:

- Estrategia de cartera

Es la encargada de fijar la marcha a seguir para establecer cada unidad estratégica empresarial, detallando para estas las diferentes combinaciones producto-mercado que deberá desarrollar la empresa. De la aplicación de estas herramientas obtendremos las conclusiones necesarias para determinar una estrategia de penetración, desarrollo de nuevos productos, entrada en nuevos mercados, diversificación entre otras (Kotler, 2015).

- Estrategias de marketing de segmentación

Estas son las que permiten conocer al máximo al consumidor para poder llegar a él de la forma más efectiva. Las diferentes estrategias de segmentación para empresas que se pueden adoptar se generan en base a la decisión de qué segmento de mercado atender y cómo hacerlo, es decir, actuar o no en base a las diferencias de los segmentos definidos o ignorarlas (Pyme, 2016).

- Estrategias de marketing sobre posicionamiento

El posicionamiento de marca es lo que consideran los consumidores respecto a los competidores. Para establecer correctamente la estrategia de posicionamiento hay que tener en cuenta algunos aspectos como saber los atributos que aportan valor a los consumidores, el posicionamiento actual y el de la competencia o el posicionamiento al que se aspira y su viabilidad (Espinosa, 2015).

3.5.5 FINANCIACION EN LA EMPRESA

Esta sección se trata conseguir el dinero que permita pagar las inversiones necesarias para un completo funcionamiento. Por obvias razones, este dinero no suele ofrecerse de forma gratuita, por lo que tiene un coste para la empresa en el momento de su devolución. La financiación puede realizarse a corto o largo plazo. La financiación a corto plazo es la que se debe devolver en un periodo inferior a un año, mientras que la financiación a largo plazo se utiliza para mayores inversiones y se devuelve en periodos superiores (EmprendePyme, 2016).

3.6 TECNICO

3.6.1 DISEÑO Y CONSTRUCCION DE OBRAS DE INGENIERIA CIVIL EN GENERAL

Por parte del diseño se refiere a todo lo relacionado con la planificación, investigación, estudio e información adicional. En esta parte el proyecto se justifica y se sustenta en términos de viabilidad financiera, técnica y sostenibilidad (school, 2018).

El Diseño y construcción se centra en combinar el diseño, permiso, y programas de construcción con el fin de acelerar y contribuir con el diseño tradicional, licitación y construcción ambiental. Esto no acorta el tiempo necesario para completar las

tareas individuales de la creación de documentos de la construcción tales como planos y las especificaciones de trabajo, la adquisición de la construcción y otros permisos, ni la construcción del edificio, dado que estas se hacen en otro procedimiento de la construcción.

Para el diseño de construcción por lo general solo se contrata con una entidad conocida como el diseño-constructor o contratista de diseño y construcción. El diseñador constructor suele ser el contratista general, pero en muchos casos es también el diseñador profesional. Esta metodología se utiliza para tener un menor riesgo en el proyecto, para el propietario y para reducir los plazos de entrega mediante la superposición de las fases de diseño y la construcción de un proyecto. Si el diseñador constructor es el contratista, los profesionales del diseño suelen conservarse directamente por el contratista (ARQHYS, 2012).

Existen diferentes métodos de diseño entre ellos se pueden encontrar el diseño pragmático, el diseño analógico, el diseño icónico y el diseño canónico.

- Diseño pragmático

Este es el diseño que es el más utilizado actualmente además brinda las soluciones idóneas para solucionar un problema utilizando como materiales los que son propios de la región, o sea, los materiales que se encuentran a su alcance. Ya que surge de la necesidad del individuo, de la sociedad por tener una edificación, pues con este la construcción se realiza a un nivel muy rápido.

- Diseño analógico

Con este diseño se crean estructuras que tienen un cierto parecido o una semejanza a un objeto ya sea natural o artificial. Para llevar a completar este método hay que tener en cuenta algunos factores fundamentales para garantizar un perfecto resultado, entre los cuales se encuentran:

- se debe de identificar el objeto natural o artificial que servirá como inspiración.
- se debe de mirar minuciosamente para así sacar los elementos básicos de la estructura.

- por último, se deben de crear algunas soluciones. Y por último se debe de conseguir una nueva solución, para así desarrollarla y dar a lugar el nuevo diseño.

- Diseño icónico

Este método de diseño cumple con ciertas características que la hace distinta, entre las cuales se puede mencionar la imagen, que le da mucha relevancia al método en general. El método se basa principalmente en repetir, la misma solución a una estructura arquitectónica que tenga el mismo tema. O sea, que, si una estructura posee una perfecta forma, este lo repite ofreciéndole unas circunstancias determinadas.

- Diseño canónico

Este método se ejecuta tomando como base un patrón geométrico que ofrece cierta seguridad al conjunto en general. Con este método se puede controlar de una mejor manera las proporciones y el tamaño en general de la estructura en comparación con los otros métodos. Además, este puede establecer su propio sistema de reglas y cánones, los cuales se pueden seguir fácilmente.

(ARQHYS, 2012)

3.6.2 INTERVENTORIAS Y CONSULTORIAS EN OBRAS DE INGENIERIA CIVIL EN GENERAL

Para Colombia en el manual de INVIAS definen interventoría como el proceso de supervisión, coordinación y control que deben hacer las entidades estatales sobre ciertas funciones que les asigna la normatividad vigente cuando las realizan mediante una relación contractual a través de interventores. Este proceso tiene el fin de supervisar, el avance y cumplimiento de las obligaciones contraídas en términos de oportunidad, utilización de los recursos y la calidad de los bienes o servicios contratados, hasta su liquidación. El interventor, es responsable de que

los contratistas desarrollen y ejecuten los proyectos, además que coadyuven al mejoramiento de la obra (INVIAS, 2010).

Un interventor tiene obligaciones como funcionario, en total son 51, INVIAS las define de la siguiente forma:

1. Informe mensual
2. Informe semanal
3. Estudios, Diseños y Planos. Si se requiere
4. Necesidades prediales del proyecto
5. Planos de detalles y definitivos de la obra
6. Documentos para la Revisión, Seguimiento y Control de la Obra
7. Iniciación de los trabajos
8. Reunión técnica y visita al proyecto
9. Hacer entrega de los puntos topográficos para localizar el proyecto.
10. Replanteo.
11. Referencias topográficas.
12. Inversión del anticipo y/o pago anticipado.
13. Recursos necesarios.
14. Diario de Obra (Bitácora)
15. Actualización del archivo.
16. Estado, calidad y cantidad del equipo disponible.
17. Personal y equipo del constructor.
18. Ensayos y control de calidad.
19. Seguimiento del avance del contrato.

20. Acta de recibo parcial de obra.
21. Registro de provisión, consumo y existencia de explosivos.
22. Estado técnico – financiero y legal del contrato.
23. Organización y normatividad vigente en el INSTITUTO NACIONAL DE VÍAS:
24. Conocer sobre la organización y la normatividad del INSTITUTO NACIONAL DE VÍAS
25. Actualización Sistema de Información de Seguimiento Físico - Financiero.
26. Programa de utilización del equipo.
27. Revisiones periódicas.
28. Evaluación trimestral de proyectos con financiación externa.
29. Aplicación de la reglamentación sobre señalización.
30. Entidades encargadas de los recursos naturales.
31. La licencia Ambiental para la explotación de fuentes de Material.
32. Concepto sobre modificaciones.
33. Visitas de Seguimiento y de Control
34. Sugerencias, reclamaciones y consultas del contratista.
35. Informe final.
36. Manuales de mantenimiento de equipo.
37. Visita previa de obra.
38. Recibo definitivo de la obra.
39. Recibo de la interventoría.
40. El interventor deberá cumplir con el Código de Ética Profesional en el ejercicio de todas las actuaciones inherentes al desarrollo del contrato.

41. Los Ingenieros Directores de Interventoría y de obra, están obligados a visitar el sitio de las obras objeto del contrato de obra, como mínimo una vez al mes.
42. El personal de la interventoría deberá portar un documento que lo acredite
43. Manejo de los impactos sociales y ambientales de la obra.
44. Informes de Cumplimiento Ambiental
45. Monitoreo Ambientales
46. Exigibilidad del PAGA o PMA
47. Gestión Predial
48. Normas de Seguridad Industrial.
49. Documentos para la liquidación del contrato de obra e interventoría.
50. Atención de procesos administrativos y/o judiciales
51. Cumplir instrucciones y demás obligaciones establecidas por el Instituto Nacional de Vías.

(INVIAS, 2010)

3.6.3 MONTAJES E INSTALACIONES HIGRAULICAS Y DE GASES

Una instalación hidráulica es un conjunto de tuberías y conexiones de diferentes diámetros y diferentes materiales dependiendo su ubicación o del aparato en que des emboque; con el fin de alimentar y distribuir agua dentro de la construcción, esta instalación surtirá de agua a todos los puntos y lugares de la obra arquitectónica que lo requiera, de manera que este líquido llegue en cantidad y presión adecuada a todas las zonas húmedas de esta instalación también constará de muebles y equipos. Las instalaciones hidráulicas tienen la función de abastecer de agua los diferentes tipos de edificaciones y dentro de estos, proceder a la distribución de ella hasta el último elemento o aparato sanitario.

CONCLUSION DE CAPITULO

Del marco teórico se puede concluir que la información recolectada es la necesaria y pertinente para llevar a cabo la finalización del trabajo y la conformación de una empresa.

4. METODOLOGIA

En la metodología se podrá observar todo el proceso que se hizo con el fin de obtener los resultados de este trabajo para un mayor detalle de la descripción de la metodología ver la Tabla 1 METODOLOGIA POR FASES.

TABLA 1 METODOLOGIA POR FASES

FASE	DETALLE
FASE 1	En esta fase se llevo a cabo un análisis de contexto con el método de análisis pestel el cual analiza factores externos políticos, económicos, sociales, tecnológicos, ambientales y jurídicos
FASE 2	Aquí se hizo un análisis contexto competitivo este se ejecutará con el método de análisis porter, Este análisis deriva en la respectiva articulación de 5 fuerzas
FASE 3	Para esta fase se realizo un Análisis de mercado en el cual se hará una investigación detallada del mercado existente en el sector de talento humano enfocado a la construcción.
FASE 4	Análisis financiero se tomarán herramientas de matemáticas financieras y tendrá en cuenta los aspectos cuantitativos y cualitativos de la empresa esto para conocer cuál es la situación económica y financiera de la empresa
FASE 5	Propuesta técnica una propuesta para la creación de un proyecto, el cual este enfocado en la construcción,
FASE 6	Plan de negocios se desarrollo un plan de negocios mediante análisis en donde se describa y se explique que se va a realizar en la empres junto con los métodos para la conformación de la empresa

FUENTE: AUTORES

4.1 ANALISIS DE CONTEXTO

El análisis de contexto se hizo basado en la herramienta de planificación de estrategias PESTEL, con este sistema se analizaron factores tales como políticos, económicos, socios culturales, tecnológicos, jurídicos y ambientales. para cada uno de estos temas se realizó una revisión teórica enfocada a el emprendimiento y la creación de empresas en Colombia.

4.1.1 POLITICO

Se realizó una revisión teórica respecto a la influencia política sobre el emprendimiento, teniendo en cuenta el factor del cambio de presidente y sus propuestas políticas sobre el inicio de empresas y emprendimiento.

4.1.2 ECONOMICO

Para este análisis se hizo una revisión teórica microeconómica, se identificaron parámetros claves como la evolución del PIB (Producto Interno Bruto), la evolución del empleo tratando de enfocar todo al sector de construcción. en Colombia usando información y estadísticas recopiladas por el DANE.

4.1.3 SOCIO-CULTURAL

Aquí se evidencia la revisión de temas referentes a la cultura de negocio en el país, tales como sus horarios, la tradición del negociante, sus días festivos y la manera de negociar del colombiano.

4.1.4 TECNOLOGICO

En este factor se realizó una revisión de las principales tecnologías utilizadas en el sector económico que inciden dentro del estudio de la empresa, identificando las que pueden tener una mayor aplicación en el tema de contratación y talento humano.

4.1.5 JURIDICO

Para este sector se identificaron de leyes y decretos relacionadas con el emprendimiento y el sector de la construcción, haciendo un cuadro comparativo de las más relevantes.

4.1.6 AMBIENTAL

Se identificaron los principales impactos ambientales generados por la mano de obra en el sector de la construcción.

4.2 ANALISIS COMPETITIVO

El análisis competitivo se realizó mediante el modelo de las 5 fuerzas porter, esto con el fin de maximizar los recursos y superar a la competencia según Michael Eugene Porter autor del libro “Las cinco fuerzas competitivas que le dan forma a la estrategia” con base en este se realizó todo el análisis, revisando a fondo cada una de las fuerzas, las cuales son:

- **PODER DE NEGOCIACION DE LOS PROVEEDORES**

Se realizó una lista de proveedores del sector, identificando cuales son los de mayor nombre junto con el margen de acción.

- **PODER DE NEGOCIACIÓN DE LOS CLIENTES**

Se identificaron clientes potenciales que hagan crecer la empresa.

- **AMENAZA DE PRODUCTOS SUSTITUTOS**

Se hizo un análisis de los productos o servicios que puedan sustituir o relevar la empresa de su puesto en el sector.

- **RIVALIDADES ENTRE EMPRESAS**

Se realizó una lista con las empresas que puedan generar competencia y se identificaron las de mayor nombre en el país.

- **AMENAZAS DE LOS NUEVOS ENTRANTES**

Se hizo una revisión teórica del crecimiento de las empresas en el sector del talento humano, dando un diagnóstico de que tanta competencia puede llegar al gremio a corto plazo y/o largo plazo.

4.3 ANALISIS DE MERCADO

Se realizó Una consulta de estadísticas en la página del dane con el fin de saber la tasa de crecimiento en construcciones, también se hizo una encuesta para anticipar la respuesta de los clientes potenciales y la competencia que se analizó anteriormente ante el servicio ofrecido por la empresa la cual, Para determinar el número de encuestas a realizar, se utilizó la siguiente ecuación:

$$n = \frac{k^2 * p * q * N}{(e^2 * (N - 1)) + k^2 * p * q}$$

4.3.1 DISEÑO DE ENCUESTA

Cargo o profesión: _____

1. ¿Considera que la mano de obra es prioridad al momento de ejecutar un proyecto de obra civil?

Si no

2. ¿Qué Prefiere para la ejecución de una obra: contratar un equipo de talento humano de una sola empresa de construcción o contratar individualmente el personal requerido?

Equipo individualmente

3. ¿sabe cuál es el fin de una empresa de tercerización?

Si no

4. ¿considera que los tiempos de realización de las obras civiles se cumplen como se estipula en los contratos pactados?

Si no

5. En caso de no contar con el suficiente personal para la realización de una obra civil ¿usted contrataría una empresa para que se encargue de proporcionar personal necesario?

Si no

4.4 ANALISIS FINANCIERO

Se realizó una proyección de las posibles ventas tratando de calcular los ingresos, teniendo en cuenta los costos para tratar de encontrar los flujos de dinero proyectados a 5 años. Donde se proyecta y analiza la inversión inicial, los costos, flujos de caja y análisis financieros además se hizo un balance general y un análisis de resultados por último se realizó una proyección de la tasa interna de retorno el valor presente neto. Cabe aclarar que todos estos cálculos se realizaron en hojas de cálculo de Excel.

4.5 TECNICO

Para esta se desarrolló un estudio de instalación hidráulica para un edificio el cual se destinara para uso residencial, donde existen 3 niveles atípicos, además del sótano y cubierta, dando un total de 5 plantas, en el nivel uno está destinado para la recepción, los niveles uno y dos para uso residencial los cuales se determinaron como los atípicos a todo el edificio residencial ubicado en la parte nor-oriental de la ciudad de Bogotá, esto se hizo mediante el cálculo de la ruta crítica todo esto basado en el método del libro instalaciones hidráulicas y sanitarias Rafael Pérez Carmona.

4.6 PLAN DE NEGOCIO

Se realizó la descripción general de la empresa además se definieron los aspectos básicos como el nombre y siglas de la empresa, el tipo de empresa, la misión y visión de la empresa, y los servicios ofrecidos también se hizo una búsqueda en bases de datos del invias del personal necesario para la formación de la empresa junto con el salario diario que requiere cada uno junto con viáticos y demás gastos requeridos. Este factor abarca la constitución de la empresa mostrando el proceso

completo y los requerimientos exigidos por cámara y comercio tales como los estatutos básicos el pre-rut y demás formatos obtenidos en las distintas sedes de cámara y comercio.

CONCLUSIONES DE CAPITULO

Para finalizar este capítulo se puede afirmar que siguiendo las fases anunciadas en el principio del capítulo, conformaran unos resultados pertinentes y acordes con los objetivos establecidos.

5 RESULTADOS Y ANALISIS

En este capítulo se refleja todos los resultados pertinentes con su respectivo análisis incluyendo tablas revisiones teóricas y procesos necesarios para la culminación del proyecto

5.1 PESTEL

5.1.1 POLITICO

5.1.1.1 DESARROLLO DE PROYECTOS

La política puede influir en el desarrollo de un proyecto de emprendimiento enfocado específicamente a la construcción son los Posibles cambios de partidos políticos en los gobiernos y sus ideas sobre la sociedad y la empresa, esto haciendo referencia a el nuevo presidente electo en Colombia, el cual ha propuesto para su mandato ideas enfocadas hacia la infraestructura, sector empresarial y emprendimiento estas son:

5.1.1.2 PROPUESTAS DEL NUEVO PRESIDENTE

- Impulsar la ingeniería nacional, con mecanismos de control y transparencia que incentiven la participación de firmas pequeñas y medianas y condiciones de equilibrio para empresas internacionales.
- Construir y reconstruir infraestructura en lugares remotos y aislados con batallones de ingenieros fortalecidos.
- Todas las obras planificadas y en curso, que hacen parte de los corredores estratégicos, deben terminarse bien y pronto, y cualquier modificación deberá ser objeto de monitoreo público y especial por parte de los organismos de control.

- Visibilizare a los contratistas de grandes proyectos, con evaluaciones públicas periódicas de progreso en la ejecución de las obras y el presupuesto.
- **Buscar recursos de capital para el emprendimiento, fortaleciendo fondos como Emprender, Impulsa y el uso de las regalías regionales, de la mano de universidades y el sector privado para promover fondos ángel potenciados con acompañamiento técnico y mentoría práctica.**
- Profundizar los mercados de capitales, expandiendo la participación de las empresas en la bolsa de valores, desarrollando los mercados locales y activando el direccionamiento de los ahorros ciudadanos hacia mecanismos de financiación que lleguen a más negocios y generen mejores rendimientos con niveles de riesgo limitado.
- Las empresas, representantes legales, miembros de junta, gestores e intermediarios de empresas que sobornen, no podrán volver a contratar con el Estado u ocupar cargos públicos.
- Impulsaremos las empresas B como referentes de responsabilidad con Colombia y compromiso con los más necesitados, con incentivos tributarios y reconocimiento social. (Portafolio, 2017)

Estas son las propuestas más relevantes con respecto a las empresas, pero la destacada en negrita es la que busca recursos para el impulsar el emprendimiento beneficiando a una empresa como esta que apenas está comenzando.

5.1.2 ECONOMICO

En el primer trimestre de 2018 respecto al mismo periodo del año anterior, el valor agregado de construcción disminuyó 8,2% en su serie original, por la caída de construcción de edificaciones residenciales y no residenciales en 9,2%; actividades especializadas para la construcción de edificaciones y obras de ingeniería civil en 8,2%; y construcción de carreteras y vías de ferrocarril en 6,4%.

Respecto al trimestre inmediatamente anterior, el valor agregado de la actividad disminuyó 5,5% en su serie corregida de efecto estacional y calendario, comportamiento que se explicó principalmente por las siguientes variaciones: construcción de carreteras y vías de ferrocarril que disminuyó en 8,2%; construcción de edificaciones residenciales y no residenciales en 7,2%; y actividades especializadas para la construcción de edificaciones y obras de ingeniería civil en 5,7% como se observa en la Tabla 2 TASA DE CRECIMIENTO EN VOLUMEN DE CONSTRUCCION (DANE, 2018).

Tabla 2 TASA DE CRECIMIENTO EN VOLUMEN DE CONSTRUCCION

Actividad económica	Serie original	Serie desestacionalizada
	Tasa de crecimiento anual	Tasa de crecimiento trimestral
	2018 ^{Pr-I} / 2017 ^{Pr-I}	2018 ^{Pr-I} / 2017 ^{Pr-IV}
Construcción de edificaciones residenciales y no residenciales	-9,2	-7,2
Construcción de carreteras y vías de ferrocarril ²	-6,4	-8,2
Actividades especializadas para la construcción de edificaciones y obras de ingeniería civil ³	-8,2	-5,7
CONSTRUCCIÓN	-8,2	-5,5

FUENTE: DANE

Esto refleja la caída de la tasa del crecimiento anual lo cual puede afectar a la empresa dado que está enfocada únicamente al sector de la construcción.

Respecto a los otros sectores económicos el de la construcción tiene el mayor impacto negativo tal y como se observa en la Tabla 3 TASAS DE CRECIMIENTO EN VOLUMEN DEL PIB Y EL VALOR AGREGADO POR ACTIVIDAD ECONÓMICA.

Tabla 3 TASAS DE CRECIMIENTO EN VOLUMEN DEL PIB Y EL VALOR AGREGADO POR ACTIVIDAD ECONÓMICA

Actividad económica	Serie original	Serie desestacionalizada
	Tasa de crecimiento anual (%)	Tasa de crecimiento trimestral (%)
	2018 ^{Pr} - I / 2017 ^{Pr} - I	2018 ^{Pr} - I / 2017 ^{Pr} - IV
Agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca	2,0	-1,3
Explotación de minas y canteras	-3,6	-2,6
Industrias manufactureras	-1,2	1,2
Suministro de electricidad, gas, vapor y aire acondicionado ²	0,6	-0,9
Construcción	-8,2	-2,4
Comercio al por mayor y al por menor ³	3,9	1,6
Información y comunicaciones	3,1	4,0
Actividades financieras y de seguros	6,1	0,4
Actividades inmobiliarias	2,9	0,8
Actividades profesionales, científicas y técnicas ⁴	5,6	5,7
Administración pública y defensa ⁵	5,9	1,4
Actividades artísticas, de entretenimiento y recreación y otras actividades de servicios ⁵	4,0	2,9
Total Valor agregado	2,1	0,7
Total Impuestos - subvenciones	3,3	1,8
PRODUCTO INTERNO BRUTO	2,2	0,7

FUENTE: DANE

5.1.3 SOCIO CULTURAL

5.1.3.1 HORARIOS

En Colombia por lo general la semana laboral va de lunes a viernes, algunas empresas, entidades y establecimientos trabajan los días sábados y de vez en cuando los domingos. Por lo general se hace una pausa de una o dos horas para el almuerzo, sin embargo, esto también depende de la ciudad donde se encuentre (Legiscomex.com, 2017). El horario de atención o servicio de cada empresa varía dependiendo del establecimiento como se observa a continuación:

- Comercio Lunes a sábado de 8:00 a 18:00 horas Domingos de 09:00 a 16:00 horas
- Centros Comercial Lunes a viernes de 09:00 a 20:00 horas sábados y Domingos: de 09:00 a 21:00 horas
- Oficinas Públicas Lunes a viernes de 8:30 a 17:00 horas

- Bancos Lunes a viernes de 8:30 a 15:30 algunas oficinas tienen horarios extendidos hasta las 20:00 horas sábados: de 9:00 a 13:00 horas
- Oficinas Lunes a viernes de 8:00 a 17:30 horas

5.1.3.2 DIAS FESTIVOS

Colombia es un país con bastantes tradiciones y festividades culturales, incluso algunos han sido declarados patrimonio inmaterial y cultural de la humanidad, en Colombia puede haber un cese de actividades y paro en el trabajo dependiendo en que ciudad se encuentre (Legiscomex.com, 2017). En la Tabla 4 DIAS FESTIVOS clasifica los más importantes:

TABLA 4 DIAS FESTIVOS

Día	Celebración
1 de Enero	Año nuevo
2 al 7 de enero	Carnaval de negros y blancos (Pasto-Nariño)
6 de Enero	Reyes Magos
Febrero-Marzo	Carnaval de Barranquilla
19 de Marzo	San José
7 días antes de la Pascua	Domingo de Ramos
3 días antes de la Pascua	Jueves Santo
2 días antes de la Pascua	Viernes Santo

Continuación de tabla	
Día Pascua	Domingo de Pascua
1 de Mayo	Día del Trabajo
43 días después de la Pascua	Ascensión de Jesús
64 días después de la Pascua	Corpus Christi
71 días después de la Pascua	Sagrado Corazón de Jesús
29 de Junio	San Pedro y San Pablo
20 de Julio	Día de la Independencia
7 de Agosto	Batalla de Boyacá
15 de Agosto	Asunción de la Virgen
12 de Octubre	Día de la Raza
1 de Noviembre	Todos los Santos
11 de Noviembre	Independencia de Cartagena
8 de Diciembre	Inmaculada Concepción
25 de Diciembre	Navidad

FUENTE: AUTOR

5.1.4 TECNOLÓGICO

Con una búsqueda rigurosa de tecnologías que contribuyan con el desarrollo de la empresa se encontraron una plataforma que podría ser útil para la mejora el adelanto de la empresa. las cuales es WhatsApp buissnes:

5.1.4.1 WHATSAPP BUISSNES

Para vincular a la empresa SIPRO con la plataforma WhatsApp buissnes se realizaron pasos específicos a continuación el paso a paso detallado de cada uno:

- Descarga

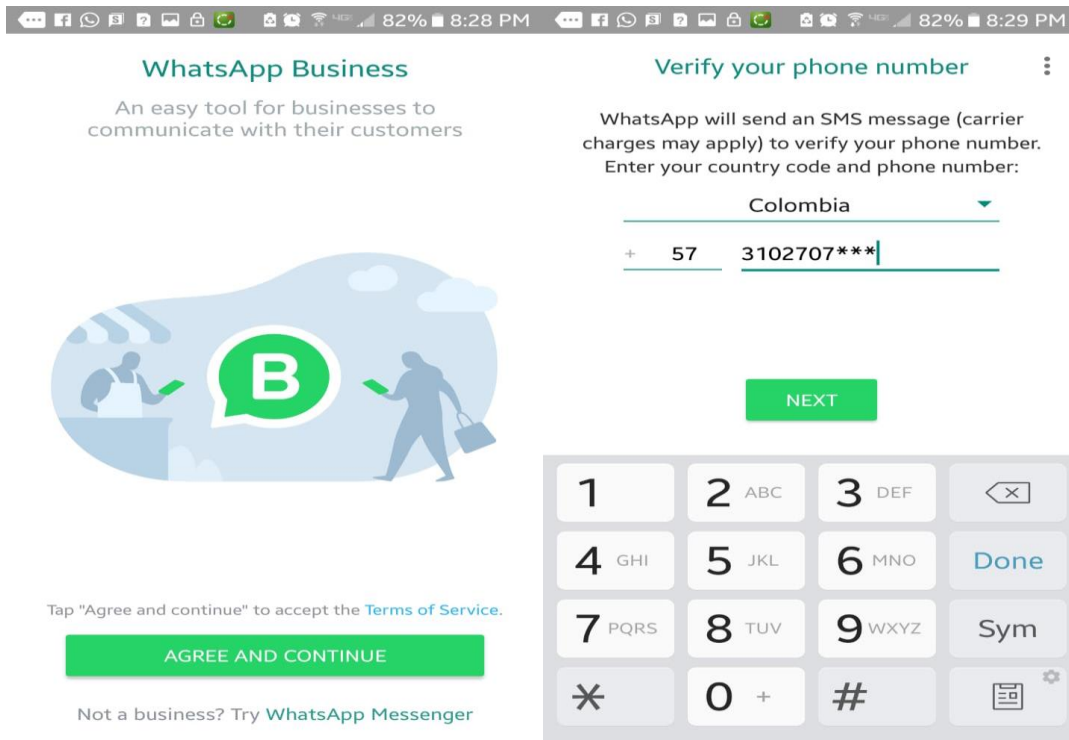
FIGURA 2 INSTALACION DE APLICACIÓN



FUENTE: AUTOR

- Registro

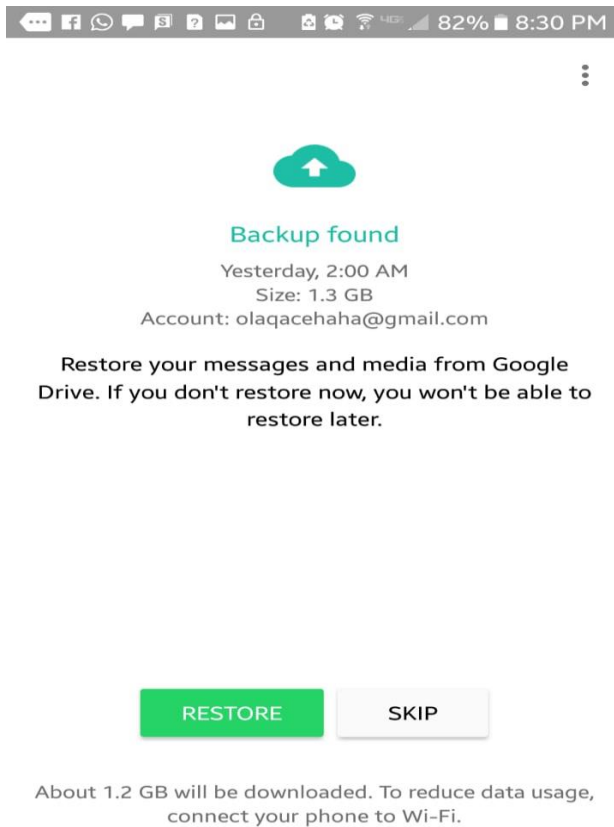
FIGURA 3 REGISTRO APLICACIÓN



FUENTE: AUTOR

- CARGAR CONTACTOS

FIGURA 4 CARGA DE CONTACTOS



FUENTE: AUTOR

Con esta aplicación se puede tener más cercanía con los clientes beneficiando a una empresa en proceso de formación como esta.

5.1.5 JURIDICO

En Colombia el emprendimiento está regido por normas y decretos, en la Tabla 5 LEY y DECRETO CON SU DEFINICION se observa su definición además la relación con la empresa.

TABLA 5 LEY Y DECRETO CON SU DEFINICION

NORMA	¿DE QUE TRATA?	RELACION CON LA EMPRESA
DECRETO 926 DE 2010	Tiene por objeto la formalización y generación de empleos	Que la empresa sea legal para el estado
LEY 1780 DEL 02 DE MAYO DE 2016	Tiene por objeto impulsar la generación de empleos a jóvenes entre 18 y 28 años de edad	Ayuda a la conformación de la empresa
DE LA LEY 1429 DE 2010	Esta ley contempla y habilita la contratación mediante SAS y contratos sindicales.	Dado que la empresa se formalizara como S.A.S es una gran ventaja
LEY 344 DE 1996	Por la cual se dictan normas tendientes a la racionalización del gasto público	Se conceden unas facultades extraordinarias y se expiden otras disposiciones
LEY 344 DE 1996	Por la cual se dictan disposiciones para promover el desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresa.	Ventaja para un emprendimiento primerizo
LEY 1014 DE 2006	De fomento a la cultura del emprendimiento.	El crecimiento y ayuda con aspectos desconocidos del ámbito
DECRETO 1192 DE 2009	Por el cual se reglamenta la Ley 1014 de 2006 sobre el documento a la cultura del	El crecimiento y ayuda con aspectos

Continuación de tabla	emprendimiento y se dictan otras disposiciones.	desconocidos del ámbito
DECRETO 2175 DE 2007	Por el cual se regula la administración y gestión de las carteras colectivas.	En caso de hacerse un fondo esta ley es la pertinente
CONPES 3484 DE 2007.	Política Nacional para la Transformación Productiva y la Promoción de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas: un esfuerzo público y privado.	Ayuda a la seguridad de la empresa
CONPES 3297 DE 2004	Agenda Interna para la Productividad y Competitividad: metodología.	Ayuda con el crecimiento económico, la búsqueda de acceso permanente a los mercados internacionales
POLÍTICA NACIONAL DE EMPRENDIMIENTO	Tiene cinco objetivos estratégicos que son: 1. Facilitar la iniciación formal de la actividad empresarial. 2. Promover el acceso a financiación para emprendedores y empresas de reciente creación.	Los 5 objetivos si se realizan al pie de la letra el resultado de la empresa sería un éxito

	<p>3. Promover la articulación interinstitucional para el fomento del emprendimiento en Colombia.</p> <p>4. Fomentar la industria de soporte “no financiero”, que provee acompañamiento a los emprendedores desde la conceptualización de una iniciativa empresarial hasta su puesta en marcha.</p> <p>5. Promover emprendimientos que incorporan ciencia, la tecnología y la innovación.</p>	
--	---	--

FUENTE: AUTOR

5.1.6 AMBIENTAL

Todas las obras tienen un impacto en el ambiente el decreto lo define como Cualquier alteración en el medio ambiental biótico, abiótico y socioeconómico, que sea adverso o beneficioso, total o parcial, que pueda ser atribuido al desarrollo de un proyecto, obra o actividad (ambiente, 2014). a continuación en la Tabla 6 IMPACTOS AMBIENTALES, se mostrarán los impactos ambientales negativos encontrados con su definición, además como la empresa se relaciona con ellos.

TABLA 6 IMPACTOS AMBIENTALES

IMPACTO	¿DE QUE TRATA?	RELACION CON LA EMPRESA
Calidad del aire	La calidad del aire se mide mediante un indicador diseñado para	En cualquier obra que utilice maquinaria

Continuación de tabla	informar a la población sobre el estado de la calidad del aire	industrial afecta este el aire.
Calidad del agua y regulación hidrológica	La calidad del agua se mide mediante varios experimentos e indicador diseñados para informar a la población sobre el estado de la calidad del agua	En cualquier obra que utilice maquinaria industrial afecta este agua.
Calidad sonora	La calidad de sonora en un entorno se refiere a la capacidad de sonido que puede resistir armoniosamente un ser vivo	En cualquier obra que utilice maquinaria industrial afecta este factor.
Calidad del suelo	Se refiere a la capacidad de un tipo específico de suelo para funcionar dentro de los límites de un ecosistema natural	En cualquier obra que utilice maquinaria industrial o actividad afecta este factor.
Estabilidad climática	se refiere a condiciones óptimas en factores como térmico y pluviométrico, regularidad	En cualquier obra que utilice maquinaria industrial afecta estos factores.

Fuente: Autor

5.2 ANALISIS COMPETITIVO

5.2.1 PODER DE NEGOCIACION DE LOS PROVEEDORES

En la Tabla 7 PRINCIPALES PROVEEDORES se aprecia de mejor forma las opciones de proveedores que se encontraron que pueden encontrar en el país a demás muestra de que manera afecta al negocio.

TABLA 7 PRINCIPALES PROVEEDORES

Principales insumos, servicios o maquinaria necesarias para el negocio	Proveedores posibles para cada insumo, servicio o material.	Como afecta el negocio
Mano de obra y contratación	<ul style="list-style-type: none"> • www.aliadolaboral.com • Computrabajo.com • Zonajobs • Eempleo.com • Metrabajo.com • Acciontrabajo • Bumeran.com • Lared.com • Laborum.com • Trabajando.com 	Estos proveedores mejoran de manera directa la eficiencia al momento de conseguir el personal reduciendo tiempos
Maquinaria	<ul style="list-style-type: none"> • GAM • Arrendaequipos S.A.S • EQUITERRA S.A.S 	Los proveedores de maquinaria mejoran los tiempos en las obras o proyectos que éste realizando la empresa.

