

**ESTUDIO DE VIABILIDAD PARA LA CREACION DE UNA EMPRESA DE ASESORIA,
CONSULTORIA, REFORMAS Y ACABADOS EN INMUEBLES NUEVOS Y USADOS**

**EDWIN PELAEZ JIMENEZ
KARENN GOMEZ TABORDA**

TRABAJO DE GRADO

**ESPECIALIZACIÓN EN GERENCIA DE CONSTRUCCIONES
UNIVERSIDAD DE MEDELLÍN
MEDELLÍN
2015**

**ESTUDIO DE VIABILIDAD PARA LA CREACION DE UNA EMPRESA DE ASESORIA,
CONSULTORIA, REFORMAS Y ACABADOS EN INMUEBLES NUEVOS Y USADOS**

EDWIN PELAEZ JIMENEZ

Ingeniero Civil

KARENN GOMEZ TABORDA

Ingeniero Civil

Monografía para optar al título de:
ESPECIALISTA EN GERENCIA DE CONSTRUCCIONES

Asesor Temático:
CARLOS IGNACIO URIBE TIRADO
Ingeniero Civil – Especialista en Gerencia

Asesor Metodológico:
LUIS FERNANDO ATEHORTUA

ESPECIALIZACIÓN EN GERENCIA DE CONSTRUCCIONES
UNIVERSIDAD DE MEDELLÍN
MEDELLÍN
2015

Nota de aceptación:

Presidente del jurado

Jurado

Jurado

RESUMEN

Teniendo como base la información de origen primaria y secundaria obtenida, organizada, agrupada y estructurada se pretende determinar la viabilidad de mercado y financiera para la creación de una *empresa dedicada a la asesoría, consultoría, reformas y acabados en inmuebles nuevos y usados de estratos socio-económico medio-alto, ubicados en la ciudad de Medellín*, para ello se realizará el estudio de mercado, estudio administrativo organizacional, estudio financiero y se implementará un modelo de negocios por medio de la metodología Canvas.

El planteamiento y la ejecución proyecto objeto del trabajo de grado se realizarán para un periodo de 1 año, en donde los primeros seis meses se establecerá los parámetros bajo los cuales se va a realizar el estudio de viabilidad y en los seis meses posteriores se dará la ejecución con base a lo planteado inicialmente.

Para la determinación de la viabilidad de la empresa que se quiere crear, se consultará información primaria de estudios anteriores, se realizaran encuestas y entrevistas a los clientes potenciales y personas que incursiones en el medio, se determinará el organigrama de la empresa, junto con los manuales de procesos y procedimientos, se determinará los costos asociados y se elaborará la matriz financiera en donde se estipulen los indicadores financieros, por último se elaborará un modelo de negocios por medio de la metodología Canvas, siguiendo los nueve módulos que lo conforman. Una vez culminado el estudio de viabilidad se espera determinar si es o no viable la creación de esta empresa, y en caso de que sea viable, establecer bajo qué condiciones y parámetros debe crearse y regirse.

Palabras clave Acabados, cliente, comercialización, construcción, demanda, egresos, empresa, ingresos, inmueble, insumos, mercado, oferta, productos, recursos, reformas, servicio, viabilidad.

DEDICATORIA

Este trabajo está dedicado a nuestras Familias, Docentes y Asesores del mismo que de una u otra manera contribuyeron al desarrollo exitoso tanto de la realización de la Especialización en Gerencia de Construcciones como en el Trabajo final que estamos presentando en este documento.

AGRADECIMIENTOS

Agradecemos muy sentidamente a los Asesores del presente trabajo, en especial al ingeniero Carlos Ignacio Uribe Tirado, quien desde el primer momento nos brindó la mayor orientación posible, ayudándonos a llevar a buen término el presente trabajo.

ÍNDICE DE CONTENIDO

INTRODUCCIÓN	10
1. INFORMACION GENERAL	12
1.1. TEMA	12
1.2. PROBLEMA	12
1.3. ANTECEDENTES	12
1.4. DESCRIPCION DEL PROBLEMA	13
1.5. JUSTIFICACION	13
2. OBJETIVOS	15
2.1. OBJETIVOS GENERALES	15
2.2. OBJETIVOS ESPECIFICOS	15
2.2.1. Objetivo específico 1	15
2.2.2. Objetivo específico 2	15
2.2.3. Objetivo específico 3	15
2.2.4. Objetivo específico 4	16
3. HIPOTESIS DEL TRABAJO	17
4. MARCO REFERENCIAL	18
4.1. MARCO TEORICO	18
4.1.1. La empresa	18
4.1.2. Clasificación de las empresas	18
4.1.3. Sector Industrial	21
4.1.4. Sector de la Construcción	22
4.1.5. Sector inmobiliario	23
4.1.6. Normativa legal y tributaria de una empresa de sociedad por acciones simplificadas S.A.S en Colombia	23
4.1.7. ¿Cómo se constituye una empresa de sociedad por acciones simplificadas S.A.S en Colombia?	27

4.1.8.	Plan de negocios	28
4.1.9.	Modelo de Negocios Canvas	29
4.2.	MARCO CONCEPTUAL	32
5.	DISEÑO METODOLOGICO	34
5.1.	TIPO DE INVESTIGACION	34
5.2.	METODO	34
6.	IMPACTOS	35
7.	ANALISIS Y RESULTADOS	36
7.1.	DESCRIPCION Y ANALISIS DEL MERCADO	36
7.1.1.	Sector de la Construcción en Medellín y municipios aledaños: Venta de Vivienda Nueva.....	36
7.1.2.	Sector inmobiliario en Medellín y municipios aledaños: Venta de Vivienda usada	55
7.1.3.	No negociables: Vivienda usada en Medellín que no se encuentra a la venta	60
7.1.4.	Oferta total disponible	63
7.2.	ESTRUCTURA JURIDICA, ORGANIZACIONAL Y ADMINISTRATIVA DE LA EMPRESA.....	65
7.2.1.	Creación de la empresa	65
7.2.2.	Estructura organizacional y administrativa	81
7.3.	MODELO FINANCIERO	117
7.3.1.	Estructura de costos	117
7.3.1.1.	Costos del personal	118
7.3.1.2.	Costos administrativos	120
7.3.1.3.	Costos directos de construcción	121
7.3.1.4.	Costos por impuestos y contribuciones	124
7.3.2.	Estructura de Ingresos	125
7.3.3.	Modelo financiero: Flujo de caja, cuadro PYG y utilidad	131

7.4. PLAN DE NEGOCIOS CON LA METODOLOGIA CANVAS	138
8. CONCLUSIONES	144
9. RECOMENDACIONES	147
10. BIBLIOGRAFIA	148
11. ANEXOS	151

INTRODUCCIÓN

El Sector Constructor en el país, es uno de los sectores que genera un gran desarrollo económico y social, contribuyendo al Producto Interno Bruto (PIB) de cada una de las regiones del País. De este sector se despliegan innumerables actividades que se pueden explotar y desarrollar, agregando valor a las construcciones.

La idea de incursionar en el sector Constructor e inmobiliario con una empresa que pueda no solo satisfacer necesidades si no también, volver una realidad gustos y deseos de los clientes, en cuanto al tema de acabados y reformas, hace que sea una propuesta interesante desde todo punto de vista. Para los clientes es de gran atractivo, que una empresa pueda acompañarlos en todo momento, brindando asesoría y consultoría desde el inicio, y que además pueda materializar todo lo que ellos desean, ofreciendo calidad en la mano de obra y los materiales al momento de realizar reformas y acabados en los inmuebles de su propiedad.

Es por ello que en el presente trabajo se desarrollara un análisis y un estudio del mercado de manera completa abarcando todo el Sector Constructor e Inmobiliario, con el fin de identificar la oferta existente y las condiciones bajo las cuales se rige esta oferta. Seguidamente se realizará una estructuración organizacional, administrativa y jurídica de la empresa, por medio de una Gestión integrada por procesos encaminados a generar una completa satisfacción de los Clientes, siempre rigiéndose por las condiciones legales y jurídicas del País. Bajo los resultados y condicionamientos de estos análisis, se desarrollará un modelo financiero para la empresa que se desea crear, proyectando una estructura de costos y de ingresos que permita modelar el funcionamiento óptimo de la empresa bajo el concepto de rentabilidad y sostenibilidad.

Finalmente, tomando todas las bases aportadas por la teoría de Estudios de Viabilidad y Planes de Negocios, se creará un Plan de Negocios que permita garantizar en gran medida que la empresa desarrollará carrera y experiencia en el mercado, siendo reconocida en este mismo, generando las utilidades esperadas y funcionando de tal manera que pueda sostenerse en el tiempo.

1. INFORMACION GENERAL

1.1. TEMA

Viabilidad de la conformación de una empresa dedicada a la realización de asesorías, consultorías, reformas y acabados en propiedad raíz de estrato socio-económico medio-alto, ubicados en la ciudad de Medellín, implementando el modelo de negocios Canvas.

1.2. PROBLEMA

Determinación de la viabilidad de la creación de una empresa dedicada a la asesoría, consultoría, reformas y acabados en inmuebles nuevos y usados de estratos socio-económico medio-alto, ubicados en la ciudad de Medellín.

1.3. ANTECEDENTES

Por inquietud de los participantes del presente Trabajo de Grado frente a la expectativa de incursionar en el negocio de la construcción, a través de la creación de un empresa dedicada a la asesoría, consultoría, reformas y acabados en inmuebles nuevos y usados de estratos socio-económico medio-alto, ubicados en la ciudad de Medellín, la cual permita a los estudiantes independizarse de sus trabajos actuales e iniciar una nueva vida como emprendedores, se pretende con el presente trabajo elaborar un modelo de negocio utilizando el modelo Canvas que permita cumplir con los objetivos de la empresa: Generar valor a los accionistas y tener permanencia en el tiempo.

La metodología que se va a utilizar para el desarrollo del modelo de negocio es a denominada “Modelo de Negocios Canvas”, la cual fue creada por Alexander Osterwalder, y busca describir de manera lógica como una empresa u organización crea, desarrolla y captura valor, con el fin de generar ingresos y beneficios, por medio del análisis de cuatro áreas fundamentales como son la infraestructura, la oferta, los usuarios y las finanzas, dividiéndose a su vez en nueve bloques de estudio.

1.4. DESCRIPCION DEL PROBLEMA

Actualmente el modelo de mercado referente a la esfera de inmuebles se ha enfocado principalmente en la venta de propiedades nuevas, sin embargo, como estrategia de venta por parte de las Constructoras, permiten modificaciones y reformas en sus acabados o entregan el inmueble sin ningún tipo de acabados, para que puedan ser terminados gusto del comprador; a ello se suma el mercado existente de reformas en inmuebles usados. De acuerdo a esto, se pretende hacer un estudio cuyo objetivo principal es determinar teóricamente utilizando el modelo de negocio Canvas la viabilidad para una empresa que ofrece los servicios de asesoría, consultoría, reformas y acabados para los estratos socio-económico medio-alto; tanto para inmuebles nuevos como usados. Este objetivo pretende alcanzarse utilizando los conocimientos Ingenieriles y Gerenciales adquiridos en el Pregrado de Ingeniera Civil y la Especialización en Gerencia de Construcciones, los cuales brindaran una base sobre la que se desarrollara la investigación planteada.

1.5. JUSTIFICACIÓN

Planteando como problema la determinación de la viabilidad de la creación de una empresa dedicada a la asesorías, consultoría, reformas y acabados en inmuebles nuevos y usados de estratos socio-económico medio-alto, ubicados en la ciudad de Medellín, este trabajo facilita la manera de estructurar una nueva idea de negocios, utilizando el modelo de negocio Canvas, el cual permite contar con información organizada, agrupada y estructurada; y así determinar la viabilidad de mercado y la viabilidad financiera, como puntos centrales de la toma de decisiones de la creación o no de la empresa.

En este orden de ideas, el trabajo proporcionará, que bajo la apropiación de las tendencias que hay actualmente en el sector de la construcción se puedan visualizar nuevas oportunidades, identificando unas condiciones iniciales, con ventajas competitivas que

faciliten la entrada en un campo que esta por explorar en una gran medida, como lo es el de la asesoría, consultoría, reformas y acabados de inmuebles tanto nuevos como usados, enfocándose directamente en los clientes de manera individual, es decir basándose en las necesidades, gustos y deseos de cada uno de ellos, con el fin de brindar una satisfacción completa a cada cliente.

Este trabajo cobra interés para sus autores en la medida que facilita la comprensión de aspectos teórico-prácticos de los referentes metodológicos que aporta la evaluación de proyectos, así como también los aspectos administrativos funcionales involucrados en la operación de una empresa; por lo tanto para los estudiantes que llevan a cabo este trabajo los aportes que se obtengan de este serán un gran aporte para la toma de decisiones futuras en la implementación o ejecución de la creación de esta empresa.

2. OBJETIVOS

2.1. OBJETIVOS GENERALES

Realizar el estudio de viabilidad para la creación de una empresa, dedicada a realizar asesorías, consultoría, reformas y acabados en inmuebles de estrato socio-económico medio-alto, ubicados en la ciudad de Medellín, utilizando el “ modelo de negocios Canvas” , el cual permita contar con los elementos necesarios para la toma de decisiones sobre la implementación o no de la misma.

2.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS

2.2.1. Objetivo específico 1 Identificar las condiciones del mercado para la implementación de una empresa que se dedique a realizar asesorías, consultoría, reformas y acabados en inmuebles de estrato socio-económico medio-alto, ubicados en la ciudad de Medellín con base a los análisis de estudios secundarios y encuestas de personas que incursionen en el sector inmobiliario, ya sea en proyectos nuevos o segundas.

2.2.2. Objetivo específico Desarrollar la estructura de negocio incluyendo la infraestructura organizacional y administrativa de la empresa que se quiere crear, la cual estará dedicada a realizar consultoría, asesoría, reformas y acabados de inmuebles.

2.2.3. Objetivo específico 3 Realizar el estudio financiero para determinar las condiciones en las cuales se llevaría a cabo el presente proyecto.

2.2.4. Objetivo específico 4 Estructurar un modelo de negocios para la empresa dedicada a la consultoría, asesoría, reformas y acabados de inmuebles, mediante la utilización de la metodología Canvas.

3. HIPOTESIS DEL TRABAJO

Es viable una idea de negocio en el sector de la construcción que se oriente a la asesoría, consultoría, reformas y acabados de inmuebles nuevos y usados de estrato socio-económico medio-alto, ubicados en la ciudad de Medellín.

4. MARCO REFERENCIAL

4.1. MARCO TEÓRICO

4.1.1. La Empresa

Es una organización o entidad dedicada a realizar actividades con fines económicos para satisfacer las necesidades de los clientes a través de la producción de bienes y/o servicios. La empresa debe tener una razón de ser, es decir, una misión, una visión, una estrategia, objetivos y políticas organizacionales; esto con el fin de tener un desarrollo estratégico, por lo tanto se debe partir de una buena definición de la misión y la visión; y la planificación posterior está condicionada por dicha definición.

Para tratar de alcanzar los objetivos planteados, junto con las políticas y las estrategias, la empresa obtiene de su entorno los factores que emplea en la producción, tales como materias primas, maquinaria y equipo, mano de obra, capital, entre otros.

4.1.2. Clasificación de las empresas

De acuerdo a todas sus características las empresas se pueden clasificar de la siguiente manera:

- ✓ **Por su tamaño:** En esta clasificación no hay unanimidad de criterios que puedan determinar su tamaño, sin embargo indicadores como el número de ventas, capital propio, cantidad de empleados, entre otros, son criterios que delimitan la magnitud del tamaño de la empresa. Uno de los indicadores más utilizados para medir el tamaño de las empresas es según su número de empleados en donde se puede clasificar de la siguiente forma:

- Microempresa: si posee menos de 10 trabajadores.
 - Pequeña empresa: si tiene un número entre 10 y 49 trabajadores.
 - Mediana empresa: si tiene un número entre 50 y 250 trabajadores.
 - Gran empresa: si posee 250 o más trabajadores.
- ✓ **Por la naturaleza de la actividad productiva:** Esta clasificación se basa principalmente en la actividad económica principal de la empresa y se divide en empresas Industriales, de comercio y de servicios así:
- Industriales: la principal actividad de este tipo de empresas es la producción de bienes mediante la transformación de la materia o extracción de materias primas.
 - Comerciales: Son intermediarias entre el productor y el consumidor; su función es la compra y/o venta de productos terminados.
 - Servicio. Son aquellas que brindan algún tipo de servicio a la comunidad
- ✓ **Por su forma judicial:** Para el caso de Colombia, país en el cual se desarrolla el presente proyecto, de acuerdo a la legislación actual vigente las empresas también se clasifican de acuerdo a su forma judicial, esta clasificación se muestra a continuación:
- Sociedad por acciones simplificada (S.A.S): es una sociedad constituida por capitales, de naturaleza comercial que puede crearse mediante contrato o acto unilateral y que constará en documento privado. La estructura orgánica de la sociedad, su administración y el funcionamiento de sus órganos pueden ser determinados libremente por los accionistas, quienes solamente se encuentran obligados a designar un representante legal de la compañía. Los accionistas responderás sólo hasta el límite de sus aportes, sin importar la causa de la obligación.
 - Sociedad limitada (LTDA): es un tipo de sociedad mercantil en la cual la responsabilidad está limitada al capital aportado, y por lo tanto, en el caso de que se contraigan deudas, no se responde con el patrimonio personal de los socios a excepción de algunos casos. Se constituye mediante escritura pública entre mínimo dos socios y máximo veinticinco, quienes responden con sus respectivos

aportes, y en algunos casos según el Código de Comercio, se puede autorizar la responsabilidad ilimitada y solidaria, para alguno de los socios.

- Empresa unipersonal (EU): es un tipo de empresa que es constituida por una persona ya sea natural o jurídica, la persona destina parte de su patrimonio personal para la creación de esta, respondiendo personal e ilimitadamente por las obligaciones de la misma. Es el individuo, una y solo una persona que se constituye como empresario mediante escritura o documento privado ante Cámara de Comercio.
- Sociedad anónima (S.A): es aquella sociedad mercantil cuyos socios lo son en virtud de una participación en el capital social a través de acciones. Las acciones pueden diferenciarse entre sí por su distinto valor nominal o por los diferentes privilegios vinculados a éstas. Los accionistas no responden con su patrimonio personal de las deudas de la sociedad, sino únicamente hasta la cantidad máxima del capital aportado. Se constituye mediante escritura pública entre mínimo cinco accionistas.
- Sociedad colectiva (Cia, e hijos o hermanos): Se trata de una sociedad en la que actúa y responde frente a terceros como una persona distinta a la de sus socios. Normalmente es una sociedad en la que algún socio no aporta capital, solo trabajo y se denomina socio industrial. Se constituye mediante escritura pública entre dos o más socios quienes responden solidaria, ilimitada y subsidiariamente por todas las operaciones sociales.
- Sociedad comandita simple (& Cia S en C): Sociedad mercantil de carácter personal que se define por la existencia de socios colectivos que aportan capital y/o trabajo Se constituye mediante escritura pública entre uno o más socios gestores y uno o más socios comanditarios o capitalistas. Los socios gestores responden solidaria, ilimitada y directamente por las operaciones y los socios capitalistas o comanditarios solo responden por sus respectivos aportes.

- Sociedad comandita por acciones (& Cia SCA): Es una sociedad que, teniendo todo el capital social dividido en acciones, deberá encargarse de la administración social a uno o más accionistas que responderán personal e ilimitadamente por las deudas contraídas durante el periodo de su administración. Se constituye mediante escritura pública entre uno o más socios gestores y por lo menos 5 socios capitalistas o comanditarios. Los socios gestores responden solidaria, ilimitada y directamente por las operaciones y los socios capitalistas solo responden por sus respectivos aportes.
- Empresa asociativa de trabajo: Son organizaciones económicas productivas, en donde los socios aportan su capacidad laboral, por tiempo indefinido y algunos además entregan al servicio de la empresa una tecnología o destreza, u otros activos necesarios para el cumplimiento de los objetivos de la empresa. Se constituye mediante escritura, acta de constitución o estatuto ante notario o juez con el debido reconocimiento de firma y contenido del documento. Sus miembros serán mínimo tres y máximo diez si es para producciones de bienes, pues si es una empresa de servicios sus socios serán 20 máximo.

De acuerdo a los objetivos del presente proyecto se delimitará los sectores en los cuales se desarrollará la empresa que se desea crear, los cuales están enmarcados básicamente en el sector industrial, ramificado en el sector de la construcción y el sector inmobiliario.

4.1.3. Sector Industrial

Este sector se caracteriza por las actividades que realiza el hombre de manera organizada utilizando maquinaria, equipos y herramientas como apoyo a estas actividades, para producción de bienes por medio de la transformación o extracción de materias primas. Las empresas industriales, en la mayoría de los casos contribuyen al desarrollo socio-económico

de un país creando recursos y generando empleo, buscando siempre la satisfacción de las necesidades de los clientes.

La empresa industrial se divide y se concentra en tres áreas principales de trabajo, la planta industrial en donde se crea el bien, la administración de la empresa y la comercialización de los bienes. Generalmente las grandes empresas le apuntan a estandarizar e implementar sistemas de gestión de la calidad que garantizan productos competitivos, mientras que en las pequeñas empresas la capacidad administrativa se orienta principalmente a la producción, las ventas y las finanzas, pasando a un segundo plano la estandarización, la investigación y el mercadeo.

4.1.4. Sector de la construcción

Se compone por la fabricación de edificaciones e infraestructura utilizando medios mecánicos y recurso humano, implementando la planificación de proyectos; de acuerdo a esto este sector se divide a su vez en dos grandes ramas las cuales son la fabricación de viviendas y las obras de infraestructura, sin embargo el sector de la construcción atiende todas las demandas que se generen estén o no enmarcadas en estas dos grandes ramas.

El comportamiento del sector de la construcción depende directamente, entre otros factores, de la demanda del producto, las tasas de interés del mercado, la disponibilidad de recursos financieros, disponibilidad y precios de las materias primas básicas y las políticas del gobierno de turno, lo que genera ciclos de expansión y contracción lo que se refleja directamente en la economía de un país y las tasas de empleo. En cuanto a las políticas del gobierno de turno, el sector de la construcción varía de acuerdo a cada municipio o ciudad, puesto que va ligado directamente a los Planes de Ordenamiento Territorial y los Planes de desarrollo, son estos últimos quienes direccionan el desarrollo y crecimiento del sector.

En este sector interviene tanto el capital público como el capital privado, generalmente las obras de infraestructura están dentro del sector público, puesto que son los entes gubernamentales quienes planifican y disponen de los recursos para llevar a cabo los proyectos. En cuanto a la parte de vivienda en su gran mayoría es ejecutada con recursos privados que provienen de empresas constructoras.

4.1.5. Sector inmobiliario

Se denomina como la oferta y demanda de bienes inmuebles, este sector forma una parte importante de la economía de una nación donde se proyecta, desarrolla, construye, promociona, avalúa, financia, administra, intermedia, y comercializa bienes raíces, el activo tangible más importante de una nación y la base del patrimonio familiar, que condiciona el desempeño y bienestar de una sociedad.

Los activos más importantes del mercado inmobiliario son oficinas, hoteles, industrias, centros comerciales y edificaciones residenciales, partiendo de esto se evidencia la estrecha relación entre el sector de la construcción y el sector inmobiliario, siendo este último totalmente dependiente de todos aquellos factores que inciden en el sector de la construcción.

4.1.6. Normativa legal y tributaria de una empresa de sociedad por acciones simplificadas S.A.S en Colombia

La sociedad por acciones simplificada surge a través de la ley 1258 de 2008, en donde se establece una amplia flexibilización y libertad contractual respecto a la organización y funcionamiento de la sociedad, lo que simplifica la forma de crear y llevar la empresa, fomentando una competencia normativa entre los diferentes tipos societarios, de manera

que sean los empresarios o socios quienes decidan conforme a sus necesidades, intereses y preferencias.

Puede crearse mediante contrato o acto unilateral y que constará en documento privado. Su estructura administrativa es muy simple, teniendo en cuenta que sus normas confieren una amplia libertad para su organización y permite que en los estatutos de dicha empresa se determinen libremente su estructura y demás normas que rijan su funcionamiento.

A este tipo de empresas no se le obliga tener todos los órganos de administración que sí se les exige a otras sociedades, pues es suficiente con la designación de mínimo un representante legal, el cual a su vez, si es el único accionista, podrá ejercer las atribuciones que la ley les confiere a los diversos órganos.

La Asamblea es el máximo órgano de dirección de la sociedad por acciones simplificada, la cual está constituida por todos los accionistas o por el accionista único. Entre las funciones de la Asamblea se encuentra la de orientar las políticas de la empresa, designar los administradores y demás funcionarios de su elección o preferencia, adoptar cambios en la estructura de la sociedad, creación de reservas, aprobación de los balances, repartos de las utilidades, reformas estatutarias, informes de gestión y demás cuentas sociales. En cuanto a la junta directiva, la SAS no está en la obligación de tenerla.

En la SAS se permite, según la ley 1258 de 2008 y el Código de Comercio que el capital de la sociedad sea suscrito en condiciones, proporciones y plazos diferentes a los establecidos para las sociedades anónimas. No se requiere de los mínimos señalados para la sociedad anónima en cuanto a la suscripción no inferior al 50% del capital autorizado y el pago de la tercera parte del capital suscrito. Sin embargo, en ningún caso el plazo para el pago de las acciones podrá exceder de dos años. Los socios tienen toda la libertad para establecer en los estatutos porcentajes o montos mínimos o máximos del capital social para suscripción y pagos.

El capital se divide en acciones de igual valor, representadas en un título de valor negociable, en donde se permite la creación de diversas clases de acciones como son las acciones privilegiadas, acciones con dividendo preferencial y sin derecho a voto, acciones con dividendo fijo anual y acciones de pago.

La sociedad por acciones simplificada solo está obligada a tener revisor fiscal cuando sus activos brutos al 31 de diciembre del año inmediatamente anterior sean o excedan el equivalente de cinco mil salarios mínimos y/o cuyos ingresos brutos durante el año inmediatamente anterior sean o excedan al equivalente a tres mil salarios mínimos.

La SAS, al igual que las demás sociedades, debe trascender el interés económico de la empresa, preocupándose por adelantar gestiones sociales, ambientales con el fin de mejorar la calidad de vida de la comunidad.

Desde el punto de vista contable y tributario, la sociedad por acciones simplificada se asimila a sociedades anónimas, teniendo la obligación de realizar el pago de los siguientes impuestos:

- **El impuesto de Industria y Comercio:** Es cobrado por el municipio correspondiente por el uso de la infraestructura municipal en actividades comerciales. Se liquida con base en los ingresos anuales de la empresa, su pago incluye también el Impuesto de Avisos y Tableros. Su pago se hace mensual o bimestral según lo dicte cada municipio.
- **El impuesto del CREE:** Creado por la ley 1607 de 2012 corresponde a un 9% de las utilidades obtenidas, se declara anual en conjunto con la declaración de renta, siendo pagado en dos contados, uno en Abril y el otro en Junio para el periodo del año anterior entre el 1 de Enero al 31 de Diciembre. Su destinación específica es para el Sistema General de Seguridad Social. Se le paga a la Nación.
- **El impuesto de Renta y Complementarios:** Se declara anualmente y se paga en dos contados en los meses de Abril y Junio, para el año inmediatamente anterior entre el 1

de Enero y el 31 de Diciembre. Se liquida con base en un 25% sobre las utilidades del período de la empresa. Se le paga a la Nación.

- **El Gravamen al movimiento financiero (4X1000):** catalogados por muchos como un impuesto más que es el de las transacciones bancarias.
- **EL IVA:** El Estado impone la responsabilidad de recaudar el Impuesto al Valor Agregado – IVA en el momento de la facturación, según la clasificación por la DIAN. Se debe tener en cuenta que se puede descontar el IVA que haya sido cobrado a la empresa, en sus compras. Esto hace que como es un impuesto indirecto, a veces lo que se paga menos lo cobrado puede generar saldo a favor.
- **Cámara de Comercio:** La Cámara de Comercio se adquiere, para ser reconocido como comerciante organizado en el gremio, obligado a llevar contabilidad como tal, y que se tiene que renovar anualmente de acuerdo a los estados financieros que presente el comerciante cada año. Ese derecho preserva el nombre comercial y certifica la existencia y representación legal. Por lo tanto se debe pagar al momento de la creación de la empresa el 0,7% del valor del Capital y en cada renovación se paga sobre el activo de la empresa.
- **Parafiscales:** Y por último debe realizar todos los aportes parafiscales del personal que son el 9% de la nómina mensual (4% para las Cajas de compensación familiar; 3% para el Instituto de Bienestar Familiar y 2% para el SENA).

Las empresas de sociedad por acciones simplificadas están obligadas a llevar contabilidad en libros debidamente registrados, a emitir estados financieros de propósito general, a presentar informe de gestión y deberán regirse por los principios de contabilidad generalmente aceptados. Las utilidades comerciales deben estar soportadas por estados financieros dictaminados por un contador público independiente a la empresa.

4.1.7. ¿Cómo se constituye una empresa de sociedad por acciones simplificadas S.A.S en Colombia?

Este es un proceso el cual esta estandarizado a nivel Colombiano y regulado por la Ley 1258 de 2008 en donde se aprueba y se caracteriza todo lo relacionado con las empresas de sociedad por acciones simplificada. Para crear una empresa de este tipo en Colombia se debe seguir los siguientes pasos:

- 1.** Consultar que sea posible registrar el nombre su compañía, es decir, que está disponible por no ser el de ninguna otra; esto se puede realizar a través de las páginas de las Cámaras de Comercio del país (Para el presente caso sería la ciudad de Medellín)
- 2.** Prepare, redacte y suscriba los estatutos de la compañía. Éstos son el contrato que regulará la relación entre los socios; y entre ellos y la sociedad.
- 3.** En la Cámara de Comercio, puede tramitar el PRE-RUT antes de proceder al registro. Es necesario presentar estatutos, formularios diligenciados, la cédula del que actuaría como representante legal y la de su suplente.
- 4.** La Cámara de Comercio llevará a cabo un estudio de legalidad de los estatutos; debe tener en cuenta que es necesario cancelar el impuesto de registro, el cual tiene un valor del 0.7% del monto del capital asignado.
- 5.** Es obligatorio que con la empresa registrada y el PRE-RUT, se proceda a abrir una cuenta en una entidad bancaria. Sin la certificación de apertura de la cuenta, la DIAN no procederá a registrar el RUT como definitivo.
- 6.** Con el certificado bancario se debe tramitar en la DIAN el RUT definitivo.
- 7.** Se debe entregar el RUT definitivo aportado por la DIAN a la Cámara de Comercio para que en el Certificado de existencia y representación legal de la compañía, ya no figure como provisional.
- 8.** En la DIAN, se debe solicitar una resolución de facturación, en principio manual. Sin facturas es posible contratar, pero no se pueden cobrar los servicios.

9. Toda compañía debe solicitar la Inscripción de Libros en la Cámara de Comercio; éstos serán el Libro de actas y el Libro de accionistas. La falta de registro de los libros acarrea la pérdida de los beneficios tributarios.
10. Se debe registrar a la empresa en el sistema de Seguridad Social, para poder contratar empleados.

4.1.8. Plan de negocio

Un plan de negocios es una herramienta para el emprendedor o empresario, donde se describe un negocio, se estudia la situación del mercado y se plantean las estrategias para alcanzar las metas, minimizando la incertidumbre y el riesgo al momento de la creación o crecimiento de una empresa o negocio.

El plan de negocios es la carta de presentación para posibles inversionistas y para buscar financiamiento, facilitando el análisis de la viabilidad y factibilidad financiera, técnica y organizacional.

Además se debe contar una planeación de la implementación de las estrategias necesarias para lograr las metas en los tiempos presupuestados, la planeación debe incluir con claridad los resultados finales esperados y los criterios de medición del cumplimiento de estos, se deben identificar las oportunidades y prever las dificultades, incluyendo las estrategias para su prevención o corrección.

El análisis del mercado debe estar enfocado en la recolección y análisis de datos e información sobre los clientes, el mercado existente y la competencia; para así poder determinar que porción de la población comprará el producto o servicio, cuál será el valor de venta y cómo será su comercialización, basándose en todas las variables del mercado.

