

PLAN DE NEGOCIO PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA PRESTADORA DE
SERVICIOS DE ASESORÍA EN RECEPCIÓN Y MANTENIMIENTO DE OBRAS DE
PROPIEDAD HORIZONTAL



Por:

Laura Daniela Mejía Valencia



FACULTAD DE INGENIERÍA CIVIL
UNIVERSIDAD SANTO TOMÁS
VILLAVICENCIO

2021

PLAN DE NEGOCIO PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA PRESTADORA DE
SERVICIOS DE ASESORÍA EN RECEPCIÓN Y MANTENIMIENTO DE OBRAS DE
PROPIEDAD HORIZONTAL



Por:

Laura Daniela Mejía Valencia

Documento final presentado como opción de grado para optar al título profesional de Ingeniero
Civil

Aprobado por:

Ing. **Julieth Natalia García Solano MSc.**

Director

FACULTAD DE INGENIERÍA CIVIL

UNIVERSIDAD SANTO TOMÁS

VILLAVICENCIO

2021

Autoridades Académicas

P. José Gabriel MESA ÁNGULO, O.P.

Rector General

P. Eduardo GONZÁLEZ GIL, O.P.

Vicerrector Académico General

P. José Antonio BALAGUERA CEPEDA, O.P.

Rector Sede Villavicencio

P. Rodrigo GARCÍA JARA, O.P.

Vicerrector Académico Sede Villavicencio

Mg. Julieth Andrea Sierra Tobón

Secretaria de División Sede Villavicencio

Ing. Manuel Eduardo Herrera Pabón, M.S.

Decano Facultad de Ingeniería Civil

RESUMEN

En el presente documento se establece la creación de una empresa dedicada al mantenimiento y recepción de obras de propiedad horizontal en la ciudad de Villavicencio, analizando todas las variables técnicas, económicas, legales que compete para desarrollar dicha actividad empresarial en la región, el documento hace una descripción detallada de la estructura organizacional con sus respectivos niveles de cargo, además de los parámetros financieros necesarios para el adecuado funcionamiento de la misma, garantizando la calidad a sus clientes.

La empresa ContruAss LM S.A.S se constituye bajo una sociedad de acciones simplificadas enfocada al sector de la construcción. en el presente documento definen los lineamientos para el correcto funcionamiento y competitividad, aportando bienestar y seguridad a los clientes, donde se realizó un estudio de mercado a una población residente en la ciudad con criterios de selección definidos y preguntas enfocadas al sector en el cual la empresa planea desenvolverse

El documento se enmarca en un diseño experimental basándose en los conocimientos adquiridos durante mi proceso formativo en la universidad Santo Tomás de Villavicencio

En la ciudad de Villavicencio existen aproximadamente 324 inmuebles categorizados como propiedad horizontal y hay un gran desarrollo constructivo de dichos proyectos en la zona sur de la ciudad, haciendo más grandes las oportunidades de negocio. Secretaria de comunicaciones y prensa. (2017, marzo 17).

Palabras Clave: Propiedad horizontal, asesorías, calidad, entrega, inmueble, zonas comunes, seguridad, bienestar.

ABSTRACT

This document establishes the creation of a company dedicated to the maintenance and reception of works of horizontal property in the city of Villavicencio, analyzing all the technical variables, The document gives a detailed description of the organizational structure with its respective levels of office, in addition to the financial parameters necessary for the proper functioning of the company, guaranteeing the quality of its clients.

The company ContruAss LM S.A.S is incorporated under a company with simplified shares focused on the construction sector. in this document define the guidelines for the proper functioning and competitiveness, bringing well-being and safety to customers, where a market study was carried out on a population resident in the city with defined selection criteria and questions focused on the sector in which the company plans to operate

The document is part of an experimental design based on the knowledge acquired during my formative process at the University Santo Tomás de Villavicencio

In the city of Villavicencio there are approximately 324 properties categorized as horizontal property and there is a great constructive development of such projects in the south of the city, making greater business opportunities. Secretary of communications and press. (2017, March 17).

Key words: Horizontal property, consultancies, quality, delivery, property, common zones, security, wellness.

Contenido

RESUMEN.....	4
ABSTRACT.....	5
INTRODUCCIÓN.....	10
1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	11
1.1 DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA.....	11
1.2 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA.....	11
2 JUSTIFICACIÓN.....	12
3 OBJETIVOS.....	14
3.1 OBJETIVO GENERAL.....	14
3.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS.....	14
4 MARCO DE REFERENCIA.....	15
4.1 MARCO TEÓRICO.....	15
4.2 MARCO CONCEPTUAL.....	20
4.3 ESTADO DEL ARTE.....	21
4.4 MARCO NORMATIVO.....	23
5 METODOLOGÍA.....	26
6 ESTUDIO ORGANIZACIONAL.....	28
6.1 NOMBRE DE LA EMPRESA.....	28
6.2 MISIÓN.....	28
6.3 VISIÓN.....	28
6.4 BIENES O SERVICIOS QUE PRODUCIRÁ LA EMPRESA O PROBLEMA QUE RESOLVERÁ LA EMPRESA.....	28
6.5 ASPECTOS DIFERENCIADORES O INNOVADORES DE LOS PRODUCTOS DE LA EMPRESA.....	29
6.6 ORGANIGRAMA.....	29
6.7 PERFIL DE CARGOS.....	30
6.8 SOCIEDAD COMERCIAL.....	36
7 ESTUDIO DE MERCADO.....	37
7.1 INVESTIGACIÓN DE MERCADOS.....	37
7.2 ANÁLISIS GENERAL DEL INSTRUMENTO:.....	46
7.3 ANÁLISIS DEL MERCADO: ESTUDIO DE EMPRESAS SIMILARES.....	46

- 7.3.1 Casos de éxito46
- 7.3.2 Casos de fracaso48
- 7.4 ANÁLISIS DE IMPACTO DE LA EMPRESA49
 - 7.4.1 Impacto en estudiantes49
 - 7.4.2 Impacto en profesionales del sector de la ingeniería49
 - 7.4.3 Impacto en no profesionales del sector de la ingeniería49
 - 7.4.4 Impacto en empresas del sector de la ingeniería50
 - 7.4.5 Impacto en la comunidad50
- 7.5 PLAN ESTRATÉGICO DE MARKETING50
 - 7.5.1 Análisis de la situación50
 - 7.5.2 Objetivos plan estratégico de marketing51
 - 7.5.3 Estrategia de marketing51
 - 7.5.4 Plan de acción52
 - 7.5.5 Análisis tributario de la empresa52
- 8 PLAN ESTRATÉGICO DE OPERACIÓN54
- 8.1 FLUJOGRAMA DE ENTREGA Y REVISIÓN54
- 9 ESTUDIO ECONÓMICO Y FINANCIERO DE LA EMPRESA56
- 9.1 ANÁLISIS DE COSTOS56
- 9.2 PLAN DE INVERSIÓN57
- 9.3 RECURSOS ECONÓMICOS PARA LA CONSTITUCIÓN58
- 9.4 VIABILIDAD FINANCIERA DE LA EMPRESA59
 - 9.4.1 Balance General59
 - 9.4.2 Estado de Resultados59
 - 9.4.3 Flujo de caja e indicadores financieros61
- 10 IMPLEMENTACIÓN DEL PLAN DE EMPRENDIMIENTO64
- 10.1 MODELO CANVAS64
- 10.2 CRONOGRAMA DE LEGALIZACIÓN Y PUESTA EN MARCHA DE LA EMPRESA65
- 10.3 PORTAFOLIO DE SERVICIOS65
- REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS67
- 11 BIBLIOGRAFÍA67
- ANEXOS71

LISTA DE TABLAS

Tabla 1 Metodología	26
Tabla 2 Perfil de Cargo Gerente	30
Tabla 3 Perfil de cargo Asesor Jurídico.....	31
Tabla 4 Perfil Profesional Contable	32
Tabla 5 Perfil Profesional de Recurso Humano.....	33
Tabla 6 Perfil Profesional comercial	34
Tabla 7 Tabla de datos	37
Tabla 8 Datos pregunta 1	38
Tabla 9 Datos pregunta 2.....	39
Tabla 10 Datos pregunta 3.....	40
Tabla 11 Datos pregunta 4.....	41
Tabla 12 Datos pregunta 5.....	42
Tabla 13 Datos Pregunta 6	43
Tabla 14 Datos pregunta 7.....	44
Tabla 15 Datos pregunta 8.....	45
Tabla 16 Análisis del Contexto.....	51
Tabla 17 Plan de acción puesta en marcha Plan estratégico de marketing.....	52
Tabla 18 Costos Fijos	56
Tabla 19 Costos Variables	56
Tabla 20 Punto de Equilibrio	57
Tabla 21 Plan de Inversión – Recursos Técnicos.....	57
Tabla 22 Acciones Suscritas	58
Tabla 23 Acciones Pagadas.....	59
Tabla 24 Balance general	59
Tabla 25 Estado de resultados.....	60
Tabla 26 Tasa Interna de Oportunidad.....	61
Tabla 27 Flujo de Caja	62
Tabla 28 Indicadores Financieros	63
Tabla 29 Cronograma de legalización y puesta en marcha.....	65

LISTA DE FIGURAS

Figura 1 Organigrama ConstruAss LM S.A.S.....	30
Figura 2 Gráfico Pregunta 1.....	38
Figura 3 Gráfico Pregunta 2.....	39
Figura 4 Gráfico Pregunta 3.....	40
Figura 5 Gráfico Pregunta 4.....	41
Figura 6 Gráfico Pregunta 5.....	42
Figura 7 Gráfico Pregunta 6.....	43
Figura 8 Gráfico Pregunta 7.....	44
Figura 9 Gráfico Pregunta 8.....	45
Figura 10 Flujograma proceso de entrega y revisión del inmueble.....	54
Figura 11 Portafolio de servicios.....	65
Figura 12 Portafolio de servicios.....	66

INTRODUCCIÓN

En el diario de diversas situaciones es común que las personas no se sientan satisfechas con la obra entregada, es por ello que en la modalidad de creación de empresa para este trabajo de grado se requiere de una idea novedosa para el desarrollo de un plan de negocios enfocado en el sector de la construcción, lo anterior permite generar una idea que abre una oportunidad en el mercado, donde se pretende elaborar un plan de negocios de una empresa que brinde los servicios de mantenimiento y asesorías en la recepción de obras de propiedad horizontal y de esta manera poder ejecutar un plan de negocios próspero.

Durante el desarrollo del plan de negocios, se llevan a cabo diversas actividades con el fin de recolectar información para el progreso de los estudios preliminares que se requieren para obtener un amplio conocimiento para constituir una empresa de manera legal y a su vez determinar los procesos metodológicos que se pueden y deben implementar en el plan de negocios.

Todo lo mencionado anteriormente con el fin de encaminar la empresa hacia un mercado próspero, exitoso e innovador, para que de esta manera se logre poder dar soluciones a las necesidades de la comunidad.

El sector de la construcción está en constante crecimiento, este mercado genera una importante competencia laboral, es por esto que para que una empresa nueva genere un impacto positivo en la comunidad debe tener una idea de plan de negocios diferente a las que en la actualidad operan, abarcando las necesidades y mejorando la vida útil de las construcciones.

1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1 DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA

Dada la falta de conocimiento y experiencia en cuanto a la recepción y mantenimiento de obras de propiedad horizontal a nivel urbano y rural, en la ciudad de Villavicencio desde hace algunos años se evidencia inconformidad en el momento que el constructor culmina y entrega una obra. Por lo general, esto puede deberse a un inadecuado proceso constructivo, utilización de materiales de baja calidad o por agentes climáticos, los cuales con el pasar del tiempo presentan daños no contemplados, los cuales ocasionan mantenimientos correctivos.

Por otro lado, los inconvenientes más comunes y más reprochables que se presentan en la ciudad de Villavicencio es el factor de la corrupción, existen cantidad de casos reportados por los propietarios de bienes inmuebles a los cuales las constructoras han incumplido con los contratos pactados, según un artículo de noticias de la ciudad menciona “Estas obras sólo demostraron la elevada corrupción de la ciudad y la falta de control, ya que las constructoras han hecho de todo menos viviendas. Más de cinco uniones temporales incumplieron con los términos de los contratos y aun no pasa nada.” (Velasco, 2015). La corrupción no solo se mide desde el incumplimiento de plazos de entrega, sino que se evidencia frecuentemente desde la conformación de las constructoras, dado que no presentan toda la documentación adecuada del proyecto, con el fin que las entidades del estado designadas, evalúen y dispongan de todos los permisos que las constructoras requieren para el inicio de su proyecto.

