

***D'ACHIARDI CONSTRUCCIONES E INVERSIONES S.A.S***

***GABRIELA D'ACHIARDI HERNÁNDEZ***

***TUTOR:***

***DIEGO FERNANDO CASTILLO CASTELLANOS***

***JURADO:***

***MIGUEL ANTONIO ALBA SUÁREZ***



***UNIVERSIDAD SANTO TOMÁS***

***FACULTAD DE NEGOCIOS INTERNACIONALES***

***BOGOTÁ – COLOMBIA***

***2022***

## Contenido

<b>1. Introducción</b> .....	5
<b>2. Objetivo General</b> .....	6
<b>3. Objetivos Específicos</b> .....	6
<b>4. Justificación</b> .....	7
<b>5. Antecedentes del proyecto</b> .....	8
<b>6. Análisis del sector</b> .....	9
<b>7. Estudio de mercado</b> .....	10
<b>7.1 Mercado potencial</b> .....	10
<b>7.2 Mercado Objetivo</b> .....	11
<b>7.3 Desarrollo sobre la importación</b> .....	12
o <b>¿Qué producto se va a importar?</b> .....	12
o <b>¿Cómo se planea realizar la importación hacia Colombia?</b> .....	14
o <b>¿Por qué se eligieron los respectivos países?</b> .....	15
<b>8. Análisis de la competencia</b> .....	16
<b>9. Estrategias de mercado</b> .....	19
<b>9.1 Concepto del producto o servicio</b> .....	19
<b>9.2 Estrategias de distribución</b> .....	24
<b>9.3 Estrategias de precio</b> .....	25
<b>9.4 Estrategias de promoción</b> .....	25
<b>9.5 Estrategias de comunicación</b> .....	26
<b>9.6 Estrategias de servicio</b> .....	26
<b>9.7 Presupuesto de la mezcla de mercado</b> .....	27
<b>9.8 Estrategias de aprovisionamiento</b> .....	29
<b>10. Descripción del proceso</b> .....	29
<b>11. Infraestructura</b> .....	30
<b>12. Estrategia Organizacional</b> .....	31
<b>12.1 Análisis DOFA</b> .....	31
<b>12.2 Organismos de apoyo</b> .....	32
<b>13. Estructura organizacional</b> .....	34
<b>13.1 Misión</b> .....	34
<b>13.2 Visión</b> .....	34
<b>13.3 Valores</b> .....	34

<b>14. Organigrama de la empresa</b> .....	35
<b>15. Aspectos legales</b> .....	35
<b>15.1 Constitución empresa y aspectos legales</b> .....	35
<b>15.2 Documentación legal</b> .....	37
<b>15.3 Leyes y regulaciones</b> .....	37
<b>15.4 Riesgos jurídicos</b> .....	37
<b>15.5 Contratación</b> .....	38
<b>16. Proyección de ventas</b> .....	39
<b>16.1 Proyección mínima a cinco (5) años.</b> .....	39
○ BALANCE GENERAL .....	39
○ ESTADO DE RESULTADOS.....	41
○ FLUJO DE CAJA .....	41
○ INDICADORES FINANCIEROS .....	42
<b>16.2 Justificación de las ventas</b> .....	42
<b>23.3 Política de cartera.</b> .....	43
<b>17. Gastos administrativos</b> .....	43
<b>18. Gastos de personal</b> .....	44
<b>19. Gastos de puesta en marcha</b> .....	44
<b>20. Gastos anuales de administración</b> .....	45
<b>21. Ingresos</b> .....	45
<b>22. Recursos de capital</b> .....	45
<b>23. Egresos</b> .....	45
<b>24. Cronograma de actividades</b> .....	46
<b>25. Aportes al Plan Nacional o Aportes al Clúster</b> .....	47
<b>26. Impactos</b> .....	47
<b>26.1 Impacto Económico</b> .....	47
<b>26.2 Impacto Regional</b> .....	48
<b>26.3 Impacto Social</b> .....	48
<b>26.4 Impacto Ambiental</b> .....	49
<b>27. Resumen Ejecutivo</b> .....	50
<b>27.1 Concepto del negocio</b> .....	50
<b>27.2 Potencial del mercado en cifras</b> .....	50
<b>27.3 Ventajas competitivas y propuesta de valor</b> .....	51

<b>27.4 Resumen de las inversiones requeridas</b> .....	51
<b>27.5 Proyecciones de ventas</b> .....	51
<b>27.6 Evaluación de viabilidad</b> .....	52
Referencias.....	53

## 1. Introducción

En Colombia la construcción es regulada por la cámara colombiana de la construcción (CAMACOL), la cual es una asociación gremial sin ánimo de lucro, que vigila las personas jurídicas y naturales a nivel nacional con los siguientes objetivos:

1. Incrementar el desempeño de los procesos internos, garantizando la satisfacción de los clientes y partes interesadas con los productos y servicios, para el cumplimiento de los objetivos que orienten la gestión.
2. Fortalecer la competencia, el bienestar y la gestión del conocimiento de los colaboradores de la organización, mediante la cultura de aprendizaje y mejoramiento continuo.
3. Fortalecer la comunicación estratégica con las partes interesadas, asegurando que los mecanismos aporten valor y se encuentren articulados con el quehacer gremial.
4. Prevenir los accidentes y enfermedades laborales, evaluar y controlar los riesgos que puedan afectar la seguridad y la salud en el trabajo en los colaboradores de la organización.
5. Asegurar la disponibilidad y el uso racional de los recursos, para garantizar la continuidad de la operación y la generación de proyectos y actividades estratégicas que impacten los objetivos que orienten la gestión. (Construcción, 2017)

Teniendo esto en cuenta CAMACOL (2021) realizó un estudio donde explica las fases de la construcción las cuales son: Sin iniciar (0), Preliminar (1), Cimentación (2), Estructura (3), Obra negra (4), Acabados (5) y Terminado (6).

- ✓ En la fase cero, los proyectos son radicados ante la curaduría para así lograr obtener la licencia de construcción y poner el inmueble en venta.

- ✓ En la fase uno, se hace la demolición y limpieza del terreno donde se va a construir logrando tener un espacio adecuado para el asentamiento del inmueble.
- ✓ En la fase dos se realiza la excavación y limpieza del terreno para dar paso a la cimentación.
- ✓ La fase tres se da al mismo tiempo donde se exponen las columnas, vigas y muros que sirven como los soportes principales de la estructura y de las placas de cada piso, en esta fase la Ley 400 de 1997 define esta fase como *“un ensamblaje de elementos, diseñado para soportar cargas gravitacionales y resistir las fuerzas horizontales”*.
- ✓ Al terminar las 4 primeras fases se inicia lo que se conoce como la obra negra y la obra gris, en donde se pañetan los muros que soportan la carga de la estructura y además de esto se comienza la montura de las ventanas.
- ✓ En la quinta fase, los acabados *“los cuales comprenden las partes y componentes de una edificación que no pertenece a la estructura o a su cimentación tales como los clósets, muebles, enchapes en muros y pisos, instalación de vidrios”* (SENA - CAMACOL, 2015), tienen como objetivo primario proteger los materiales de la base y además brindar estética en las viviendas propias o de tipo comercial.
- ✓ La última fase es cuando se termina la construcción con acabados y se hace la entrega final al cliente.

## **2. Objetivo General**

Determinar la viabilidad de mercadeo, administrativa técnica, legal y financiera del emprendimiento D'Achiardi construcciones e inversiones S.A.S.

## **3. Objetivos Específicos**

- I. Realizar un estudio de mercadeo en el cual se pueda identificar tanto el público objetivo como las variables a analizar con miras a identificar las ventajas competitivas que tienen los diferentes mercados internacionales sobre los productos acabados.
- II. Conocer los mínimos requerimientos legales y normas aplicables a la empresa en consideración a su objeto y razón social.
- III. Desarrollar un estudio financiero, en donde se proyecte los estados de la empresa y se conozca la viabilidad que esta pueda tener en un plazo de 5 años.

#### **4. Justificación**

En Colombia, según fuentes del Fondo Monetario Internacional y el DANE, el sector de la construcción es el tercera más grande a nivel Latinoamérica generando alrededor de un 7,2% del PIB colombiano, dándole así un dinamismo importante a la economía (PRO-COLOMBIA, 2019). No solamente se puede decir que la construcción ha ayudado a la actividad económica, sino que también se pueden evidenciar los cambios, que mediante pasa el tiempo, la industria ha ido desarrollando según las necesidades poblacionales y geográficas que se presentan en los 32 departamentos que conforman el territorio nacional.

Teniendo en cuenta que Colombia al conectar con el océano Atlántico y el océano Pacífico, es un punto estratégicamente importante para las importaciones y exportaciones que se realizan (llegando a ser punto de arribo final o punto medio en la trayectoria de estas transacciones), hace que Colombia sea muy llamativo y confiable en cuanto a la Inversión Extranjera Directa (IED). Es tanto así, “que en el 2019 el sector de la construcción en Colombia alcanzó un total de \$848 millones de dólares en IED y además en el 2010 fue reconocido como uno de los destinos más atractivos para el sector de los materiales dentro de la industria.” (PRO-COLOMBIA, 2019).

Por este motivo surgió la idea de formar una empresa familiar en donde se puedan ayudar a personas naturales o jurídicas a construir inmuebles para así lograr impulsar la economía colombiana y tener un patrimonio para las futuras generaciones. Es por medio de servicios de construcción e importación que queremos ayudar a construir viviendas para familias que lo necesitan, sean colombianos o extranjeros.

## **5. Antecedentes del proyecto**

D'Achiardi construcciones e inversiones S.A.S es una compañía en busca de satisfacer las necesidades de personas jurídicas y naturales en la construcción de inmuebles y varios servicios dentro de la misma rama. Esta idea nació como un proyecto familiar para dejar un legado hacia las futuras generaciones que quieran hacer parte de este proyecto. Dos de los fundadores de la compañía ejercieron sus carreras en la facultad de Arquitectura y el tercer ejercicio la carrera de Negocios Internacionales, para así formar la compañía en el sector de construcción con mira hacia el crecimiento económico del país.

Este sector en Colombia se remonta a la época precolombina donde se utilizaban materiales como la madera y las fibras vegetales, no obstante, en Colombia se encuentran varias edificaciones realizadas por los Tayrona, construidas a base de piedra. Con la llegada de los españoles se introdujeron nuevos materiales como el azulejo y el ladrillo, los cuales fueron utilizados para seguir el patrón dictado por la Corona española. Estos materiales fueron utilizados para la construcción de las plazas centrales y cerca de ellas, iglesias de estilo europeo, varios ejemplos de esto se pueden ver en sitios turísticos como Villa de Leyva, Popayán y Barichara. En los siguientes

años arribaron al país influencias de las colonias francesas, inglesas e italianas, esto trajo estructuras arquitectónicas más modernas de las décadas de los sesentas.

Mediante evolucionó el tiempo, la construcción tuvo un crecimiento significativo en los inmuebles de tipo VIS (Vivienda de Interés Social) y no VIS, los cuales hicieron que Colombia fuera uno de los pioneros en Latinoamérica en el desarrollo e innovación del sector. A finales del 2012 se desarrollaron varios proyectos los cuales representaron un 3,55% del PIB y en términos del sector representó un total de 54,9%.

## **6. Análisis del sector**

El sector de la construcción en Colombia es uno de los más importantes debido al dinamismo que presenta en la actividad económica del país. Dentro del periodo de 1980 a el 2006 el PIB del sector ha estado en un ciclo que se compone de dos partes, la primera expansiva que fue primariamente del 2006 al 2016 en donde se presentó una desaceleración y la segunda parte fue recesiva, que se vio desde el 2017 al 2020. Cabe resaltar que este sector en especial ha generado una posición importante dentro del producto interno bruto del país.

En el año 2021 la Cámara Colombiana de la construcción realizó un análisis del sector constructor donde arrojó varias cifras hasta el mes de Julio, que según la presidente de Camacol (2021) ha tenido una mejora significativa en el cual se puede notar un fortalecimiento que ayudará a tener una reactivación característica de la coyuntura que hubo en el país debido a la pandemia, como también las difíciles situaciones que enfrentó el país colombiano con los bloqueos que se presentaron en los paros nacionales. En este informe se dio a reflejar que en el sector de la construcción hubo un incremento en cuanto al empleo de un 69%, salvando alrededor de 700,000

mil cupos dentro del área, ya que de 864.000 mil empleados en el año 2020 se pasó a 1.5 millones de trabajadores en el 2021.

En el segundo trimestre del 2021 se vio que en el producto interno bruto a precios constantes del sector incrementó un 17,6% con respecto al año anterior, debido a que, por una parte, el valor agregado de las edificaciones creció en un 15,9%, y por el otro lado el valor agregado en las actividades especializadas aumentó un 17,4% y el de obras civiles incrementó un total de 19,8% con respecto al año 2020. Al examinar estos resultados se puede evidenciar que en total la disminución del valor agregado en el sector de la construcción tuvo una ampliación total del 17,3%.

Estas cifras representan un gran alivio para la empresa ya que a pesar de las coyunturas que se enfrentaron en el país, más del 41% de las viviendas se lograron comercializar significando que hay alrededor de 7 mil clientes en busca de los servicios que ofrecemos para mejorar su calidad de vida y la de otros. Con esta reactivación del sector se ha evidenciado que los clientes buscan en su mayoría la remodelación de espacios o la construcción de edificios con apartamentos para vender o arrendar. Estas modalidades están tomando tanta fuerza que se utilizaron aproximadamente alrededor de 5,6 millones de metros cuadrados en el año 2021. Esto significa que para el año 2022 la empresa tiene gran potencial de crecimiento, contando con un alto grupo objetivo de compradores potenciales.

## **7. Estudio de mercado**

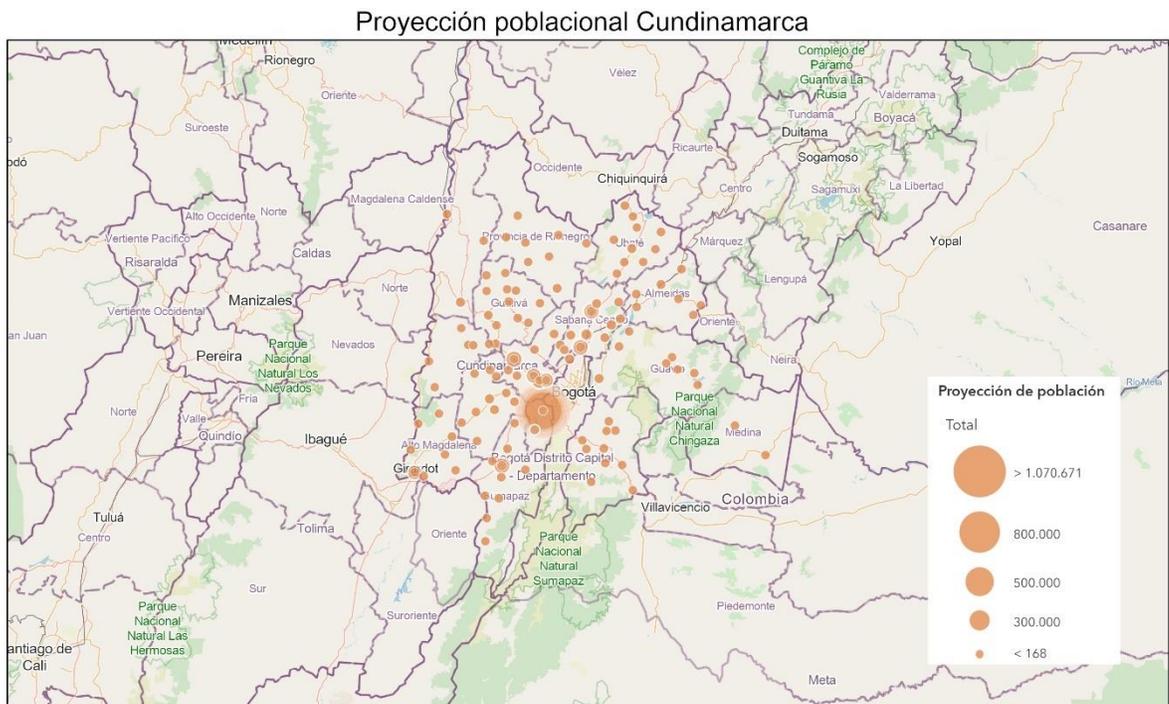
### **7.1 Mercado potencial**

Dentro del mercado potencial debemos tener en cuenta que debido al objeto social de la empresa D'Achiardi construcciones e inversiones S.A.S., hay una capacidad de atender a los

clientes que se ubiquen dentro del territorio de Cundinamarca. Este territorio en específico comprende un área total de 24.210 kms<sup>2</sup> con 116 municipios siendo Bogotá la capital de este. Para el año 2020 la población total de Cundinamarca era de 3,246.999 habitantes, los cuales por kilómetro cuadrado se reducen a 143,35 habitantes. A continuación, se ubicará un mapa que muestra la distribución de la población en el departamento de Cundinamarca.

### Ilustración 1

Mapa poblacional de Cundinamarca



Nota: Mapa poblacional de Cundinamarca (Cundinamarca, 2021)

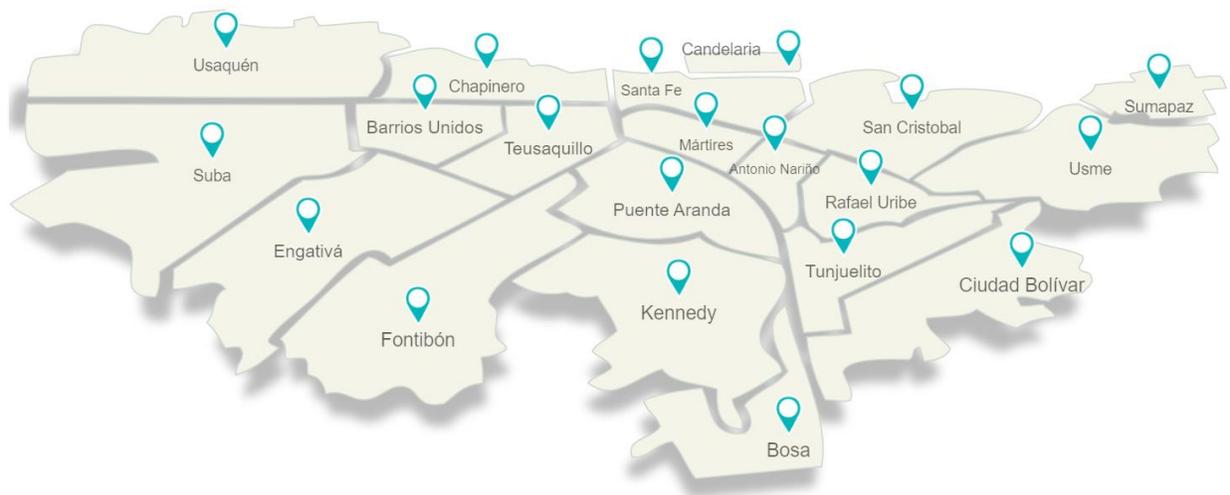
### 7.2 Mercado Objetivo

Dentro del mercado objetivo podemos decir que la empresa D’Achiardi construcciones e inversiones S.A.S se enfoca principalmente en Bogotá D.C, ya que es la residencia oficial como tal del capital humano que se dispone para ofrecer los servicios dentro de la industria de la

construcción. Bogotá es la capital tanto de Cundinamarca como de Colombia, tiene un total de 20 localidades y 1922 barrios, los cuales suman una población total de 7,743,955 habitantes en un total de 1775 kms<sup>2</sup>.

## **Ilustración 2.**

### **Localidades de Bogotá**



*Nota: Localidades de Bogotá D.C. (Bogotá, 2022)*

### **7.3 Desarrollo sobre la importación**

#### **○ ¿Qué producto se va a importar?**

Los acabados tienen la finalidad de proteger las superficies rústicas que dejó la obra negra (las cuales dan soporte a la vivienda), dando la culminación a la obra con un aspecto estéticamente amigable para hacer habitable el espacio hacia los compradores. Los acabados abarcan muchos

conceptos que dependen del espacio que se esté arreglando, ya sean áreas privadas, áreas comunes, áreas sociales, antejardines, fachadas, jardines, entre otros. Es por esto que se hizo la siguiente lista de acabados principales que se planean importar:

- Aparatos eléctricos
- Tomas
- Iluminación
- Interruptores
- Toma telefónica
- Toma regulada wifi
- Enchapes
- Pegante enchape
- Dilatadores
- Boquilla
- Sanitarios
- Lavamanos
- Grifería para lavamanos y duchas
- Mezcladores de agua
- Rejillas de cocina
- Cerraduras para puertas, portones, baños y alcobas
- Elevadores
- Cocinetas
- Madera

- **¿Cómo se planea realizar la importación hacia Colombia?**

Para aprovisionar las construcciones que va a realizar la empresa se ha elegido importar la mayoría de acabados de un tercero para obtener la mercancía general.

**Paso 1:** La estrategia se basa en contactar a la compañía proveedora y hacer un primer contacto con ellos para así lograr pedir una muestra, asegurando que las obras siempre tengan los mejores terminados, logrando que el cliente esté satisfecho con los materiales implementados y además que el producto no incurra en algún incumplimiento de las leyes arancelarias o en este caso de las aduanas colombianas.

**Paso 2:** Una vez se haya decidido comprar el producto, se contacta otra vez a la compañía para establecer la cantidad de productos que se desea solicitar, sin olvidar que debe ser del mismo que ya se había acordado previamente, establecer el costo del producto, tiempos de producción y distribución, dejar claro cómo se va a realizar los porcentajes de pago entre las dos empresas. También es de suma importancia conocer el ICOTERM que ayudará a establecer que empresa hace la contratación del transporte, los documentos que se van a tramitar, los tiempos de producción y distribución, los riesgos posibles dentro de la transportación del producto y finalmente donde se va entregar la mercancía al comprador.

**Paso 3:** Es sustancial recalcar que como se busca importar mercancía de grandes proporciones como partes de cocinas, elevadores, parte de baños o demás, es prudente auditar la mercancía al final del proceso de fabricación, con la finalidad de no tener problemas al nacionalizar los acabados que se estén trayendo por ejemplo del gigantesco asiático.

**Paso 4:** El embalaje y etiqueta del producto adecuadamente para que así los encargados de transportarlo no maltraten o dañen el material que se pidió y más si son eléctricos. Los

documentos requeridos para ingresar mercancía al país normalmente son la factura comercial, la lista de empaque, el certificado de seguro, la licencia de importación y los documentos de transporte. Se debe asegurar que se realicen los pagos acordados en el contrato y en las fechas exactas para que así los bancos intermediarios puedan entregar a la empresa proveedora el pago total en la moneda local.

**Paso 5:** Una vez la mercancía ya haya ingresado en el territorio nacional colombiano se realiza la nacionalización del producto y se entrega a la empresa para que se pueda implementar en los proyectos que se estén realizando en el momento.

○ **¿Por qué se eligieron los respectivos países?**

**CHINA:** Como se sabe China es el mayor exportador de bienes en el mundo desde hace unos dos años generando \$14.866 miles de millones de dólares en el año 2020. La mayoría de estas exportaciones fueron dirigidas para Centro América y Latinoamérica, es por eso que se planea importar contenedores de enchapes, griferías, aparatos de baños, cocinas, ascensores y demás productos electrónicos que componen los acabados.

**CHILE:** Desde el país de Chile se planea importar cobre, cableado y aparatos electrónicos, ya que este es uno de los mejores productores que hay, llegando a ser uno de los mejores exportadores a nivel internacional de este material, ayudando a aumentar el PIB de su país.

**MEXICO:** Este país es pionero en el manejo forestal comunitario ya que el 76% del material en madera que produce es de los bosques comunitarios, es por esto que existen varios proveedores de maderas.

**ECUADOR:** Este es uno de los países que se destaca internacionalmente en el negocio de la madera balsa y los laminados por lo cual es un mercado atractivo en la construcción de

apartamentos. Estos materiales son muy livianos por lo cual se puede importar más cantidades, ahorrando espacio y costes en el transporte.

**BRASIL:** Este país también es competitivo en la exportación de acabados como lo maderas, laminados, piedras y enchapes lo cual hace que sea un mercado atractivo por la menor distancia entre los dos países.

Es importante resaltar que debido a las coyunturas que se han presentado en los últimos años como lo son la pandemia del coronavirus y la actual guerra que existe entre Rusia y Ucrania, se deben tener diferentes alternativas a la hora de importar los productos acabados para su uso en obras. Si resulta exceder los precios que se tenían presupuestados, siempre se puede apoyar a la industria nacional y comprar los materiales directamente en el país, o pagar el costo que sea necesario para darle una buena continuidad a la construcción del inmueble que este realizando la empresa en dicho tiempo.

## 8. Análisis de la competencia

COMPETENCIA	JUSTIFICACIÓN
RMJ MULTISERVICIOS S.A.S	<p><b>Dirección:</b> Calle 70c #106a – 30</p> <p><b>Servicios:</b> Especialistas en mantenimiento y obra civil.</p> <p><b>Diferencias:</b> La empresa RMJ Multiservicios S.A.S brindan asesorías en cuanto al mantenimiento de edificaciones y obras civiles realizando servicios de aseo, plomería, construcción, instalaciones, entre otras. Por</p>

	<p>otra parte, la empresa D'Achiardi construcciones e inversiones S.A. no brinda ningún servicio en cuanto a la limpieza de edificios externos a los que se hayan realizado, enfocándonos más en la asesoría de construcción, viabilidad de importación y asesoramiento en los requisitos legales para la construcción de una edificación.</p>
<p>EDIFICA CONSTRUCTORA E INMOBILIARIA S.A.S</p>	<p><b>Dirección:</b> Carrera 71 #117 -34.</p> <p><b>Servicios:</b> Construcción de viviendas.</p> <p><b>Diferencias:</b> Edifica constructora e inmobiliaria S.A.S es una empresa que se enfoca en la construcción de vivienda para las familias principalmente de estrato 3 en Bogotá, estableciendo un balance entre costos, ubicación y comodidad. La empresa D'Achiardi construcciones e inversiones S.A.S. busca el mismo balance, pero busca más una clientela que sirvan de inversionistas o sean persona jurídica o natural que quieran adquirir nuestros servicios.</p>
<p>PRODUCTOS ARQUITECTONICOS S. A</p>	<p><b>Dirección:</b> Carrera 11 # 84a – 18</p>

	<p><b>Servicios:</b> Importación y comercialización de productos acabados.</p> <p><b>Diferencias:</b> Productos Arquitectónicos S.A, es una empresa con más de 15 años en el mercado colombiano, importando exclusivamente las mejores marcas a nivel mundial en productos para la construcción como Ritmonio, Laufen, Jacuzzi, Bongio entre otras, siendo estas importaciones de alto costo. Por otro lado, las importaciones que se van a hacer en D’Achiardi construcciones e inversiones S.A.S. son de mercados de especializados en acabados pero que no son de alto costo, para la accesibilidad de nuestros clientes.</p>
INTERNACIONAL DE ACABADOS S.A.S	<p><b>Dirección:</b> Carrera 75 # 68B – 29 Boyacá Real</p> <p><b>Servicios:</b> Importación de acabados desde China, Egipto, India, Brasil, Turquía y España</p> <p><b>Diferencias:</b> Internacional de Acabados S.A.S es una compañía de más de 10 años de experiencia en el mercado que se enfoca en la importación de acabados para la comercialización de estos dentro del mercado</p>

	colombiano. Mientras que la empresa D'Achiardi construcciones e inversiones S.A.S. se enfoca directamente en la construcción, con la opción de ofrecer asesorías y la realización de importación de acabados para utilizarlos en obras que este realizando la empresa en el momento.
--	--

**9. Estrategias de mercado**

**9.1 Concepto del producto o servicio**

Se van a tratar de dos servicios generales, que se desglosan en partes por las que pasa una obra en construcción y la importación de acabados.

**SERVICIO NÚMERO UNO.**

SERVICIO DE DIRECCIÓN GENERENCIA Y CONSTRUCCIÓN.	BREVE CONCEPTO
A. Diseño del proyecto arquitectónico.	Conjunto de planos, esquemas detalles y perspectivas para el desarrollo de la edificación.
B. Tramite y obtención de la licencia de construcción.	Autorización dada por las curadurías para el desarrollo de las edificaciones en el cual el documento tiene datos

	específicos como su uso y el volumen de la construcción.
C. Ejecución de contratos de mano de obra y contratistas generales.	Contratos con las obligaciones de ambas partes para la construcción de las edificaciones, como lo son los obreros, electricistas, personal de mampostería, etc.
D. Programación y presupuesto de obra.	Organizar los tiempos y costos que se van a incurrir en la obra en las diferentes fases de la construcción.
F. Compra materiales e insumos en Bogotá o zonas cercanas.	Realizar la compra de los materiales de las primeras fases a aliados como CEMEX, y acabados en tiendas localizadas en Bogotá principalmente.
G. Solicitud servicios públicos (energía – acueducto -- gas natural).	Entidades de servicios públicos como Acueducto (encargado del agua y el alcantarillado), Codensa (encargado de la electricidad) y Gas Natural, emiten los permisos para poner las conexiones con los inmuebles.

H. Solicitud permisos de ventas (Hábitat).	Este permiso se otorga a las empresas que quieran vender o promocionar viviendas para transferir el dominio.
I. Solicitud plan de manejo de tránsito.	Esta solicitud debe ser expedida en caso tal de que se necesite sellar el flujo vial de la calle en la que se esté construyendo la obra.
J. Reglamento de propiedad horizontal.	Este reglamento sirve para establecer las obligaciones y derechos de los dueños o los habitantes de la edificación.
K. Escritura certificada de ocupación.	Esta escritura la da un arquitecto o ingeniero civil que certifica el uso apropiado del espacio que fue expedido ante la ley.
L. Des englobe unidades privadas	Sirve para saber el pago que hay que realizar en el censo predial, o en otras palabras para pagar los impuestos debidos al gobierno nacional.
M. Promoción y ventas de las unidades privadas.	La empresa encargada comienza a promocionar los diferentes modelos de las edificaciones, ya sea

	apartamentos o casas, y realizan la venta del mismo.
N. Escrituración y entrega de unidades privadas.	Se hace una escritura pasando el título oneroso al nuevo dueño del inmueble que se le fue vendido y se hace la entrega oficial de este.
O. Posventas	En caso de cualquier imperfecto que se vea en la edificación se deberá arreglar con personal de la empresa y esta incurrirá en los costos del arreglo.

## **SERVICIO NÚMERO DOS**

<b>ASESORIA Y COMPRA DE MATERIALES E INSUMOS AL EXTERIOR PARA LA APLICACIÓN EN OBRA CIVILES CONTRATADAS</b>	<b>BREVE EXPLICACIÓN</b>
A. Validación de proveedores.	Se realiza una búsqueda de proveedores que nos pueden otorgar los materiales o insumos que se necesiten, y se tiene contacto directo con ellos para decidir cuál es el más adecuado para el proyecto, según las especificaciones del cliente.
B. Negociación de los precios y las cantidades.	Se debe negociar las cantidades de acabados que se necesiten y el precio

	total del container con los materiales especificados.
C. Inspección del producto y la calidad.	Se pide una muestra de cada acabado para tener certeza de que hay una buena calidad y se ajustan a las medidas y especificaciones de la obra.
D. Coordinación envío. (ICONTERMS).	Se habla con la empresa proveedora sobre el riesgo que va tomar cada una para el envío marítimo o aéreo con sus respectivos documentos.
E. Tramite importación – arribo de la mercancía al país destino.	Tener la documentación requerida por la DIAN, para que pueda entrar la mercancía al país colombiano.
F. Nacionalización de la mercancía	Acá la mercancía llega directamente a un depósito de la DIAN, para ser inspeccionada y no incurrir en ningún delito. Una vez se haya realizado este proceso se puede hacer el levantamiento de la mercancía.
G. Transporte y entrega de la mercancía en obra.	Una vez se haga el levantamiento hay que contratar una agencia de envíos terrestres o aéreos para que lleguen a Bogotá D.C.

H. Validación cantidades y especificaciones en obra.	Ya que la mercancía se encuentre en disposición de la empresa se deberá hacer el conteo para verificar que si se cumplió con lo pedido en el exterior y así comenzar a implementar estos materiales en las obras.
I. Recibo y liquidación de la importación.	Con el visto bueno de la empresa, se puede realizar los pagos acordados a los bancos intermediarios entre las dos empresas para cerrar el negocio con dicho proveedor.

**9.2 Estrategias de distribución**

La empresa D’Achiardi construcciones e inversiones S.A.S es una MiPymes establecida en Colombia en el año 2021. Esta empresa se dedica a radicar licencias de construcción, al igual que la remodelación, diseño y terminación de acabados de diferentes viviendas. Es por esto que el canal de distribución que se utilizará es el indirecto de término largo, ya que para la elaboración de una obra se necesita un mayorista que nos confiera sus insumos como el hierro, el cemento y concreto. Una de las empresas más populares para la obtención de estos materiales es Cemex, por lo cual ya hay una prioridad como cliente frecuente para la obtención de estos mismos. Así la empresa obtiene los materiales y comienza la construcción de las obras o de las remodelaciones para que dentro de un tiempo asegurado se pueda entregar el producto terminado al cliente y esté satisfecho con la calidad.

### **9.3 Estrategias de precio**

Es importante tener en cuenta que los servicios ofrecidos por la empresa también contarán con cierto precio: Asesorías en compras para la construcción (3% del valor general antes del IVA), estrategias de compra e importación (3% del valor general antes del IVA), diseño de comercialización (5% del valor general antes del IVA), asesorías en importación e implementación de estrategias de venta (6% del valor general antes del IVA). Es importante recalcar que estos precios solo serán ofrecidos a los clientes que hayan hecho un contrato con la empresa y no se va a tener materiales e insumos en stock.

### **9.4 Estrategias de promoción**

En las estrategias de promoción se van a usar dos, la primera es el marketing directo, el cual se basa en que la empresa ya ha tenido contacto directo con el cliente y es así como obtienen más información de este para que puedan seguir forjando el lazo de confianza y siga utilizando el producto. Esta información puede ser obtenida de manera personal o de manera electrónica como un email. Otra forma relacionada a la anterior es realizar una encuesta al cliente una vez haya recibido el servicio completo y pueda promocionar el producto dentro de su círculo cercano o saber en qué puede mejorar el servicio para que el cliente se encuentre satisfecho con el producto final. Una estrategia final de promoción es presentar el producto por medio del marketing digital alcanzando audiencia por medios electrónicos y cautivando su atención con la vista de los proyectos realizados.

## **9.5 Estrategias de comunicación**

En la era de la globalización tecnológica se hablan de varios canales de comunicación por los cuales se puede alcanzar el cliente para vender el servicio que proporciona la empresa. Estos canales se pueden dar por páginas web o por páginas de blogs que se pueden encontrar en grandes navegadores como lo son Google, Microsoft o Safari. Otros canales que se pueden utilizar a nivel internacional son las redes sociales como Facebook, YouTube, Instagram o hasta hoy en día las compañías hacen publicidad por medio de influencers para hacer conocer el servicio o el producto que se está ofreciendo. Por último, también se pueden realizar campañas publicitarias por medio de correos electrónicos lo cual es más directo con el consumidor que va adquirir el servicio.

La empresa, se quiere dar conocer por medio de una página web en donde se pueda interactuar con el cliente y que este pueda conocer más sobre la empresa y los proyectos que se han realizado anteriormente para que genere más confianza y se incentiven a usar nuestros servicios. Así mismo, se quieren hacer varias campañas publicitarias por medio de correos electrónicos, en los cuales se pueda alcanzar al público objetivo anunciando sobre los servicios que tenemos para ofrecer generando vínculos de conexión para fidelizar a clientes potenciales. Una última estrategia de comunicación sería generar pautas online o en redes sociales para llamar la atención de los jóvenes que en pocos años ya pueden tener la capacidad adquisitiva que se requiere para comprar un inmueble o en otros casos diseñar o remodelar la edificación que deseen.

## **9.6 Estrategias de servicio**

La empresa quiere plantear varias estrategias para cautivar la atención del cliente, una vez se haya establecido el contacto con cliente se requiere ofrecer ayuda para que el cliente note la

disposición que hay para satisfacer cualquier necesidad, duda o reclamo que presente frente a los servicios que ofrece la empresa (construcción, licencias, diseños, electricidad, plomería o consultoría) con la persona que se esté tratando. Ante esta situación, se debe actuar de forma rápida y eficaz para que el cliente sepa que está siendo respaldado por los servicios que adquirió. Al igual que esto es importante que en el trato con el cliente se use el lenguaje positivo para que así se sientan con confianza y se demuestre cierto grado de personalización en los diferentes canales de comunicación.

Nuestra empresa se va a enfocar en ofrecer servicios de alta calidad, un buen trato con las personas involucrados y eficaz en tiempos, para que el comprador tenga preferencia en las compras con la con la marca y siga usando los servicios de la empresa para sus futuros proyectos, es por esto que una de las bases más importantes para la larga duración y permanencia de una compañía son los clientes bien atendidos, adaptando los servicios como lo son los acabados a su gusto, logrando que sienta agrado en el lugar que va a llamar hogar o del que se quieren generar ciertos ingresos.

### **9.7 Presupuesto de la mezcla de mercado**

- **Producto:** La empresa D'Achiardi Construcciones e inversiones S.A.S se enfoca en proveer diferentes servicios dentro del sector de la construcción en Colombia específicamente en el departamento de Cundinamarca. A continuación, se van a enlistar los servicios que la empresa ofrece:
  - ✓ Proyectos arquitectónicos.
  - ✓ Obras de uso multifamiliares y comerciales.
  - ✓ Proyectos de propiedad horizontal.

- ✓ Estudios de prefactibilidad.
  - ✓ Certificaciones de ocupación.
  - ✓ Diligenciamiento en general de licencias de construcción para todos los usos aprobados por la norma.
  - ✓ Importación de materiales e insumos aplicables a obras civiles de construcción.
  - ✓ Elaboración de obras civiles en estructuras, mampostería, pañetes, pinturas, hidrosanitarios, eléctricas, gas enchape, drywall, carpintería de madera y carpintería metálica, etc.
- Plaza: Para esta variable se tiene en cuenta que una vez el cliente haya contratado la empresa para algún servicio de construcción, la empresa se pondrá en contacto con los proveedores nacionales e internacionales para la distribución de los productos. Una vez se tenga establecido de donde se van a comprar los materiales para las obras se mira si se necesita un distribuidor local o se debe recurrir a una logística internacional con la importación de los materiales requeridos. Una vez se obtengan los materiales serán implementados en la obra dándole una terminación pulcra para la utilización del cliente.
- Promoción: Ya que se está promocionando un servicio en el sector de la construcción, se puede promocionar por medio de campañas publicitarias y redes sociales, dando a conocer los diferentes servicios que la empresa tiene que ofrecer y de igual manera se dispondrá de un punto físico en el cual personal certificado se encargará de las preventas y ventas de los apartamentos disponibles.

- Precio: El precio será considerado según el coste de compra de los materiales, la implementación, la mano de obra y los porcentajes generales antes del IVA del servicio que se le brinde al cliente.

### **9.8 Estrategias de aprovisionamiento.**

Una vez se haya hecho el contrato con un tercero para la realización de una obra se van a tener dos fuentes de aprovisionamiento: la primera es la Compra de materiales e insumos en Bogotá o zonas cercanas en donde la empresa se contactará directamente con los diferentes proveedores enviándoles la ficha técnica del producto específico que se necesita, una vez se tenga una respuesta, se mirará los precios, las cantidades y la calidad de los diferentes productos para realizar la compra y abastecer el inmueble. Y en segundo lugar está la Compra de materiales en el exterior, la cual básicamente es el mismo proceso de selección, pero se debe determinar otros puntos como los costes de transportes, los bancos intermediarios, los riesgos que deben asumir ambas partes, y demás que afectan a una importación de materiales.

## **10. Descripción del proceso**

### **Ilustración 3**

Descripción del proceso



*Nota: Elaboración propia.*

## 11. Infraestructura

Debido a que este emprendimiento es la creación de una empresa en el sector de la construcción dedicado a la prestación de servicios de ventas de proyectos inmobiliarios a terceros, actividades complementarias de venta de bienes inmuebles propios o de terceros, y la administración de toda clase de inmuebles; este no va a necesitar como tales instalaciones físicas de la empresa. Es decir, todos los acabados que se traigan al país van a ser utilizados dentro de los proyectos que la empresa

se esté llevando a cabo en el momento que se necesiten (No se va a tener stock de ninguna forma de estos materiales).

Pero en caso tal de necesitar instalaciones se necesitaría una oficina de aproximadamente 40 metros cuadrados con el siguiente mobiliario:

- ✓ Tres escritorios.
- ✓ Cuatro pantallas de computador con sus respectivos teclados y mouse.
- ✓ Tres sillas de escritorio.
- ✓ Una sala pequeña para los clientes.
- ✓ Un baño
- ✓ Una cocineta

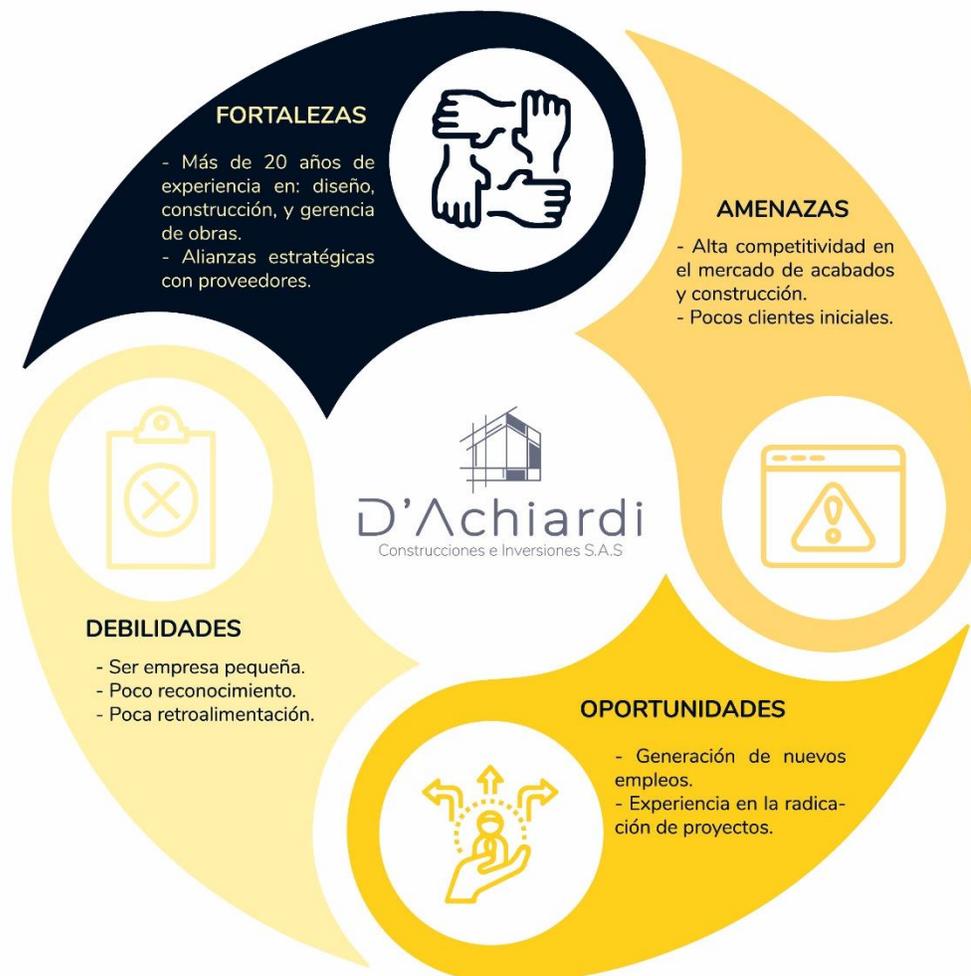
Según lo anterior se necesitaría aproximadamente una inversión inicial de \$ 20.330.000 mil pesos colombianos, y del mes 2 en adelante se necesitaría \$ 2.000.000 mil pesos para el arriendo correspondiente de la oficina.

## **12. Estrategia Organizacional**

### **12.1 Análisis DOFA**

#### **Ilustración 4**

D.O.F.A de la empresa D'Achiardi construcciones e inversiones S.A.S



*Nota: Elaboración propia.*

## 12.2 Organismos de apoyo

- ✓ Cámara de Comercio de Bogotá: La cámara de comercio les sirve a los empresarios que buscan emprender en sus negocios para lograr la excelencia en una sociedad objetiva, brindando así seguridad jurídica, un entorno competitivo y, por último, un aporte al desarrollo económico y social por medio de las herramientas gratuitas para las micro y pequeñas empresas. (Cámara de Comercio, 2022)

- ✓ Ministerio de Comercio, Industria y Turismo: Este ministerio apoya a las actividades empresariales productoras de tecnología, bienes y servicios, promoviendo así el desarrollo económico, el comercio exterior y la inversión extranjera, fortaleciendo y volviendo más sostenible los emprendimientos de los colombianos. (Comercio, 2022)
- ✓ Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales: Este organismo sirve para ayudar a garantizar la seguridad fiscal, la protección del orden público económico nacional, la administración y el control al debido cumplimiento de las obligaciones tributarias, aduanares, cambiarias de Colombia. (DIAN, 2022)
- ✓ Universidad Santo Tomás: Es una institución de educación superior basada en el pensamiento humanista la cual me otorgo conocimientos logísticos, financieros, de mercadeo y legales para poder desarrollar este proyecto de emprendimiento con las bases necesarias y prosperar tanto en el mercado colombiano como el internacional.
- ✓ Cámara Colombiana de Construcción: Esta asociación gremial esta encargada de representar y vigilar la cadena de valor de la construcción e impulsar el desarrollo competitivo, responsables y sostenible del sector construcción. También vela por disminuir el déficit de viviendas y buscar nuevas oportunidades de negocio para proyectar a la industria a una mejor posición dentro de la economía colombiana. (CAMACOL, 2022)
- ✓ Ministerio de vivienda, Ciudad y Territorio: Este ente ayuda a contribuir a mejorar la calidad de vida de la ciudadanía, promoviendo el desarrollo planificado del territorio urbano del país colombiano. Así mismo posee proyectos y programas convenientes con servicios de calidad y recurso humano. (MINVIVIENDA, 2022)

## **13. Estructura organizacional**

### **13.1 Misión**

Buscamos solucionar las necesidades de los clientes e inversionistas sobre el desarrollo de proyectos de construcción de obras civiles en usos multifamiliares o comerciales, proyectos de propiedad horizontal, estudios de prefactibilidad, certificaciones de ocupación – diligenciamiento en general de licencias de construcción para todos los usos aprobados por la norma, brindando a los colombianos una alternativa sostenible para alcanzar los objetivos de obtener una vivienda propia y contribuir hacia su bienestar en el largo plazo.

### **13.2 Visión**

Para el 2035 ser una empresa altamente calificada en el sector de la construcción colombiana, siendo reconocidos tanto por la alta calidad de las obras, como por el debido acompañamiento integral de nuestro equipo en gestiones de licencias, diseños arquitectónicos y asesoramiento en la implementación de suministro de personal de construcción para la elaboración de obras civiles.

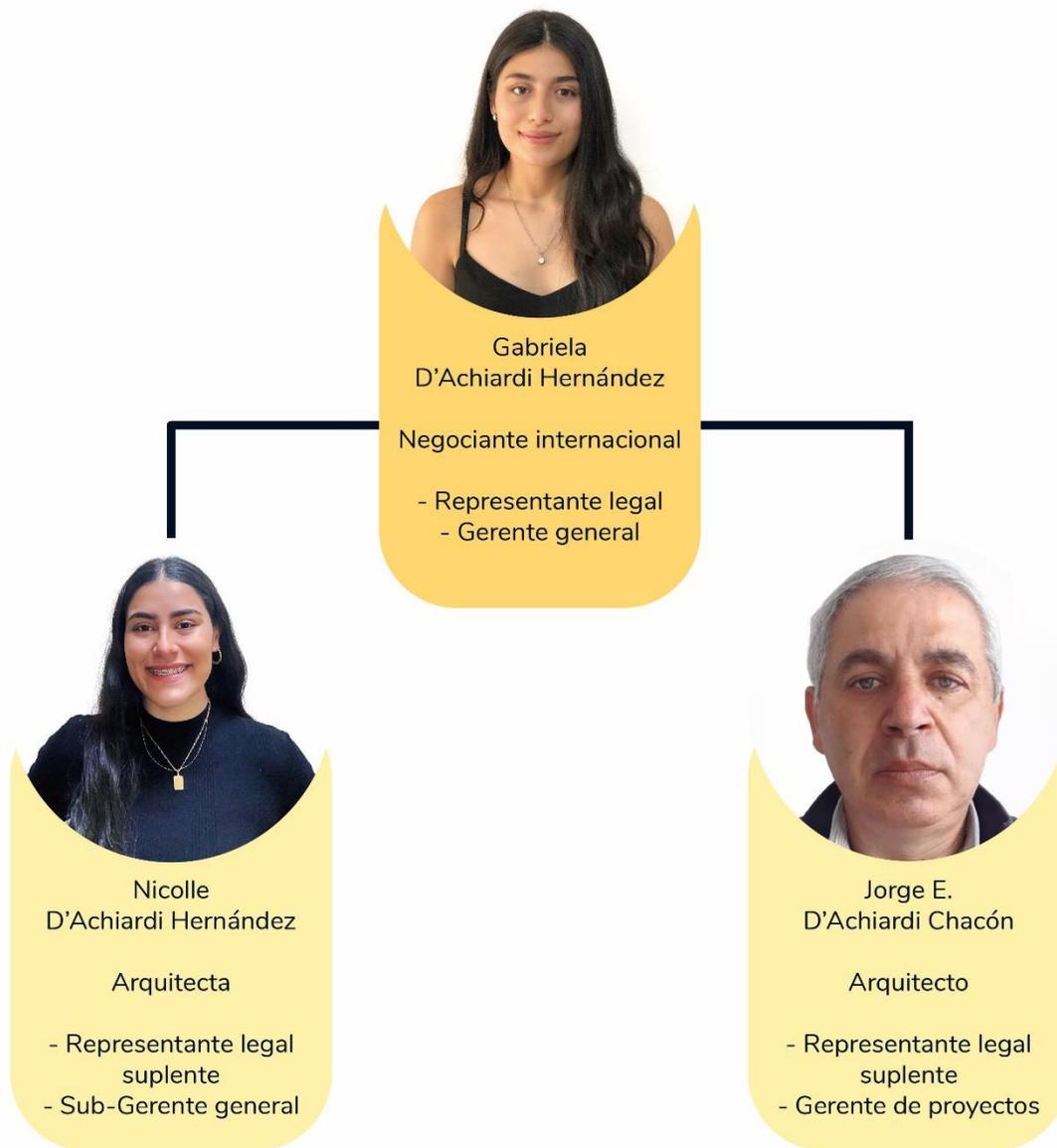
### **13.3 Valores**

- ✓ Responsabilidad
- ✓ Compromiso
- ✓ Calidad
- ✓ Trabajo en equipo
- ✓ Humildad
- ✓ Ética laboral.

## 14. Organigrama de la empresa

### Ilustración 5

Organigrama D'Achiardi construcciones e inversiones S.A.S



*Nota: Elaboración propia.*

## 15. Aspectos legales

### 15.1 Constitución empresa y aspectos legales

A continuación, se van a exponer los artículos pertenecientes al documento privado de la empresa D'Achiardi construcciones e inversiones S.A.S los cuales llevaron a la constitución de la empresa el 20 de agosto del 2021:

**Artículo 1. Razón social.** La Sociedad se denominará: D'Achiardi construcciones e inversiones S.A.S., será de naturaleza comercial, de la clase de las sociedades por acciones simplificadas, regida por los artículos contenidos en los estatutos, en la ley 1258 de 2008 y en las demás disposiciones legales aplicables. 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 “S.A.S.”.

**Objeto Social:** La sociedad puede realizar, en Colombia y en el exterior cualquier actividad lícita, comercial o civil que permita el funcionamiento continuo de la empresa dentro del sector de construcción, remodelación y acabados de inmuebles. Además de esto la sociedad tendrá por objeto social la actividad inmobiliaria de compra y venta de inmuebles, la prestación de servicios de ventas de proyectos inmobiliarios a terceros; actividades complementarias de venta de bienes inmuebles propios o de terceros, y por último la administración de toda clase de inmuebles.

La Sociedad podrá llevar a cabo, en general, todas las operaciones 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 y todos aquellos que tengan como finalidad ejercer los derechos y cumplir las obligaciones legales o convencionales.

Para el desarrollo del objeto social, la Sociedad podrá celebrar contratos o convenios de cualquier naturaleza, bien sea con personas naturales, entidades públicas, privadas o mixtas, ya sean del orden local, departamental, nacional o extranjero.

## **15.2 Documentación legal**

- ✓ Registro de existencia y representación legal expedido por la Cámara y Comercio.  
Anexo 1.
- ✓ El registro de RUT. Anexo 2
- ✓ El registro ante RUES. Anexo 3.

## **15.3 Leyes y regulaciones**

Para el correcto funcionamiento de una obra de construcción dentro de la normativa colombiana, habrá que seguir las siguientes regulaciones emanadas de:

- ✓ Secretaria de planeación distrital.
- ✓ Plan de ordenamiento territorial (POT).
- ✓ Código sismorresistentes NSR-10, decretos reglamentarios.
- ✓ RETIE – Reglamento técnico de instalaciones eléctricas.
- ✓ PMT – Plan de movilidad de tránsito.
- ✓ Habitad- subsecretaria de control de vivienda Distrito Capital.
- ✓ Notariado y registro folios de matrículas inmobiliarias.
- ✓ Impuestos secretaria distrital de hacienda – DIAN.
- ✓ Pólizas de responsabilidad civil, cumplimiento, etc.-

## **15.4 Riesgos jurídicos**

Dentro de la actividad de la construcción en Colombia existen diferentes tipos de riesgos, que con relativa frecuencia pueden afectar o incidir en los espacios públicos, la contaminación auditiva y ambiental, presentadas en la ejecución de una obra, como

también daños presentados en las estructuras de las edificaciones propias como ajenas, Por lo cual vale la pena destacar los de mayor impacto ante la sociedad:

- ✓ Mora en el pago- En caso de no pagar en las fechas acordadas entre el empleador y el empleado, este primero entrará en mora, aunque este riesgo implica
- ✓ Estabilidad de la obra – Se expide una póliza por si llega a suceder un siniestro dentro de la obra, en el cual la empresa se hace cargo de reponer los daños.
- ✓ Daños a terceros – Póliza en la cual queda explícito que el accidente que ocurrió a un tercero será cubierto totalmente por la empresa, y después dentro de la empresa se identifica al empleado directamente asociado y responsable de los daños. Puede incurrir en sanciones al empleado.
- ✓ Manejo de anticipos – En caso tal de que algún proveedor o persona natural necesite un anticipo para la compra de equipos o material para comenzar antes y estos se no cumplan con la entrega del dinero, se deberá tener una empresa aseguradora que responda por los anticipos.
- ✓ Hacienda y DIAN – Se deben realizar los pagos de impuestos a las entidades correspondientes para no incurrir en multas o moras en los pagos de los mismos.

## 15.5 Contratación

- **Contratos civiles de obras:** Este contrato es de carácter mercantil bilateral debido a que la empresa contratante (en este caso Construanes S.A.S) le pide al contratista (en este caso D'Achiardi construcciones e inversiones S.A.S) que se encargue de la construcción y dirección de una obra civil, por cierta remuneración económica.

- **Contrato por ejecución de mano de obra:** Este contrato es de prestación de servicios, el cual sirve para contratar la mano de obra que se necesita dentro de la construcción de un inmueble como lo es, el electricista, el mampostero, la instalación de drywall, y demás, por un tiempo determinado y remuneración económica acordada entre las dos partes.
- **Contrato por compra de materiales:** Es de carácter mercantil bilateral ya que en este contrato el comprador exige cierta cantidad de materiales o insumos para llevar a cabo la obra y el suministrador se compromete a proveer estos en la cantidad, calidad y tiempos acordados por los dos.

## **16. Proyección de ventas**

### **16.1 Proyección mínima a cinco (5) años.**

- BALANCE GENERAL

## **Ilustración 6**

<b>BALANCE GENERAL</b>						
	<b>Año 0</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
<b>Activo</b>						
Efectivo	145.750.000	1.588.883.186	1.982.866.462	2.568.877.319	2.275.920.117	1.717.573.316
Gastos Anticipados	291.500.000	291.500.000	291.500.000	291.500.000	603.405.000	706.405.000
Amortización Acumulada	-145.750.000	-291.500.000	-291.500.000	-291.500.000	-447.452.500	-654.905.000
Gastos Anticipados	145.750.000	0	0	0	155.952.500	51.500.000
<b>Total Activo Corriente:</b>	<b>291.500.000</b>	<b>1.588.883.186</b>	<b>1.982.866.462</b>	<b>2.568.877.319</b>	<b>2.431.872.617</b>	<b>1.769.073.316</b>
Terrenos	0	0	0	0	0	0
Construcciones y Edificios	950.000.000	950.000.000	950.000.000	950.000.000	950.000.000	950.000.000
Depreciación Acumulada Planta		-47.500.000	-95.000.000	-142.500.000	-190.000.000	-237.500.000
Construcciones y Edificios	950.000.000	902.500.000	855.000.000	807.500.000	760.000.000	712.500.000
Muebles y Enseres	10.000.000	10.000.000	210.000.000	210.000.000	290.000.000	290.000.000
Depreciación Acumulada		-2.000.000	-44.000.000	-86.000.000	-144.000.000	-202.000.000
Muebles y Enseres	10.000.000	8.000.000	166.000.000	124.000.000	146.000.000	88.000.000
Equipo de Oficina	70.330.000	70.330.000	270.330.000	270.330.000	420.330.000	420.330.000
Depreciación Acumulada		-23.443.333	-113.553.333	-203.663.333	-320.330.000	-370.330.000
Equipo de Oficina	70.330.000	46.886.667	156.776.667	66.666.667	100.000.000	50.000.000
<b>Total Activos Fijos:</b>	<b>1.030.330.000</b>	<b>957.386.667</b>	<b>1.177.776.667</b>	<b>998.166.667</b>	<b>1.006.000.000</b>	<b>850.500.000</b>
<b>ACTIVO</b>	<b>1.321.830.000</b>	<b>2.546.269.853</b>	<b>3.160.643.129</b>	<b>3.567.043.985</b>	<b>3.437.872.617</b>	<b>2.619.573.316</b>
<b>Pasivo</b>						
Cuentas X Pagar Proveedores	0	364.508.297	364.508.297	406.192.524	389.557.590	155.620.297
Impuestos X Pagar	0	283.777.414	296.389.728	337.313.768	254.976.700	27.970.360
<b>PASIVO</b>	<b>0</b>	<b>648.285.710</b>	<b>660.898.024</b>	<b>743.506.292</b>	<b>644.534.290</b>	<b>183.590.656</b>
<b>Patrimonio</b>						
Capital Social	1.321.830.000	1.321.830.000	1.321.830.000	1.321.830.000	1.321.830.000	1.321.830.000
Reserva Legal Acumulada	0	0	57.615.414	117.791.510	186.276.427	238.044.424
Utilidades Retenidas	0	0	518.538.728	699.067.017	767.551.934	819.319.930
Utilidades del Ejercicio	0	576.154.143	601.760.962	684.849.166	517.679.966	56.788.306
<b>PATRIMONIO</b>	<b>1.321.830.000</b>	<b>1.897.984.143</b>	<b>2.499.745.105</b>	<b>2.823.537.693</b>	<b>2.793.338.327</b>	<b>2.435.982.660</b>
<b>PASIVO + PATRIMONIO</b>	<b>1.321.830.000</b>	<b>2.546.269.853</b>	<b>3.160.643.129</b>	<b>3.567.043.985</b>	<b>3.437.872.617</b>	<b>2.619.573.316</b>

*Nota: Balance general. Elaboración propia*

○ ESTADO DE RESULTADOS

**Ilustración 7**

<b>ESTADO DE RESULTADOS</b>					
	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
<b>Ventas</b>	<b>5.467.624.448</b>	<b>5.467.624.448</b>	<b>6.092.887.856</b>	<b>5.843.363.856</b>	<b>2.334.304.448</b>
Materia Prima, Mano de Obra	4.374.099.558	4.374.099.558	4.874.310.285	4.674.691.085	1.867.443.558
Depreciación	72.943.333	179.610.000	179.610.000	222.166.667	155.500.000
<b>Utilidad Bruta</b>	<b>1.020.581.556</b>	<b>913.914.890</b>	<b>1.038.967.571</b>	<b>946.506.105</b>	<b>311.360.890</b>
Gasto de Ventas	13.200.000	13.965.600	14.887.330	15.855.006	16.964.856
Gastos de Administracion	1.700.000	1.798.600	1.917.308	2.041.933	2.184.868
Provisiones	0	0	0	0	0
Amortización Gastos	145.750.000	0	0	155.952.500	207.452.500
<b>Utilidad Operativa</b>	<b>859.931.556</b>	<b>898.150.690</b>	<b>1.022.162.934</b>	<b>772.656.666</b>	<b>84.758.665</b>
<b>Utilidad antes de impuestos</b>	<b>859.931.556</b>	<b>898.150.690</b>	<b>1.022.162.934</b>	<b>772.656.666</b>	<b>84.758.665</b>
Impuestos (35%)	283.777.414	296.389.728	337.313.768	254.976.700	27.970.360
<b>Utilidad Neta Final</b>	<b>576.154.143</b>	<b>601.760.962</b>	<b>684.849.166</b>	<b>517.679.966</b>	<b>56.788.306</b>

*Nota: Elaboración propia.*

○ FLUJO DE CAJA

**Ilustración 8**

<b>FLUJO DE CAJA</b>						
	<b>Año 0</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
<b>Flujo de Caja Operativo</b>						
Utilidad Operacional		859.931.556	898.150.690	1.022.162.934	772.656.666	84.758.665
Depreciaciones		72.943.333	179.610.000	179.610.000	222.166.667	155.500.000
Amortización Gastos		145.750.000	0	0	155.952.500	207.452.500
Agotamiento		0	0	0	0	0
Provisiones		0	0	0	0	0
Impuestos		0	-283.777.414	-296.389.728	-337.313.768	-254.976.700
<b>Neto Flujo de Caja Operativo</b>		<b>1.078.624.890</b>	<b>793.983.276</b>	<b>905.383.206</b>	<b>813.462.064</b>	<b>192.734.466</b>
<b>Flujo de Caja Inversión</b>						
Otros Activos		0	0	0	-311.905.000	-103.000.000
Variación Cuentas por Pagar		364.508.297	0	41.684.227	-16.634.933	-233.937.294
Variación Acreedores Varios		0	0	0	0	0
Variación Otros Pasivos		0	0	0	0	0
<b>Variación del Capital de Trabajo</b>	<b>0</b>	<b>364.508.297</b>	<b>0</b>	<b>41.684.227</b>	<b>-328.539.933</b>	<b>-336.937.294</b>
Inversión en Construcciones	-950.000.000	0	0	0	0	0
Inversión en Maquinaria y Equipo	0	0	0	0	0	0
Inversión en Muebles	-10.000.000	0	-200.000.000	0	-80.000.000	0
Inversión en Equipo de Transporte	0	0	0	0	0	0
Inversión en Equipos de Oficina	-70.330.000	0	-200.000.000	0	-150.000.000	0
Inversión Activos Fijos	-1.030.330.000	0	-400.000.000	0	-230.000.000	0
<b>Neto Flujo de Caja Inversión</b>	<b>-1.030.330.000</b>	<b>364.508.297</b>	<b>-400.000.000</b>	<b>41.684.227</b>	<b>-558.539.933</b>	<b>-336.937.294</b>
<b>Flujo de Caja Financiamiento</b>						
Dividendos Pagados		0	0	-361.056.577	-547.879.333	-414.143.973
Capital	1.321.830.000	0	0	0	0	0
<b>Neto Flujo de Caja Financiamiento</b>	<b>1.321.830.000</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>-361.056.577</b>	<b>-547.879.333</b>	<b>-414.143.973</b>
<b>Neto Periodo</b>	<b>291.500.000</b>	<b>1.443.133.186</b>	<b>393.983.276</b>	<b>586.010.856</b>	<b>-292.957.202</b>	<b>-558.346.801</b>
Saldo anterior		145.750.000	1.588.883.186	1.982.866.462	2.568.877.319	2.275.920.117
Saldo siguiente	291.500.000	1.588.883.186	1.982.866.462	2.568.877.319	2.275.920.117	1.717.573.316

*Nota: Elaboración propia.*

○ INDICADORES FINANCIEROS

## Ilustración 9

	INDICADORES FINANCIEROS PROYECTADOS					
	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
<b>Supuestos Macroeconómicos</b>						
Variación Anual IPC		6,94%	6,94%	6,70%	6,70%	6,70%
Variación PIB		6,50%	5,50%	6,00%	6,50%	7,00%
<b>Supuestos Operativos</b>						
Liquidez - Razón Corriente		2,45	3,00	3,46	3,77	9,64
Prueba Acida		2	3	3	4	10
Rotacion Proveedores (días)		28,6	28,8	28,9	27,8	25,1
Nivel de Endeudamiento Total		25,5%	20,9%	20,8%	18,7%	7,0%
Rentabilidad Operacional		15,7%	16,4%	16,8%	13,2%	3,6%
Rentabilidad Neta		10,5%	11,0%	11,2%	8,9%	2,4%
Rentabilidad Patrimonio		30,4%	24,1%	24,3%	18,5%	2,3%
Rentabilidad del Activo		22,6%	19,0%	19,2%	15,1%	2,2%
<b>Flujo de Caja y Rentabilidad</b>						
Flujo de Operación		1.078.624.890	793.983.276	905.383.206	813.462.064	192.734.466
Flujo de Inversión	-1.321.830.000	364.508.297	-400.000.000	41.684.227	-558.539.933	-336.937.294
Flujo de Financiación	1.321.830.000	0	0	-361.056.577	-547.879.333	-414.143.973
<b>Flujo de caja para evaluación</b>	<b>-1.321.830.000</b>	<b>1.443.133.186</b>	<b>393.983.276</b>	<b>947.067.434</b>	<b>254.922.131</b>	<b>-144.202.828</b>
Tasa de descuento Utilizada		28%	28%	28%	28%	28%
Factor	1,00	1,28	1,64	2,10	2,68	3,44
<b>Flujo de caja descontado</b>	<b>-1.321.830.000</b>	<b>1.127.447.802</b>	<b>240.468.308</b>	<b>451.596.944</b>	<b>94.965.894</b>	<b>-41.968.547</b>
<b>Criterios de Decisión</b>						
Tasa mínima de rendimiento a la que aspira el emprendedor		28%				
TIR (Tasa Interna de Retorno)		59,23%				
VAN (Valor actual neto)		550.680.401				

*Nota: Elaboración propia.*

### 16.2 Justificación de las ventas

La proyección de ventas se hizo con tres proyectos que la empresa ya tiene confirmados para los siguientes años (Andes etapas 1 y 2, Pineda Acosta). En el año 0 se incluyeron las inversiones que se debían hacer como muebles y enseres, la inversión de construcción donde se va a localizar las oficinas, y los respectivos equipos que se necesitan para los proyectos arquitectónicos.

Al primer y segundo año se realizó Andes etapa 1, para el cual se programó las ventas de los dos servicios principales, desglosados en las etapas que este conlleva. Para sacar el precio de este proyecto y de cada paso, se tuvieron en cuenta los tramites que se tuvieron que hacer para obtener la licencia de construcción y los metros cuadrados que se van a trabajar en total multiplicados por el IPC del primer bimestre del año 2022. Las ventas

finales se pronosticaron en \$5.467.624.448 COP por año, con un IPC del 6,9% y el crecimiento del PIB al 6,50%. También en el segundo y cuarto año, se planean hacer inversiones en muebles y equipos para el crecimiento de la oficina como tal.

En la segunda etapa de Andes se tomó el año 3 y 4 de las proyecciones, para sacar el precio de cuanto iba a costar cada servicio se le sumo el precio proyectado por el banco de la república de Colombia a los de los años anteriores y así se sumaron los servicios necesitados para la construcción de esta etapa dando como resultado un total de \$6.092.887.856 COP vendidos al tercer, más \$5.843.363.856 COP vendidos en el cuarto año, con un IPC proyectado del 7% y un crecimiento aproximado del PIB del 6,50%.

Por último, se tiene al proyecto Pineda Acosta que se proyectó al quinto año, pero con menores ganancias que al año anteriores ya que este proyecto ya está contratado y es solo un edificio con pocos apartamentos (es decir que no tiene los metros cuadrados suficientes para seguir obteniendo más ganancias que los anteriores) es por esto que se proyectó con un IPC 6,7% del y un crecimiento del PIB del 7%, obteniendo ganancias del \$2.334.304.448 COP.

### **23.3 Política de cartera.**

La política de cartera es 0 ya que los pagos se realizan de contado, al tratarse de construcciones con diferentes proveedores.

### **17. Gastos administrativos**

Basados en el hecho de que la empresa D'Achiardi construcciones e inversiones S.A.S está ubicada dentro de la industria de la construcción y como tal no va a tener una oficina la cual incurra en gastos, se tuvo en cuenta como gastos administrativos los siguientes ítems:

- ✓ Arquitecto Jorge D'Achiardi (constructor) = \$ 8'000.000.
- ✓ Arquitecta Nicolle D'Achiardi (residente de obra) = \$ 2'000.000.
- ✓ Gabriela D'Achiardi (Administración/negociadora) = \$1'500.000.
- ✓ Auxiliar (contable) = \$1'100.000.
- ✓ Contador = \$600.000.

Teniendo en cuenta los valores anteriores la empresa tendría un total de \$ 13'200.000, como gastos administrativos mensuales.

### **18. Gastos de personal**

Una vez puesta en marcha la obra física se necesitará contratar al personal con ciertos requisitos de calificación para entrar a trabajar bajo el amparo de la compañía, para esto se requerirá dos (2) maestros de obra con un salario base de \$4'500.000 (para un total de \$9'000.000), seis (6) oficiales de obra con salarios de \$2'000.000 (para un total de \$12'000.000) y diez (10) ayudantes con un salario de \$1'300.000 (lo cual daría un total de \$13'000.000). Sumado este personal tendríamos gastos de \$34'000.000 COP como salario mensual para los trabajadores de obra.

### **19. Gastos de puesta en marcha**

En una obra de la empresa se va a considerar dos gastos de puesta en marcha, estos son: el campamento que por 200.00 metros cuadrados se cobra \$350.000 pesos, lo cual aproximadamente puede llegar a costar \$70'000.000 COP y la sala de ventas que cuesta \$600.000 pesos por 50 metros cuadrados, lo cual sería aproximadamente unos \$30'000.000 COP, para un total de \$100'000.000 COP.

## **20. Gastos anuales de administración**

Anteriormente se desglosó cuales iban a ser los gastos administrativos por lo cual los gastos anuales van a ser de aproximadamente \$158.400.000 COP.

## **21. Ingresos**

Los ingresos se tomaron desde la suma de los egresos administrativos y de personal los cuales nos dan la sumatoria de \$55'534.000 COP, más el 25% de la utilidad mensual que en cifras se calcula que son \$14'466.000 COP, para un total de \$70'000.000 como base de ingreso que se necesitaría para que el desarrollo de la obra.

## **22. Recursos de capital**

La empresa *D'Achiardi construcciones e inversiones S.A.S* se constituirá con un capital suscrito de \$50'000.000 COP donde el socio mayoritario tendrá un valor en las acciones por \$25'500.000 y las dos socias minoritarias tendrán un valor en las acciones por \$12'250.000.

## **23. Egresos**

Los egresos van a estar separados en dos grupos: el primero son los que se denominan bajo los costos indirectos de la obra como lo son el personal administrativo, el costo de los lotes, el pago de los impuestos, los estudios técnicos, y demás, que en si no influyen directamente con la continuidad del desarrollo de la obra una vez se esté llevando a cabo. Por otro lado, tenemos el segundo grupo que son los costos directos de la obra, generalmente son los costos de los materiales e insumos más la mano de obra y la licencia de construcción, sin estos las actividades diarias no se podrían desarrollar.

Es importante tener en cuenta que como se trata de construcciones cada ítem de egreso se subdivide en partes que pueden llegar a ser más de 300 egresos por obra, por lo cual es difícil tener una cifra aproximada general, ya que en cada obra los materiales y los diseños no son los mismos.

## 24. Cronograma de actividades

### Ilustración 10

Cronograma de servicios a 5 años.

CRONOGRAMA DE PROYECTO DE EMPRENDIMIENTO											
ITEM	SERVICIO DE DIRECCIÓN GERENCIA Y CONSTRUCCIÓN.	AÑO 1		AÑO 2		AÑO 3		AÑO 4		AÑO 5	
		SEMESTRE 1	SEMESTRE 2								
A.	Diseño del proyecto arquitectónico.										
B.	Trámite y obtención de la licencia de construcción.										
C.	Ejecución de contratos de mano de obra y contratistas generales.										
D.	Programación y presupuesto de obra.										
E.	Dirección y ejecución de obra civil.										
F.	Compra materiales e insumos en Bogotá o zonas cercanas.										
G.	Solicitud servicios públicos (energía – acueducto – gas natural).										
H.	Solicitud permisos de venta (habitat)										
I.	Solicitud plan de manejo de tránsito.										
J.	Reglamento de propiedad horizontal.										
K.	Escritura certificada de ocupación.										
L.	Desenglobe unidades privadas.										
M.	Promoción y ventas de las unidades privadas.										
N.	Escrituración y entrega de unidades privadas.										
<b>ASESORIA Y COMPRA DE MATERIALES E INSUMOS AL EXTERIOR PARA LA APLICACIÓN EN OBRA CIVILES CONTRATADAS</b>											
A.	Validación de proveedores.										
B.	Negociación de los precios y las cantidades.										
C.	Inspección del producto y la calidad.										
D.	Coordinación envío. (CONTERMS).										
E.	Trámite importación – arribo de la mercancía al país destino.										
F.	Nacionalización de la mercancía										
G.	Transporte y entrega de la mercancía en obra.										
H.	Validación cantidades y especificaciones en obra.										
I.	Recibo y liquidación de la importación.										

Nota: Elaboración propia.

### Ilustración 11

Cronograma Documento de emprendimiento

CRONOGRAMA DE PROYECDTO DE EMPRENDIMIENTO												
ACTIVIDADES A DESARROLLAR	AÑO 1					AÑO 2						
	AGO. 2021	SEP. 2021	OCT. 2021	NOV. 2021	DIC. 2021	ENE. 2022	FEB. 2022	MAR. 2022	ABRIL 2022	MAY. 2022	JUN. 2022	JUL. 2022
Constitución legal de la empresa												
Viabilidad del estudio de mercadeo												
Viabilidad administrativa técnica												
Viabilidad legal												
Viabilidad financiera												
Aprobación proyecto												
Sustentación proyecto de emprendimiento												
Aprobación sustentación												
Graduación												

Ilustración 1. Cronograma Documento de emprendimiento. Elaboración propia.

## 25. Aportes al Plan Nacional o Aportes al Clúster

El aporte que puede dar la empresa hacía el plan nacional es la inclusión de hombres y mujeres que fueron desplazados, vulnerado o están en proceso de reinserción, para ser contratados como mano de obra en las diferentes obras, dándoles así oportunidades de tener una vida más digna, y ayudando a que tengan oportunidades en cuanto a estudios, viviendas y adaptación social en el área de Bogotá.

## 26. Impactos

### 26.1 Impacto Económico

En Colombia el sector de la construcción entre el año 2019 y el primer semestre del 2021 se presenció cierta inestabilidad política y económica, debido a los efectos que dejó la pandemia del coronavirus. Un ejemplo de esto fue la subida del precio en los materiales debido a los escasos de producción y distribución de estos mismos. No obstante en el segundo semestre del 2021 se notó un cambio en las políticas económicas del sector, las cuales fueron aprobadas por el presidente Iván Duque y el ministro de hacienda, al haber un incremento en la inversión de obras civiles y otras infraestructuras promoviendo así el crecimiento de la productividad y la generación de empleo, “ de acuerdo a cifras entregadas por el DANE, el sector de la construcción ha generado

más de un millón de empleos, rompiendo así un récord y teniendo mayor número de vinculaciones laborales con respecto al 2020, con un total de 142.000 personas más, ocupadas” (empelo, 2021).

Es importante tener en cuenta que la mayoría de las empresas constructoras que impulsan más estos factores son las privadas, por lo cual se debería tener un aumento en el apoyo del gobierno para lograr activar más la economía colombiana. Al igual que esto las construcciones de viviendas, oficinas o locales de uso comercial ayudan a que la producción sea más dinámica, que haya un aumento en el Producto interno bruto y que los colombianos puedan invertir en estos espacios para uso propio o de terceros.

## **26.2 Impacto Regional**

El banco de la república, antes de que comenzará la pandemia que impacto a todo el mundo, aplico una reducción sobre las tasas de interés y se había presentado una baja inflación por lo cual hubo un aumento significativo en los proyectos de las viviendas y así mismo en los créditos para tomar estas mismas, lo cual ayuda a favorecer el crecimiento de la producción de materiales como lo son el concreto, ladrillos, acero y demás. Al inicio de la pandemia con el paro de la industria se comenzó a notar altos niveles de desempleo, retraso en obras públicas, mayores costes de materiales y reanudación de obras por lo cual la región se comenzó a ver afectada a nivel económico y social.

## **26.3 Impacto Social**

Desde el punto de vista de la construcción se puede generar un numero significativo de empleos lo cual hace que se cree una vinculación directamente con la sociedad y en parte también con la

economía. La garantía que se les otorga a los trabajadores sobre temas como la seguridad laboral, la productividad que se va a desempeñar y el salario por las horas trabajadas, son incentivos que se les da tanto al empleado como a las familias de estos para lograr tener un sentido de correspondencia a una sociedad en específico. Así es como un ciudadano se siente incluido y puede sostener a su familia de una manera digna. Este es uno de los 8 factores, más importantes de los objetivos de desarrollo del milenio, los cuales tienen por objetivo erradicar la pobreza, proveer educación primaria en todos los continentes, el sustento del medio ambiente y muchas más que buscan un mejor desarrollo social.

Otro impacto que se considera esencial en el campo de la construcción es la creación de las viviendas para el uso de los ciudadanos. Esta es considerada como una necesidad básica y entre más población vaya creciendo en una sociedad se necesitan más viviendas para otorgar una vida digna a la población. Por esto es de suma importancia seguir construyendo espacios habitables y de uso comercial para que la sociedad siga evolucionando.

#### **26.4 Impacto Ambiental**

La construcción de viviendas es de gran importancia ya que es un espacio de seguridad donde cada persona puede tener la facultad libre de almacenar sus alimentos y descansar para seguir con el desarrollo de la sociedad día tras día. Aun así, esta es una de las industrias más contaminantes de todas ya que para hacer una estructura desde cero, generalmente se necesitan usar recursos naturales como lo son la madera, combustibles fósiles y minerales, y también ya cuando las personas comienzan a utilizar el espacio se necesita el agua, gas y energía para satisfacer las necesidades del propietario tanto como para mantener la estructura de manera adecuada. Según la empresa dedicada al proyecto de vivienda eco amigable Edificio Quimbaya (2018):

- La industria de la construcción y la operación de edificios le aportan al ambiente cerca del 40% de las emisiones de gases de efecto invernadero.
- La extracción de materias primas y los procesos industriales para la fabricación de materiales de construcción causan daños como contaminación del aire con gases y partículas, contaminación de agua y deforestación.
- La operación de edificios consume cerca del 70% de la energía eléctrica.  
(Quimbaya, 2018)

## **27. Resumen Ejecutivo**

### **27.1 Concepto del negocio**

La empresa se dedicará a la gerencia en construcción, construcción de obras, importación de acabados y venta de viviendas en propiedad horizontal.

### **27.2 Potencial del mercado en cifras**

En el último año se evidenció un alce en la compra de vivienda en el país colombiano, es por eso que la empresa ve una oportunidad para crecer y así mismo ayudar a personas naturales o jurídicas que quieran invertir en el sector de la construcción, esto se evidencio en un artículo de la revista La República:

Más de 227.000 familias colombianas compraron vivienda nueva durante 2021, de acuerdo con el último reporte de Galería Inmobiliaria, lo que convirtió al año pasado en el mejor de la historia para la venta de vivienda en el país. Superó en 28,6% el número de viviendas vendidas en 2020, que en su momento había sido récord histórico de venta de vivienda en el país. Este resultado fue impulsado por la asignación de subsidios de vivienda, que también alcanzó en el 2021 su mayor registro histórico...En el segmento de la vivienda de

interés social (VIS) fueron adquiridas más de 162.000 unidades, lo que representa un crecimiento del 30,5% en comparación con el resultado del 2020. Y a su vez, se compraron más de 65.000 No VIS en 2021, teniendo un crecimiento del 24,2% respecto al 2020.(REPÚBLICA, 2022)

### **27.3 Ventajas competitivas y propuesta de valor**

La empresa se va a enfocar directamente en la venta de servicios que incluyen tanto la dirección y gerencia de la construcción, como las importaciones de acabados, garantizando que el proyecto tenga acabados apropiados para todo tipo de familias, incluyendo a los peluditos. También se va a trabajar con mano de obra calificada por lo cual se espera menos tiempo de duración en obra y se busca que el cliente siempre este satisfecho buscando materiales e insumos de bajo precio, pero de excelente calidad. Por último, una vez esté terminada la obra, la empresa se va a encargar de cualquier arreglo o mantenimiento que se le deba realizar al inmueble.

### **27.4 Resumen de las inversiones requeridas**

Como ya se había mencionado anteriormente el espacio de trabajo en el cual van a estar ubicados los arquitectos y la parte administrativa del personal es un apartamento de vivienda propia. Por lo cual se necesitaría una inversión inicial más o menos de \$100.000.000 COP, para comprar equipos de oficina, muebles y enseres, publicidad en redes sociales, una página web, la constitución legal y el logo registrado ante las respectivas instituciones.

### **27.5 Proyecciones de ventas**

## **Ilustración 12**

## Proyección de ventas por semestre a 5 años

ITEM	SERVICIO DE DIRECCIÓN GENERENCIA Y CONSTRUCCIÓN.	PROYECCIÓN DE SERVICIOS															
		AÑO 1		AÑO 2		AÑO 3		AÑO 4		AÑO 5							
		SEMESTRE 1	SEMESTRE 2	SEMESTRE 1	SEMESTRE 2	SEMESTRE 1	SEMESTRE 2	SEMESTRE 1	SEMESTRE 2	SEMESTRE 1	SEMESTRE 2						
A.	Diseño del proyecto arquitectónico.	\$ 56.500.000						\$ 60.455.000								\$ 12.000.000	
B.	Trámite y obtención de la licencia de construcción.	\$ 217.000.000						\$ 232.190.000								\$ 85.000.000	
C.	Ejecución de contratos de mano de obra y contratistas generales.	\$ 1.262.500.000	\$ 1.262.500.000	\$ 1.262.500.000	\$ 1.262.500.000	\$ 1.351.000.000	\$ 1.351.000.000	\$ 1.351.000.000	\$ 1.351.000.000	\$ 1.351.000.000	\$ 1.351.000.000	\$ 1.351.000.000	\$ 1.351.000.000	\$ 1.351.000.000	\$ 360.000.000	\$ 360.000.000	
D.	Programación y presupuesto de obra.	\$ 18.000.000						\$ 19.260.000								\$ 6.000.000	
E.	Dirección y ejecución de obra civil.	\$ 180.000.000	\$ 180.000.000	\$ 180.000.000	\$ 180.000.000	\$ 192.600.000	\$ 192.600.000	\$ 192.600.000	\$ 192.600.000	\$ 192.600.000	\$ 192.600.000	\$ 192.600.000	\$ 192.600.000	\$ 192.600.000	\$ 84.000.000	\$ 84.000.000	
F.	Compra materiales e insumos en Bogotá o zonas cercanas.	\$ 1.737.500.000	\$ 1.737.500.000	\$ 1.737.500.000	\$ 1.737.500.000	\$ 1.859.125.000	\$ 1.859.125.000	\$ 1.859.125.000	\$ 1.859.125.000	\$ 1.859.125.000	\$ 1.859.125.000	\$ 1.859.125.000	\$ 1.859.125.000	\$ 1.859.125.000	\$ 840.000.000	\$ 840.000.000	
G.	Solicitud servicios públicos (energía – acueducto – gas natural).			\$ 84.000.000						\$ 89.880.000						\$ 20.000.000	
H.	Solicitud permisos de ventas (Habiat).			\$ 3.600.000						\$ 3.852.000						\$ 4.500.000	
I.	Solicitud plan de manejo de tránsito.	\$ 5.000.000						\$ 5.350.000								\$ 3.100.000	
J.	Reglamento de propiedad horizontal.			\$ 25.000.000						\$ 26.750.000						\$ 3.500.000	
K.	Escritura certificada de ocupación.			\$ 17.000.000						\$ 18.190.000						\$ 7.200.000	
L.	Desenfoque unidades privadas.			\$ 9.000.000						\$ 9.630.000						\$ 3.100.000	
M.	Promoción y ventas venta de las unidades privadas.	\$ 125.000.000	\$ 125.000.000			\$ 133.750.000	\$ 133.750.000								\$ 50.000.000		
N.	Escrituración y entrega de unidades privadas.				\$ 450.000.000							\$ 481.500.000				\$ 90.000.000	
<b>ASESORIA Y COMPRA DE MATERIALES E INSUMOS AL EXTERIOR PARA LA APLICACIÓN EN OBRA CIVILES CONTRATADAS</b>																	
A.	Validación de proveedores.	\$ 1.500.000,00						\$ 1.605.000,00								\$ 1.590.000,00	
B.	Negociación de los precios y las cantidades.	\$ 1.600.000,00						\$ 1.712.000,00								\$ 1.696.000,00	
C.	Inspección del producto y la calidad.	\$ 800.000,00						\$ 856.000,00								\$ 848.000,00	
D.	Coordinación envío. (ICONTERMS).	\$ 500.000,00						\$ 535.000,00								\$ 530.000,00	
E.	Trámite importación – arribo de la mercancía al país destino.	\$ 120.000.000,00						\$ 128.400.000,00								\$ 127.200.000,00	
F.	Nacionalización de la mercancía		\$ 1.590.000,00	\$ 1.590.000,00				\$ 1.605.000,00	\$ 1.605.000,00	\$ 1.605.000,00	\$ 1.605.000,00	\$ 1.605.000,00	\$ 1.605.000,00	\$ 1.605.000,00	\$ 1.590.000,00	\$ 1.590.000,00	
G.	Transporte y entrega de la mercancía en obra.		\$ 6.088.000,00	\$ 6.088.000,00				\$ 6.514.160,00	\$ 6.514.160,00	\$ 6.514.160,00	\$ 6.514.160,00	\$ 6.514.160,00	\$ 6.514.160,00	\$ 6.514.160,00	\$ 6.514.160,00	\$ 12.906.560,00	
H.	Validación cantidades y especificaciones en obra.			\$ 200.000,00						\$ 214.000,00						\$ 212.000,00	
I.	Recibo y liquidación de la importación.			\$ 300.000,00						\$ 321.000,00						\$ 318.000,00	

Nota: Elaboración propia.

## Ilustración 13

Total, suma de proyección de ventas

	AÑO 1		AÑO 2		AÑO 3		AÑO 4		AÑO 5	
SUBTOTAL SEMESTRES SERVICIO 1	\$ 3.601.500.000	\$ 3.305.000.000	\$ 3.318.600.000	\$ 3.630.000.000	\$ 3.853.730.000	\$ 3.536.475.000	\$ 3.551.027.000	\$ 3.884.225.000	\$ 1.458.400.000	\$ 1.394.000.000
SUBTOTAL SEMESTRES SERVICIO 2	\$ 124.400.000,00	\$ 7.678.000,00	\$ 8.178.000,00	\$ -	\$ 133.108.000,00	\$ 8.119.160,00	\$ 8.654.160,00	\$ -	\$ 133.454.000,00	\$ 15.026.560,00
TOTAL SUMA SERVICIOS POR SEMESTRES	\$ 3.725.900.000,00	\$ 3.312.678.000,00	\$ 3.326.778.000,00	\$ 3.630.000.000,00	\$ 3.986.838.000,00	\$ 3.544.594.160,00	\$ 3.559.681.160,00	\$ 3.884.225.000,00	\$ 1.591.854.000,00	\$ 1.409.026.560,00
TOTAL SUMA POR AÑOS	\$ 7.038.578.000,00	\$ 6.956.778.000,00	\$ 6.956.778.000,00	\$ 6.956.778.000,00	\$ 7.531.432.160,00	\$ 7.531.432.160,00	\$ 7.443.906.160,00	\$ 7.443.906.160,00	\$ 3.000.880.560,00	\$ 3.000.880.560,00

Nota: Elaboración propia.

## 27.6 Evaluación de viabilidad

Teniendo en cuenta que la empresa está ubicada en la industria de la construcción, hay una gran probabilidad de que este sea un negocio rentable debido a que la población colombiana va teniendo un aumento, por un lado, con la tasa de natalidad de alrededor de 14% y 15%, y por el otro lado con una inmigración del 2,34% del total de la población colombiana. Esto ayuda a que los clientes quieran obtener vivienda propia, para la construcción del vinculo familiar o la creación de un espacio comercial para tener un ingreso fijo con el cual ayuda a poder tener lo esencial para el día a día.

Esto quiere decir que hay una gran demanda en cuanto a los servicios que ofrecemos y como ventaja el arquitecto en jefe tiene ya más de 30 años de experiencia en el campo por lo cual tiene varios conocimientos de cómo funcionan todos los aspectos que envuelven la construcción de obras civiles, como lo son la contratación de mano de obra y proveedores especializados en la construcción que ofrecen productos de excelente calidad por un precio de mayorista.

En el aspecto financiero para que se lleven a cabo las obras siempre se buscan personas jurídicas o naturales que quieran invertir en esos proyectos que a la larga benefician los ingresos de estos mismos al vender las viviendas construidas. Sin ellos no sería viable la empresa en el área de construcción ya que no poseemos el capital para desarrollar nuestros propios proyectos.

## Referencias

- ANALITIK, V. (18 de Agosto de 2021). *Valor Analitik*. Obtenido de <https://www.valoraanalitik.com/2021/08/18/sector-construccion-de-colombia-aumento-69-empleabilidad/>
- ANALITIK, V. (14 de Julio de 2021). Venta de vivienda se fortalece en Colombia; se espera mayor repunte para cierre del año. Medellin.
- ANDI. (2021). COLOMBIA: BALANCE 2020 Y PERSPECTIVAS 2021. COLOMBIA: ANDI.
- Bogotá, G. (2022). *Gobierno Bogotá*. Obtenido de Gobierno Bogotá: [http://gobiernobogota.gov.co/sgdapp/sites/default/files/localidades/mapa/basic/localidade\\_smapa.html](http://gobiernobogota.gov.co/sgdapp/sites/default/files/localidades/mapa/basic/localidade_smapa.html)

CAMACOL. (2021). *Informe económico 2021 - Sector Construcción*. Bogotá: Cámara Colombiana de la Construcción.

CAMACOL. (2022). *Cámara Colombiana de la Construcción*. Obtenido de Cámara Colombiana de la Construcción : <https://camacol.co/nosotros/quienes-somos>

Cámara de Comercio, B. (2022). *Cámara de Comercio de Bogotá*. Obtenido de Cámara de Comercio de Bogotá: <https://www.ccb.org.co/La-Camara-CCB>

CARGO, T. (6 de Mayo de 2021). Obtenido de TEAMIMPEX: <https://teamimpex.com/2021/05/06/importacion-china-colombia/>

CEPYMENEWS. (1 de Agosto de 2018). *CEPYMENEWS*. Obtenido de <https://cepymenews.es/estrategias-atencion-cliente-haran-crecer-negocio>

Comercio, M. d. (2022). *Gov.co-Mincomercio*. Obtenido de Gov.co-Mincomercio: <https://www.mincit.gov.co/ministerio/organizacion/mision-vision-objetivos-normas-principio-etico>

Construcción, L. C. (2017). *CAMACOL*. Obtenido de <https://camacol.co/quienes-somos#:~:text=La%20C%3%A1mara%20Colombiana%20de%20la,de%20valor%20de%20la%20construcci%C3%B3n.>

Cundinamarca, M. y. (04 de 5 de 2021). *Mapas y Estadísticas Cundinamarca*. Obtenido de Mapas y Estadísticas Cundinamarca: <https://mapas.cundinamarca.gov.co/maps/cundinamarca-map::proyecci%C3%B3n-poblaci%C3%B3n/explore?location=4.636558%2C-73.951111%2C7.00>

DANE. (2021). *Boletín Técnico - Indicadores económicos alrededor de la construcción*. Bogotá: Departamento Administrativo Nacional de Estadística.

DIAN. (2022). *La Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN)*. Obtenido de La Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN): <https://www.dian.gov.co/dian/entidad/Paginas/Presentacion.aspx#:~:text=de%20la%20Entidad%3F-,La%20Unidad%20Administrativa%20Especial%20Direcci%C3%B3n%20de%20Impues>

tos%20y%20Aduanas%20Nacionales,cumplimiento%20de%20las%20obligaciones%20tr  
ibutarias%2C

empelo, E. (7 de Octubre de 2021). *EL EMPLEO* . Obtenido de EL EMPLEO :  
<https://www.eempleo.com/co/noticias/noticias-laborales/sector-de-la-construccion-rompio-records-en-generar-empleo-en-colombia-6474>

EMPLEO, E. (7 de Octubre de 2021). *EL EMPLEO*. Obtenido de EL EMPLEO:  
<https://www.eempleo.com/co/noticias/noticias-laborales/sector-de-la-construccion-rompio-records-en-generar-empleo-en-colombia-6474>

javeriano, C. d. (2020). Normas APA, séptima edición. Cali: Pontificia Universidad Javeriana, seccional Cali.

Jorge Andrés Sarmiento-Rojas, J.-S. G.-S.-C. (2020). Análisis del impacto del sector de la construcción en la economía colombiana. *Revista U Distrital*.

Legiscomex. (2021). *Legiscomex*. Obtenido de  
[https://www.legiscomex.com/Documentos/procesoimpo\\_paso1](https://www.legiscomex.com/Documentos/procesoimpo_paso1)

MINVIVIENDA. (2022). *Ministerio de Vivienda, Ciudad y Territorio*. Obtenido de Ministerio de Vivienda, Ciudad y Territorio: <https://minvivienda.gov.co/ministerio>

PASSPORT. (2021). *PASSPORT*. Obtenido de <https://www-portal-euromonitor-com.crai-ustadigital.usantotomas.edu.co/portal/magazine/homemain/>

PNUD. (2021). *Un año de pandemia: impacto socioeconómico de la COVID-19 en Colombia*. PNUD.

PRO-COLOMBIA. (2019). *PRO-COLOMBIA*. Obtenido de PRO-COLOMBIA:  
<https://investincolombia.com.co/es/sectores/manufacturas/materiales-de-construccion#:~:text=El%20sector%20de%20materiales%20de,piedra%20y%20barro%2C%20entre%20otros>.

Quimbaya, E. (26 de 02 de 2018). *Edificio Quimbaya*. Obtenido de  
<http://edificioquimbaya.com/2018/02/26/impacto-ambiental-construccion/>

- QUINCHÍA, A. Z. (09 de Septiembre de 2021). *El colombiano* . Obtenido de <https://www.elcolombiano.com/negocios/economia/advierten-desabastecimiento-acero-y-hierro-que-pone-en-dificultades-a-constructores-EG15577641>
- REPÚBLICA, L. (7 de Enero de 2022). *LA REPÚBLICA* . Obtenido de LA REPÚBLICA : <https://www.larepublica.co/economia/las-ventas-de-viviendas-nuevas-aumentaron-28-y-lograron-record-historico-en-2021-3283876>
- S.A, I. d. (2010). *Internacional de acabados S.A.* Obtenido de Internacional de acabados S.A: <https://internacionaldeacabados.com/nosotros/>
- S.A.S, C. C. (2021). *Coval* . Obtenido de Coval: <https://coval.com.co/empresa/>
- S.A.S, I. y. (2020). *Informa Colombia*. Obtenido de Informa Colombia: <https://www.informacolombia.com/directorio-empresas/informacion-empresa/importadora-acabados-navas-sas>
- SECTORIAL. (24 de Mayo de 2012). *Sectorial Analisis, monitoreo y evaluacion de sectores*. Obtenido de <https://www.sectorial.co/articulos-especiales/item/50454-la-historia-del-comercio-exterior-en-colombia>
- SENA - CAMACOL. (2015). *PROYECTO DE INVESTIGACIÓN DEL SECTOR DE LA CONSTRUCCIÓN DE EDIFICACIONES EN COLOMBIA* . Bogotá.
- Serrano, C. J. (2021). *Gestopolis*.
- Serrano, C. J. (2021). *Gestopolis*. Obtenido de <https://www.gestiopolis.com/analisis-del-sector-la-construccion-colombia/>
- TRABAJO, O. I. (2015). *Organización internacional del trabajo*. Obtenido de [https://www.ilo.org/global/topics/sdg-2030/documents/WCMS\\_193484/lang--es/index.htm](https://www.ilo.org/global/topics/sdg-2030/documents/WCMS_193484/lang--es/index.htm)