En cuanto al análisis del mercado hay cuatro aspectos que son muy importantes, los cuales son:

- Estudio de la demanda del mercado existente y a futuro
- Estudio de la oferta del mercado actual y futura junto con la competencia existente
- Estrategias de mercadeo del producto o servicio ofrecido (Publicidad y ventas)
- Disponibilidad, calidad y precios de los recursos e insumos básicos para la creación del producto o servicio

También es muy importante la estructura organizacional y administrativa de la empresa a crear, junto con todas las estrategias, procesos y procedimientos a seguir por la empresa; es por ello que se debe determinar todo el recurso humano necesario para desarrollar la actividad o servicio, tanto en el área administrativa como operacional, la locación o infraestructura para el funcionamiento de la empresa, los muebles y enseres necesarios, el equipo, la herramienta y la tecnología necesaria para la elaboración del producto o prestación del servicio, los procesos y procedimientos de la empresa y los recursos financieros para atender toda el área administrativa de la empresa.

En la parte financiera es importante ordenar y sistematizar datos e información de carácter monetario generado por el análisis de mercado y el análisis organizacional-administrativo. La sistematización de la información financiera consiste en identificar y ordenar los ingresos y egresos del funcionamiento propio de la empresa. La información de ingresos se deduce a partir de la demanda proyectada en el análisis del mercado.

Se debe tener en cuenta los impuestos generados por las ganancias obtenidas ya que este gasto es una consecuencia directa de los resultados contables de la empresa.

4.1.9. Modelo de negocios Canvas

Este modelo fue creado por Alexander Osterwalder (*teórico de negocios Suizo, nacido en 1974*). *“El modelo de negocio describe los fundamentos mediante los cuales una organización realiza elecciones estratégicas para la creación, captura y distribución de valor, a través de la entrega de productos y/o servicios a sus clientes, obteniendo una rentabilidad,*

tanto para la propia organización como para la sociedad donde opera (Ref. Shafer, Smith y Linder)”, es decir es un método que permite medir sistemáticamente los elementos que generan valor al negocio o empresa, para así determinar los beneficios e ingresos y especificar los recursos y actividades esenciales que determinan los costos más importantes. Para la explicación y aplicación de este método se debe dividir en nueve módulos básicos, los cuales son:

- **Segmentos de clientes:** Realizar una segmentación de los clientes de acuerdo a sus características, de manera homogénea, donde se describan sus necesidades las cuales deben diferenciarse claramente.
- **Propuestas de valor:** Definir los productos y servicios que se ofrece a cada segmento para así identificar el valor de cada uno, a cada propuesta de valor se le debe definir el producto o servicio más importante y el nivel de servicio.
- **Canales de distribución y comunicación:** Se debe establecer el método por el cual se llegará a los clientes, es decir el canal adecuado, para la cual se tiene en cuenta variables como información, evaluación, compra entrega y postventa.
- **Relación con el cliente:** En este numeral se tiene como objeto identificar cuáles son los costos generados por el contacto y la comunicación permanente con los clientes, entonces si el costo del producto o servicio es alto la relación con los clientes se hace más estrecha por lo tanto más costosa.
- **Fuentes o flujos de ingreso:** Identificar qué capacidad monetaria tiene cada segmento y saber de dónde vienen sus ingresos (ventas, comisiones, licencias, etc.). Para así tener una visión de cuáles segmentos son más rentables y cuáles no.
- **Recursos claves:** Se identifican en esta etapa los recursos que se hacen necesarios para crear y hacer llegar las ofertas a los clientes, teniendo en cuenta datos obtenidos anteriormente.

- **Actividades claves:** Se trata de identificar cuáles son esas actividades críticas o claves que se tienen que ejecutar para que el modelo de negocio funcione (generación de oferta).
- **Acciones o alianzas claves:** En esta etapa se determinan esas acciones fundamentales para que el modelo de negocio funcione, con base a asociaciones estratégicas con otras empresas como son proveedores, clientes y accionistas.
- **Estructuras de costos:** Se define en esta etapa los costos de funcionamiento del negocio en el inicio, lo que arrojará la utilidad del negocio

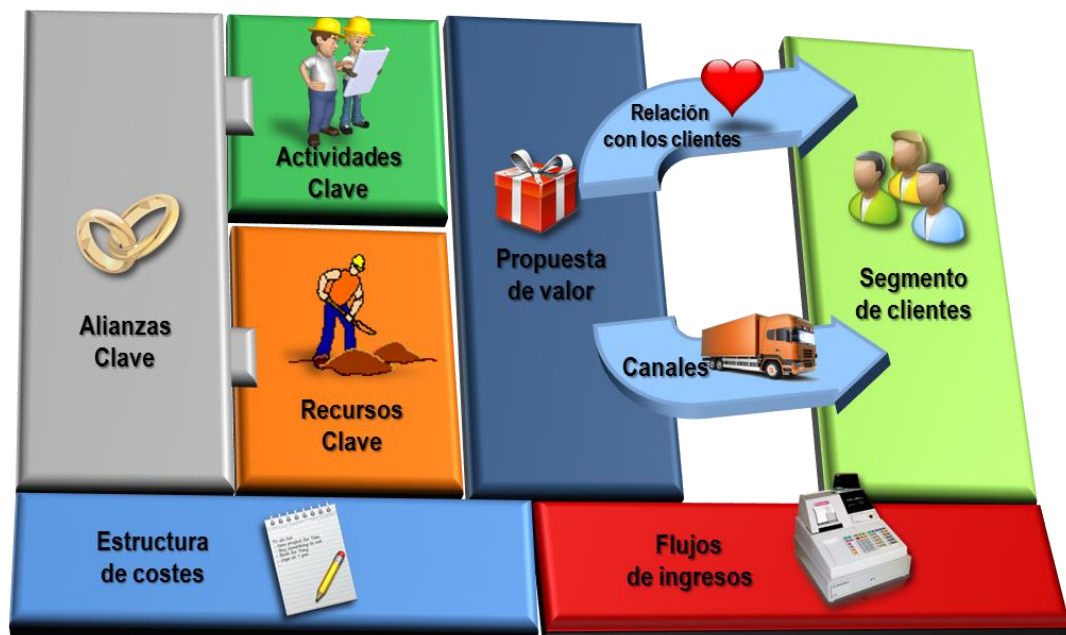


Imagen 1: Modelo de Negocios metodología Canvas. Obtenido de:
<http://abcdelemprendedor.blogspot.com/2014/03/metodo-canvas.html>

4.2. MARCO CONCEPTUAL

- **Acabados:** Son todos los revestimientos o recubrimientos que se le aplican o instalan a sobre una superficie de obra negra, para darle terminación a las obras, quedando ésta con un aspecto habitable.
- **Bien o producto:** Es el conjunto de propiedades tangibles fácilmente identificables donde se incluyen características propias de producto como, precio, fabricante, empaque, entre otros, y que poseen nombres de fácil comprensión para las personas.
- **Cliente:** Sujeto o entidad que accede o adquiere, recursos, productos, bienes o servicios.
- **Construcción:** Es el arte o técnica de fabricar edificios e infraestructuras, que exija con antelación disponer de un proyecto predeterminado, y para concretarse se debe unir diversos elementos de acuerdo a un orden establecido.
- **Demanda:** Es la cantidad y la calidad de los bienes y servicios que pueden ser adquiridos por los consumidores en los distintos precios del mercado.
- **Egresos:** Decrementos en el patrimonio de la empresa, ya sea por salidas o disminución en el valor de los activos, o de aumento de los pasivos, siempre que no tengan su origen en distribuciones a los socios o propietarios.
- **Empresa:** Se entiende como un sistema con su entorno que materializa una idea de forma planificada (Industria o Institución), generando satisfacción a las demandas y deseos de clientes, a través de una actividad comercial.
- **Estructura organizacional:** Jerarquía de subordinación dentro de las entidades que colaboran y contribuyen a ejecutar un objetivo en común; permite la asignación de responsabilidades dependiendo de las funciones a las diferentes personas o departamentos de la entidad.
- **Estudio de mercado:** Proceso sistemático de recolección y análisis de información con el fin de determinar la viabilidad comercial de una actividad económica.

- **Ingresos:** Incrementos en el patrimonio de la empresa, ya sea por entradas o aumentos en el valor de los activos, o de disminución de los pasivos, siempre que no tengan su origen en aportaciones a los socios o propietarios.
- **Inmueble:** Un bien que no se puede transportar y que está unido al terreno, como son los edificios, las casas, las parcelas o terrenos. Este tipo de bienes forman parte de lo que se conoce como bienes raíces, ya que están íntimamente vinculados al suelo.
- **Insumo:** Se denomina al insumo un bien utilizado para la producción de otros bienes; los insumos suelen perder sus propiedades o características para transformarse o pasar a ser parte del producto final.
- **Mercado:** Proceso mediante el cual los ofertantes y demandantes entran en una relación comercial a fin de realizar transacciones o intercambios comerciales.
- **Oferta:** Cantidad de bienes y servicios que se encuentran disponibles para ser vendidos o comercializados a los distintos precios del mercado.
- **Recurso:** fuentes o materiales combinados de los cuales se crea un bien o un servicio.
- **Reformas:** Es el proceso de cambio de aspecto y/o de funcionalidad de una estructura, es decir, una modificación en la forma, tamaño de la misma, con fines de remodelamiento y/o adaptación a otros usos.
- **Servicio:** Puede entenderse como bien de carácter no material, siendo un grupo de tareas o actividades desarrolladas para satisfacer necesidades y exigencias de los clientes.
- **Viabilidad:** Se define como la posibilidad de llevarse a cabo, con base a sus cualidades y características, por lo tanto para el presente, indica la predicción del éxito o fracaso de un proyecto.

5. DISEÑO METODOLÓGICO

5.1. TIPO DE INVESTIGACIÓN

Estudio de casos, específicamente para la creación de una empresa.

5.2. MÉTODO

Se utilizará un método deductivo, basado en aplicar un estudio de viabilidad desde la teoría de proyectos para caracterizar las particularidades del mercado y las condiciones administrativas, financieras y técnicas, teniendo como producto final un modelo de negocio que será el instrumento para tomar la decisión de ejecutar dicho proyecto.

6. IMPACTOS

El impacto principal que se generará con el presente estudio de casos, denota primordialmente a nivel organizacional, en donde se podría contar con un estudio de viabilidad que oriente una adecuada caracterización de alternativas que tengan definidas criterios que faciliten la toma de decisiones, basándose en teorías que conectan los aspectos administrativos, de mercado financieros y modelo de negocio. Adicional a ello se explorará un mercado potencial en el tema de inmuebles tanto nuevos como usados, tomando como base las necesidades, las expectativas, gustos y deseos de los clientes potenciales, ofreciendo servicios y productos con calidad y garantía. Todo esto con el fin de poder implementar el resultado final del presente trabajo, puesto que para los autores forma una idea de negocios que pretenden materializar como futuros emprendedores.

Este estudio también proporciona, con base a criterios fundamentados, en caso de determinar la viabilidad de la empresa, que en el momento de creación de la esta, se tenga la certeza de que perdure en el tiempo, generando así la responsabilidad social frente a las personas que estarían laborando allí; es decir, que el empleado pueda contar con una empresa viable, estable y sostenible, pero que corresponda a la naturaleza y objeto del mercado.

7. ANÁLISIS Y RESULTADOS

7.1. DESCRIPCIÓN Y ANÁLISIS DEL MERCADO

7.1.1. Sector de la Construcción en Medellín y municipios aledaños: Venta de Vivienda Nueva

Entendiendo este sector como la comercialización y prestación de servicios de arquitectura, ingeniería y consultoría, incluyendo el diseño y los estudios, las asesorías técnicas, la gerencia de los proyectos, la supervisión e interventorías, la gestión de calidad, entre otros; tanto para la construcción de inmuebles residenciales o comerciales como para las grandes obras de infraestructura, se puede deducir claramente que este sector es uno de los más influyentes en la economía de un país o en el presente caso, en la economía de una ciudad. Involucrando un amplio número de sectores dedicados a la producción de materiales, insumos, maquinaria, bienes intermedios y finales, necesarios para llevar a cabo la construcción de viviendas, edificaciones y obras civiles; constituyéndose en pilar fundamental del desarrollo territorial, social y económico; tanto por su aporte en la generación de empleo como en el crecimiento económico.

En Colombia el sector de la Construcción, en los últimos años, ha sido alrededor del 7% del PIB del país, adicional a ello representa el 6% del empleo. Para el caso propio de la Ciudad de Medellín, en el año 2015 el sector de la Construcción representa el 8% del PIB regional y genera 7.2% de empleo. Según el Gerente de Camacol Antioquia, Eduardo Loaiza Posada, *“Camacol Antioquia proyecta un año 2015 estable, muy dinámico pero muy positivo para el sector de la construcción en Antioquia, histórico en número de proyectos, más de 1.000, histórico en cifras de inversión entre sector público y privado, la construcción va a mover cerca de 13.9 billones de pesos, en ventas estaremos cercanos al año pasado, al 2012, 2013, 2014, cerca entre 20.000 y 21.000 unidades de vivienda... Bello está generando unas ventas*

al año de cerca de 4.000 unidades de 21.000 unidades estamos hablando del 20%... Envigado también sigue siendo muy dinámico, Itagüí este año dobla el ritmo que traía en construcción y el Oriente como Rionegro consolida que en los últimos tres años o cuatro años, está multiplicándose por 4 o 5 veces las dinámicas en esta zona.” (Ref. Cámara de Comercio de Medellín, disponible en: <http://www.camaramedellin.com.co/site/Noticias/la-construccion-en-2015-segun-camacol.aspx>)

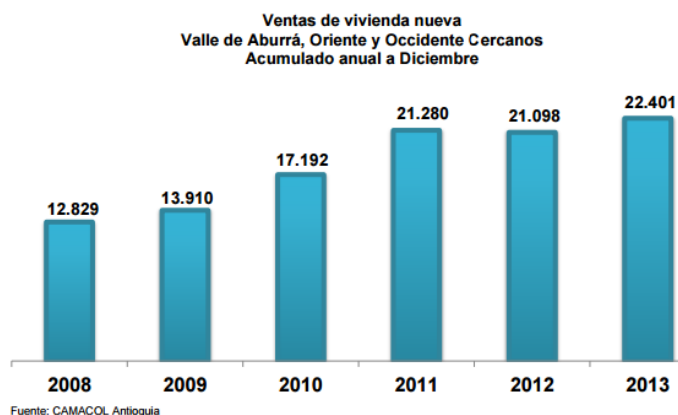
Para el caso propio de la Ciudad de Medellín, la demanda habitacional no solo se supe en la ciudad de manera directa, los municipios aledaños del Valle de Aburra como son Bello, Sabaneta, Itagüí, La Estrella y Envigado, y municipios del Oriente y Occidente cercanos a la ciudad, de acuerdo a sus Planes de Ordenamiento Territorial, Planes de Desarrollo y Planes Parciales, generan posibilidad de traslado de la demanda habitacional de la Ciudad de Medellín hacia estos municipios, es por ello que dentro del presente análisis de mercado incluiremos el desarrollo de construcciones residenciales adelantadas en dichos municipios.

Con el fin de estudiar más a fondo el comportamiento del sector de la construcción en la ciudad de Medellín y sus municipios aledaños, se realiza por parte del grupo investigativo del presente trabajo una entrevista con el Director Técnico y de Formación de CAMACOL, el Doctor Alejandro León Botero Baena (Ver Anexo 1); en donde ratifica el comportamiento altamente dinámico que ha tenido la actividad edificadora en el Departamento de Antioquia, superando las cifras esperadas para el año 2015, siendo el año con más ventas registrados hasta la historia, alrededor de 25.000 unidades de vivienda vendidas hasta el mes de Junio de 2015.

Teniendo en cuenta que según los estudios realizados por CAMACOL y dicho propiamente por el Doctor Alejandro León Botero Baena en la entrevista sostenida con él, desde el inicio de ventas hasta el momento mismo de entrega de las viviendas transcurren aproximadamente entre 18 y 20 meses, es por eso que para el día de hoy, la oferta de

mercado existente en inmuebles nuevos para la empresa que se desea crear es las ventas acumuladas para el mes de diciembre del año 2013, para el próximo año serán las ventas acumuladas del año 2014, las ventas del presente año será la futura oferta para el año 2017 y así sucesivamente. Estos datos son de suma importancia puesto que se espera que con el modelo de negocios planteado, la empresa pueda perdurar en el tiempo, con proyecciones acertadas del mercado.

Según el Informe Mensual de Ventas de vivienda nueva realizado por CAMACOL Regional Antioquia, para el mes de diciembre de 2013 se realizaron ventas de 22.401 viviendas nuevas en el Valle de Aburra, Oriente y Occidente Cercanos (Ver Grafica 1)

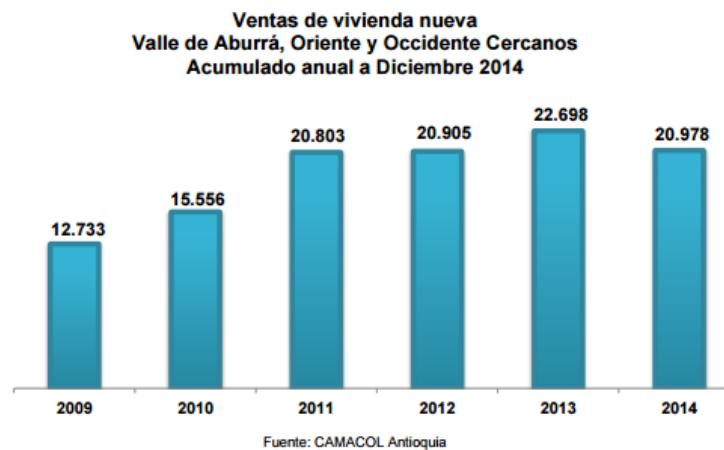


Grafica 1: Ventas de vivienda nueva entre los años 2008 y 2013 en el Valle de Aburra, Oriente y Occidente cercanos. Obtenido del Informe Mensual de Ventas de vivienda de Diciembre 2013, CAMACOL Regional Antioquia.

Se puede observar en la Grafica 1, que la actividad edificadora ha venido en aumento durante los últimos años, corroborando la dinámica del mercado y la alta oferta disponible en cuanto actividades constructivas y afines. Con el valor de venta acumulado para el año 2013 de 22.401 se supondrá la oferta inicial para vivienda nueva, al día de hoy, con la cual se desarrollara el modelo financiero para el plan de negocios de la empresa dedicada a la Consultoría, Asesoría, Reformas y Acabados.

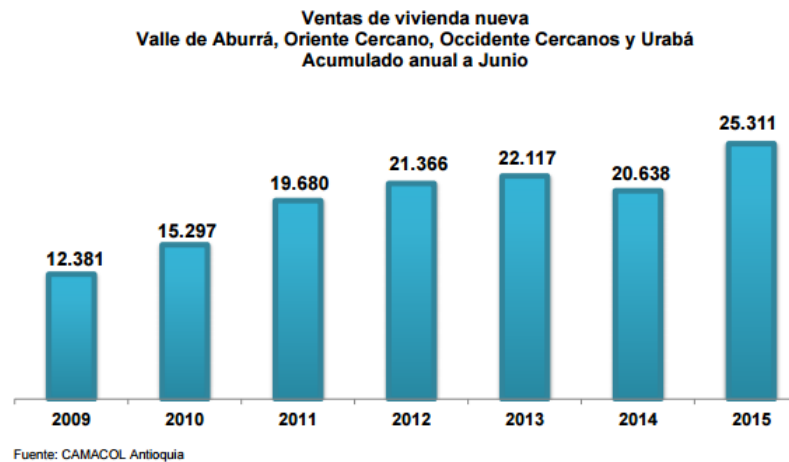
Para el año siguiente, con el fin de contar con los datos suficientes para proyectar un flujo que represente el estado financiero que se desea tener en la empresa que se quiere crear con base a la oferta del mercado en cuanto a la vivienda nueva, se evaluarán las ventas acumuladas al mes de diciembre del año 2014 y lo acumulado hasta la fecha para el año 2015.

En el año 2014, para el mes de diciembre el acumulado en ventas, según el Informe Mensual de Ventas de vivienda del año 2014 de CAMACOL Regional Antioquia fue de 20.978 (Ver Grafica 2), allí se observa una pequeña caída de la actividad edificadora con respecto al año anterior, sin embargo, estos valores evidencian aun una amplia oferta, siendo de cierta manera estable. Con este valor se proyectara la oferta en cuanto a vivienda nueva para el año 2016, y será tenido en cuenta para el flujo o modelo financiero de la empresa que se quiere crear.



Grafica 2: Ventas de vivienda nueva entre los años 2009 y 2014 en el Valle de Aburra, Oriente y Occidente cercanos. Obtenido del Informe Mensual de Ventas de vivienda de Diciembre de 2014, CAMACOL Regional Antioquia.

Para el mes de Junio de 2015, CAMACOL tiene ya contabilizados el número total de ventas, que como se dijo anteriormente ha batido records, en donde se ha realizado 25.311 ventas de vivienda nueva (Ver Grafica 3). Para el análisis financiero de la empresa se tomara este número de ventas como proyección del año 2017, se debe tener en cuenta que esta cantidad de ventas aumentará durante el transcurso de los 6 meses que aún faltan del año 2015.

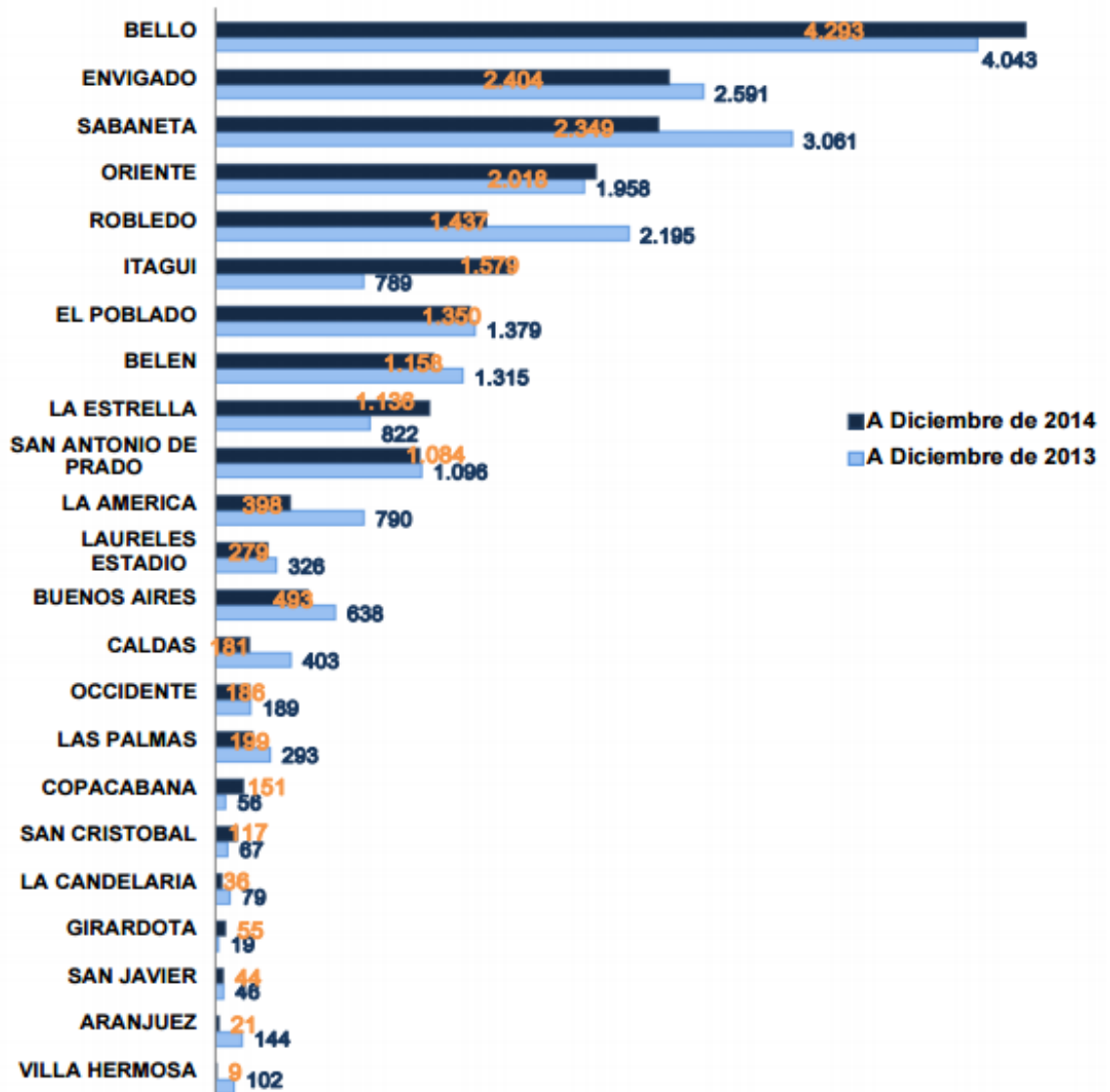


Grafica 3: Ventas de vivienda nueva entre los años 2009 y 2015 en el Valle de Aburra, Oriente, Occidente cercanos y Urabá. Obtenido del Informe Mensual de Ventas de vivienda Junio de 2015, CAMACOL Regional Antioquia.

En cada análisis que se realice para el modelo de negocios que se desea implementar, es importante saber a qué público se debe dirigir el modelo de negocios y la ubicación de este público, como se mencionó anteriormente la demanda habitacional en la ciudad de Medellín también se supe en municipios aledaños, dentro de los datos que estudia CAMACOL se encuentra la cantidad de ventas de viviendas nuevas por municipio y discriminado por barrios, en donde se observa claramente que por parte de los municipios las viviendas nuevas se ubican primordialmente en Bello, Envigado, Sabaneta, Municipios del Oriente, Itagüí y La Estrella. En cuanto a los barrios la mayor cantidad de viviendas nuevas se ubican en Robledo, Poblado, Belén y San Antonio de Prado (Ver Grafica 4 y 5).

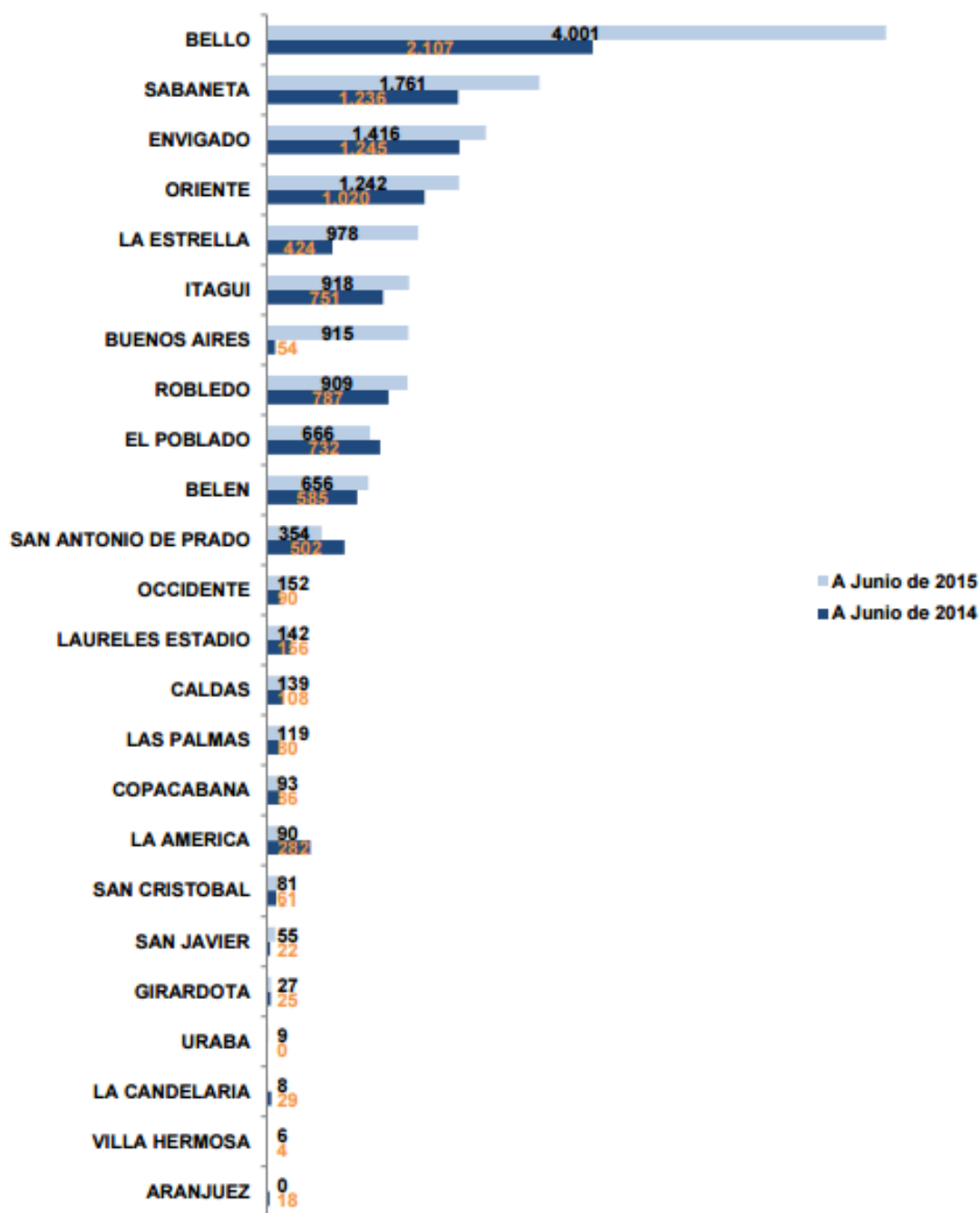
Fuente: CAMACOL Antioquia

Acumulado año corrido de ventas de vivienda nueva



Grafica 4: Ventas de vivienda nueva para los años 2013 y 2014 en el Valle de Aburrá, Oriente y Occidente cercanos. Obtenido del Informe Mensual de Ventas de vivienda Diciembre de 2014, CAMACOL Regional Antioquia.

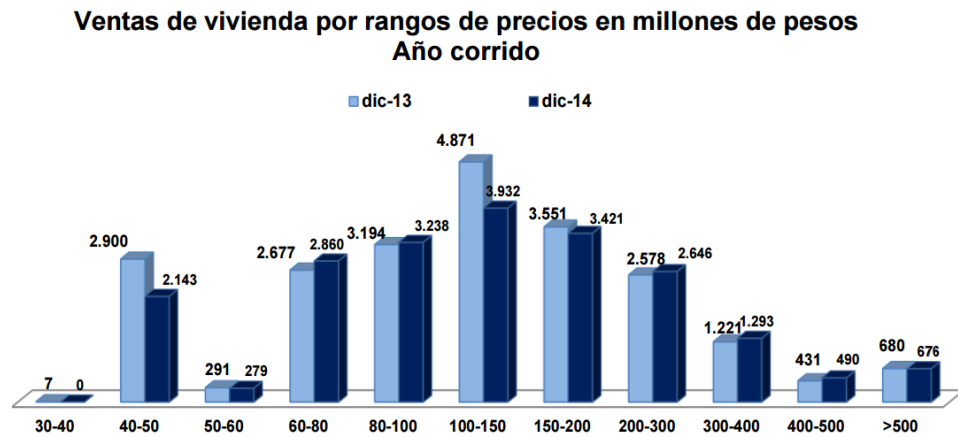
Acumulado año corrido de ventas de vivienda nueva



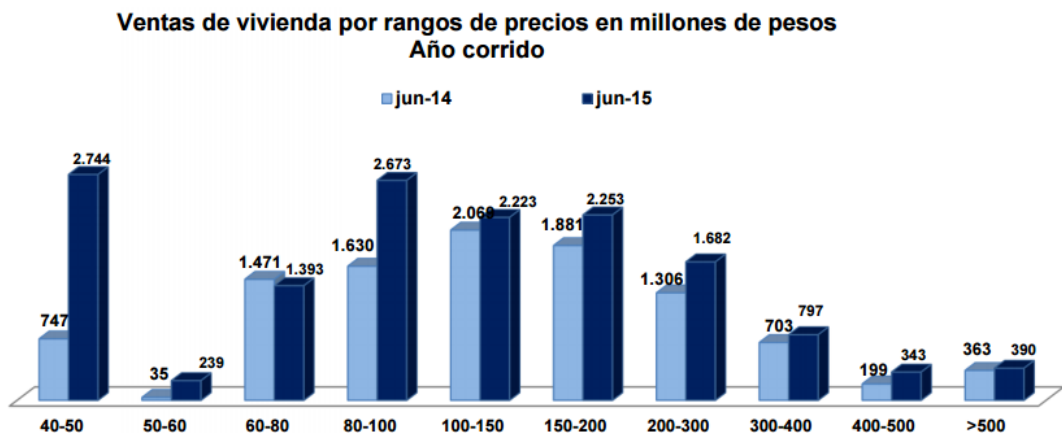
Fuente: CAMACOL Antioquia

Grafica 5: Ventas de vivienda nueva para los años 2014 y 2015 en el Valle de Aburra, Oriente y Occidente cercanos. Obtenido del Informe Mensual de Ventas de vivienda Junio 2015, CAMACOL Regional Antioquia.