Teniendo en cuenta que las constructoras se limitan a realizar y entregar una obra que cumpla con la normatividad y especificaciones pactadas, la responsabilidad de continuar con el proyecto en cuanto a acabados se concentra en los propietarios, quienes deben continuar con los mantenimientos preventivos.

1.2 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

La viabilidad de muchos proyectos depende de la necesidad a suplir y del lugar en donde se vaya a implementar. Teniendo en cuenta que Villavicencio es una ciudad que se encuentra en constante aumento de su extensión territorial, ¿Es pertinente constituir un plan de negocios para la creación de una empresa que acompañe en el proceso de mantenimientos o adecuaciones de propiedad horizontal a toda aquella población con poder adquisitivo en la ciudad de Villavicencio al momento de su recibo final?

2 JUSTIFICACIÓN

El avance económico y potencial visto de manera general en la ciudad de Villavicencio se rige por el crecimiento urbano, evidenciado por el argumento de Miguel Ángel Castillo, experto en Plan de Ordenamiento Territorial (POT) menciona lo siguiente “el Departamento Nacional de Planeación (DNP) hoy está manejando cifras de 900.000 habitantes, mientras que el Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE) proyectan una población de 1'087.993 para el 2027.” donde las empresas constructoras son las protagonistas de esta expansión urbana. (Consejo Nacional de Planeación (CNP), 2017)Influenciando de manera directa el crecimiento de la economía, al generar empleos que aumentan los ingresos que mejoran la calidad de vida de los habitantes de la ciudad.

Con el pasar de los años, las obras urbanas y/o rurales realizadas por constructoras, catalogadas como obras de propiedad horizontal, son entregadas a personas no capacitados en la mayoría de los casos; es decir no cuentan con el conocimiento tanto constructivo como legal para hacer el recibo del inmueble a las constructoras encargadas del proyecto en ejecución al momento de finalizar la obra. Según el argumento de Ximena Velasco, quien es integrante del Proyecto Gramalote y de la Comisión Política del Congreso de los Pueblos en el Meta. “las cifras del DNP -DANE- para el año 2001, en las zonas urbanas evidenciaron el déficit cuantitativo de vivienda, el cual alcanzó la cifra de 1.100.000 y un déficit cualitativo (viviendas que requieren mejoramiento) de 975.000, lo que significa un déficit acumulado superior a los dos millones de casas; lo que en forma aproximada equivale al 30% de hogares urbanos, cifra importante que aumenta año tras año.” (Colombia Informa, 2015) Por ello se hace necesario contar con personal calificado que evalué de manera preliminar el estado de las obras y hacer sus debidas correcciones a las constructoras antes de la entrega del proyecto y de esta manera mitigar gastos adicionales no previstos antes del tiempo establecido para realizar un mantenimiento preventivo de cualquier construcción, dado a que toda obra está expuesta a agentes ambientales los cuales con el pasar del tiempo deterioran cualquier obra civil.

De acuerdo a investigaciones en la Cámara Colombiana de la Construcción (CAMACOL), cámara de comercio y por medios propios, no se hallaron empresas con actividades similares radicadas en la ciudad de Villavicencio, por tanto, se entiende que existe un nicho de mercado óptimo para acceder; “según la secretaría de comunicaciones y prensas, desde el año 2017 en Villavicencio existen aproximadamente 322 bienes inmuebles, establecidos por el estado como propiedad horizontal” las cuales hacen parte del foco comercial. Por otro lado, el centro de la actividad comercial a prestar estaría relacionado directamente con las obras nuevas. Para el

2019 “En la ciudad de Villavicencio se concentró el 50% del licenciamiento, 189 mil metros cuadrados, destacándose el área aprobada para la construcción de vivienda con 122 mil metros cuadrados, el 67% del total de licenciamiento” (Dane, 2019) citado por (Camacol - Meta, 2019). Una empresa que ofrezca los servicios de asesoría en el recibo de obras y mantenimientos, brindará tranquilidad y satisfacción a los propietarios de bienes inmuebles privados, catalogados como propiedad horizontal, además de la seguridad de la idoneidad del personal que le realizará la entrega de una obra de buena calidad a los usuarios quienes harán disposición del mismo, generando a su vez empleos que ayudarán al progreso de la economía de la ciudad.

3 OBJETIVOS

3.1 OBJETIVO GENERAL

Diseñar un plan de negocios que permitan la creación y puesta en marcha de una empresa dedicada a la asesoría técnica y legal en la recepción y mantenimiento de obras de propiedad horizontal, contribuyendo a la conformidad y calidad de vida de los propietarios de bienes inmuebles en la ciudad de Villavicencio.

3.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Desarrollar un estudio de mercado que indique la viabilidad del plan de negocios.
- Diseñar un plan técnico y operativo que defina las etapas y entregable a tener en cuenta para el recibo y mantenimiento de una propiedad horizontal.
- Proponer la estructura organizacional, administrativa y legal de la empresa que defina el funcionamiento de la misma.
- Determinar la inversión necesaria para el funcionamiento de la empresa junto a su evaluación económica y financiera, indicando la viabilidad.

4 MARCO DE REFERENCIA

4.1 MARCO TEÓRICO

Un artículo publicado tiene la siguiente frase descrita por Peter F. Drucker “El emprendedor siempre busca el cambio, responde a él y lo utiliza como oportunidad” (Asociación Española de la Economía Digital, 2015), además de la anterior frase también hace una invitación y motiva al emprendimiento en la actualidad dando razones como que vivimos en un mundo acelerado de cambios tecnológicos, sociales, políticos, científicos, etc... para ello se “sostiene que los planes de negocio, se han venido fomentando como una herramienta para la creación de nuevas empresa” (Ovalles-Toledo, Moreno Freites, Olivares Urbina, & Silva Guerra, 2018) Por otro lado, un plan de negocio no solo se desarrolla para la creación de una nueva empresa, sino que también sirve como instrumento para empresas ya existentes que tienen que enfrentar la dinámica del mercado.

En cuanto a su estructura, los planes de negocio varían dependiendo su objetivo, pues pueden destinarse para la creación de nuevas empresas o para empresas ya constituidas.

El artículo de William A Sahlman, dice “Casi todos los planes de negocios desperdician demasiada tinta en cifras y dedican muy poca a la información que realmente importa a los inversionistas inteligentes.” Lo cierto es que un plan de negocio debe ser directo, preciso y entendible ya sea para los inversionistas, como para el empresario mismo. Dejando de lado aquellas cifras que no sean relevantes ni decisorias para el proyecto. (Buitrago Caicedo & Meza Yesquén, 2015)

Un Plan de Negocios presenta cuatro períodos reconocibles que sirven de ayuda al empresario para que visualice con anterioridad a la elaboración del mismo.

1. Fase de factibilidad económica

Es una etapa donde se indaga y se realizan aquellos cálculos económicos que permiten visualizar con claridad el escenario donde se mueve el proyecto. Entran en juego aspectos como inversiones, costos y los ingresos esperados. Como aspecto determinante se comparan las cifras más importantes proyectadas en el tiempo (costos, rendimiento, entre otros) para establecer si económicamente el proyecto que se trabaja es atractivo, es factible o no.

2. Fase de factibilidad financiera

Esta es una etapa de evaluación específica de los flujos financieros más importantes (flujos de entrada y de salida) con el propósito de captar, en forma inmediata, una idea general de los recursos indispensables para que una inversión pueda comenzar. Entonces es cuando se entra en la factibilidad financiera.

Esta etapa determina si aparte de ser el proyecto económicamente viable es sostenible en el tiempo con las fuentes de crédito con las que se puede contar. Es aquí donde la conveniencia del proyecto es tenida en cuenta en un grado muy alto. Si el proyecto no cumple los parámetros establecidos, es imposible continuar.

3. Fase operativa: comienzo de la empresa

La fase operativa está más relacionada con los procesos que se van a implementar, la maquinaria y equipos, el talento humano, las materias primas e insumos, entre otros, Si el análisis resulta positivo se tiene luz verde para continuar. De ninguna manera hay que poner en funcionamiento un proyecto sin que cuente con la inversión necesaria y la absoluta disponibilidad de recursos.

4. Fase de factibilidad de mercados

Esta fase ajusta y evalúa las oportunidades de mercadeo objetivos que tiene el producto, o servicio en la penetración en el mercado principalmente, quiénes son mis potenciales o reales clientes, cuántos son, dónde están ubicados, y el posible éxito que obtenga mediante la utilización de publicidad, distribución, oferta, entre otros). (Plan de negocio, 2021)

Haciendo referencia a la estructuración para la presentación de un plan de negocios, el SENA definió quince pasos organizados en tres etapas.

PRIMERA ETAPA

PASO1: Pagina de titulo

PASO2: Tabla de contenido

PASO 3: Resumen ejecutivo

PASO 4: Definición del sector

PASO 5: Descripción de la empresa.

SEGUNDA ETAPA

PASO 6: Misión y visión de la empresa

PASO 7: Identificación o definición del producto

PASO 8: Análisis del mercado

PASO 9: Plan de mercadeo

PASO 10: Análisis administrativo

TERCERA ETAPA

PASO 11: Análisis técnico

PASO 12: Análisis financiero

PASO 13: Análisis de riesgo

PASO 14: Análisis social

PASO 15: Documentos de soporte.

Para finalizar lo más aconsejable es elaborar un plan de negocios el cual incorpore toda la información pertinente, con el fin de comprender el rumbo que lleva dicho proyecto, los riesgos que esto conlleva y qué estrategias debemos de acompañar para la búsqueda de los objetivos, Es necesario esclarecer que el hecho de contar con un plan de negocio no asegura el éxito de una empresa o negocio pero si hace el camino y la ejecución de ello más fácil y certero ya que teniendo un plan desarrollado, permite anticipar y prevenir ciertos sucesos y en el peor de los casos ayuda a amortiguar el impacto y que este sea lo más leve posible. (Castelán Valdivia & Oros Méndez, 2021)

Por otra parte, es importante mencionar en este capítulo lo correspondiente a la razón social de la empresa y primeramente es pertinente mencionar que existen diversas clases de construcción entre las cuales se pueden mencionar las siguientes.

1. **CONSTRUCCIÓN RESIDENCIAL:** Se trata de estructuras exclusivas para viviendas de personas y para ayudar a las actividades cotidianas, la estructura más conocida es la casa,

sin embargo, existen más estructuras que se consideran como residenciales entre las cuales se encuentran las que comparten pared, es decir los condominios y los apartamentos donde se establecen varias familias.

2. **CONSTRUCCIONES COMERCIALES:** Como su nombre lo indica son aquellas que están conformadas por tiendas, restaurantes y oficinas, Las tiendas pueden ser independientes o asociadas con otros para establecer centros comerciales y así no sólo sea un simple edificio, sino un gran edificio. Del mismo modo, los restaurantes pueden ser autónomos o formar parte de una cadena restaurantera, y establecerse en una torre o en un centro comercial. Las oficinas también pueden ser independientes, pero por lo general forman parte de una estructura de mayor escala, pueden encontrarse en un rascacielos.
3. **CONSTRUCCIONES INDUSTRIALES:** Las construcciones industriales se utilizan para fabricar, procesar o desarrollar productos y materiales para las comunidades. Por seguridad, la mayoría de este tipo de edificios está separado de los otros, ya que por lo regular son fuente de contaminación. Las estructuras industriales pueden ser de cualquier escala, desde un espacio del tamaño de una habitación a todo un almacén o un bloque de almacenes.
4. **CONSTRUCCIONES INSTITUCIONALES:** Las construcciones institucionales son las que brindan apoyo a la comunidad, incluyen hospitales, estaciones de bomberos, estación de policía, juzgados, departamentos de los poderes ejecutivo y legislativo, estadios, parques e infraestructura.
5. **CONSTRUCCIONES DE OBRAS PÚBLICAS:** Se considera toda aquella infraestructura que es promovida por una administración pública, es decir por el estado, teniendo como objetivo beneficiar a la comunidad.