FUENTE: Autor

5.2.2 PODER DE NEGOCIACIÓN DE LOS CLIENTES

Dado que en el mercado existe una gran cantidad de clientes potenciales, los cuales requieren un servicio novedoso y eficaz, en la Tabla 8 NEGOCIACION CON EL CLIENTE se demostraran los clientes que se esperan obtener con las repercusiones que puedan tener en la empresa:

TABLA 8 NEGOCIACION CON EL CLIENTE

Tipos de clientes que se esperan obtener.	Alternativas que podrían tener estos clientes para el producto	¿Cómo crear lealtad por el servicio?
CONSTRUCTORAS, INGENIEROS	empresas con más experiencia en el campo y Sistemas de contratación tradicionales que tengan mayor implementación	Cumpliendo las expectativas del cliente respetando los tiempos establecidos para el proyecto y le valor inicial
INVERSIONISTAS	Proyectos de construcción ofrecidos por empresas más experimentadas	Ofreciendo personal de calidad para tener tiempos menores a la competencia y/o reducción de costos siguiendo al pie de la letra el contrato estipulado
INDUSTRIA Y EMPRESAS DEL SECTOR PRIVADO	proyectos previamente propuestos y	Realizando obras anteriormente para tener excelentes referencias y ganar la confianza de los clientes

Continuación de tabla	contratos con empresas conocidas anteriormente.	
--------------------------	---	--

FUENTE: AUTOR

5.2.3 AMENAZA DE PRODUCTOS SUSTITUTOS

Para el sector de la construcción existen limitadas modalidades de contratación por esta razón pocas personas o empresas innova al en este factor, por lo que la mayoría de empresas trabajan con la metodología tradicional, a continuación en la Tabla 9 PRODUCTOS SUSTITUTOS se demuestra con mayor detalle cómo la amenaza de los productos sustitutos repercute en el negocio:

TABLA 9 PRODUCTOS SUSTITUTOS

Posibles productos sustitutos	¿Qué tan fácil sería para el cliente considerar esta alternativa?	¿Cómo se puede diferenciar los productos y fidelizar a los clientes para manejar la amenaza de los productos sustitutos?
AGENCIAS DE EMPLEO PRIVADAS	Bastante fácil, dado que es la más conocida en el ámbito de la contratación buscar en estas empresas el personal que se necesite.	Ofreciendo el grupo de trabajo o personal necesario para todo el proyecto asesorando la mejor opción para el desarrollo del proyecto

FUENTE: AUTOR

5.2.4 RIVALIDAD ENTRE EMPRESAS

El sector de la construcción en Colombia siempre está en un estado de crecimiento además existen líderes en el mercado como en todos los sectores económicos, a continuación la Tabla 10 EMPRESAS RIVALES mostrara las empresas más importantes en la industria similares a la empresa que se constituirá:

TABLA 10 EMPRESAS RIVALES

PRINCIPALES COMPETIDORES	DESCRIPCIÓN DEL COMPETIDOR	CARACTERÍSTICAS DEL COMPETIDOR QUE PODRÍAN AFECTAR AL NEGOCIO
CBI	<p>La empresa se enfoca en ingeniería y construcción, pero se especializa en proyectos para empresas de petróleo y gas. En la actualidad emplea a aproximadamente 40.000 personas en todo el mundo.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Empresa de gran tamaño • Amplia experiencia y trayectoria en el mercado • Solidez y prestigio • Reconocimiento • Desarrollo de múltiples proyectos • Sistema de gestión de Calidad. • Políticas ambientales y seguridad en el trabajo. • Avance y tecnología • Gran portafolio de servicios
ODINSA	<p>Es una empresa colombiana, filial de Grupo Argos dedicada a la estructuración, gestión y desarrollo de proyectos de infraestructura de concesiones viales y aeroportuarias. Cuenta con presencia en Colombia, Ecuador y República Dominicana. Tuvo</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Empresa de gran tamaño • Amplia experiencia y trayectoria en el mercado • Solidez y prestigio • Reconocimiento • Desarrollo de múltiples proyectos

<p>Continuación de tabla</p>	<p>participación en la remodelación del aeropuerto El Dorado en el año 2002, un proyecto de malla vial en el Meta y lideró el proyecto de construcción de una hidroeléctrica en Venezuela.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Sistema de gestión de Calidad. • Políticas ambientales y seguridad en el trabajo. • Avance y tecnología • Gran portafolio de servicios
<p>CSS CONSTRUCTORES</p>	<p>Hace parte del grupo de empresas de la familia Solarte y Solarte. La compañía se dedica al desarrollo de proyectos de obras civiles, especializándose en el sector de infraestructura nacional e internacional.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Empresa de gran tamaño • Amplia experiencia y trayectoria en el mercado • Solidez y prestigio • Reconocimiento • Desarrollo de múltiples proyectos • Sistema de gestión de Calidad. • Políticas ambientales y seguridad en el trabajo. • Avance y tecnología • Gran portafolio de servicios
<p>ODEBRECHT</p>	<p>Es un conglomerado brasileño dedicado a la ingeniería y la construcción, también participa en la manufactura de</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Empresa de gran tamaño • Amplia experiencia y trayectoria en el mercado • Solidez y prestigio

<p>Continuación de tabla</p>	<p>productos químicos y petroquímicos.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Reconocimiento • Desarrollo de múltiples proyectos • Sistema de gestión de Calidad. • Políticas ambientales y seguridad en el trabajo. • Avance y tecnología • Gran portafolio de servicios
-------------------------------------	--	--

FUENTE: AUTOR

5.2.5 AMENAZA DE LOS NUEVOS ENTRANTES

El factor de los nuevos entrantes se debe tener en cuenta, dado que el reclutamiento de personal es muy fácil con todas las plataformas que existen y la adquisición de material o equipo también es relativamente fácil, en la Tabla 11 SOLUCIONES A LOS NUEVOS ENTRANTES se examina con mayor detalle cómo la amenaza de nuevos competidores podría afectar al negocio:

TABLA 11 SOLUCIONES A LOS NUEVOS ENTRANTES

ITEM	SOLUCION
<p>1. ¿Cómo afectaría un nuevo competidor al negocio?</p>	<p>Un competidor nuevo, podría causar que la rentabilidad de los servicios prestados por la empresa se redujera, ya que los clientes podrían encontrarían más variedad en el mercado.</p>
<p>2. ¿Qué podrían hacer los competidores si existe un nuevo competidor en el mercado?</p>	<p>Ofrecería algunos servicios similares, reducirían costos, además utilizarían diversas estrategias para no perder clientes potenciales.</p>
<p>3. ¿Cómo responder a un nuevo competidor?</p>	<p>Garantizando un servicio excelente para obtener prestigio y lograr lealtad en los clientes, con el fin lograr ser reconocidos más fácilmente.</p>

FUENTE: AUTOR

5.3 ANALISIS DE MERCADO

5.3.1 TAMAÑO DE MUESTRA

Se estimó un número de población de N= 1000 personas tomando en cuenta que se muevan en el ámbito de la construcción como ingenieros civiles, empresarios, arquitectos entre otros, para el estudio de mercado. Se necesita que el nivel de confianza tenga un 95% de probabilidad de que los resultados de la investigación

sean ciertos ($K= 1.96$), se estima la población con características de estudio en este caso son desconocidos por eso se proponen para $P=0.5$ $q= 0.5$. $e=$ error porcentual deseado del 5%.

$$n = \frac{1.96^2 * 0.5 * 0.5 * 1000}{(0.05^2 * (100 - 1)) + 1.95^2 * 0.5 * 0.5}$$

$n = 80$ personas

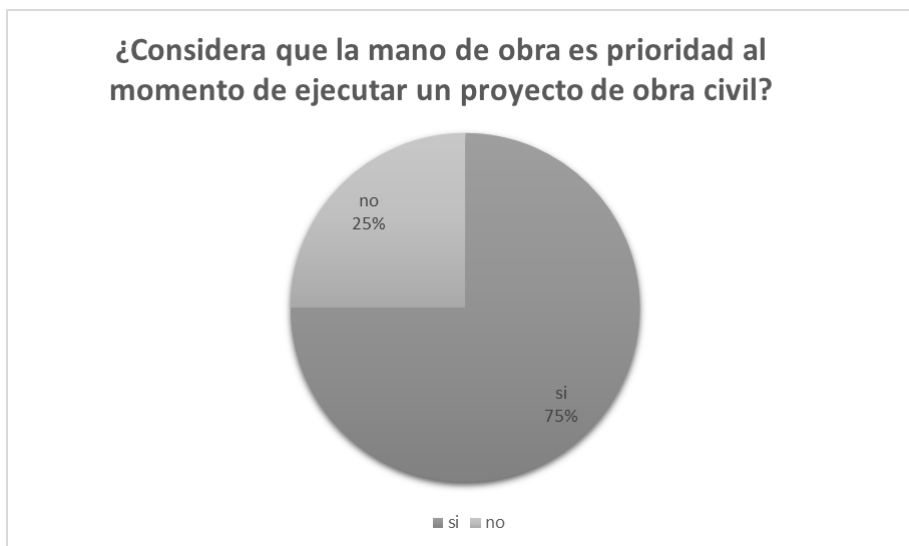
Esto nos demuestra que la cantidad de personas a la que hay que encuestar es de 80 todas relacionadas con el ámbito de la construcción.

5.3.2 RESULTADOS Y ANALISIS DE ENCUESTAS

A continuación, se mostrará los resultados de cada pregunta con un análisis con relación al desarrollo de la empresa.

FIGURA 5 RESULTADOS PREGUNTA 1

PERSONAS ENCUESTADAS 80

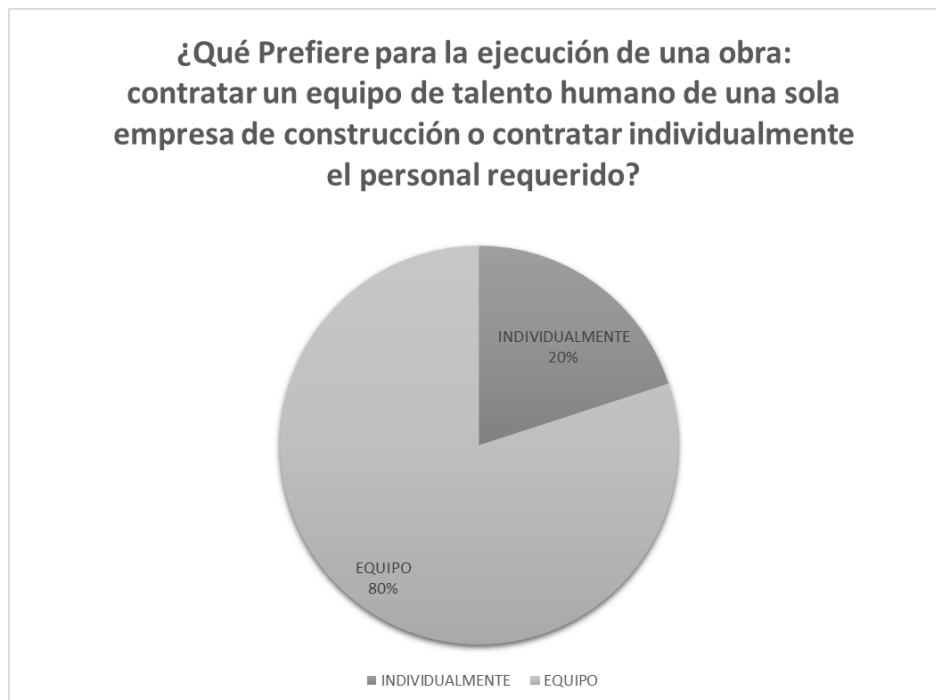


FUENTE: AUTOR

Como se muestra en la Figura 5 RESULTADOS PREGUNTA 1 Para gran parte de personas del sector de la construcción, para ser más exactos el 75% considera que la mano de obra es esencial en un proyecto esto es beneficioso para la clase de empresa que se está formalizando dado que se enfoca en el personal y la mano de obra.

FIGURA 6 RESULTADOS PREGUNTA 2

PERSONAS ENCUESTADAS 80



FUENTE: AUTOR

En la Figura 6 RESULTADOS PREGUNTA 2 se ve reflejado que un 20% prefiere contratar por su cuenta, esto se debe a que muchos de los que contestaron ya tiene su equipo de trabajo y no necesitan servicios como los que ofrece la empresa que se esta formalizando, por otra parte la mayoría es decir el 80% de los encuestados contrataría una empresa como esta.

FIGURA 7 RESULTADOS PREGUNTA 3

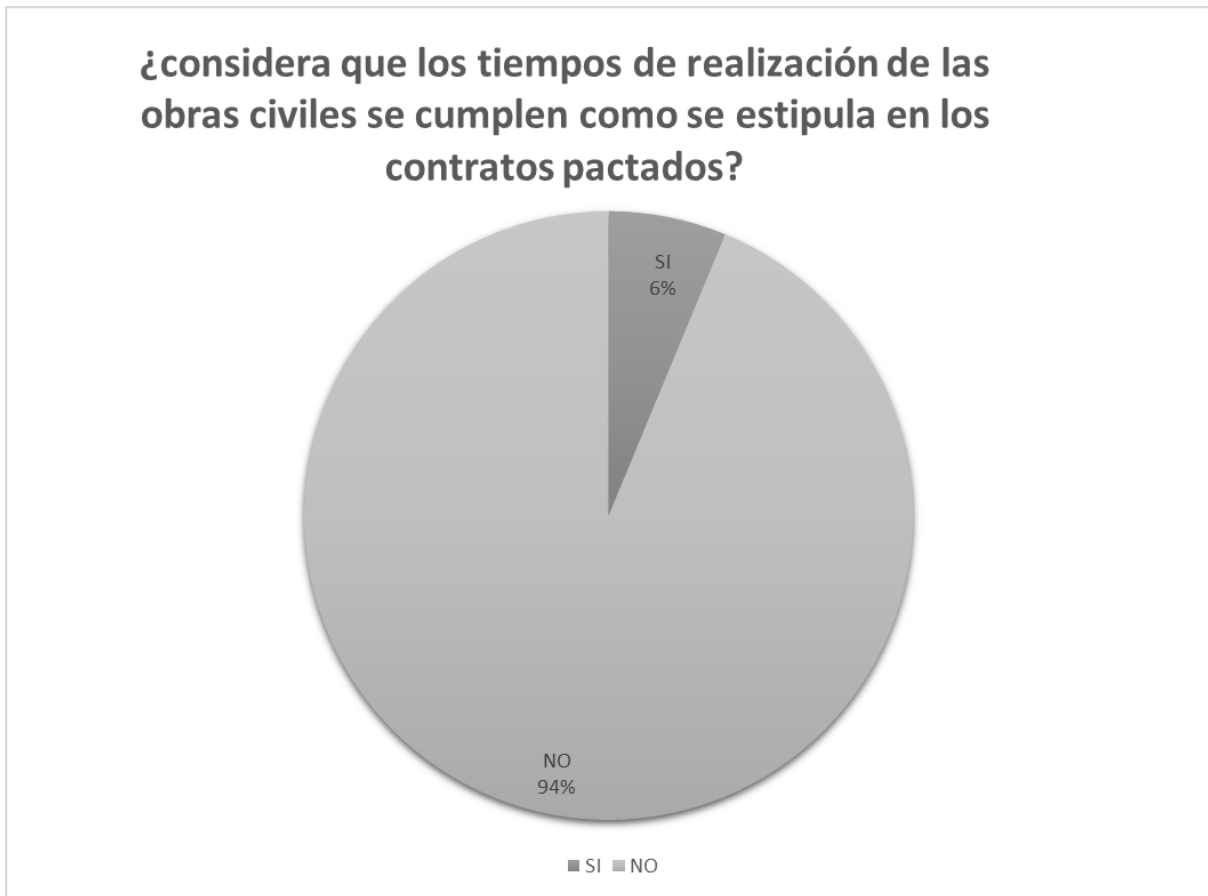
PERSONAS ENCUESTADAS 80



FUENTE: AUTOR

En la Figura 7 RESULTADOS PREGUNTA 3 se refleja que muy pocas personas para ser mas exacto un 8% conocen el termino de tercerizacion en las empresas, esto puede ser beneficioso en caso de que la empresa no cuente con el personal necesario para alguna actividad en especifico se podria subcontratar y resolver asi el problema.

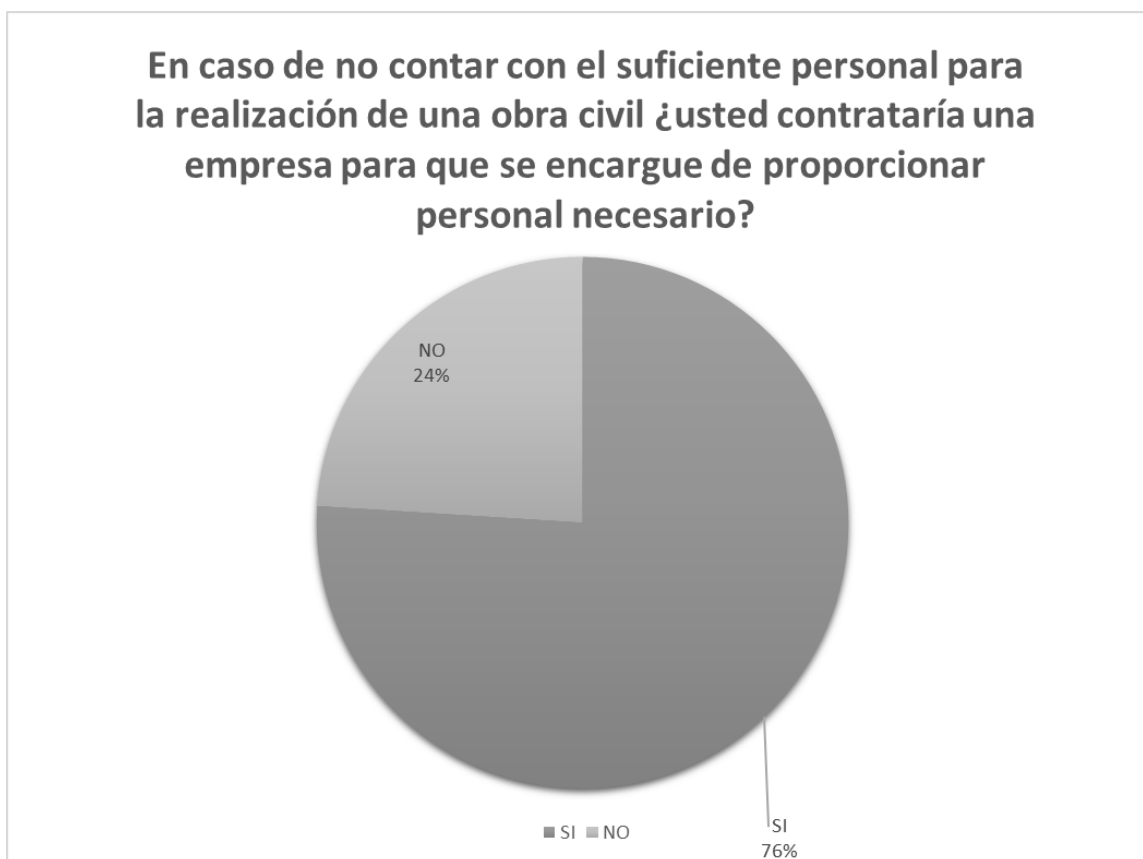
FIGURA 8 RESULTADOS PREGUNTA 4



FUENTE: AUTOR

Como muestra la Figura 8 RESULTADOS PREGUNTA 4 la gran mayoría de las personas es decir el 94% cree que los tiempos de ejecución de un proyecto no son los mas adecuados, con estos resultados se puede tomar como prioridad la optimizacion de los tiempos consiguiendo una mayor fidelidad y

FIGURA 9 RESULTADOS PREGUNTA 5



FUENTE: AUTOR

Esta pregunta es fundamental para el desarrollo de la conformación de la empresa dado que se refleja que la gran mayoría de personas o un 76% estarían dispuestas a adquirir los servicios ofrecidos por la empresa.

5.4 ANALISIS FINANCIERO

5.4.1 GASTO PARA LA FORMACION LEGAL DE LA EMPRESA

TABLA 12 GASTOS FORMACION DE EMPRESAS

Descripción	%. N°	Vr. Total
Matricula y renovación	63,99%	\$ 500,000
Derecho registral de establecimiento	16,78%	\$ 131,092
Registro mercantil	1,00	\$ 30,000
Registro de 4 libros	4,00	\$ 39,600
Gastos notariales	1,00	\$ 15,000
otros gastos	1,00	\$ 500,000
Total		\$ 1,215,692

AUTOR: FUENTE

Se puede observar en la Tabla 12 GASTOS FORMACION DE EMPRESAS El presupuesto necesario para la formalización de la empresa basado en los requerimientos dictados por la entidad de cámara y comercio junto con gastos varios.

5.4.1 INVERSIÓN INICIAL

Para las calcular la inversión inicial se tiene en cuenta factores como los diseños, el arriendo de oficinas, los salarios necesarios, gastos de constitución de empresa y el préstamo del banco entre otros se le descontara el pago inicial de la primera obra dando como resultado un préstamo de \$ 300,000,000. Ver Tabla 13 FINANCIACION DEL PROYECTO.

TABLA 13 FINANCIACION DEL PROYECTO

financiacion del proyecto			
item	descripcion	valor	unidades
1	aporte socios		
1.1	nicolas meneses	\$ 500,000	
	total	\$ 500,000	
2	prestamo bancario		
2.1	capital	300,000,000	
2.2	plazo pago en años		5
2.3	periodo de pago por año		mensuales
2.4	total de periodos del prestamo por año		12
2.5	tasa efectiva anual		18.50%
2.6	tasa efectiva mensual		1.42%
2.7	pago de cuota mes vencido		\$ 9,466,666
2.8	seguro		\$ 30,000

FUENTE: AUTOR

En la Tabla 13 FINANCIACION DEL PROYECTO Se observa que los pagos mensuales con los intereses quedarían en \$9,466,666 teniendo en cuenta que el préstamo requerido es de \$300,000,000.

5.4.2 COSTOS

5.4.2.1 COSTOS ADMINISTRATIVOS

A continuación, en la Tabla 14 COSTOS ADMINISTRATIVOS se muestra los productos necesarios para el funcionamiento administrativo incluyendo la cantidad y su valor. Al final da como resultado \$17,900,000 que sería el costo total para el sector administrativo.

TABLA 14 COSTOS ADMINISTRATIVOS

Descripcion	cantidad	valor unitario	valor total
mesa de oficina	4	\$ 1,200,000	\$ 4,800,000
sillas de oficina	4	\$ 300,000	\$ 1,200,000
sillas	5	\$ 200,000	\$ 1,000,000
archibatores	2	\$ 300,000	\$ 600,000
accesorios varios	1	\$ 300,000	\$ 300,000
PC alta calidad	2	\$ 3,000,000	\$ 6,000,000
PC regular	2	\$ 2,000,000	\$ 4,000,000
totales		\$ 7,300,000	\$ 17,900,000

FUENTE: AUTORES

5.4.2.1 BALANCE GENERAL

En este balance general se observa los activos totales que componen la empresa junto con los pasivos y el balance proyectado a 5 años además se incluye el patrimonio con el que se inició la constitución de la empresa, ver la Tabla 15 BALANCE GENERAL

TABLA 15 BALANCE GENERAL

BALANCE GENERAL						
(Valores en miles de pesos)						
	2018	2019	2020	2021	2022	2023
ACTIVO						
pago por adelantado	\$ 400.000.000	\$ 300.000.000	\$ 300.000.000	\$ 300.000.000	\$ 300.000.000	\$ 300.000.000
banco	\$ 300.000.000	\$ 186.400.008	\$ 72.800.016	-\$ 40.799.976	\$ -	\$ -
Otros activos corrientes	\$ 2.000.000	\$ -	\$ -			
TOTAL ACTIVOS	\$ 702.000.000	\$ 486.400.008	\$ 372.800.016	\$ 259.200.024	\$ 300.000.000	\$ 300.000.000
PASIVOS						
prestamo bancario	\$ 300.000.000	\$ 186.400.008	\$ 72.800.016	-\$ 40.799.976	\$ -	\$ -
Otros pasivos corto plazo	0	0	0	0		
TOTAL PASIVO CORRIENTE	\$ 300.000.000	\$ 186.400.008	\$ 72.800.016	-\$ 40.799.976	\$ -	\$ -
invercion en obra	\$ 400.000.000	\$ 300.000.000	\$ 300.000.000	\$ 300.000.000	\$ 300.000.000	\$ 300.000.000
Bonos y papeles comerciales por pagar	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Obligaciones laborales largo plazo	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Pasivos estimados y provisiones	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Otros pasivos largo plazo	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
TOTAL PASIVO LARGO PLAZO	\$ 400.000.000	\$ 300.000.000	\$ 300.000.000	\$ 300.000.000	\$ 300.000.000	\$ 300.000.000
TOTAL PASIVO	\$ 700.000.000	\$ 486.400.008	\$ 372.800.016	\$ 259.200.024	\$ 300.000.000	\$ 300.000.000
PATRIMONIO	\$ 2.000.000					
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	\$ 702.000.000	\$ 486.400.008	\$ 372.800.016	\$ 259.200.024	\$ 300.000.000	\$ 300.000.000
CIERRE DE BALANCE	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -

FUENTE: AUTOR

5.4.2 ESTADO DE RESULTADOS

En la tabla de Tabla 16 ESTADO DE RESULTADOS Se observa cuanto podría ser la utilidad neta a 5 años teniendo en cuenta dos los factores de ingresos y los gastos por impuestos salarios entre otros.

TABLA 16 ESTADO DE RESULTADOS

ESTADO DE RESULTADOS						
	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Ventas (Ingresos operativos)	\$ 800.000.000	\$ 800.000.000	\$ 800.000.000	\$ 800.000.000	\$ 800.000.000	\$ 800.000.000
Costo de ventas	\$ 695.411.787	\$ 695.411.787	\$ 695.411.787	\$ 695.411.787	\$ 695.411.787	\$ 695.411.787
UTILIDAD BRUTA	\$ 104.588.213	\$ 104.588.213	\$ 104.588.213	\$ 104.588.213	\$ 104.588.213	\$ 104.588.213
Gastos de administración	\$ 17.900.000					
Gastos de ventas	\$ 695.411.787	\$ 695.411.787	\$ 695.411.787	\$ 695.411.787	\$ 695.411.787	\$ 695.411.787
UTILIDAD OPERATIVA (U.A.I.)	-\$ 608.723.574	-\$ 590.823.574	-\$ 590.823.574	-\$ 590.823.574	-\$ 590.823.574	-\$ 590.823.574
Ingresos financieros	\$ 700.000.000	\$ 700.000.000	\$ 700.000.000	\$ 700.000.000	\$ 700.000.000	\$ 700.000.000
Otros ingresos no operativos	\$ 5.525.500	\$ 5.525.500	\$ 5.525.500	\$ 5.525.500	\$ 5.525.500	\$ 5.525.500
Gastos financieros	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Otros egresos no operativos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS (U.A.I.)	\$ 96.801.926	\$ 114.701.926	\$ 114.701.926	\$ 114.701.926	\$ 114.701.926	\$ 114.701.926
Provisión impuesto de renta	\$ 17.424.347	\$ 20.646.347	\$ 20.646.347	\$ 20.646.347	\$ 20.646.347	\$ 20.646.347
UTILIDAD NETA	\$ 79.377.579	\$ 94.055.579	\$ 94.055.579	\$ 94.055.579	\$ 94.055.579	\$ 94.055.579

FUENTE: AUTOR

5.4.4 FLUJO DE CAJA

En la Tabla 17 FLUJO DE CAJA se observa el flujo de caja, el cual nos muestra que en el año 2018 es decir el año 0 no existen ganancias dado que fue el año de inversión. Solo se alcanzan a ver ganancias hasta el 2020 y la recuperación del dinero invertido.

TABLA 17 FLUJO DE CAJA

FLUJO DE CAJA						
año	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Efectivo Inicial	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Ingresos de efectivo (ganancias):	\$ 400.000.000	\$ 500.000.000	\$ 600.000.000	\$ 700.000.000	\$ 800.000.000	\$ 900.000.000
Liquidación cuentas por cobrar	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Beneficios por inversiones	\$ 400.000.000	\$ 320.000.000	\$ 240.000.000	\$ 160.000.000	\$ 80.000.000	\$ -
Otros	\$ 400.000	\$ 400.000	\$ 400.000	\$ 400.000	\$ 400.000	\$ 400.000
Total Ingresos de efectivo	\$ 800.400.000	\$ 820.400.000	\$ 840.400.000	\$ 860.400.000	\$ 880.400.000	\$ 900.400.000
Total disponible de efectivo	\$ 800.400.000	\$ 820.400.000	\$ 840.400.000	\$ 860.400.000	\$ 880.400.000	\$ 900.400.000
Egresos de efectivo (gastos)						
Gastos de personal:	-\$ 695.411.787	-\$ 695.411.787	-\$ 695.411.787	-\$ 695.411.787	-\$ 695.411.787	-\$ 695.411.787
Total Gastos de personal	-\$ 695.411.787	-\$ 695.411.787	-\$ 695.411.787	-\$ 695.411.787	-\$ 695.411.787	-\$ 695.411.787
pago de prestamo	-\$ 80.000.000	-\$ 80.000.000	-\$ 80.000.000	-\$ 80.000.000	-\$ 80.000.000	-\$ 80.000.000
Proveedores de mercancía:	-\$ 5.525.500	-\$ 5.525.500	-\$ 5.525.500	-\$ 5.525.500	-\$ 5.525.500	-\$ 5.525.500
Inventario	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Total Proveedores de Mercancía	-\$ 5.525.500	-\$ 5.525.500	-\$ 5.525.500	-\$ 5.525.500	-\$ 5.525.500	-\$ 5.525.500
Total Erogaciones	-\$ 830.937.287	-\$ 780.937.286	-\$ 780.937.285	-\$ 780.937.284	-\$ 780.937.283	-\$ 700.937.282
Balance Final	-\$ 30.537.287	\$ 39.462.714	\$ 59.462.715	\$ 79.462.716	\$ 99.462.717	\$ 199.462.718

FUENTE: AUTOR

De la Tabla 17 FLUJO DE CAJA se pueden analizar factores como la tasa de retorno que ofrecerá la empresa para ver este análisis financiero ver el título

5.5 PROPUESTA TECNICA

5.5.1 GENERALIDADES DEL EDIFICIO

El proyecto se realizará en la parte nor-oriental de la ciudad de Bogotá por lo cual se tendrá en cuenta para la realización del cálculo de la ruta crítica el método basado en del libro instalaciones hidráulicas y sanitarias Rafael Pérez Carmona.

5.5.2 MEMORIAS DE CALCULO

En estas memorias se encuentra el dimensionamiento del tanque, el caculo de acometida, la ruta crítica completa y el cálculo de las bombas junto con la altura de impulsión y el hidroacumulador. Para ver todas las memorias de cálculo ir al anexo MEMORIAS DE CALCULO

5.5.3 PLANOS DE DISEÑO

Estos planos contienen el diseño completo de la red de distribución de agua (fría y caliente) para todos los niveles arquitectónicos también está la ruta crítica, cuarto de bombas, tanque de almacenamiento, registros del sistema y se indica si la columna de agua viene o sigue. Para ver los planos de diseño revisar anexos PLANOS DE DISEÑO PROPUESTA TECNICA

5.5.4 MATERIALES Y EQUIPOS

Para la propuesta técnica son necesarios varios accesorios y tuberías de distinto diámetro a continuación en la Tabla 18 INVENTARIO MATERIALES. se indicará cada material y equipo necesario para la ejecución de la obra con su respectivo valor unitario y total:

TABLA 18 INVENTARIO MATERIALES

INVENTARIO INSTALACION						
				valor unitario	valor total	
ACOMETIDA DE ACUEDUCTO						
	TODAS LAS ACTIVIDADES DEL CAPITULO 7 RED HIDROSANITARIA INCLUYEN EL TRANPORTE, EL SUMINISTRO Y LA INSTALACION DE LOS MATERIALES.					
	INCLUYE DESDE EL TOTALIZADOR DEL MEDIDOR EN EL ANDEN, HASTA LA LLEGADA AL CUARTO DE BOMBAS.					
	TUBERIA PVC P 3"	ML	65	\$ 4.000	\$ 260.000	\$ 260.000
	ACCESORIOS PVC P 3"	UN	16	\$ 3.000	\$ 48.000	\$ 48.000
	CAJA PARA MEDIDOR NORMA EAA 3"	UN	1	\$ 50.000	\$ 50.000	\$ 50.000
CONEXIÓN EQUIPO DE BOMBEO PARA AGUA FRIA						
	INCLUYE DESDE LAS SUCCIONES DE IMPULSION HASTA LA SALIDA DEL CUARTO DE BOMBAS * TRANSICION DE PVC AHG CON BY PASS DE RED DE ACUEDUCTO.					
	TUBERIA HG 4"	ML	4	\$ 1.000	\$ 4.000	\$ 4.000
	TUBERIA HG 3"	ML	9	\$ 1.000	\$ 9.000	\$ 9.000
	TUBERIA HG 2"	ML	7	\$ 1.000	\$ 7.000	\$ 7.000
	TUBERIA HG 1 1/2"	ML	7	\$ 1.000	\$ 7.000	\$ 7.000
	ACCESORIOS HG 4"	UN	8	\$ 4.000	\$ 32.000	\$ 32.000
	ACCESORIOS HG 3"	UN	16	\$ 4.000	\$ 64.000	\$ 64.000
	ACCESORIOS HG 2"	UN	6	\$ 4.000	\$ 24.000	\$ 24.000
	ACCESORIOS HG 1 1/2"	UN	14	\$ 4.000	\$ 56.000	\$ 56.000
	COPA EXCENTRICA 3"	UN	3	\$ 5.000	\$ 15.000	\$ 15.000
	PARES DE BRIDAS 4"	UN	1	\$ 8.000	\$ 8.000	\$ 8.000
	PARES DE BRIDAS 3"	UN	6	\$ 8.000	\$ 48.000	\$ 48.000
	PARES DE BRIDAS 2"	UN	2	\$ 8.000	\$ 16.000	\$ 16.000
	PARES DE BRIDAS 1 1/2"	UN	3	\$ 8.000	\$ 24.000	\$ 24.000
	REGISTRO P/D RED WHITE 4"	UN	1	\$ 2.000	\$ 2.000	\$ 2.000
	REGISTRO P/D RED WHITE 3"	UN	6	\$ 2.000	\$ 12.000	\$ 12.000
	REGISTRO P/D RED WHITE 2"	UN	2	\$ 2.000	\$ 4.000	\$ 4.000
	REGISTRO P/D RED WHITE 1 1/2"	UN	1	\$ 2.000	\$ 2.000	\$ 2.000
	VALVULA DE BOLA 1 1/2"	UN	1	\$ 3.000	\$ 3.000	\$ 3.000
	VALVULA DE CHEQUE 3"	UN	2	\$ 3.000	\$ 6.000	\$ 6.000
	VALVULA DE ALIVIO DE 1 1/2"	UN	1	\$ 3.000	\$ 3.000	\$ 3.000
	JUNTA ANTIMBRATORIA TIPO BORRACHA 3"	UN	1	\$ 1.500	\$ 1.500	\$ 1.500
	VALVULA DE FLOTADOR DE 2"	UN	2	\$ 3.000	\$ 6.000	\$ 6.000
	BASTON DE VENTILACION EN HG 4"	UN	3	\$ 4.000	\$ 12.000	\$ 12.000
	PASAMUROS EN HG 4"	UN	1	\$ 4.000	\$ 4.000	\$ 4.000
	PASAMUROS EN HG 3"	UN	2	\$ 4.000	\$ 8.000	\$ 8.000
	PASAMUROS EN HG 2"	UN	2	\$ 4.000	\$ 8.000	\$ 8.000

Continuación de tabla

BOMBAS EYECTORAS CUARTO DE BOMBAS						
	INCLUYE LA CONEXION DE LAS MOTOBOMBAS, HASTA DESCARGAR LOS DESAGUES GENERALES PARA AGUAS LLUVIAS.					
	TUBERIA PVC P 3"	ML	12	\$ 4.000	\$ 48.000	\$ 48.000
	PARES DE BRIDAS 3"	UN	2	\$ 8.000	\$ 16.000	\$ 16.000
	ACCESORIOS PVC P 3"	UN	16	\$ 4.000	\$ 64.000	\$ 64.000
	VALVULA DE CHEQUE 3"	UN	2	\$ 3.000	\$ 6.000	\$ 6.000
RED GENERAL PARA AGUA FRIA						
	INCLUYE DESDE LA SALIDA DEL CUARTO DE BOMBAS HASTA LAS VALVULAS DE CONTROL EN CADA UNO DE LOS BANOS Y COCINAS.					
	TUBERIA PVC P 3"	ML	131	\$ 1.000	\$ 131.000	\$ 131.000
	TUBERIA PVC PRESION 2"	ML	457	\$ 1.000	\$ 457.000	\$ 457.000
	TUBERIA PVC PRESION 1 1/2"	ML	24	\$ 1.000	\$ 24.000	\$ 24.000
	TUBERIA PVC PRESION 1 1/4"	ML	6	\$ 1.000	\$ 6.000	\$ 6.000
	TUBERIA PVC PRESION 1"	ML	45	\$ 1.000	\$ 45.000	\$ 45.000
	TUBERIA PVC PRESION 3/4"	ML	90	\$ 1.000	\$ 90.000	\$ 90.000
	TUBERIA PVC PRESION 1/2"	ML	7	\$ 1.000	\$ 7.000	\$ 7.000
	ACCESORIOS PVC P 3"	UN	46	\$ 4.000	\$ 184.000	\$ 184.000
	ACCESORIOS PVC P 2"	UN	165	\$ 4.000	\$ 660.000	\$ 660.000
	ACCESORIOS PVC P 1 1/2"	UN	18	\$ 4.000	\$ 72.000	\$ 72.000
	ACCESORIOS PVC P 1 1/4"	UN	5	\$ 4.000	\$ 20.000	\$ 20.000
	ACCESORIOS PVC P 1"	UN	72	\$ 4.000	\$ 288.000	\$ 288.000
	ACCESORIOS PVC P 3/4"	UN	72	\$ 4.000	\$ 288.000	\$ 288.000
	ACCESORIOS PVC P 1/2"	UN	11	\$ 4.000	\$ 44.000	\$ 44.000
	REGISTRO P/D RED WHITE 3"	UN	1	\$ 2.000	\$ 2.000	\$ 2.000
	REGISTRO P/D RED WHITE 2"	UN	16	\$ 2.000	\$ 32.000	\$ 32.000
	REGISTRO P/D RED WHITE 1 1/2"	UN	2	\$ 2.000	\$ 4.000	\$ 4.000
	REGISTRO P/D RED WHITE 1 1/4"	UN	1	\$ 2.000	\$ 2.000	\$ 2.000
	REGISTRO P/D RED WHITE 1"	UN	10	\$ 2.000	\$ 20.000	\$ 20.000
	REGISTRO P/D RED WHITE 3/4"	UN	9	\$ 2.000	\$ 18.000	\$ 18.000
	REGISTRO P/D RED WHITE 1/2"	UN	2	\$ 2.000	\$ 4.000	\$ 4.000
	CAJA PARA VALVULAS	UN	8	\$ 4.000	\$ 32.000	\$ 32.000
PUNTOS HIDRAULICOS AGUA FRIA						
	INCLUYE TUBERIA Y ACCESORIOS DE PVC-P DESDE LAS VALVULAS DE CONTROL EN CADA BANO, HASTA LOS ACCESORIOS Y CAMARAS DE AIRE EN EL MURO PARA LA CONEXION DE LOS APARATOS SANITARIOS.					
	PUNTO HIDRAULICO 1 1/4" AGUA FRIA SANITARIO DE PUSH	UN	41	\$ 3.000	\$ 123.000	\$ 123.000
	PUNTO HIDRAULICO 1 1/4" PARA SANITARIO DE TANQUE	UN	41	\$ 4.000	\$ 164.000	\$ 164.000
	PUNTO HIDRAULICO DE 1/2 " LAVAMANOS, LAVAPLATOS, LLAVE POCETA DE ASEO, VERTEDERO Y LABORATORIO.	UN	103	\$ 2.000	\$ 206.000	\$ 206.000
	PUNTO HIDRAULICO DE 1 1/4" ORINAL DE DESCARGA RAPIDA	UN	0	\$ 3.000	\$ -	\$ -
	PUNTO HIDRAULICO DE 1/2 " DUCHAS.	UN	15	\$ 5.000	\$ 75.000	\$ 75.000
EQUIPOS						
	EQUIPO DE PRESION PARA SUMINISTRO DE AGUA POTABLE IHMEQ-PA15-5.0 TW	UN	1	\$ 1.650.000	\$ 1.650.000	\$ 1.650.000
TOTAL						\$ 5.525.500

FUENTE: AUTOR

CONCLUSION DE CAPITULO

Este capítulo culmina con todos los resultados pertinentes que se le hizo a cada numeral incluyendo su análisis detallado y dejado claras la intención de este proyecto.

CONCLUSIONES

- Se concluye que la realización del análisis macroeconómico fue realizada pertinentemente, dando un resultado desfavorable para el sector de la construcción, pero no lo suficiente como para no crear la empresa como la que se planea.
- Se puede afirmar que el análisis de contexto económico, político, tecnológico, ambiental se realizó de forma detallada gracias a la herramienta pestel.
- Gracias a las 5 fuerzas porter se pudo realizar un analisis de competitividad completo con todos los factores necesarios para su realización, dándole prioridad a los posibles riesgos que puede tener la empresa, los proveedores potenciales y las soluciones que que pueden hacerse frente a estos.
- Para finalizar es significativo decir que la constitución de la empresa fue realizada exitosamente con un registro ante la entidad legal de cámara y comercio, con el nombre CONSTRUCTORA SIPRO S.A.S y con un NIT 901226544-4, esto fue posible gracias a la realización de requisitos como estatutos básicos y el rut.
- Con el análisis financiero y los presupuestos basados en materiales y el personal calificado se concluye que la empresa es rentable, arrojando una tasa interna de retorno 25% siendo mayor a la tasa de oportunidad con un 12% esta comparación da mayor confianza para invertir en una empresa como esta.

RECOMENDACIONES

- La universidad podría integrar a su plan de estudio más materias enfocadas al emprendimiento esto con el fin de generar una cultura de independencia económica, ya que varias personas ignoran las potenciales posibilidades que pueden existir con esta cultura del emprendimiento.

BIBLIOGRAFIA

ambiental, legislación. 2018. *el concepto de ambiente.* s.l. : http://www.legislacionambientalspda.org.pe/index.php?option=com_content&view=article&id=3:el-concepto-de-ambiente-&catid=18:cap-1&Itemid=4709, 2018.

ambiente, ministerio de. 2014. *DECRETO 2041 DE 2014.* Bogota D.C : s.n., 2014.

andes, universidad de los. 2010. *Tipos de leyes y tipos de mayorías.* s.l. : <https://www.congresovisible.org/democracia/congreso/funciones/leyesymayorias/>, 2010.

ARQHYS, Revista. 2012. *Diseños de construcción.* s.l. : <https://www.arqhys.com/arquitectura/disenos-construccion.html>, 2012.

—. **2012.** *metodos de diseño.* s.l. : <https://www.arqhys.com/arquitectura/metodos-disenos.html>, 2012.

Blakely-Gray, Rachel. 2016. *How to Write a Company Description for a Business Plan.* s.l. : <https://smallbusiness.patriotsoftware.com/how-to-write-company-description-business-plan/>, 2016.

DANE. (s.f.). 2018.

Hudson, T. &. (1974). *The Riddle of the Pyramids.*

Pilon, e. (2013). Sector de la construcción con altos índices de informalidad.

Confecamaras. (2016). <http://www.confecamaras.org.co/noticias/509-en-2016-aumento-15-8-la-creacion-de-empresas-en-colombia>

DANE. (2018). https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/iccp/bol_iccp_ene18.pdf

DANE. (2017). <https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/construccion/indice-de-costos-de-la-construccion-de-la-vivienda>

Confecoop. (2014). <http://confecoop.coop/observatorio/11/files/doc11.pdf>

Cámara de Comercio, Industria y Navegación de Santa Cruz de Tenerife. 2014. *Análisis del Mercado.* s.l. : <http://www.creacionempresas.com/plan-de-viabilidad/que-es-un-plan-de-empresa-viabilidad/analisis-del-mercado>, 2014.

Clasificaciones, Enciclopedia de. 2017. *tipos de software.* s.l. : <https://www.tiposde.org/informatica/12-tipos-de-software/>, 2017.

Colombia, Nubox. 2018. *Qué son los estados financieros en contabilidad.* 2018.

colombia, parques nacionales de. 2017. *Parque Nacional Natural El Tuparro.* s.l. : <http://www.parquesnacionales.gov.co/portal/es/ecoturismo/region-amazonia-y-orinoquia/parque-nacional-natural-el-tuparro/>, 2017.

colombia.co. 2018. *Colombia, un país que se goza su diversidad étnica.* s.l. : <http://www.colombia.co/esta-es-colombia/cultura/colombia-pais-de-diversidad-etnica/>, 2018.

confecamaras. 2017. *En 2016 aumentó 15,8% la creación de empresas en Colombia.* 2017.

crecenegocio. 2018. *Qué es un plan de negocios y cuál es su utilidad.* s.l. : <https://www.crecenegocios.com/que-es-un-plan-de-negocios-y-cual-es-su-utilidad/>, 2018.

DANE. 2017. *Indicadores Económicos Alrededor de la.* 2017.

—. **2018.** *Indicadores económicos alrededor de la construcción.* 2018.

—. **2018.** *Índice de costos de la construcción pesada .* 2018.

—. **2018.** *PIB.* 2018.

Dinero. 2014. *Clima pasará factura a la economía.* s.l. : <https://www.dinero.com/economia/articulo/consecuencias-economicas-del-cambio-climatico-colombia/199233>, 2014.

Dominick, Salvatore. 2009. *microeconomía.* 2009.

eleconomista.com. 2016. *pasivo.* s.l. : <http://www.eleconomista.es/diccionario-de-economia/pasivo>, 2016.

EmprendePyme. 2016. *Financiación de empresas.* s.l. : <https://www.emprendepyme.net/financiacion-empresas>, 2016.

emprendepyme.net. 2016. *estados de resultados.* s.l. : <https://www.emprendepyme.net/el-estado-de-resultados.html>, 2016.

EmprendePyme.net. 2016. *horario de trabajo.* s.l. : <https://www.emprendepyme.net/horario-de-trabajo.html>, 2016.

Escobar, Jorge Hernando Muñoz. 2013. *Política tributaria versus tributación política.* s.l. : http://www.comunidadcontable.com/BancoConocimiento/C/contrapartida_654/contrapartida_654.asp?CodSeccion=107, 2013.

Espinosa, Roberto. 2015. *ESTRATEGIAS DE MARKETING. CONCEPTO, TIPOS Y EJEMPLOS.* s.l. : <https://robertoepinosa.es/2015/01/16/estrategias-de-marketing-concepto-tipos/>, 2015.

FAQ, whatsapp. 2018. *How do I get the WhatsApp Business API?* s.l. : <https://developers.facebook.com/docs/whatsapp/faq>, 2018.

G., Gabriel E. Florez. 2018. *Licencias e intención de compra, medidores de la vivienda hacia 2018.* s.l. : <https://www.eltiempo.com/economia/sectores/metas-para-el-2018-en-la-construccion-de-vivienda-en-colombia-155010>, 2018.

- Galan, Javier Sanches. 2015.** *Política fiscal contractiva.* s.l. : <http://economipedia.com/definiciones/politica-fiscal-contractiva.html>, 2015.
- GANDINI, GREGORIO. 2018.** *El servicio de outsourcing o tercerización.* 2018.
- gerencie.com. 2018.** *Balance general.* s.l. : <https://www.gerencie.com/balance-general.html>, 2018.
- greenpeace. 2010.** *cambio climatico.* s.l. : <http://www.greenpeace.org/colombia/es/campanas/cambio-climatico/>, 2010.
- Haden, Jeff. 2015.** *How to Write a Great Business Plan: Competitive Analysis.* s.l. : <https://www.inc.com/jeff-haden/how-to-write-a-great-business-plan-competitive-analysis.html>, 2015.
- heraldo, el. 2017.** *El Santuario de Las Lajas, una maravilla al borde de un abismo.* s.l. : <https://www.elheraldo.co/colombia/el-santuario-de-las-lajas-una-maravilla-al-borde-de-un-abismo-319729>, 2017.
- infoautonomos. 2009.** *Guía para realizar un estudio de mercado.* s.l. : <https://infoautonomos.economista.es/estudio-de-mercado/analisis-de-la-competencia-en-tu-estudio-de-mercado/>, 2009.
- intereconomia. 2016.** *¿Qué es la política fiscal expansiva?* s.l. : <https://intereconomia.com/mercados/politica-fiscal-expansiva-20151120-0000/>, 2016.
- investopedia. 2018.** *Marketing Strategy.* s.l. : <https://www.investopedia.com/terms/m/marketing-strategy.asp>, 2018.
- INVIAS. 2010.** *MANUAL DE INTERVENTORIA OBRA PUBLICA.* 2010.
- jurídica, Enciclopedia. 2014.** *ley.* s.l. : <http://www.encyclopedia-juridica.biz14.com/d/ley/ley.htm>, 2014.
- Kotler, Philip. 2015.** *Plan de Marketing 4: Elección de las estrategias de marketing.* s.l. : <https://mglobalmarketing.es/blog/plan-de-marketing-4-eleccion-de-las-estrategias-de-marketing/>, 2015.
- Larraín, F. & Sachs, J. 2006.** *Macroeconomía en la economía global.* 2006.
- Legiscomex.com. 2017.** *Inteligencia de Mercados – Cultura de Negocios con Colombia.* <https://www.legiscomex.com/Documentos/cultura-negocios-colombia-rci308>. [En línea] 2017.
- Lorente, Lucia Gaston. 2018.** *que es el iva.* s.l. : <https://www.bbva.com/es/que-es-el-iva/>, 2018.
- Lozano, Mauricio. 2018.** *¿Qué es un Smartphone? Conoce todos los detalles.* s.l. : <https://www.whistleout.com.mx/CellPhones/Guides/que-es-un-smartphone>, 2018.
- minambiente. 2018.** *Decreto Único Reglamentario del Sector Ambiente y Desarrollo Sostenible.* s.l. : <http://www.minambiente.gov.co/index.php/normativa/81-normativa/2093>, 2018.
- MINCIT. 2004.** *Subvenciones específicas.* 2004.

negocios, Enciclopedia para. 2018. resumen ejecutivo. s.l. :
<https://es.shopify.com/enciclopedia/resumen-ejecutivo>, 2018.

NEMOCÓN, MINA DE SAL DE. 2017. la mina. s.l. : <https://www.minadesal.com/la-mina/>, 2017.

OMC. subvenciones.

Pedrosa, Steven Jorge. 2015. Oferta. s.l. : <http://economipedia.com/definiciones/oferta.html>, 2015.

Planeación, Departamento Nacional de. 2002. Lista de gremios empresariales colombianos. 2002.

Portafolio. 2017. Las propuestas económicas de Iván Duque. 2017.

Porter, Michael E. 2008. ser competitivo. ser competitivo. s.l. : deusto, 2008.

Porto, Julián Pérez. 2017. Definición de feriado. 2017.

Pyme, Emprende. 2016. Estrategias de segmentación de mercado. s.l. :
<https://www.emprendepyme.net/estrategias-de-segmentacion-de-mercado.html>, 2016.

redaccion, equipo de. 2018. politica. s.l. : <https://concepto.de/politica/>, 2018.

Republica, Banco de la. 2013. ¿Qué es política fiscal? s.l. :
<http://www.banrep.gov.co/es/contenidos/page/qu-pol-tica-fiscal>, 2013.

republica, banco de la. 2017. capital. s.l. :
<http://enciclopedia.banrepcultural.org/index.php/Capital>, 2017.

—. **2015. comunismo. 2015.**

—. **2017. oferta y demanda. s.l. :**
http://enciclopedia.banrepcultural.org/index.php/Oferta_y_demanda, 2017.

—. **2015. PIB. s.l. :** <http://www.banrep.gov.co/es/pib>, 2015.

—. **2017. politica economica. s.l. :**
http://enciclopedia.banrepcultural.org/index.php?title=Pol%C3%ADtica_econ%C3%B3mica, 2017.

REPUBLICA, BANCO DE LA. que es la inflacion.

republica, banco de la. 2015. socialismo. 2015.

Resultados, Blog de Marketing Digital de. 2018. Público objetivo, cliente ideal y buyer persona: ¿cuáles son las diferencias? s.l. : <https://www.rdstation.com/blog/es/publico-objetivo-cliente-ideal-buyer-persona/>, 2018.

school, OBS buisnes. 2018. ¿Cuáles son las etapas de ejecución de un proyecto de obra civil? s.l. :
<https://www.obs-edu.com/int/blog-project-management/noticias/cuales-son-las-etapas-de-ejecucion-de-un-proyecto-de-obra-civil>, 2018.

simpñe.net, economia. 2016. definicion de activo. s.l. :
<https://www.economiasimple.net/glosario/activo>, 2016.

sodaro, michael. 2006. *Política y ciencia política.* 2006.

softonic. 2017. *6 sistemas operativos de smartphones que no son Android pero que no tienen nada que enviarle.* s.l. : <https://www.softonic.com/articulos/6-sistemas-operativos-buenos-no-android-soc>, 2017.

Ucha, Alfonso Peiro. 2015. *Demanda.* s.l. : <http://economipedia.com/definiciones/demanda.html>, 2015.

Vegagestion. 2015. *Los tres grandes tipos de software.* s.l. : <http://vegagestion.es/los-tres-grandes-tipos-software/>, 2015.

Vélez, Astreed Jullieith Valderrama y Luisa. 2018. *que es la microeconomía.* 2018.

whatsapp. 2017. *API de WhatsApp Business.* s.l. : <https://www.whatsapp.com/business/api>, 2017.

Blakely-Gray, Rachel. 2016. *How to Write a Company Description for a Business Plan.* s.l. : <https://smallbusiness.patriotsoftware.com/how-to-write-company-description-business-plan/>, 2016.

FAQ, whatsapp. 2018. *How do I get the WhatsApp Business API?* s.l. : <https://developers.facebook.com/docs/whatsapp/faq>, 2018.

Haden, Jeff. 2015. *How to Write a Great Business Plan: Competitive Analysis.* s.l. : <https://www.inc.com/jeff-haden/how-to-write-a-great-business-plan-competitive-analysis.html>, 2015.

Kotler, Philip. 2015. *Plan de Marketing 4: Elección de las estrategias de marketing.* s.l. : <https://mglobalmarketing.es/blog/plan-de-marketing-4-eleccion-de-las-estrategias-de-marketing/>, 2015.

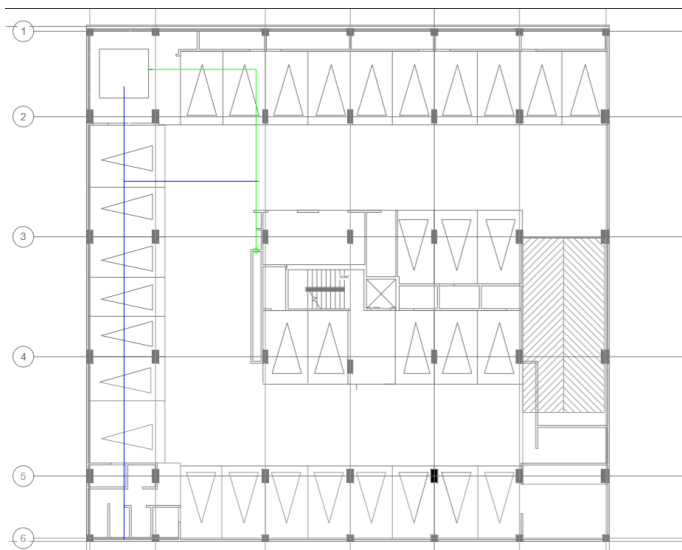
school, OBS buisnes. 2018. *¿Cuáles son las etapas de ejecución de un proyecto de obra civil?* s.l. : <https://www.obs-edu.com/int/blog-project-management/noticias/cuales-son-las-etapas-de-ejecucion-de-un-proyecto-de-obra-civil>, 2018.

whatsapp. 2017. *API de WhatsApp Business.* s.l. : <https://www.whatsapp.com/business/api>, 2017.

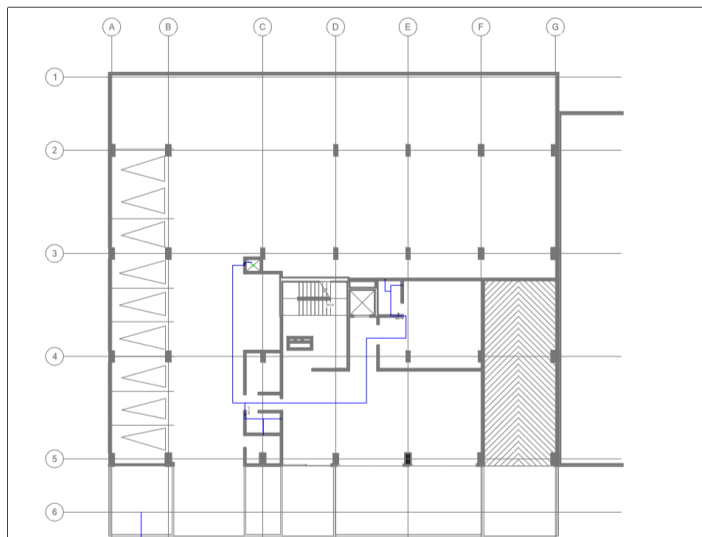
ANEXOS

planos de diseño propuesta tecnica

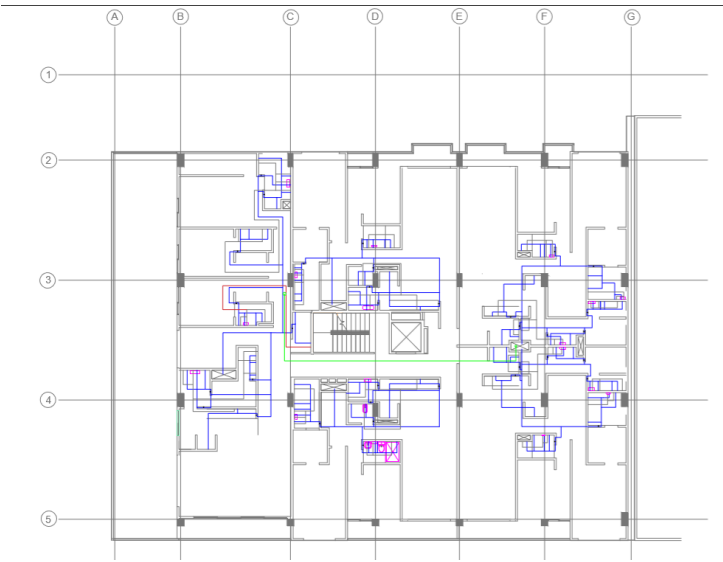
SOTANO



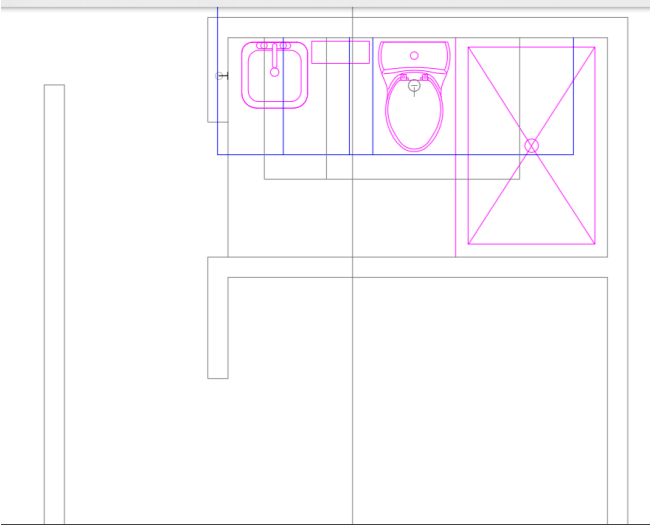
PISO 1



PISO 2



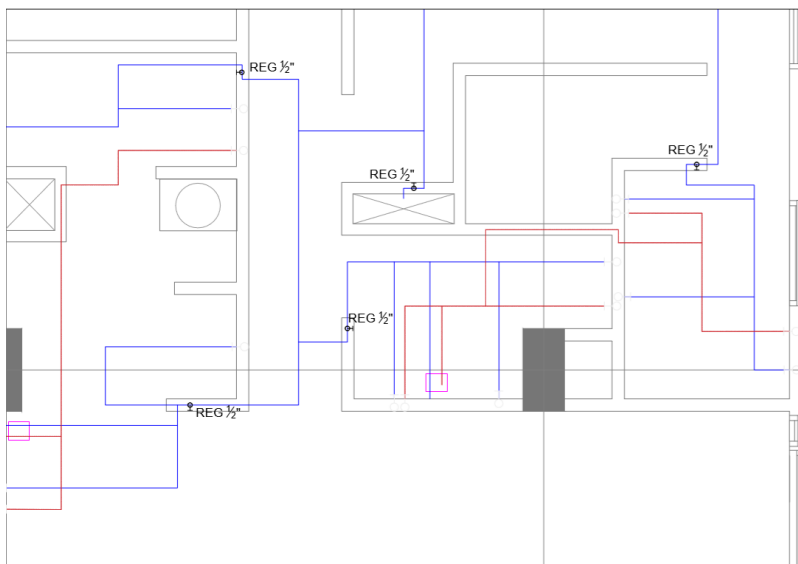
DETALLE DE BAÑO



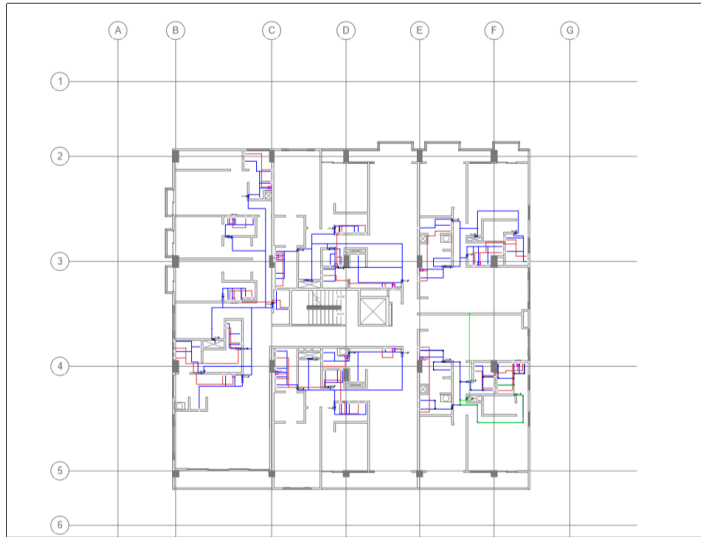
PISO 3



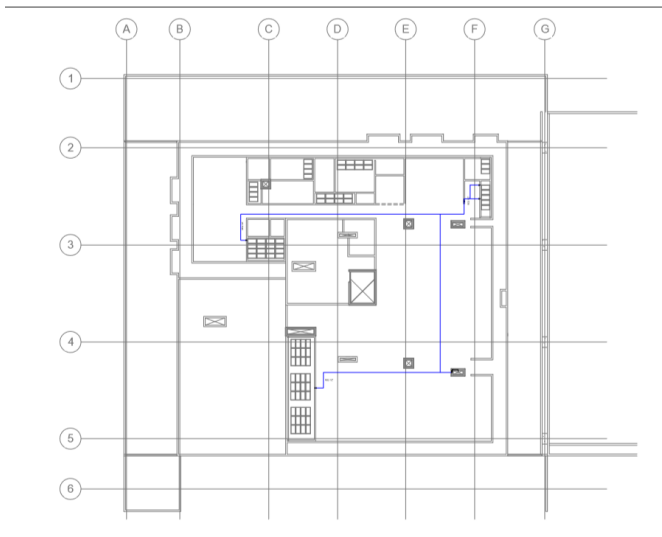
DETALLE DE REGISTROS



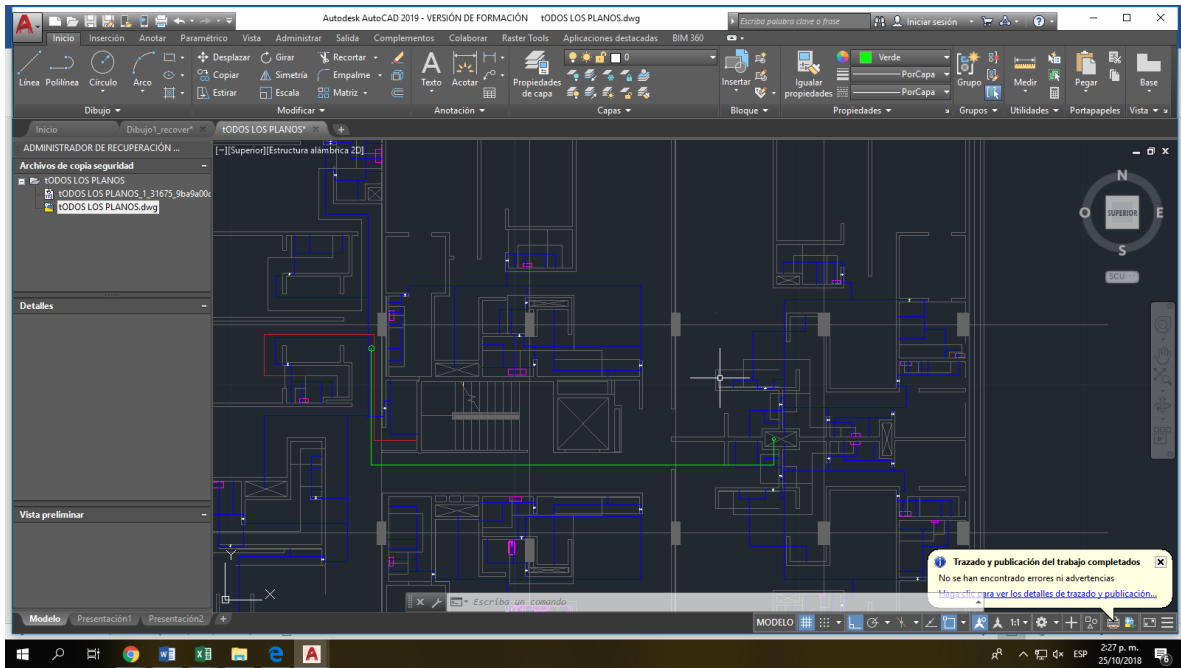
PISO 4



CUBIERTA



DISEÑO EN AUTOCAT



memorias de calculo

Información general del proyecto		
Lugar	Bogotá	-
Tipo	Edificio uso domiciliario	-
Niveles	6	-
Apartamentos	15	-
Numero de habitantes por apartamento	5	hab
Población	75	hab
Requerimiento	2	días
Estrato	3	-
Presión en red acueducto	12	m
Dotación	120	l/hab/día

ULTIMO TRAMO Y ALTURA FINAL DE IMPULSION

TRAMO 16-17		
ITEM	DATO	UNIDADES
Presión final en pto 16	47.50	m
U. acumuladas anteriores	200	
U. acumuladas	0	-
U. penalizadas	50	-
U. totales	150	-
U. de aproximación	155	
Caudal	3.47	l/s
Velocidad	1.71	m/s
Pérdida hv	0.15	m
Coficiente C	0.0001	-
Pérdida j	0.055	m/m
Diámetro	2"	in
Longitud H	0.76	m
Longitud v	1.23	m
Accesorios acc	10.06	m
Longitud total	12.05	m
Pérdida J	0.66275	m
Presión final en pto 17	49.55	m.c.a

ACCESORIOS	Cantidad	Valor	Total
Tee pdd. 2" PVC	2	0.73	1.46
Tee pdl. 2" PVC	1	2.31	2.31
Válvula de com. ab. 2" Cu	1	0.28	0.28
Válvula de retención tp. 2" Cu	1	4.83	4.83
Entrada normal 2" Hg	1	1.18	1.18
Total accesorios			10.06

Calculo hidroló		
Unidades apartamento	12	-
Apartamentos	16	-
Unidades totales	192	-
Factor aptos	0.33	-
Caudal	63.36	gal/min
Capacidad del equipo	64	gal/min
Presión de trabajo	40 - 60	PSI
Capacidad del equipo	80	gal/min
Qon	80	gal/min
Qoff	20	gal/min
Qmed	50	gal/min
Tiempo	1.8	min
Numero de ciclos	33	-
Volumen real (Vr)	22.5	litros
F para 40-60	3.975	-
Volumen del tanque (Vt)	89.44	litros
Calculo volumen de la bolsa corregida (Vbc)		
Vhc	89.4	litros
Pc	65	PSI
Pc	4.4226	Atm
P2	40	PSI
P2	2.7216	Atm
Vbc	28.1	litros

Calculo de la succión		
ITEM	DATO	UNIDADES
Long	3	m
Ancho	3	m
Altura	2.3	m
Altura estática de succión	2.4	m
U. requeridas	155	-
U. de aproximación	170	-
Caudal	3.79	l/s
Velocidad	0.83	m/s
Pérdida hv	0.04	m
Coefficiente C	0.0001	-
Pérdida j	0.009	m/m
Diámetro	3"	in
Longitud H	0.3	m
Longitud v	2.4	m
Accesorios acc	17.85	m
Longitud total	20.55	m
Pérdida J	0.18495	m
Altura dinámica de succión	2.62	m.c.a

ACCESORIOS	Cantidad	Valor	Total
Codo r.m. 3" 90° PVC	1	1.39	1.39
Válvula de pie con coladera 3" Hg	1	14.69	14.69
Salida tubería 3" Hg	1	1.77	1.77
Total accesorios			17.85

NPSH disponible		
K	7.31	m
NPSH disponible	4.69	m

Altura máxima de succión		
Pérdida por altura sobre N.M	2.854	m
Pérdida por temperatura (15°)	0.17	m
Pérdida por depresiones barométricas	0.36	m
Pérdida por vacío imperfecto	2.4	m
Pérdida por fricción y accesorios hv	0.18495	m
	0.04	m
NPSH requerida	4.33	m
Altura dinámica impulsión	49.55	m
Altura dinámica total	52.17	m
Altura dinámica total	53.00	m

Potencia de las bombas		
Peso específico del agua (γ)	1	kg/l
Altura dinámica total	53.00	m
Caudal (Q)	3.79	l/s
Eficiencia bomba (n)	0.65	-
Potencia bomba	4.1	hp

Tabla 4,3

Tabla 4,2

Tabla 4,1

Constante

(1,8 - 2,4)

NPSH disponible es mayor a la

(65-85)%

PLAN DE NEGOCIO

DESCRIPCION

Esta empresa se desarrolla el fin de brindar un servicio enfocado a la prestación de servicios humanos para el sector construcción. Dicha empresa tiene por objetivo brindar a obras civiles un personal especializado y completo.

ASPECTOS BASICOS DE LA EMPRESA

NOMBRE Y SIGLAS

La empresa se constituirá con el nombre CONSTRUCTORA SIPRO S.A.S y tendrá por siglas CSJN.

TIPO DE EMPRESA

Dado que existe más de un socio en la constitución de la empresa la opción a elegir fue la sociedad por acciones simplificada (S.A.S), consultando previamente un abogado y un contador afirmando ambos que la mejor opción sería esta.

MISION

La misión que se le dio a la empresa fue “ayudar a los clientes brindando un servicio óptimo y eficiente en cada proyectode contruccion, gestionando y creando de manera correcta cada obra con un gran personal capacitado”

VISION

La visión que se le dio a la empresa fue “nos proyectamos como una empresa con personal de referencia en el pais”

SERVICIOS

- La construcción de todo tipo de edificios residenciales, tales como casas unifamiliares y edificios multifamiliares, incluidos edificios de muchos pisos.

- El montaje y levantamiento in situ de construcciones prefabricadas.
- Instalaciones hidráulicas y de gas.
- La reforma o renovación de estructuras residenciales existentes.
- El montaje de cubiertas metálicas, puertas, ventanas y demás elementos metálicos realizado por el constructor como parte del desarrollo de la construcción de edificaciones residenciales.
- La construcción de todo tipo de edificios no residenciales
- El montaje y levantamiento in situ de construcciones prefabricadas.
- La reforma o renovación de estructuras existentes.
- El montaje de cubiertas metálicas, puertas, ventanas y demás elementos metálicos realizado por el constructor como parte del desarrollo de la construcción de edificaciones no residenciales.

EVELUACION DE RIESGOS

En la TABLA 19 EVALUACIÓN DE RIESGOS se observa los riesgos potenciales con su respectiva alternativa para su solución.

TABLA 19 EVALUACIÓN DE RIESGOS

FUENTE: AUTOR

EVALUACION DE RIESGOS	
RIESGO	ALTERNATIVA
empresas con mas experiencia	ofrecer un servicio optimo y eficiente
el desconocimiento de los servicios de la empresa	creando canales de comunicación como paginas web o publicidad
los nuevos entrantes al sector	acaparar el mercado con óptimos resultados
la falta de respuesta del mercado	re-dirigiendo el estudio de sectorización y haciendo nuevas encuestas

PLAN DE COMPRAS Y ESTRUCTURA ORGANIZATIVA

Dado que la empresa está enfocada en brindar un personal óptimo de servicio para la construcción y el desarrollo de obras civiles es necesario establecer el grupo que conformara la empresa, en la Tabla 20 PERSONAL Y SALARIO DIARIO Se muestra la consulta que se hizo del personal necesario junto con el costo día de trabajo en esta tabla también se contemplan viáticos del ingeniero estudios análisis e informes. La estructura organizacional se puede ver más detallada en la **¡Error! No se encuentra el origen de la referencia.**

FIGURA 10 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL



FUENTE: AUTOR

TABLA 20 PERSONAL Y SALARIO DIARIO

	PERSONAL	PRECIO
día	Armador	\$ 52.994
día	Ayudante	\$ 48.177
día	Cadenero	\$ 62.630
día	Calculista	\$ 289.060
día	Cortador	\$ 72.265
día	Cuadrilla de desmontaje (10 personas)	\$ 529.943
día	Cuadrilla de fabricación	\$ 289.060
día	Cuadrilla de Un Oficial y (2) Obreros.	\$ 192.706
día	Cuadrilla de un oficial y (4) Obreros.	\$ 289.060
día	Dibujante	\$ 96.353
día	Dibujante 2	\$ 86.718
día	Ingeniero de montaje y prueba	\$ 308.330
día	Ingeniero de Montaje y Prueba Pilote (1)	\$ 308.330
día	Ingeniero Especialista prueba de integridad	\$ 361.325
día	Ingeniero Geotecnista	\$ 384.320
día	Ingeniero supervisor	\$ 313.148
día	Ingeniero supervisor y director de prueba	\$ 370.960
día	Inspector	\$ 101.171
día	Inspector de fabricación y montaje	\$ 129.271
día	1 Oficial y 1 Obrero.	\$ 144.530
día	Maestro	\$ 144.530

día	Obrero (10)	\$ 481.766
día	Obrero (2)	\$ 96.353
día	Obrero (3)	\$ 144.530
día	Obrero (4)	\$ 192.706
día	Obrero (5)	\$ 240.883
día	Obrero (6)	\$ 289.060
día	Obrero (7)	\$ 337.236
día	Obrero (8)	\$ 385.413
día	Obrero (9)	\$ 433.589
día	Obrero (prueba)	\$ 52.994
día	Obreros de incado (2)	\$ 105.989
día	Obreros de izado (2)	\$ 105.989
día	Oficial	\$ 96.353
día	Oficial Obrero (3) Cuadrilla de un oficial y 3 Obreros.	\$ 240.883
día	Oficial (2)	\$ 192.706
día	Oficial (3)	\$ 289.060
día	Oficial + 3 Ayudantes	\$ 255.336
día	Oficial experto en desmontaje	\$ 105.989
día	Oficial experto en explosivos	\$ 115.624
día	Operador prueba de integridad	\$ 120.442
día	Paletero	\$ 48.177
día	Paletero (2)	\$ 96.353
día	Perforador	\$ 96.353
día	Perforador + Ayudante1 + Ayudante2	\$ 192.706
día	Personal requerido para el diseño y fabricación de estructura metálica. (incluye un calista, un dibujante y la cuadrilla de Fabricación)	\$ 722.649
día	Rastrillero	\$ 72.265
día	Rastrilleros (2)	\$ 144.530
día	Soldador	\$ 96.353
día	Soldador (2)	\$ 192.706
día	Soldador 1A	\$ 120.442
día	Soldador experto en montaje y pruebas	\$ 144.530
día	Soldador experto en montaje y pruebas	\$ 144.530
día	Topógrafo	\$ 144.530
día	Obrero	\$ 48.177
día	Celador	\$ 48.177
u	Viáticos ingeniero y director	\$ 481.766
u	Viáticos soldadores	\$ 240.883
u	Estudios, análisis e informes	\$ 1.927.064
	subtotal diario	\$ 11.170.257
	total mensual	\$ 226.054.853,75

Los datos de la Tabla 20 PERSONAL Y SALARIO DIARIO se obtuvieron del APUS del instituto nacional de vías del 2017 para obras civiles

CONSTRUCCION DE LA EMPRESA

Para la constitución S.A.S en cámara y comercio existen requisitos necesarios, entre ellos están que la razón social y las siglas no hayan sido inscritos antes, también es necesario la escritura pública o estatutos básicos estos dependen de la forma jurídica que se escoja en este caso S.A.S. también están los formularios suministrados por la CCB los cuales son *localización de usuarios*, *formulario adicional de registro con otras entidades*, y *formulario de registro único empresarial*. Es necesario obtener el PRE-RUT el cual se obtiene ingresando a la página web de la DIAN y llenando el formato. Por último, el valor a pagar el cual varía dependiendo del monto del capital con el cual se constituya la empresa.

ESCRITURA PÚBLICA O ESTATUTOS BASICOS

Dado que la empresa se constituyó como S.A.S el formato se encontró en la página web de CCB donde se suministraron datos como el número de socios, en este caso dos, el número de acciones el accionista mayoritario, los activos, pasivos, y el patrimonio de la empresa. Para ver el formato completo y diligenciado ver en anexos ESTATUTOS BÁSICOS

FORMULARIOS CCB

Este requisito consta de tres formularios el de *localización de usuarios*, en el cual se presentan datos básicos como la razón social de la empresa datos básicos del contacto y la fecha de gestión, ver anexo LOCALIZACIÓN DE USUARIOS , está el *formulario adicional de registro con otras entidades* puesto que en la empresa no tiene registro con otras entidades este formato no se llena, y por ultimo *formulario de registro único* en el cual se presenta con toda la información del representante legal, la ubicación de la empresa, el contacto de la empresa correos y demás para ver este formulario revisar en anexos FORMULARIO DE REGISTRO ÚNICO.

PRE-RUT

El pre-rut se diligencia en la página de la DIAN ver en anexo **PRE-RUT**, en este requisito es necesario especificar datos personales y las actividades económicas o códigos del CIU, en total son 4 y para esta empresa son: Código 4111-Código 4210-Código 4220-Código 4112

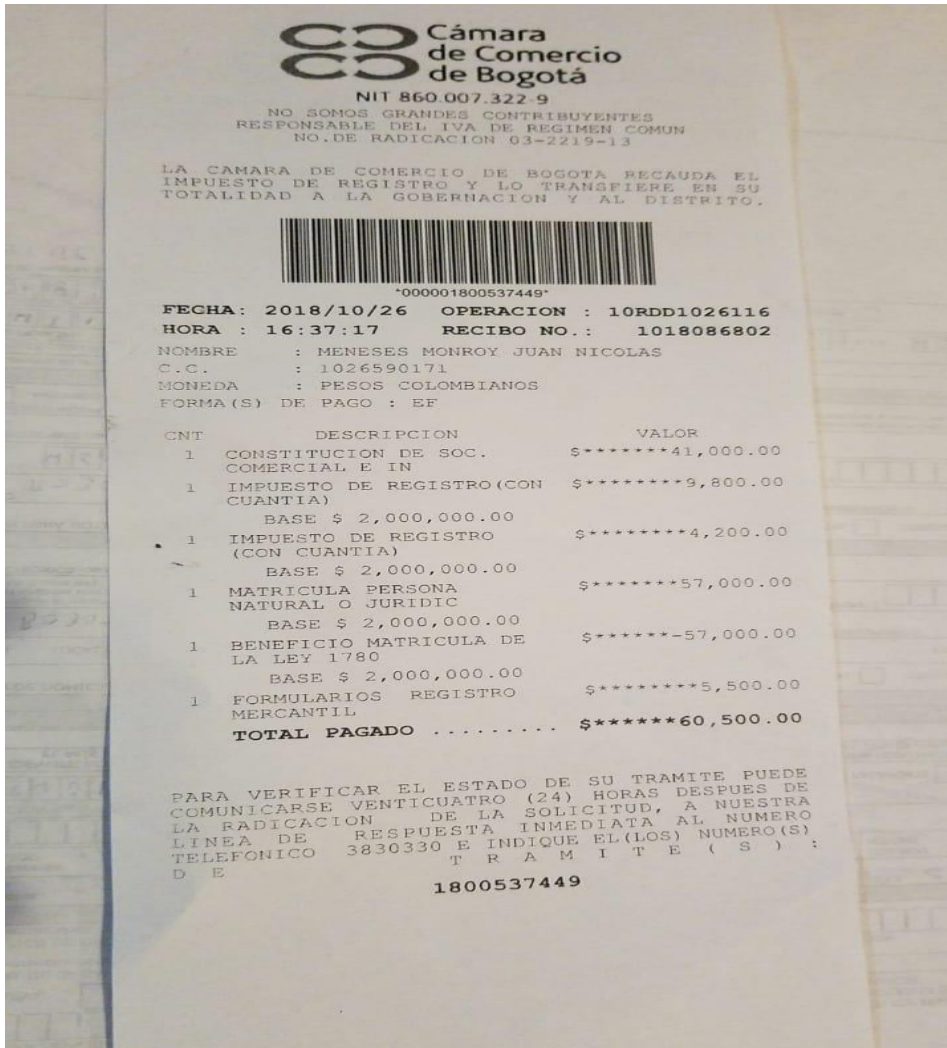
VALOR A PAGAR

Este se determina bajo los siguientes criterios:

- Impuesto de registro que es el 0,7% sobre el monto del capital inicial.
- Derechos de inscripción del documento de constitución.
- Valor del juego de formularios que se diligencian para crear la empresa.
- Matricula mercantil según el rango de tablas de tarifas.

Gracias la ley 1780 se descuenta el valor de la matricula mercantil por que el mayor accionista esta entre los 18 y 25 años de edad para más detalle en la factura ver la Figura 11 FACTURA CCB

FIGURA 11 FACTURA CCB



FUENTE: AUTOR

ANALISIS TASA INTERNA DE RETORNO

Del flujo de caja se obtuvo el valor presente neto (VPN) de la Figura 12 ECUACION VAN Asumiendo una tasa de oportunidad 12%, también se obtuvo el porcentaje de la tasa interna de retorno con la Figura 13 ECUACION TIR, los resultados de estas ecuaciones se pueden observar en la Tabla 21 análisis financiero

FIGURA 12 ECUACION VAN

$$VAN = -I_0 + \sum_{t=1}^n \frac{F_t}{(1 + TIR)^t} = -I_0 + \frac{F_1}{(1 + TIR)} + \frac{F_2}{(1 + TIR)^2} + \dots + \frac{F_n}{(1 + TIR)^n} = 0$$

FUENTE: AUTOR

FIGURA 13 ECUACION TIR

$$TIR = \sum_{T=0}^n \frac{Fn}{(1 + i)^n} = 0$$

FUENTE: AUTOR

TABLA 21 ANÁLISIS FINANCIERO

ANALISIS FINANCIERO	
COSTO INICIAL	-300000000
año 1	\$ 69.462.714
año 2	\$ 89.462.715
año 3	\$ 109.462.716
año 4	\$ 129.462.717
año 5	\$ 229.462.718
TIR	25%
VPN con un 12% de tasa de oportunidad	\$ 110.475.000

FUENTE: AUTOR

De la Tabla 21 análisis financiero se analiza que la tasa interna de retorno es del 25% según los criterios de esta tasa, si la tasa de oportunidad es menor a la tasa de retorno se puede afirmar que el proyecto es viable y se puede invertir en este proyecto.

ESTATUTOS BÁSICOS

ESTATUTOS BÁSICOS SOCIEDAD POR ACCIONES SIMPLIFICADA

Bogotá D.C., 26 de octubre de 2018

Por medio del presente documento privado, Nosotros

NOMBRE ⁱ	IDENTIFICACIÓN			ii DOMICILIO ⁱⁱⁱ
	Tipo de Identificación	Número	Lugar de Expedición	
NICOLAS MENESES MONROY	Cédula de Ciudadanía	1026590171	Bogotá D.C.	Bogotá D.C.

NEILA MONROY CONTRERAS	Cédula de Ciudadanía	24022959	Bogotá D.C.	Bogotá D.C.
------------------------	----------------------	----------	-------------	-------------

Manifestamos con la firma de este documento **nuestra** voluntad de constituir una sociedad comercial del tipo: Sociedad por Acciones Simplificada (SAS), la cual se registrará por los siguientes estatutos:

Capítulo I

Nombre, Nacionalidad, Domicilio, Objeto y Duración de la Sociedad

Artículo Primero. Nombre, nacionalidad y domicilio: La sociedad se denomina **CONSTRUCTORA SIPRO S.A.S** con sigla **CSJN**. Es una sociedad comercial por acciones simplificada, de nacionalidad colombiana. El domicilio principal de la sociedad es la ciudad de BOGOTA D.C. La sociedad podrá crear sucursales, agencias y establecimientos por decisión de su Asamblea General de Accionistas.

Artículo Segundo. Objeto: La sociedad puede realizar, en Colombia y en el exterior cualquier actividad lícita, comercial o civil.

Artículo Tercero. Duración: La sociedad estará vigente de manera indefinida.

Capítulo II Capital y Acciones

Artículo Cuarto. Capital Autorizado: El capital autorizado de la sociedad es la suma de \$2.000.000,00, dividido en 2 acciones de valor nominal de \$1.000.000,00 cada una.

Artículo Quinto. Capital Suscrito: El capital suscrito de la sociedad es de \$2.000.000,00 dividido en 2 acciones de valor nominal de \$1.000.000,00 cada una.

Artículo Sexto. Capital Pagado: El capital pagado de la sociedad es de \$2.000.000,00 dividido en 2 acciones de valor nominal de \$1.000.000,00 cada una.

El capital suscrito inicial ha sido íntegramente pagado en esta fecha.

Artículo Séptimo. Derechos derivados de cada acción: Cada acción nominativa confiere los siguientes derechos a su propietario: a) El de deliberar y votar en la Asamblea de Accionistas de la Sociedad; b) El de percibir una parte proporcional a su participación en el capital de la sociedad de los beneficios sociales establecidos por los balances de fin de ejercicio; c) El de negociar las acciones con sujeción a la ley y a los estatutos; d) El de inspeccionar libremente los libros y papeles sociales, dentro de los cinco (5) días hábiles anteriores a la fecha en que deban aprobarse los balances de fin de ejercicio, en los eventos previstos en el artículo 20 de la ley 1258 de 2008; y e) El de recibir, en caso de liquidación de la sociedad, una parte proporcional a su participación en el capital de la sociedad de los activos sociales, una vez pagado el pasivo externo de la sociedad.

Capítulo III

Dirección, Administración, Representación y Revisoría Fiscal de la Sociedad

Artículo Octavo. Órganos Sociales: La dirección de la sociedad es ejercida por la Asamblea General de Accionistas o, de modificarse su composición accionaria en tal sentido y de conformidad con la ley, lo será por su único accionista. La administración y representación legal está a cargo del Representante legal.

Artículo Noveno. Dirección de la Sociedad: Asamblea General de Accionistas: La Asamblea se compone de los accionistas inscritos en el Libro de Registro de Acciones, o de sus representantes o mandatarios reunidos en el domicilio social o fuera de él, con el quórum y en las condiciones previstas en estos estatutos y en la ley. La asamblea ejerce las funciones previstas en el artículo 420 del Código de Comercio. La asamblea será convocada por el representante legal mediante comunicación escrita que incluirá el orden del día correspondiente a la

reunión convocada, dirigida a cada accionista con una antelación mínima de cinco (5) días hábiles. Para deliberar en cualquier tipo de reunión, se requerirá de uno o varios accionistas que representen cuando menos la mitad más una de las acciones suscritas. En cualquier tipo de reunión, la mayoría decisoria estará conformada por el voto favorable de un número singular o plural de accionistas que represente al menos la mitad más una de las acciones presentes. Se podrán realizar reuniones por comunicación simultánea o sucesiva y por consentimiento escrito.

Artículo Décimo. Administración y Representación Legal de la Sociedad: la administración y representación legal de la sociedad está en cabeza del representante legal, cuyo suplente podrá reemplazarlo en sus faltas absolutas, temporales o accidentales. El representante legal puede celebrar o ejecutar todos los actos y contratos comprendidos en el objeto social o que se relacionen directamente con la existencia y funcionamiento de la sociedad. el representante legal y su suplente, son elegidos por la Asamblea General de Accionistas, por el periodo que libremente determine la asamblea o en forma indefinida, si así lo dispone, y sin perjuicio de que los nombramientos sean revocados libremente en cualquier tiempo.

Artículo Undécimo. Revisoría Fiscal: La sociedad no tendrá Revisor Fiscal mientras no esté obligada por la Ley. De llegar a encontrarse en los supuestos legales que hacen obligatoria la provisión de dicho cargo, se procederá a la designación por parte de la asamblea general de accionistas, y su nombramiento se efectuará con posterioridad a la constitución de la sociedad.

Capítulo IV Estados Financieros, Reservas y Distribución de Utilidades

Artículo Duodécimo. Estados Financieros y Derecho de Inspección: La sociedad tendrá ejercicios anuales y al fin de cada ejercicio social, el 31 de diciembre, la Sociedad deberá cortar sus cuentas y preparar y difundir estados financieros de propósito general de conformidad con las prescripciones legales y las normas de contabilidad establecidas, los cuales se someterán a la consideración de la Asamblea de Accionistas en su reunión ordinaria junto con los informes, proyectos y demás documentos exigidos por estos estatutos y la ley.

Tales estados, los libros y demás piezas justificativas de los informes del respectivo ejercicio, así como éstos, serán depositados en las oficinas de la sede principal de la administración, con una antelación mínima de cinco (5) días hábiles al señalado para su aprobación.

Artículo Décimo tercero. Reserva Legal: De las utilidades líquidas de cada ejercicio la sociedad destinará anualmente un diez por ciento (10%) para formar la reserva legal de la sociedad hasta completar por lo menos el cincuenta por ciento (50%) del capital suscrito.

Artículo Décimo cuarto. Utilidades, Reservas y Dividendos: Aprobados los estados financieros de fin de ejercicio, la Asamblea de Accionistas procederá a distribuir las utilidades, disponiendo lo pertinente a reservas y dividendos. La repartición de dividendos se hará en proporción a la parte pagada del valor nominal de las acciones. El pago del dividendo se hará en efectivo, en las épocas que defina la Asamblea de Accionistas al decretarlo sin exceder de un año para el pago total; si así lo deciden los accionistas en Asamblea, podrá pagarse el dividendo en forma de acciones liberadas de la misma sociedad. En este último caso, no serán aplicables los artículos 155 y 455 del Código de Comercio.

Capítulo V Disolución y Liquidación

Artículo Décimo quinto. Causales de Disolución: La sociedad se disolverá ante la ocurrencia de cualquiera de las siguientes causales:

1. Por vencimiento del término previsto en los estatutos, si lo hubiere, a menos que fuera prorrogado mediante documento inscrito en el Registro Mercantil antes de su expiración.
2. Por imposibilidad de desarrollar las actividades previstas en su objeto social.
3. Por la iniciación del trámite de liquidación judicial.
4. Por las causales previstas en los estatutos.
5. Por la voluntad de los accionistas adoptada en la asamblea o por decisión del accionista único.
6. Por orden de autoridad competente.
7. Por pérdidas que reduzcan el patrimonio neto de la sociedad por debajo de cincuenta por ciento del capital suscrito.

Artículo Décimo sexto. Liquidación: Llegado el caso de disolución de la sociedad, se procederá a la liquidación y distribución de los bienes de acuerdo con lo prescrito en la ley en relación con las sociedades de responsabilidad limitada.

Parágrafo. Forma y Términos en que se pagará el capital El monto de capital suscrito se pagará dentro de los 24 meses siguientes a la fecha de la inscripción en el registro mercantil del presente documento.

Artículo Décimo séptimo. Liquidador: Hará la liquidación la persona o personas designadas por la Asamblea de Accionistas. Si no se nombrara liquidador, tendrá carácter de tal el Representante Legal.

Artículo Décimo octavo. Sujeción a las Normas Legales: En cuanto al desarrollo y término de la liquidación, el liquidador o los liquidadores se sujetarán a las normas legales vigentes en el momento de efectuarse la liquidación.

Capítulo VI Resolución de Conflictos

Artículo Décimo Noveno. Proceso verbal sumario: Las diferencias que ocurran a los accionistas entre sí, o con la sociedad o sus administradores en desarrollo del contrato social o del acto unilateral, incluida la impugnación de determinaciones de asamblea o junta directiva con fundamento en cualquiera de las causas legales, y que no sean resueltas de otra forma legal, serán resueltas por la Superintendencia de Sociedades, mediante el trámite del proceso verbal sumario.

Capítulo VII Remisión

Artículo Vigésimo. Remisión Normativa: De conformidad con lo dispuesto en los artículos 4 del Código de Comercio y 45 de la ley 1258 de 2008, en lo no previsto en estos estatutos la sociedad se registrará por lo dispuesto en la ley 1258 de 2008; en su defecto, por lo dispuesto en las normas legales aplicables a las sociedades anónimas; y en defecto de éstas, en cuanto no resulten contradictorias, por las disposiciones generales previstas en el Título I del libro Segundo del Código de Comercio.

Capítulo VIII Disposiciones Transitorias

Artículo Primero Transitorio. Nombramientos: Hasta cuando la Asamblea disponga lo contrario, sin perjuicio de las facultades de elección y remoción consagradas en estos estatutos, se hacen los siguientes nombramientos:

REPRESENTANTE LEGAL: JUAN NICOLAS MENESES, Identificado con C.C. 1026590171

REPRESENTANTE LEGAL SUPLENTE: NEILA MONROY, Identificado con C.C. 24022959

FIRMA

JUAN NICOLAS MENESES

C.C. 1026590171

NEILA MONROY

C.C. 24022959

localización de usuarios

CC Cámara de Comercio de Bogotá

VERSIÓN	FECHA	FECHA
2	14-FEB-2018	14/02/2018

Localización de usuarios

Datos del Matriculado	
Nombre o razón social:	CONSTRUCTORA SIPRO SAS
Número de Matrícula o inscripción:	

Teléfono de contacto: 310 2707810

Correo de contacto: Nimm_97@hotmail.com

Nombre de la persona encargada del trámite: Juan Nicolas Meneses Monroy

Cargo: Ingeniero Civil

Teléfono de contacto: 310 2707810

Correo de contacto: Nimm_97@hotmail.com

Es importante la veracidad de estos datos para poder informar en caso de una eventual devolución.

Para uso exclusivo de la Cámara de Comercio de Bogotá

Fecha de la gestión: 26-10-2018

Nombre de quien realiza la gestión: Juan Nicolas Meneses M

Medio de contacto: E-mail Teléfono

Resultado de la gestión:

formulario de registro único

Cámara de Comercio de Bogotá **FORMULARIO DEL REGISTRO ÚNICO EMPRESARIAL Y SOCIAL RUES** **HOJA 1**

Indice a imprimir o letra impresa los datos. No se admiten tachones ni enmendaduras. En las fórmulas del artículo 146 del Decreto de 2012 y 33 del Código de Comercio, cualquier modificación de la información reportada debe ser actualizada. En los términos del artículo 36 del Código de Comercio, la Cámara de Comercio podrá solicitar información adicional. Autoriza el uso y divulgación de toda la información contenida en esta Formulario y sus anexos, para los fines propios de los registros públicos y su publicidad.

Para con este formulario se emite el Código Único y el Código de Comercio

INFORMACIÓN DEL REGISTRO		
REGISTRO MERCANTIL / VENDEDORES DE BIENES DE SUERTE Y AZAR / SOCIEDAD CIVIL	REGISTRO DE ENTIDADES SIN ANIMO DE LUCRO / ECONOMÍA SOLIDARIA / VEEDEURAS CIUDADANAS / ONG'S EXTRANJERAS	REGISTRO ÚNICO DE PROPONENTES
MATRÍCULA / INSCRIPCIÓN <input checked="" type="checkbox"/>	INSCRIPCIÓN <input checked="" type="checkbox"/>	INSCRIPCIÓN <input checked="" type="checkbox"/>
RENOVACIÓN <input type="checkbox"/>	RENOVACIÓN <input type="checkbox"/>	ACTUALIZACIÓN <input type="checkbox"/>
TRASLADO DE DOMICILIO <input type="checkbox"/>	TRASLADO DE DOMICILIO <input type="checkbox"/>	RENOVACIÓN <input type="checkbox"/>
AJUSTE DE INFORMACIÓN FINANCIERA <input type="checkbox"/>	AJUSTE DE INFORMACIÓN FINANCIERA <input type="checkbox"/>	CANCELACIÓN <input type="checkbox"/>
No. DE MATRÍCULA / INSCRIPCIÓN	No. INSCRIPCIÓN	ACTUALIZACIÓN POR TRASLADO DE DOMICILIO. INDIQUE LA CÁMARA DE COMERCIO ANTERIOR
AÑO QUE RENUEVA	AÑO QUE RENUEVA	No. INSCRIPCIÓN
TIPO GENERAL DE ORGANIZACIÓN (Revisar las instrucciones del formulario RUES)		
TIPO ESPECÍFICO DE ORGANIZACIÓN (Revisar las instrucciones del formulario RUES)		

IDENTIFICACIÓN

Persona Jurídica RAZÓN SOCIAL: **CONSTRUCTORA GIPO SAS.** SIGLA: **CS**

Personas Naturales PRIMER APELLIDO: **Hernandez** SEGUNDO APELLIDO: **Montoya** NOMBRE: **Juan** SEGUNDO NOMBRE: **Nicolas**

2. NIT: **126590171** FECHA DE EXPEDICIÓN: **24-04-2015** LUGAR DE EXPEDICIÓN: **Bogotá DC** TIPO: C.C. E.L. PASAPORTE

UBICACIÓN Y DATOS GENERALES

INFORMACIÓN GENERAL

DIRECCIÓN DE DOMICILIO PRINCIPAL: **Cl 46 # 20-19** ZONA: URBANA RURAL CÓDIGO POSTAL: **111391**

UBICACIÓN LOCAL OFICINA LOCAL Y OFICINA FABRICA VIVIENDA FINCA

MUNICIPIO: **Bogotá DC** DEPARTAMENTO: **Cundinamarca** LOCALIDAD-BARRIO-VEREDA-CORREGIMIENTO: **Martires** PAÍS: **Colombia**

TELÉFONO 1 (Igual al reportado en el Formulario de Registro Único Tributario ODN Casita 44): **4643139** TELÉFONO 2: **4643139** TELÉFONO 3: **4643139**

CORREO ELECTRÓNICO (obligatorio): **Nimm_97@hotmail.com**

INFORMACIÓN PARA NOTIFICACIÓN JUDICIAL Y ADMINISTRATIVA

3. DIRECCIÓN PARA NOTIFICACIÓN JUDICIAL: **Cl 46 # 20-19** ZONA: URBANA RURAL CÓDIGO POSTAL: **111391**

MUNICIPIO: **Bogotá D.C.** DEPARTAMENTO: **Cundinamarca** LOCALIDAD-BARRIO-VEREDA-CORREGIMIENTO: **Martires** PAÍS: **Colombia**

TELÉFONO 1: **4643139** TELÉFONO 2: **4643139** TELÉFONO 3: **4643139**

CORREO ELECTRÓNICO (obligatorio): **Nimm_97@hotmail.com**

LA SEDE ADMINISTRATIVA ES: PROPIA ARRENDADO COMODATO PRÉSTAMO De conformidad con lo establecido en el artículo 67 del Código de Procedimiento Administrativo y de lo Contencioso Administrativo, autorizo para que me notifiquen personalmente a través del correo electrónico aquí especificado. SI NO

ACTIVIDADES ECONÓMICAS

Indique una clasificación principal y máximo tres clasificaciones secundarias, tomadas del sistema de clasificación industrial internacional uniforme (CIIU)

INDIQUE EL CÓDIGO SHD SI SU ACTIVIDAD ECONÓMICA LA DESARROLLA EN LA CIUDAD DE BOGOTÁ, D.C.

ACTIVIDAD PRINCIPAL CIIU 1: **U1111** SHD ACTIVIDAD SECUNDARIA CIIU 2: **U210** SHD OTRAS ACTIVIDADES CIIU 3 Y CIIU 4: **U220** SHD CLASE: **4112** SHD

4. FECHA DE INICIO ACTIVIDAD PRIMARIA: **20181026** FECHA DE INICIO ACTIVIDAD SECUNDARIA: **20181026** IMPORTADOR EXPORTADOR USUARIO ADUANERO

DESCRIBA DE MANERA BREVE O RESUMIDA SU ACTIVIDAD ECONÓMICA - PARA PERSONAS NATURALES (Máximo 1.000 caracteres)

Ejecución de obras civiles

Diligencie a máquina y letra impresa los datos. No se admiten tachones ni enmendaduras. En los términos del artículo 146 del Decreto 019 de 2012 y 33 del Código de Comercio, cualquier modificación de la información reportada debe ser actualizada. En los términos del artículo 38 del Código de Comercio, la Cámara de Comercio podrá solicitar información adicional. Autorizo el uso y divulgación de toda la información contenida en este formulario y sus anexos, para los fines propios de los registros públicos y su publicidad.

Para uso exclusivo de la Cámara de Comercio
Código Cámara y Fecha Radicación

INFORMACIÓN FINANCIERA

En los términos de la Ley, debe tomarse del balance de apertura o de los Estados Financieros con corte a 31 de diciembre del año anterior. Expresar los cifras en pesos Colombianos. Datos sin decimales.

ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA		ESTADO DE RESULTADOS	
Activo Corriente	\$ 2.000.000	Pasivo Corriente	\$ 2.000.000
Activo No Corriente	\$ 0	Pasivo No Corriente	\$ 0
Activo Total	\$ 2.000.000	Pasivo Total	\$ 2.000.000
		Patrimonio Neto	\$ 0
		Patrimonio + Patrimonio	\$ 2.000.000
		Balance Social (*)	\$
		* Solamente si es Entidad sin ánimo de lucro	

(Revisar las instrucciones del formulario RUES)

COMPOSICIÓN DEL CAPITAL EN CASO DE PERSONAS JURÍDICAS

1. NACIONAL	1.1. PÚBLICO	%	1.2. PRIVADO	%
2. EXTRANJERO	2.1. PÚBLICO	%	2.2. PRIVADO	%

GRUPO NIF

SI ES UNA EMPRESA ASOCIATIVA DE TRABAJO

APORTES LABORALES	APORTES ACTIVOS	APORTES LABORALES ADICIONALES	APORTES EN OBRERO	TOTAL APORTES
\$	\$	\$	\$	\$
%	%	%	%	%

REFERENCIAS - ENTIDADES DE CRÉDITO

1. Nombre	Teléfono	1. Nombre	Teléfono
2. Nombre	Teléfono	2. Nombre	Teléfono

REFERENCIAS - COMERCIALES

1. Nombre	Teléfono	1. Nombre	Teléfono
2. Nombre	Teléfono	2. Nombre	Teléfono

ESTADO ACTUAL DE LA PERSONA JURÍDICA

CÓDIGO DEL ESTADO ACTUAL DE LA PERSONA JURÍDICA (Revisar las instrucciones del formulario RUES) OTRO CUÁL?

NÚMERO DE EMPLEADOS

TIENE ESTABLECIMIENTOS, AGENCIAS O SUCURSALES: SI NO CUANTOS

TIENE LA ENTIDAD IMPLEMENTADO UN PROCESO DE INNOVACIÓN: SI NO

EMPRESA FAMILIAR (Informar solo para fines estadísticos): SI NO PORCENTAJE DE EMPLEADOS TEMPORALES (%)

DETALLE DE LOS BIENES RAICES QUE POSEA
(En cumplimiento del artículo 32 del Código de Comercio)

MATRÍCULA INMOBILIARIA	DIRECCIÓN	BARRIO	MUNICIPIO	DEPARTAMENTO	PAIS

LEY 1780 DE 2016

DECLARÓ BAJO LA GRAVEDAD DE JURAMENTO QUE CUMPO CON LOS REQUISITOS ESTABLECIDOS EN LA LEY 1780 DE 2016 PARA ACCEDER A LOS BENEFICIOS DEL ARTÍCULO 3 SI NO

SOLO EN CASO DE IRA RENOVACIÓN Y HABIÉNDOSE ACOGIDO A LOS BENEFICIOS DE LA LEY 1780 DE 2016 AL MOMENTO DE LA MATRÍCULA MANIFIESTO BAJO LA GRAVEDAD DE JURAMENTO QUE MANTENGO EL CUMPLIMIENTO DE LOS REQUISITOS ESTABLECIDOS EN EL NUMERAL 2.2.4.1.2.2. DEL DECRETO REGLAMENTARIO DE LA LEY 1780 CUMPLIO NO CUMPLIO

PROTECCIÓN SOCIAL

¿ES APORTANTE AL SISTEMA DE SEGURIDAD Y PROTECCIÓN SOCIAL? SI NO

TIPO DE APORTANTE (Marque con una X la casilla que corresponda)

APORTANTE CON 200 O MAS COTIZANTES CUENTA CON MENOS DE 200 COTIZANTES APORTANTE BENEFICIARIO DEL ARTICULO 5 DE LA LEY 1429 DE 2010 APORTANTE INDEPENDIENTE

El suscrito declara bajo la gravedad del juramento que la información reportada en este formulario y la documentación anexa al mismo, es confiable, veraz, completa, exacta.

Nombre de la Persona Natural o Representante Legal de la Persona Jurídica FIRMA: Juan Nicolas Heneses Honorio

Documento de identificación No: 026190171 C.C. C.E. T.I. PASAPORTE




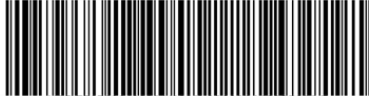
PAIS: COLOMBIA

Cualquier falsedad en que se incurra podrá ser sancionada de acuerdo con la Ley (artículo 38 del Código de Comercio y normas concordantes y complementarias)

Espacio para uso exclusivo de la Cámara de Comercio
Firma y Sello de la Cámara de Comercio

OFIXPRES del 08/08/2016

PRE-RUT

 Formulario del Registro Único Tributario Hoja Principal		 001	
2. Concepto <input type="checkbox"/> 0 <input checked="" type="checkbox"/> 1 Inscripción Espacio reservado para la DIAN 		4. Número de formulario 14489352117  <small>(415)7707212489984(8020) 0000014489352117</small>	
5. Número de Identificación Tributaria (NIT):		6. DV: -	
12. Dirección seccional: Impuestos de Bogotá		14. Buzón electrónico: <input type="checkbox"/> 3 <input type="checkbox"/> 2	
IDENTIFICACION			
24. Tipo de contribuyente: Persona jurídica		25. Tipo de documento: <input type="checkbox"/> 1	
26. Número de Identificación:		27. Fecha expedición:	
Lugar de expedición		28. País:	
29. Departamento:		30. Ciudad/Municipio:	
31. Primer apellido		32. Segundo apellido	
33. Primer nombre		34. Otros nombres	
35. Razón social: CONSTRUCTORA SIPRO S.A.S			
36. Nombre comercial: CONSTRUCTORA SIPRO		37. Sigla: CS	
UBICACION			
38. País: COLOMBIA		39. Departamento: Bogotá D.C.	
40. Ciudad/Municipio: Bogotá, D.C.		41. Dirección principal: CL 4 B 20 19	
42. Correo electrónico: NIMM_97@hotmail.com		43. Código postal:	
44. Teléfono 1:		45. Teléfono 2:	
CLASIFICACION			
Actividad económica			Ocupación
46. Código: 4 1 1 1		47. Fecha inicio actividad: 2 0 1 9 0 1 0 1	
48. Código: 4 2 1 0		49. Fecha inicio actividad: 2 0 1 8 0 1 0 1	
50. Código: 4 2 2 0 4 1 1 2		51. Código:	
52. Número establecimientos: 1			
Responsabilidades, Calidades y Atributos			
53. Código: <input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> 3 <input type="checkbox"/> 4 <input type="checkbox"/> 5 <input type="checkbox"/> 6 <input type="checkbox"/> 7 <input type="checkbox"/> 8 <input type="checkbox"/> 9 <input type="checkbox"/> 10 <input type="checkbox"/> 11 <input type="checkbox"/> 12 <input type="checkbox"/> 13 <input type="checkbox"/> 14 <input type="checkbox"/> 15 <input type="checkbox"/> 16 <input type="checkbox"/> 17 <input type="checkbox"/> 18 <input type="checkbox"/> 19 <input type="checkbox"/> 20 <input type="checkbox"/> 21 <input type="checkbox"/> 22 <input type="checkbox"/> 23 <input type="checkbox"/> 24 <input type="checkbox"/> 25 <input type="checkbox"/> 26			
05- Impto. renta y compl. régimen ordinari			
Obligados aduaneros		Exportadores	
54. Código:		55. Forma	
56. Tipo		57. Modo	
58. CPC		59. Servicio	
		60. 1 2 3	
IMPORTANTE: Sin perjuicio de las actualizaciones a que haya lugar, la inscripción en el Registro Único Tributario -RUT-, tendrá vigencia indefinida y en consecuencia no se exigirá su renovación			
Para uso exclusivo de la DIAN			
59. Anexos: SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/>		60. No. de Folios: <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	
61. Fecha: <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>			
La información contenida en el formulario, será responsabilidad de quien lo suscribe y en consecuencia corresponde exactamente a la realidad, por lo anterior, cualquier falsedad o inexactitud en que incurra podrá ser sancionada. Artículo 18 Decreto 2460 de Noviembre de 2013 Firma del solicitante:		Sin perjuicio de las verificaciones que la DIAN realice. Firma autorizada: 984. Nombre 985. Cargo:	