Adicional a esto, para poder entender un poco más la dinámica del mercado, se enmarca la vivienda nueva en un estrato socioeconómico, el cual está asociado al precio de venta del inmueble, para ello CAMACOL proporciona en sus estudios la cantidad de viviendas nuevas vendidas de acuerdo al precio de venta, a continuación se muestra en la Grafica 6 y 7 estos datos.



Grafica 6: Ventas de vivienda nueva por rangos de precios en millones de pesos para los años 2013 y 2014 en el Valle de Aburra, Oriente y Occidente cercanos. Obtenido del Informe Mensual de Ventas de vivienda de Diciembre 2014, CAMACOL Regional Antioquia.



Grafica 7: Ventas de vivienda nueva por rangos de precios en millones de pesos para los años 2014 y 2015 en el Valle de Aburra, Oriente y Occidente cercanos. Obtenido del Informe Mensual de Ventas de vivienda de Junio de 2015, CAMACOL Regional Antioquia.

Se observa claramente que la mayor venta de vivienda se encuentra entre un valor de 40 a 50 millones y de 80 a 300 millones de pesos.

Se realizan una serie de encuestas en los proyectos ubicados en el Valle de Aburra de manera aleatoria, en los estratos 3, 4, 5 y 6; 15 encuestas por cada estrato para un total de 60 encuestas, en donde se encontraron varios datos de interés; en la Imagen 2 se observa el formato de la encuesta, en donde se consignó la información básica de cada proyecto junto con 6 preguntas relacionadas con los acabados que ofrecen para la vivienda, en el Anexo 2 se podrán encontrar todas las encuestas realizadas.


 UNIVERSIDAD DE MEDELLIN		UNIVERSIDAD DE MEDELLIN ESPECIALIZACION GERENCIA DE CONSTRUCCIONES TRABAJO DE GRADO: ESTUDIO DE VIABILIDAD PARA LA CREACION DE UNA EMPRESA DE ASESORIA, CONSULTORIA, REFORMAS Y ACABADOS EN INMUEBLES NUEVOS Y USADOS RESPONSABLES: KARENN GOMEZ, EDWIN PELAEZ
PROYECTO:	DIRECCION:	
CONSTRUCTORA:	ESTRATO DEL PROYECTO:	
CANTIDAD DE VIVIENDAS:	METRO CUADRADO PROMEDIO:	
PRECIO DE VENTA DEL METRO CUADRADO:		
<p>La información consignada en la siguiente encuesta solo se usará con fines académicos. Responda la información basándose únicamente en el Proyecto descrito en la parte superior del presente formato. En los casos en los que la pregunta no aplique escribir N/A.</p>		
1. ¿Las viviendas se entregan con o sin acabados?		
2. ¿Cuál es el porcentaje de viviendas que se venden sin acabados?		
3. ¿Ofrecen paquete de acabados al cliente?		
4. ¿Qué porcentaje de las viviendas adquieren el paquete de acabados de la Constructora?		
5. ¿Cuánto es el valor de venta del paquete de acabados ofrecido por la Constructora?		
6. ¿De que consta el paquete de acabados ofrecido por la Constructora?		

Imagen 2: Formato de encuesta para el análisis del mercado potencial.

Tabla 1: Consolidado de las encuestas realizadas a diferentes proyectos en el Valle de Aburra

PROYECTO	UBICACIÓN	ESTRATO	CANTIDAD DE VIVIENDAS	AREAS (M2)		VALOR METRO CUADRADO	VALOR DE LA VIVIENDA (Desde)	VENDIDA CON ACABADOS		PAQUETE DE ACABADOS		PORCENTAJE DE VIVIENDAS CON ACABADOS		PORCENTAJE DE VIVIENDAS SIN ACABADOS	VALOR DEL PAQUETE DE ACABADOS (Desde)	OBSERVACIONES
				DESDE	HASTA			SI	NO	SI	NO	BASICOS	PLUS			
La Vida es Bella	Bello	3	900	62	68	\$ 1.580.000,00	\$ 97.960.000,00		X	X		0%	8%	92%	\$ 22.000.000,00	El paquete incluye estuco, pintura, piso, carpintería en madera y baños terminados
El Pomar	Robledo	3	347	44,58		\$ 1.435.621,00	\$ 63.999.984,18		X	X		0%	40%	60%	\$ 11.000.000,00	El paquete incluye estuco, pintura, piso, carpintería en madera y baño terminado con cabina y espejo, cielo en perlita
Colina Verde	Itagüí	3	240	56,3		\$ 1.436.944,00	\$ 80.899.947,20		X		X	0%	0%	100%		
Luna del Valle	Robledo	3	768	46,16		\$ 1.501.792,00	\$ 69.322.718,72		X		X	0%	0%	100%		
Luna del Bosque	Robledo	3	576	51,56		\$ 1.480.637,00	\$ 76.341.643,72		X		X	0%	0%	100%		
Sendero Verde	Itagüí	3	800	56,3		\$ 1.593.971,00	\$ 89.740.567,30		X		X	0%	0%	100%		
Los Arboles	Bello	3	528	54,8	69,9	\$ 2.100.000,00	\$ 115.080.000,00		X	X		0%	50%	50%	\$ 17.900.000,00	Piso, mueble carpintería en madera, baños terminados con cabina y espejos y estuco y pintura
Molinos del Sol	Bello	3	454	54,5	56,5	\$ 1.400.000,00	\$ 76.300.000,00		X		X	0%	0%	100%		
Arboleda del Campo	Bello	3	760	48,4	54,4	\$ 1.645.785,00	\$ 79.655.994,00		X		X	0%	0%	100%		
Mirasol de la Colina	Bello	3	813	48	54	\$ 1.518.770,00	\$ 72.900.960,00		X		X	0%	0%	100%		
Portón de la Hacienda	San Antonio de Prado	3	517	38		\$ 1.234.421,00	\$ 46.907.998,00		X		X	0%	0%	100%		

PROYECTO	UBICACIÓN	ESTRATO	CANTIDAD DE VIVIENDAS	AREAS (M2)		VALOR METRO CUADRADO	VALOR DE LA VIVIENDA (Desde)	VENDIDA CON ACABADOS		PAQUETE DE ACABADOS		PORCENTAJE DE VIVIENDAS CON ACABADOS		PORCENTAJE DE VIVIENDAS SIN ACABADOS	VALOR DEL PAQUETE DE ACABADOS (Desde)	OBSERVACIONES
				DESDE	HASTA			SI	NO	SI	NO	BASICOS	PLUS			
Puerta Madera	Bello	3	1450	64,4		\$ 1.945.652,00	\$ 125.299.988,80		X	X		0%	60%	40%		Con todos los acabados
Capella	La Estrella	3	480	53	68	\$ 1.820.000,00	\$ 96.460.000,00		X	X		0%	70%	30%	\$ 13.780.000,00	El paquete incluye todos los acabados
Nuevo Madera	Bello	3	1800	55	57	\$ 1.770.000,00	\$ 97.350.000,00		X		X	0%	0%	100%		
Reserva de Bucaros	Bello	3	450	64,48	85,08	\$ 1.950.000,00	\$ 125.736.000,00		X	X		0%	55%	45%	\$ 24.690.000,00	El paquete incluye todos los acabados
Cite	Las Palmas	4	416	68	87	\$ 3.250.000,00	\$ 221.000.000,00	X			X	0%	100%	0%		No se ofrecen reformas
Pitriza	La Estrella	4	318	50	67	\$ 2.250.000,00	\$ 112.500.000,00	X		X		20%	80%	0%	\$ 15.000.000,00	El precio de venta incluyen acabados básicos
Cactus	Itagüí	4		60,65	73,29	\$ 2.680.000,00	\$ 162.542.000,00	X			X	0%	100%	0%		
Ceiba Sagrada	Itagüí	4	248	95,6	110	\$ 3.410.041,00	\$ 325.999.919,60	X			X	0%	100%	0%		Se ofrecen reformas
Ariza	Itagüí	4	378	65	87,95	\$ 2.992.472,00	\$ 194.510.680,00	X			X	0%	100%	0%		Se ofrecen reformas
Frontera de Suramérica	Itagüí	4	96	48		\$ 1.937.000,00	\$ 92.976.000,00	X			X	0%	100%	0%		
Amonte	Sabaneta	4	810	66	74	\$ 2.609.848,00	\$ 172.249.968,00	X		X		0%	100%	0%	\$ 25.000.000,00	El valor incluyen acabados básicos se puede adquirir paquetes de acabados hasta 25,000,000 incluyendo diversas reformas

PROYECTO	UBICACIÓN	ESTRATO	CANTIDAD DE VIVIENDAS	AREAS (M2)		VALOR METRO CUADRADO	VALOR DE LA VIVIENDA (Desde)	VENDIDA CON ACABADOS		PAQUETE DE ACABADOS		PORCENTAJE DE VIVIENDAS CON ACABADOS		PORCENTAJE DE VIVIENDAS SIN ACABADOS	VALOR DEL PAQUETE DE ACABADOS (Desde)	OBSERVACIONES
				DESDE	HASTA			SI	NO	SI	NO	BASICOS	PLUS			
Girasoles	La América - Calasanz	4	202	55		\$ 2.545.454,00	\$ 139.999.970,00	X			X	100%	0%	0%		Los acabados que entregan son acabados básicos, por lo tanto todas las viviendas pueden ser oferta disponible en el mercado
El Rosal	La América - Calasanz	4	400	63,73	80,59	\$ 2.761.650,00	\$ 175.999.954,50	X			X	0%	100%	0%		
Ciudad de los Bosques	Sabaneta	4	1700	60	77	\$ 2.900.000,00	\$ 174.000.000,00	X			X	0%	100%	0%		
Barcelona	Itagúí	4	520	60	76	\$ 2.500.000,00	\$ 150.000.000,00	X			X	0%	100%	0%		Se ofrecen reformas
Lisboa	Sabaneta	4	336	56,66	65,58	\$ 2.400.000,00	\$ 135.984.000,00	X			X	100%	0%	0%	\$ 22.500.000,00	Se entrega con acabados básicos, estuco, una mano de pintura, mesón en acero inoxidable y baño social completamente terminado
Orange	Los Colores	4	460	57	78	\$ 2.700.000,00	\$ 153.900.000,00	X			X	50%	50%	0%	\$ 17.000.000,00	Se entrega con acabados básicos, estuco, una mano de pintura, marcos de las puertas y baño social completamente terminado
Baluarte	Sabaneta	4	188	96	125	\$ 2.850.000,00	\$ 273.600.000,00	X			X	0%	100%	0%		No se ofrecen reformas

PROYECTO	UBICACIÓN	ESTRATO	CANTIDAD DE VIVIENDAS	AREAS (M2)		VALOR METRO CUADRADO	VALOR DE LA VIVIENDA (Desde)	VENDIDA CON ACABADOS		PAQUETE DE ACABADOS		PORCENTAJE DE VIVIENDAS CON ACABADOS		PORCENTAJE DE VIVIENDAS SIN ACABADOS	VALOR DEL PAQUETE DE ACABADOS (Desde)	OBSERVACIONES
				DESDE	HASTA			SI	NO	SI	NO	BASICOS	PLUS			
Magdalena de la Cuenca	Envigado	4	264	64	67	\$ 2.480.000,00	\$ 158.720.000,00	X		X		55%	45%	0%	\$ 15.000.000,00	Se entrega con acabados básicos, el paquete tiene todos los acabados incluyendo la carpintería en madera
Brassia	Las Palmas	5	68	90	125	\$ 3.900.000,00	\$ 351.000.000,00	X			X	0%	100%	0%		Se ofrecen reformas
Terrazas del Encanto	Las Palmas	5	23	80		\$ 3.600.000,00	\$ 288.000.000,00	X			X	0%	100%	0%		Se ofrecen reformas
Acquavella	Las Palmas	5	50	92	124	\$ 3.900.000,00	\$ 358.800.000,00	X			X	0%	100%	0%		Se ofrecen reformas
Almendra	Robledo - Pilarica	5	215	63,7	71,25	\$ 2.448.673,00	\$ 155.980.470,10	X			X	0%	100%	0%		Se ofrecen reformas
Viña del Mar	Sabaneta	5	284	76	105	\$ 2.950.000,00	\$ 224.200.000,00	X			X	0%	100%	0%		Se ofrecen reformas
Felisa	Envigado	5	192	93,49	139,35	\$ 3.500.000,00	\$ 327.215.000,00	X			X	0%	100%	0%		Se ofrecen reformas
Nativo Madera	Envigado	5	96	131	181	\$ 4.000.000,00	\$ 524.000.000,00	X			X	0%	100%	0%		Se ofrecen reformas
Nativo Flora	Envigado	5	256	94	120	\$ 4.000.000,00	\$ 376.000.000,00	X			X	0%	100%	0%		Se ofrecen reformas
Nativo Arena	Envigado	5	256	79,9	122	\$ 4.000.000,00	\$ 319.600.000,00	X			X	0%	100%	0%		Se ofrecen reformas
Beneto	Envigado	5	48	84,8	114,2	\$ 3.250.000,00	\$ 275.600.000,00	X			X	0%	100%	0%		Se ofrecen reformas
Entreparques	Envigado	5	280	88	99	\$ 3.450.000,00	\$ 303.600.000,00	X			X	0%	100%	0%		Se ofrecen reformas
Regatta	Envigado	5	208	77	130	\$ 3.950.000,00	\$ 304.150.000,00	X			X	0%	100%	0%		Se ofrecen reformas
Brujas Campestres	Envigado	5	304	92		\$ 3.300.000,00	\$ 303.600.000,00	X			X	0%	100%	0%		Se ofrecen reformas
Brezzo	Envigado	5	56	77,85	89,6	\$ 3.700.000,00	\$ 288.045.000,00	X			X	0%	100%	0%		Se ofrecen reformas
Reserva del Rio	Ciudad del Rio	5	380	79	121	\$ 3.900.000,00	\$ 308.100.000,00	X			X	0%	100%	0%		Se ofrecen reformas
Zagal	Poblado	6	136	90,19	205,21	\$ 4.150.000,00	\$ 374.288.500,00	X			X	0%	100%	0%		
Yerbabuena	Las Palmas	6	396	66,27	158	\$ 3.750.000,00	\$ 248.512.500,00	X			X	0%	100%	0%		
Ágata	Poblado	6	101	138,5	177,77	\$ 4.300.000,00	\$ 595.550.000,00	X			X	0%	100%	0%		Se ofrecen reformas

PROYECTO	UBICACIÓN	ESTRATO	CANTIDAD DE VIVIENDAS	AREAS (M2)		VALOR METRO CUADRADO	VALOR DE LA VIVIENDA (Desde)	VENDIDA CON ACABADOS		PAQUETE DE ACABADOS		PORCENTAJE DE VIVIENDAS CON ACABADOS		PORCENTAJE DE VIVIENDAS SIN ACABADOS	VALOR DEL PAQUETE DE ACABADOS (Desde)	OBSERVACIONES
				DESDE	HASTA			SI	NO	SI	NO	BASICOS	PLUS			
Botsuana	Poblado	6	41	85	128,8	\$ 4.200.000,00	\$ 357.000.000,00	X			X	0%	100%	0%		Se ofrecen reformas
Font	Poblado	6	208	124	157	\$ 4.300.000,00	\$ 533.200.000,00	X			X	0%	100%	0%		Se ofrecen reformas
Malawi	Poblado	6	120	90	111	\$ 4.000.000,00	\$ 360.000.000,00	X			X	0%	80%	20%		Se vendió 1 apartamento de 57 en obra gris, se ofrecen reformas
Stanza	Poblado	6	122	133	152	\$ 4.600.000,00	\$ 611.800.000,00	X			X	0%	100%	0%		Se ofrecen reformas
Atenas	Poblado	6	79	157	193	\$ 4.400.000,00	\$ 690.800.000,00	X			X	0%	100%	0%		Se ofrecen reformas
Finito	Poblado	6	251	86	113	\$ 4.199.010,00	\$ 361.114.860,00	X			X	0%	92%	8%		Se vendió 2 apartamentos de 239 en obra gris, se ofrecen reformas
London	Poblado	6	90	116	136	\$ 4.000.000,00	\$ 464.000.000,00	X			X	0%	100%	0%		Se ofrecen reformas
Shiraz	Poblado	6	55	111	123	\$ 4.000.000,00	\$ 444.000.000,00	X			X	0%	100%	0%		Se ofrecen reformas
Mila	Poblado	6	25	135	163	\$ 4.100.000,00	\$ 553.500.000,00	X			X	0%	100%	0%		Se ofrecen reformas
Oceanía	Las Palmas	6	210	102		\$ 3.650.000,00	\$ 372.300.000,00	X			X	0%	100%	0%		Se ofrecen reformas limitadas
Vigia de los Bosques	Las Palmas	6	96	217		\$ 5.250.000,00	\$ 1.139.250.000,00	X			X	0%	100%	0%		Se ofrecen reformas
Provincia de los Bosques	Las Palmas	6	48	128		\$ 5.250.000,00	\$ 672.000.000,00	X			X	0%	100%	0%		Se ofrecen reformas

En la Tabla 1 se puede observar un consolidado de la encuesta, en donde se relacionan los datos de manera que puedan ser tabulados para obtener la información necesaria para entender un poco más la dinámica del mercado edificador.

Se puede evidenciar que el estrato 3 varia con valores de vivienda entre 60 y 130 millones de pesos, el estrato 4 entre valores de 130 y 220 millones, el estrato 5 entre 220 y 360 millones y el estrato 6 de 360 millones en adelante, esto con excepción de algunos casos. Si comparamos estos rangos con los rangos de precios de ventas mostrados en las Gráficas 6 y 7 y utilizando un método de interpolación se puede encontrar los porcentajes de ventas de vivienda por estratos de los años 2013, 2014, 2015 y un promedio de estos 3 años (Ver tabla 2 y Grafica 8-9-10-11).

Tabla 2: Ventas de vivienda de acuerdo a su precio de venta comparado con la Tabla 1 para encontrar el porcentaje de ventas por estrato

Millones	2013 (Diciembre) CAMACOL Grafica 6	2013 (Diciembre) Interpolando	2014 (Diciembre) CAMACOL Grafica 6	2014 (Diciembre) Interpolando	2015 (Diciembre) CAMACOL Grafica 7	2015 (Junio) Interpolando	Estrato	Porcentajes (%)			Promedio (%)
								2013	2014	2015	
30-40	7	7	0	0	0	0	1-2	14,28	11,57	20,98	15,61
40-50	2.900	2.900	2.143	2.143	2.744	2.744					
50-60	291	291	279	279	239	239					
60-80	2.677	2.677	2.860	2.860	1.393	1.393	3	39,25	40,41	37,98	39,21
80-100	3.194	3.194	3.238	3.238	2.673	2.673					
100-130	4871	2.922	3.932	2.359	2.223	1.334					
130-150		1.949		1.573		889					
150-200	3.551	3.551	3.421	3.421	2.253	2.253	4	26,86	26,39	24,46	25,90
200-220	2.578	517	2.646	529	1.682	336					
220-300		2.061		2.117		1.343					
300-360	1.221	366	1.243	373	797	239	5	10,83	11,90	11,13	11,29
360-400		855		870		42					
400-500	431	431	490	490	343	343	6	8,78	9,73	5,45	7,99
500	680	680	676	676	390	390					

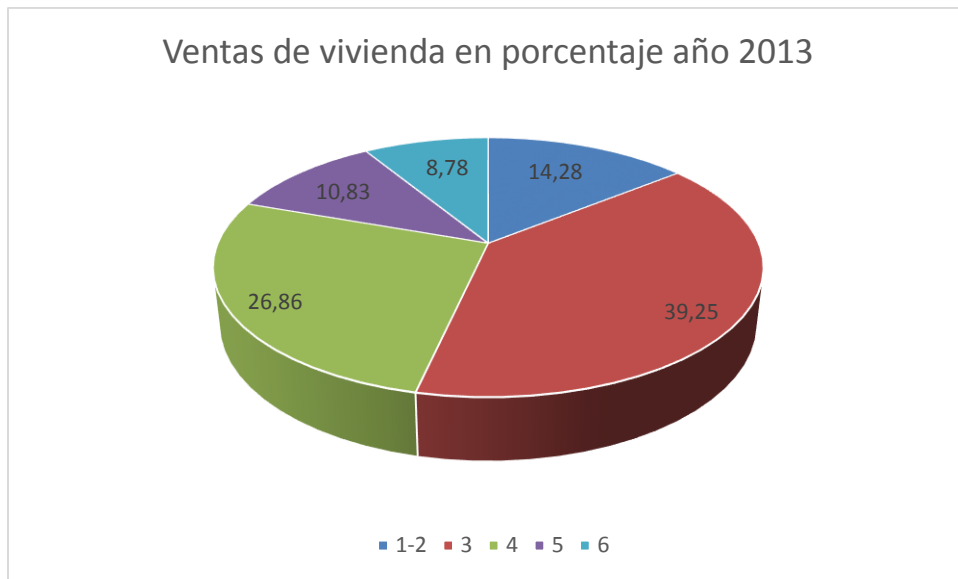


Grafico 8: Ventas de vivienda en porcentaje por estratos para el año 2013, con la información encontrada en el Informe Mensual de Ventas de vivienda Diciembre de 2014, CAMACOL Regional Antioquia

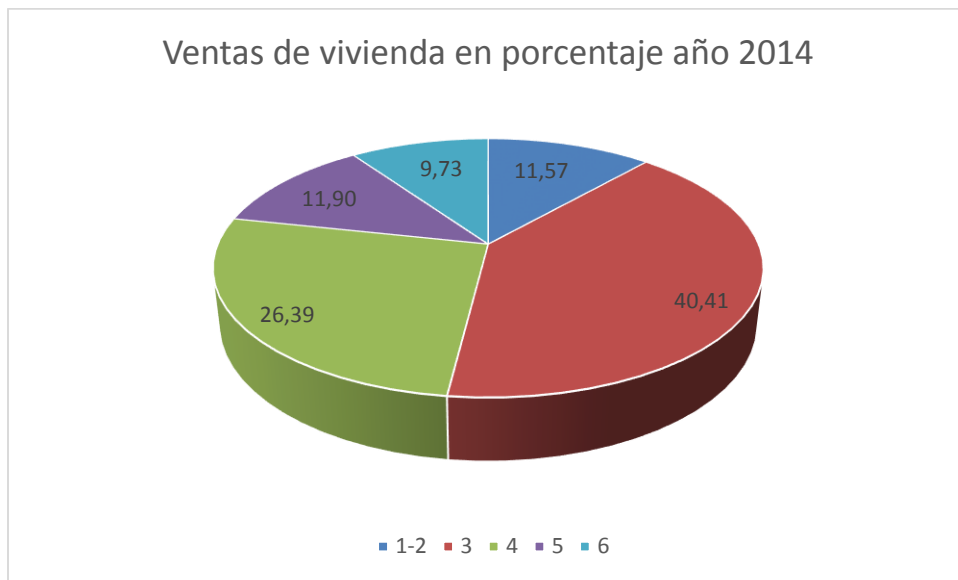


Grafico 9: Ventas de vivienda en porcentaje por estratos para el año 2014, con la información encontrada en el Informe Mensual de Ventas de vivienda Diciembre de 2014, CAMACOL Regional Antioquia

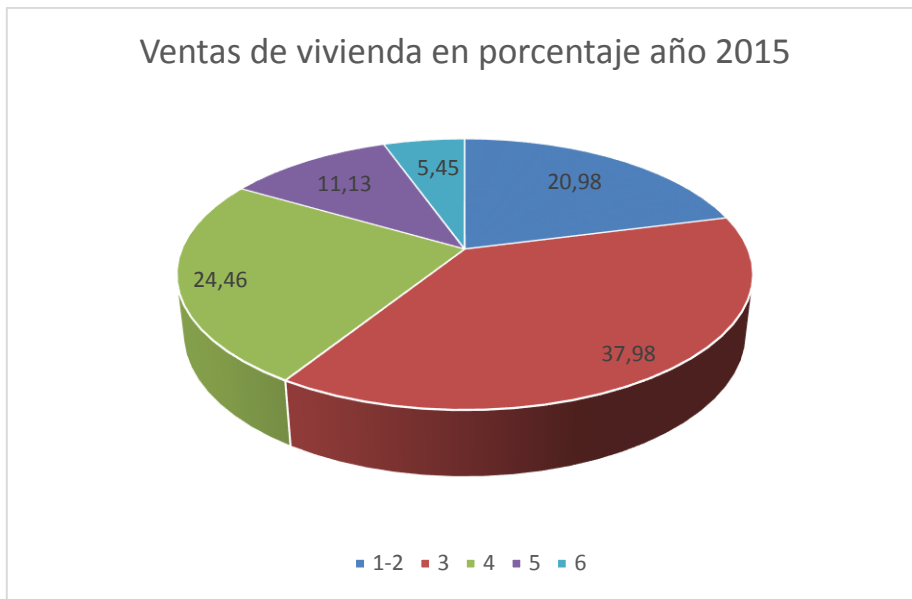


Grafico 10: Ventas de vivienda en porcentaje por estratos para el año 2015, con la información encontrada en el Informe Mensual de Ventas de vivienda Junio 2015, CAMACOL Regional Antioquia

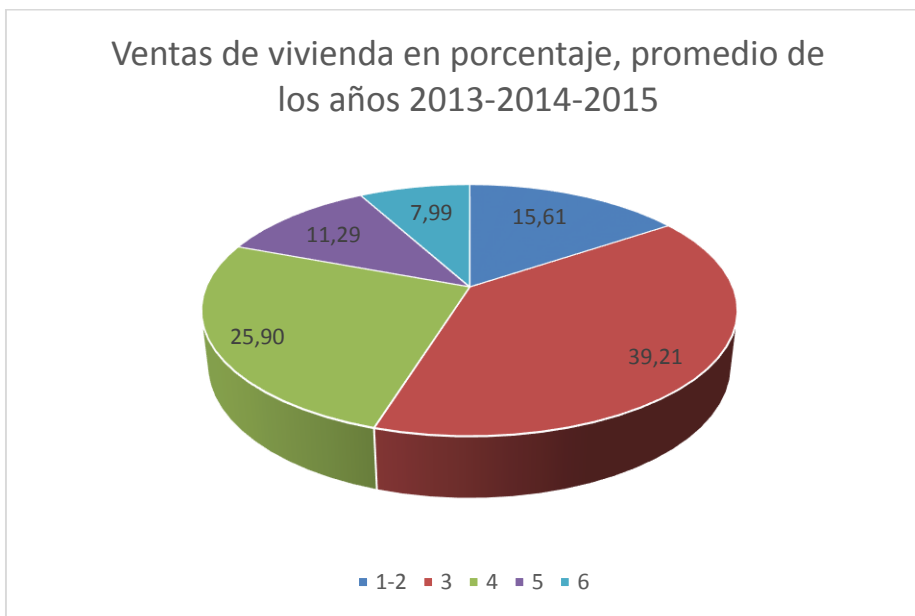


Grafico 11: Ventas de vivienda en porcentaje por estratos, promedio de los años 2013-2014-2015.

De acuerdo a las Gráficas anteriores se observa que la mayoría de ventas de vivienda nueva se encuentran en los estratos 3 y 4, abarcando aproximadamente el 65% del total de las ventas de vivienda nueva. Y es precisamente en el estrato 3 y 4 donde se observa la mayor posibilidad de oferta, puesto que para los estratos 5 y 6 las viviendas se venden con todos los acabados.

En la Tabla 1 se muestra que de 15 proyectos en el estrato 3, el 100% se venden sin acabados, pero hay 6 proyectos que ofrecen paquetes de acabados adicionales, los cuales no son adquiridos por todos los compradores. Tomando como bases los porcentajes en la casilla de ventas sin acabados se está hablando de que en el estrato 3 el 81% de las viviendas nuevas vendidas pueden ser una oferta de mercado potencial para una empresa dedicada a la Asesoría, Consultoría, Reformas y Acabados puesto que se venden sin acabados y las constructoras no ofrecen paquetes de estos mismos o algunos de los compradores no acceden a ellos.

Retomando los datos anteriores de ventas de vivienda nueva para los años 2013, 2014 y 2015 de 22.401, 20.978 y 25.311 respectivamente, analizando propiamente el estrato 3 y con los porcentajes de las Gráficas 8, 9 y 10, se disminuye la oferta de la siguiente manera: 39.25% de 22.401 correspondiente al año 2013 (8.792 viviendas nuevas), 40.41% de 20.978 correspondiente al año 2014 (8.404 viviendas nuevas) y 37.98% de 25.311 correspondiente al año 2015 (9.613 viviendas nuevas).

De los valores 8.792 correspondiente al año 2013, 8.404 correspondiente al año 2014 y 9.613 correspondiente al año 2015 se deben disminuir al 81% puesto que esa es la oferta disponible encontrada en el estrato 3 de ventas de vivienda sin acabados (Dato obtenido de la Tabla 1), dando los siguientes valores respectivamente: 7.121, 6.807 y 7.786. Son estos últimos tres valores la oferta disponible para el estrato 3, en cuanto a la venta de vivienda nueva, teniendo en cuenta que lo que se vende se entrega al propietario ya construido 18

a 20 meses después, para los años 2015, 2016 y 2017 respectivamente, tales valores serán en última instancia los que se utilizarán en la proyección y modelo de la empresa que se desea crear.

Para el estrato 4 los proyectos se venden en general de dos formas, con acabados básicos y con acabados plus (todos los acabados), cuando el proyecto se vende con acabados básicos generalmente el Constructor ofrece el paquete de acabados adicional, estos paquetes no siempre son adquiridos por el comprador. Analizando la Tabla 1 para el estrato 4 se encuentra que de 15 proyectos 5 se venden con acabados básicos con posibilidad de adquisición de paquete de acabados, de este estrato se puede inferir una posible oferta de acuerdo a la casilla de porcentaje de viviendas con acabados básicos, se encuentra que el 22% de las viviendas nuevas vendidas en estrato 4 son una posible oferta.

Recopilando de nuevo los datos anteriores de ventas de vivienda nueva para los años 2013, 2014 y 2015 de 22.401, 20.978 y 25.311 respectivamente, y de acuerdo a las Gráficas 8, 9 y 10 el porcentaje para el estrato 4 en el año 2013 es de 26,86% del total de las ventas, para el año 2014 el 26,39% del total de las ventas y para el año 2015 el 24,46% del total de las ventas, dando los valores de 6.017, 5.536 y 6.191 para cada uno de estos años. Sabiendo que el 22% de las viviendas nuevas vendidas del estrato 4 son posibles focos de oferta se reducen los valores anteriores con ese porcentaje, dando una oferta final proyectada para el modelo financiero de 1.324, 1.217 y 1.362 en el estrato 4 para los años 2015, 2016 y 2017 respectivamente, sabiendo que, como se dijo anteriormente, las viviendas estarían entregándose a los compradores de 18 a 20 meses después de la venta.

En resumen, se muestra en la siguiente tabla, la oferta disponible en los estratos 3 y 4 de vivienda nueva, para una empresa que se dedique a la Asesoría, Consultoría, Reformas y acabados, para los años 2015, 2016 y 2017.

Tabla 3: Oferta disponible en el mercado en estratos 3 y 4 para los años 2015, 2016 y 2017 para realizar reformas en vivienda nueva

AÑO	VIVIENDA NUEVA	
	ESTRATO 3	ESTRATO 4
2015	7.121	1.324
2016	6.807	1.217
2017	7.786	1.362

Teniendo un promedio de precio de venta para las viviendas de estrato 3 de \$87.500.000 y de \$176.000.000 para el estrato 4 y deduciendo de la Tabla 2 que un paquete de acabados para una vivienda en estos estratos es del 16%, se obtienen paquetes de acabados de \$14.000.000 para el estrato 3 y \$27.200.000 para el estrato 4, en donde se ofrece básicamente estuco, pintura completa, carpintería en madera como muebles de cocina, closets, puertas de paso, mesón en cocina con electrodomésticos, piso en cerámica o porcelanato, baños completamente terminados y con aparatos sanitarios, cabinas de baño y espejos. A diferencia de las Constructoras, la empresa que se desea crear ofrecería la posibilidad de realizar reformas a gusto de los propietarios con los diferentes materiales que desee utilizar, sin tener que ceñirse a paquetes únicos con materiales únicos como ofrecen en general las Constructoras; teniendo un acompañamiento desde el momento mismo de la concepción de cada diseño de reformas, ajustándose a las necesidades y gustos de los clientes.

7.1.2. Sector inmobiliario en Medellín y municipios aledaños: Venta de Vivienda usada

En cuanto al Sector Inmobiliario de la ciudad, va muy de la mano del Sector de la Construcción puesto que aproximadamente el 30% de los negocios inmobiliarios son de

construcciones residenciales nuevas, es por ello que dependiendo de cómo se comporte el sector de la construcción tiene una afectación directa al sector inmobiliario.

Según datos entregados al inicio del año 2015, por la Lonja de Propiedad Raíz de Medellín, se espera que en la ciudad de Medellín se lleven a cabo 72.000 negocios inmobiliarios, una proyección muy similar a la cantidad obtenida en el año 2014 la cual fue de 71.843 negocios inmobiliarios. Para el mes de Julio del presente año se han vendido 41.776 viviendas entre nuevas y usadas, teniendo en cuenta que para este mismo mes según estudios realizados por CAMACOL se ha vendido 25.311 viviendas nuevas, por lo tanto para el mes de Julio en temas de vivienda usada se ha vendido 16.465 en Medellín y el Valle de Aburra. Los precios de vivienda usada para los estratos 3,4,5 y 6 por m² son en promedio de \$2.316.376.

Para efectos del modelo financiero tomando como base la cifra esperada de 72.000 negocios inmobiliarios para el 2015, y teniendo en cuenta que según el comportamiento que ha tenido el Sector en el primer semestre del año, en el que la venta de vivienda nueva aumento notablemente, siendo el 60.6% de los negocios inmobiliarios, por lo tanto, en tema de vivienda usada el porcentaje equivale a 39.4% de 72.000 que es la cifra proyectada daría un resultado de 28.368 unidades de vivienda usada vendidas en Medellín y sus municipios aledaños, sin embargo es de esperarse que así mismo como aumento la venta de vivienda nueva en el presente año, aumente también la venta de vivienda usada.

Puesto que no se encontraron más estudios secundarios que puedan ampliar el estudio del mercado en el sector inmobiliario para la venta de vivienda usada, se tomara como referencia los porcentajes de la Grafica 10, para los estratos 3, 4, 5 y 6, y así poder determinar la cantidad de viviendas vendidas en el mercado del usado discriminado por estrato. Tomando entonces el valor proyectado para el año 2015 en ventas de vivienda usada de 28.368 se obtiene que para el estrato 3 serian 10.774 unidades de vivienda (37.98%), para el estrato 4 serian 6.939 unidades de vivienda (24.46%), para el estrato 5

serian 3.157 unidades de vivienda (11.13%) y para el estrato 6 serian 1.546 unidades de vivienda (5.45%). Debido a que todas las viviendas usadas son susceptibles a que se les realicen reformas se tomara como oferta final el 50% de cada uno de estos valores.

Se realiza búsqueda por parte del grupo investigador del presente trabajo en las páginas web fincaraiz.com.co y zonaprop.com de los inmuebles usados que se encuentran en la actualidad a la venta, con esta búsqueda se elaboraron las siguientes tablas, enunciando en ellas áreas, valor de los inmuebles, estratos y ubicación con el fin de ampliar la información relacionada con el mercado inmobiliario en venta de vivienda usada.

Tabla 4: Viviendas usadas en venta para el estrato 3

AREA	PRECIO	VALOR METRO CUADRADO	ESTRATO	UBICACIÓN	PAGINA WEB	CODIGO
75	\$ 96.000.000,00	\$1.280.000,00	3	Itagüí	Zonaprop.com	11138381
108	\$100.000.000,00	\$ 925.925,93	3	Belén	Zonaprop.com	12229107
83	\$120.000.000,00	\$1.445.783,13	3	Robledo	Zonaprop.com	12695086
80	\$120.000.000,00	\$1.500.000,00	3	La Milagrosa	Zonaprop.com	11940753
95	\$120.000.000,00	\$1.263.157,89	3	Buenos Aires	Zonaprop.com	7935317
64	\$127.000.000,00	\$1.984.375,00	3	Belén	Zonaprop.com	12546085
90	\$130.000.000,00	\$1.444.444,44	3	Villa Hermosa	Zonaprop.com	11761583
70	\$130.000.000,00	\$1.857.142,86	3	Envigado	Zonaprop.com	8422751
75	\$120.000.000,00	\$1.600.000,00	3	Belén	Fincaraiz.com.co	1480404
78	\$120.000.000,00	\$1.538.461,54	3	Belén	Fincaraiz.com.co	1264025
94	\$120.000.000,00	\$1.276.595,74	3	Belén	Fincaraiz.com.co	1173995
90,6	\$140.000.000,00	\$1.545.253,86	3	Robledo	Fincaraiz.com.co	1559652
100	\$140.000.000,00	\$1.400.000,00	3	Bello	Fincaraiz.com.co	1555025
85	\$155.000.000,00	\$1.823.529,41	3	Santa Lucia	Fincaraiz.com.co	1670334
71	\$140.000.000,00	\$1.971.830,99	3	Buenos Aires	Zonaprop.com	10559628
99	\$150.000.000,00	\$1.515.151,52	3	San Javier	Zonaprop.com	11930766
84,9	\$126.750.000,00	\$1.523.228,27	PROMEDIOS			

Tabla 5: Viviendas usadas en venta para el estrato 4

AREA	PRECIO	VALOR METRO CUADRADO	ESTRATO	UBICACIÓN	PAGINA WEB	CODIGO
87	\$160.000.000,00	\$1.839.080,46	4	Belén	Zonaprop.com	12683456
92	\$130.000.000,00	\$1.413.043,48	4	Santa Mónica	Zonaprop.com	12699607
83	\$140.000.000,00	\$1.686.746,99	4	Los Colores	Fincaraiz.com.co	1492733
82	\$140.000.000,00	\$1.707.317,07	4	Robledo	Fincaraiz.com.co	1347424
90	\$175.000.000,00	\$1.944.444,44	4	Belén	Fincaraiz.com.co	980473
79	\$140.000.000,00	\$1.772.151,90	4	Robledo	Zonaprop.com	11401362
88	\$145.000.000,00	\$1.647.727,27	4	Robledo	Fincaraiz.com.co	1633804
93	\$145.000.000,00	\$1.559.139,78	4	Santa Mónica	Fincaraiz.com.co	1521778
83	\$150.000.000,00	\$1.807.228,92	4	Los Colores	Fincaraiz.com.co	1591724
95	\$150.000.000,00	\$1.578.947,37	4	Floresta	Fincaraiz.com.co	1524550
105	\$160.000.000,00	\$1.523.809,52	4	Belén	Zonaprop.com	11529983
80	\$150.000.000,00	\$1.875.000,00	4	Belén	Zonaprop.com	12469831
93	\$155.000.000,00	\$1.666.666,67	4	San Joaquín	Zonaprop.com	12607953
90	\$155.000.000,00	\$1.722.222,22	4	Guayabal	Zonaprop.com	11226684
94	\$160.000.000,00	\$1.702.127,66	4	Calasanz	Zonaprop.com	10400584
88,9	\$150.333.333,33	\$1.696.376,92	PROMEDIOS			

Tabla 6: Viviendas usadas en venta para el estrato 5

AREA	PRECIO	VALOR METRO CUADRADO	ESTRATO	UBICACIÓN	PAGINA WEB	CODIGO
90	\$155.000.000,00	\$1.722.222,22	5	Calasanz	Fincaraiz.com.co	1363064
86	\$155.000.000,00	\$1.802.325,58	5	Laureles	Fincaraiz.com.co	1143023
154	\$310.000.000,00	\$2.012.987,01	5	Poblado	Zonaprop.com	2753990
140	\$310.000.000,00	\$2.214.285,71	5	Los Bernal	Zonaprop.com	10388830
94	\$185.000.000,00	\$1.968.085,11	5	Calasanz	Fincaraiz.com.co	1625231
154	\$310.000.000,00	\$2.012.987,01	5	Laureles	Zonaprop.com	11614177
100	\$190.000.000,00	\$1.900.000,00	5	La Castellana	Fincaraiz.com.co	1626676
103	\$210.000.000,00	\$2.038.834,95	5	Poblado	Zonaprop.com	12404683
102	\$210.000.000,00	\$2.058.823,53	5	Conquistadores	Zonaprop.com	11014123
87	\$215.000.000,00	\$2.471.264,37	5	Poblado	Zonaprop.com	12427427
107	\$220.000.000,00	\$2.056.074,77	5	Laureles	Zonaprop.com	8777148
135	\$235.000.000,00	\$1.740.740,74	5	Belén	Zonaprop.com	12020765
120	\$235.000.000,00	\$1.958.333,33	5	Laureles	Zonaprop.com	10453683
120	\$240.000.000,00	\$2.000.000,00	5	Laureles	Zonaprop.com	12730689
127	\$240.000.000,00	\$1.889.763,78	5	Poblado	Zonaprop.com	12162141
114,6	\$228.000.000,00	\$1.989.781,87	PROMEDIOS			

Tabla 7: Viviendas usadas en venta para el estrato 6

AREA	PRECIO	VALOR METRO CUADRADO	ESTRATO	UBICACIÓN	PAGINA WEB	CODIGO
126	\$235.000.000,00	\$1.865.079,37	6	Poblado	Zonaprop.com	10974032
124	\$350.000.000,00	\$2.822.580,65	6	La Calera	Zonaprop.com	11345404
120	\$239.000.000,00	\$1.991.666,67	6	Poblado	Zonaprop.com	10493843
134	\$275.000.000,00	\$2.052.238,81	6	Envigado	Zonaprop.com	2654941
188	\$350.000.000,00	\$1.861.702,13	6	Poblado	Zonaprop.com	11747444
144	\$370.000.000,00	\$2.569.444,44	6	Poblado	Fincaraiz.com.co	11547890
199	\$390.000.000,00	\$1.959.798,99	6	Poblado	Fincaraiz.com.co	1675930
195	\$400.000.000,00	\$2.051.282,05	6	Poblado	Fincaraiz.com.co	1485131
180	\$400.000.000,00	\$2.222.222,22	6	Poblado	Fincaraiz.com.co	1299984
130	\$430.000.000,00	\$3.307.692,31	6	Los Balsos	Fincaraiz.com.co	1650092
200	\$450.000.000,00	\$2.250.000,00	6	Poblado	Fincaraiz.com.co	1572022
130	\$450.000.000,00	\$3.461.538,46	6	Los Parra	Fincaraiz.com.co	1553489
190	\$450.000.000,00	\$2.368.421,05	6	Poblado	Fincaraiz.com.co	1513524
210	\$495.000.000,00	\$2.357.142,86	6	Los Parra	Fincaraiz.com.co	1456641
140	\$530.000.000,00	\$3.785.714,29	6	Poblado	Fincaraiz.com.co	1583243
160,7	\$387.600.000,00	\$2.461.768,29	PROMEDIOS			

Comparando estas últimas cuatro tablas con la Tabla 1 se encuentra que se puede hacer una relación con el área promedio de los inmuebles nuevos y usados vs el valor del paquete de acabados para así poder determinar, por medio de una regla de tres o interpolación, el valor de un paquete de acabados para cada estrato de vivienda usada. Los valores de la paquete de acabados para la vivienda usada en el estrato 3 y 4 se halló interpolando entre el área promedio de vivienda nueva y vivienda usada vs el valor del paquete de acabados de vivienda nueva; el valor del paquete de acabados para la vivienda usada de los estratos 5 y 6 se halló mediante la relación entre el valor promedio de la vivienda usada vs el valor del paquete de acabados para la vivienda usada.

Tabla 8: Cálculo del valor del paquete de acabados para vivienda usada

ESTRATO	AREA PROMEDIO VIVIENDA NUEVA	AREA PROMEDIO VIVIENDA USADA	VALOR PROMEDIO DE LA VIVENDA NUEVA	VALOR PROMEDIO DE LA VIVENDA USADA	VALOR PAQUETE DE ACABADOS VIVIENDA NUEVA	VALOR PAQUETE DE ACABADOS VIVIENDA USADA	
3	55,59	84,85	\$ 87.500.000,00	\$ 126.750.000,00	\$14.000.000,00	\$21.368.951,25	Calculado con área promedio nuevo y usado
4	71,24	88,9	\$ 176.000.000,00	\$ 150.333.333,33	\$27.200.000,00	\$33.955.455,74	
5	100,40	114,6	\$ 313.800.000,00	\$ 228.000.000,00	N/A	\$51.497.853,05	Calculado con valor promedio usado
6	134,79	160,7	\$ 518.500.000,00	\$ 387.600.000,00	N/A	\$87.546.350,18	

A los valores del paquete de acabados encontrados para la vivienda usada se le hará un incremento del 10%, puesto que en inmuebles usados se hace necesario, para realizar las reformas, llevar a cabo demoliciones, desmontes, arreglos varios, botada de escombros y demás, costo que aumenta como tal la reforma. Por lo tanto el costo de la reforma para el estrato 3, 4, 5 y 6 será respectivamente de: \$23.505.000, \$37.351.000, \$56.647.000 y \$96.201.000.

7.1.3. No negociables: Vivienda usada en Medellín que no se encuentra a la venta

El mercado existente para una empresa que se dedique a la Asesoría, Consultoría, Reformas y Acabados no solo se encuentra en la comercialización de los inmuebles, es decir, la compra y venta, sino también, los inmuebles que no se comercializan están propensos a que sus propietarios le realicen algún tipo de reforma. Es por ello que en el presente trabajo se estudiará este mercado, aunque en este caso solo se realizará para la Ciudad de Medellín, pero no se debe olvidar que los municipios aledaños a la ciudad pueden contribuir con la oferta disponible, así como sucede con la comercialización de viviendas nuevas y usadas.

Para la ciudad de Medellín solo se encontró en la encuesta de Calidad de Vida de la ciudad de Medellín del año 2011 algunos indicadores de vivienda, que pueden ser el soporte para el análisis de este tipo de mercado, de esta encuesta se tomó la relación del número de viviendas por estrato (Ver Tabla 9).

Tabla 9: indicadores de vivienda, municipio de Medellín para el año 2011 de la encuesta de Calidad de Vida, tomado de: www.metro-pol.gov.co

INDICADORES DE VIVIENDA MUNICIPIO DE MEDELLIN					
Número de habitantes	2.368.282				
Numero de viviendas según el estrato	Estrato de la Vivienda	Urbano	Rural	Total	%
	Estrato 1	81674,17388	3746,625355	85.421	11,99
	Estrato 2	216.967	36.435	253.402	35,56
	Estrato 3	193.053	13.062	206.115	28,92
	Estrato 4	78.129	332	78.460	11,01
	Estrato 5	57.971	108	58.079	8,15
	Estrato 6	31.156	34	31.190	4,38
	Total viviendas	658.950	53.717	712.667	100,01

Puesto que no hay estudios que arrojen datos para el 2015 en cuanto a la cantidad total de viviendas en la ciudad de Medellín, con el fin de tener una relación aproximada de los datos de numero de vivienda por estrato para este año, se toma de la Grafica 1 el número total de viviendas nuevas vendidas en los años 2009, 2010, 2011 y 2012, teniendo en cuenta que estas viviendas nuevas vendidas se entregan construidas de 18 a 20 meses después, por lo tanto se sumaran al número total de viviendas para los años 2011, 2012, 2013 y 2014 respectivamente, aunque esta cantidad de viviendas nuevas son de Medellín y los municipios cercanos se supondrá para efectos del modelo financiero que son solo para la ciudad de Medellín.

Los valores a aumentar a la cantidad de viviendas en el año 2011 por concepto de viviendas nuevas ya construidas en la ciudad de Medellín (vendidas entre 18 y 20 meses antes) son: 13.910 correspondiente al año 2011, 17.192 correspondiente al año 2012, 21.280 correspondiente al año 2013 y 21098 correspondiente al año 2014, iniciando el año 2015 con 732.430 unidades de vivienda en la ciudad de Medellín. En la Tabla 10 se muestra la vivienda para el año 2015 discriminada por estratos, según los mismos porcentajes para el año 2011, sacados de la Tabla 9 (Informe encuesta Calidad de vida 2011).

Tabla 10: Vivienda en Medellín por estratos, relación entre el año 2011 y 2015

ESTRATO	2011	PORCENTAJE	2015
	N° VIVIENDAS		N° VIVIENDAS
1	81.674,00	12,39%	90.781,53
2	216.967,00	32,93%	241.161,15
3	193.053,00	29,30%	214.580,48
4	78.129,00	11,86%	86.841,22
5	57.971,00	8,80%	64.435,39
6	31.156,00	4,73%	34.630,23
TOTAL	658.950,00	100,00%	732.430,00

Los valores encontrados para inicio del año 2015 no incluyen las viviendas nuevas vendidas en el 2013 que se construyen y entregan para el año 2015, pero si incluye las viviendas usadas en venta, como ya se analizó esta cantidad anteriormente, para efectos de este trabajo se descontaran de las viviendas para el 2015 de la tabla 10, teniendo en cuenta que la empresa se dirige a un mercado de un estrato socioeconómico medio alto, solo se estudiara los estratos 3, 4, 5 y 6 y se tomaran el mismo valor del paquete de acabados de la venta de vivienda usada, bajo las mismas condiciones; dando como resultado lo siguiente:

Tabla 11: Viviendas no negociables, posible oferta para realizar reformas

ESTRATO	N° VIVIENDAS 2015	N° USADAS EN VENTA 2015	N°VIV - N°VIV USADAS (NO NEGOCIABLE)	VALOR PAQUETE DE ACABADOS (NO NEGOCIABLE)
3	214.580,48	10.774,00	203.806,48	\$ 23.505.000,00
4	86.841,22	6.939,00	79.902,22	\$ 37.351.000,00
5	64.435,39	3.157,00	61.278,39	\$ 56.647.000,00
6	34.630,23	1.546,00	33.084,23	\$ 96.201.000,00
TOTAL	400.487,32	22.416,00	378.071,32	

De los valores encontrados en la Tabla 11 se reducirá a un 10% puesto que no en todas las viviendas los propietarios deciden llevar a cabo reformas.

7.1.4. Oferta total disponible

De acuerdo con todos los análisis realizados en los numerales anteriores se encuentra una oferta total disponible para una empresa que se dedique a la Asesoría, Consultoría, Reformas y Acabados, compuesta por viviendas nuevas, las cuales se venden en su gran mayoría antes de iniciar su construcción, culminando este proceso entre 18 y 20 meses después, vivienda usada en venta y vivienda en general, la cual no está sujeta en la actualidad a ser negociada. Cabe aclarar que aunque el estudio y análisis se enfocó principalmente en la vivienda, la oferta puede ser ampliada a construcciones no residenciales, como son locales, oficinas, hospitales, centros comerciales, hoteles, y demás edificaciones que pueden ser propensas, en general cuando llevan cierto tiempo de uso, a que se le realicen algún tipo de reforma.

Recopilando entonces los datos encontrados del Sector Constructor para vivienda nueva, del Sector Inmobiliario para la vivienda usada y de la vivienda en general que no se encuentra en la actualidad en venta se elabora las dos siguientes tablas resumen para el año 2015, las cuales serán llevadas al modelo financiero para elaborar la estructura de ingresos.

Tabla 12: Resumen de la oferta disponible en unidades de vivienda para una empresa que se dedique a realizar Asesoría, Consultoría, Reformas y Acabados en Medellín y en municipios aledaños para el año 2015

ESTRATO	VIVIENDA NUEVA		VIVIENDA USADA		VIVIENDA NO VENTA	
	CANTIDAD TOTAL	OFERTA DISPONIBLE	CANTIDAD TOTAL	OFERTA DISPONIBLE	CANTIDAD TOTAL	OFERTA DISPONIBLE
1	3.199	N/A	5.952	N/A	325.990	N/A
2						
3	8.792	7.121	10.774	5.387	203.806	20.381
4	6.017	1.422	6.939	3.470	79.902	7.990
5	2.426	N/A	3.157	1.579	61.278	6.128
6	1.967	N/A	1.546	773	33.084	3.308
SUB-TOTAL	22.401	8.543	28.368	11.208	704.061	37.807

TOTAL	57.558	UND DE VIVIENDA
--------------	--------	-----------------

Tabla 13: Resumen de la oferta disponible en pesos para una empresa que se dedique a realizar Asesoría, Consultoría, Reformas y Acabados en Medellín y en municipios aledaños para el año 2015

ESTRATO	VIVIENDA NUEVA			VIVIENDA USADA			VIVIENDA NO VENTA		
	OFERTA	VALOR PAQUETE DE ACABADOS POR UND	VALOR PAQUETE DE ACABADOS OFERTA TOTAL	OFERTA	VALOR PAQUETE DE ACABADOS POR UND	VALOR PAQUETE DE ACABADOS OFERTA TOTAL	OFERTA	VALOR PAQUETE DE ACABADOS POR UND	VALOR PAQUETE DE ACABADOS OFERTA TOTAL
1	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A
2									
3	7.121	\$ 14.000.000,00	\$ 99.694.000.000,00	5.387	\$ 23.505.000,00	\$ 126.621.435.000,00	20.381	\$ 23.505.000,00	\$ 479.047.136.569,16
4	1.422	\$ 27.200.000,00	\$ 38.678.400.000,00	3.470	\$ 37.351.000,00	\$ 129.589.294.500,00	7.990	\$ 37.351.000,00	\$ 298.442.790.713,47
5	N/A	N/A	N/A	1.579	\$ 56.647.000,00	\$ 89.417.289.500,00	6.128	\$ 56.647.000,00	\$ 347.123.689.725,15
6				773	\$ 92.201.000,00	\$ 71.271.373.000,00	3.308	\$ 92.201.000,00	\$ 305.039.895.331,72
SUB-TOTAL	8.543		\$ 138.372.400.000,00	11.208		\$ 416.899.392.000,00	37.807		\$ 1.429.653.512.339,50

\$ 1.984.925.304.339,50	OFERTA TOTAL DISPONIBLE EN PESOS
-------------------------	----------------------------------

7.2. ESTRUCTURA JURIDICA, ORGANIZACIONAL Y ADMINISTRATIVA DE LA EMPRESA

7.2.1. Creación de la empresa

Con base a lo estipulado en el Marco Teórico sobre la creación de una empresa de Sociedad de Acciones Simplificadas (SAS), se procederá a realizar toda la documentación correspondiente, crear los estatutos, determinar el nombre, Representante Legal, entre otros.

El nombre escogido para la empresa que se desea crear de Asesoría, Consultoría, Reformas y Acabados, comprobando previamente en la base de datos de la Cámara de Comercio que este nombre se encuentre disponible, es DISEÑOS Y REFORMAS K&E SAS.

Se establecen los estatutos por los cuales se regirá la empresa de acuerdo a lo estipulado en la Ley 1258 de 2008. Allí se consignan las generalidades de la empresa, el capital con el que se va a crear, el número de acciones que este mismo representa y la normatividad legal por la cual se constituirá, se regirá y se dará por disuelta dicha empresa. Estos estatutos fueron tomados de la página web <http://ccputumayo.org.co/site/>, documento llamado "Modelo de estatutos S.A.S"

ESTATUTOS DE DISEÑOS Y REFORMAS K&E SOCIEDAD POR ACCIONES SIMPLIFICADA

DOCUMENTO PRIVADO DE CONSTITUCION No 01

Por medio del presente documento privado, en Medellín a los 18 días del mes de Agosto del año 2015, yo Karenn Marcela Gómez Taborda de nacionalidad Colombiana identificado con cedula de ciudadanía número 1.128.432.128 de la ciudad de Medellín, domiciliado en la ciudad de Medellín en la calle 49E # 83A 171 apartamento 528, y Edwin Peláez Jiménez de nacionalidad Colombiana identificado con cedula de ciudadanía número 1.037.524.236

del municipio de Carolina, domiciliado en la ciudad de Medellín en la calle 34 # 86 A 67 apartamento 219, declara previamente al establecimiento y a la firma de los presentes estatutos, haber decidido constituir una sociedad por acciones simplificada denominada DISEÑOS Y REFORMAS K&E SAS, para realizar cualquier actividad civil o comercial lícita, por término indefinido de duración, con un capital suscrito de \$ 60.000.000 (Sesenta millones de pesos), dividido en 60.000 (Sesenta mil) acciones ordinarias de valor nominal de \$ 1.000 (Mil pesos) cada una, que han sido liberadas en su (totalidad o en el porcentaje correspondiente), previa entrega del monto correspondiente a la suscripción al representante legal designado y que cuenta con un único órgano de administración y representación, que será el representante legal designado mediante este documento.

Una vez formulada la declaración que antecede, el suscrito ha establecido, así mismo, los estatutos de la sociedad por acciones simplificada que por el presente acto se crea.

ESTATUTOS

CAPÍTULO I

Disposiciones generales

ARTICULO 1: Forma. La compañía que por este documento se constituye es una sociedad por acciones simplificada, de naturaleza comercial, que se denominará DISEÑOS Y REFORMAS K&E SAS, regida por las cláusulas contenidas en estos estatutos, en la Ley 1258 de 2008 y en las demás disposiciones legales relevantes.

En todos los actos y documentos que emanen de la sociedad, destinados a terceros, la denominación estará siempre seguida de las palabras: "sociedad por acciones simplificada" o de las iniciales "SAS".

ARTICULO 2: Objeto social. La sociedad tendrá como objeto principal diseño, asesoría y construcción de reformas en inmuebles. ASÍ MISMO, PODRÁ REALIZAR CUALQUIER OTRA ACTIVIDAD ECONÓMICA LÍCITA TANTO EN COLOMBIA COMO EN EL EXTRANJERO.

LA SOCIEDAD PODRÁ LLEVAR A CABO, EN GENERAL, TODAS LAS OPERACIONES, DE CUALQUIER NATURALEZA QUE ELLAS FUEREN, RELACIONADAS CON EL OBJETO MENCIONADO, ASÍ COMO CUALESQUIERA ACTIVIDADES SIMILARES, CONEXAS O COMPLEMENTARIAS O QUE PERMITAN FACILITAR O DESARROLLAR EL COMERCIO O LA INDUSTRIA DE LA SOCIEDAD.

ARTICULO 3: Domicilio. El domicilio principal de la sociedad será la ciudad de Medellín y su dirección para notificaciones judiciales será la Carrera 80 # 32- 40. La sociedad podrá crear sucursales, agencias o dependencias en otros lugares del país o del exterior, por disposición de la asamblea general de accionistas.

ARTICULO 4: Término de duración. El término de duración será indefinido.

CAPÍTULO II

Reglas sobre capital y acciones

ARTICULO 5: Capital Autorizado. El capital autorizado de la sociedad es de \$ 60.000.000 (Sesenta millones de pesos), dividido en 60.000 (Sesenta mil) acciones de valor nominal de \$ 1,000 (Mil pesos) cada una.

ARTICULO 6: Capital Suscrito. El capital suscrito inicial de la sociedad es de 60.000.000 (Sesenta millones de pesos), dividido en 60.000 (Sesenta mil) acciones ordinarias de valor nominal de \$ 1,000 (Mil pesos) cada una.

ARTICULO 7: Capital Pagado. El capital pagado de la sociedad es de 60.000.000 (Sesenta millones de pesos), dividido en 60.000 (Sesenta mil) acciones ordinarias de valor nominal de \$ 1,000 (Mil pesos) cada una. Distribuidas así:

Parágrafo 1: Forma y Términos en que se pagará el capital. El monto de capital suscrito se pagará, en dinero efectivo, dentro de los 24 meses siguientes a la fecha de la inscripción en el registro mercantil del presente documento.

ARTÍCULO 8: Derechos que confieren las acciones. En el momento de la constitución de la sociedad, todos los títulos de capital emitidos pertenecen a la misma clase de acciones ordinarias. A cada acción le corresponde un voto en las decisiones de la asamblea general de accionistas.

Los derechos y obligaciones que le confiere cada acción a su titular les serán transferidos a quien las adquiriere, luego de efectuarse su cesión a cualquier título.

La propiedad de una acción implica la adhesión a los estatutos y a las decisiones colectivas de los accionistas.

ARTICULO 9: Naturaleza de las acciones. Las acciones serán nominativas y deberán ser inscritas en el libro que la sociedad lleve conforme a la ley. Mientras que subsista el derecho de preferencia y las demás restricciones para su enajenación, las acciones no podrán negociarse sino con arreglo a lo previsto sobre el particular en los presentes estatutos.

ARTICULO 10: Aumento del capital suscrito. El capital suscrito podrá ser aumentado sucesivamente por todos los medios y en las condiciones previstas en estos estatutos y en la ley. Las acciones ordinarias no suscritas en el acto de constitución podrán ser emitidas mediante decisión del representante legal, quien aprobará el reglamento respectivo y formulará la oferta en los términos que se prevean en el reglamento.

ARTICULO 11: Derecho de preferencia. Salvo decisión de la asamblea general de accionistas, aprobada mediante votación de uno o varios accionistas que representen cuando menos el setenta por ciento de las acciones presentes en la respectiva reunión, el reglamento de colocación preverá que las acciones se coloquen con sujeción al derecho de preferencia, de manera que cada accionista pueda suscribir un número de acciones

proporcional a las que tenga en la fecha del aviso de oferta. El derecho de preferencia también será aplicable respecto de la emisión de cualquier otra clase títulos, incluidos los bonos, los bonos obligatoriamente convertibles en acciones, las acciones con dividendo preferencial y sin derecho a voto, las acciones con dividendo fijo anual y las acciones privilegiadas.

Parágrafo 1: El derecho de preferencia a que se refiere este artículo, se aplicará también en hipótesis de transferencia universal de patrimonio, tales como liquidación, fusión y escisión en cualquiera de sus modalidades. Así mismo, existirá derecho de preferencia para la cesión de fracciones en el momento de la suscripción y para la cesión del derecho de suscripción preferente.

Parágrafo 2: No existirá derecho de retracto a favor de la sociedad.

ARTICULO 12: Clases y Series de Acciones. Por decisión de la asamblea general de accionistas, adoptada por uno o varios accionistas que representen la totalidad de las acciones suscritas, podrá ordenarse la emisión de acciones con dividendo preferencial y sin derecho a voto, con dividendo fijo anual, de pago o cualesquiera otras que los accionistas decidieren, siempre que fueren compatibles con las normas legales vigentes. Una vez autorizada la emisión por la asamblea general de accionistas, el representante legal aprobará el reglamento correspondiente, en el que se establezcan los derechos que confieren las acciones emitidas, los términos y condiciones en que podrán ser suscritas y si los accionistas dispondrán del derecho de preferencia para su suscripción.

Parágrafo 1: Para emitir acciones privilegiadas, será necesario que los privilegios respectivos sean aprobados en la asamblea general con el voto favorable de un número de accionistas que represente por lo menos el 75% de las acciones suscritas. En el reglamento de colocación de acciones privilegiadas, que será aprobado por la asamblea general de accionistas, se regulará el derecho de preferencia a favor de todos los accionistas, con el fin

de que puedan suscribirlas en proporción al número de acciones que cada uno posea en la fecha del aviso de oferta.

ARTICULO 13: Voto múltiple. Salvo decisión de la asamblea general de accionistas aprobada por el 100% de las acciones suscritas, no se emitirán acciones con voto múltiple. En caso de emitirse acciones con voto múltiple, la asamblea aprobará, además de su emisión, la reforma a las disposiciones sobre quórum y mayorías decisorias que sean necesarias para darle efectividad al voto múltiple que se establezca.

ARTICULO 14: Acciones de pago. En caso de emitirse acciones de pago, el valor que representen las acciones emitidas respecto de los empleados de la sociedad, no podrá exceder de los porcentajes previstos en las normas laborales vigentes.

Las acciones de pago podrán emitirse sin sujeción al derecho de preferencia, siempre que así lo determine la asamblea general de accionistas.

ARTICULO 15: Transferencia de acciones a una fiducia mercantil. Los accionistas podrán transferir sus acciones a favor de una fiducia mercantil, siempre que en el libro de registro de accionistas se identifique a la compañía fiduciaria, así como a los beneficiarios del patrimonio autónomo junto con sus correspondientes porcentajes en la fiducia.

ARTICULO 16: Restricciones a la negociación de acciones. Durante un término de cinco años, contado a partir de la fecha de inscripción en el registro mercantil de este documento, las acciones no podrán ser transferidas a terceros, salvo que medie autorización expresa, adoptada en la asamblea general por accionistas representantes del 100% de las acciones suscritas. Esta restricción quedará sin efecto en caso de realizarse una transformación, fusión, escisión o cualquier otra operación por virtud de la cual la sociedad se transforme o, de cualquier manera, migre hacia otra especie asociativa. La transferencia de acciones podrá efectuarse con sujeción a las restricciones que en estos estatutos se prevén, cuya estipulación obedeció al deseo de los fundadores de mantener la cohesión entre los accionistas de la sociedad.

ARTICULO 17: Cambio de control. Respecto de todos aquellos accionistas que en el momento de la constitución de la sociedad o con posterioridad fueren o llegaren a ser una sociedad, se aplicarán las normas relativas a cambio de control previstas en el artículo 16 de la Ley 1258 de 2008.

CAPÍTULO III

Órganos sociales

ARTICULO 18: Órganos de la sociedad. La sociedad tendrá un órgano de dirección, denominado asamblea general de accionistas y un representante legal. La revisoría fiscal solo será provista en la medida en que lo exijan las normas legales vigentes.

ARTICULO 19: Sociedad devenida unipersonal. La sociedad podrá ser pluripersonal o unipersonal. Mientras que la sociedad sea unipersonal, el accionista único ejercerá todas las atribuciones que en la ley y los estatutos se le confieren a los diversos órganos sociales, incluidos las de representación legal, a menos que designe para el efecto a una persona que ejerza este último cargo. Las determinaciones correspondientes al órgano de dirección que fueren adoptadas por el accionista único, deberán constar en actas debidamente asentadas en el libro correspondiente de la sociedad.

ARTICULO 20: Asamblea general de accionistas. La asamblea general de accionistas la integran él o los accionistas de la sociedad, reunidos con arreglo a las disposiciones sobre convocatoria, quórum, mayorías y demás condiciones previstas en estos estatutos y en la ley.

Cada año, dentro de los tres meses siguientes a la clausura del ejercicio, el 31 de diciembre del respectivo año calendario, el representante legal convocará a la reunión ordinaria de la asamblea general de accionistas, con el propósito de someter a su consideración las cuentas de fin de ejercicio, así como el informe de gestión y demás documentos exigidos por la ley.

La asamblea general de accionistas tendrá, además de las funciones previstas en el artículo 420 del Código de Comercio, las contenidas en los presentes estatutos y en cualquier otra norma legal vigente.

La asamblea será presidida por el representante legal y en caso de ausencia de éste, por la persona designada por él o los accionistas que asistan.

Los accionistas podrán participar en las reuniones de la asamblea, directamente o por medio de un poder conferido a favor de cualquier persona natural o jurídica, incluido el representante legal o cualquier otro individuo, aunque ostente la calidad de empleado o administrador de la sociedad.

Los accionistas deliberarán con arreglo al orden del día previsto en la convocatoria. Con todo, los accionistas podrán proponer modificaciones a las resoluciones sometidas a su aprobación y, en cualquier momento, proponer la revocatoria del representante legal.

ARTICULO 21: Convocatoria a la asamblea general de accionistas. La asamblea general de accionistas podrá ser convocada a cualquier reunión por ella misma o por el representante legal de la sociedad, mediante comunicación escrita dirigida a cada accionista con una antelación mínima de cinco (5) días hábiles.

En la primera convocatoria podrá incluirse igualmente la fecha en que habrá de realizarse una reunión de segunda convocatoria, en caso de no poderse llevar a cabo la primera reunión por falta de quórum.

Uno o varios accionistas que representen por lo menos el 20% de las acciones suscritas podrán solicitarle al representante legal que convoque a una reunión de la asamblea general de accionistas, cuando lo estimen conveniente.

ARTICULO 22: Renuncia a la convocatoria. Los accionistas podrán renunciar a su derecho a ser convocados a una reunión determinada de la asamblea, mediante comunicación escrita enviada al representante legal de la sociedad antes, durante o después de la sesión

correspondiente. Los accionistas también podrán renunciar a su derecho de inspección por medio del mismo procedimiento indicado.

Aunque no hubieren sido convocados a la asamblea, se entenderá que los accionistas que asistan a la reunión correspondiente han renunciado al derecho a ser convocados, a menos que manifiesten su inconformidad con la falta de convocatoria antes que la reunión se lleve a cabo.

ARTICULO 23: Derecho de inspección. El derecho de inspección podrá ser ejercido por los accionistas durante todo el año. En particular, los accionistas tendrán acceso a la totalidad de la información de naturaleza financiera, contable, legal y comercial relacionada con el funcionamiento de la sociedad, así como a las cifras correspondientes a la remuneración de los administradores sociales. En desarrollo de esta prerrogativa, los accionistas podrán solicitar toda la información que consideren relevante para pronunciarse, con conocimiento de causa, acerca de las determinaciones sometidas a consideración del máximo órgano social, así como para el adecuado ejercicio de los derechos inherentes a las acciones de que son titulares.

Los administradores deberán suministrarles a los accionistas, en forma inmediata, la totalidad de la información solicitada para el ejercicio de su derecho de inspección.

La asamblea podrá reglamentar los términos, condiciones y horarios en que dicho derecho podrá ser ejercido.

ARTICULO 24: Reuniones no presenciales. Se podrán realizar reuniones por comunicación simultánea o sucesiva y por consentimiento escrito, en los términos previstos en la ley. En ningún caso se requerirá de delegado de la Superintendencia de Sociedades para este efecto.

ARTICULO 25: Régimen de quórum y mayorías decisorias. La asamblea deliberará con un número singular o plural de accionistas que representen cuando menos la mitad más uno

de las acciones suscritas con derecho a voto. Las decisiones se adoptarán con los votos favorables de uno o varios accionistas que representen cuando menos la mitad más uno de las acciones con derecho a voto presentes en la respectiva reunión.

Cualquier reforma de los estatutos sociales requerirá el voto favorable del 100% de las acciones suscritas, incluidas las siguientes modificaciones estatutarias:

1. La modificación de lo previsto en el artículo 16 de los estatutos sociales, respecto de las restricciones en la enajenación de acciones.
2. La realización de procesos de transformación, fusión o escisión.
3. La inserción en los estatutos sociales de causales de exclusión de los accionistas o la modificación de lo previsto en ellos sobre el particular;
4. La modificación de la cláusula compromisoria;
5. La inclusión o exclusión de la posibilidad de emitir acciones con voto múltiple; y
6. La inclusión o exclusión de nuevas restricciones a la negociación de acciones.

Parágrafo 1: Así mismo, requerirá determinación unánime del 100% de las acciones suscritas, la determinación relativa a la cesión global de activos en los términos del artículo 32 de la Ley 1258 de 2008.

ARTICULO 26: Fraccionamiento del voto. Cuando se trate de la elección de comités u otros cuerpos colegiados, los accionistas podrán fraccionar su voto. En caso de crearse junta directiva, la totalidad de sus miembros serán designados por mayoría simple de los votos emitidos en la correspondiente elección. Para el efecto, quienes tengan intención de postularse confeccionarán planchas completas que contengan el número total de miembros de la junta directiva. Aquella plancha que obtenga el mayor número de votos será elegida en su totalidad.

ARTICULO 27: Actas. Las decisiones de la asamblea general de accionistas se harán constar en actas aprobadas por ella misma, por las personas individualmente delegadas para el efecto o por una comisión designada por la asamblea general de accionistas. En caso de

delegarse la aprobación de las actas en una comisión, los accionistas podrán fijar libremente las condiciones de funcionamiento de este órgano colegiado.

En las actas deberá incluirse información acerca de la fecha, hora y lugar de la reunión, el orden del día, las personas designadas como presidente y secretario de la asamblea, la identidad de los accionistas presentes o de sus representantes o apoderados, los documentos e informes sometidos a consideración de los accionistas, la síntesis de las deliberaciones llevadas a cabo, la transcripción de las propuestas presentadas ante la asamblea y el número de votos emitidos a favor, en contra y en blanco respecto de cada una de tales propuestas.

Las actas deberán ser firmadas por el presidente y el secretario de la asamblea. La copia de estas actas, autorizada por el secretario o por algún representante de la sociedad, será prueba suficiente de los hechos que consten en ellas, mientras no se demuestre la falsedad de la copia o de las actas.

ARTICULO 28: Representación Legal. La representación legal de la sociedad por acciones simplificada estará a cargo de una persona natural o jurídica, accionista o no, quien no tendrá suplentes, designado para un término de un año por la asamblea general de accionistas.

Las funciones del representante legal terminarán en caso de dimisión o revocación por parte de la asamblea general de accionistas, de deceso o de incapacidad en aquellos casos en que el representante legal sea una persona natural y en caso de liquidación privada o judicial, cuando el representante legal sea una persona jurídica.

La cesación de las funciones del representante legal, por cualquier causa, no da lugar a ninguna indemnización de cualquier naturaleza, diferente de aquellas que le correspondieren conforme a la ley laboral, si fuere el caso.

La revocación por parte de la asamblea general de accionistas no tendrá que estar motivada y podrá realizarse en cualquier tiempo.

En aquellos casos en que el representante legal sea una persona jurídica, las funciones quedarán a cargo del representante legal de ésta.

Toda remuneración a que tuviere derecho el representante legal de la sociedad, deberá ser aprobada por la asamblea general de accionistas.

ARTICULO 29: Facultades del representante legal. LA SOCIEDAD SERÁ GERENCIADA, ADMINISTRADA Y REPRESENTADA LEGALMENTE ANTE TERCEROS POR EL REPRESENTANTE LEGAL, QUIEN NO TENDRÁ RESTRICCIONES DE CONTRATACIÓN POR RAZÓN DE LA NATURALEZA NI DE LA CUANTÍA DE LOS ACTOS QUE CELEBRE. POR LO TANTO, SE ENTENDERÁ QUE EL REPRESENTANTE LEGAL PODRÁ CELEBRAR O EJECUTAR TODOS LOS ACTOS Y CONTRATOS COMPRENDIDOS EN EL OBJETO SOCIAL O QUE SE RELACIONEN DIRECTAMENTE CON LA EXISTENCIA Y EL FUNCIONAMIENTO DE LA SOCIEDAD.

EL REPRESENTANTE LEGAL SE ENTENDERÁ INVESTIDO DE LOS MÁS AMPLIOS PODERES PARA ACTUAR EN TODAS LAS CIRCUNSTANCIAS EN NOMBRE DE LA SOCIEDAD, CON EXCEPCIÓN DE AQUELLAS FACULTADES QUE, DE ACUERDO CON LOS ESTATUTOS, SE HUBIEREN RESERVADO LOS ACCIONISTAS. EN LAS RELACIONES FRENTE A TERCEROS, LA SOCIEDAD QUEDARÁ OBLIGADA POR LOS ACTOS Y CONTRATOS CELEBRADOS POR EL REPRESENTANTE LEGAL.

LE ESTÁ PROHIBIDO AL REPRESENTANTE LEGAL Y A LOS DEMÁS ADMINISTRADORES DE LA SOCIEDAD, POR SÍ O POR INTERPUESTA PERSONA, OBTENER BAJO CUALQUIER FORMA O MODALIDAD JURÍDICA PRÉSTAMOS POR PARTE DE LA SOCIEDAD U OBTENER DE PARTE DE LA SOCIEDAD AVAL, FIANZA O CUALQUIER OTRO TIPO DE GARANTÍA DE SUS OBLIGACIONES PERSONALES.

CAPÍTULO IV

Disposiciones Varias

ARTICULO 30: Enajenación global de activos. Se entenderá que existe enajenación global de activos cuando la sociedad se proponga enajenar activos y pasivos que representen el cincuenta por ciento o más del patrimonio líquido de la compañía en la fecha de enajenación. La enajenación global requerirá aprobación de la asamblea, impartida con el voto favorable de uno o varios accionistas que representen cuando menos la mitad más una de las acciones presentes en la respectiva reunión. Esta operación dará lugar al derecho de retiro a favor de los accionistas ausentes y disidentes en caso de desmejora patrimonial.

ARTICULO 31: Ejercicio social. Cada ejercicio social tiene una duración de un año, que comienza el 1º de enero y termina el 31 de diciembre. En todo caso, el primer ejercicio social se contará a partir de la fecha en la cual se produzca el registro mercantil de la escritura de constitución de la sociedad.

ARTICULO 32: Cuentas anuales. Luego del corte de cuentas del fin de año calendario, el representante legal de la sociedad someterá a consideración de la asamblea general de accionistas los estados financieros de fin de ejercicio, debidamente dictaminados por un contador independiente, en los términos del artículo 28 de la Ley 1258 de 2008. En caso de proveerse el cargo de revisor fiscal, el dictamen será realizado por quien ocupe el cargo.

ARTICULO 33: Reserva Legal. La sociedad constituirá una reserva legal que ascenderá por lo menos al cincuenta por ciento del capital suscrito, formado con el diez por ciento de las utilidades líquidas de cada ejercicio. Cuando esta reserva llegue al cincuenta por ciento mencionado, la sociedad no tendrá obligación de continuar llevando a esta cuenta el diez por ciento de las utilidades líquidas. Pero si disminuyere, volverá a apropiarse el mismo diez por ciento de tales utilidades, hasta cuando la reserva llegue nuevamente al límite fijado.

ARTICULO 34: Utilidades. Las utilidades se repartirán con base en los estados financieros de fin de ejercicio, previa determinación adoptada por la asamblea general de accionistas. Las utilidades se repartirán en proporción al número de acciones suscritas de que cada uno de los accionistas sea titular.

ARTICULO 35: Resolución de conflictos. Todos los conflictos que surjan entre los accionistas por razón del contrato social, salvo las excepciones legales, serán dirimidos por la Superintendencia de Sociedades, con excepción de las acciones de impugnación de decisiones de la asamblea general de accionistas, cuya resolución será sometida a arbitraje, en los términos previstos en la Cláusula 35 de estos estatutos.

ARTICULO 36: Cláusula Compromisoria. La impugnación de las determinaciones adoptadas por la asamblea general de accionistas deberá adelantarse ante un Tribunal de Arbitramento conformado por un árbitro, el cual será designado por acuerdo de las partes, o en su defecto, por el Centro de Arbitraje y Conciliación Mercantil de la ciudad de Medellín. El árbitro designado será abogado inscrito, fallará en derecho y se sujetará a las tarifas previstas por el Centro de Arbitraje y Conciliación Mercantil de la ciudad de Medellín. El Tribunal de Arbitramento tendrá como sede el Centro de Arbitraje y Conciliación Mercantil de la ciudad de Medellín, se regirá por las leyes colombianas y de acuerdo con el reglamento del aludido Centro de Conciliación y Arbitraje.

ARTICULO 37: Ley aplicable. La interpretación y aplicación de estos estatutos está sujeta a las disposiciones contenidas en la Ley 1258 de 2008 y a las demás normas que resulten aplicables.

CAPÍTULO V

Disolución y Liquidación

ARTICULO 38: Disolución. La sociedad se disolverá:

1. Por vencimiento del término previsto en los estatutos, si lo hubiere, a menos que fuere 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 voluntad de los accionistas adoptada en la asamblea o por decisión del accionista único
5. Por orden de autoridad competente
6. Por pérdidas que reduzcan el patrimonio neto de la sociedad por debajo del cincuenta por ciento del capital suscrito

Parágrafo 1: En el caso previsto en el ordinal primero anterior, la disolución se producirá de pleno derecho a partir de la fecha de expiración del término de duración, sin necesidad de formalidades especiales. En los demás casos, la disolución ocurrirá a partir de la fecha de registro del documento privado concerniente o de la ejecutoria del acto que contenga la decisión de autoridad competente.

ARTICULO 39: Enervamiento de las causales de disolución. Podrá evitarse la disolución de la sociedad mediante la adopción de las medidas a que hubiere lugar, según la causal ocurrida, siempre que el enervamiento de la causal ocurra durante los seis meses siguientes a la fecha en que la asamblea reconozca su acaecimiento. Sin embargo, este plazo será de dieciocho meses en el caso de la causal prevista en el ordinal 6° del artículo anterior.

ARTICULO 40: Liquidación. La liquidación del patrimonio se realizará conforme al procedimiento señalado para la liquidación de las sociedades de responsabilidad limitada. Actuará como liquidador el representante legal o la persona que designe la asamblea de accionistas.

Durante el período de liquidación, los accionistas serán convocados a la asamblea general de accionistas en los términos y condiciones previstos en los estatutos y en la ley. Los accionistas tomarán todas las decisiones que le corresponden a la asamblea general de

accionistas, en las condiciones de quórum y mayorías decisorias vigentes antes de producirse la disolución.

Determinaciones relativas a la constitución de la sociedad

1.—**Representación legal.** Los accionistas constituyentes de la sociedad han designado en este acto constitutivo, a Karenn Marcela Gomez Taborda identificado con el documento de identidad No 1.128.432.128 de la ciudad de Medellín, como representante legal de DISEÑOS Y REFORMAS K&E SAS, por el término de 1 año.

Karenn Marcela Gomez Taborda, participa en el presente acto constitutivo a fin de dejar constancia acerca de su aceptación del cargo para el cual ha sido designado, así como para manifestar que no existen incompatibilidades ni restricciones que pudieran afectar su designación como representante legal de DISEÑOS Y REFORMAS K&E SAS.

Firmas de los accionistas:

Karenn Marcela Gomez Taborda

C.C. 1.128.432.128

Edwin Peláez Jiménez

C.C. 1.037.524.236

Después de tener redactados los Estatutos para la empresa se realiza el trámite ante la DIAN en cuanto a la inscripción del RUT con todos los datos respectivos de la empresa que se desea crear, para así poderlo presentar ante la Cámara de Comercio, junto con los estatutos y la copia de la Cedula del Representante Legal, para el debido estudio de legalidad de los estatutos y documentación aportada, el costo de este trámite equivale al 0,7% del capital

de la empresa, es decir \$ 420.000, con esto la Cámara de Comercio otorga el Certificado de existencia y representación legal.

Se realiza el debido proceso de apertura de una cuenta bancaria a nombre de la empresa DISEÑOS Y REFORMAS K&E SAS, se aporta el certificado de dicha cuenta y se realiza la solicitud de la resolución de facturación, Libro de actas y el Libro de accionistas.

7.2.2. Estructura organizacional y administrativa

Con el fin de contar con un enfoque organizacional más estructurado, con miras a obtener resultados esperados , estabilidad en el tiempo, calidad en el servicio, posicionamiento en el mercado y generación de rentabilidad se establece para la empresa DISEÑOS Y REFORMAS K&E SAS la misión, la visión y el objetivo bajo los cuales se regirán.

MISION: Somos una empresa que genera desarrollo y bienestar a sus clientes, sus empleados, sus colaboradores y comunidades relacionadas; mediante la excelencia en la gestión y entrega de servicios de diseño y construcción de reformas; fundamentados en los valores empresariales y en un talento humano competente, con el fin de lograr una satisfacción total en el cliente.

VISION: En el año 2020 seremos una de las empresas más destacadas en el mercado inmobiliario y constructor, ofreciendo reformas en inmuebles nuevos y usados con altos estándares de calidad, basándonos en el acompañamiento total al cliente, ofreciendo diseños innovadores y ajustados a las necesidades y gustos del cliente.

OBJETIVO: Producir un servicio con calidad para la satisfacción de los clientes y que a su vez genere la rentabilidad esperada por la empresa.

De acuerdo al planteamiento del este trabajo, se diseña el siguiente Mapa de Procesos, en donde se muestran los diferentes procesos que se consideran necesarios para cumplir con la Misión, la Visión, el Objetivo Principal y poder contar con el adecuado desarrollo sostenible de la empresa que se planea constituir.

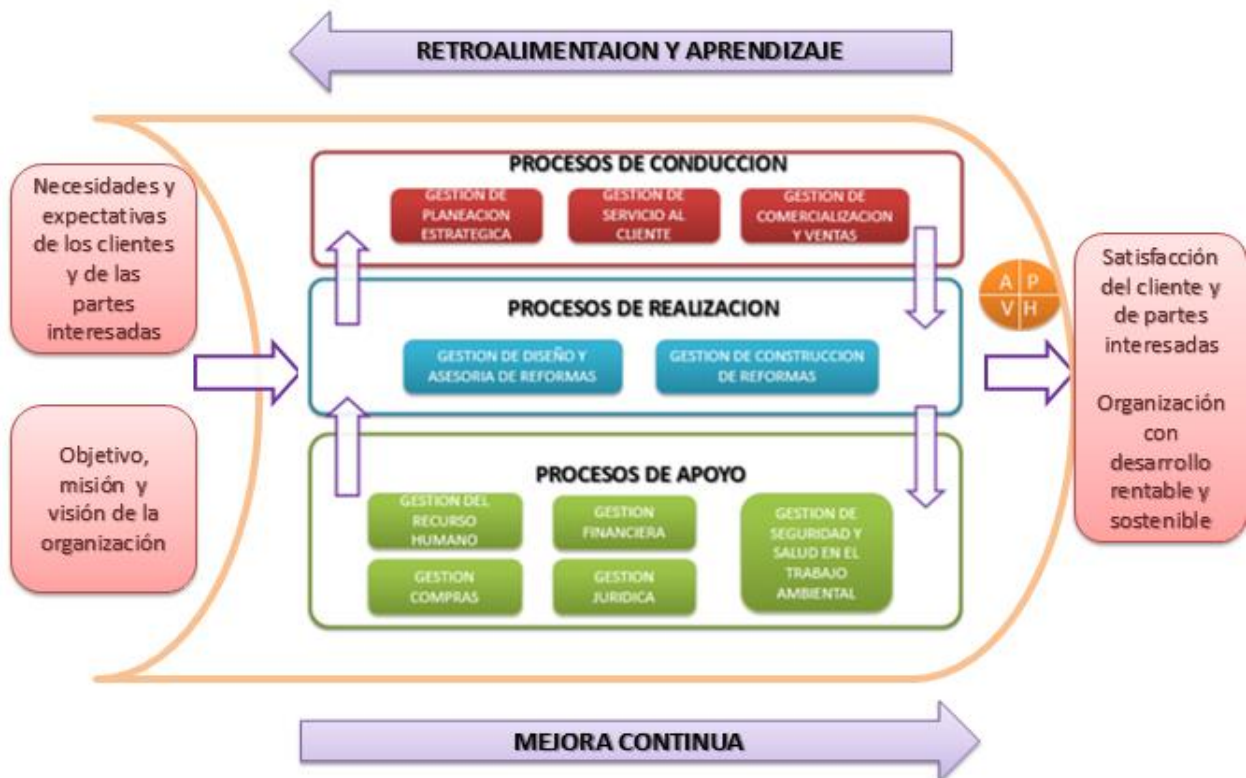


Imagen 3: Mapa de Procesos de la empresa DISEÑOS Y REFORMAS K&E SAS

El mapa de procesos se encabeza con tres procesos estratégicos fundamentales los cuales son: Gestión de la Planeación Estratégica, Gestión del Servicio al Cliente y Gestión de comercialización y Ventas, puesto que es una empresa nueva en el mercado. Con estos tres procesos se apunta directamente a comercializar el producto llegándole de manera directa a los clientes, haciéndose conocer y ofreciéndole la mayor credibilidad, confianza y atención completa a los clientes.

En la línea de procesos de realización se encuentra como tal, el servicio que ofrece la empresa de Asesoría, Consultoría, Reformas y Acabados, con estos procesos es que en realidad se generan los ingresos a la empresa. Los procesos estratégicos y de realización tienen unos procesos de apoyo (Tercera línea de mapa de procesos), que como su palabra lo indica apoyan la prestación del servicio ofrecido, estos procesos son: Gestión del Recurso Humano, Gestión Jurídica, Gestión Compras, Gestión Financiera, Gestión de Seguridad y Salud en el Trabajo y Ambiental

Con todos estos procesos se busca tener una mejora continua dentro de la organización, con el fin de satisfacer todas las necesidades y expectativas de los clientes, siendo sostenibles y rentables en el tiempo, optimizando recursos, cumpliendo con la normatividad y todos los aspectos legales, procurando bienestar a los trabajadores de la organización y cuidando el medio ambiente; con este modelo de organización se busca una Gestión integrada de todos los procesos. Con base a este mapa se realiza la caracterización de los procesos, los cuales se muestran a continuación.

Ficha 1: Caracterización del proceso de Planeación Estratégica de la empresa DISEÑOS Y REFORMAS K&E SAS

PLANEACION ESTRATEGICA	
<p>OBJETIVO: Lograr el liderazgo y rentabilidad de la organización a partir de un direccionamiento estratégico orientado al mejoramiento de los procesos y a la búsqueda de satisfacción del cliente</p>	<p>FACTORES CLAVE DEL ÉXITO:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Mejora continua de los procesos - Implantación de la cultura organizacional bajo los parámetros de calidad - Satisfacción de las necesidades y expectativas del cliente

ALCANCE: Aplica desde la definición del plan estratégico y de todos los procesos, pasando por todos sus niveles (difusión, implementación y validación)		
RESPONSABLE: Gerente de la organización		PARTICIPANTES: Alta dirección y líderes de cada uno de los procesos
PROVEEDOR (ENTREGA): - Todos los procesos de la organización - Clientes - Entorno	SEGUIMIENTO DEL PROCESO: - Interacción y buena comunicación entre cada uno de los procesos de la organización - Cumplimiento con la política organizacional, objetivos, metas e indicadores - Adecuación y retroalimentación del direccionamiento estratégico de la organización - Cumplimiento y revisión de los planes de acción	CLIENTE (RECIBE): - Alta dirección - Todos los procesos de la organización
ENTRADAS: - Información del Entorno - Necesidades expectativas de los clientes - Indicadores de los diferentes procesos - Metas de la organización - Requisitos legales - Retroalimentación por parte de los clientes		SALIDAS: - Misión y visión - Política organizacional - Objetivos de la organización - Organigrama - Mapa de procesos - Planes de acción - Procesos de la organización - Recursos
DOCUMENTOS: - Misión y visión - Política organizacional - Objetivos - Mapa de procesos - Organigrama - Plan estratégico		REQUISITOS: Norma ISO 9001
		RECURSOS: - Equipos y mueblaría de oficina - Recurso humano

<p>REGISTROS:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Actas de comité de Gerencia - Reporte de Indicadores - Informe de revisión por la Alta dirección - Cuadro de mando integrado 	<p>INDICADORES:</p> <p>Ver cuadro de mando integrado</p>
--	---

Ficha 2: Caracterización del proceso de Gestión Comercial de la empresa DISEÑOS Y

REFORMAS K&E SAS

GESTION DE COMERCIALIZACION Y VENTAS	
<p>OBJETIVO: Definir las estrategias de mercadeo y venta para comercializar cada uno de los servicios que ofrece la organización, atraer clientes y aumentar el presupuesto de ventas.</p>	<p>FACTORES CLAVE DEL ÉXITO:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Conocimiento del mercado y del producto - Asesoría adecuada - Productos acordes a las expectativas en diseño y calidad - Horarios flexibles de atención en los centros de negocios - Excelente imagen de la organización - Manejo de publicidad - Estrategias efectivas de mercadeo y venta
<p>ALCANCE: El proceso comercial aplica desde que se realizan los estudios de mercado pertinentes, hasta que se ejecuta el servicio al cliente. Incluye la gestión de mercadeo, que comprende la publicidad y promoción, y la gestión de ventas.</p>	
<p>RESPONSABLE:</p> <p>Departamento de ventas</p>	<p>PARTICIPANTES:</p> <p>Departamento de ventas, Alta Dirección</p>

<p>PROVEEDOR (ENTREGA):</p> <ul style="list-style-type: none"> - Cliente - Gestión de construcción - Gestión planeación estratégica - Agencias de publicidad 	<p>SEGUIMIENTO DEL PROCESO:</p> <p>Se hace seguimiento a:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Al presupuesto de ventas - Planes de mercadeo - Llamadas y visitas - Medios publicitarios - Atención ofrecida al cliente - Ventas y estrategias - Al informe mensual de ventas. - Al cumplimiento de las políticas de venta 	<p>CLIENTE (RECIBE):</p> <ul style="list-style-type: none"> - Gestión Diseño y construcción - Gestión financiera - Cliente - Gestión planeación estratégica 	
<p>ENTRADAS:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Expectativas y necesidades del cliente - Especificaciones del diseño - Plan estratégico / Experiencias previas - Cotizaciones, asesorías 	<ul style="list-style-type: none"> - Al presupuesto de publicidad - Competidores directos 	<p>SALIDAS:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Negocios Realizados (cerrados). - Presupuesto de ventas - Publicidad e información / Cotizaciones - Informes de gestión comercial 	
<p>DOCUMENTOS:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Procedimiento Gestión Comercial - Listas de precios y formas de pago - Políticas comerciales 		<p>REQUISITOS:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Norma ISO 9001 - Ley: Código Comercio - Ley 1480 de 2011 (Estatuto del consumidor) - Legislación municipal y departamental aplicable - Organización: lista de precios, formas de pago, políticas de descuentos, especificaciones, tiempos de entrega 	

	RECURSOS: - Recurso Humano (personal competente) - Infraestructura: Centros de negocios, muebles y enseres de oficina - Software - Recursos financieros para: promoción y publicidad - Catálogos de productos y servicios
REGISTROS: - Informes de ventas - Listados de clientes	INDICADORES: - Ventas reales / Ventas presupuestadas >= 98% - Costos de publicidad y ventas <= 3% - Ventas por referidos / Ventas totales >= 30% - Ventas por internet / Ventas totales >= 15%

Ficha 3: Caracterización del proceso de Gestión de Servicio al Cliente de la empresa
DISEÑOS Y REFORMAS K&E SAS

GESTION SERVICIO AL CLIENTE	
OBJETIVO: Garantizar el servicio al cliente a través del fomento de una cultura de calidad y de una atención oportuna y eficaz, realizando un seguimiento a la satisfacción del cliente por medio de la entrega a satisfacción de los trabajos, la atención a sus solicitudes y cuando sea necesario, la atención de quejas, sugerencias y posventas.	FACTORES CLAVE DEL ÉXITO: - Compromiso del personal de la organización - Adecuado uso de las herramientas para el registro de datos - Disposición amable frente a las solicitudes del cliente - Análisis y clasificación adecuada de la queja, sugerencia, y posventa.

		<ul style="list-style-type: none"> - Comunicación efectiva - Oportunidad en la respuesta 	
<p>ALCANCE: Cubre desde la planificación de los medios de comunicación con el cliente y la recepción de la queja, sugerencia o posventa, hasta la medición de la gestión y la retroalimentación de los resultados a toda la organización</p>			
<p>RESPONSABLE: Departamento de diseño y construcción, Lideres de los procesos</p>		<p>PARTICIPANTES: Departamento de ventas, Departamento financiero, Departamento de diseño construcción</p>	
<p>PROVEEDOR (ENTREGA):</p> <ul style="list-style-type: none"> - Gestión Planeación Estratégica - Clientes - Gestión Comercial 	<p>SEGUIMIENTO DEL PROCESO:</p> <ul style="list-style-type: none"> - A las causas más repetitivas de quejas, sugerencias y posventas - Al registro adecuado de la información - A los informes de quejas y posventas - Al informe consolidado de servicio al cliente - A los planes de acción resultantes de comités y de seguimiento a indicadores 		<p>CLIENTE (RECIBE):</p> <ul style="list-style-type: none"> - Gestión Comercial - Gestión de Diseño y construcción - Cliente - Gestión Planeación Estratégica
<p>ENTRADAS:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Políticas de servicio al cliente - Planeación estratégica - Recursos - Quejas, sugerencias, y posventas. - Información sobre clientes 			<p>SALIDAS:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Quejas o posventas atendidas - Sugerencias consideradas - Informes, mediciones e indicadores - Resultados de evaluación de satisfacción al cliente
<p>DOCUMENTOS:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Instructivos técnicos - Manuales técnicos (de entrega) 		<p>REQUISITOS:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Norma: (ISO 9001) - Estatuto del consumidor 	

<ul style="list-style-type: none"> - Diseño y planos definitivos - Cronograma - Presupuesto y análisis de precios 	RECURSOS: <ul style="list-style-type: none"> - Equipo de oficina - Buzones de quejas, sugerencias y reclamos
REGISTROS: <ul style="list-style-type: none"> - Formato de quejas, sugerencias y reclamos - Formato de posventas - Formato de observaciones al momento de la entrega al cliente - Seguimiento a Posventas (Consolidado) 	INDICADORES: <ul style="list-style-type: none"> - N° de clientes satisfechos/ Total de proyectos >= 95 % - N° de posventas/ Total de proyectos <= 1 - N° de posventas/ N° de posventas resueltas >= 95%

Ficha 4: Caracterización del proceso de Gestión de Diseño y Asesoría de Reformas de la empresa DISEÑOS Y REFORMAS K&E SAS

GESTION DISEÑO Y ASESORIA DE REFORMAS	
OBJETIVO: Brindar al cliente una asesoría completa desde la concepción de la idea de la reforma, garantizando que se cumpla con las especificaciones técnicas y legales y las expectativas del cliente.	FACTORES CLAVE DEL ÉXITO: <ul style="list-style-type: none"> - Diseños innovadores y adecuados - Atención oportuna y eficaz al cliente - Acompañamiento y asesoramiento completo y continuo
ALCANCE: Desde el análisis de la propuesta hasta la entrega del diseño al cliente. Incluye la planificación, la coordinación de los diseños y especificaciones, el presupuesto y la programación.	
RESPONSABLE: Departamento de diseño y construcción	PARTICIPANTES: Departamento de diseño y construcción

<p>PROVEEDOR (ENTREGA):</p> <ul style="list-style-type: none"> - Gestión comercialización y ventas - Gestión planeación estratégica - Gestión Servicio al cliente - Gestión Compras - Gestión Financiera 	<p>SEGUIMIENTO DEL PROCESO:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Seguimiento semanal al avance de las propuestas - Seguimiento semanal al presupuesto de las propuestas - Comité Técnico - Seguimiento a indicadores del proceso - Controles técnicos específicos establecidos en el la propuesta - Control al cumplimiento de las características de calidad del producto 	<p>CLIENTE (RECIBE):</p> <ul style="list-style-type: none"> - Gestión Comercialización y ventas - Cliente - Gestión Planeación Estratégica
<p>ENTRADAS:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Necesidades y expectativas del cliente - Planeación estratégica - Información de quejas, reclamos, garantías y posventas. - Licencias - Materiales, insumos, contratistas - Recursos financieros 		<p>SALIDAS:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Planos definitivos, presupuesto, programación - Manual o especificaciones Técnicas - Retroalimentación de proyectos ejecutados
<p>DOCUMENTOS:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Instructivos técnicos - Diseño y planos definitivos - Cronograma - Presupuesto y análisis de precios 		<p>REQUISITOS:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Norma: (ISO 9001) - Ley: código NSR 10 - Retie y Ritel - Términos y alcance de la licencia de construcción - Disposiciones ambientales - Estatuto del consumidor

	RECURSOS: - Humano - Infraestructura - Hardware/ Software - Equipo de oficina
REGISTROS: - Especificaciones del diseño - Comité técnico - Reformas y acabados - Presupuesto y programación de la reforma	INDICADORES: - Numero de proyectos ejecutados / Numero de proyectos diseñados >= 95% - Cumplimiento especificaciones técnicas >= 97% - Satisfacción del cliente en cuanto al diseño >= 97%

Ficha 5: Caracterización del proceso de Gestión de Construcción de Reformas de la empresa DISEÑOS Y REFORMAS K&E SAS

GESTION CONSTRUCCION DE REFORMAS	
OBJETIVO: Materializar el diseño establecido, con todas sus especificaciones, cumpliendo con la programación y el presupuesto establecido y para poder entregar al cliente un producto de buena calidad y a tiempo.	FACTORES CLAVE DEL ÉXITO: - Oportunidad en la entrega al propietario - Evaluación periódica de los proyectos - Adecuado control de los procesos, presupuesto y programación - Optimización y estandarización de procesos
ALCANCE: Desde que se realiza y aprueba el diseño hasta la entrega del producto al cliente. Incluye la planificación, ejecución de los diseños, el control de costos y la programación, manejo del personal	
RESPONSABLE: Departamento de diseño y construcción	PARTICIPANTES: Departamento de diseño y construcción

<p>PROVEEDOR (ENTREGA): Gestión del diseño y asesoría</p>	<p>SEGUIMIENTO DEL PROCESO:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Seguimiento semanal al avance - Seguimiento semanal al presupuesto - Comité Técnico - Registro fotográfico - Inspección Visual - Bitácora - Seguimiento a indicadores del proceso - Actas de pago - Controles técnicos específicos establecidos en el la propuesta - Control al cumplimiento de las características de calidad del producto 	<p>CLIENTE (RECIBE):</p> <ul style="list-style-type: none"> - Gestión Comercial. - Cliente - Gestión Planeación Estratégica
<p>ENTRADAS:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Necesidades y expectativas del cliente - Especificaciones técnicas - Presupuesto y análisis de precios - Información de quejas, reclamos, garantías o posventas - Estudios y diseños - Licencias - Materiales, insumos, contratistas - Recursos financieros 		<p>SALIDAS:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Producto final - Acta de entrega al cliente - Reporte de indicadores (rentabilidad) - Retroalimentación de proyectos ejecutados - Actas de recibo del entidades
<p>DOCUMENTOS:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Instructivos técnicos - Manuales técnicos (de entrega) - Diseño y planos definitivos - Cronograma definitivo - Presupuesto y análisis de precios definitivo 		<p>REQUISITOS:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Norma: (ISO 9001) - Ley: código NSR 10 - Retie y Ritel - Términos y alcance de la licencia de construcción - Especificaciones técnicas definidas por el diseño - Disposiciones ambientales - Estatuto del consumidor

	RECURSOS: - Humano - Infraestructura - Hardware/ Software - Equipo de oficina - Equipo y herramientas de obra
REGISTROS: - Especificaciones del diseño - Inspección y seguimiento de actividades - Comité técnico - Presupuesto y programación de reformas - Bitácora	INDICADORES: - Costos proyectados / Costos reales < 3% - Cumplimiento especificaciones técnicas >= 97% - Programación proyectada / programación real <3%

Ficha 6: Caracterización del proceso de Gestión Financiera de la empresa DISEÑOS Y REFORMAS K&E SAS

GESTION FINANCIERA	
OBJETIVO: Planear, ejecutar y hacer seguimiento a la ejecución presupuestal de los recursos de acuerdo con la normatividad vigente a través de herramientas e instrumentos con el fin de dar a conocer de manera oportuna y veraz, el nivel de ejecución para la toma de decisiones.	FACTORES CLAVE DEL ÉXITO: - Mejora continua de los procesos - Planeación - Uso de herramientas e instrumentos adecuados
ALCANCE: El Proceso de Gestión Financiera inicia con la formulación de actividades estratégicas e indicadores y termina con la implementación de acciones preventivas, correctivas y de mejora	

RESPONSABLE: Contador		PARTICIPANTES: Dependencia financiera, Alta dirección y líderes de cada uno de los procesos	
PROVEEDOR (ENTREGA): - Plan estratégico - Lineamientos de alta dirección - Todos los procesos de realización y apoyo	SEGUIMIENTO DEL PROCESO: - Cumplimiento con las actividades claves y los indicadores del proceso - Implementación de mejoras y retroalimentación del proceso - Control de la ejecución presupuestal y de flujos de caja - Comparación con presupuestos, flujos de caja y proyección de gastos y ventas con los planteamientos iniciales y realizar ajustes		CLIENTE (RECIBE): - Proceso de planeación estratégica - Proceso de gestión financiera - Todos los procesos de realización y apoyo
ENTRADAS: - Plan estratégico - Lineamientos de alta dirección - Informes financieros - Proyección de gastos y de ventas - Extractos bancarios			SALIDAS: - Plan de acción del proceso de Gestión Financiera - Presupuesto y flujos de caja inicial y definitivo - Informes financieros - Contabilidad
DOCUMENTOS: - Plan de acción del proceso de Gestión Financiera - Plan estratégico - Presupuestos, flujos de caja, proyección de gastos y ventas - Cuadros PYG - Libros de contabilidad - Informes financieros		REQUISITOS: - Ley 48 de 1990 - Decreto 2649 del 1993 - Normas Internacionales Financieras (NIF)	
		RECURSOS: - Equipos y mueblaría de oficina - Recurso humano - Software	

REGISTROS: - Actas de comité financieros - Reporte de Indicadores - Informe financieros - Cuadros de PYG - Flujo de caja mensual	INDICADORES: - Flujos de caja (mensual): ingresos ejecutados/ingresos proyectados 85%; egresos ejecutados/egresos proyectados 85% - Rentabilidad (mensual): (Ventas totales - Costos totales) / Ventas totales >= 12%
--	--

Ficha 7: Caracterización del proceso de Gestión del Recurso Humano de la empresa

DISEÑOS Y REFORMAS K&E SAS

GESTION DEL RECURSO HUMANO	
OBJETIVO: Asegurar el recurso humano competente y suficiente para el mejoramiento continuo, los procesos y el producto, creando un ambiente de motivación y sentido de pertenencia para satisfacer las necesidades y expectativas del cliente.	FACTORES CLAVE DEL ÉXITO: - Competencia del personal - Planes de formación adecuados - Disponibilidad de personal - Personal motivado y con sentido de pertenencia
ALCANCE: Cubre desde la contratación, inducción, mantenimiento y mejora del Recurso Humano. Incluye la ejecución de programas de formación continua, la evaluación de eficacia de las acciones, la evaluación o seguimiento a competencias y la generación de conciencia y sentido de pertenencia en el personal	
RESPONSABLE: Director de gestión del recurso humano	PARTICIPANTES: Todo el personal de la organización

<p>PROVEEDOR (ENTREGA):</p> <ul style="list-style-type: none"> - Todos los procesos - Ministerio de Trabajo y Seguridad Social - Gestión Planeación estratégica 	<p>SEGUIMIENTO DEL PROCESO:</p> <ul style="list-style-type: none"> - A la disponibilidad de personal - Al cumplimiento del programa de formación definido - A la cultura de calidad, a la motivación y al sentido de pertenencia del personal - A la competencia del personal (resultados de las evaluaciones de competencia) 	<p>CLIENTE (RECIBE):</p> <ul style="list-style-type: none"> - Todos los procesos - Ministerio de Trabajo y Seguridad Social - Gestión Planeación estratégica
<p>ENTRADAS:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Necesidades de recurso humano - Necesidades de mejora de competencias - Requisitos legales de contratación y vinculación - Políticas de selección - Organigrama 	<ul style="list-style-type: none"> - A la eficacia de las acciones establecidas para mejorar competencias. - Al cumplimiento de requisitos de contratación 	<p>SALIDAS:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Personal contratado oportunamente - Recurso humano competente, con sentido de pertenencia y motivado - Eventos de formación otras acciones, ejecutados - Resultados de evaluaciones de competencias - Acciones de mejora
<p>DOCUMENTOS:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Perfiles y responsabilidades - Organigrama 	<p>REQUISITOS:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Código de Trabajo, Legislación Laboral - Responsabilidades del personal - Reglamento interno de trabajo 	
	<p>RECURSOS:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Recurso Humano.- Muebles, enseres, equipos de oficina- Financieros 	

<p>REGISTROS:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Programa de formación - Selección de personal - Asistencia a actividades de formación u otras acciones - Evaluación de competencias - Contratación - Inducción. - Evaluación de clima organizacional - Lista de chequeo - Requisitos ingreso de personal - Solicitud de personal - Información de hojas de vida - Evaluación de empleados a jefes 	<p>INDICADORES:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Promedio evaluaciones de clima organizacional > 3,5% - Promedio de resultados de la evaluación de desempeño > 87% - Horas de capacitación del personal / Horas laboradas >4% mensual
---	--

Ficha 8: Caracterización del proceso de Gestión Compras de la empresa DISEÑOS Y REFORMAS K&E SAS

GESTION COMPRAS	
<p>OBJETIVO: Asegurar que el suministro del producto solicitado se realice a tiempo, que sea adquirido con proveedores calificados, cumpliendo los requisitos especificados y las necesidades del cliente.</p>	<p>FACTORES CLAVE DEL ÉXITO:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Oportunidad en la entrega - Precio y condiciones de pago adecuadas - Pedidos detallados y claros - Proveedores calificados - Control permanente de la Bodega
<p>ALCANCE: Cubre desde la planificación de las compras hasta la salida de Bodegaje para su uso. Incluye la selección de proveedores, la realización y seguimiento de la compra, la recepción, verificación, almacenamiento y entrega del producto comprado al solicitante</p>	

RESPONSABLE: Líder del proceso de compras o departamento de diseño y construcción		PARTICIPANTES: Departamento de diseño y construcción, Departamento de compras	
PROVEEDOR (ENTREGA): - Gestión Financiera - Todos los procesos - Proveedores externos	SEGUIMIENTO DEL PROCESO: - Definición clara de políticas, contratos, financiaciones, etc. - A la planificación oportuna de compras de productos y servicios - Al cumplimiento del presupuesto - A las entregas del producto para su uso - Al desempeño del proveedor - A las condiciones del almacenamiento		CLIENTE (RECIBE): - Gestión Financiera - Todos los procesos - Proveedores externos
ENTRADAS: - Políticas de pedido y pago a proveedores, políticas de contratación - Necesidades de compra y contratación - Muestras, catálogos, fichas técnicas de productos			SALIDAS: - Productos o servicios adquiridos según especificaciones - Proveedores seleccionados - Registros de entrega del producto
DOCUMENTOS: - IMEAP (Guía para la Identificación, Manipulación, Embalaje, Almacenamiento y Protección de productos)		REQUISITOS: - Ley: Código Comercio - Ley 1480 de 2011 (Estatuto del consumidor) - Proveedor legalmente constituido	
		RECURSOS: - Financieros - Recurso Humano - Papelería, muebles y equipos de oficina - Bodega de almacenamiento - Software	

REGISTROS: - Listado de Proveedores - Seguimiento a proveedores. - Salida de Bodega - Orden de contrato y de compras - Inventario	INDICADORES: - (Costos reales - costos proyectados)/costos reales <3% - Seguimiento a proveedores calificación >= 80% - Desfase en inventarios +/- 1%
---	---

Ficha 9: Caracterización del proceso de Gestión de Seguridad y Salud en el Trabajo y Ambiental de la empresa DISEÑOS Y REFORMAS K&E SAS

GESTION DE SEGURIDAD Y SALUD EN EL TRABAJO Y AMBIENTAL	
OBJETIVO: Controlar y minimizar la accidentalidad laboral, las enfermedades profesionales y el impacto ambiental, mediante la implementación de la gestión en seguridad y salud en el trabajo y ambiental, tanto en el área administrativa como en el área operacional de la organización.	FACTORES CLAVE DEL ÉXITO: - Conocimiento de la normatividad - Seguimiento y retroalimentación - Generación de conciencia ambiental en todo el personal - Promoción del autocuidado
ALCANCE: Aplica desde la identificación de los aspectos de seguridad y ambientales inherentes a las actividades desarrolladas por la organización en cumplimiento de sus objetivos y funciones hasta la implementación y seguimiento de las estrategias de mitigación.	
RESPONSABLE: Gestor de seguridad y salud en el trabajo	PARTICIPANTES: Todos los procesos

<p>PROVEEDOR (ENTREGA):</p> <ul style="list-style-type: none"> - Alta Dirección - Todos los procesos - Entidades Gubernamentales 	<p>SEGUIMIENTO DEL PROCESO:</p> <p>Se debe hacer seguimiento a:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Inspecciones de seguridad y salud en el trabajo - Planes de acción - Autocuidado del personal - Conciencia ambiental 	<p>CLIENTE (RECIBE):</p> <ul style="list-style-type: none"> - Todos los procesos - Entidades Gubernamentales
<p>ENTRADAS:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Lineamientos de la organización - Normatividad vigente - Plan estratégico de la organización 		<p>SALIDAS:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Matriz de riesgos y de impactos ambientales - Inspecciones y seguimiento - Planes de acción - Informes de gestión ambiental y seguridad y salud en el trabajo
<p>DOCUMENTOS:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Manual de gestión Ambiental del Área Metropolitana - Manual de contratación 		<p>REQUISITOS:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Ley 9ª de 1979 - Resolución 2400 de 1979 - Decreto 614 de 1984 - Resolución 2013 de 1986 - Resolución 1016 de 1989 - Ley 55 de 1993 - Ley 100 de 1993 - Decreto Ley 1295 de 1994

	<ul style="list-style-type: none"> - Decreto 1346 de 1994 - Decreto 1772 de 1994 - Decreto 1832 de 1994 - Decreto 1833 de 1994 - Decreto 1834 de 1994 - Resolución 4059 de 1995 - Circular 002 de 1996 - Decreto 873 de 2001 - Decreto 889 de 2001 - Resolución 1401 de 2007 - Ley 1409 de 2012 - Decreto 1443 de 2014 - Decreto 1594 de 1984 - Decreto 1697 de 1997 - Decreto 979 de 2006 - Decreto 948 de 1995 - Decreto 2811 de 1974
<p>REGISTROS:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Identificación de peligros y evaluación de riesgos e impactos ambientales - Reporte e investigación de accidentes e incidentes de trabajo - Inspecciones planeadas - Conformación y funcionamiento del COPASO y la Brigada de emergencias - Informes de seguridad y salud en el trabajo y Gestión Ambiental 	<p>RECURSOS:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Recurso Humano (personal competente) - Muebles y enseres de oficina - Recurso financiero <p>INDICADORES:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Matriz de impactos ambientales, consolidado <= 5% - Matriz de riesgos, consolidado <= 5% - Accidentalidad <= 2% - Enfermedad laboral <= 2%

Ficha 10: Caracterización del proceso de Gestión Jurídica de la empresa DISEÑOS Y REFORMAS K&E SAS

GESTION JURIDICA		
<p>OBJETIVO: Garantizar el cumplimiento de las normas constitucionales y legales vigentes en todas las actuaciones jurídicas que adelante la organización, así como defender los intereses de la misma.</p>	<p>FACTORES CLAVE DEL ÉXITO:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Asesoría Jurídica permanente - Conocimiento de la normatividad vigente 	
<p>ALCANCE: Inicia con la recepción de requerimientos y documentos legales y finaliza con el establecimiento de acciones de mejora.</p>		
<p>RESPONSABLE: Jurídica</p>	<p>PARTICIPANTES: Todos los procesos</p>	
<p>PROVEEDOR (ENTREGA):</p> <ul style="list-style-type: none"> - Todos los procesos - Organismos de control - Entidades gubernamentales jurídicas 	<p>SEGUIMIENTO DEL PROCESO:</p> <p>Se hace seguimiento a:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Normatividad Vigente - Seguimiento a los requerimientos de entidades - Revisión exhaustiva a los contratos y documentación legal 	<p>CLIENTE (RECIBE):</p> <ul style="list-style-type: none"> - Gestión Jurídica - Todos los procesos - Organismos de control - Entidades gubernamentales jurídicas

<p>ENTRADAS:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Contratos - Derechos de petición - Solicitudes de conceptos jurídicos. - Requerimientos de los entes de control - Demandas y requerimientos Judiciales 		<p>SALIDAS:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Contratos firmados - Respuestas a derechos de petición - Conceptos jurídicos - Respuestas a entes de control - Respuestas y seguimiento a Demandas y requerimientos Judiciales
<p>DOCUMENTOS:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Contratos 	<p>REQUISITOS:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Constitución Nacional - Decreto 1333 de 1986 - Ley 136 de 1994 - Ley 115 de 1994 - Decreto 111 de 1996 - Ley 446 de 1998 - Ley 498 de 1998 - Ley 640 de 2001 - Ley 678 de 2001 - Ley 734 de 2002 - Ley 769 de 2002 - Ley 810 de 2003 	
<p>REGISTROS:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Contratos diligenciados - Seguimiento e informes de procesos judiciales - Actas de Asesoría Judicial - Conceptos Jurídicos 	<p>RECURSOS:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Recurso Humano - Muebles y enseres de oficina <p>INDICADORES:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Numero de requerimientos y procesos tramitados / número total de requerimientos = 100% 	

De acuerdo al mapa de procesos establecidos y a la caracterización de cada proceso se establece el organigrama de la empresa que se desea crear, este organigrama está encabezado por la Gerencia, de donde se desprenden dos departamentos o direcciones; Dirección Administrativa y Financiera y Dirección de proyectos (Diseño y Construcción). Todo el personal que contrate de manera directa la empresa será para realizar la parte administrativa, coordinación y supervisión de los trabajos de reformas, para llevar a cabo trabajos operativos en estas mismas, se subcontratará a contratistas para cada labor específica, según se requiera y se le pagará por el servicio ofrecido.

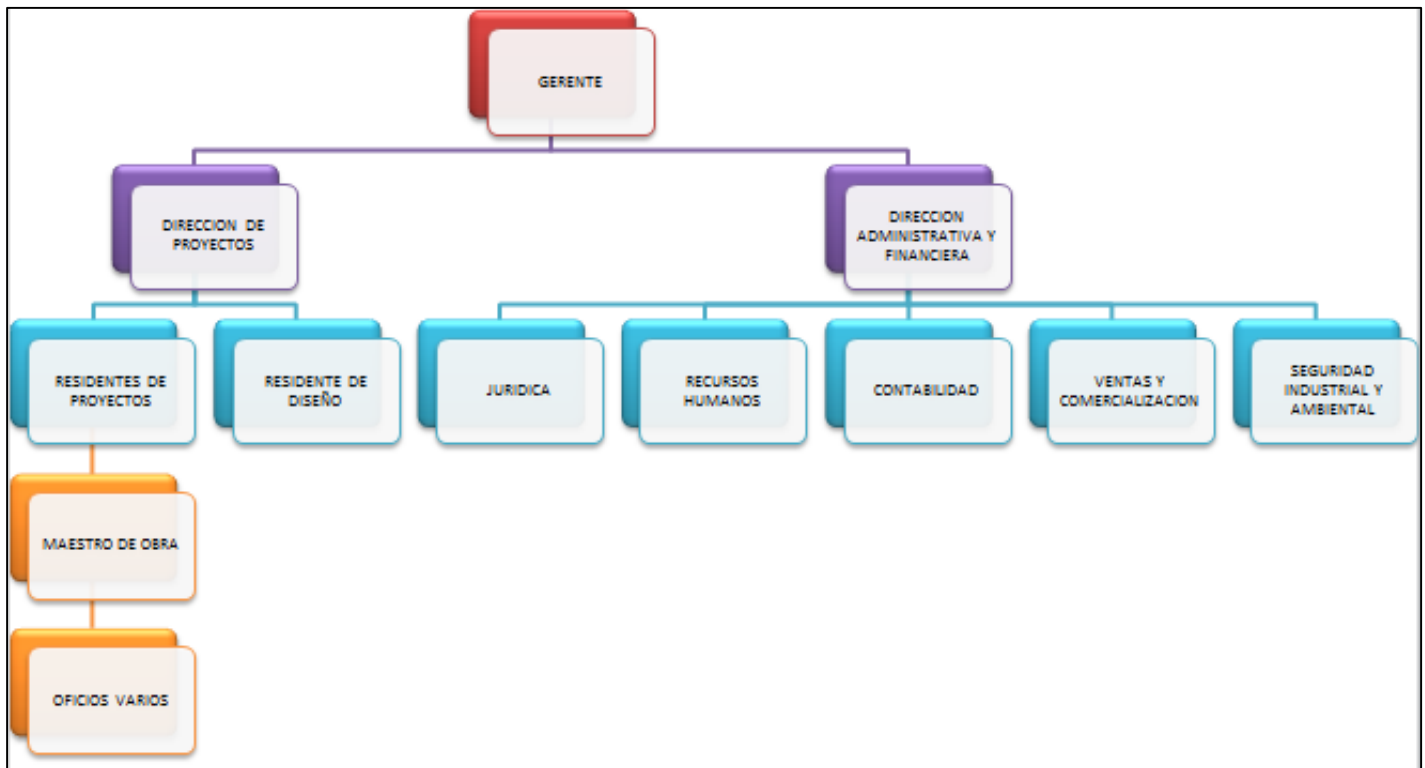


Imagen 4: Organigrama de la empresa DISEÑOS Y REFORMAS K&E SAS

En la empresa que se desea crear se plantea la contratación por medio de modalidad de prestación de servicios (Honorarios) a un Contador que se encargara del Departamento Financiero.

En el área de Recursos Humanos se planea la contratación de una empresa externa que brinde el servicio de selección de personal en los casos que la empresa lo requiera, de lo contrario la selección del personal lo hará directamente la Gerencia, y para el resto de actividades que acarree el departamento de Recurso Humano será apoyado por quien designe la Gerencia.

Por último se contara con un Abogado que se encargara dela parte Jurídica de la empresa, el cual no estará de manera permanente si no que se dispondrá un monto anual para este tipo de asesorías.

El resto del personal se contratará por medio de contratos de trabajo, para lo cual se estructuran los perfiles requeridos para los diferentes cargos, estos perfiles se muestran en las siguientes fichas, allí se explica el alcance de cada uno de los cargos junto con sus responsabilidades, estudios y experiencia requerida.

Ficha 11: Perfil de cargo de Gerente General de la empresa DISEÑOS Y REFORMAS K&E
SAS

PERFIL DEL CARGO DE GERENTE GENERAL

Descripción del cargo: Es el Responsable de la dirección, Representación legal y judicial, estableciendo todas las políticas que se requieran para el adecuado desarrollo de la empresa, desarrollando los objetivos generales de la empresa, con miras a un crecimiento y mejora continua. Controla todo el estado financiero de la empresa, programas de trabajo y demás obligaciones que se le requiera.

Descripción de las funciones:

- Ejercer la representación legal de la Empresa
- Realizar la administración total de las actividades de la empresa buscando el mejoramiento continuo tanto en la parte administrativa como en la parte técnica y financiera
- Garantizar el adecuado cumplimiento de las normas, reglamentos, políticas y procesos establecidos por las entidades de regulación y control y por la empresa como tal
- Analizar y coordinar las actividades de la empresa en general
- Controlar y supervisar los estados financieros, comparando resultados reales con los presupuestados
- Controlar los costos y rentabilidad de la empresa
- Administrar los presupuestos operacionales de la empresa y de cada uno de los proyectos y controlar la programación de cada uno de ellos
- Definir las políticas de ventas y distribución del servicio ofrecido por la empresa
- Supervisar la planificación y ejecución de las estrategias y acciones de comercialización de la empresa
- Efectuar el análisis y evaluación de los resultados de los planes de mercadeo y ventas de la empresa
- Controlar los niveles de cartera
- Realizar visitas a clientes claves o clientes
- Todo lo estipulado en la caracterización del proceso de planeación estratégica

Formación Académica:

Ingeniero Civil o Arquitecto con Especialización en Gerencia de Proyectos o Administración financiera

Experiencia Previa:

De 2 a 5 años de experiencia en el cargo o en posiciones similares relacionado con la actividad de la Construcción

Competencias:

- Visión de Negocios
- Orientación a resultados Planificación estratégica
- Liderazgo
- Negociación
- Comunicación efectiva a todo nivel

Ficha 12: Perfil de cargo de Residente de Diseño de la empresa DISEÑOS Y REFORMAS K&E SAS

PERFIL DEL CARGO DE RESIDENTE DE DISEÑO

Descripción del cargo: Es el Responsable de brindar la asesoría, la consultoría y ejecutar el diseño de cada uno de los proyectos de acuerdo a las necesidades y gustos de los clientes. Debe realizar la programación y el presupuesto de cada uno de los proyectos; es el responsable de realizar todas las cotizaciones necesarias de cada uno de los materiales. Sera un ente supervisor y de interventoría durante la ejecución de cada uno de los proyectos.

Descripción de las funciones:

- Brindar Asesoría permanente a los clientes, tanto en el antes de cada proyecto así como en la ejecución de este
- Realizar el diseño de cada uno de los proyectos materializando en él las necesidades y gustos de los clientes

- Realizar la programación y el presupuesto de cada uno de los proyectos, para ello debe acompañar a los clientes a escoger los materiales y cotizar materiales necesarios
- En conjunto con el Residente de Proyectos supervisar y controlar la programación y el presupuesto de cada proyecto, por medio de informes periódicos y un informe al finalizar cada proyecto
- Supervisar cada uno de los proyectos durante su ejecución verificando que se cumpla con el diseño, con los materiales requeridos y con la calidad de cada proyecto
- Recibir cada uno de los proyectos al Residente de Proyectos y realizar la respectiva entrega al cliente
- Todo lo estipulado en la caracterización del proceso de gestión diseño y construcción, gestión de servicio al cliente y gestión compras

Formación Académica:

Arquitecto con amplios conocimientos en diseño de espacios

Experiencia Previa:

De 1 año de experiencia en el cargo o en posiciones similares

Competencias:

- Orientación al cliente Liderazgo
- Trabajo en equipo
- Orientación a resultados
- Comunicación efectiva a todo nivel

Ficha 13: Perfil de cargo de Residente de Proyectos de la empresa DISEÑOS Y REFORMAS K&E SAS

PERFIL DEL CARGO DE RESIDENTE DE PROYECTOS

Descripción del cargo: Es el Responsable de materializar los diseños establecidos de cada uno de los proyectos, cotizar y contratar la mano de obra requerida, realizar los pedidos de los materiales de acuerdo al diseño establecido y material de consumo necesario. Es responsable de coordinar las actividades, llevar el control de la programación y control presupuestal, debe realizar los cortes de mano de obra para los respectivos pagos.

Descripción de las funciones:

- Materializa los diseños establecidos teniendo en cuenta planos y especificaciones de materiales y técnicas
- Realizar el pedido de todos los materiales necesarios para llevar a cabo el proyecto
- Cotizar y contratar toda la mano de obra necesaria de acuerdo a lo presupuestado
- Coordinar todas las actividades y los subcontratistas, debe tener la capacidad de manejar personal
- En conjunto con el Residente de Diseño supervisar y controlar la programación y el presupuesto de cada proyecto, por medio de informes periódicos y un informe al finalizar cada proyecto
- Supervisar cada uno de los proyectos durante su ejecución verificando que se cumpla con el diseño, con los materiales requeridos y con la calidad de cada proyecto
- Realizar los cortes de mano de obra para los respectivos pagos así como la revisión de la facturación de materiales
- Cumplir con los requerimientos dejados por el Residente de Diseño durante sus visitas periódicas
- Entregar cada uno de los proyectos al Residente de Diseño para que se realice la respectiva entrega al cliente

- Todo lo estipulado en la caracterización del proceso de gestión diseño y construcción y gestión compras

Formación Académica:

Ingeniero civil, Arquitecto o Tecnólogo en Construcción con amplios conocimientos en obra blanca y acabados

Experiencia Previa:

De 1 año de experiencia en el cargo o en posiciones similares

Competencias:

- Manejo de personal
- Liderazgo
- Trabajo en equipo
- Orientación a resultados
- Comunicación efectiva a todo nivel

Ficha 14: Perfil de cargo de Promotor de ventas de la empresa DISEÑOS Y REFORMAS K&E SAS

PERFIL DEL CARGO DE PROMOTOR DE VENTAS

Descripción del cargo: Es el encargado de buscar clientes nuevos, mantener los clientes potenciales y vender el servicio ofrecido por la empresa utilizando habilidades de mercadeo y relación con los clientes. Debe contar con carisma y al mismo tiempo promover la seriedad y calidad en el servicio que se está ofreciendo.

Descripción de las funciones:

- Atraer clientes nuevos
- Mantenerse en contacto con los clientes que ya hayan adquirido los servicios de la empresa
- Atender quejas y sugerencias de los clientes, promoviendo la mejora continua y la retroalimentación de la empresa
- Realizar las ventas de la empresa, teniendo un acompañamiento continuo con el Residente de Diseño
- Todo lo estipulado en la caracterización del proceso de gestión comercial y gestión de servicio al cliente

Formación Académica:

Promotor de ventas

Experiencia Previa:

De 1 año de experiencia en el cargo o en posiciones similares

Competencias:

- Orientación al cliente
- Liderazgo
- Trabajo en equipo
- Orientación a resultados

Ficha 15: Perfil de cargo de Gestor de seguridad y salud en el trabajo (SISO) de la empresa
DISEÑOS Y REFORMAS K&E SAS

PERFIL DEL CARGO DE GESTOR DE SEGURIDAD Y SALUD EN EL TRABAJO (SISO)

Descripción del cargo: Es el responsable de supervisar todas las actividades que se realicen tanto en el área administrativa como en el área operativa, las cuales se deben realizar bajo los lineamientos legales en cuanto a la seguridad y salud en el trabajo y el medio ambiente. Debe estar certificado como coordinador de trabajo en alturas para expedir los permisos de alturas. Debe coordinar todas las actividades de COPASO, Brigada de emergencias, capacitaciones y demás. Es el responsable de revisar documentación de cada persona que labora en cada uno de los proyectos incluyendo la seguridad social.

Descripción de las funciones:

- Supervisión de todas las actividades de la empresa según requerimientos legales de seguridad y salud en el trabajo y manejo ambiental
- Revisión de documentación de ingreso de cada persona que realizaría actividades en los proyectos
- Inspecciones periódicas con los respectivos informes
- Programación de las diferentes actividades de seguridad y salud en el trabajo y manejo ambiental como COPASO, brigadas de emergencia, capacitaciones y demás
- Todo lo estipulado en la caracterización del proceso de gestión de seguridad y salud en el trabajo y ambiental

Formación Académica:

Técnica en salud ocupacional

Experiencia Previa:

Desde 0 años de experiencia

Competencias:

- Manejo de personal
- Liderazgo
- Trabajo en equipo
- Comunicación efectiva a todo nivel

Ficha 16: Perfil de cargo de Recepcionista de la empresa DISEÑOS Y REFORMAS K&E SAS

PERFIL DEL CARGO DE RECEPCIONISTA

Descripción del cargo: Atender con calidad, eficiencia, amabilidad a las visitas y canalizarlas con quien corresponda, contestar y transferir llamadas telefónicas, recibir, distribuir y enviar oportunamente la correspondencia, controlar los espacios para reuniones, redactar memorandos y cartas cuando se le requiera. Realizar la nómina con el respectivo pago de esta misma y afiliaciones de seguridad social del personal de la empresa

Descripción de las funciones:

- Atender con calidad, eficiencia, amabilidad todas las visitas y canalizarlas con quien corresponda
- Contestar y transferir llamadas telefónicas, siguiendo los patrones de amabilidad, calidad y eficiencia
- Recibir, distribuir y enviar oportunamente toda la correspondencia
- Redactar memorandos y cartas cuando se le requiera
- Realizar la nómina con el respectivo pago de esta misma y afiliaciones de seguridad social del personal de la empresa
- Manejar y alimentar el directorio de clientes, contratistas y proveedores

- Archivar toda la información de cada una de las dependencias, manejando bases de datos de este mismo actualizadas
- Atender las reuniones que se lleven a cabo
- Todo lo relacionado en la caracterización del proceso de servicio al cliente

Formación Académica:

Auxiliar administrativo

Experiencia Previa:

Desde 0 años de experiencia

Competencias:

- Orientación al cliente
- Trabajo en equipo
- Orientación a resultados
- Comunicación efectiva a todo nivel

Ficha 17: Perfil de cargo de Maestro de obra de la empresa DISEÑOS Y REFORMAS K&E SAS

PERFIL DEL CARGO DE MAESTRO DE OBRA

Descripción del cargo: Es el responsable de supervisar las actividades en cada uno de los proyectos, dar lineamientos técnicos y de ejecución a los contratistas y sus trabajadores y en los casos que sea necesario realizar trabajos de mano de obra.

Descripción de las funciones:

- Supervisar las actividades operacionales en los proyectos

- Dar lineamientos técnicos y de ejecución de las actividades como son niveles, plomos, y demás
- Lectura de planos y especificaciones de diseño para supervisión y ejecución de actividades
- En los casos que sea necesario, realizar la mano de obra requerida en cualquier tipo de actividad

Formación Académica:

Maestro de obra u Oficial de construcción, con conocimientos amplios en obra negra, obra blanca, acabados, electricidad, plomería y todo lo relacionado en materia de construcción

Experiencia Previa:

De 5 años de experiencia en el cargo o en posiciones similares

Competencias:

- Manejo de personal
- Liderazgo
- Trabajo en equipo
- Orientación a resultados
- Comunicación efectiva a todo nivel

Ficha 18: Perfil de cargo de Oficios varios de la empresa DISEÑOS Y REFORMAS K&E SAS

PERFIL DEL CARGO DE OFICIOS VARIOS

Descripción del cargo: Se encargara de todos los oficios varios de la empresa tanto en el área administrativa como en el área operacional (mensajería, aseo, ayudante de construcción, auxiliar en bodega, entre otros).

Descripción de las funciones:

- Realizar los oficios varios que se le asignen en la empresa ya sea en el área administrativa como en cada uno de los proyectos que se realice

Formación Académica:

Ninguna

Experiencia Previa:

Desde 0 años de experiencia

Competencias:

- Trabajo en equipo
- Comunicación efectiva a todo nivel

Con base al organigrama de la empresa se plantea el siguiente esquema de la posible oficina, la cual se diseña según los requerimientos de la empresa que se desea crear dedicada a la Asesoría, Consultoría, Reformas y Acabados en inmuebles nuevos y usados, esta oficina consta de un área total de 85 m², de la cual 64.5 m² corresponde a la oficina (Área administrativa) donde se ubicará el personal de la empresa y 20.5 a la Bodega o Almacén.

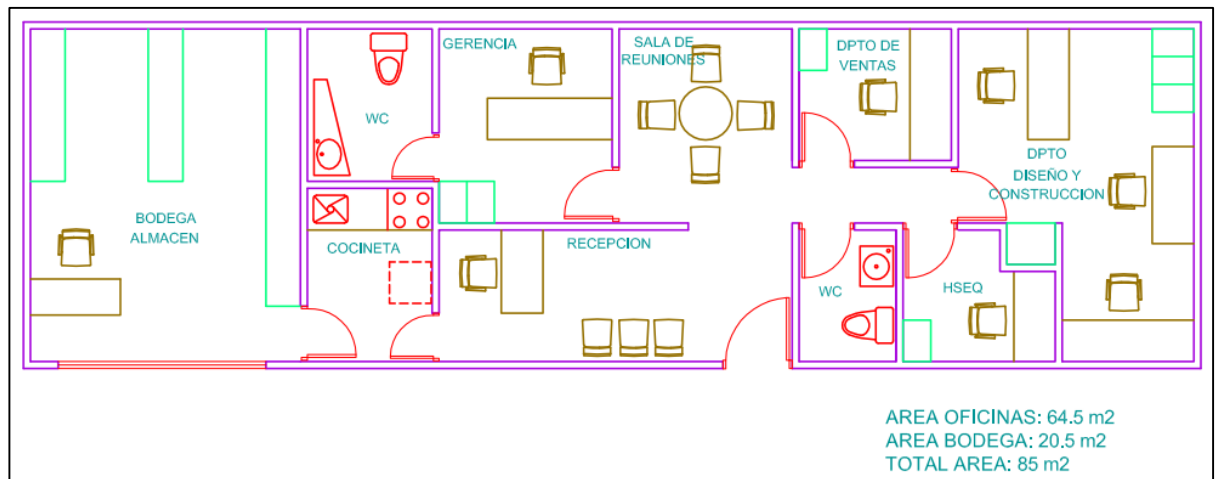


Imagen 5: Esquema de las instalaciones necesarias para la operación de la empresa
 DISEÑOS Y REFORMA K&E SAS

7.3. MODELO FINANCIERO

7.3.1. Estructura de costos

La estructura de costos para la empresa DISEÑOS Y REFORMAS K&E SAS estará enmarcada en los siguientes grandes grupos:

- Costo del personal: Salarios, subsidios de transporte y Honorarios por prestación de servicios
- Costos administrativos: Arriendo de la oficina, servicios públicos, comisiones por las ventas, dotación de la oficina, promoción y publicidad, papelería, cafetería y caja menor y posventas o reparaciones
- Costos directos de construcción: Son los costos directos asociados a la ejecución de cada reforma (materiales y mano de obra) y equipos y herramientas

- Costos por impuestos y contribuciones: Son los impuestos para una empresa por Sociedad por Acciones Simplificada que brinda servicios en el sector Constructor e Inmobiliario

7.3.1.1. Costos del personal

Según el organigrama de la empresa, junto con perfiles de los cargos y la Gestión por procesos enunciada en la estructura Organizacional y Administrativa para la empresa DISEÑOS Y REFORMAS K&E SAS y teniendo en cuenta la oferta en el mercado en inmuebles de vivienda nueva y usada se relaciona en la Tabla 4 el personal necesario para el funcionamiento de la empresa junto con los respectivos salarios, subsidios de transporte y honorarios por prestación de servicios, dando un monto mensual de \$ 28.438.313.

En el área de ventas se pagara al Promotor un salario base más las comisiones por ventas, las cuales serán el 1% de las ventas que realice las cuales estarán incluidas en los costos administrativos. Para el departamento de Recurso Humano, como se dijo anteriormente, si la Gerencia de la empresa lo considera necesario, se contratara un empresa externa para realizar el ingreso del personal, de lo contrario la Gerencia determinara quien y bajo qué condiciones se realizaran las actividades de este departamento apoyándose directamente en la recepcionista o secretaria de la empresa, para esto se destinara un monto mensual de \$ 150.000.

En temas de Asesoría Jurídica se destinara un monto anual de \$5.000.000, que para efectos matemáticos en el flujo se distribuirá en los 12 meses del año, este gasto al igual los otros dos mencionados anteriormente pueden ser usados o no cada mes, pero sin embargo se controlará de manera que su acumulado no supere lo proyectado.

Para llevar la contabilidad de la empresa, se contratará por la modalidad de prestación de servicios a un contador, al cual se le pagara una suma de \$ 670.000 mensuales, los cuales deberán ser cancelados mientras la empresa esté debidamente constituida.

Tabla 13: Relación de salarios según los cargos incluyendo todas las prestaciones legales, parafiscales y seguridad social completa según el caso para la empresa DISEÑOS Y REFORMAS K&E SAS

CARGO	PERSONAL REQUERIDO	PERFIL REQUERIDO	SALARIO CON PRESTACIONES	SALARIO NETO	SUBSIDIO DE TRANSPORTE	COMISIONES
Gerente	1	Ingeniero civil o Arquitecto con especialización en Gerencia de Proyectos	\$ 6.353.200,00	\$ 4.000.000,00	\$ 300.000,00	
Residente de Diseño	1	Arquitecto	\$ 3.176.600,00	\$ 2.000.000,00	\$ 150.000,00	
Residente de Proyectos	2	Ingeniero civil o Arquitecto	\$ 6.653.200,00	\$ 4.000.000,00	\$ 600.000,00	
Promotor de Ventas	1	Promotor de Ventas	\$ 1.360.305,00	\$ 850.000,00	\$ 74.000,00	Mas comisiones que no hacen parte del salario
Siso	1	Técnica en salud ocupacional	\$ 1.436.305,00	\$ 850.000,00	\$ 150.000,00	
Recepcionista	1	Auxiliar en administración	\$ 1.208.975,00	\$ 750.000,00	\$ 74.000,00	
Maestro de obra	2	Maestro de obra	\$ 4.837.240,00	\$ 2.800.000,00	\$ 600.000,00	
Oficios varios	2	Oficios varios	\$ 2.175.822,00	\$ 1.340.000,00	\$ 148.000,00	
Dpto Recurso Humano			\$ 150.000,00	\$ 150.000,00		
Dpto Jurídica			\$ 416.666,67	\$ 416.666,67		
Dpto Contabilidad			\$ 670.000,00	\$ 670.000,00		
			\$ 28.438.313,67			

7.3.1.2. Costos administrativos

Con base al plano mostrado en la Imagen 5 se realiza la búsqueda de una oficina que se acomode a este y se encuentra una en arriendo en la carrera 80 con la calle 32, la cual costará \$1.600.000 mensual, a esto se le suma servicios públicos por un valor de \$450.000 mensuales (Energía, agua y alcantarillado, telefonía e internet).

En la Tabla 14 Se muestra la relación de los enseres y elementos de oficina para el óptimo funcionamiento del personal, en total se estima un costo de \$ 13.176.000, este gasto debe realizarse al inicio de operación de la empresa. Adicional a ello, durante la operación de la empresa surgirán gastos de papelería, cafetería, mensajería, caja menor y varios, para lo cual se destinara un valor mensual de \$400.000.

Tabla 14: Relación de enseres y equipo de oficina de la empresa DISEÑOS Y REFORMAS K&E SAS

DESCRIPCION	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL
Computador de mesa	8	\$ 800.000,00	\$ 5.600.000,00
Escritorio de 2,0*0,60	4	\$ 300.000,00	\$ 1.200.000,00
Escritorio de 1,2*0,60	4	\$ 200.000,00	\$ 800.000,00
Sillas para escritorio	8	\$ 120.000,00	\$ 960.000,00
Sillas de espera	3	\$ 50.000,00	\$ 150.000,00
Mesa de reuniones de 4 puestos	1	\$ 400.000,00	\$ 400.000,00
Impresora multifuncional	1	\$1.000.000,00	\$ 1.000.000,00
Nevera convencional de 115 lts	1	\$ 500.000,00	\$ 500.000,00
Microondas	1	\$ 130.000,00	\$ 130.000,00
Archivadores	7	\$ 300.000,00	\$ 2.100.000,00
Estanterías para almacenamiento (ml)	8,4	\$ 40.000,00	\$ 336.000,00
			\$ 13.176.000,00

En cuanto a la publicidad y promoción de la empresa inicialmente se destinaran \$5.000.000, los cuales serán utilizados en la creación del logo de la empresa, montaje de una página web, catálogo de servicios y anuncio publicitario en la parte exterior de la oficina, de manera

mensual para reforzar este tema se destinara el 0,5% sobre las ventas, para anuncios en prensa, vallas publicitarias y/o ampliación del catálogo de servicios con registro fotográfico de las reformas ya ejecutadas y todo lo que se designe por parte de la Gerencia de la empresa.

Se debe tener en cuenta que, como se indica en el Estatuto del consumidor, todo constructor debe ofrecer una garantía de 10 años por la estabilidad de la edificación y una garantía de 1 año en temas de acabados, es esta última la que rige para la empresa que se desea crear, por lo cual se destinara un porcentaje sobre las ventas del 0,5% para trabajos de garantías y reparaciones. Adicional a esto el valor del 1% de las ventas corresponderán las comisiones del promotor de ventas.

7.3.1.3. Costos directos de Construcción

Con el fin de determinar de manera acertada el costo directo de construcción para la obra blanca se realiza una encuesta a 5 Profesionales que trabajan en el Sector de la Construcción y que han ejecutado por cuenta suya la obra blanca en viviendas nuevas de su propiedad (ver Tabla 15), dando como resultado, teniendo en cuenta que un paquete de acabados equivale al 16% del costo del inmueble (este porcentaje incluye costos directos e indirectos), el costo directo seria de las reformas seria el 75% del total del paquete de acabados, es decir el 12% del valor total del inmueble.

Tabla 15: Encuesta sobre acabados realizados en inmuebles nuevos por parte del propietario.

PRECIO DEL INMUEBLE	COSTO DIRECTO DE LA OBRA BLANCA	%	ESTRATO	UBICACIÓN Y/O PROYECTO	CONTACTO
\$ 88.725.000	\$ 9.000.000	10.1%	3	Colina Verde – Itagüí	Juan José Osorio 315 587 1721 Ingeniero Civil Director de obra
\$ 105.800.000	\$ 14.000.000	13.2%	4	Girasoles – Medellín	Diana Charry 300 471 0967 Ingeniera Civil Residente
\$ 88.725.000	\$ 9.500.000	10.7%	3	Colina Verde – Itagüí	Aurora Echavarría 301 436 9719 Arquitecta Residente Comercial
\$ 131.000.000	\$ 18.000.000	13.7%	4	Sol Naciente – Medellín	Juliana Estrada 301 528 9343 Ingeniera Civil Residente de obra
129.000.000	\$ 17.000.000	13,1%	4	Paseo de San Francisco – Sabaneta	Sandra Sánchez 313 798 4181 Ingeniera Civil Residente de obra

Como cada proyecto de reforma es diferente, todos los materiales serán adquiridos según las especificaciones y los diseños que se realicen de cada uno de ellos, incluyendo todos estos en el presupuesto de cada una de las reformas; sin embargo se contará con un herramienta base, la cual podrá ser utilizada en cada proyecto o contrato que se ejecute, a continuación se relaciona un listado de dicha herramienta, la cual debe ser adquirida en el momento que se decida crear la empresa.

Tabla 16: Relación del costo de la herramienta y equipo propio

DESCRIPCION	UNIDAD	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Almadanas	un.	5,000	\$ 18.375,00	\$ 91.875,00
Barras 8 lb.	un.	5,000	\$ 40.000,00	\$ 200.000,00
Lave de boca fija	un.	6,000	\$ 12.500,00	\$ 75.000,00
Brocas	un.	15,000	\$ 15.000,00	\$ 225.000,00
Cinceles	un.	10,000	\$ 12.000,00	\$ 120.000,00
Coches de llanta neumática	un.	5,000	\$ 190.000,00	\$ 950.000,00
Codales	ml.	6,000	\$ 60.000,00	\$ 360.000,00
Escalera tijera	un.	5,000	\$ 70.000,00	\$ 350.000,00
Manguera de nivel 3/8"	ml.	150,000	\$ 1.200,00	\$ 180.000,00
Manila	ml.	100,000	\$ 8.755,00	\$ 875.500,00
Martillo	un.	5,000	\$ 15.000,00	\$ 75.000,00
Mezcleros	un.	6,000	\$ 11.000,00	\$ 66.000,00
Muelas	un.	6,000	\$ 6.000,00	\$ 36.000,00
Palas	un.	6,000	\$ 13.000,00	\$ 78.000,00
Palustres	un.	5,000	\$ 5.500,00	\$ 27.500,00
Plomada de punto	un.	2,000	\$ 40.000,00	\$ 80.000,00
SERRUCHO	un.	3,000	\$ 15.000,00	\$ 45.000,00
Taladro	un.	2,000	\$ 1.100.000,00	\$ 2.200.000,00
Lienza	un.	1,000	\$ 50.000,00	\$ 50.000,00
Cascos	un.	15,000	\$ 15.000,00	\$ 225.000,00
Cortadora de cerámica	un.	2,000	\$ 200.000,00	\$ 400.000,00
Pulidora manual	un.	2,000	\$ 600.000,00	\$ 1.200.000,00
Destornillador	un.	6,000	\$ 6.000,00	\$ 36.000,00
Llave de expansión	un.	3,000	\$ 30.000,00	\$ 90.000,00
Marcos de andamios	un.	15,000	\$ 112.316,00	\$ 1.684.740,00
Concretadora de ½ saco	un.	1	\$ 650.000,00	\$ 650.000,00
Extensión encauchetada a 110	ml	30	\$ 3.500,00	\$ 105.000,00
Extensión encauchetada a 220	ml	20	\$ 3.500,00	\$ 70.000,00
				\$ 10.545.615,00

7.3.1.4. Costos por impuestos y contribuciones

Con base a la teoría expuesta en el Marco de referencia sobre los impuestos que debe cancelar una empresa por Sociedad de acciones simplificadas (SAS) se determinan los porcentajes y manera de pago de cada uno de los impuestos, lo cual se muestra a continuación.

El impuesto de Industria y Comercio: Se liquida con base en los ingresos anuales de la empresa, su pago incluye también el Impuesto de Avisos y Tableros. Para la ciudad de Medellín según la tabla de “Códigos de actividad y tarifas de industria y comercio”, para el código 303 que corresponde a “Servicios prestados por contratista de construcción, constructores y urbanizadores. (se incluye los ingresos provenientes de la construcción y venta de inmuebles)” el impuesto de Industria y Comercio y Avisos y Tableros es de 5 por mil sobre los ingresos. En Medellín se realiza el pago de este impuesto anualmente, con los ingresos del año inmediatamente anterior.

El impuesto del CREE: Es el 9% de las utilidades del año inmediatamente anterior (1 de enero y 31 de diciembre de 2015 y 1 de enero y 31 de diciembre de 2016) se pagaría en los meses de abril y junio de 2016 y 2017 en dos contados iguales, se seguiría así de manera sucesiva.

El impuesto de Renta y Complementarios: Se liquida con base en un 25% sobre las utilidades del año inmediatamente anterior (1 de enero y 31 de diciembre de 2015 y 1 de enero y 31 de diciembre de 2016) se pagaría en los meses de abril y junio de 2016 y 2017 en dos contados iguales, se seguiría así de manera sucesiva.

El Gravamen a los movimiento financieros (4X1000): catalogados por muchos como un impuesto más que es el de las transacciones bancarias. Se pagara en este caso sobre préstamos bancarios que se realicen para la empresa.

EL IVA: Para una empresa de este tipo, la cual presta un servicio, es del 16%, al cual se le descuenta el IVA pagado en materiales y mano de obra (costos directos), por lo tanto su pago será del 16% sobre Ventas menos los Costos directos de construcción.

Cámara de Comercio: Se debe pagar al momento de la creación de la empresa el 0,7% del valor del Capital y en cada renovación se paga sobre el activo de la empresa.

Parafiscales: Los parafiscales no se incluyen en este capítulo de costos puesto que ya se encuentran incluidos en los Costos del Personal de la Empresa.

7.3.2. Estructura de ingresos

Para efectos del modelo financiero se tomara la oferta disponible para el año 2015 como si el año apenas estuviera empezando, es decir se supondrá que el mes 1, en este caso no será el mes de Septiembre de 2015 si no el mes de Enero de este mismo año, con el fin de analizar el primer año de funcionamiento de la empresa. Para los años posteriores, con el Modelo financiero montado en una Hoja de Cálculo se podrá proyectar y modificar según las condiciones que se presente, para encontrar la rentabilidad de la empresa, a sabiendas que para la vivienda nueva se tiene proyecciones hasta el año 2017 y para la vivienda usada se podrán tomar los respectivos índices de crecimiento poblacional para cada año, o los datos suministrados por CAMACOL de la venta de vivienda nueva.

Con base a las ofertas encontradas en el Análisis y el Estudio del Mercado Constructor, Inmobiliario y vivienda en general, de acuerdo a la capacidad que se tiene en la empresa en cuanto a infraestructura organizacional y administrativa y pensando en obtener una utilidad para el primer año entre 1 y 2% después de impuestos, ya que el primer año de funcionamiento es el más difícil puesto que aún no se cuenta con trayectoria ni reconocimiento en el mercado, se proyecta atender la siguiente oferta: En la vivienda nueva y usada en venta el 0,3% de la oferta total y en la vivienda en general el 0,1% de la oferta

total, es decir aproximadamente 97 reformas en viviendas nuevas y usadas entre los estratos 3, 4, 5 y 6 para el primer año de funcionamiento de la empresa, esta cantidad de reformas deben generar un ingreso por ventas, en contratos firmados por un valor de \$3.095.600.000 para ese primer año de funcionamiento al día de hoy, es decir sin tener en cuenta el incremento de precios a lo largo del año por variación en los precios de materiales y mano de obra durante el transcurso del año. A continuación se muestra la oferta total y la oferta que atenderá la empresa DISEÑOS Y REFORMAS K&E SAS para los tres mercados analizados.

Tabla 17: Oferta total y oferta que atenderá la empresa DISEÑOS Y REFORMAS K&E SAS en el año 2015 para vivienda nueva

ESTRATO	VIVIENDA NUEVA			
	OFERTA DISPONIBLE	OFERTA QUE ATENDERÁ LA EMPRESA	VALOR PAQUETE DE ACABADOS POR UND	VALOR TOTAL EN REFORMAS
1	N/A	N/A	N/A	N/A
2				
3	7.121	21,36	\$ 14.000.000,00	\$ 299.082.000,00
4	1.422	4,27	\$ 27.200.000,00	\$ 116.035.200,00
5	N/A	N/A	N/A	N/A
6				
TOTAL		25,63		\$ 415.117.200,00

Tabla 18: Oferta total y oferta que atenderá la empresa DISEÑOS Y REFORMAS K&E SAS en el año 2015 para vivienda usada en venta

ESTRATO	VIVIENDA USADA			
	OFERTA DISPONIBLE	OFERTA QUE ATENDERÁ LA EMPRESA	VALOR PAQUETE DE ACABADOS POR UND	VALOR PAQUETE DE ACABADOS OFERTA TOTAL
1	N/A	N/A	N/A	N/A
2				
3	5.387	16,16	\$23.505.000,00	\$ 379.864.305,00
4	3.470	10,41	\$37.351.000,00	\$ 388.823.910,00
5	1.579	4,74	\$56.647.000,00	\$ 268.336.839,00
6	773	2,32	\$92.201.000,00	\$ 213.814.119,00
TOTAL		33,63		\$ 1.250.839.173,00

Tabla 19: Oferta total y oferta que atenderá la empresa DISEÑOS Y REFORMAS K&E SAS en el año 2015 para vivienda en no venta

ESTRATO	VIVIENDA NO VENTA			
	OFERTA DISPONIBLE	OFERTA QUE ATENDERÁ LA EMPRESA	VALOR PAQUETE DE ACABADOS POR UND	VALOR PAQUETE DE ACABADOS OFERTA TOTAL
1	N/A	N/A	N/A	N/A
2				
3	19.190	19,19	\$23.505.000,00	\$ 451.060.950,00
4	7.508	7,51	\$37.351.000,00	\$ 280.431.308,00
5	5.770	5,77	\$56.647.000,00	\$ 326.853.190,00
6	3.116	3,12	\$92.201.000,00	\$ 287.298.316,00
TOTAL	35.586	35,58		\$ 1.345.643.764,00

Las ventas se realizarán mediante la modalidad de Contratos de Construcción, especificando lo que se va a realizar en cada proyecto, su costo y su duración, el pago por la prestación del servicio que ofrecerá la empresa que se desea crear será con un anticipo del 60% del total del costo de la reforma y el 40% restante se realizará contra entrega de los trabajos consignados en dicho contrato con recibo a satisfacción del Cliente. En promedio las reformas durarán aproximadamente 2 meses en ser ejecutadas desde el momento que se firma el contrato para iniciar de manera inmediata las respectivas labores. El primer mes de funcionamiento será un mes “colchón”, en donde se iniciará con el proceso de ventas, pero como apenas se está incursionando en el mercado con la empresa, en el modelo financiero no se tomarán ventas para este primer mes, si no que se tomarán a partir del mes 2. Se proyectará un incremento del 0.4% por mes en cada una de las ventas, puesto que como se dijo anteriormente los precios en general de materiales y/o mano de obra aumentan durante el año.

A continuación, en la Tabla 20 se muestra la proyección de ventas por mes con un incremento del 0.4% mensual, cabe anotar que el valor que se muestra en cada mes

corresponde al 100% del valor del contrato de las reformas, sin tener en cuenta que en realidad el pago es 60% al inicio de la reforma y dos meses después el 40% en contra entrega a satisfacción del cliente.

Tabla 20: Proyección de ventas para la empresa DISEÑOS Y REFORMAS K&E SAS para el año 2015 en Medellín y municipios aledaños, valores en contratos de reformas con el incremento del 0.4% mensual

MES	VALOR MES	VALOR ACUMULADO
1	0	0
2	\$ 282.544.757	\$ 282.544.757
3	\$ 283.674.936	\$ 566.219.693
4	\$ 284.809.636	\$ 851.029.328
5	\$ 285.948.874	\$ 1.136.978.202
6	\$ 287.092.670	\$ 1.424.070.872
7	\$ 288.241.040	\$ 1.712.311.912
8	\$ 289.394.004	\$ 2.001.705.917
9	\$ 290.551.580	\$ 2.292.257.497
10	\$ 291.713.787	\$ 2.583.971.284
11	\$ 292.880.642	\$ 2.876.851.926
12	\$ 294.052.165	\$ 3.170.904.090
TOTAL		\$ 3.170.904.090

En la tabla 21 se muestra la proyección de ventas para el año 2015, teniendo en cuenta los pagos por anticipado y los pagos contra entrega, para así poder proyectar la cartera mensual de ventas en donde se encontrara los ingresos reales en el año 2015 según la modalidad de pago establecida para cada uno de los contratos de reformas.

Tabla 21: Proyección de ventas para la empresa DISEÑOS Y REFORMAS K&E SAS para el año 2015 en Medellín y municipios aledaños, valores según modalidad de pago de los contratos de reformas con el incremento del 0.4% mensual

PROYECCION DE VENTAS			100%	60%	40%
AÑO	MES		VR. VENTAS	ANTICIPO	VALOR CONTRA ENTREGA
2015	SEPTIEMBRE	1	0	0	0
	OCTUBRE	2	\$ 282.544.757	\$ 169.526.854	\$ 113.017.903
	NOVIEMBRE	3	\$ 283.674.936	\$ 170.204.962	\$ 113.469.974
	DICIEMBRE	4	\$ 284.809.636	\$ 170.885.781	\$ 113.923.854
	ENERO	5	\$ 285.948.874	\$ 171.569.324	\$ 114.379.550
	FEBRERO	6	\$ 287.092.670	\$ 172.255.602	\$ 114.837.068
	MARZO	7	\$ 288.241.040	\$ 172.944.624	\$ 115.296.416
	ABRIL	8	\$ 289.394.004	\$ 173.636.403	\$ 115.757.602
	MAYO	9	\$ 290.551.580	\$ 174.330.948	\$ 116.220.632
	JUNIO	10	\$ 291.713.787	\$ 175.028.272	\$ 116.685.515
	JULIO	11	\$ 292.880.642	\$ 175.728.385	\$ 117.152.257
	AGOSTO	12	\$ 294.052.165	\$ 176.431.299	\$ 117.620.866
			\$ 3.170.904.090	\$ 1.902.542.454	\$ 1.268.361.636

La cartera mensual de ventas se realizara de acuerdo a las condiciones anteriormente mencionadas, de la siguiente manera:

Mes 1 = \$0

Mes 2 = 60% de los contratos mes 2

Mes 3 = 60% de los contratos mes 3

Mes 4 = 60% de los contratos mes 4 + 40% de los contratos del mes 2

...

Mes 12 = 60% de los contratos del mes 12 + 40% de los contratos del mes 10

Lo que implica que en el mes 12, al cabo de culminar el primer año de funcionamiento los ingresos reales por ventas serán \$2.936.130.968 (Ver tabla 22), donde el 40% restante de los meses 11 y 12 entraran al siguiente año de funcionamiento.

Tabla 22: Cartera proyectada para los ingresos en el primer año de funcionamiento teniendo en cuenta la modalidad de pago del 60% anticipado y el 40% contra entrega de la empresa DISEÑOS Y REFORMAS K&E SAS

2015 - PRIMER AÑO DE FUNCIONAMIENTO											
MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12
\$0											
	\$169.526.854		\$113.017.903								
		\$170.204.962		\$113.469.974							
			\$170.885.781		\$113.923.854						
				\$171.569.324		\$114.379.550					
					\$172.255.602		\$114.837.068				
						\$172.944.624		\$115.296.416			
							\$173.636.403		\$115.757.602		
								\$174.330.948		\$116.220.632	
									\$175.028.272		\$116.685.515
										\$175.728.385	
											\$176.431.299

\$	-	\$ 169.526.854	\$170.204.962	\$283.903.684	\$285.039.299	\$286.179.456	\$287.324.174	\$288.473.471	\$289.627.364	\$290.785.874	\$291.949.017	\$293.116.813
----	---	----------------	---------------	---------------	---------------	---------------	---------------	---------------	---------------	---------------	---------------	---------------

TOTAL	\$ 2.936.130.968
--------------	------------------

7.3.3. Modelo financiero: Flujo de caja, cuadro PYG y utilidad

Con toda la estructura de costos y de ingresos ya definida en los dos numerales anteriores se procede a elaborar el flujo de caja correspondiente para cada mes teniendo en cuenta cada una de las condiciones establecidas (Ver tabla 23), este flujo se realizara para el primer año de funcionamiento en una Hoja de Cálculo que podrá ser modificada para los años siguientes para poder proyectar el comportamiento financiero de la empresa DISEÑOS Y REFORMAS K&E SAS.

Los aportes o capital de los socios fueron de \$60.000.000, el cual se utilizara en el primer mes para el pago de todos los egresos de este mes, suponiendo que será un mes “colchón”, estos aportes serán devueltos a los socios en el último mes del primer año de funcionamiento. En el mes 3 se hace necesario realizar un préstamo bancario de \$55.000.000, el cual tendrá un interés del 0.8% mensual sobre el saldo del préstamo. Este préstamo se pagara en este mismo año con cuotas 8 mensuales de \$6.000.000 y una cuota mensual de \$7.000.000. En el mes 12 se observa un flujo mensual negativo, esto sucede porque a final de este año se determina el monto de impuestos correspondiente al primer año de funcionamiento y por efectos académicos se le carga al mes 12, sin embargo como se dijo en el numeral de costos por impuestos, los pagos se realizan de acuerdo a como dicta la ley no necesariamente en el último mes del año.

Se elabora también un cuadro resumen de PYG (Pérdidas y Ganancias), en donde se muestra el resumen de los ingresos y egresos totales de la empresa para ese primer año de funcionamiento, en donde en el final se calcula la utilidad neta obtenida después los impuestos, pagando el préstamo bancario y haciendo la devolución del capital a los socios (Ver tabla 24).

Tabla 23: Flujo de caja proyectado para el primer año de funcionamiento de la empresa DISÑOS Y REFORMAS K&E SAS

DESCRIPCIÓN	TOTALES	PRIMER AÑO FUNCIONAMIENTO											
		Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
INGRESOS													
PROYECCIÓN DE INGRESOS	\$2.936.130.968		\$169.526.854	\$170.204.962	\$283.903.684	\$285.039.299	\$286.179.456	\$287.324.174	\$288.473.471	\$289.627.364	\$290.785.874	\$291.949.017	\$293.116.813
PRETAMOS CORPORACION	\$55.000.000		\$0	\$55.000.000	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
PRETAMOS SOCIOS	\$0												
OTROS CREDITOS	\$0												
APORTES SOCIOS	\$60.000.000	\$60.000.000											
TOTAL INGRESOS	\$ 3.051.130.968	\$ 60.000.000	\$ 169.526.854	\$ 225.204.962	\$ 283.903.684	\$ 285.039.299	\$ 286.179.456	\$ 287.324.174	\$ 288.473.471	\$ 289.627.364	\$ 290.785.874	\$ 291.949.017	\$ 293.116.813

DESCRIPCIÓN	TOTALES	PRIMER AÑO FUNCIONAMIENTO											
		Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
EGRESOS													
COSTOS DE PERSONAL Y HONORARIOS													
NOMINA CON PRESTACIONES (MENSUAL)	\$ 341.259.764	\$ 28.438.314	\$ 28.438.314	\$ 28.438.314	\$ 28.438.314	\$ 28.438.314	\$ 28.438.314	\$ 28.438.314	\$ 28.438.314	\$ 28.438.314	\$ 28.438.314	\$ 28.438.314	\$ 28.438.314
TOTAL	\$ 341.259.764	\$ 28.438.314	\$ 28.438.314	\$ 28.438.314	\$ 28.438.314	\$ 28.438.314	\$ 28.438.314	\$ 28.438.314	\$ 28.438.314	\$ 28.438.314	\$ 28.438.314	\$ 28.438.314	\$ 28.438.314

COSTOS ADMINISTRATIVOS	TOTALES	PRIMER AÑO FUNCIONAMIENTO											
		Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
ENSERES OFICINA (AL MOMENTO DE CONSTITUIR LA EMPRESA)	\$ 13.176.000	\$ 13.176.000											
ARRIENDO OFICINA Y SERVICIOS PUBLICOS (MENSUAL)	\$ 24.150.000	\$ 1.600.000	\$ 2.050.000	\$ 2.050.000	\$ 2.050.000	\$ 2.050.000	\$ 2.050.000	\$ 2.050.000	\$ 2.050.000	\$ 2.050.000	\$ 2.050.000	\$ 2.050.000	\$ 2.050.000
PUBLICIDAD Y PROMOCION (PORCENTAJE DE VENTAS - 1%)	\$ 34.361.310	\$ 5.000.000	\$ 1.695.269	\$ 1.702.050	\$ 2.839.037	\$ 2.850.393	\$ 2.861.795	\$ 2.873.242	\$ 2.884.735	\$ 2.896.274	\$ 2.907.859	\$ 2.919.490	\$ 2.931.168
PAPELERIA, CAFETERIA, CAJA MENOR, VARIOS (MENSUAL)	\$ 4.800.000	\$ 400.000	\$ 400.000	\$ 400.000	\$ 400.000	\$ 400.000	\$ 400.000	\$ 400.000	\$ 400.000	\$ 400.000	\$ 400.000	\$ 400.000	\$ 400.000
VENTAS (PORCENTAJE SOBRE VENTAS - 1%)	\$ 29.361.310		\$ 1.695.269	\$ 1.702.050	\$ 2.839.037	\$ 2.850.393	\$ 2.861.795	\$ 2.873.242	\$ 2.884.735	\$ 2.896.274	\$ 2.907.859	\$ 2.919.490	\$ 2.931.168
POSVENTAS (PORCENTAJE DE VENTAS - 0,5%)	\$ 14.680.655		\$ 847.634	\$ 851.025	\$ 1.419.518	\$ 1.425.196	\$ 1.430.897	\$ 1.436.621	\$ 1.442.367	\$ 1.448.137	\$ 1.453.929	\$ 1.459.745	\$ 1.465.584
TOTAL	\$ 120.529.274	\$ 20.176.000	\$ 6.688.171	\$ 6.705.124	\$ 9.547.592	\$ 9.575.982	\$ 9.604.486	\$ 9.633.104	\$ 9.661.837	\$ 9.690.684	\$ 9.719.647	\$ 9.748.725	\$ 9.777.920

COSTOS DIRECTOS DE CONSTRUCCION	TOTALES	PRIMER AÑO FUNCIONAMIENTO											
		Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
COSTO DIRECTO DE LA REFORMA (PORCENTAJE DE VENTAS - 75%)	\$ 2.267.908.506		\$ 105.954.284	\$ 212.332.385	\$ 213.181.714	\$ 214.034.441	\$ 214.890.579	\$ 215.750.141	\$ 216.613.142	\$ 217.479.594	\$ 218.349.513	\$ 219.222.911	\$ 220.099.802
EQUIPO Y HERRAMIENTA (AL MOMENTO DE CONSTITUIR LA EMPRESA)	\$ 10.545.615	\$ 10.545.615											
TOTAL	\$ 2.278.454.121	\$ 10.545.615	\$ 105.954.284	\$ 212.332.385	\$ 213.181.714	\$ 214.034.441	\$ 214.890.579	\$ 215.750.141	\$ 216.613.142	\$ 217.479.594	\$ 218.349.513	\$ 219.222.911	\$ 220.099.802

OTROS EGRESOS	TOTALES	PRIMER AÑO FUNCIONAMIENTO											
		Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
DEVOLUCION PRESTAMOS BANCARIOS	\$ 55.000.000				\$ 6.000.000	\$ 6.000.000	\$ 6.000.000	\$ 6.000.000	\$ 6.000.000	\$ 6.000.000	\$ 6.000.000	\$ 6.000.000	\$ 7.000.000
DEVOLUCION APORTES SOCIOS	\$ 60.000.000												\$ 60.000.000
INTERESES CREDITO CORPORACION (0,8%)	\$ 2.232.000		\$ -	\$ 440.000	\$ 392.000	\$ 344.000	\$ 296.000	\$ 248.000	\$ 200.000	\$ 152.000	\$ 104.000	\$ 56.000	\$ -
CONTRIBUCION CUATRO POR MIL	\$ 228.928		\$ -	\$ 1.760	\$ 25.568	\$ 25.376	\$ 25.184	\$ 24.992	\$ 24.800	\$ 24.608	\$ 24.416	\$ 24.224	\$ 28.000
TOTAL	\$ 117.460.928	\$ -	\$ -	\$ 441.760	\$ 6.417.568	\$ 6.369.376	\$ 6.321.184	\$ 6.272.992	\$ 6.224.800	\$ 6.176.608	\$ 6.128.416	\$ 6.080.224	\$ 67.028.000

TOTAL EGRESOS SIN IMP DESPUES DE LA UTILIDAD	\$ 2.979.720.336	\$ 59.579.929	\$ 151.252.380	\$ 241.177.195	\$ 268.900.703	\$ 269.778.891	\$ 270.660.783	\$ 271.546.396	\$ 272.435.745	\$ 273.328.843	\$ 274.225.707	\$ 275.126.351	\$ 351.707.413
---	------------------	---------------	----------------	----------------	----------------	----------------	----------------	----------------	----------------	----------------	----------------	----------------	----------------

CAJA NETA MENSUAL		\$ 420.071	\$ 18.274.474	-\$ 15.972.233	\$ 15.002.981	\$ 15.260.408	\$ 15.518.673	\$ 15.777.777	\$ 16.037.726	\$ 16.298.521	\$ 16.560.167	\$ 16.822.666	-\$ 58.590.600
FLUJO MENSUAL ACUMULADO ANTES DE IMPUESTOS		\$ 420.071	\$ 18.694.545	\$ 2.722.312	\$ 17.725.293	\$ 32.985.701	\$ 48.504.374	\$ 64.282.151	\$ 80.319.877	\$ 96.618.398	\$ 113.178.565	\$ 130.001.231	\$ 71.410.632

IMPUESTOS SOBRE DE LA UTILIDAD	TOTALES	PRIMER AÑO FUNCIONAMIENTO											
		Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
IMPUESTO DE RENTA (ANUAL, SOBRE LA UTILIDAD)	\$ 17.852.658												\$ 17.852.658
CREE (ANUAL, SOBRE LA UTILIDAD)	\$ 6.426.957												\$ 6.426.957
TOTAL	\$ 24.279.615	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 24.279.615

FLUJO MENSUAL ACUMULADO DESPUES DE IMPUESTOS		\$ 420.071	\$ 18.694.545	\$ 2.722.312	\$ 17.725.293	\$ 32.985.701	\$ 48.504.374	\$ 64.282.151	\$ 80.319.877	\$ 96.618.398	\$ 113.178.565	\$ 130.001.231	\$ 47.131.017
---	--	------------	---------------	--------------	---------------	---------------	---------------	---------------	---------------	---------------	----------------	----------------	---------------

RESUMEN CREDITOS	TOTALES	PRIMER AÑO FUNCIONAMIENTO											
		Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
	\$ -												
PRESTAMOS BANCARIOS	\$ 55.000.000			\$ 55.000.000									
CORRECCION MONETARIA	\$ -												
PAGO PRESTAMO BANCARIO	\$ 55.000.000		\$ -	\$ -	\$ 6.000.000	\$ 6.000.000	\$ 6.000.000	\$ 6.000.000	\$ 6.000.000	\$ 6.000.000	\$ 6.000.000	\$ 6.000.000	\$ 7.000.000
SALDO CREDITOS	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 55.000.000	\$ 49.000.000	\$ 43.000.000	\$ 37.000.000	\$ 31.000.000	\$ 25.000.000	\$ 19.000.000	\$ 13.000.000	\$ 7.000.000	\$ -

Tabla 24: Cuadro PYG (Pérdidas y Ganancias), primer año de funcionamiento

INGRESOS		\$ 2.936.130.967,85	100,00%
VENTAS	TOTALES	\$ 2.936.130.967,85	
VENTAS	\$ 2.936.130.967,85		
EGRESOS		\$ 2.888.999.950,88	98,39%
COSTOS DE PERSONAL Y HONORARIOS	TOTALES	\$ 341.259.764,04	11,62%
NOMINA CON PRESTACIONES (MENSUAL)	\$ 341.259.764		
COSTOS ADMINISTRATIVOS	TOTALES	\$ 120.529.274,20	4,11%
ENSERES OFICINA (AL MOMENTO DE CONSTITUIR LA EMPRESA)	\$ 13.176.000		
ARRIENDO OFICINA Y SERVICIOS PUBLICOS (MENSUAL)	\$ 24.150.000		
PUBLICIDAD Y PROMOCION (PORCENTAJE DE VENTAS - 0,5%)	\$ 34.361.310		
PAPELERIA, CAFETERIA, CAJA MENOR, VARIOS (MENSUAL)	\$ 4.800.000		
VENTAS (PORCENTAJE SOBRE VENTAS - 1%)	\$ 29.361.310		
POSVENTAS (PORCENTAJE DE VENTAS - 0,5%)	\$ 14.680.655		
COSTOS DIRECTOS DE CONSTRUCCION	TOTALES	\$ 2.278.454.121,13	77,60%
COSTO DIRECTO DE LA REFORMA (PORCENTAJE DE VENTAS - 60%)	\$ 2.267.908.506		
EQUIPO Y HERRAMIENTA (AL MOMENTO DE CONSTITUIR LA EMPRESA)	\$ 10.545.615		
IMPUESTOS ANTES DE LA UTILIDAD	TOTALES	\$ 122.016.248,71	4,16%
IMPUESTO DE INDUSTRIA Y COMERCIO	\$ 14.680.655		
CAMARA Y COMERCIO (CONSTITUCION EMPRESA Y RENOVACION)	\$ 420.000		
IVA	\$ 106.915.594		
IMPUESTOS SOBRE DE LA UTILIDAD	TOTALES	\$ 24.279.614,80	0,83%
IMPUESTO DE RENTA (ANUAL, SOBRE LA UTILIDAD)	\$ 17.852.658		
CREE	\$ 6.426.957		
OTROS EGRESOS	TOTALES	\$ 2.460.928,00	0,08%
INTERESES CREDITO CORPORACION (0,8%)	\$ 2.232.000		
CONTRIBUCION CUATRO POR MIL	\$ 228.928		
UTILIDAD	\$ 47.131.016,97	1,61%	
	SOBRE LAS VENTAS DESPUES DE IMPUESTOS		

Para el primer año, como se dijo anteriormente se espera una utilidad del 1 al 2% después de impuesto; con todo lo analizado y las condiciones establecidas en cuando a la oferta, el funcionamiento de la empresa, egresos e ingresos se encuentra una utilidad del 1,61%, es decir aproximadamente \$47.000.000, teniendo en cuenta que se hizo la respectiva devolución del aporte de los socios de \$60.000.000 y se realizó el pago del préstamo que se realizó en el mes 3 de \$55.000.000. Para los años siguientes, mínimo los dos primeros años, se reinvertirán las ganancias obtenidas, con el fin de no realizar préstamos bancarios, los cuales acarrear costos adicionales.

Para los años siguientes de funcionamiento, también se evaluara la posibilidad de aumentar la capacidad de oferta del mercado a atender, con el fin de aumentar la cantidad de ventas y por ende la utilidad de la empresa, esto con la ayuda del posicionamiento y reconocimiento en el mercado de la empresa.

En el Anexo 3, se podrá encontrar en forma digital las Hojas de Cálculo preparadas por el grupo Investigador del presente trabajo con todo el Modelo Financiero.

7.4. PLAN DE NEGOCIOS CON LA METODOLOGIA CANVAS

De acuerdo a la teoría de la metodología Canvas se realiza una matriz especificando cada uno de los numerales de esta misma, con el fin de montar un modelo de negocios que ayude a un óptimo funcionamiento de la empresa DISEÑOS Y REFORMAS K&E SAS, este modelo se implementará de manera permanente en la empresa durante el desarrollo de sus labores y se retroalimentará según las condiciones del mercado y condiciones de funcionamiento tanto administrativo como operacional de la empresa.

Con el fin de que esta matriz sea más didáctica y de fácil comprensión, se realiza una secuencia en el programa Microsoft PowerPoint, la cual podrá ser encontrada en el Anexo 4 del presente trabajo; sin embargo se muestra las imágenes de la matriz a continuación simulando la secuencia establecida en este programa.



Imagen 6: Portada del Plan de Negocios con base a la metodología Canvas para la empresa DISEÑOS Y REFORMAS K&E SAS

1. SEGMENTACION DE LOS CLIENTES

Los clientes que atenderá la empresa estarán divididos en tres grandes grupos:

- Vivienda nueva: Viviendas de los estratos 3 y 4
- Vivienda usada a la venta: Viviendas de los estratos 3, 4, 5 y 6
- Vivienda usada no a la venta: Viviendas de los estratos 3, 4, 5 y 6



Estas viviendas se ubicaran en la ciudad de Medellín y municipios aledaños

Imagen 7: Desarrollo del numeral 1 del Plan de Negocios de la empresa DISEÑOS Y REFORMAS K&E SAS

2. PROPUESTA DE VALOR



La propuesta de valor que ofrece la empresa es el enfoque al servicio al cliente, en donde se brinde de manera permanente una asesoría y un acompañamiento durante el proceso de diseño de cada una de las reformas como en el proceso de ejecución de estas mismas, con el fin de que el cliente pueda plasmar en cada reforma sus necesidades y gustos y recibir un producto de calidad.

Imagen 8: Desarrollo del numeral 2 del Plan de Negocios de la empresa DISEÑOS Y REFORMAS K&E SAS

3. CANALES DE DISTRIBUCION

La comercialización y distribución de los servicios ofrecidos por la empresa son parte fundamental de su óptimo funcionamiento, en especial durante los primeros años; por lo tanto los canales de distribución que se utilizarán son:

- Pagina Web
- Redes sociales como Facebook, Twitter, Instagram
- Avisos en revistas o prensa
- Publicidad exterior en la oficina principal



Imagen 9: Desarrollo del numeral 3 del Plan de Negocios de la empresa DISEÑOS Y REFORMAS K&E SAS

4. RELACION CON LOS CLIENTES



La relación con los clientes se manejará con base al proceso caracterizado en el presente trabajo de servicio al cliente, en donde se garantizará el servicio a través del fomento de una cultura de calidad y de una atención oportuna y eficaz al cliente, realizando un seguimiento a la satisfacción del cliente por medio de la entrega a satisfacción de los respectivos trabajos, la atención a sus solicitudes, y cuando sea necesario, la atención de quejas, sugerencias y posventas; todo esto soportado sobre la base de una asesoría y un acompañamiento permanente al cliente desde el inicio de los diseños hasta la entrega del producto final y su respectiva garantía.

Imagen 10: Desarrollo del numeral 4 del Plan de Negocios de la empresa DISEÑOS Y REFORMAS K&E SAS

5. FUENTES O FLUJOS DE INGRESOS

Los flujos de ingresos serán con base a la segmentación de los clientes de la siguiente manera (Modelo financiero para el primer año de funcionamiento):

ESTRATO	VIVIENDA NUEVA			VIVIENDA USADA EN VENTA			VIVIENDA NO VENTA		
	OFERTA QUE ATENDERÁ LA EMPRESA	VALOR PAQUETE DE ACABADOS POR UND	VALOR TOTAL EN REFORMAS	OFERTA QUE ATENDERÁ LA EMPRESA	VALOR PAQUETE DE ACABADOS POR UND	VALOR PAQUETE DE ACABADOS OFERTA TOTAL	OFERTA QUE ATENDERÁ LA EMPRESA	VALOR PAQUETE DE ACABADOS POR UND	VALOR PAQUETE DE ACABADOS OFERTA TOTAL
3	21,4	\$14.000.000,00	\$299.082.000,00	16,2	\$23.505.000,00	\$ 379.864.305,00	20,4	\$23.505.000,00	\$ 479.047.136,57
4	4,3	\$27.200.000,00	\$116.035.200,00	10,4	\$37.351.000,00	\$ 388.823.910,00	8,0	\$37.351.000,00	\$ 298.442.790,71
5	N/A	N/A	N/A	4,7	\$56.647.000,00	\$ 268.336.839,00	6,1	\$56.647.000,00	\$ 347.123.689,73
6	N/A	N/A	N/A	2,3	\$92.201.000,00	\$ 213.814.119,00	3,3	\$92.201.000,00	\$ 305.039.895,33
TOTAL	25,6		\$415.117.200,00	33,6		\$ 1.250.839.173,00	37,8		\$ 1.429.653.512,34
		97,1	UND DE VIVIENDA			\$ 3.095.609.885,34		EN PESOS	

Imagen 11: Desarrollo del numeral 5 del Plan de Negocios de la empresa DISEÑOS Y REFORMAS K&E SAS

6. RECURSOS CLAVES

Todas las reformas que se realicen serán diferentes, puesto que son el resultado de los gustos y necesidades de cada cliente, pero habrán recursos que serán claves en el desarrollo de las mismas, por su costo, especificación y tiempo de entrega de los proveedores los cuales son:

- Pisos, enchapes y elementos de cerámica
- Carpintería en madera
- Carpintería metálica
- Carpintería general como son mesones, espejos, elementos en vidrio templado, entre otros
- Pinturas



Imagen 12: Desarrollo del numeral 6 del Plan de Negocios de la empresa DISEÑOS Y REFORMAS K&E SAS

7. ACTIVIDADES CLAVES



Partiendo del mismo condicionamiento de que todas las reformas son diferentes, se establecen algunas actividades claves de manera general:

- Diseño de la reforma
- Revoques, estucos y pinturas
- Instalación de pisos y enchapes
- Instalación de carpintería en madera
- Instalación de carpintería metálica
- Instalación de carpintería general

Imagen 13: Desarrollo del numeral 7 del Plan de Negocios de la empresa DISEÑOS Y REFORMAS K&E SAS

8. ALIANZAS CLAVES

En cuanto a proveedores claves para el óptimo desarrollo de las reformas se debe contar con las siguientes alianzas estratégicas:

- Decorceramica
- Cerámicas Alfa
- Tiendas Pisende
- Ferretería Mundo Alianza
- Casa Ferretera
- Pintuco
- Productos Bronco
- Marmoles y granitos Alicante
- Alco
- Eléctricas de Medellín
- Espejos Talia



Imagen 14: Desarrollo del numeral 8 del Plan de Negocios de la empresa DISEÑOS Y REFORMAS K&E SAS

9. ESTRUCTURA DE COSTOS

Se proyecta una estructura de costos para la empresa los cuales están compuestos de la siguiente manera y se pueden ver en el [Modelo Financiero](#) de la empresa.

- Costo del personal: Salarios, subsidios de transporte y Honorarios por prestación de servicios
- Costos administrativos: Arriendo de la oficina, servicios públicos, comisiones por las ventas, dotación de la oficina, promoción y publicidad, papelería, cafetería y caja menor y posventas o reparaciones
- Costos directos de construcción: Son los costos directos asociados a la ejecución de cada reforma (materiales y mano de obra) y equipos y herramientas
- Costos por impuestos y contribuciones: Son los impuestos para una empresa por Sociedad por Acciones Simplificada que brinda servicios en el sector Constructor e Inmobiliario

Imagen 15: Desarrollo del numeral 9 del Plan de Negocios de la empresa DISEÑOS Y REFORMAS K&E SAS

8. CONCLUSIONES

- Después de realizar todo el análisis y estudio del mercado existente para una empresa que se dedique a la realización de Asesoría, Consultoría, Reformas y Acabados en vivienda nueva y usada en la ciudad de Medellín y municipios cercanos se encuentra que hay una gran oferta anual, en donde hay aproximadamente 57.560 unidades de vivienda a las cuales se le pueden realizar reformas, equivaliendo a una oferta en términos económicos de \$1.985.000.000.000 de los cuales la empresa que se desea crear atiende 97 reformas que equivalen a \$3.095.600.000, es decir el 0.16% de la oferta total disponible, lo que hace ver factible en términos financieros la creación de la esta empresa, siempre y cuando se tengan en cuenta todas las condiciones especificadas en el área administrativa y operacional de la empresa.
- El éxito de un óptimo funcionamiento de la empresa que se desea crear radica fundamentalmente en la Gestión por procesos definida en el presente trabajo, encabezada principalmente por la Planeación Estratégica, el Servicio al Cliente y la Comercialización y Ventas, y son estos dos últimos procesos los que le apuntarán a que la empresa se posicione en el mercado, construyendo reconocimiento y credibilidad en los clientes, así como el buen desarrollo del departamento de ventas, en donde se realizara la consecución directa de los ingresos para la empresa; sin estos dos procesos estratégicos se considera que la empresa no generaría los ingresos suficientes como para ser una empresa viable.
- Con el Plan de Negocios planteado se busca lograr la consecución del objetivo principal de la empresa enmarcados bajo la Misión y Visión, plasmando allí todo el análisis y el estudio realizado en el mercado, las condiciones organizacionales y administrativas de la empresa y el Modelo Financiero que proyecta en última instancia la utilidad generada por la empresa durante su funcionamiento.

- Desde el punto de vista financiero, legal, administrativo, organizacional, incluyendo el mercado actual existente para una empresa que se dedique a la Asesoría, Consultoría, Reformas y Acabados en vivienda nueva y usada en la ciudad de Medellín se encuentra que es una idea de negocios viable, siempre y cuando se cuente con una estructura definida para su funcionamiento, enmarcado en un Plan de Negocios como guía y base, que pueda proyectar de manera acertada el comportamiento de la empresa en términos de rentabilidad y sostenibilidad en el tiempo.
- Aunque el estudio realizado se enfocó principalmente en la vivienda, las edificaciones no residenciales también pueden ser un nicho de oferta en una menor escala, sin embargo con la estructura planteada para la creación y funcionamiento, la empresa estará en la capacidad de atender reformas en edificaciones no residenciales.
- Durante los tres primeros años de funcionamiento las utilidades que deben esperar los socios no serán muy altas, estarán entre el 1 y 2%, esto debido a la incursión de una empresa nueva en el mercado, sin embargo a medida que se cree trayectoria en el mercado y se consolide la empresa, las expectativas de rentabilidad de la empresa aumentaran.
- El tema de referidos de los clientes es una forma de hacer publicidad y promoción del servicio que se ofrece, es por ello que se le debe apuntar a generar una satisfacción completa a cada cliente en cada proceso que se desarrolle en la empresa, con entregas de productos de calidad, menor costo posible y a tiempo, teniendo una atención al cliente oportuna, con amabilidad y de manera eficiente
- La Gestión por procesos establecida para la empresa apunta a una mejora continua de manera constante, es importante retroalimentar el sistema y a su vez la empresa, basándose en la realidad del día a día, así como en las experiencias adquiridas de manera conjunta en la empresa y de manera individual en cada uno de los empleados,

buscando siempre mejorar en todo lo que concierne en el entorno interno y a su vez en el externo de la empresa.

9. RECOMENDACIONES

- Se recomienda a los socios de la empresa re-invertir la utilidad durante los primeros años tres año de funcionamiento, con el fin de no realizar préstamos bancarios los cuales generan intereses adicionales que entran en la estructura de costos.
- Se recomienda que la empresa busque una asesoría previa en cuanto a la comercialización del servicio que se ofrece, puesto que es una parte fundamental y crucial para generar los ingresos esperados.
- Se recomienda que al ingreso de cada empleado a la empresa se le realice una inducción completa en donde se le dé a conocer la Misión, la Visiona, el Objetivo principal y la Gestión por procesos establecidos para la empresa, con el fin de que cada empleado trabaje de manera individual y colectiva hacia la mismas metas.
- En la parte Gerencial se recomienda que se actualice el modelo financiero de manera que se plasme en él la realidad y así poder comparar la proyección establecida con la realidad, con el fin de tomar medida aplicativas en pro del buen desempeño de la empresa.
- Se recomienda que la Gerencia programe de manera periódica Auditorias o Inspecciones a cada uno de los departamentos, con el fin de encontrar fortalezas y falencias, las primeras que puedan aprovecharse en el futuro y las segundas para ser corregidas, apuntando siempre a una mejora continua de la empresa.

10. BIBLIOGRAFÍA

- Alcaldía de Medellín, Índices de vivienda del Informe Encuesta Calidad de Vida 2011, Medellín, Antioquia
- Alcaldía de Medellín, Oportunidades de inversión en el Sector Construcción de Medellín, Colombia, Obtenido el día 14 de Julio de 2015 de:
<http://es.scribd.com/doc/31892193/Sector-Construccion-en-Medellin#scribd>
- Andrade, Sebastián (3 de Octubre de 2012). Metodología Canvas, una forma de agregar valor a sus ideas de negocios, Obtenido el día 5 de Noviembre de 2014 de:
<http://www.innovacion.gob.cl/reportaje/metodologia-canvas-la-nueva-forma-de-agregar-valor/>
- Blog Emprendedores (n.d). Que es el estudio de mercado, Obtenido el día 4 Noviembre 11 de 2014 de: <http://www.blog-emprendedor.info/que-es-el-estudio-de-mercado/>
- Cámara de comercio de Medellín. La Construcción en 2015, según Camacol, Obtenido el día 13 de Julio de 2015 de: <http://www.camaramedellin.com.co/site/Noticias/la-construccion-en-2015-segun-camacol.aspx>
- Cámara de comercio de Medellín. Restos del Sector Constructor en Colombia, Obtenido el día 13 de Julio de 2015 de:
<http://www.camaramedellin.com.co/site/Cluster-y-Competitividad/Comunidad-Cluster/Cluster-Construccion/Noticias-Cluster-Construccion/Retos-del-sector-construccion-en-Colombia.aspx>

- Cámara Colombiana de la Construcción (CAMACOL). Informe de la Actividad Edificadora, Junio de 2015, Obtenido el día 28 de Julio de 2015 de:
http://camacol.co/sites/default/files/secciones_internas/IAE%20junio%202015.pdf
- Cámara Colombiana de la Construcción (CAMACOL). Informe Mensual de Ventas de vivienda, Diciembre de 2013, Regional Antioquia
- Cámara Colombiana de la Construcción (CAMACOL). Informe Mensual de Ventas de vivienda de Diciembre de 2014, Regional Antioquia
- Cámara Colombiana de la Construcción (CAMACOL). Informe Mensual de Ventas de vivienda de Junio de 2015, Regional Antioquia
- El Colombiano (Prensa). Satisfactorio cierre de 2014 para la construcción, Obtenido el día 14 de Julio de 2015 de: <http://www.elcolombiano.com/satisfactorio-cierre-de-2014-para-la-construccion-YL805302>
- El tiempo (Prensa). Balance del sector inmobiliario en Medellín, Obtenido el día 14 de Julio de 2015 de: <http://www.eltiempo.com/colombia/medellin/balance-del-sector-inmobiliario-en-medellin/14855358>
- Escuela preparatoria uno: Empresa, Obtenido el día 16 de Junio de 2015 de:
http://www.uaeh.edu.mx/docencia/P_Presentaciones/prepa1/Innova.pdf
- La Lonja, Propiedad Raíz de Medellín. Qué esperar para el mercado inmobiliario en el 2015, Obtenido el día 14 de Julio de 2015 de:
<http://www.redinmobiliariamls.com/NewsArticles>

- La Lonja, Propiedad Raíz de Medellín. Sector inmobiliario sigue siendo buen negocio, Obtenido el día 26 de Agosto de 2015 de:
<http://www.redinmobiliariams.com/NewsArticles>
- Minondo U, Ángel (n.d). Modelo de negocio: Diseño mediante el lienzo CANVAS, Obtenido el día 5 de Noviembre 11 de 2014, de:
http://sugestion.quned.es/conocimiento/ficha/def/modelo_negocio
- Nassir. S. C; Reinaldo. S. C; Preparación y evaluación de proyectos, Universidad de Chile
- Portal Nacional de creación de empresas: Tipos de empresas, Obtenido el día 16 de Junio de 2015 de:
<http://www.crearempresa.com.co/consultas/consultastipoempresa.aspx>

11. ANEXOS

ANEXO 1: Entrevista con el Director Técnico y de Formación de CAMACOL, el Doctor Alejandro León Botero Baena (CD Adjunto)

ANEXO 2: Encuestas en el Sector de la Construcción de vivienda nueva en estratos 3, 4, 5 y 6 (Siguiendo 60 páginas)

ANEXO 3: Hojas de cálculo en Microsoft Excel del modelo financiero de la empresa DISEÑOS Y REFORMAS K&E SAS (CD Adjunto)

ANEXO 4: Plan de Negocios con la metodología Canvas de la empresa DISEÑOS Y REFORMAS K&E SAS en Microsoft PowerPoint (CD Adjunto)