Entre las obras públicas se encuentran:

- Infraestructuras de transporte (autopistas, carreteras, caminos, puertos, canales, aeropuertos).
- Infraestructuras hidráulicas (presas, redes de distribución, depuradoras).
- Infraestructuras urbanas, incluye calles, parques, alumbrado público.
- Edificios públicos ya sean educativos, sanitarios, oficinas o para otros fines.
- De esta manera las construcciones también se pueden clasificar por los tipos de materiales y normas regulatorias, entre los cuales se encuentran los siguientes:

1. **SISTEMAS VERDES:** Es un nuevo sistema de construcción mediante tabiques portantes, sin vigas ni columnas, que describe obras sólidas y resistentes, minimizando el tiempo de construcción y economizando en materiales.
Los paneles cuentan con dos mallas de alambre de acero que atrapan en su interior placas de poliestireno expandido de alta densidad, con excelente aislación térmica, acústica y de vapor. Se adapta a construcciones en altura sin dificultades, y es uno de los sistemas de construcción de tendencias ambientalistas elegidos hoy en día.
2. **POR ENTRAMADO Y PANELES:** son sistemas de obras livianas que tienen excelente distribución del peso sobre toda la estructura, sin requerir muros portantes.
3. **RACIONALIZADA:** Buscan construir obras más livianas en menos tiempo de ejecución, entremezclando sistemas constructivos húmedos y secos, además de incorporando técnicas y elementos industrializados (bloques premoldeados y demás).
4. **TRADICIONAL:** Se basa en la construcción de muros portantes realizados en diversos materiales, entre los que destacan ladrillos, bloques, piedras y hormigón armado. Además de los muros portantes se elevan los de mampostería, es decir, divisiones de la obra que no soportan el peso de la estructura; estos también pueden ser elaborados en diversos materiales constructivos, incluyendo los mencionados y también ladrillos portantes, aunque no suelen ser realizados con hormigón armado, por su peso.

SEGÚN NORMAS REGULATORIAS

Clase A: Las construcciones de este tipo de clase poseen una estructura soportante de acero, entrepisos de perfiles de acero o losas de hormigón armado.

Clase B: Estas son aquellas edificaciones con estructura soportante de hormigón armado o con estructura mixta de acero con hormigón armado.

Clase C: Construcción con muros soportantes de albañilería de ladrillo, confinado entre pilares y cadenas de hormigón. Entrepisos de losas de hormigón armado o entramados de madera.

Clase D: Es una construcción con muros soportantes de albañilería de bloques o de piedra, confinado entre pilares y cadenas de hormigón armado. Entrepisos de losas de hormigón armado o entramados de madera.

Clase E: Construcciones con estructura soportante de madera. Paneles de madera, de fibrocemento de yeso, cartón, o similares, incluidas las tabiquerías de madera. Los entrepisos son de madera.

Clase F: Construcciones de adobe, tierra, cemento u otros materiales livianos aglomerados con cemento. Los entresijos son de madera.

Clase G: Construcciones prefabricadas con estructura metálica. Paneles de madera, prefabricados de hormigón, yeso, cartón o relacionadas.

Clase H: Son construcciones prefabricadas de madera. Paneles del mismo material, yeso, cartón, fibrocemento o similares.

Clase I: Construcción de placas o paneles de polietileno. Paneles de hormigón liviano, fibrocemento o paneles de polietileno entre malla de acero para recibir mortero proyectado. (Pérez M. A., 2009)

4.2 MARCO CONCEPTUAL

En el desarrollo de este marco se darán a conocer los conceptos más significativos que estén relacionados con la creación del plan de negocios de la empresa mencionada anteriormente. Inicialmente, es importante presentar el concepto de negocio, que se define como una actividad económica que busca obtener utilidades principalmente a través de la venta o intercambio de productos o servicios que satisfagan las necesidades de los clientes. Puede incluir una o varias etapas de la cadena de producción tales como: extracción de recursos naturales, fabricación, distribución, almacenamiento, venta o reventa. (Roldán, 2017) seguido de esto un plan de negocio es una guía para el emprendedor o empresario, pues es un documento el cual describe un negocio junto con su análisis de mercado y se establece las acciones a realizar con sus determinadas estrategias de implementación. (Beltrán Gómez, 2011) además para la elaboración de un plan de negocio es importante hacer un acercamiento acerca del análisis de mercado que es una iniciativa elaborada dentro de las estrategias de marketing que realizan las empresas cuando pretenden estudiar y conocer una actividad económica en concreto. (Sánchez Galán, 2015)

Siguiendo con el desarrollo de este marco los conceptos relacionados con la razón social de la empresa no deben ser de menor importancia, inicialmente la construcción se puede definir como una edificación de una obra de ingeniería, arquitectura o albañilería. (Boquera Pérez, 2015) y junto a ello se deben realizar asesorías que por concepto recibe como el apoyo que se le brinda a una persona o grupo de personas, las cuales no se encuentran capacitadas o desconoce sobre la realización de actividades en un tema en específico. (Ezkauriatza, 2011), seguido de lo anterior para la construcción de obras de ingeniería es fundamental realizar mantenimientos los cuales son procedimientos mediante el cual un determinado bien recibe tratamientos por efectos

del paso de tiempo, puesto que el uso cambia las circunstancias de dicho bien. (García Garrido, 2018) y de este se desglosan varios tipos de mantenimientos entre los cuales se encuentra el preventivo el cual se busca realizar de manera anticipada, con el fin de prevenir el surgimiento de averías en artefactos o en este caso de edificaciones junto con sus instalaciones eléctricas, hidráulicas y sanitarias. (García Garrido, 2018), también se encuentra el correctivo que se encarga de las tareas destinadas a corregir los defectos que se van presentando en los distintos equipos y que son comunicados al departamento de mantenimiento por los usuarios de los mismos. Por consiguiente, se encuentra a su vez el predictivo que es el que persigue conocer e informar permanentemente del estado y operatividad de las instalaciones mediante el conocimiento de los valores de determinadas variables, representativas de tal estado y operatividad. Para aplicar este mantenimiento, es necesario identificar variables físicas (temperatura, vibración, consumo de energía, etc.) y finalmente el mantenimiento en uso es aquel mantenimiento básico de un equipo realizado por los usuarios de este. Consiste en una serie de tareas elementales (tomas de datos, inspecciones visuales, limpieza, lubricación, reapriete de tornillos) para las que no es necesario una gran formación, sino tal solo un entrenamiento breve. (García Garrido, 2018)

4.3 ESTADO DEL ARTE

El análisis del estado del arte que se realiza tiene en cuenta un único objetivo, el cual es identificar información y resultados de estudios anteriores respecto a creaciones de empresa que nos permitan darle una orientación adecuada al proyecto y su vez mejorar para lograr el desarrollo de nuestro plan de negocios para la creación de una empresa.

A continuación, se describe un trabajo de grado acerca la viabilidad de la creación de una empresa prestadora de servicios en mano de obra calificada para la transformación de espacios locativos ya sea vivienda nueva o existente en la ciudad de Santiago de Cali, en donde los autores se propone la creación de una empresa que brinda garantía de un servicio con un precio competitivo con el mercado y servicio inigualable en la ciudad. La metodología que optaron dichos autores para la recolección de información fue la realización de encuestas y entrevistas a administradores de conjuntos residenciales, al igual que propietarios de vivienda y arrendatarios para proceder a la clasificación y sistematización de datos estadísticos para la toma de decisiones, además de la responsabilidad de cada uno de los autores respecto a la observación directa con el comportamiento del mercado. El mecanismo que determinó el estudio técnico para que sea un negocio próspero se relaciona directamente con la remodelación y el cálculo de la

cantidad de ahorro para realizar las actividades con respecto a los tiempos planeados, de igual forma optando por los insumos más adecuados para la ejecución de cada uno de los proyectos. (Saa, 2016), por otro lado también se encuentra relacionado el mantenimiento de bienes inmuebles del cual se halló un trabajo de grado denominado estudio de factibilidad para la creación de una empresa de mantenimiento de bienes inmuebles en la ciudad de Bucaramanga la cual sería parte del grupo empresarial, donde se establece la necesidad presentada, la cual gira entorno a la prestación de un servicio de mano de obra calificada, basándose en la satisfacción del cliente garantizando los recursos necesarios, el tiempo de entrega y la mano de obra. Dado a los resultados obtenidos por dicho estudio se encuentra un alto porcentaje de insatisfacción de la prestación de los servicios por parte de otras empresas del mercado haciendo que se concluya la factibilidad de la creación de dicha empresa, demostrando que la inversión inicial y costos operacionales se reducen año a año, lo que indica una proyección del crecimiento de la empresa dando un equilibrio económico a la empresa para mantenerse en el mercado. (Plata Vásquez, 2009)

Continuando con la exposición de documentos relacionados, se encuentra el trabajo denominado “análisis de factibilidad para la creación de una empresa de asesoría, interventoría y construcción en propiedad horizontal”, donde la justificación para la creación de esta empresa se centra en la inconformidad que presentan los propietarios de un bien inmueble categorizado como propiedad horizontal en la secretaría de industria y comercio, puesto que las constructoras no hacen entrega de las obras de acuerdo a la normativa. Finalmente, como resultados del proceso de investigación para la factibilidad de la empresa, se concluye la viabilidad de la misma, indicando que la rentabilidad podría variar con el tiempo, posicionando la empresa en el mercado conforme con las competencias que logre adquirir (Miguel Angel Gutierrez Bonilla, 2018).

Otro caso de éxito documentado se denomina “estudios de factibilidad para la creación de una empresa de mantenimiento de bienes inmuebles”, donde la motivación radica en la necesidad de atender los requerimientos de los propietarios y arrendatarios de bienes inmuebles, basándose en la calidad y satisfacción del cliente, mediante un enfoque diferenciador ante el mercado empresarial ya existente, al ofrecer mano de obra calificada optimización de recursos y tiempo. Todo esto gracias a la adaptación a una serie de información, como la proyección de población y la demanda de servicios a fin de obtener resultados cuantitativos de comprobación de la demanda insatisfecha, la cual asegura la viabilidad de la creación de dicha empresa. (Plata Vásquez, 2009)

4.4 MARCO NORMATIVO

Las normas tienen diversos efectos jurídicos según su fuente y entorno de aplicación, en este caso las leyes colombianas buscan proporcionar a la población mejores oportunidades de vida las cuales estimulen a la creación de empresas, teniendo en cuenta que son de carácter obligatorio cumplirlas, a continuación, se mencionaran y describirán las leyes que aplican para la creación de empresas en el entorno constructivo.

- LEY 1014 DEL 2006 (FOMENTO CULTURA DE EMPRENDIMIENTO)

Artículo 16. Opción para trabajo de grado. Las universidades públicas y privadas y los centros de formación técnica y tecnológica oficialmente reconocidos podrán establecer sin perjuicio de su régimen de autonomía, la alternativa del desarrollo de planes de negocios de conformidad con los principios establecidos en esta ley, en reemplazo de los trabajos de grado (Congreso de la República de Colombia, 2006)

- LEY 38/1999 (ORIENTACIÓN DE LA EDIFICACIÓN – LOE)

Define el concepto de recepción de obra en el artículo 6º como el acto por el cual, el constructor, una vez finalizada la obra, entrega la obra (ya sea total o parcialmente) al promotor y éste la acepta. Para que la entrega sea efectiva será imprescindible rellenar el Acta de recepción de obra, que es un documento firmado por constructor y promotor en el que se indican las partes que intervienen, el coste final de la ejecución de la obra, una declaración objetiva de la recepción de obra, indicando (si fuese necesario) (Jefatura del Estado de España, 1999)

- LEY 400 DE 1997

La cual hace énfasis en diseño y construcción, revisión de los diseños, supervisión técnica de la construcción, comisión asesora permanente para el régimen de construcciones sismorresistentes, potestad reglamentaria y finalmente responsabilidades y sanciones. (Congreso de la República de Colombia, 1997)

- NORMA NSR-10(REGLAMENTO COLOMBIANO DE CONSTRUCCIÓN SISMO RESISTENTE)

Establece criterios para la construcción y diseño de edificaciones que puedan verse sometidas a fuerzas sísmicas y otras fuerzas impuestas por la naturaleza o su uso, con el fin de reducir al máximo el riesgo de pérdida de vida. (Congreso de la República de Colombia, 1997)

- RETIE (REGLAMENTO TÉCNICO DE INSTALACIONES ELÉCTRICAS) (RETIE, 2021)
- LEY 388 DE 1997

El objetivo general de esta ley es que tiene como propósito garantizar que la utilización del suelo por parte de sus propietarios se ajuste a la función social de la propiedad y permita hacer efectivos los derechos constitucionales a la vivienda y a los servicios públicos domiciliarios, y velar por la creación y la defensa del espacio público, así como por la protección del medio ambiente y la prevención de desastres entre otros objetivos. (Congreso de la República de Colombia, 1997)

- LEY 1480 DE 2011 (ESTATUTO DEL CONSUMIDOR)

Denomina que los proveedores y productores deberán suministrar a los consumidores información, clara, veraz, suficiente, oportuna, verificable, comprensible, precisa e idónea sobre los productos que ofrezcan.

Para los bienes inmuebles la garantía legal comprende la estabilidad de la obra por diez (10) años, y para los acabados un (1) año. Para las partes como: insumos, accesorios o componentes adheridos a los bienes inmuebles que deban ser cambiados por efectividad de garantía, podrán ser de igual o mejor calidad, sin embargo, no necesariamente idénticos a los originalmente instalados. (Superintendencia de Industria y Comercio, 2021)

- EL DECRETO 19 DE 2012 EN SU ARTÍCULO 185 (Superintendencia de Industria y Comercio, 2021)

Exige a las empresas constructoras para poder adelantar actividades de construcción y venta de inmuebles destinados a vivienda, la radicación de algunos documentos que deben estar a disposición de los compradores en todo momento con el objeto de que sobre ellos efectúen los estudios necesarios para determinar la conveniencia de la adquisición.

- LEY 675 DE 2001 (REGIMEN DE PROPIEDAD HORIZONTAL). (Superintendencia de Industria y Comercio, 2021)
- LEY 1258 DEL 2008 (POR MEDIO DE LA CUAL SE CREA LA SOCIEDAD POR ACCIONES SIMPLIFICADA) (Congreso de la República de Colombia, 2008)

5 METODOLOGÍA

La metodología a abordar en el proyecto es de tipo cualitativa dado que tiene como objetivo brindar una solución a la población de Villavicencio en cuanto a la asesoría legal en la recepción y mantenimiento de obras de propiedad horizontal, dado a que existe un constante inconformismo por parte de la comunidad hacia las constructoras en dicho proceso, para ello se aplicará un análisis documental respecto a la información existente de servicios ofrecidos por constructoras, haciendo encuestas de percepción a diferentes compradores, y a través de eso brindar una herramienta que brinde soluciones a la problemática existente en la ciudad, a continuación se muestran los objetivos con su respectiva actividad y descripción.

Tabla 1 Metodología

Objetivo	Actividad	Descripción	Actores
Desarrollar un estudio de mercado que indique la viabilidad del plan de negocios.	<ul style="list-style-type: none"> -Realizar un análisis DAFO que permita contextualizar la situación de la empresa en Villavicencio. -Aplicar encuestas de percepción respecto a los productos de las constructoras a los compradores potenciales de Villavicencio. -Analizar la competencia existente en la ciudad de Villavicencio. -Efectuar un análisis de precios actuales de servicios vs el potencial. 	Realizar un análisis del mercado actual de asesoría y mantenimiento de obras en propiedad horizontal a partir de la búsqueda de información por medios físicos y tecnológicos en búsqueda de la definición del mercado objetivo y puesta en marcha de la empresa.	<ul style="list-style-type: none"> -Autor. -Encuestados (población de Villavicencio) -Competencia
Diseñar un plan técnico que establezca los entregables de los bienes inmuebles.	<ul style="list-style-type: none"> -Determinar un listado detallado de los resultados finales idóneos constructivos y legales para la entrega de una obra de propiedad horizontal, mediante la búsqueda de información por medios propios y tecnológicos. -Elaborar un manual operativo que contemple los recursos y actividades a implementar para la entrega de una obra de propiedad horizontal. 	-Analizar y describir cada uno de los entregables finales de una obra de propiedad horizontal, teniendo en cuenta las características en las que se encuentre cada una de ellas.	<ul style="list-style-type: none"> -Autor. -Docentes USTA Villavicencio.

Tabla 1. Continuación

Objetivo	Actividad	Descripción	Actores
<p>Proponer la estructura organizacional, administrativa y legal de la empresa.</p>	<ul style="list-style-type: none"> -Definir el marco organizacional de la empresa. -Realizar un mapa de procesos el cual especifique la gestión de la empresa. -Definir un organigrama que planifique la comunicación interna y el flujo de trabajo. -Establecer un manual de funciones de cada uno de los involucrados en la empresa. -Definir la actividad comercial de la empresa a través de los códigos CIIU (Clasificación internacional industrial uniforme). -Registrar legalmente la empresa ante cámara de comercio y DIAN. 	<p>Definir una correcta estructura organizacional de la empresa que permita agrupar, ordenar y estandarizar el buen manejo y uso de todas las actividades y recursos de la empresa con el propósito de cumplir con los objetivos y resultados contemplados.</p> <p>-Investigar los códigos relacionados con la misión organizacional y definirlos.</p>	<p>-Autor. -Docentes USTA Villavicencio.</p>
<p>Determinar la inversión del proyecto junto a su evaluación económica y financiera.</p>	<p>-Realizar una búsqueda de cada uno de los suministros (compra o alquiler), proveedores y personal capacitado necesarios para el inicio laboral de la empresa dando valores reales para relacionarlos en un balance general inicial y un flujo de caja proyectado del cual se pueda extraer información como la capacidad de endeudamiento y liquidez.</p>	<p>Teniendo en cuenta la factibilidad del proyecto y el objetivo principal de la empresa, se procede a realizar un acercamiento de la inversión inicial esencial para su funcionamiento. Y así como la proyección de los estados financieros para seguimiento y control de la actividad de la empresa.</p>	<p>-Autor. -Docentes USTA Villavicencio.</p>

6 ESTUDIO ORGANIZACIONAL

6.1 NOMBRE DE LA EMPRESA

EL nombre elegido para la empresa y verificado mediante la herramienta RUES (Registro único empresarial), corresponde a: **ConstruAss LM S.A.S**

6.2 MISIÓN

La empresa ConstruAss LM S.A.S ofrece a la comunidad la prestación de servicios técnicos y especializados en el campo de la ingeniería civil con énfasis en la asesoría y mantenimiento de la propiedad horizontal, buscando mejorar la calidad de vida de las personas con bienes inmuebles, apoyándose en un equipo de profesionales con amplia experiencia y altamente calificados que promueven la optimización de procesos y el cumplimiento de la normatividad vigente

6.3 VISIÓN

Para el año 2027 ConstruAss LM S.A.S busca ser una organización estable, acreditada y reconocida a nivel nacional en el sector de la construcción como una de las mejores empresas enfocadas en la buena calidad de las construcciones a través de un ambiente de trabajo seguro y a su vez generando un impacto social y ambiental positivo con el manejo de nuevas tecnologías.

6.4 BIENES O SERVICIOS QUE PRODUCIRÁ LA EMPRESA O PROBLEMA QUE RESOLVERÁ LA EMPRESA

Dada la falta de conocimiento y experiencia en cuanto a la recepción y mantenimiento de obras de propiedad horizontal a nivel urbano y rural en diversas construcciones, ya sean verticales u horizontales, en la ciudad de Villavicencio desde hace algunos años se evidencia insatisfacción y controversia en el momento que el constructor culmina y desea entregar una obra. Ya que con el pasar del tiempo se presentan daños no contemplados, ya que cualquier obra necesita de mantenimientos rutinarios preventivos; en otros casos los daños se pueden presentar por varios agentes, ya sea por tener un erróneo proceso constructivo, utilización de materiales de baja

calidad o por agentes climáticos. La empresa ConstruAss LM S.A.S desea prestar el servicio de asesoría en el recibo del inmueble a todos aquellos compradores que no cuenten con conocimientos tanto constructivos como normativos, además de también prestar el servicio de mantenimientos estructurales, puesto que todas las obras después de cierto tiempo necesitan de mantenimientos los cuales prevengan daños que afecten la resistencia estructural y la estética de la propiedad.

6.5 ASPECTOS DIFERENCIADORES O INNOVADORES DE LOS PRODUCTOS DE LA EMPRESA.

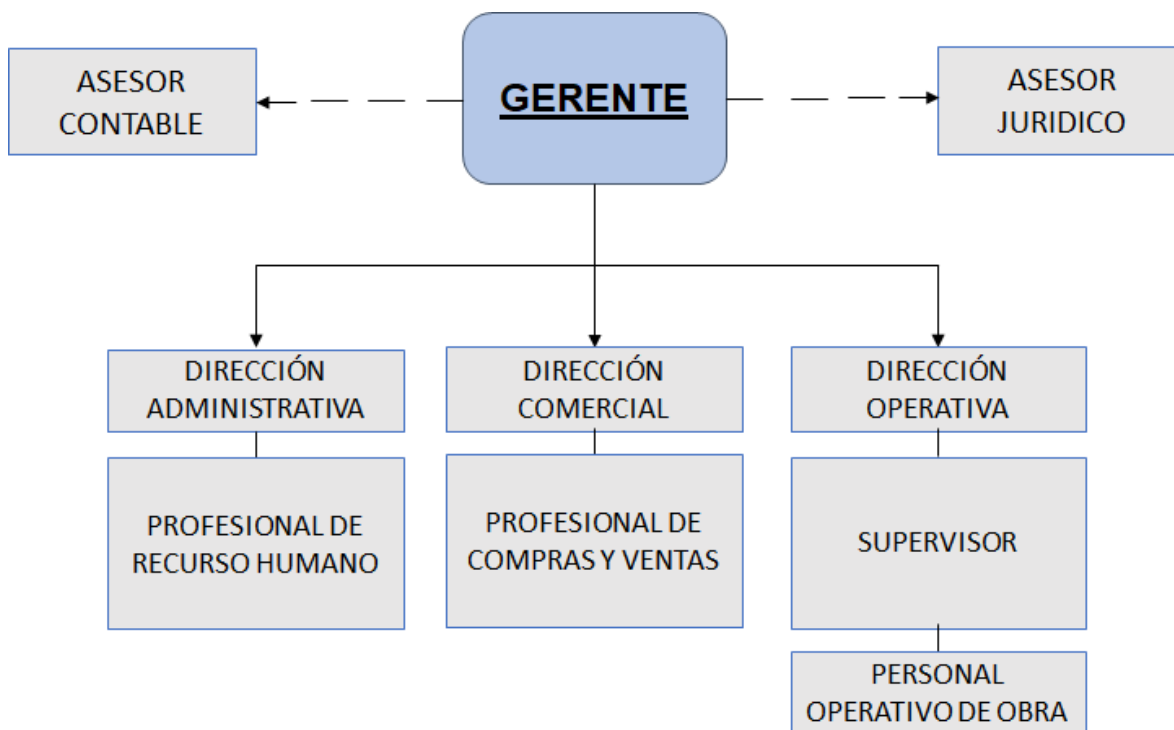
Sin duda alguna el aspecto diferenciador de la empresa ConstruAss LM S.A.S serán la calidad, garantía del personal calificado junto con honestidad en el caso de las inspecciones en la prestación del servicio del recibo del inmueble para que el comprador tenga un producto bien constituido normativamente y de buena calidad, por otro lado respecto al servicio de mantenimientos estructurales la empresa pretende brindar precios racionales al poder adquisitivo de cada persona, acomodándose al presupuesto de cada uno de los clientes.

Los aspectos diferenciadores mencionados anteriormente se resuelven de la siguiente manera, en el caso del personal, se realiza una amplia búsqueda de personal idóneo para el tipo de actividad a realizar, con todos los cursos y certificaciones que pueda implicar la actividad. Para el servicio de inspección en el recibo del inmueble se debe tener en cuenta el porcentaje de avance de obra para que el profesional de un criterio acertado, finalmente para las actividades de mantenimiento se le deberá entregar al cliente certificaciones de cada uno de los productos utilizados en el caso de asumir el proyecto a todo costo.

6.6 ORGANIGRAMA

En el siguiente organigrama se refleja realiza una breve descripción de los niveles de cargo propuestos para la organización ConstruAss LM S.A.S, el cual cuenta con una línea de profesionales administrativos directos y otros los cuales se encuentran integrados por labor.

Figura 1 Organigrama ConstruAss LM S.A.S



6.7 PERFIL DE CARGOS

A continuación, se encuentran los diferentes perfiles de cargo con los que contará la organización según el organigrama que se maneje, en este caso es de tipo funcional; Esto quiere decir que permite dividir el trabajo de una manera eficiente y evitar confusiones durante la división de tareas. Además, facilita la comunicación dentro de la empresa y ayuda a los empleados a saber cuál es su rol.

Tabla 2 Perfil de Cargo Gerente

IDENTIFICACIÓN	GERENTE
NIVEL DEL CARGO	Alta dirección
ÁREA A LA QUE PERTENECE	Gerencia
JEFE INMEDIATO	No aplica
EDUCACIÓN	Ing. Gerencia e interventoría de obras
FORMACIÓN	Conocimiento en manejo de personal, manejo de los sistemas de gestión y calidad.

Tabla 2. Continuación

HABILIDADES Y COMPETENCIAS	Liderazgo, colaboración, comunicación, gestión del tiempo, organización, motivación, influencia, planificación, visión de negocios, trabajo bajo presión, relaciones interpersonales, creatividad, pensamiento crítico y analítico.
	Participar en la planeación de las actividades que se desarrollen dentro y fuera de la empresa
	Gestionar los recursos de la entidad.
	Controlar las actividades contables y financieras.
	Desarrollar estrategias que permitan obtener productos de calidad a través de una cotización adecuada que permitan realizar una buena inversión en productos de calidad
FUNCIONES Y RESPONSABILIDADES	Establecer estrategias, planes, objetivos y metas para la empresa.
	Conocer técnicamente las actividades operacionales de la empresa.
	Mitigar inconvenientes mediante soluciones adecuadas y elocuentes.
	Lograr la completa armonía entre sus colaboradores a través de un trabajo coordinado inculcando las buenas relaciones entre los empleados, clientes, proveedores, bancos, comunidad y gobierno.
	Y todas aquellas que su jefe inmediato indique.

Tabla 3 Perfil de cargo Asesor Jurídico

IDENTIFICACIÓN	ASESOR JURIDICO
NIVEL DEL CARGO	Nivel administrativo
ÁREA A LA QUE PERTENECE	No aplica
JEFE INMEDIATO	Gerente
EDUCACIÓN	Abogado esp. Laboral y derecho privado.
FORMACIÓN	Experiencia en licitación y contratación, diplomado en conciliación y resolución de conflictos, diplomado en seguridad social y derecho laboral.

Tabla 3. Continuación

HABILIDADES Y COMPETENCIAS	Capacidad analítica, metódica y con orientación a resultados, capacidad de trabajo en equipo, responsabilidad y confidencialidad, autonomía e iniciativa, orden y rigurosidad, capacidad para trabajar bajo presión, claridad en comunicación verbal y escrita, buen nivel de redacción, manejo de herramientas office.
FUNCIONES Y RESPONSABILIDADES	<p>Garantizar la correcta constitución de cualquier tipo de sociedad o estructura jurídica y la redacción de los documentos de cualquier naturaleza que para ello se requiera.</p> <p>Participar y llevar control en la validación de contratos.</p> <p>Negociar y elaborar todo tipo de contratos mercantiles, civiles y laborales (compraventa, préstamos, pólizas, etc.)</p> <p>Controlar y solucionar las situaciones de desequilibrio patrimonial.</p> <p>Realizar trámites y gestiones ante organismos públicos, registros, notarías, etc.</p> <p>Asesorar en la aplicación de normas de cualquier tipo.</p> <p>Cualquier otro servicio legal que pueda necesitar la empresa o el empresario.</p> <p>Y todas aquellas que su jefe inmediato indique.</p>

Tabla 4 Perfil Profesional Contable

IDENTIFICACIÓN	PROFESIONAL CONTABLE
NIVEL DEL CARGO	Nivel administrativo
ÁREA A LA QUE PERTENECE	Dirección administrativa y finanzas
JEFE INMEDIATO	Gerente
EDUCACIÓN	Contador publico
FORMACIÓN	Experiencia en licitación y contratación, diplomado en conciliación y resolución de conflictos, diplomado en seguridad social y derecho laboral.
HABILIDADES Y COMPETENCIAS	Capacidad analítica, liderazgo, capacidad de trabajo en equipo, responsabilidad y confidencialidad, orden y rigurosidad, capacidad para trabajar bajo presión, manejo de herramientas office.
FUNCIONES Y RESPONSABILIDADES	Planificar y coordinar todas las funciones contables relacionadas con el área contable y de impuestos con el fin de consolidar estados financieros cumpliendo con las obligaciones tributarias.

Tabla 4. Continuación

	Coordinar la ejecución de políticas relacionadas con el área contable, asegurándose que se cumplan los principios de contabilidad y las normas internacionales, al igual que las políticas de la Entidad y las normas fiscales vigentes.
	Elaborar estados financieros mensuales con información oportuna y verídica.
	Verificar y depurar cuentas contables
	Elaborar las declaraciones de impuestos nacionales y distritales.
	Revisar y firmar conciliaciones bancarias y tarjetas de crédito
	Revisar y comparar gastos mensuales.
	Elaborar y presentar información Tributaria a la DIAN y Tesorería Distrital.
	Elaborar facturas.
	Mantener en orden y actualizado el archivo de documentos contables (notas, Recibos de caja, Declaraciones, etc.)
	Preparar los pagos de servicios públicos y nómina.
	Colaborar con el Área Administrativa (Recursos Humanos) para mantener las mejoras prácticas contables.
	Atender los requerimientos de las autoridades competentes en temas contables, dando aviso previo a la Dirección Administrativa y Financiera.
	Revisar y dar respuesta a la correspondencia emitida por entidades bancarias.
	Revisar los certificados de ingresos y retenciones de empleados.
	Y todas aquellas que su jefe inmediato indique.

Tabla 5 Perfil Profesional de Recurso Humano

IDENTIFICACIÓN	PROFESIONAL RECURSO HUMANO
NIVEL DEL CARGO	Nivel administrativo
ÁREA A LA QUE PERTENECE	Dirección administrativa
JEFE INMEDIATO	Gerente
EDUCACIÓN	ING INDUSTRIAL, ADM DE EMPRESAS O PSICOLOG@
FORMACIÓN	Estudios asociados a gestión de recursos humanos
HABILIDADES Y COMPETENCIAS	Capacidad analítica, liderazgo, capacidad de trabajo en equipo, responsabilidad y confidencialidad, orden y rigurosidad, capacidad para trabajar bajo presión, manejo de herramientas office.

Tabla 5. Continuación

FUNCIONES Y RESPONSABILIDADES	Elaborar estrategias para atraer candidatos con potencial para ser parte de la organización en la que trabaja.
	Establecer un plan de monitoreo, motivación y evaluación para fomentar la retención de los empleados deseados y ofrecer otro atractivo a posibles candidatos.
	Elaborar un plan de motivación para desarrollar el sentido de pertenencia y el compromiso hacia la organización.
	Generar planes de capacitación velando por el cumplimiento del mismo.
	Realizar el debido proceso de ingreso y salida del personal de la organización.
	Administrar el proceso de incorporación, formulación de concursos públicos e inducción del personal.
	Gestionar el proceso de capacitación y desempeño del personal.
	Administrar el sistema de compensaciones y beneficios.
	Supervisar los procesos de administración de personal (control de asistencia, incidencias, permisos de personal, sanciones)
	Y todas aquellas que su jefe inmediato indique.

Tabla 6 Perfil Profesional comercial

IDENTIFICACIÓN	PROFESIONAL COMERCIAL
NIVEL DEL CARGO	Nivel administrativo
ÁREA A LA QUE PERTENECE	Dirección comercial
JEFE INMEDIATO	Gerente
EDUCACIÓN	ING INDUSTRIAL O ADM DE EMPRESAS
FORMACIÓN	Estudios asociados a comercio, gestión de ventas y marketing
HABILIDADES Y COMPETENCIAS	Organización, responsabilidad, trabajo en equipo, habilidad en procesos numéricos, dominio de programas informáticos, orientación al cliente, productividad, habilidades para negociar.
FUNCIONES Y RESPONSABILIDADES	Elaborar estrategias para adquirir la materia prima, herramientas y servicios necesarios para la actividad de la producción.
	Realizar la planificación y las estructuras de compras del departamento
	Buscar y contar con proveedores que sean eficientes

Tabla 6. Continuación

	Estar atento a las diferentes novedades del mercado.
	Controlar la calidad de los productos.
	Pactar las condiciones y negociaciones de productos.
	Gestionar las necesidades del stock.
	Gestionar los documentos de las compras como facturas, certificados de calidad entre otros.
	Participar en las socializaciones de los proyectos a ejecutar.

Tabla 7 Perfil Profesional operativo

IDENTIFICACIÓN	PROFESIONAL OPERATIVO
NIVEL DEL CARGO	Nivel administrativo y operativo
ÁREA A LA QUE PERTENECE	Dirección comercial
JEFE INMEDIATO	Gerente
EDUCACIÓN	ING INDUSTRIAL O ADM DE EMPRESAS
FORMACIÓN	Estudios asociados a comercio, gestión de ventas y marketing
HABILIDADES Y COMPETENCIAS	Autoridad, capacidad de liderazgo, organización, responsabilidad, trabajo en equipo, habilidad en procesos numéricos, dominio de programas informáticos, productividad, planificación.
FUNCIONES Y RESPONSABILIDADES	Verificar y validar el proyecto de ejecución de la obra.
	Verificar el cronograma de la obra y el cumplimiento de plazos del mismo.
	Controlar que la empresa que ejecuta los trabajos cumple estrictamente los diseños y especificaciones técnicas del proyecto.
	Informar cuando se presenten discrepancias entre los diseños, especificaciones técnicas y reglamento aplicable vigente.
	Aprobar los inicios y finalización de labores para entrega y recibo final.
	Verificar el cumplimiento de la normatividad laboral vigente por parte de la empresa.
	Verificar el cumplimiento de las normativas municipales, autonómicas o estatales de aplicación.
	Mantener y custodiar en obra los documentos requeridos durante la ejecución (planos, actas, memorias, especificaciones entre otras)
Cumplir con los trámites de control, facturación y seguimiento de los contratos.	

6.8 SOCIEDAD COMERCIAL

La empresa ConstruAss LM S.A.S está definida en el campo jurídico como sociedad por acciones simplificadas (SAS) debido a que es la modalidad más conveniente en la que los beneficios tributarios permiten al emprendedor simplificar trámites y comenzar con bajo presupuesto, por otro lado, los beneficios más llamativos de este campo jurídico son:

- Estructuración de los estatutos flexibles los cuales pueden ser modificados fácilmente por los comerciantes.
- Puede estar constituida por personas naturales o jurídicas sin importar su nacionalidad.
- Su duración no es determinada lo que quiere decir que no tiene que hacer reformas estatutarias y reduce los costos de producción.
- Su creación puede ser por medio de un contrato privado autenticado e inscribiéndose en el registro mercantil de la Cámara de Comercio. Además, se debe diligenciar el Registro Único Empresarial (RUE), el formulario de inscripción en el Registro Único Tributario (RUT), el pago de la matrícula mercantil, el impuesto de registro y los derechos de inscripción.
- Las acciones pueden ser ordinarias, dividendo preferencial y sin derecho a voto, acciones con voto múltiple, acciones privilegiadas, acciones con dividendo fijo o acciones de pago.
- El pago de capital puede diferirse por dos años y así permite a los socios obtener capital para el pago de las acciones.
- No necesita revisor fiscal, a menos que sus activos sumen más de tres mil salarios mínimos.
- Se puede dar mayor poder de voto en los estatutos sociales o prohibir la negociación de acciones hasta por diez años, prorrogables por otra década más.
- Los accionistas pueden renunciar a su derecho de ser convocados a una reunión de socios o reunirse fuera del domicilio de la sociedad.
- No tienen obligación de tener una junta directiva, conllevando a que las funciones de administración y representación legal le corresponden al representante legal, excepto si los estatutos lo indican.
- No necesita ir ante la Superintendencia de Sociedades para poder liquidar la empresa. (Superintendencia de Sociedades, 2015)

7 ESTUDIO DE MERCADO

7.1 INVESTIGACIÓN DE MERCADOS

Como Herramienta de investigación de mercados se realizó una encuesta con una muestra de 76 personas quienes representan los clientes potenciales para la empresa, que pueden estar interesados en remodelar, adquirir vivienda u optar por otras energías alternativas; muestra determinada mediante el modelo estadístico de distribución normal, tomando como población inicial los 531.275 habitantes de la ciudad de Villavicencio. (DANE, 2021), y realizando una respectiva desagregación entre la población que habita en viviendas de propiedad horizontal. Tomando un nivel de confianza del 10%.

n= Tamaño de la muestra

N= Tamaño de la Población de Villavicencio

Z= Nivel de confianza en la muestra

E= Error estimado

P= Probabilidad que suceda el evento estudiado

q= Probabilidad que no suceda el evento estudiado

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

Fuente: Guerra Bustillo & Caridad W

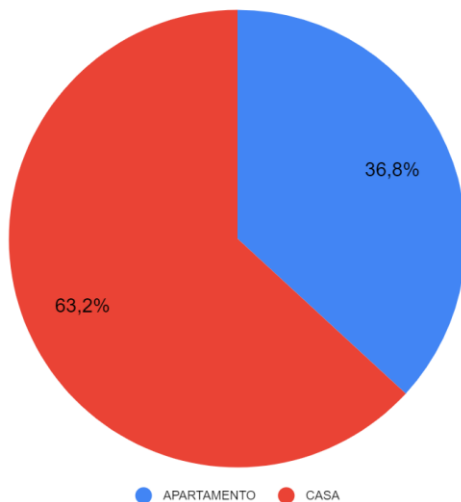
Tabla 8 Tabla de datos

n: número de encuestas	76
N: población total	531.275
Z: distribución normalizada	1,645
p: proporción de aceptación deseada del producto	0,6
q: proporción de rechazo	0,4
E: porcentaje deseado de error	10%

A la muestra determinada de 76 personas se le aplica el instrumento encuesta obteniendo los siguientes resultados:

Figura 2 Gráfico Pregunta 1

Tipo de Inmueble de propiedad horizontal que posee



Nota. Resultados de la aplicación del instrumento de encuesta

Tabla 9 Datos pregunta 1

Tipo de Inmueble de propiedad horizontal que posee

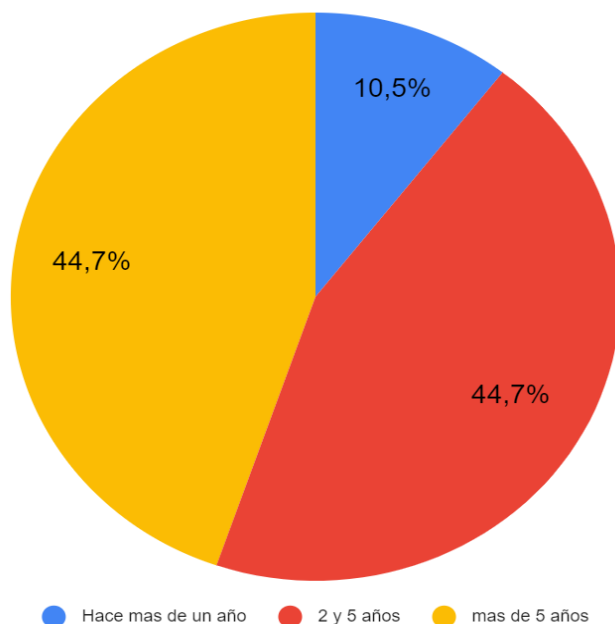
APARTAMENTO	28
CASA	48
APARTA ESTUDIO	0
TOTAL	76

Nota. Resultados de la aplicación del instrumento de encuesta

El siguiente diagrama circular nos permite conocer de forma sencilla que la población de muestra la cual se le aplicó la encuesta de percepción - servicios de asesoría y mantenimiento de propiedad horizontal en la ciudad de Villavicencio arrojando cifras de quienes poseen como copropiedad (CASA) un porcentaje del 63.2% del total de la población encuestada y el restante de 36.8% como copropietario de (APARTAMENTOS) lo que nos quiere decir, que en la ciudad de Villavicencio la mayor parte de constructoras se dedican a urbanizar la ciudad con el inmueble de casa, siendo este a su vez el más preferido por la población.

Figura 3 Gráfico Pregunta 2

¿Hace cuánto tiempo adquirió su copropiedad?



Nota. Resultados de la aplicación del instrumento de encuesta

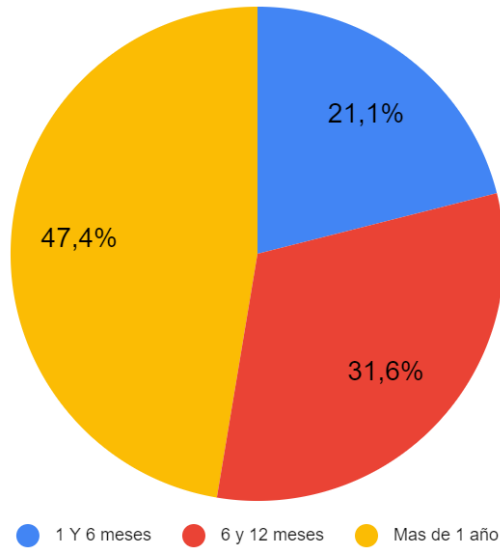
Tabla 10 Datos pregunta 2

¿Hace cuánto tiempo adquirió su copropiedad?	
Hace más de un año	8
2 y 5 años	34
más de 5 años	34
TOTAL	76

De la siguiente pregunta realizada a la población de muestra encuestada se puede concluir que la mayor parte de los propietarios adquirieron su copropiedad hace más de 5 años con un porcentaje de 44.7% lo que nos quiere decir que son inmuebles a los cuales ya se les debe estar realizando algún tipo de mantenimiento preventivo, mientras que al resto de la población se le pueden realizar solo adecuaciones a gusto del propietario, sin tener certeza cuál de estas puede tener daños por un mal proceso constructivo.

Figura 4 Gráfico Pregunta 3

Cuánto tiempo se demoro la constructora en hacerle entrega oficial de su inmueble?



Nota. Resultados de la aplicación del instrumento de encuesta

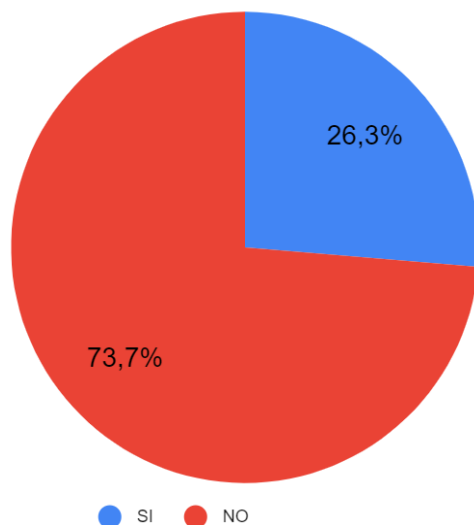
Tabla 11 Datos pregunta 3

¿Cuánto tiempo se demoró la constructora en hacerle entrega oficial de su inmueble?	
1 y 6 meses	16
6 y 12 meses	24
Más de 1 año	36
TOTAL	76

La cifra porcentual del 47.4% del total de los encuestados mencionan el hecho de que su inmueble les fue entregada un año o más después de su compra, lo que podría indicar que en la mayoría de los casos de adquisición de inmuebles tardan más de 6 meses para su entrega final.

Figura 5 Gráfico Pregunta 4

¿Conoce los derechos que tiene usted como comprador de un inmueble?



Nota. Resultados de la aplicación del instrumento de encuesta

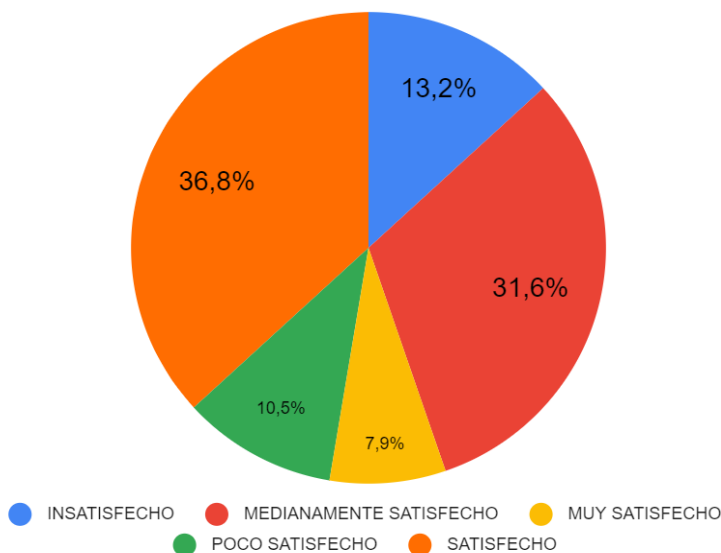
Tabla 12 Datos pregunta 4

¿Conoce los derechos que tiene usted como comprador de un inmueble?	
SI	20
NO	56
TOTAL	76

Según la información recolectada en la siguiente pregunta de la encuesta se logró identificar que el 73.7% de la población encuestada no tiene conocimiento de los derechos con los que cuenta al momento de adquirir un inmueble clasificado como propiedad horizontal, lo cual genera un amplia probabilidad de implementar el servicio en el mercado, donde se pueda asesorar al comprador para recibir un inmueble de calidad y con todas las exigencias que establece la NSR-10, garantizando la calidad del inmueble con parámetros claros de calidad, diseño y seguridad

Figura 6 Gráfico Pregunta 5

¿Qué tan satisfecho se encuentra con el constructor, respecto al procedimiento de entrega de su inmueble?



Nota. Resultados de la aplicación del instrumento de encuesta

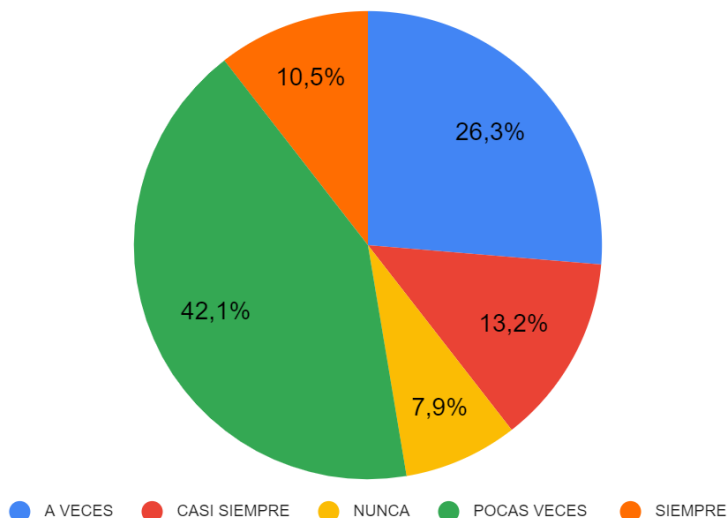
Tabla 13 Datos pregunta 5

¿Qué tan satisfecho se encuentra con el constructor, respecto al procedimiento de entrega de su inmueble?	
INSATISFECHO	10
MEDIANAMENTE SATISFECHO	24
MUY SATISFECHO	6
POCO SATISFECHO	8
SATISFECHO	28
TOTAL	76

Según los habitantes a quienes se les realizó la encuesta, la mayor cifra (36.8%) nos menciona que se encuentran satisfechos con el constructor respecto a la entrega de su inmueble, lo que quiere decir que se sienten conformes con los acabados finales de la adquisición de su copropiedad, mientras que los que se encuentran medianamente satisfechos en resumen estadísticos son un grupo de habitantes el cual hace el 31.6% de los encuestados. Satisfacciones que se pueden ver relacionadas directamente con la percepción de calidad del comprador.

Figura 7 Gráfico Pregunta 6

Después de que le hicieron entrega formal de su inmueble, ha presentado fallas en la construcción?



Nota. Resultados de la aplicación del instrumento de encuesta

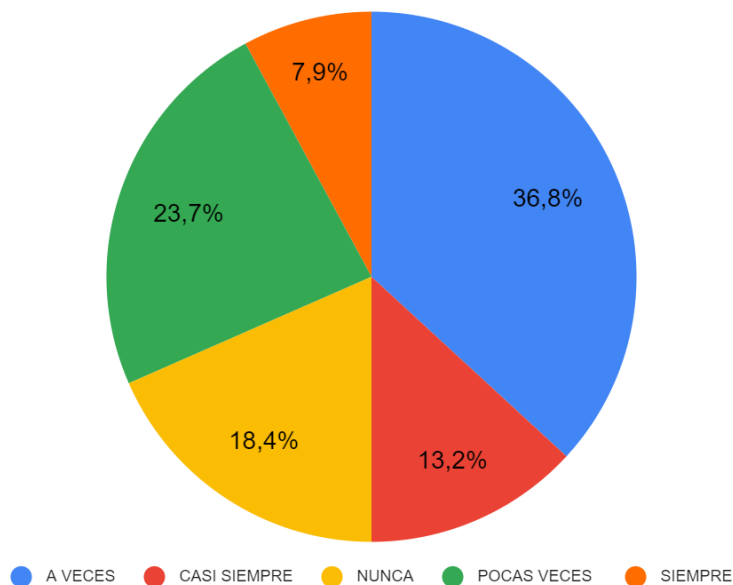
Tabla 14 Datos Pregunta 6

¿Después de que le hicieron entrega formal de su inmueble, ha presentado fallas en la construcción?	
A VECES	20
CASI SIEMPRE	10
NUNCA	6
POCAS VECES	32
SIEMPRE	8
TOTAL	76

Se logra evidenciar de la siguiente gráfica que al adquirir una copropiedad sólo un 7.9% de la población encuestada no ha presentado fallas en la construcción de su inmueble, lo que esto nos quiere decir es que el 91% de los propietarios de los inmuebles han presentado al menos una falla en su propiedad sin importar la magnitud de la falla, lo cual abre una amplia brecha a la empresa ConstruAss LM dado a que lo que busca esta empresa es reducir las fallas por malos procesos constructivos, puesto que como ya se ha mencionado anteriormente las fallas no solo son causantes de la mala práctica constructiva sino del factor tiempo el cual conlleva consigo los cambios climáticos.

Figura 8 Gráfico Pregunta 7

Después de que la constructora hizo entrega oficial se han presentado fallas en las zonas comunes de su copropiedad ?



Nota. Resultados de la aplicación del instrumento de encuesta

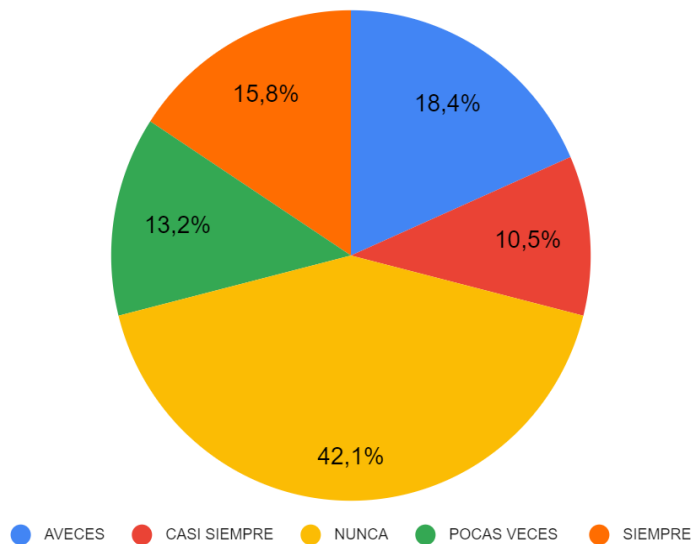
Tabla 15 Datos pregunta 7

¿Después de que la constructora hizo entrega oficial se han presentado fallas en las zonas comunes de su copropiedad?	
A VECES	28
CASI SIEMPRE	10
NUNCA	14
POCAS VECES	18
SIEMPRE	6
TOTAL	76

De los datos estadísticos recolectados de la siguiente pregunta se puede concluir que el 81.6% de las zonas comunes de las copropiedades si han presentado fallas después de la entrega de dichas áreas, lo que nos quiere decir que realizaron un mal procedimiento constructivo porque las áreas comunes están bajo la coordinación de la administración de dicha copropiedad

Figura 9 Gráfico Pregunta 8

La constructora le hizo entrega formal de toda la información técnica, planos eléctrico, estructurales, hidráulicos de su propiedad



Nota. Resultados de la aplicación del instrumento de encuesta

Tabla 16 Datos pregunta 8

La constructora le hizo entrega formal de toda la información técnica, planos eléctricos, estructurales, hidráulicos de su propiedad	
AVECES	14
CASI SIEMPRE	8
NUNCA	32
POCAS VECES	10
SIEMPRE	12
TOTAL	76

Según la población encuestada, apenas el 15.8% menciona que recibió siempre que adquirió un inmueble la información técnica del mismo fue suministrada por parte de la constructora, lo que podría indicar el desconocimiento total por parte del comprador en posibles renovaciones o adecuaciones que hacen parte del interés del propietario del inmueble.

7.2 ANÁLISIS GENERAL DEL INSTRUMENTO:

De la información estadística recolectada se puede concluir que la mayor parte de la población no cuenta con el conocimiento acerca de los derechos que tiene al adquirir un inmueble de propiedad horizontal, ni los aspectos técnicos de la propiedad, además de esto también la mayor parte de los encuestados se les han presentado fallas de algún tipo en su inmueble sin tener en cuenta la magnitud del mismo, finalmente la mayor parte de los encuestados cuentan con un inmueble con más de 5 años de antigüedad, lo que quiere decir que están próximos a realizarse algún tipo de mantenimiento ocasional, lo que constituye una oportunidad de negocio para la empresa.

7.3 ANÁLISIS DEL MERCADO: ESTUDIO DE EMPRESAS SIMILARES

7.3.1 Casos de éxito

En este caso tenemos un trabajo enfocado al “estudio de factibilidad para la creación de una empresa de propiedad horizontal”, donde la idea de este estudio es determinar el sector objetivo de estudio por medio de mapas suministrados por la dirección de planeación distrital, de igual forma es hacer un estudio de mercado por medio de un trabajo de campo a través de cuestionarios dirigidos a residentes de los conjuntos del sector objeto de investigación y a su vez en cuanto a la parte financiera, se requiere hacer un estudio financiero dirigido a los investigadores del proyecto para saber con qué recursos se cuenta para la constitución de la empresa. De acuerdo con los resultados obtenidos del ya mencionado estudio tenemos que en cuanto al mercado existe una viabilidad para la realización del proyecto, teniendo en cuenta que el mercado se encuentra abierto a analiza nuevas propuestas de la empresa, ahora, al referirnos a lo técnico deja ver que el proyecto tiene amplias posibilidades de ser ejecutado y por ultimo si nos referimos a lo financiero se tiene que el proyecto resulta muy atractivo y el punto de equilibrio se encuentra a partir del primer año puesto en marcha; si hablamos de la tasa interna de retorno en este proyecto es de 163% por lo tanto además de ser sostenible es muy rentable y de acuerdo con esto, la proyección del estado de los resultados, la utilidad neta del proyecto se incrementa año a año (Ortiz Cortazar & Blanco Vargas, 2018)

Continuamente encontramos un proyecto dirigido al “estudio de factibilidad para la creación de una empresa dedicada a la interventoría y supervisión técnica de obras de una construcción de propiedad horizontal privada en la ciudad de Cali”, durante este proyecto se realizaron análisis del sector de la construcción y de esta manera las oportunidades y amenazas que se puedan presentar además de un estudio de mercado para determinar la oferta y demanda para así establecer estrategias para regular el desarrollo de la metodología y por último se realiza un análisis financiero para establecer la factibilidad comercial, económica de la empresa. Para este proyecto se encontró que la mayor inversión que requiere la empresa es activos fijos y pagos de nómina, por lo tanto, la rentabilidad generada por la empresa tiende a ser alta. En cuanto a las estrategias de mercado hay que basarse en servicios adicionales y como resultado del análisis financiero se tiene que el proyecto es rentable en un plazo de 5 años. (Quiñones & Arias Erazo, 2018)

En otro caso hay un “estudio de pre factibilidad para la ampliación de servicios en la empresa de ingeniería y consultoría SDC SAS”, para este proyecto se debe realizar un estudio de mercados, se desarrollan estrategias las cuales permitan acceder a la prestación de servicios de consultoría e interventoría para la recepción de propiedad horizontal y por último un estudio financiero para determinar si el proyecto es viable o no para la empresa. En Colombia la contratación de servicios de ingeniería civil presenta un desequilibrio normativo, esto se debe a muchos conflictos, entre esos cuando existe una falta de planeación, esta compañía se encarga de garantizar que la entrega de las propiedades horizontales por parte de las constructoras cumpla con los requerimientos normativos y demás. Cuando hablamos de factibilidad del mercado, podemos determinar que existe la viabilidad para llevarlo a cabo, ya que el mercado de propiedad horizontal está abierto a recibir una muy buena interventoría frente a obras civiles, en cuanto a la factibilidad técnica la empresa cuenta con la infraestructura necesaria para poder continuar con este proyecto permitiendo la interventoría para la recepción de zonas comunes, por ejemplo. Ahora, hablando de la parte financiera y administrativa, el estudio arrojó que se cuenta con las herramientas necesarias para llevar a cabo el proyecto, igualmente la oferta del mercado es alta; así mismo es importante resaltar que financieramente el proyecto es atractivo teniendo una tasa interna de retorno del 83% siendo más que sostenible para los inversores. (Heredia Díaz, Diaz Hernandez, Gamboa Baquero, & Sanabria Ochoa, 2019)

7.3.2 Casos de fracaso

A continuación, se describe un trabajo de grado “análisis de factibilidad para la creación de una empresa de asesoría, interventoría y construcción en propiedad horizontal”, donde la justificación para la creación de esta empresa se centra en la inconformidad que presentan los propietarios de un bien inmueble categorizado como propiedad horizontal en la secretaría de industria y comercio, puesto que las constructoras no hacen entrega de las obras de acuerdo a la normativa. Finalmente, como resultados del proceso de investigación para la factibilidad de la empresa, se concluye que la constitución legal de la empresa no se logró llevar a cabo dentro de los tiempos establecidos, pues se presentaron distintos inconvenientes en cuanto a la disponibilidad de capital, por lo tanto, se decidió aplazar su formalización (Miguel Angel Gutierrez Bonilla, 2018).

En otro caso, tenemos otro trabajo de grado denominado estudio de factibilidad para la creación de una empresa de mantenimiento de bienes inmuebles en la ciudad de Bucaramanga la cual sería parte del grupo empresarial, donde se establece la necesidad presentada, la cual gira entorno a la prestación de un servicio de mano de obra calificada, basándose en la satisfacción del cliente garantizando los recursos necesarios, el tiempo de entrega y la mano de obra. Sin embargo, en este caso tenemos que las ofertas de demanda no son lo suficientemente altas como para cumplir debidamente y tener un avance progresivo o un equilibrio en la prestación de servicios como empresa (Plata Vásquez, 2009).

Cuando hablamos de un tercer caso, encontramos “estudios de factibilidad para la creación de una empresa de mantenimiento de bienes inmuebles”, donde la motivación radica en la necesidad de atender los requerimientos de los propietarios y arrendatarios de bienes inmuebles, basándose en la calidad y satisfacción del cliente, mediante un enfoque diferenciador ante el mercado empresarial ya existente, al ofrecer mano de obra calificada optimización de recursos y tiempo. En el momento en que observamos la competencia, tenemos que hay muchas empresas enfocadas en este mismo sector de prestación de servicios, por lo tanto, se concluye que la empresa no cumplirá con las metas acordadas y no existirá una demanda lo suficientemente alta, como para que exista una viabilidad de la creación de la empresa. (Plata Vásquez, 2009)

7.4 ANÁLISIS DE IMPACTO DE LA EMPRESA

7.4.1 Impacto en estudiantes

Al incorporar una nueva empresa en el mercado que provenga de un profesional recién egresado puede generar dos impactos vistos de forma positiva, uno de ellos es incentivar a los jóvenes profesionales a generar nuevos emprendimientos teniendo en cuenta que no solo basta con tener una buena idea de negocio; sino que también de invertir recursos económicos; por otro lado una empresa nueva es sinónimo de generación de empleo y los estudiantes o profesionales recién egresados tendrán mayor probabilidad de encontrar un trabajo.

7.4.2 Impacto en profesionales del sector de la ingeniería

Con la constitución de la empresa ConstruAss LM S.A.S se espera realizar cambios positivos en el sector de la ingeniería, puesto que se propondrá el cumplimiento de los requisitos legales, normativos y contractuales adquiridos con los clientes o futuros propietarios, ofreciéndoles mejoras en los tiempos de entrega de los diferentes proyectos de propiedad horizontal, sumado a la calidad de los servicios técnicos.

7.4.3 Impacto en no profesionales del sector de la ingeniería

Para los no profesionales en el sector de la ingeniería, con el funcionamiento de la empresa se generará un impacto de carácter positivo, puesto que se incluirán dentro de las vacantes disponibles para los servicios técnicos de verificación y entrega de viviendas de propiedad horizontal que ofrece la empresa. Además, se asegurará de un proceso de contratación legal que garantice los derechos y obligaciones para el bienestar de los colaboradores y que a su vez minimice cualquier clase de riesgo laboral al que puedan ser expuestos por su labor. Teniendo en cuenta que, en el meta, la tasa de empleo corresponde a un 79,9% (Ministerio de trabajo, 2021) donde al menos el 44,5% son personas no profesionales empleados y reduciendo aún más las cifras el 22,8% trabajan en el sector de la ingeniería. (Informe Nacional de Empleo Inclusivo INEI 2018-2019, 2019)

7.4.4 Impacto en empresas del sector de la ingeniería

El impacto que causará la empresa ConstruAss LM S.A.S en el sector de la ingeniería será positivo puesto que ofrecerá calidad, innovación y confiabilidad en los procesos de verificación y entrega de adecuaciones locativas para las viviendas de propiedad horizontal; lo que a su vez exigirá el compromiso de la empresa por estar a la vanguardia del mercado y alcanzar los máximos niveles de competitividad.

7.4.5 Impacto en la comunidad

La incorporación de la empresa ConstruAss LM S.A.S al mercado realizará un impacto positivo a la comunidad, puesto que su misión principal es beneficiar a la buena calidad de vida de todas aquellas personas con poder adquisitivo de la ciudad, reduciendo la entrega de malas construcciones y manteniendo las estructuras en buen estado haciéndolas estéticamente armoniosas con la zona. Encuestas realizadas en la ciudad de Villavicencio hace algunos años demuestran que existe una cifra importante de público insatisfecho correspondió al 88,1% del total de entrevistados, mientras que el restante 11,9% se declaró satisfecho, luego, al pedirles a los clientes una valoración cuantitativa (en una escala del 1 al 10 en orden ascendente) de su nivel de satisfacción, en donde el 44,1% de estos individuos valoró con un 7 su satisfacción, el 32,2% con un 8, y el 10,2% con un 9. (León Camago & Caicedo Mora, 20011)

7.5 PLAN ESTRATÉGICO DE MARKETING

7.5.1 Análisis de la situación

Para realizar un análisis de la situación nos apoyamos en la matriz DOFA, para así verificar los factores internos y externos que afectan negativa o positivamente la creación de esta empresa y su posicionamiento en el mercado de esta manera poder establecer una adecuada orientación a la empresa.

Tabla 17 Análisis del Contexto

	FORTALEZAS	DEBILIDADES
INTERNOS	-Innovación en la región -Agilidad y dinamismo en los procesos -Recurso humano calificado para el desarrollo de los procesos del objeto social	-La empresa no cuenta con reconocimiento a nivel municipal -La ausencia de equipos especializados para realizar ensayos -Poca experiencia con en el mercado
	OPORTUNIDADES	AMENAZAS
EXTERNOS	-Nuevas prestaciones de servicios y tecnologías de apoyo -Servicios novedosos en la ciudad de Villavicencio -	-Otras empresas en el mercado con mayor experiencia -Antigüedad y reconocimiento de las empresas existentes -Los servicios pueden estar sujetos a réplicas de prestación de servicios.

7.5.2 Objetivos plan estratégico de marketing

- Lanzar un nuevo servicio al mercado
- Dar a conocer la empresa entre el público objetivo
- Aumentar el posicionamiento de la empresa en el mercado
- Vender los servicios que ofrece la empresa

7.5.3 Estrategia de marketing

- Estableciendo un precio racional en el mercado y dando a conocer de qué se trata por medio de la publicidad que se le debe aplicar para el reconocimiento de la misma empresa
- La empresa busca darse a conocer mediante estrategias digitales y físicas.
- Se debe dar un valor agregado al servicio que ofrece la empresa.

7.5.4 Plan de acción

Como plan de acción de la puesta en marcha del plan estratégico de marketing se tienen en cuenta tres actividades, las cuales se relacionan a continuación:

Tabla 18 Plan de acción puesta en marcha Plan estratégico de marketing

ACCIÓN	RESPONSABLE	TIEMPO
Compartir publicidad del portafolio de servicios tanto físico como por medios digitales, es decir redes sociales o página de internet.	Laura Daniela Mejía	Un mes a partir de la constitución de la empresa.
Para dar un precio racional y competitivo en el mercado es necesario conocer la competencia mediante búsqueda de información por medio de cotizaciones.	Laura Daniela Mejía	Dos meses a partir de la constitución de la empresa.
El valor agregado que se le puede brindar al cliente es hacerlo sentir cómodo con el servicio que está tomando de manera que eso se ve reflejado en el buen servicio y comunicación honesta por parte de ambos.	Laura Daniela Mejía	A partir de la constitución de la empresa.

7.5.5 Análisis tributario de la empresa

La naturaleza comercial de la empresa ConstruAss LM es una Sociedad por acciones simplificadas, S.A.S, La cual fue constituida en la cámara de comercio de la ciudad de Villavicencio, con sus respectivas actividades laborales definidas mediante los siguientes códigos CIU de Clasificación Industrial Internacional Uniforme:

4330 – terminación y acabado de edificios y obras de ingeniería civil

7112 - actividades de ingeniería y otras actividades conexas de consultoría técnica

7020 – actividades de consultoría de gestión

Es así que dentro del análisis tributario de la Empresa se obtiene que será agente de retención en la fuente, a título de obligaciones como Renta, IVA, ICA, entre otros, Siendo

responsables del IVA y contribuyentes del impuesto de renta de régimen ordinario. A su vez. ConstruAss LM SAS está obligado a expedir facturas, y generar información exógena, adicionalmente la empresa será responsable del pago del impuesto de industria y comercio y de llevar sus respectivos libros contables.

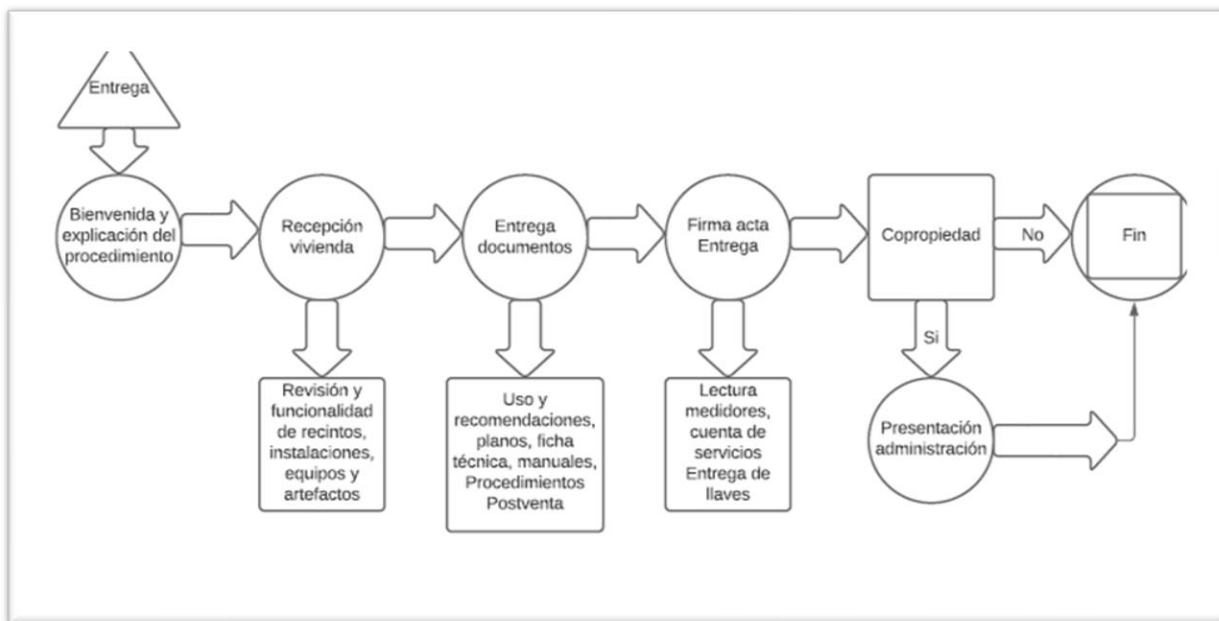
8 PLAN ESTRATÉGICO DE OPERACIÓN

En la puesta en marcha de la empresa ConstruAss LM S.A.S se hace necesario un plan estratégico para la recepción de inmuebles y zonas comunes de propiedad horizontal como también un procedimiento para adecuaciones y mantenimientos de vivienda o zonas comunes. El cual se anexa los formatos aplicables para dichos procesos donde se encuentra actas de recibo final del inmueble y actas de inspección para recibir la obra a satisfacción del cliente y teniendo en cuenta cada uno de los estándares normativos.

8.1 FLUJOGRAMA DE ENTREGA Y REVISIÓN

La razón de ser organizacional consiste en la revisión y entrega de lo bienes inmuebles para la satisfacción de los compradores; para ello la empresa ConstruAss LM SAS, ha diseñado un proceso de 6 pasos

Figura 10 Flujograma proceso de entrega y revisión del inmueble



Recepción de vivienda:

Para la recepción final del inmueble a satisfacción del cliente se hace necesaria la revisión detallada de toda la documentación entregable por parte de la constructora lo que implica (Planos arquitectónicos, eléctricos, hidráulicos y sanitarios) como también manuales de funcionamiento

de los electrodomésticos, manual de recomendaciones de la vivienda y finalmente el inventario de la misma que se realiza bajo el formato ACTA INVENTARIO Y ACTA ENTREGA VIVIENDA NUEVA (anexo D)

Entrega de documentos:

Se debe tener en cuenta toda la documentación mencionada anteriormente y hacer verificación de los entregables para completitud de los documentos y del servicio

Firma del acta

Esta se realiza al finalizar todo el proceso a satisfacción y sin pendientes de la entrega de la vivienda o de las zonas comunes de la propiedad horizontal se realiza bajo el formato ACTA DE ENTREGA VIVIENDAS (Anexo E)

9 ESTUDIO ECONÓMICO Y FINANCIERO DE LA EMPRESA

9.1 ANÁLISIS DE COSTOS

Para la elaboración del estudio económico fue necesario estimar los costos fijos y variables necesarios para el funcionamiento de la empresa. Valores que se estiman según el comportamiento actual del mercado laboral y precios de los equipos e insumos necesarios para la prestación del servicio.

Tabla 19 Costos Fijos

COSTOS FIJOS	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
Salarios			
Salarios Indirectos			
Gerente	1	3.000.000,00	3.000.000,00
Contador	1	800.000,00	800.000,00
Asesor jurídico	1	800.000,00	800.000,00
Profesional de recurso humano	1	1.600.000,00	1.600.000,00
Profesional de compras y ventas	1	1.600.000,00	1.600.000,00
Total			7.800.000,00
Salarios Directos			
Supervisor operativo	1	2.500.000,00	2.500.000,00
Servicios Públicos			
Agua		80.000,00	80.000,00
Luz		120.000,00	120.000,00
Total, