

**FACTIBILIDAD PARA CREACIÓN DE EMPRESA DE ALQUILER DE EQUIPOS
DE FORMALETERÍA PARA LOSAS DE ENTRE PISOS EN LA INDUSTRIA DE
LA CONSTRUCCIÓN**

**JONATHAN MANRIQUE LÓPEZ
JORGE MAURICIO OSPINA GÓMEZ
JENNY LORENA PÉREZ OSORIO
LUÍS FERNANDO ROJAS**

**UNIVERSIDAD LIBRE SECCIONAL PEREIRA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS, ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES
ESPECIALIZACIÓN EN ALTA GERENCIA
PEREIRA
2015**

**FACTIBILIDAD PARA CREACIÓN DE EMPRESA DE ALQUILER DE EQUIPOS
DE FORMALETERÍA PARA LOSAS DE ENTRE PISOS EN LA INDUSTRIA DE
LA CONSTRUCCIÓN**

**JONATHAN MANRIQUE LÓPEZ
JORGE MAURICIO OSPINA GÓMEZ
JENNY LORENA PÉREZ OSORIO
LUÍS FERNANDO ROJAS**

**Trabajo de grado presentado como requisito para optar al título de
Especialista en Alta Gerencia**

Asesores

**JHONIER CARDONA SALAZAR
PhD en Economía**

**WALTER GARCÍA MORALES
Especialista Negocios Internacionales**

**UNIVERSIDAD LIBRE SECCIONAL PEREIRA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS, ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES
ESPECIALIZACIÓN EN ALTA GERENCIA
PEREIRA
2015**

Nota de aceptación

Presidente del jurado

Jurado

Jurado

Pereira, 15 de Junio de 2015

AGRADECIMIENTOS

Al doctor Walter García Morales por su buena disposición en todo momento, por sus valiosos aportes e indicaciones en la elaboración de este trabajo.

TABLA DE CONTENIDO

	pág.
AGRADECIMIENTOS	4
LISTA DE TABLAS	7
LISTA DE GRÁFICAS	8
LISTA DE FIGURAS	9
LISTA DE ANEXOS	10
GLOSARIO	11
RESUMEN	12
INTRODUCCIÓN	13
1. ESTUDIO DE MERCADO	25
1.1 ESTUDIO DEMANDA PARA EL ALQUILER DE EQUIPOS DE FORMALETERIA DE ENTREPISOS EN PEREIRA	25
1.1.1 Alquiler de equipos	27
1.1.2 Elementos del equipo de formaletería que se alquilan normalmente	27
1.1.3 Grupo de empresas que los clientes potenciales toman como primera opción a la hora de requerir equipos de formaletería para losas de entrepisos	28
1.1.4 Aspectos de servicio considerados más importantes	29
1.1.5 Empresas dispuestas a alquilar estos equipos con una nueva empresa	31
1.1.6 Cruces de variables	31
1.2 ESTUDIO OFERTA	36
1.3 PRECIO	41
1.4 PROMOCIÓN Y PUBLICIDAD	41
1.5 COMERCIALIZACIÓN Y DISTRIBUCIÓN	42
2. FACTIBILIDAD TÉCNICA	44

2.1 DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO / SERVICIO	46
2.2 LOCALIZACIÓN	47
3. FACTIBILIDAD ADMINISTRATIVA Y JURÍDICA	53
4. FACTIBILIDAD FINANCIERA	68
4.1 PRESUPUESTO	69
4.2 BALANCE GENERAL, ESTADO DE RESULTADOS Y FLUJO DE CAJA	71
4.3 INDICADORES FINANCIEROS	74
5. IMPACTO AMBIENTAL	76
6. CONCLUSIONES	80
7. RECOMENDACIONES	82
BIBLIOGRAFIA	84
ANEXOS	85

LISTA DE TABLAS

	pág.
Tabla 1. Empresas más representativas del sector de la construcción	26
Tabla 2. Empresas que acuden al alquiler de equipos	27
Tabla 3. Elementos que alquilan las empresas normalmente	28
Tabla 4. Empresas que proveen equipos	29
Tabla 5. Aspectos del servicio considerados más importantes	30
Tabla 6. Empresas dispuestas a alquilar estos equipos a un nuevo proveedor	31
Tabla 7. Empresas tomadas como primera opción vs aspecto considerado más importante a la hora de alquilar equipos de formaletería	32
Tabla 8. Empresas tomadas como primera opción vs equipos que normalmente alquilan las constructoras	33
Tabla 9. Empresas tomadas como primera opción vs constructoras dispuestas a alquilar los equipos con un nuevo proveedor	34
Tabla 10. Precio	41
Tabla 11. Promoción y publicidad	41
Tabla 12. Comercialización y distribución	43
Tabla 13. Macro localización	47
Tabla 14. Micro localización	48

LISTA DE GRÁFICAS

	pág.
Gráfica 1. Referencia de creación de empresas a nivel nacional durante el 2009	17
Gráfica 2. Empresas por departamento matriculadas en el país para el 2013	18
Gráfica 3. Modelo de ejes	20
Gráfica 4. Empresas que alquilan equipos de formaletería para losas de entrepiso	27
Gráfica 5. Elementos que alquilan las empresas normalmente	28
Gráfica 6. Empresas que proveen equipos	29
Gráfica 7. Aspectos del servicio considerados más importantes por los clientes	30
Gráfica 8. Clientes dispuestos a alquilar equipos a una nueva empresa	31
Gráfica 9. Empresas tomadas como primera opción vs aspecto considerado más importante a la hora de alquilar equipos de formaletería	33
Gráfica 10. Empresas tomadas como primera opción vs equipos que normalmente alquilan las constructoras	34
Gráfica 11. Empresas tomadas como primera opción vs constructoras dispuestas a alquilar los equipos con un nuevo proveedor	35
Gráfica 12. Protección al inversionista	45

LISTA DE FIGURAS

	pág.
Figura 1. Logotipo central de equipos	36
Figura 2. Logotipo equipos Gleason S.A.	37
Figura 3. Logotipo Alquimaq	37
Figura 4. Logotipo Equipos y Equipos Ltda.	38
Figura 5. Logotipo equipos AMC S.A	39
Figura 6. Logotipo Alquiequipos	39
Figura 7. Logotipo J&L equipos	40
Figura 8. Fachada principal bodega, ubicada en el sector de Belmonte	50
Figura 9. Interior de la empresa. Bodega con gran capacidad de maniobra para la manipulación y almacenamiento de los equipos	50
Figura 10. Interior bodega principal	51
Figura 11. Distribución de la empresa. Bodega con planta irregular con un ancho promedio 12 mt lineales y una profundidad de 40 mt lineales aproximados	51
Figura 12. Organigrama de la empresa	53
Figura 13. Diagrama de flujo	59
Figura 14. Diagrama de flujo pedidos	60
Figura 15. Despacho y entrega del equipo	61
Figura 16. Diagrama de flujo recepción del equipo	62
Figura 17. Diagrama de flujo facturación	63
Figura 18. Diagrama de flujo quejas y reclamos	64

LISTA DE ANEXOS

	pág.
Anexo A. Instrumento No. 1 – encuesta	85

GLOSARIO

Losas o placas de entrepiso: son los elementos rígidos que separan un piso de otro, contruidos monolíticamente o en forma de vigas sucesivas apoyadas sobre los muros estructurales¹.

Taco o paral metálico: elementos compuestos por una base de tubo de acero, con platina cuadrada al pié y con una tuerca petrolera en la parte superior que permite un ajuste milimétrico de la altura del elemento que lo complementa y que se moviliza por su interior².

Cercha o viga metálica: Tienen una longitud de 3 metros, un peso aproximado de 32 kilos y una capacidad de carga de hasta 1.500 kg/m lineal³.

Diagonal o cruceta metálica: Elemento que une los tacos metálicos permitiendo la estabilidad y rigidez al sistema de formaletería.

Tablero de madera: Elemento generalmente de sección 1,40 mts x 0,70 mts, el cual va apoyado sobre la Cercha metálica y sobre el cual se hace el vaciado de Concreto en el proceso de construcción de la Losa de Entrepiso.

¹ <http://cecasayelen.blogspot.com/2009/03/losas-de-entrepisos.html?m=1>

² http://www.expocamacol.com/file/documentosusu/Andescol_LTDA_LAs.pdf

³ ibídem

RESUMEN

Este proyecto de investigación comienza con un análisis de mercado en la ciudad de Pereira, con el cual se pretende determinar la factibilidad de creación de una empresa prestadora de servicios de alquiler de formaletería para la construcción. Cabe resaltar, que para realizar este estudio se debe analizar primero a Pereira como ciudad y como fuente económica.

Lo anterior, permitió reconocer que Pereira está reconocida a nivel regional por ser una ciudad cuya fuente económica reside en el comercio y la infraestructura. Por lo cual, muchas entidades se han dado a la labor de estar creando espacios congruentes con estas actividades. En ese sentido, la ciudad ha visto el potencial de la demanda de equipos de formaletería, esto se debe a los altos índices de construcción, alto volumen de requerimiento del servicio y la poca normatividad que existe para el alquiler de estos equipos.

Palabras claves:

Pereira, Formaletería, Construcción, Constitución de empresa, Factibilidad, y Viabilidad.

INTRODUCCIÓN

Pereira es una ciudad de oportunidades, que actualmente está creciendo en infraestructura y comercio, es una ciudad que se considera potencial para la inversión nacional e internacional, esto se debe a sus suelos.

Este trabajo tuvo como objeto determinar la factibilidad de creación de una empresa prestadora de servicios de alquiler de formaletería para la construcción. Cabe resaltar, que para realizar este estudio se analizó primero a Pereira como ciudad y como fuente económica.

Por su parte, según la tarde en su artículo titulado: “La construcción en Risaralda seguirá creciendo en este 2014”⁴ donde según estadísticas entregadas por Camacol Risaralda y afirmaciones de Aristizabal, gerente de Camacol Risaralda. Camacol prevé que durante este año: *“habrá un mayor interés de las constructoras que están operando en Santa Rosa de Cabal por construir edificios, ya que en el municipio han realizado a finales del año pasado una modificación a su índice de construcción y alturas para posibilitar que en algunas zonas se construyan edificios de cuatro y cinco pisos”*. Del mismo modo, se espera mantener una buena dinámica del sector de Dosquebradas donde las ventas han reflejado un alza del 48,8% cifras recopiladas hasta octubre del año pasado⁵.

Por otro lado señala el gerente de Camacol Risaralda que: *“hay confianza en que los Risaraldenses seguirán aprovechando los subsidios a la tasa de interés para crédito de vivienda. “Un indicador es el crecimiento en la demanda de vivienda estrato 4, que por ejemplo en Dosquebradas creció un 21% hasta octubre pasado. Esas son viviendas entre \$83 millones y \$90 millones a las cuales les aplica el subsidio”*. Entonces de acuerdo a la anterior información se pudo afirmar que

⁴ <http://www.latarde.com/noticias/economica/127829-la-construccion-en-risaralda-seguira-creciendo-en-este-2014>

⁵ <http://m.latarde.com/noticias/economica/127829-la-construccion-seguira-creciendo-en-este-2014>

Pereira es una ciudad en crecimiento y que necesita de la oferta y la demanda de la prestación de servicios de alquiler de formaletería para la construcción.

Por lo anterior expuesto es que se dio vía a la realización del estudio de factibilidad al haber identificado a Pereira como una ciudad rentable para este tipo de empresa debido a su crecimiento económico y de infraestructura.

Por ende este trabajo profundizo en la factibilidad de creación de empresa prestadora de servicios de alquiler de equipos y maquinarias para la construcción, que logre llenar vacíos en la prestación de estos servicios actualmente por la competencia. Por último, esta investigación se fundamentó con la realización de un estudio de mercado y financiero para analizar la viabilidad.

MARCO TEÓRICO

PRIMERA VISIÓN: Factibilidad

Libro titulado *“Guía para elaborar estudios de factibilidad”* elaborado por Rafael Luna y Damaris Chaves, 2001.

De acuerdo con Luna y Chaves, el estudio de factibilidad conceptualmente se puede definir como el análisis de una empresa para determinar lo siguiente:

- “Si el negocio que se propone será bueno o malo, y en cuales condiciones se debe desarrollar para que sea exitoso.
- Si el negocio propuesto contribuye al desarrollo de la economía.
- Factibilidad es el grado en que lograr algo es posible o las posibilidades que tiene de lograrse.

- Iniciar un proyecto de producción o fortalecerlo significa invertir recursos como tiempo, dinero, materia prima y equipos.
- Como los recursos siempre son limitados, es necesario tomar una decisión; las buenas decisiones sólo pueden ser tomadas sobre la base de evidencias y cálculos correctos, de manera que se tenga mucha seguridad de que el negocio se desempeñará correctamente y que producirá ganancias.
- Antes de iniciar el estudio de factibilidad es importante tener en cuenta que cualquier proyecto, individual o grupal, es una empresa.
- Comprender e incluir esto en el concepto de proyecto es muy importante para el desarrollo de criterios y comportamientos, principalmente si se trata de propiciar cambios culturales y de mentalidad.
- Esto incluye los conceptos de ahorro, generación de excedentes e inversiones imprescindibles para desarrollar proyectos sostenibles”. (Luna & Chaves, 2001, p.3)⁶.

Así también, es de gran relevancia introducir el siguiente aparte en el cual se explican cuáles son los objetivos de un estudio de factibilidad:

- *“Saber si se podrá producir algo.*
- *Conocer si la gente lo comprará.*
- *Saber si se podrá vender.*
- *Definir si se tendrán ganancias o pérdidas.*

⁶ LUNA Y CHAVEZ, Guía para elaborar estudios de factibilidad. 2001

- *Definir en qué medida y cómo, se integrará a la mujer en condiciones de equidad.*
- *Definir si contribuirá con la conservación, protección y/o restauración de los recursos.*
- *naturales y el ambiente.*
- *Decidir si se hace o se busca otro negocio.*
- *Hacer un plan de producción y comercialización.*
- *Aprovechar al máximo los recursos propios.*
- *Reconocer cuáles son los puntos débiles de la empresa y reforzarlos.*
- *Aprovechar las oportunidades de financiamiento, asesoría y mercado.*
- *Tomar en cuenta las amenazas del contexto o entorno y soslayarlas.*
- *Iniciar un negocio con el máximo de seguridad y el mínimo de riesgos posibles.*
- *Obtener el máximo de beneficios o ganancias.” (Luna & Chaves, 2001, p.6).*

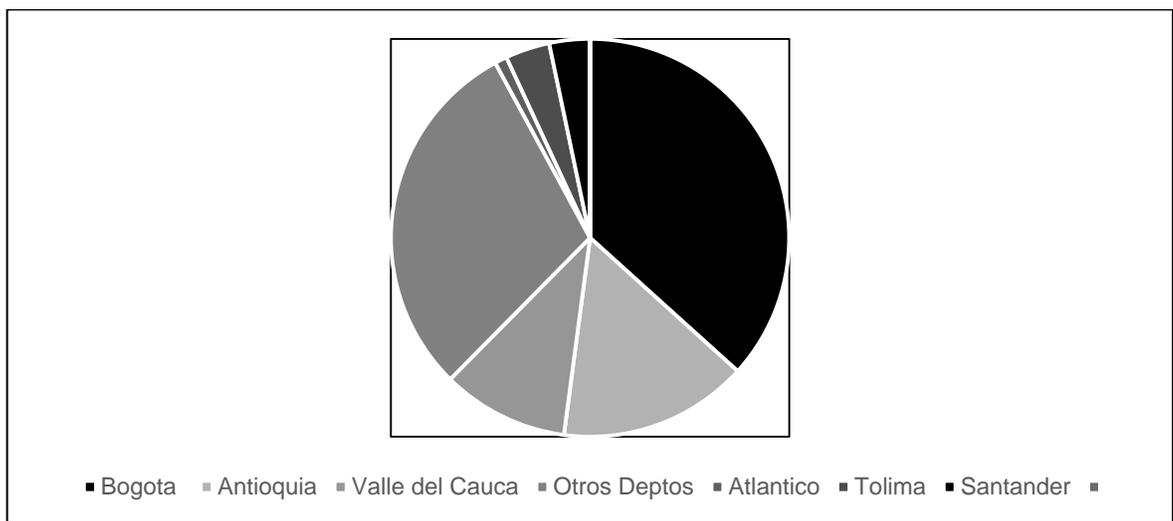
SEGUNDA VISIÓN: Teoría sobre la Creación de Empresa

El concepto de creación de empresa debe estar claro para el o los empresarios, partiendo de esto la empresa debe ser única y novedosa ante la competencia, en

otras palabras debe tener un factor diferenciador que se denomina como el valor agregado.

Primero se hará referencia a la creación de empresas en Colombia, Bogotá que es considerado el centro de la creación de empresas.

Gráfica 1. Referencia de creación de empresas a nivel nacional durante el 2009



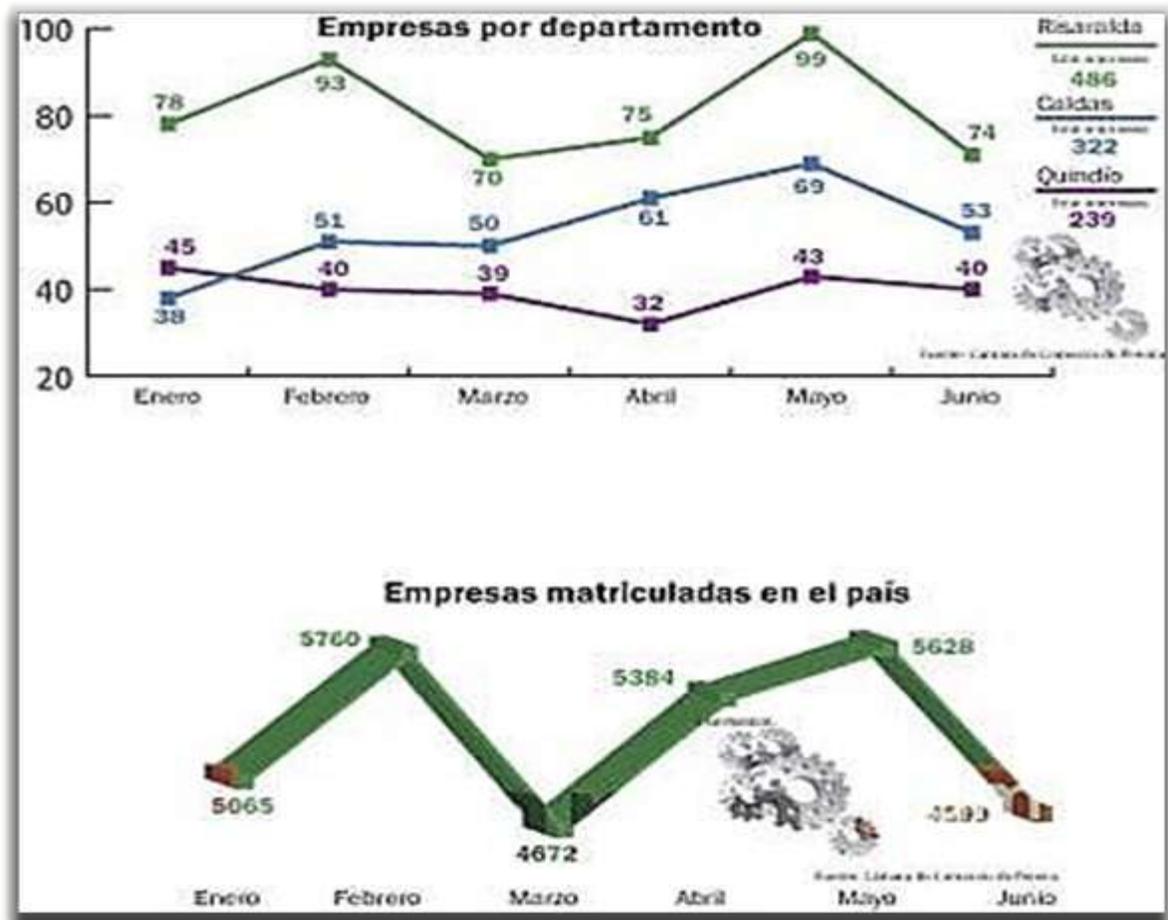
Fuente: Cámara de Comercio de Bogotá por parte de CONFECAMARAS, cifras arrojadas para estadísticas del 2009.

En la actualidad Risaralda, es la región de mayor emprendimiento. Según Méndez, 2013⁷, hay 31.108 empresas registradas en Colombia entre los meses de enero y junio, de los cuales Risaralda represento el 1,56% con 486 nuevas empresas, estos datos se obtuvieron de acuerdo a la información registrada por Confecamaras. Adicionalmente, el 1,03% represento a Caldas y el 0,76% a Quindío; con 322 y 239 empresas registradas durante el primer semestre del año 2013.

⁷ <http://www.latarde.com/noticias/economica/118245-risaralda-el-de-mayor-emprendimiento-en-la-region>

Lo anterior deja entrever según estadísticas que en Risaralda se registran aproximadamente de 81 empresas cada mes, para dar un mejor entendimiento a continuación se pondrá unas gráficas que muestran la cantidad de empresas registradas por departamento durante el primer semestre de 2013.

Gráfica 2. Empresas por departamento matriculadas en el país para el 2013



Fuente: La tarde.com sección de Economía. Publicación de Junio de 2013 por Dadladier Méndez. Recuperado el 10 de Junio de 2014.

La información recopilada, permite observar que en Risaralda cada mes se registra un promedio de 81 empresas en general. Además si se analizan las razones para invertir en Pereira, se logró decir que esto se debe a que Pereira

tiene una ubicación potencial para hacer negocios, adicionalmente, está ubicada en el corazón del triángulo de Oro que está conformado por (Bogotá, Medellín, Cali) lo cual representa una capacidad de acceso de 56% de la población nacional, en un radio de 200km que representa el 76% del PIB, además de esta localizado en un punto estratégico que es el centro del Eje Cafetero⁸.

No obstante, Pereira ofrece incentivos y calidad de vida para la creación de empresas, entre ellos están la exoneración de impuestos hasta de 100% a un régimen franco a través de la zona franca, además ofrecer excelentes escenarios en el ambiente laboral, motivo por el cual ha sido categorizada como la tercera ciudad con mejor calidad de vida esta información de acuerdo a encuesta realizada por *la Red de ciudades como vamos*.

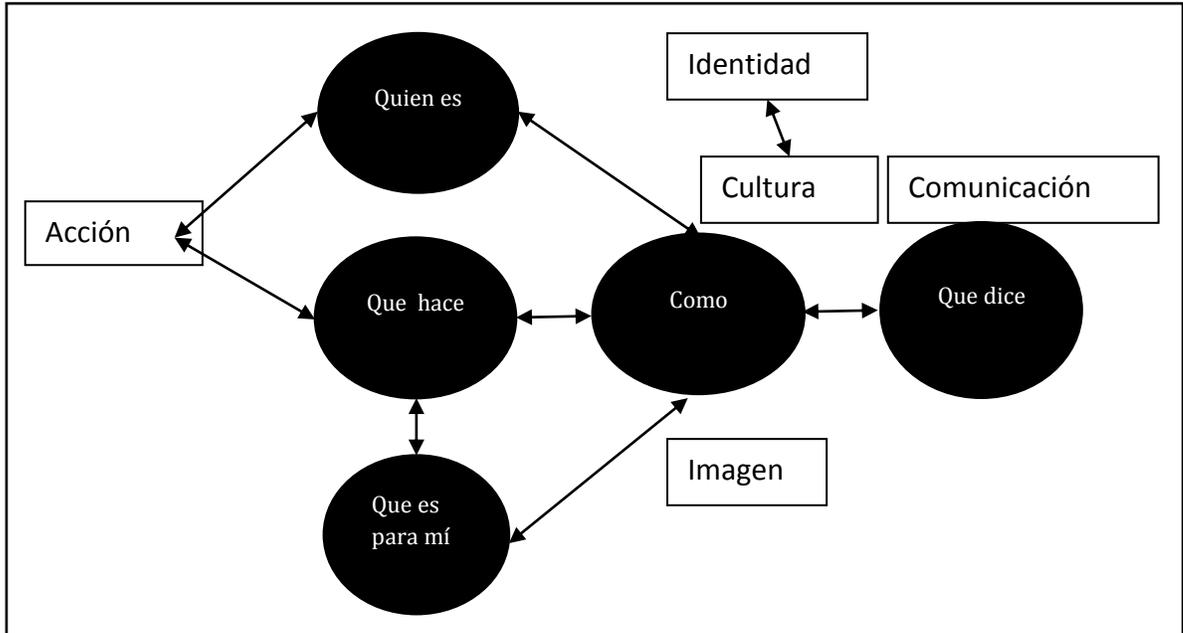
De la economía de Producción a la Economía de Información.

La empresa es hoy una de las células de una red enorme en el mundo de los valores emergentes; es un paradigma del siglo XXI, el cual se superpone claramente por ser un paradigma estratégico donde la identidad, la cultura, la acción, la comunicación, y la imagen son conocidas como los cuatro pilares que permiten que un negocio trascienda y funcione exclusivamente en un régimen interno.

A continuación se presenta el modelo de ejes del cual se habló anteriormente:

⁸ www.inviertaencolombia.com.co/informacion-regional/pereira.html

Gráfica 3. Modelo de ejes



Fuente: El paradigma del siglo XXI modelo de modelos de Joan Costa.

TERCERA VISIÓN: Creación de Empresa como Oportunidad Laboral una tendencia que aumenta en Colombia.

Actualmente en Colombia no hay estadísticas recientes que determinen cuantas empresas grandes o medianas están legalmente constituidas a nivel nacional, pero según se ve el comercio se pudo intuir que son muchas más sin embargo se encontraron indicadores de CONFECAMARAS (2007), en el cual se determina que hay cerca de 1.900.670 empresas legalmente constituidas, de las cuales cerca de un 97% son clasificadas MIPYMES, lo cual concluye que anualmente se constituyen más de 65.000 empresas de las cuales cerca del 90% son creadas por jóvenes universitarios emprendedores, quienes optan por ser empresarios y no emplearse, sino que por el contrario generar ofertas laborales por medio de ideas emprendedoras.

Lo anterior se suscita debido a que Colombia cuenta con un desempleo del 9,64%

de acuerdo con el Dane (2014), siendo el 90% de estos desempleados personas profesionales, esto se debe a la medida en la que se incentive la construcción, obras civiles y desarrollo de obras, los operarios y obreros suelen tener más opciones laborales, que los jóvenes recién egresados, quienes deben continuar sus estudios realizando posgrados, maestrías, para así aplicar a posiciones directivas y mientras realizan estos estudios deben ocuparse en posiciones medias u operativas en la mayoría de los casos.

De acuerdo con el artículo: “Creación de empresa, una tendencia que aumenta en Colombia”⁹. El emprendimiento se está tomando a la nación lo cual contribuye al crecimiento económico, además de generar nuevas plazas de empleo, también está generando nuevos productos o servicios que entran a suplir las necesidades de los usuarios.

Ahora bien, pese a la crisis global, en el 2012 Colombia se consagro como la tercera nación más rentable de Latinoamérica, así lo afirmo el Presidente Juan Manuel Santos, además hizo hincapié en que Colombia es un mercado en auge, que requiere de inversión por lo cual se está brindando oportunidades a empresarios y futuros emprendedores.

Así también, de acuerdo con la publicación por el Latín Business Chronicle: “Colombia se consolida como la cuarta economía más próspera dentro de la región”¹⁰. Dicho estudio se basa en cinco indicadores los cuales se presentaran a continuación: acceso a préstamos, disponibilidad de capital de riesgo, costo financiero, número de trámites y tiempo para iniciar un negocio. Lo cual da a entender que la creación de nuevas empresas impacta positivamente el dinamismo de un país, esto se debe a que genera empleo, innova con nuevas ideas, y tecnologías.

⁹ http://www.eempleo.com/colombia/consejos_profesionales/creacion-de-empresa-una-tendencia-que-aumenta-en-colombia-articulo-especial-/12616261

¹⁰ ibídem

Por último, según Soto, A. (S.F), Director de Medios Jimeno Acevedo Asociados y Magister en Relaciones Económicas Internacionales de la Universidad de Buenos Aires, señala que: “*un gran número de las industrias comenzó con pequeños establecimientos de garaje*”. Lo cual deja entre dicho que, una empresa bien constituida y ejecutada tiene el potencial de activar la economía en influenciar a otros empresarios.

Teniendo en cuenta lo expuesto se realizó una investigación con base en los siguientes objetivos:

OBJETIVO GENERAL

Establecer la factibilidad para la creación de una empresa de alquiler de equipos de formaletería para Losas de Entrepiso en la Industria de la construcción en Pereira.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- ✓ Realizar el estudio de mercado.
- ✓ Determinar los requerimientos técnicos.

- ✓ Realizar el estudio administrativo y legal.

- ✓ Determinar el impacto ambiental HSE (salud ocupacional, seguridad industrial y medio ambiente).

- ✓ Realizar el estudio financiero.

Para el desarrollo de los objetivos anteriores se tuvo en cuenta la siguiente estrategia metodológica:

- Tipo de Investigación:

Se abordara esta investigación con el método descriptivo, para profundizar en el tema de estudio que es la factibilidad de creación de empresa de alquiler de equipos de formaletería en la ciudad de Pereira.

- Métodos de Investigación:

El método de investigación es de carácter deductivo; se abordara de manera general situaciones establecidas y se individualizaran situaciones particulares que deben destacarse sobre el tema de estudio.

- Investigación Secundaria:

Se utilizarón fuentes como páginas de internet, google académico, textos bibliotecarios, artículos de revistas.

- Investigación Primaria:

Como fuente primaria se realizara un estudio de mercado en el campo de la construcción de personas y empresas que se vean beneficiadas por el alquiler de equipos de formaletería en la ciudad de Pereira.

- Población y Muestra:

Teniendo en cuenta que la cantidad de empresas que ofrecen el servicio de alquiler de equipos de formaletería en la ciudad de Pereira son pocas se determinó que se realizara la encuesta al 100% de la población que corresponde a 8 empresas.

LÍMITANTES Y LIMITACIONES

Durante el desarrollo de la investigación se presentaron dificultades tales como: problemas para determinar la confiabilidad de la información, ya que a pesar de encontrar mucha información del sector en la Web, esta no correspondía a la realidad, lo que genero profundizar en la investigación de los datos de mercado de la competencia. Otro factor limitando fue la poca disposición de los encuestados, esto debido a que son muy celosos con la información de sus empresa.

1. ESTUDIO DE MERCADO

1.1 ESTUDIO DEMANDA PARA EL ALQUILER DE EQUIPOS DE FORMALETERIA DE ENTREPISOS EN PEREIRA

Objetivo general

Obtener la información de los potenciales clientes, respecto a la posibilidad de adquirir en alquiler equipos de formaletería para losas de entrepiso con un nuevo proveedor.

Objetivos Específicos

1. Identificar los clientes.
2. Conocer la frecuencia de alquiler de estos equipos.
3. Establecer el tiempo de alquiler de los equipos.
4. Establecer el motivo por el cual escogen a su proveedor actual de alquiler de estos equipos.
5. Que elementos del equipo de formaletería para losas de entrepiso, alquila habitualmente.

Población Objetivo

Conjunto de empresas localizadas en la ciudad de Pereira de índole privado o estatal, que se dediquen a la construcción de obras que requieren equipo de formaletería para losas de entrepisos.

Marco Muestral

Es la lista de empresas más representativas en el mercado de la construcción en

el municipio de Pereira, dedicadas a la construcción de edificios y/o proyectos de urbanismo en altura, que figuran en la cámara de comercio de Pereira.

Definición de la Muestra

Teniendo en cuenta que la cantidad de empresas que son representativas en el mercado de la construcción de proyectos de urbanismo y/o vivienda en altura en la ciudad de Pereira, no superan las 15 empresas; se toma la decisión de efectuar la encuesta a la totalidad de las empresas seleccionadas.

Tabla 1. Empresas más representativas del sector de la construcción

Nº	EMPRESA
1	ASUL S.A
2	COLDECON S.A.S. (COLOMBIANA DE CONSTRUCCIONES)
3	CONENCO S.A.S
4	CONSTRUCCIONES CFC & ASOCIADOS S.A
5	CONSTRUCTORA Y COMERCIALIZADORA CAMÚ S.A.S
6	CÚPULA S.A
7	GERENCIAR – JARDIN S.A.S.
8	IARCO S.A
9	INMORIOJA SAS
10	INNOVARQ CONSTRUCCIONES S.A
11	LA MONTAÑA CONSTRUCCIONES S.A.S
12	NÚCLEO CONSTRUCTORA S.A.S
13	SOLTEC S.A.S
14	URBANIZAR PEREIRA S.A
15	VERTICAL DE CONSTRUCCIONES S.A.S

Fuente: Elaboración propia de los autores. Información extraída de la cámara de comercio de Pereira

RESULTADOS ENCUESTA

1.1.1 Alquiler de equipos. Se busca determinar si las empresas dedicadas a la construcción acuden al alquiler de equipos de formaletería

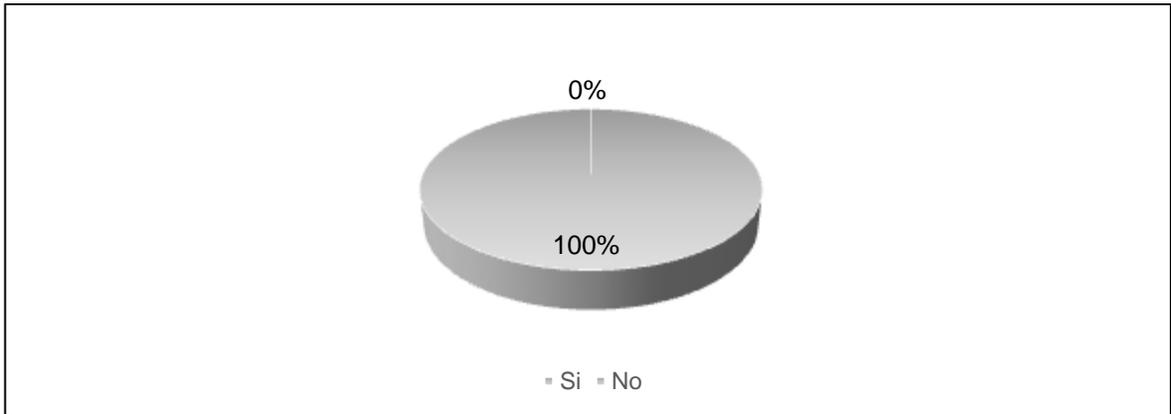
Tabla 2. Empresas que acuden al alquiler de equipos

ALQUILER DE EQUIPOS	NO.	%
Si	15	100,00
No	0	0,00
TOTAL	15	100,00

Fuente: Encuesta aplicada a empresas de la construcción

Como se logró observar en la tabla 5 el 100% de los encuestados alquila equipos de formaletería para losas de entrepiso.

Gráfica 4. Empresas que alquilan equipos de formaletería para losas de entrepiso



Fuente: Encuesta aplicada a empresas de la construcción

1.1.2 Elementos del equipo de formaletería que se alquilan normalmente. Se pretende determinar el grupo de elementos que tiene mayor demanda dentro de los equipos que se alquilan para la fabricación de losas de entrepisos.

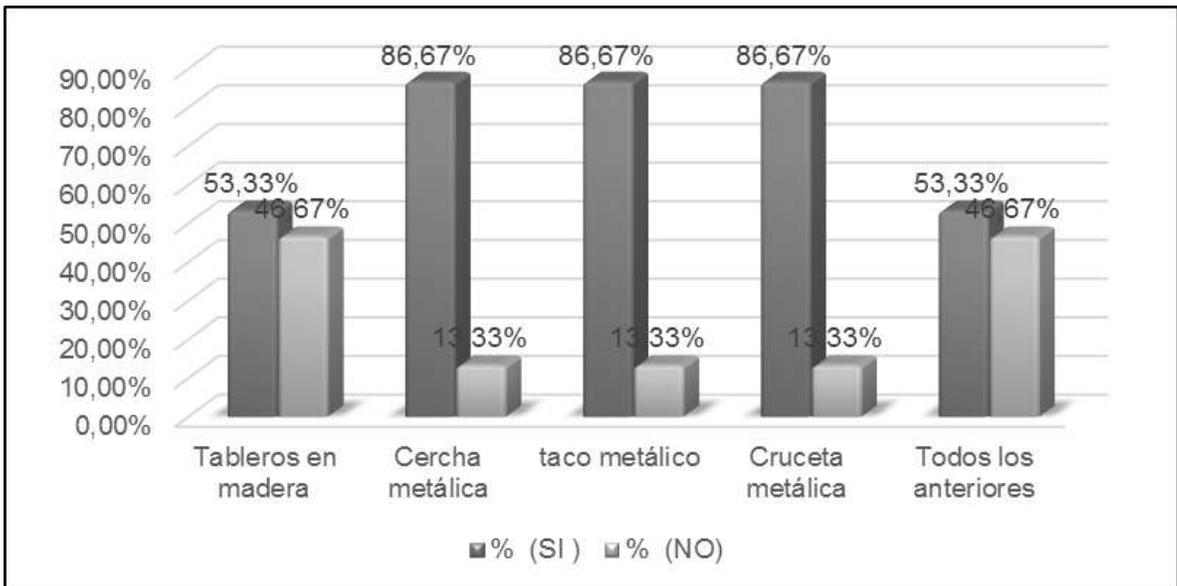
Tabla 3. Elementos que alquilan las empresas normalmente

ELEMENTOS	Nº (SI)	% (SI)	Nº (NO)	% (NO)
Tableros en madera	8	53.33	7	46.67
Cercha metálica	13	86.67	2	13.33
taco metálico	13	86.67	2	13.33
Cruceta metálica	13	86.67	2	13.33
Todos los anteriores	8	53.33	7	46.67

Fuente: Encuesta aplicada a empresas de la construcción

Apoyados en la información de la anterior tabla, se determina la combinación necesaria de equipos requerida para iniciar la operación de la empresa

Gráfica 5. Elementos que alquilan las empresas normalmente



Fuente: Encuesta aplicada a empresas de la construcción

1.1.3 Grupo de empresas que los clientes potenciales toman como primera opción a la hora de requerir equipos de formaletería para losas de entresijos. Se pretenden identificar las empresas de mayor preferencia de las constructoras a la hora de alquilar equipos de formaletería de losas entresijos

Tabla 4. Empresas que proveen equipos

COMPETIDORES	Nº ENCUESTADOS	%
Equipos y equipos	4	26.66
Central equipos	3	20.00
Renta equipos	1	6.66
Alquiequipos	2	13.33
AMC equipos	1	6.66
Equipos gleason	3	20.00
J&L equipos	0	0.00
Otra	1	6.66
TOTAL	15	100.00

Fuente: Encuesta aplicada a empresas de la construcción

Del 100% de los clientes encuestados, se determina que el 26.67% de estos toma como primera opción a Equipos y Equipos y un 20% a Central Equipos y Equipos Gleason, siendo estos los competidores más fuertes de la zona.

Gráfica 6. Empresas que proveen equipos



Fuente: Encuesta aplicada a empresas de la construcción

1.1.4 Aspectos de servicio considerados más importantes. Se busca

establecer cuáles son los aspectos que consideran los clientes potenciales más importantes a la hora de alquilar los equipos de formaletería

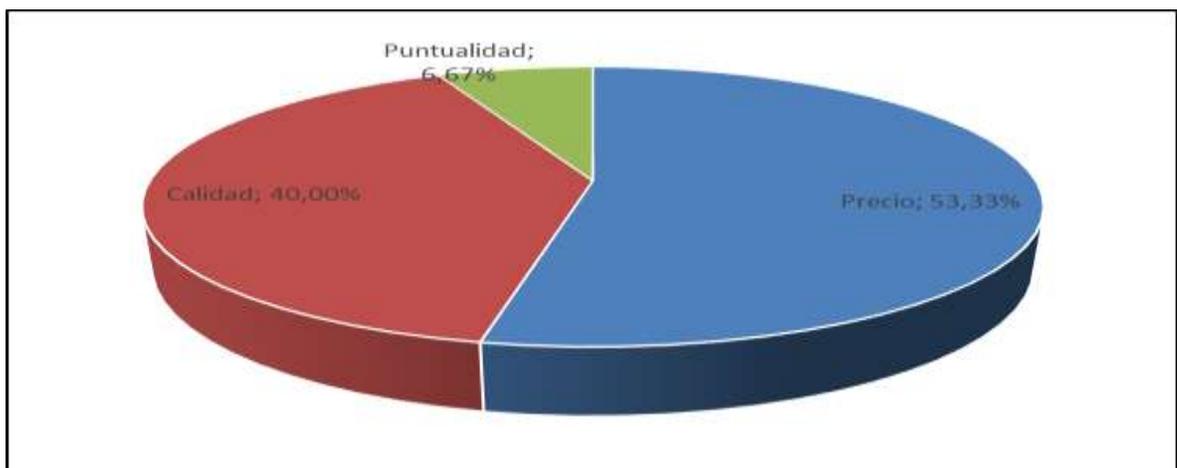
Tabla 5. Aspectos del servicio considerados más importantes

ASPECTOS	Nº ENCUESTADOS	%
Precio	8	53.33
Calidad	6	40.00
Puntualidad	1	6.66
Disponibilidad	0	0.00
TOTAL	15	100.00

Fuente: Encuesta aplicada a empresas de la construcción

Teniendo en cuenta que el 53.33% de los encuestados considera que el precio es el factor de servicio más importante, seguido de la calidad con un 40% la estrategia comercial a utilizar por la empresa, es incursionar con la mezcla de precios más bajos del mercado y mantener un equipo de alta calidad que le brinde a los clientes seguridad en la utilización de éstos.

Gráfica 7. Aspectos del servicio considerados más importantes por los clientes



Fuente: Encuesta aplicada a empresas de la construcción

1.1.5 Empresas dispuestas a alquilar estos equipos con una nueva empresa.

Se pretende determinar si las empresas que contratan los servicios de alquiler de equipos de formaletería para losas entrepisos estarían dispuestas a acudir a un nuevo proveedor de estos elementos.

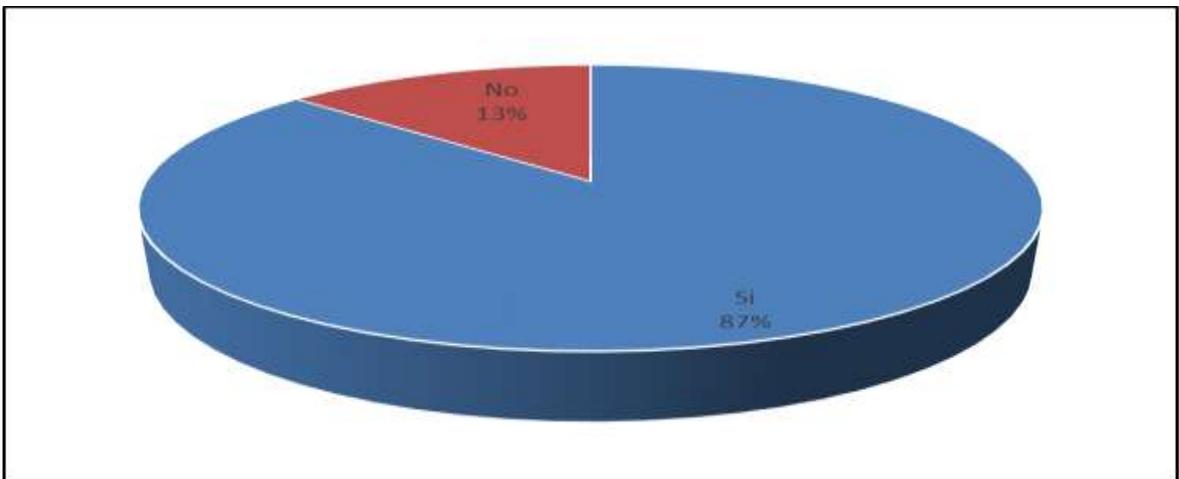
Tabla 6. Empresas dispuestas a alquilar estos equipos a un nuevo proveedor

	Nº	%
Si	13	86.67
No	2	13.33
TOTAL	15	100.00

Fuente: Encuesta aplicada a empresas de la construcción

Dado que el 86.67% de los encuestados estarían dispuestos a solicitar el servicio de alquiler de equipos con una nueva empresa, se debe diseñar un portafolio que sea atractivo para estos clientes, que garantice precios competitivos, calidad, agilidad y servicio.

Gráfica 8. Clientes dispuestos a alquilar equipos a una nueva empresa



Fuente: Encuesta aplicada a empresas de la construcción

1.1.6 Cruces de variables. Se pretende cruzar las variables entre las empresas

que son tomadas como primera opción con la de los aspectos considerados por los clientes como los más importantes a la hora de alquilar los equipos, para determinar si guardan alguna relación.

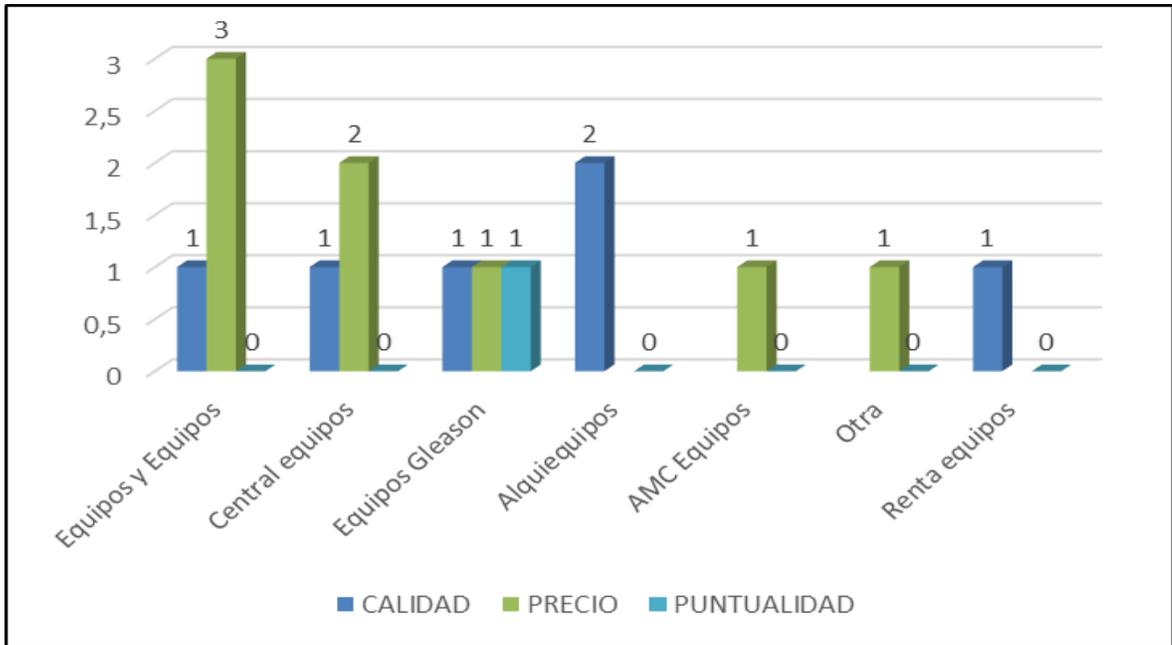
Tabla 7. Empresas tomadas como primera opción vs aspecto considerado más importante a la hora de alquilar equipos de formaletería

EMPRESAS QUE PROVEEN EQUIPOS	ASPECTO CONSIDERADO MAS IMPORTANTE						Total general
	CALIDAD	%	PRECIO	%	PUNTUALIDAD	%	
Equipos y Equipos	1	16,67	3	37,50	0	0,00	4
Central equipos	1	16,67	2	25,00	0	0,00	3
Equipos Gleason	1	16,67	1	12,50	1	100,00	3
Alquiequipos	2	33,33		0,00	0	0,00	2
AMC Equipos		0,00	1	12,50	0	0,00	1
Otra		0,00	1	12,50	0	0,00	1
Renta equipos	1	16,67		0,00	0	0,00	1
TOTAL	6	100,00	8	100,00	1	100,00	15

Fuente: Encuesta aplicada a empresas de la construcción

Como se logró observar al cruzar las variables de los aspectos considerados por las constructoras como los más importantes vs las empresas que son tenidas en cuenta como primera opción a la hora de alquilar equipos se tiene que los clientes que prefieren un buen precio seguido de la calidad de los equipos también escogen a Equipos y Equipos, Central equipos y Equipos Gleason en su mayoría, lo que permitió concluir que estas tres empresas han logrado su posición en el mercado gracias a estos dos aspectos, quedando claro que la estrategia que se debe aplicar en la empresa naciente se debe basar en buenos precios y calidad en los equipos y servicio.

Gráfica 9. Empresas tomadas como primera opción vs aspecto considerado más importante a la hora de alquilar equipos de formaletería



Fuente: Encuesta aplicada a empresas de la construcción

Tabla 8. Empresas tomadas como primera opción vs equipos que normalmente alquilan las constructoras

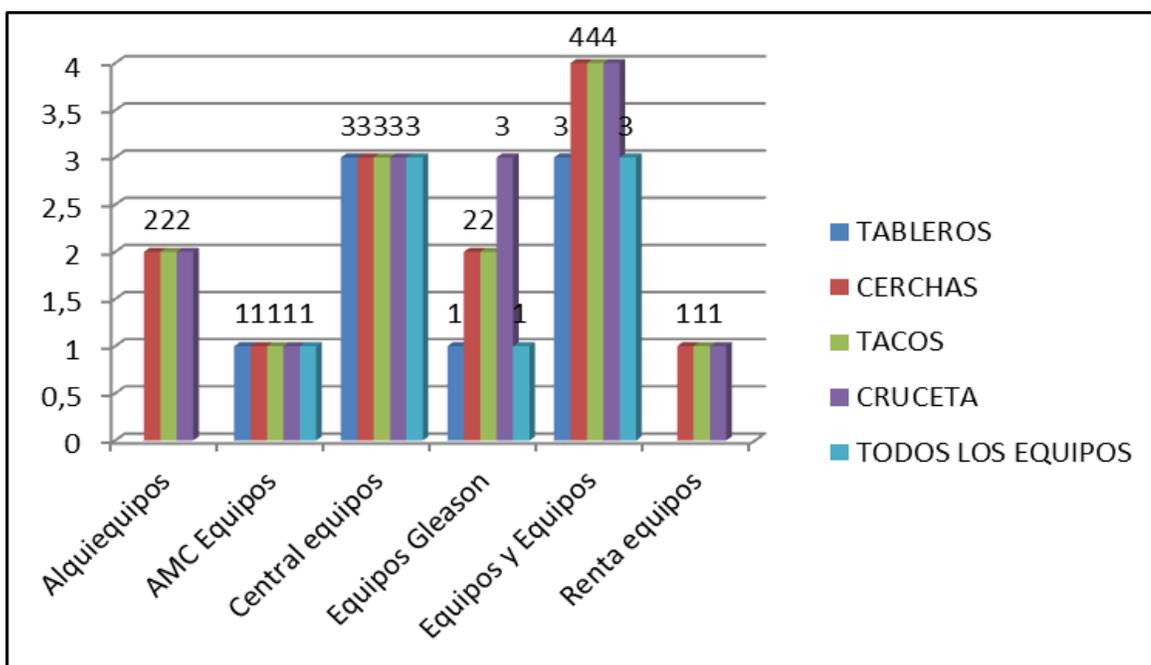
EQUIPO	Alquiequipos	AMC Equipos	Central equipos	Equipos Gleason	Equipos y Equipos	Renta equipos	Total general	%
TABLEROS		1	3	1	3		8	53,33
CERCHAS	2	1	3	2	4	1	13	86,67
TACOS	2	1	3	2	4	1	13	86,67
CRUCETA	2	1	3	3	4	1	14	93,33
TODOS LOS EQUIPOS		1	3	1	3		8	53,33

Fuente: Encuesta aplicada a empresas de la construcción

Al cruzar las variables primera opción a la hora de alquilar los equipos vs equipos que normalmente alquilan las constructoras se pudo deducir que la mayoría de los

competidores cuentan con el 100% de los equipos y que solo Alquiequipos y Renta equipos no son tenidas en cuenta como primera opción por aquellas empresas que toman en alquiler los tableros de formaletería para losas entrepisos y que de todos los elementos la cruceta es la que tiene mayor demanda con un 93.33% y los de menor son los tableros con un 53.33%.

Gráfica 10. Empresas tomadas como primera opción vs equipos que normalmente alquilan las constructoras



Fuente: Encuesta aplicada a empresas de la construcción

Tabla 9. Empresas tomadas como primera opción vs constructoras dispuestas a alquilar los equipos con un nuevo proveedor

EMPRESAS QUE ALQUILAN EQUIPOS	NO	%	SI	%	TOTAL
Alquiequipos		0,00	2	13,33	2
AMC Equipos		0,00	1	6,67	1
Central equipos		0,00	3	20,00	3

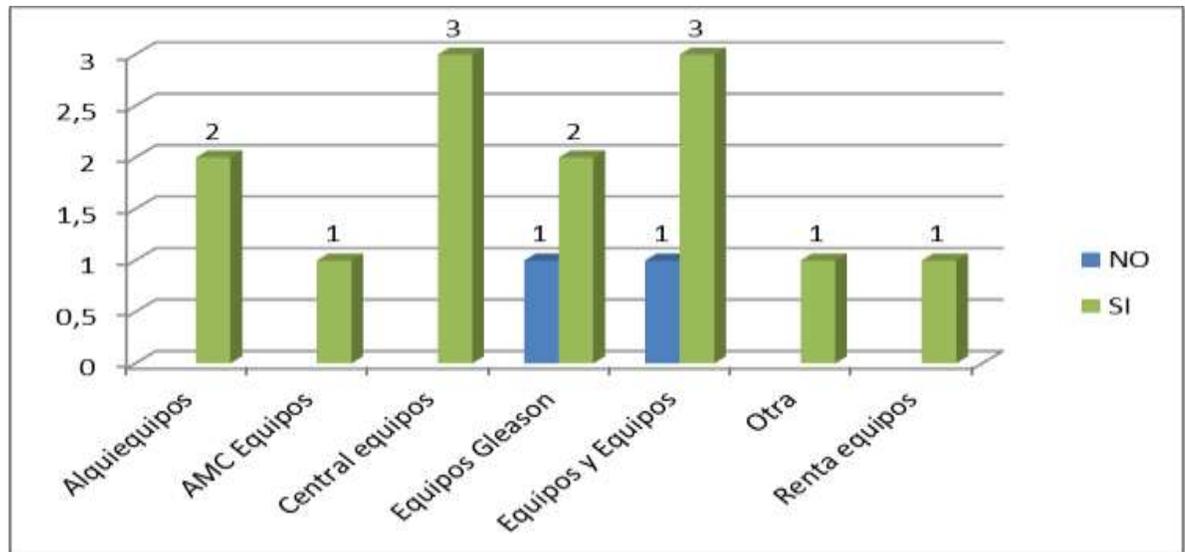
Tabla 9. (Continuación)

EMPRESAS QUE ALQUILAN EQUIPOS	NO	%	SI	%	TOTAL
Equipos Gleason	1	6,67	2	13,33	3
Equipos y Equipos	1	6,67	3	20,00	4
Otra		0,00	1	6,67	1
Renta equipos		0,00	1	6,67	1
TOTAL	2	13,33	13	86,67	15

Fuente: Encuesta aplicada a empresas de la construcción

Del anterior cruce de variables se pudo observar que el 13.33% que no están dispuestos a alquilar los equipos de formaletería a un nuevo proveedor toman como primera opción a Equipos y Equipos y Equipos Gleason, lo que permite concluir que estas empresas han prestado un buen servicio al punto de lograr la fidelidad de sus clientes, ratificando que estos son los principales y más fuertes competidores en el mercado.

Gráfica 11. Empresas tomadas como primera opción vs constructoras dispuestas a alquilar los equipos con un nuevo proveedor



Fuente: Encuesta aplicada a empresas de la construcción

1.2 ESTUDIO OFERTA

Competencia

Para determinar si hay factibilidad para la creación de empresa de alquiler de equipos de formaletería en la ciudad de Pereira se identifican 12 empresas dedicadas a esta actividad según registro de CAMACOL; de estas empresas, se mira a las (8) ocho principales las cuales se relacionan a continuación:

Central de equipos S.A

Figura 1. Logotipo central de equipos



Fuente: página web central equipos – www.centralequipos.com.co

Empresa Colombiana con más de 20 años de trayectoria y de experiencia, presente en Barranquilla, Armenia, y Pereira.

Esta empresa se encarga de brindar soluciones en el alquiler de equipos, herramientas, y maquinaria de excelente calidad, enfocados siempre en la satisfacción del cliente.

En Pereira se encuentran ubicados en la Cr 1 #9-43 La Badea¹¹.

¹¹ <http://www.centralquipos.com.co/index.php>

Equipos Gleason S.A

Figura 2. Logotipo equipos Gleason S.A.



Fuente: página web equipos Gleason S.A. – www.equiposgleason.com

Es una empresa de servicios de ingeniería, dedicada al alquiler de equipos, para la construcción de edificación, infraestructura y mantenimiento industrial. Adicionalmente, la empresa garantiza el éxito en los proyectos que son participes, bajo una filosofía de ingeniería rentable, con experiencia y solidez en el servicio. Esta empresa se encuentra ubicada en la Cr 15 No. 38-03 Barrio Guadalupe Dosquebradas. También cuentan con sedes en Popayán, Medellín, Bogotá, Neiva, Cali y Barranquilla¹².

Alquimac Ingeniería S.A.S.

Figura 3. Logotipo Alquimaq



Fuente: página web Alquimaq – www.alquimaqpereira.com

Empresa que se dedica al alquiler de maquinaria para la construcción, con personal altamente calificado en la operación de equipos de demolición y

¹² <http://www.equiposgleason.com/>

excavaciones, comprometidos con la seguridad de los trabajadores. Además de poseer valores corporativos como excelencia en la prestación del servicio, Honestidad, Responsabilidad, Compromiso y Profesionalismo. Ubicada en la Cr 18 No. 14 – 50 Urb. Valher Dosquebradas Risaralda¹³.

Equipos y Equipos Ltda.

Figura 4. Logotipo Equipos y Equipos Ltda.



Fuente: página web equipos y equipos Ltda. – www.equiposyequipos.com

Empresa dedicada al alquiler de equipos para la construcción dentro de estrictas normas de ética profesional y comercial, respetuosa del colega y la competencia; y está comprometida con el mejor servicio a los clientes con eficacia, eficiencia, calidad, seguridad y la mejor información con respecto al equipo. Todo esto, se ha logrado y se seguirá logrando, capacitando a los empleados a través de una alta proyección humana, siendo referenciados como una compañía con capacidad para el cambio de una manera ágil y abierta, esperando de tal forma poder contribuir con un aporte al desarrollo del país. Ubicada en la carrera 1 # 4 89 local 5 Pereira¹⁴.

Renta Equipos la Popa

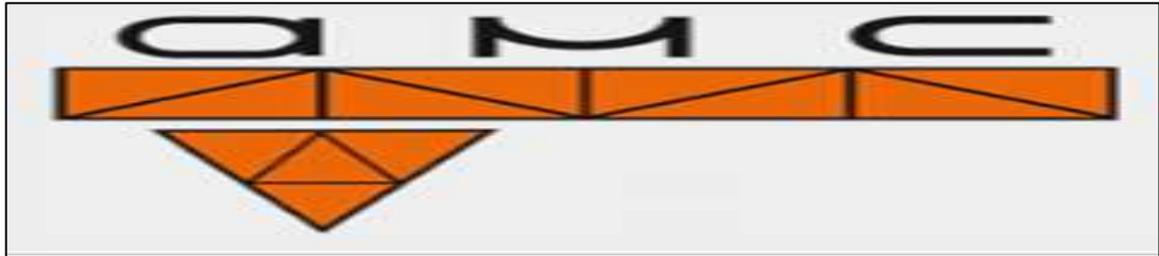
Empresa dedicada al alquiler de equipos para la construcción, ubicada en la calle 9 # 18 22 zona industrial la popa, dos quebradas. No posee página web.

¹³ www.alquimaqpereira.com

¹⁴ <http://www.equiposyequiposltdda.com.co/>

Equipos AMC S.A.

Figura 5. Logotipo equipos AMC S.A



Fuente: página web equipos AMC S.A. – www.equiposamc.com

Es una empresa con 28 años de experiencia en la asesoría y servicio en el Alquiler y Venta de Equipos para la Construcción y la Industria, con sedes en Medellín, Pereira, Manizales y Apartado.

Se garantizaron soluciones integrales en el suministro en alquiler y venta de equipos seguros y confiables; acompañado de permanente asesoría técnica para el sector de la construcción y la industria; vinculándose en proyectos que generan desarrollo sostenible, en beneficio de la comunidad, los accionistas, los clientes, los empleados y los proveedores. Ubicado en la carrera 8 # 1 20 Pereira¹⁵.

Alquiequipos Pereira

Figura 6. Logotipo Alquiequipos



Fuente: página web alquiequipos – www.alquiequipospereira.com

¹⁵ <http://www.equiposamc.com/>

Es una empresa especializada en alquiler de equipos para el sector de la construcción, se contó con más de 20 años de experiencia y más de 7.500 clientes satisfechos. Ubicada en el centro comercial la popa local 10 Dosquebradas¹⁶.

J & L Equipos

Figura 7. Logotipo J&L equipos



Fuente: página web J&L Equipos

Es una empresa con más de 13 años en el eje cafetero, vinculada activamente a la economía en las áreas de alquiler de equipos para la construcción, demoliciones con compresores, retrocargadores, entre otros. El valor agregado son los recursos humanos con los que se cuenta, que poseen una alta experiencia y equipos a la vanguardia de la tecnología con disponibilidad permanente en todo el territorio nacional. Ubicada en el centro comercial metropolitano bodegas 14 y 15 Dosquebradas¹⁷.

¹⁶ www.alquiequipospereira.com

¹⁷ www.jylequipos.com

1.3 PRECIO

Tabla 10. Precio

Competidores	Tablero en madera	Cercha	Taco corto	Taco largo	Cruceta
Central equipos	250	160	145	232	58
Equipos gleason	232	168	150	290	70
Alquimac ing	232	140	140	250	58
Equipos y equipos	232	168	150	290	70
Renta equipos la popa	232	150	150	250	70
AMC equipos	232	133	133	220	52
Alquiequipos	290	162	162	232	58
J y L equipos	250	160	160	232	70
Formaletería pereirana s.a.s	232	133	133	232	52

Fuente: Elaboración propia de los autores

El precio puede ser un factor determinante en la decisión de un cliente a la hora de requerir un equipo en alquiler, por lo que la empresa FORMALETERIA PEREIRANA S.A.S. aplicara como estrategia de penetración de mercado ofrecer los precios más bajos que se encuentran actualmente.

1.4 PROMOCIÓN Y PUBLICIDAD

Tabla 11. Promoción y publicidad

Competidores	Pág. web	%	e-mail	%	exposiciones	%	visita cliente	otros
Central equipos	X	12,50	X	12,50	X	12,50		
Equipos gleason	X	12,50	X	12,50	X	12,50		
Alquimac ing	X	12,50	X	12,50	X	12,50		
Equipos y equipos	X	12,50	X	12,50	X	12,50		

Tabla 11. (Continuación)

Competidores	Pág. web	%	e-mail	%	exposiciones	%	visita cliente	otros
Renta equipos la popa			X	12,50	X	12,50		
AMC equipos	X	12,50	X	12,50	X	12,50		
Alquiequipos	X	12,50	X	12,50	X	12,50		
J y L equipos	X	12,50	X	12,50	X	12,50		
TOTAL		87,50		100,00		100,00	0,00	0,00

Fuente: Elaboración propia de los autores

Como se pudo observar en la tabla anterior el 87,50% de los competidores utiliza páginas web, el 100% utiliza correos electrónicos y participan en exposiciones para promocionar su negocio.

Por lo anterior los medios que se utilizaron para llegar a los clientes son:

- ✓ Página web
- ✓ E-mails
- ✓ Exposiciones
- ✓ Visitas personalizadas: En las cuales se entregara portafolio de servicios, tarjetas de presentación, planes de descuento a clientes fieles, en los cuales se pretendió mostrar los atributos de la empresa y el valor agregado de la empresa a diferencia de la competencia.

1.5 COMERCIALIZACIÓN Y DISTRIBUCIÓN

En la tabla 12 queda claro que el 100% de los competidores entrega y recoge en obra los equipos, por lo que este ítem no es un elemento diferenciador o que genere una oportunidad de mejora en la prestación del servicio, por el contrario

esta situación obliga a realizarlo de igual manera para no quedar en desventaja frente a los competidores.

Tabla 12. Comercialización y distribución

Competidores	Entrega en obra		Recoge en obra	
	Si	No	Si	No
Central equipos	X		X	
Equipos gleason	X		X	
Alquimac ing	X		X	
Equipos y equipos	X		X	
Renta equipos la popa	X		X	
AMC equipos	X		X	
Alquiequipos	X		X	
J y L equipos	X		X	

Fuente: Elaboración propia de los autores

2. FACTIBILIDAD TÉCNICA

Colombia como nación actualmente está dispuesta a colaborar para la creación de empresa y esto se logró corroborar analizando el interés y la disposición que el país ha tomado respecto a la formación de pequeños empresarios quienes de una u otra forma están dejando el nombre del país en alto, por medio de organizaciones o entidades que se encuentran comprometidas con el apoyo y el crecimiento de las Mipymes de las cuales se pueden destacar las siguientes:

Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, Fondo Nacional de Garantías, Colciencias, Sena, CAE, Gremios y ONGS, Emprendedores Colombia- Hecho a mano, Parquesoft, Convocatorias Fomipyme 2014 entre otras.

De modo que, si se analiza este tema de creación de empresa desde el punto de vista del entorno institucional, se debe analizar cualquier proyecto de inversión desde la perspectiva de la oportunidad de negocio evaluando la idea y los factores esenciales que se debe tener en cuenta para la creación de una empresa para que tenga como finalidad el convertirse en una inversión exitosa.

Ahora bien, si se analizó el crecimiento económico de Colombia para el 2013, Según cifras divulgadas por Proexport Colombia¹⁸, el PIB 2013: + 4,3% *más alto que América Latina y el Caribe (3.2%)*, Inflación Controlada 1,94% *la inflación 2013 se ubicó por debajo de la meta oficial*, Tasa de desempleo 2013: 8,5% *la tasa de desempleo a diciembre de 2012: 9,2%*. IED 2013: US\$16.772 *Mayores registros en la historia de Colombia cifra en millones. Mayores registros en la historia de Colombia cifra en millones*. Y por último quedaron como el cuarto país productor de petróleo con 1.01 millones de barriles diarios de petróleo.

También Colombia es el país con mayor fortaleza en términos de Protección al

¹⁸ <http://www.procolombia.co/>

inversionista en la región suramericana cifra que se corrobora con la siguiente gráfica:

Gráfica 12. Protección al inversionista



Fuente: Reporte Doing Business, Banco Mundial 2014. Y Proexport Colombia.

Así pues, que para la creación de una empresa en el territorio Colombiano hay diferentes entes dispuestos a invertir, además, desde la perspectiva teórica y empírica, se encuentran varios factores que se deben tener en cuenta a la hora de crear una empresa. Primero, se debe evaluar el costo de oportunidad del capital y el potencial de irrecuperabilidad, el costo de ajuste entre el nivel efectivo y deseado de este, los flujos de caja, la relación de dotación capital, la rentabilidad esperada, la estabilidad crediticia, gubernamental e institucional.

En resumen, con las últimas políticas de ajustes el entorno de la inversión se ve favorable, por lo cual la creación de una empresa es viable desde las políticas de inversión. Lo anterior se debe a las bajas tasas de intereses en el mercado durante los últimos años, para ser más precisos las más bajas desde marzo de 1993.

2.1 DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO / SERVICIO

Pereira se reconoce a nivel regional por ser una ciudad cuya fuente económica reside en el comercio y la infraestructura. Por lo cual, muchas entidades se han dado a la labor de estar creando espacios congruentes con estas actividades. En ese sentido, la ciudad ha visto el potencial de la demanda de equipos de formaletería, esto se debe a los altos índices de construcción, alto volumen de requerimiento del servicio y la poca normatividad que existe para el alquiler de estos equipos.

Esto trae como consecuencia una mayor necesidad en el sector de la construcción de este tipo de equipos, adicionalmente las constructoras no adquieren este tipo de equipos como parte de sus activos optando siempre por el alquiler de los mismos lo que genera una mayor oportunidad para prestar este servicio en la ciudad de Pereira.

En ese orden de ideas nace Formaletería Pereirana S.A.S, una empresa de alquiler de equipos para formaletería de losas de entrepiso, dentro de las estrictas normas de ética profesional, comercial, calidad y comprometidos con la prestación del mejor servicio al cliente.

Formaletería Pereirana S.A.S, tiene como objeto proporcionar un servicio de alquiler de equipos de formaletería para losas de entrepisos para la industria de la construcción en la ciudad de Pereira.

A su vez, la empresa proporcionara beneficios a los usuarios debido a que suplirá sus necesidades con equipo de alta calidad y rendimiento; así también, la empresa prestara sus servicios con responsabilidad, honestidad, y puntualidad creando de esta manera pertenencia y significado social alcanzando una filiación afectiva entre la empresa y los futuros contratistas.

2.2 LOCALIZACIÓN

La empresa se ubicara en la Bodega B21 del Sector de la Ave. 30 de agosto del Café, por la entrada al Audi, con un área de 480,00 m² en Pereira, Risaralda, sector Belmonte.

Esta decisión se toma después de evaluar los resultados obtenidos de la matriz de macro y micro localización, la cual dio como resultado que la localización optima de la bodega para las instalaciones de la empresa formaletería Pereirana S.A.S, es el municipio de Pereira en el sector de Belmonte.

Macro localización

Tabla 13. Macro localización

ESTUDIO DE LOCALIZACIÓN A NIVEL MACRO			
FACTORES	Pereira	Dosquebradas	Cerritos
FACTORES GEOGRÁFICOS Y DE INFRAESTRUCTURA			
Ubicación de los consumidores	5	4	3
Ubicación de los Insumos	5	5	2
Vías de comunicación	5	5	5
Medios de Transporte	5	5	4
FACTORES ECONÓMICOS			
Perspectivas de Desarrollo	5	5	3
Actividades empresariales conexas	5	5	3
Servicios Auxiliares	4	3	2
Costo Terrenos - Arrendamiento	4	5	3
Costo de la Mano de obra	4	4	4

Tabla 13. (Continuación)

ESTUDIO DE LOCALIZACIÓN A NIVEL MACRO			
FACTORES	Pereira	Dosquebradas	Cerritos
SERVICIOS PÚBLICOS			
Energía eléctrica	4	5	4
Gas	5	5	5
Acueducto	5	4	4
Aseo	5	4	4
Teléfono	5	5	5
Facilidades educacionales	5	4	3
FACTORES GUBERNAMENTALES			
Regulaciones Especificas - Impuestos	4	5	4
Interés del Municipio - Estímulos fiscales	4	5	4
Regulaciones Ambientales	5	5	5
Actitud de la comunidad	5	4	3
FACTORES ESPECÍFICOS			
Calidad de los suelos	5	5	5
Disponibilidad de Agua	5	5	5
Condiciones Climáticas	5	5	5
Consideraciones ecológicas	5	5	5
Costo de vida	4	5	3
Aspectos de seguridad	4	4	4
TOTAL	117	116	97

Fuente: Propia de los autores

Micro localización

Tabla 14. Micro localización

ESTUDIO DE LOCALIZACIÓN A NIVEL MICRO			
FACTORES	Belmonte	Av. Rio	Mercasa
Costo de transporte de Insumos	5	5	5

Tabla 14. (Continuación)

ESTUDIO DE LOCALIZACIÓN A NIVEL MICRO			
FACTORES	Belmonte	Av. Rio	Mercasa
Costo de transporte de productos	5	5	5
Facilidades de Comunicación	5	5	5
Costo Terrenos - Arrendamiento	5	4	4
Disponibilidad de Mano de Obra	5	5	5
Vías de acceso	5	4	4
Instalaciones existentes	5	4	4
Costos de Adecuación - Construcción	4	4	4
Disponibilidad de redes eléctricas	5	5	5
Seguridad	5	4	4
Terrenos disponibles para expansión	5	3	4
Actitud de los vecinos	5	4	5
Energía eléctrica	5	5	5
Gas	5	5	5
Acueducto	5	5	5
Aseo	5	5	5
Teléfono	5	5	5
TOTAL	84	77	79

Fuente: Propia de los autores

Infraestructura

El uso del suelo para la empresa inicialmente, se tomara en arriendo una bodega, por lo tanto, la única aplicación que tiene este paso es la de ubicar un sector o localidad. Adicionalmente, la ubicación de la bodega permite atender al sector de CUBA, CORALES, VILLA OLIMPICA, BELMONTE, CERRITOS, GALICIA, CARTAGO, AEROPUERTO, sectores que están en crecimiento de infraestructura, en estas áreas se está construyendo en la actualidad y que todavía tiene terrenos para construcción.

Figura 8. Fachada principal bodega, ubicada en el sector de Belmonte



Fuente: Fincaraiz.com.co

Figura 9. Interior de la empresa. Bodega con gran capacidad de maniobra para la manipulación y almacenamiento de los equipos



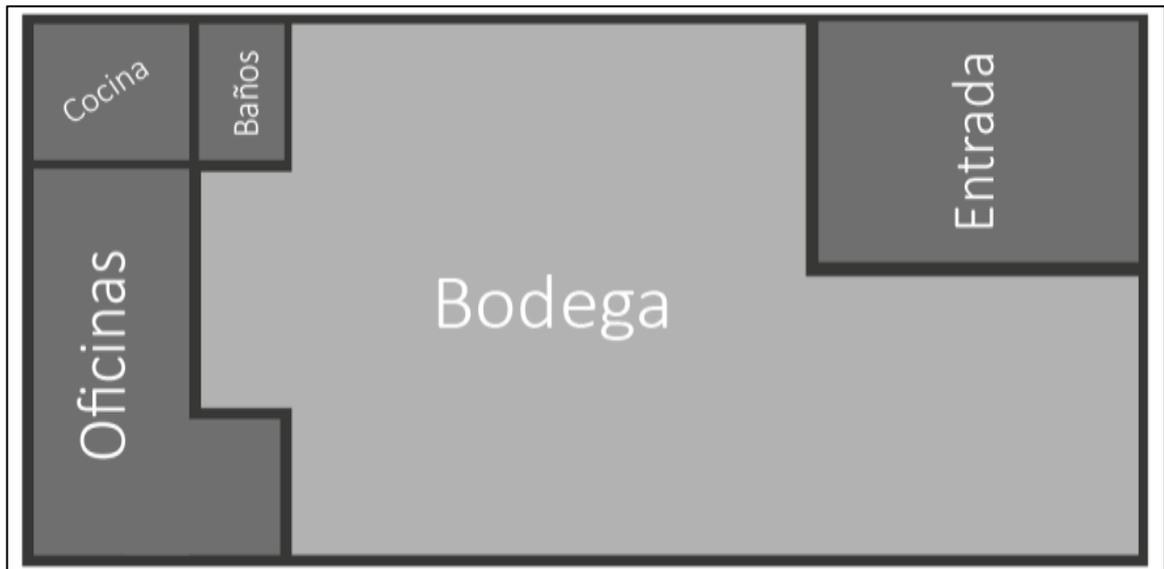
Fuente: Fincaraiz.com.co

Figura 10. Interior bodega principal



Fuente: Fincaraiz.com.co

Figura 11. Distribución de la empresa. Bodega con planta irregular con un ancho promedio 12 mt lineales y una profundidad de 40 mt lineales aproximados



Fuente: Elaboración propia de los autores

Maquinaria y equipos

Equipos

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	VALOR
Tableros en madera	2000	\$36.000.000
Cercha metálica	2000	\$220.000.000
Taco metálico	2000	\$198.000.000
Crucetas metálicas	2000	\$162.000.000
TOTAL EQUIPO	8000	\$616.000.000

Muebles y Enseres

DESCRIPCIÓN	VALOR
Sillas	\$ 900.000
Escritorios	\$ 2.000.000
Teléfonos	\$ 300.000
TOTAL	\$ 3.200.000

Equipos de Oficina

DESCRIPCIÓN	VALOR
Computadores	\$ 4.000.000
Impresora y escáner	\$ 400.000
TOTAL	\$ 4.400.000

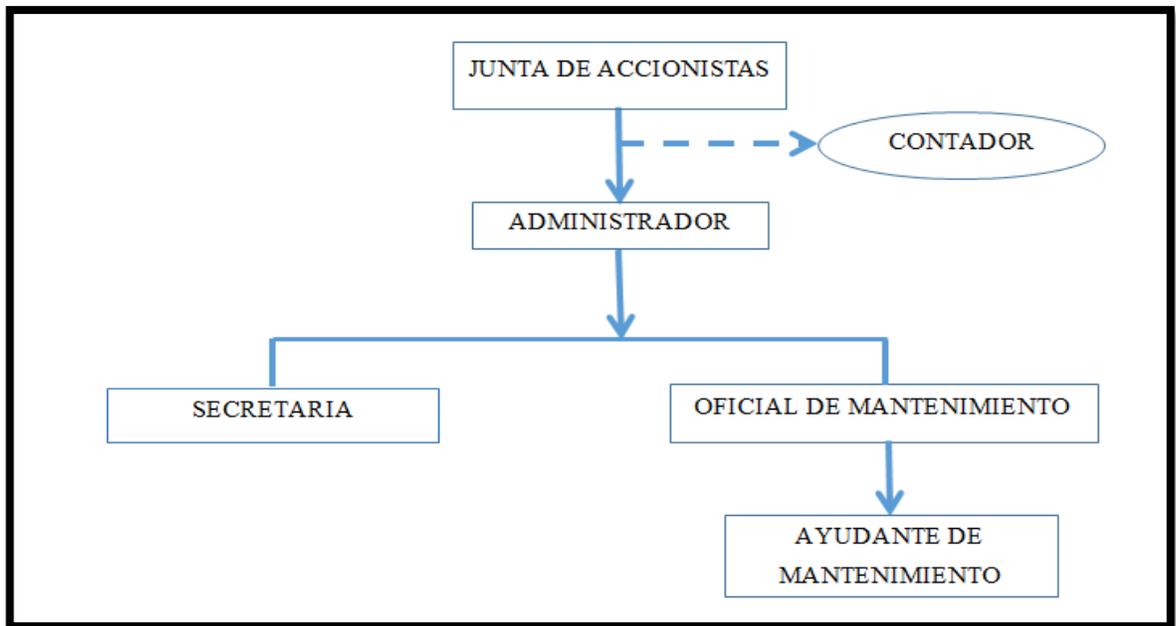
3. FACTIBILIDAD ADMINISTRATIVA Y JURÍDICA

Proceso de constitución de la empresa

Se inicia el proceso con la consulta de disponibilidad del nombre de la empresa a través de la página web www.sintramites.com donde se confirma que Formaletería Pereirana S.A.S no se encontraba registrada como marca lo cual lo hace disponible para todos.

Estructura organizacional

Figura 12. Organigrama de la empresa



Fuente: Elaboración propia de los autores

Principios corporativos

Misión:

Ofrecer el alquiler de equipos para formaletería de losas de entrapiso, dentro de

las estrictas normas de ética profesional, comercial y calidad; comprometidos siempre con prestar el mejor servicio al cliente.

Visión:

Ser una empresa líder en el mercado en la línea de formaletería de losas de entresijos, que sea reconocida por su eficiencia, calidad y excelente servicio al cliente.

Valores

- Responsabilidad: Asumir conscientemente la consecuencia de todas y cada una de las decisiones y/o acciones que se tomaran en la compañía siempre en busca de hacer lo correcto sin atentar contra los intereses de los socios, clientes y trabajadores de la compañía.
- Compromiso: garantizar el cumplimiento de cada una de las obligaciones adquiridas con los clientes, trabajadores y accionistas.
- Puntualidad: Pilar fundamental en el éxito de la compañía, cumpliendo no solo con las condiciones pactadas sino también con los tiempos acordados con los clientes.
- Honestidad: Actuar con decencia, sin mentiras o compromisos que no se puedan cumplir, y ser justos ante las situaciones que se presenten.
- Seguridad: Ofrecer a los clientes equipos que no generen situaciones de riesgo en sus obras y a los trabajadores los elementos de protección personal necesarios para salvaguardar su integridad física.
- Calidad: Propiedad que debe tener cada uno de los procesos en cuanto a la

buena prestación del servicio, al buen estado de los equipos alquilados y al trato de los clientes y trabajadores.

Manual de funciones y perfil de cargos

Perfil de Cargo- Descripción y análisis de los cargos

Nombre del cargo: Junta General de Accionistas

Área: Administración y Fiscalización de la sociedad anónima

Funciones: Se encargan de la toma de decisiones para la marcha y funcionamiento de la sociedad, cada año se reúnen para la aprobación de las cuentas anuales, inversiones, distribución de dividendos, monto de las remuneraciones de los directivos, o reformas de estatutos sociales.

Nombre del cargo: Jefe de Bodega – Administrador

Área: Administración

Funciones: Tiene como objetivo coordinar la ejecución de mercadeo del servicio, mediante los diferentes medios definidos por la empresa, tiene dentro de sus funciones el manejo administrativo y de personal a cargo. Manejo comercial directo con los clientes. Es el encargado de implementar el plan de mantenimiento periódico de los equipos.

Nombre del cargo: Secretaria

Área: Administrativa

Funciones: Debe brindar apoyo al jefe de bodega con las tareas establecidas, realizar funciones de auxiliar contable, recibir las órdenes de pedido, elaborar la factura y remisión de la mercancía. Realizar seguimiento a la entrega oportuna de

los equipos solicitados.

Nombre del cargo: Oficial de mantenimiento

Área: Planta

Funciones: Se encarga del mantenimiento a los equipos, para garantizar así la óptima prestación de servicio. Además de ordenar las reparaciones pertinentes a equipos o maquinarias destinados al mantenimiento, debe acatar las normas de seguridad industria adoptada por la empresa. Las demás funciones asignadas por el jefe de bodega.

Nombre del cargo: Ayudante de Mantenimiento

Área: Planta física

Funciones: brindar apoyo en el proceso de mantenimiento y reparación de equipo, acopiar los equipos en las áreas previamente establecidas, y las demás funciones asignadas por el oficial de mantenimiento.

Nombre del cargo: Contador (prestación de servicios)

Área: Finanzas y cartera

Funciones: Procesar, codificar y contabilizar los activos y pasivos de la empresa, mantener un punto de equilibrio y las utilidades, alertar en caso de pérdidas, en síntesis debe velar por los intereses de la empresa y de los accionistas.

Perfiles cargos

Jefe de bodega – administrador:

- ✓ Académico: Profesional en Administración de Empresas

- ✓ Experiencia: tres años de experiencia acreditada como administrador.
- ✓ Características y/o Valores: Actitud positiva – solucionador – proactivo - con valores humanos.

Secretaria:

- ✓ Académico: Técnico en secretariado auxiliar contable
- ✓ Experiencia: dos años de experiencia como secretaria y auxiliar.
- ✓ Características y/o Valores: Excelente actitud de servicio, proactiva y con valores humanos.

Oficial de Mantenimiento:

- ✓ Académico: Bachiller – Cursos en metalmecánica
- ✓ Experiencia: 2 años en el área de metalmecánica
- ✓ Características y/o valores: persona honrada con valores humanos

Ayudante de mantenimiento:

- ✓ Académico: Bachiller – oficios varios
- ✓ Experiencia: 1 año en oficios varios
- ✓ Características y/o valores: Persona honrada con valores humanos

Contador:

- ✓ Académico: Contador Publico
- ✓ Experiencia: 3 años en actividades de contaduría
- ✓ Características y/o valores: Ética profesional , valores humanos

PROCEDIMIENTOS

Cotizaciones

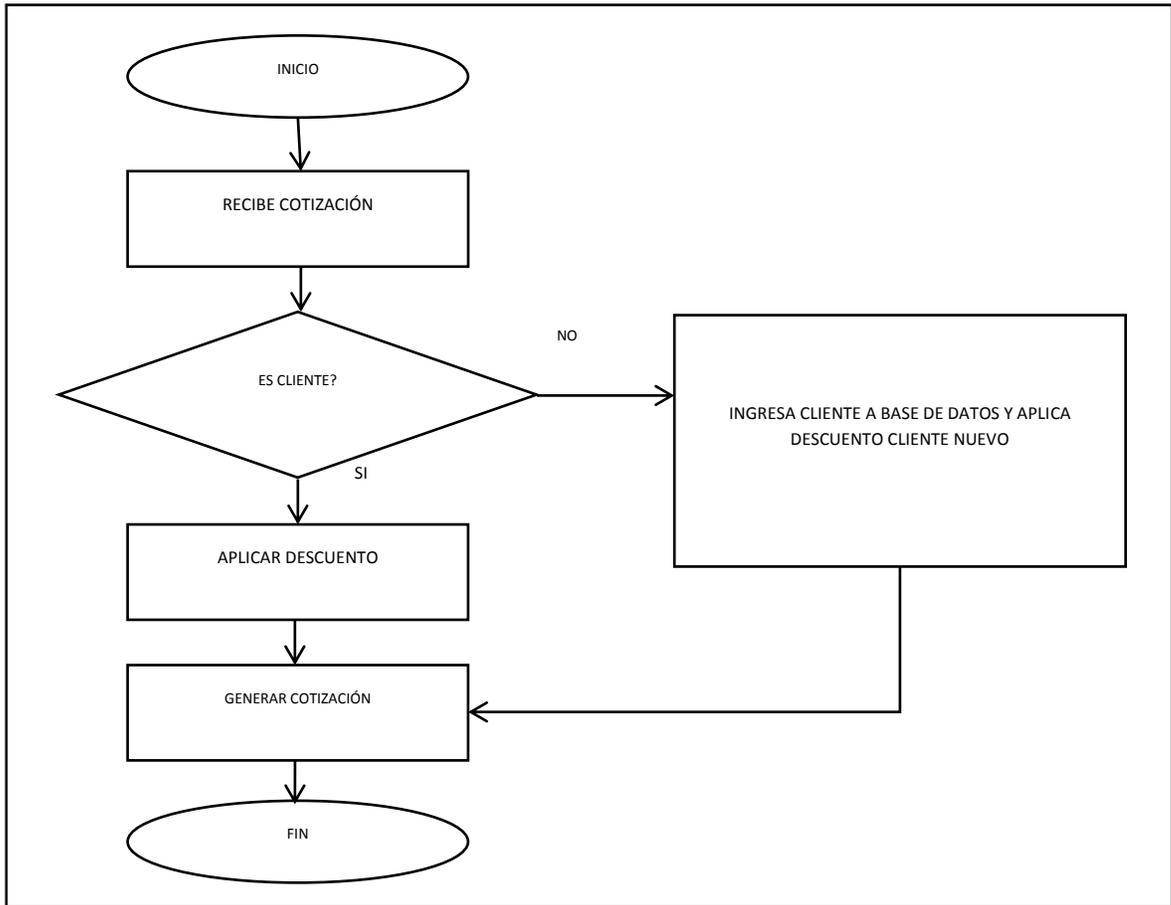
Se recibe la solicitud de cotización por parte del cliente a través de carta, correo electrónico o de forma verbal. Lo primero que se valida es si la persona o empresa que envía la solicitud ya es cliente de la empresa y la cantidad de equipo requerido, para ofrecerle los beneficios correspondientes. Generar la cotización con precio normal y con precio de descuento por ser cliente, haciendo énfasis en dicho beneficio para generar fidelidad y preferencia hacia la empresa.

En la empresa se manejaron programas especiales de descuento para los nuevos clientes, por eso cuando se recibe la solicitud de cotización se valida si la persona o empresa que solicita la cotización es un cliente nuevo y la cantidad de equipos que requieren para validar el descuento que aplica. Generar la cotización con precio normal y con precio de descuento por ser cliente, haciendo énfasis en dicho beneficio para generar fidelidad y preferencia hacia la empresa.

Después de enviar la cotización, contactar al cliente para corroborar que recibió la cotización y preguntarle cuando se puede llamar para saber si está interesado en alquilar el equipo con todos.

Muy importante, como política de la empresa esta responder de forma oportuna, máximo en un día hábil la solicitud de cotización de los clientes; esto para generar confianza, cercanía y ser oportunos.

Figura 13. Diagrama de flujo



Fuente: Elaboración propia de los autores

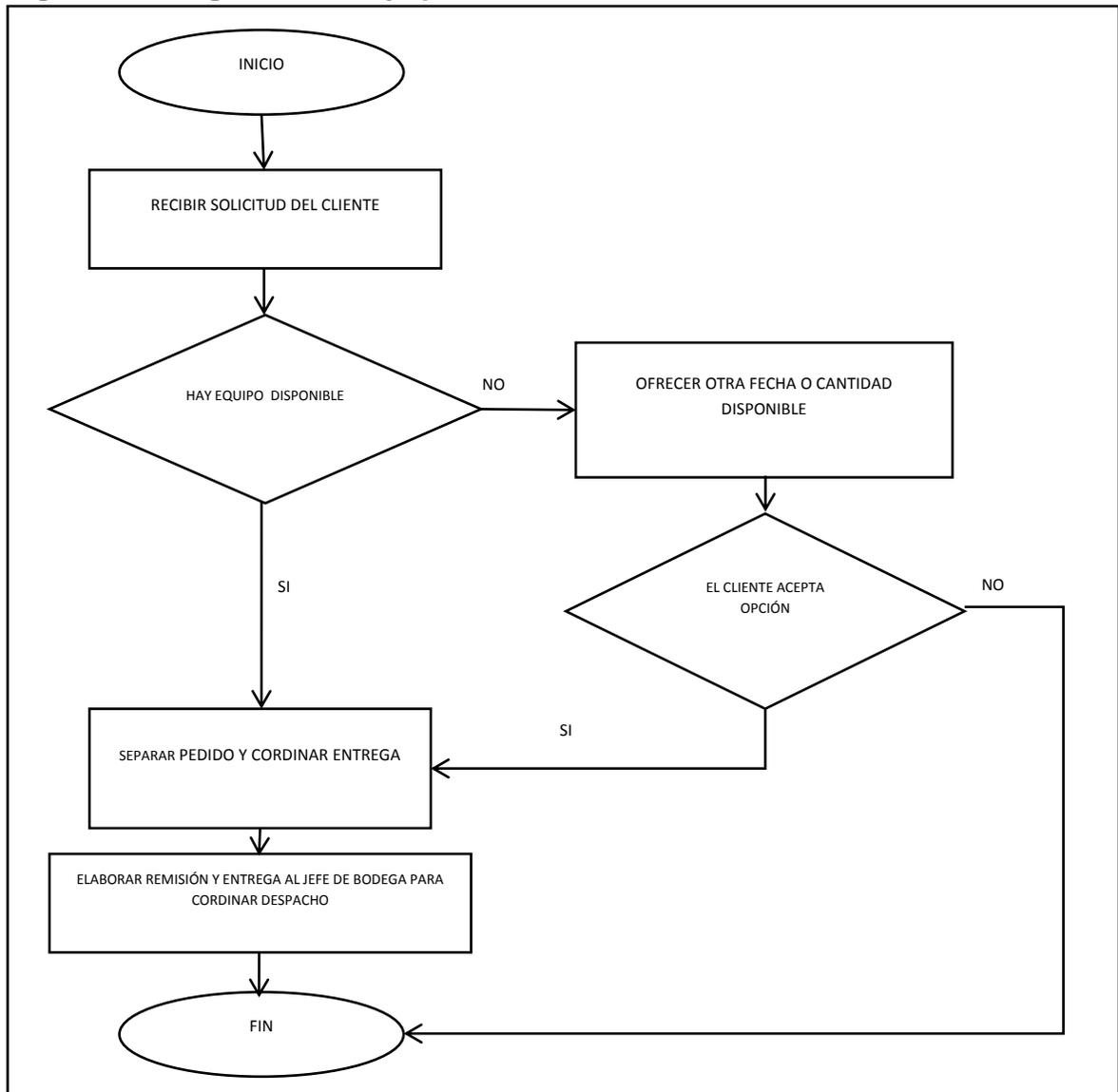
Pedidos

Recibir la solicitud verbal o escrita por parte del cliente indicando la cantidad de equipo solicitado y la fecha de alquiler.

Validar disponibilidad de equipo, separarlo y coordinar con el cliente lugar de entrega del equipo por parte de lo personal.

Elaborar remisión con los siguientes datos, fecha, datos del clientes, cantidad discriminada de equipo y firma de recibido.

Figura 14. Diagrama de flujo pedidos



Fuente: Elaboración propia de los autores

Despacho y entrega del equipo

Recibir la orden de pedido, donde se especifica el cliente, cantidad de equipo y lugar de entrega.

Según la cantidad de equipo solicitado, coordinar el transporte más adecuado.

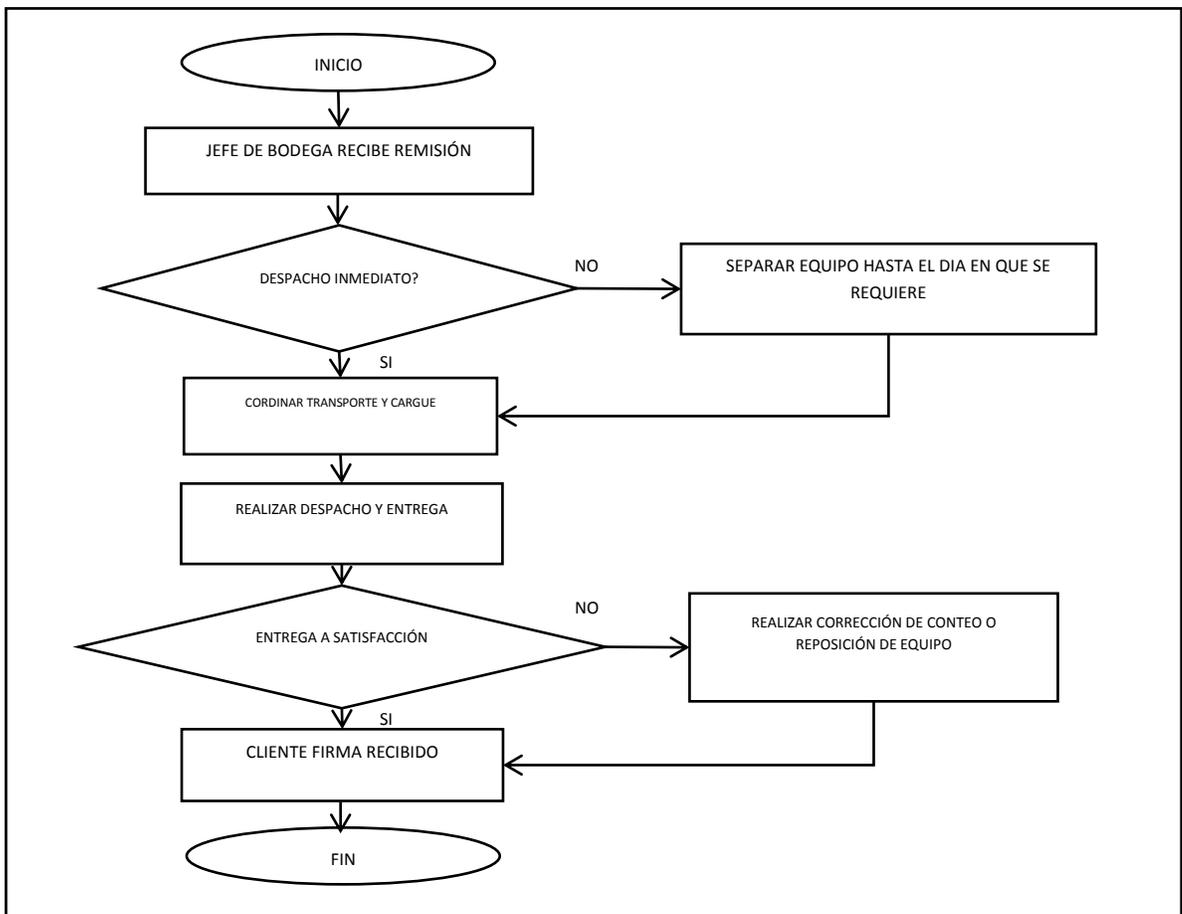
Si el despacho es inmediato, se realiza separación del equipo y cargue en el vehículo de despacho. Si el despacho es posterior, separar el equipo para la fecha requerida.

Verificar la información de la remisión versus los equipos a despachar.

Cargar equipos y realizar entrega.

Entrega en obra haciendo verificación con el personal de la empresa de la cantidad de los equipos solicitados.

Figura 15. Despacho y entrega del equipo

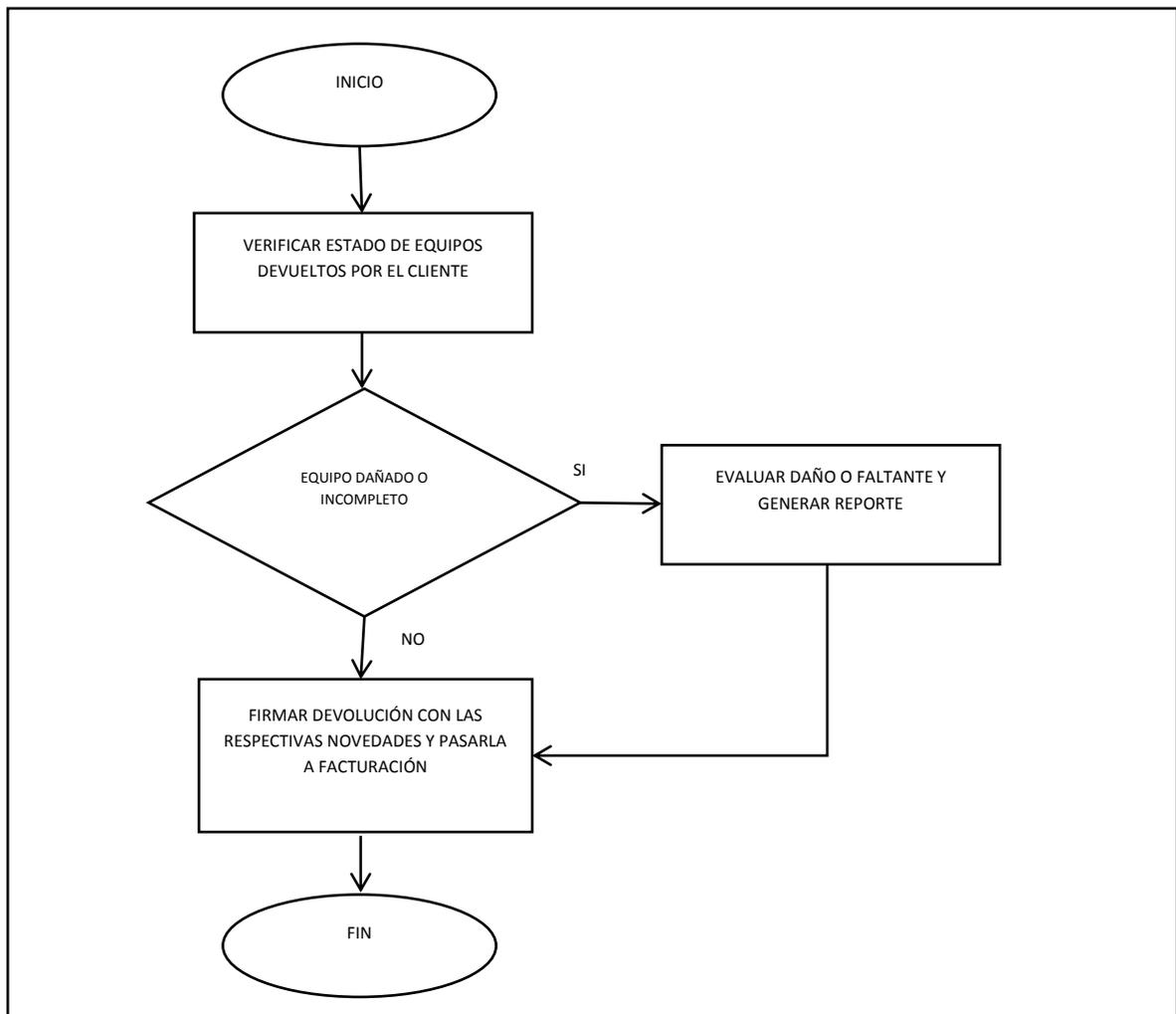


Fuente: Elaboración propia de los autores

Recepción de Equipos

Verificar el estado de entrega de los equipos alquilados, el cual puede presentar dos aspectos, primero equipo devuelto en buen estado, segundo equipo dañado o equipo faltante. Cuando el equipo está completo y en buen estado, firmar devolución a satisfacción. Cuando el equipo está dañado o se presentan faltantes, se realiza evaluación del daño y se genera factura de cobro por concepto de reparación o reposición del equipo.

Figura 16. Diagrama de flujo recepción del equipo

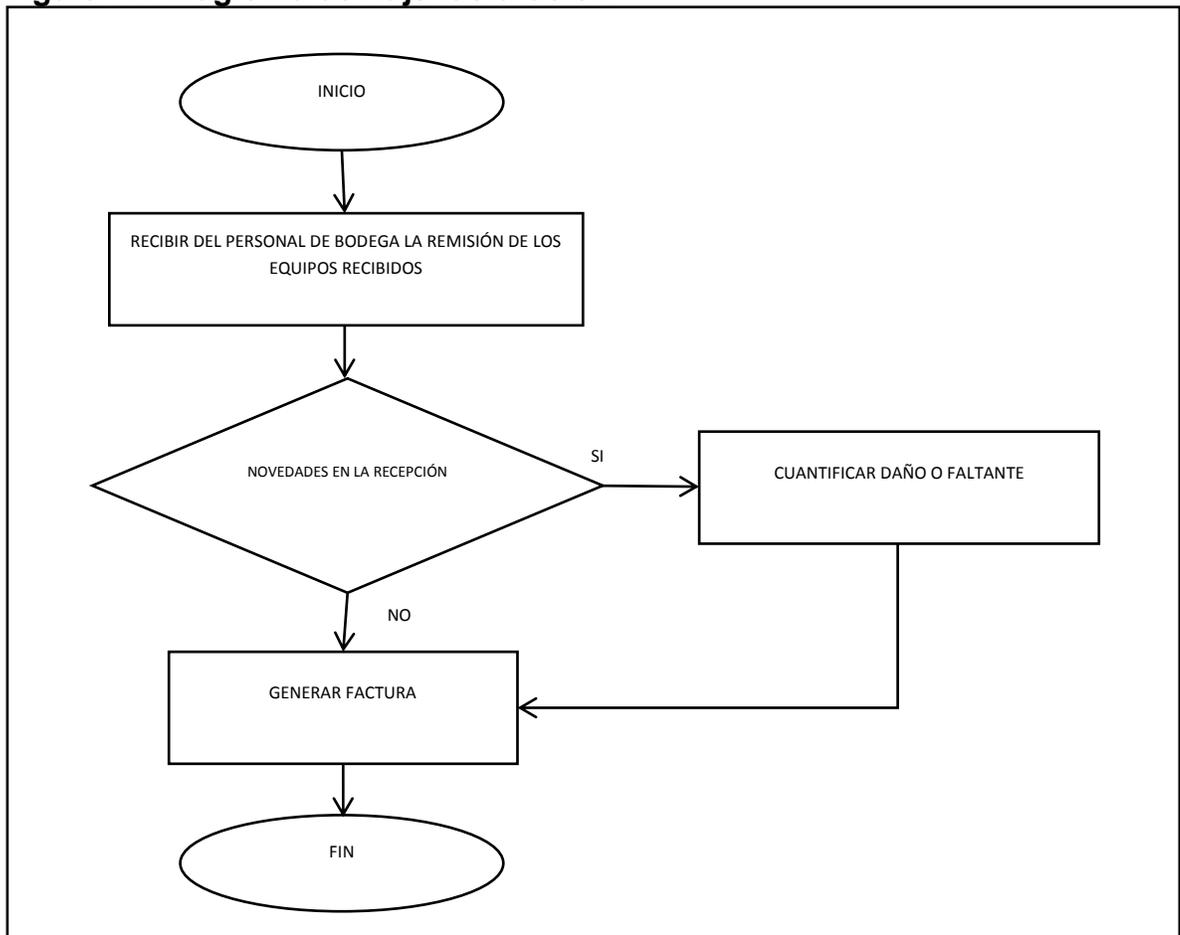


Fuente: Elaboración propia de los autores

Facturación

Recibir del personal de bodega la remisión de los equipos recibidos, con sus respectivas novedades sobre daños y/o faltantes, fecha y cantidades. Cruzar esta información con la remisión de despacho para establecer los días a facturar. Generar factura de cobro y enviar al cliente.

Figura 17. Diagrama de flujo facturación



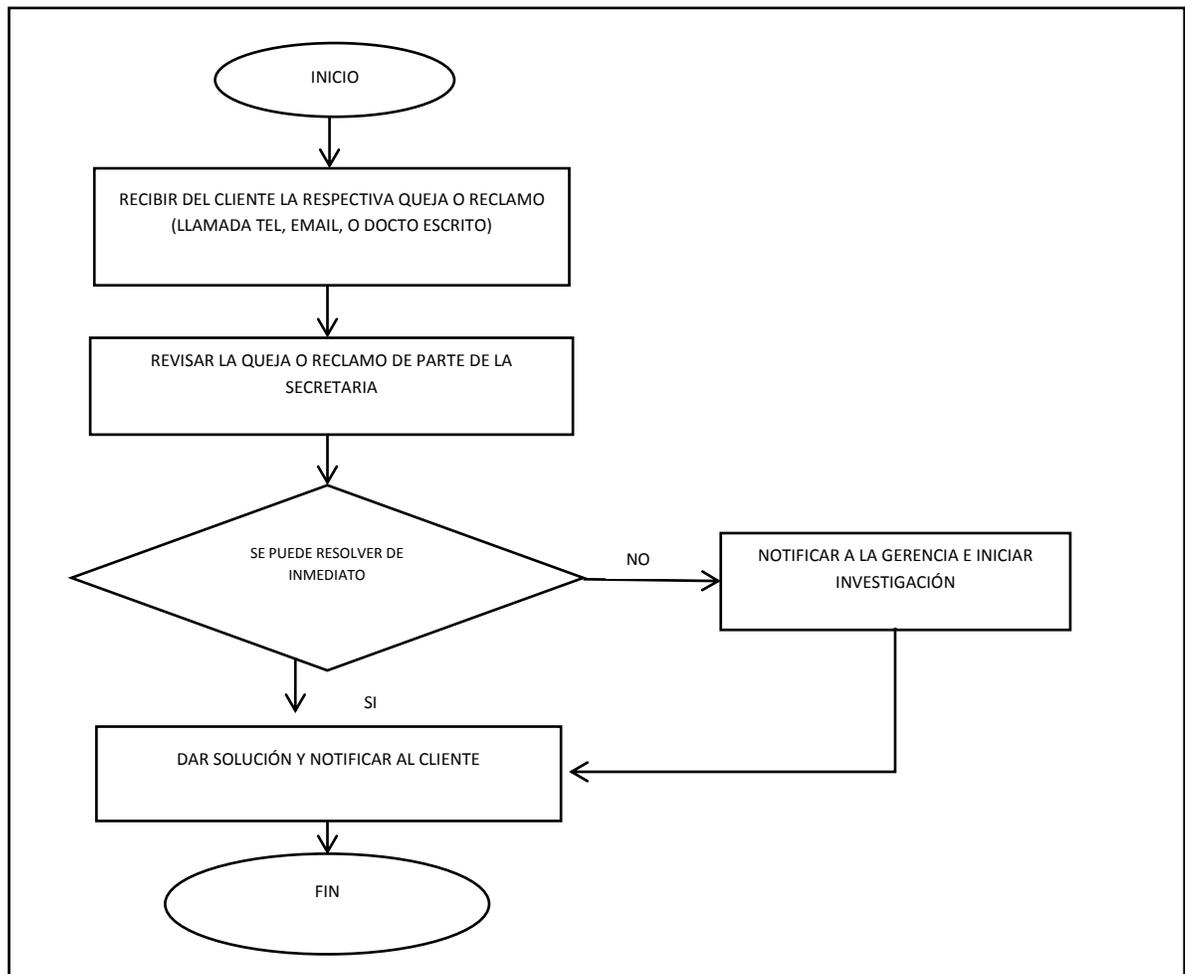
Fuente: Elaboración propia de los autores

Quejas y reclamos

Recibir de los clientes mediante cualquier medio (llamada telefónica, correo

electrónico o físico) la respectiva queja o reclamo. Realizar el registro de esta y realizar la respectiva investigación de lo sucedido para finalmente resolver máximo en 48 horas la situación y notificar al cliente la resolución.

Figura 18. Diagrama de flujo quejas y reclamos



Fuente: Elaboración propia de los autores

NATURALEZA JURIDICA Y ASPECTOS LEGALES

Tipo de Sociedad

La sociedad por acciones simplificada podrá constituirse por una o varias

personas naturales o jurídicas, quienes solo serán responsables hasta el monto de sus respectivos aportes. Salvo lo previsto en el artículo 42 de la ley 1258 del 2008, el o los accionistas no serán responsables por las obligaciones laborales, tributarias o de cualquier otra naturaleza en que incurra la sociedad¹⁹.

Para efectos tributarios, la sociedad por acciones simplificada se registrará por las reglas aplicables a las sociedades anónimas.

La empresa es una sociedad por acciones simplificada, se creará mediante contrato o acto unilateral que conste en un documento privado, inscrito en el registro mercantil de la Cámara de Comercio del lugar en que la sociedad establezca su domicilio principal.

Su capital social se divide: en acciones. Las acciones son libremente negociables, con las excepciones previstas en el artículo 403 y 381 Código del Comercio.

Formación del Capital y las Acciones

La suscripción y pago del capital podrá hacerse en condiciones, proporciones y plazos distintos de los previstos en las normas contempladas en el código de comercio para las sociedades anónimas. Sin embargo en ningún caso, el plazo para el pago de las acciones excederá los dos años. En los estatutos de las sociedades por acciones simplificadas podrán establecerse porcentajes o montos mínimos o máximos del capital social que podrán ser controlados por uno o más accionistas, en forma directa o indirecta. En caso de establecerse estas reglas de capital variable, los estatutos podrán contener disposiciones que regulen los efectos derivados del incumplimiento de dichos límites.²⁰

¹⁹ <http://www.supersociedades.gov.co/Web/Leyes/LEY%201258%20DE%202008%20SAS1.htm>

²⁰ <http://www.supersociedades.gov.co/superintendencia/normatividad/conceptos/conceptos-juridicos/Normatividad%20Conceptos%20Juridicos/33419.pdf>

Presentación de documentos ante la cámara de comercio de Pereira.

El primer paso es registrar la empresa ante la cámara de comercio de Pereira, para lo cual se debe presentar los siguientes documentos:

- ✓ Formulario del Registro único Tributario RUT este lo diligencias en la Dian o en el enlace (www.dian.gov.co)
- ✓ Elaboración de documento privado de constitución de la empresa sociedad por acciones simplificada Ley 1258 de 2008.
- ✓ Fotocopia original del documento de identidad.

Trámite ante la DIAN

El trámite ante la DIAN, tiene como objeto la inscripción del RUT “Registro Único Tributario” el cual se lleva a cabo a través del portal www.dian.gov.co teniendo en cuenta que el tipo de inscripción debe ser para la Cámara de Comercio.

Una vez tramitado este documento se debe presentar ante la Cámara de Comercio para que se expida el registro mercantil, para la expedición de este registro debe estar presente el representante legal de la empresa.

Pago de Derechos de matrícula en la Cámara de Comercio de Pereira

El valor de esta se pudo encontrar en la página de la Cámara del Comercio de Pereira, donde se pueden encontrar las tarifas actuales de acuerdo con la condición de los activos de la empresa para los derechos de registro de matrícula de establecimientos, para la inscripción de libros, documentos, certificados, formularios y registro de proponentes.

Elaboración de documento privado de constitución de la sociedad.

Para el diligenciamiento de este documento se requiere de la asesoría de un abogado.

4. FACTIBILIDAD FINANCIERA

Análisis DOFA del Mercado

Fortalezas:

- ✓ *Conocimientos en Gerencia, Administración, e Ingeniería Civil*
- ✓ *Constitución de la Empresa*
- ✓ *Portafolio de Servicios*
- ✓ *Identificación de falencias en el servicio de la competencia*

Debilidades

- ✓ *Competencia bien posicionada*
- ✓ *Nuevos en el sector*
- ✓ *Clientes por conseguir*

Oportunidades

- ✓ *Oferta de servicios*
- ✓ *Posibilidades de Posicionamiento*
- ✓ *Crecimiento en la oferta y la demanda de la construcción en Pereira*
- ✓ *Bases de datos de clientes potenciales*

Amenazas

- ✓ *Políticas sectoriales*
- ✓ *Reacción de la competencia*
- ✓ *Economía*
- ✓ *Baja de demanda en el sector de la construcción*

4.1 PRESUPUESTO

Inversión Inicial

✓ Arrendamiento de bodega, compra de equipos y maquinarias, vida útil cálculo de depreciaciones y valor de salvamento.

La empresa es prestadora de servicios de alquiler de equipos y maquinarias para la construcción, por lo cual se requiere de compra de maquinaria, equipos de oficina, y arrendamiento de bodega.

Para este proyecto se estimó un horizonte de 5 años, para los periodos de liquidación y realizar la cuantificación de los valores de salvamento de las inversiones efectuadas por los socios al inicio del proyecto.

Infraestructura

Bodega: Se pagara por el alquiler de este bien \$ 4.000.000 + \$500.000 de administración por encontrarse en una zona residencial donde proveen servicio de vigilancia las 24 horas 7 días a la semana. Pagando un total de \$ 4.500.000 para el año 2014.

Equipos

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	VALOR
Tableros en madera	2000	\$36.000.000
Cercha metálica	2000	\$220.000.000
Taco metálico	2000	\$198.000.000
Crucetas metálicas	2000	\$162.000.000
TOTAL EQUIPO	8000	\$616.000.000

Muebles y Enseres

DESCRIPCIÓN	VALOR
Sillas	\$ 900.000
Escritorios	\$ 2.000.000
Teléfonos	\$ 300.000
TOTAL	\$ 3.200.000

Equipos de Oficina

DESCRIPCIÓN	VALOR
Computadores	\$ 4.000.000
Impresora y escáner	\$ 400.000
TOTAL	\$ 4.400.000

Capital de trabajo

Este capital está conformado por el capital de trabajo inicial, y se determina cubriendo los gastos de las obligaciones determinadas en la siguiente tabla nombrada cuadro de gastos, durante los primeros 6 meses de operación de la empresa:

Cuadro de gastos con proyección a 6 meses

DESCRIPCIÓN	MENSUAL	A 6 MESES
SALARIOS	\$4.006.440	\$ 24.038.640
SALUD Y PENSIÓN	\$1.001.610	\$6.009.660
ARRIENDO Y SERVICIOS	\$5.000.000	\$30.000.000
TOTAL	\$10.008.050	\$60.048.300

4.2 BALANCE GENERAL, ESTADO DE RESULTADOS Y FLUJO DE CAJA

BALANCE GENERAL, ESTADO DE RESULTADOS Y FLUJO DE CAJA

	Balance General					
	año 0	año 1	año 2	año 3	año 4	año 5
Activos						
Disponible	60.048.300	334.079.700	539.195.539	749.983.829	966.614.741	1.188.402.223
Propiedad, Planta y Equipos	636.160.000	636.160.000	636.160.000	636.160.000	636.160.000	636.160.000
- Depreciacion PPyE	-	(47.159.333)	(94.318.667)	(141.478.000)	(186.104.000)	(230.730.000)
Total Activo	696.208.300	923.080.367	1.081.036.873	1.244.665.829	1.416.670.741	1.593.832.223
Pasivos	-					
Impuestos por pagar		77.136.503	79.931.623	82.810.597	86.637.273	89.691.577
Total Pasivo		77.136.503	79.931.623	82.810.597	86.637.273	89.691.577
Patrimonio		-				
Capital	696.208.300	696.208.300	696.208.300	696.208.300	696.208.300	696.208.300
Utilidades del período		149.735.564	304.896.950	465.646.932	633.825.168	807.932.346
Total Patrimonio		845.943.864	1.001.105.250	1.161.855.232	1.330.033.468	1.504.140.646
Pasivo + Patrimonio	696.208.300	923.080.367	1.081.036.873	1.244.665.829	1.416.670.741	1.593.832.223

ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO						
	año 0	año 1	año 2	año 3	año 4	año 5
Inflación proyectada			3%	3%	3%	3%
Ingresos por Arrendamiento	394.128.000	405.951.840	418.130.395	430.674.307	443.594.536	
Gastos Administrativos	167.255.933	170.858.831	174.569.816	175.858.797	179.795.781	
- Salarios	60.096.600	61.899.498	63.756.483	65.669.177	67.639.253	
- Arrendamientos y servicios	60.000.000	61.800.000	63.654.000	65.563.620	67.530.529	
- Depreciación equipos	47.159.333	47.159.333	47.159.333	44.626.000	44.626.000	
Utilidad Operacional	226.872.067	235.093.009	243.560.579	254.815.510	263.798.755	
Impuesto de Renta - 25%	56.718.017	58.773.252	60.890.145	63.703.877	65.949.689	
Impuesto a la Equidad Cree - 9%	20.418.486	21.158.371	21.920.452	22.933.396	23.741.888	
Utilidad Neta	149.735.564	155.161.386	160.749.982	168.178.236	174.107.178	

ESTADO DE FLUJO DE EFECTIVO					
	año 1	año 2	año 3	año 4	año 5
UTILIDADES DEL PERIODO	149.735.564	155.161.386	160.749.982	168.178.236	174.107.178
+ Depreciaciones	47.159.333	47.159.333	47.159.333	44.626.000	44.626.000
	-	-	-	-	-
EFFECTIVO GENERADO POR LA OPERACIÓN	196.894.897	202.320.719	207.909.315	212.804.236	218.733.178
+ AUMENTO IMPUESTOS POR PAGAR	77.136.503	2.795.120	2.878.974	3.826.676	3.054.303
MOVIMIENTO DE CUENTAS DEL CAPITAL DE TRABAJO	77.136.503	2.795.120	2.878.974	3.826.676	3.054.303
EFFECTIVO NETO DE LA OPERACIÓN	274.031.400	205.115.839	210.788.289	216.630.913	221.787.482
ACTIVIDADES DE INVERSION	-	-	-	-	-
ACTIVIDADES DE FINANCIACION	-	-	-	-	-
EFFECTIVO DEL PERÍODO	274.031.400	205.115.839	210.788.289	216.630.913	221.787.482
EFFECTIVO AÑO ANTERIOR	60.048.300	334.079.700	539.195.539	749.983.829	966.614.741
EFFECTIVO PRESENTE AÑO	334.079.700	539.195.539	749.983.829	966.614.741	1.188.402.223

4.3 INDICADORES FINANCIEROS

wacc	20%
TIR	5.04%
EVA año 5	34.865.518
razón corriente año 5	13,25
capital trabajo neto año 5	1.098.710.646
EBITDA año 5	308.424.755
margen EBITDA año 5	70%
margen operacional año 5	59%
margen neto año 5	39%
Punto Equilibrio primer año	167.255.933

VALOR PRESENTE NETO (VPN)		
Período	Flujo	Valor Presente
0	(696.208.300)	(696.208.300)
1	149.735.564	143.976.504
2	155.161.386	143.455.423
3	160.749.982	142.906.149
4	168.178.236	143.759.461
5	174.107.178	143.103.409
VPN		20.992.646

***Tasa de Interés 4%**

1. Al ser una empresa nueva y estar constituida exclusivamente por el capital de los socios y no por algún tipo de apalancamiento financiero, el wacc se reduce a la prima de riesgo que tendría el negocio como tal.

2. Los indicadores están contruidos con base en las cifras del año 5, donde se trata de "analizar" lo resultados del ejercicio de la empresa tras dicho período.

3. La razón corriente se muestra bastante alta debido al incremento constante del efectivo con respecto a los pasivos a corto plazo que se reducen a pago de impuestos.

5. IMPACTO AMBIENTAL

El servicio a prestar por parte de la Empresa Formaletería Pereirana S.A.S, propende por reducir el Impacto Ambiental que se genera en los procesos de construcción en el área de formaletería, dado que con la implementación de este sistema de formaletería para losas entrepiso, como es la utilización de tacos, cerchas y crucetas metálicas además de la utilización de los tableros de madera generalmente fabricada en Pino cultivado, se disminuyó en un 90% la utilización de la guadua, la esterilla y la madera comercializada y explotada en forma inadecuada de bosques primarios y secundarios, elementos utilizados anteriormente para el sistema de encofrado de losas de entrepiso.

Las políticas de la empresa respecto al cuidado del medio ambiente en los procesos de mantenimiento del Equipo:

- ✓ Implementación de medidas de reciclaje en el proceso de Mantenimiento del equipo mediante la utilización de recipientes destinados a la recepción de elementos de desecho.
- ✓ Implementación del sistema de disposición final de elementos de desecho, para esto la empresa destinara a chatarrerías los elementos metálicos con el fin de que estos sean reutilizados en otras actividades, la madera se destinara a trapiches de la zona para su adecuada reutilización.
- ✓ Implementación de jornadas de aseo y limpieza periódica en Bodega, que permita tener áreas descontaminadas de elementos y materiales de desecho.
- ✓ Implementación de políticas que apunten a la reducción de la contaminación del medio ambiente.

Salud Ocupacional y Seguridad Industrial²¹.

El principal objetivo de la empresa en materia de Salud Ocupacional y Seguridad Industrial es preservar la integridad y vida de todas las personas que laboren en ella.

El programa de salud ocupacional y Seguridad Industrial a implementarse en la empresa consta de las siguientes actividades:

- ✓ Afiliación del personal al sistema Seguridad Social

- ✓ Elaboración de los exámenes de Ingreso y salida del personal de labores

- ✓ Definición del Panorama de riesgos en los diferentes procesos utilizados en la empresa, elaborado por un profesional en Salud Ocupacional y Seguridad Industrial.

- ✓ Recopilación de datos generales de prevención de accidentes.

- ✓ Dotación de los Elementos de Protección Personal a los empleados operativos de la empresa, como son:
 - Camisa de manga larga
 - Pantalón de Drill
 - Botas con puntera de acero
 - Casco con barbuquejo
 - Guantes
 - Gafas

²¹ Leer más: <http://www.monografias.com/trabajos5/salocu/salocu.shtml#ixzz35YVu1mCh>

- Protector de oídos
 - Arnés, eslinga y línea de vida para maniobras en altura
- ✓ Capacitación periódica de los empleados referente al uso adecuado de los elementos de protección personal, realizada por el profesional en Salud Ocupacional y Seguridad Industrial de la empresa, además de la divulgación del panorama de riesgos y los métodos de prevención de accidentes a adoptar.

Responsabilidad del empleado en el cumplimiento de las Normas de Bioseguridad:

- ✓ Es obligación del empleado el seguimiento estricto de las Normas de Bioseguridad a fin de garantizar un trabajo seguro.
- ✓ La seguridad del empleado depende sobre todo de su propia conducta, lo cual está condicionado a un acto voluntario del trabajador por educación y motivación.

Notificación de accidentes:

Todo accidente laboral, debe seguir un protocolo por pequeño que sea, debe ser notificado primero a su jefe inmediato (Gerencia). Dependiendo de las circunstancias, puede o no realizarse una evaluación médica inmediata o también puede realizarse posteriormente según la gravedad del caso.

Seguridad Industrial:

La Seguridad Industrial tiene por objeto la prevención y limitación de riesgos, así como la protección contra accidentes capaces de producir daños a las personas, a los bienes o al medio ambiente derivados de la actividad industrial o de la utilización, funcionamiento y mantenimiento de las instalaciones o equipos y de la producción.

Ahora bien, a esta unidad administrativa le corresponde efectuar el control y seguimiento del cumplimiento reglamentario de los productos e instalaciones que forman parte de sus áreas de actuación.

Áreas de actuación:

- Industria

- Registro de Establecimientos Industriales

- Vehículos

- Metrología

- Instalaciones de protección contra incendios

- Seguridad en máquinas

- Seguridad industrial

- Aparatos elevadores (ascensores, grúas torre y grúas autopropulsadas)

- Equipos a presión

- Instalaciones frigoríficas

- Almacenamientos de productos químicos

- Prevención de accidentes graves con sustancias peligrosas

6. CONCLUSIONES

- Se estableció que el 89% de los clientes encuestados, estarían dispuestos acudir a un nuevo proveedor.
- Se determina que el 100% de las empresas encuestadas alquilan equipos de formaletería para losas de entrepiso.
- Se concluye que el precio es el factor considerado más importante por las empresas encuestadas al momento de seleccionar un proveedor.
- Se identificó que la empresa Equipos y Equipos con un 28%, y Central equipos con un 22% son las empresas que tienen mayor aceptación por parte de los clientes, por su trayectoria en el mercado.
- Las constructoras no adquieren este tipo de equipos como parte de sus activos optando siempre por el alquiler de los mismos lo que genera una mayor oportunidad para prestar este servicio en la ciudad de Pereira.
- Se identifica a Pereira como un mercado potencial para la prestación del servicio de alquiler de equipos de formaletería, debido al gran crecimiento de la ciudad por infraestructura y construcción de vivienda durante los dos últimos años.
- En Colombia no existe normatividad vigente para la constitución de empresas de alquiler de equipos para construcción, lo que facilita la constitución de la empresa de forma ágil.
- Este tipo de empresas dedicadas al alquiler de equipos de formaletería para la losas de entrepiso, requieren muy poco personal, lo que da lugar a que sus costos fijos sean más fáciles de cubrir.

- Los indicadores financieros muestran que este negocio es viable, ya que al analizar el estado de resultados proyectados, su margen de utilidad neta incrementa anualmente.

- El negocio de alquiler de equipos de formaletería se presenta como un negocio emergente en la región, sin embargo, como se evidencia en los estados financieros, es una actividad económica y financieramente factible debido principalmente a la naturaleza del capital de trabajo (propia de sus socios) y a la creciente demanda del producto que se presenta en la actualidad en Pereira y en general en el país.

- El hecho de trabajar con capital de trabajo propio y no tener obligación financieras a largo plazo, hace que el riesgo económico se reduzca a la demanda que pueda existir del producto en el mercado. Lo anterior, a pesar de ser poco común como negocio de inversión, genera un aumento considerable en la liquidez del negocio mismo gracias al no pago de intereses a las entidades financieras.

- Se concluye que después de realizar este trabajo de investigación, es viable la creación de la empresa Formaletería Pereirana S.A.S dedicada al alquiler de equipos de formaletería para losas de entepiso.

7. RECOMENDACIONES

- Estar a la vanguardia de las últimas tecnologías y novedades presentadas en el sector de la construcción para ser innovadores en el servicio prestado.
- Realizar visitas periódicas a los clientes actuales y potenciales, con el fin de generar una relación comercial fuerte y duradera en el tiempo.
- Identificar los factores de mercado que más influyen a la hora de determinar el precio de alquiler del equipo por parte de los competidores para mantenerse competitivos en el mercado.
- Conocer los nuevos proyectos que se realizan en Pereira, con el fin de realizar alianzas estrategias con estos nuevos clientes.
- Coordinar los mantenimientos necesarios a los equipos e infraestructura para evitar su deterioro e incurrir en gastos innecesarios.
- Capacitar constantemente al personal en temas de servicio al cliente ya que este debe ser un factor diferencial en la empresa.
- Establecer los controles necesarios para garantizar el buen manejo de los recursos de empresa.
- La empresa aplicara todas las normas de seguridad industrial y salud ocupacional, brindando a sus trabajadores todos los elementos y capacitaciones necesarias para minimizar el riesgo de un accidente laboral.
- Realizar los ajustes necesarios para garantizar el cumplimiento de los objetivos económicos proyectados.

- Aprovechar el apoyo que las entidades ARL prestan a las empresas en capacitación en temas de salud ocupacional y seguridad industrial.

- Identificar los panoramas de riesgo que se puedan presentar en la actividad para mitigarlos.

BIBLIOGRAFIA

COSTA, J. *La Imagen de Empresa. Métodos de comunicación integral.*

GALINDO RUIZ, C. J. “*Manual para la creación de empresas guía de planes de negocio*”. Bogotá: Ecoe Ediciones. 2004. ISBN: 958-64-8359-2 p.6

KLOTTER, P. “*Dirección de Marketing*”, Edición del Milenio, México, Ed. Pearson. 2001 Pág.: 140, 146, 152,160.

OLAYA DÍAZ, P. E. *Como iniciar su propio negocio.*

RIES, A y TROUTY, J. *Posicionamiento.* México: Mc. Graw Hill, 1993. p. 120-180

WEBGRAFIA

<http://www.buenasaludocupacional.com/?p=208>

<http://www.latarde.com/noticias/economica/123523-la-construccion-tiende-a-mantener-su-dinamica>

<http://www.latarde.com/noticias/economica/127829-la-construccion-en-risaralda-seguira-creciendo-en-este-2014>

<http://www.monografias.com/trabajos5/salocu/salocu.shtml#ixzz35YVu1mCh>

www.arquingdeco.blospot.com/2008/11/formaleta.html

www.inviertaencolombia.com.co/informacion-regional/pereira.html

ANEXOS

Anexo A. Instrumento No. 1 – encuesta

INSTRUMENTO N° 1: ENCUESTA PARA DETERMINAR LA DEMANDA DE ALQUILER DE EQUIPOS DE FORMALETERIA

Fecha:

Nombre de la empresa:

1. Su empresa alquila equipos de formaletería para losas de entrepiso?

Sí _____ No _____

2. Cuál de los siguientes elementos del equipo de formaletería alquila habitualmente?

TABLEROS EN MADERA 1.40X0,70MTS	
CERCHA METALICA	
TACO METALICO	
CRUCETA METALICA	
TODOS LOS ANTERIORES	

3. Cuál de las siguientes empresas que proveen equipos de formaletería para losas de entrepiso, es su primera opción al momento de alquilar estos equipos?

Equipos y Equipos	
Central Equipos	
Renta Equipos	

Alquiequipos	
AMC Equipos	
Equipos Gleason	
J&L Equipos	
Otra	

4. Cuál de los siguientes aspectos de servicio considera más importantes:

Precio	
Calidad	
Puntualidad	
Disponibilidad	

5. La empresa Estaría dispuesta a alquilar estos Equipos con una nueva empresa que le garantice buenas condiciones comerciales y de servicio?

Sí _____ No _____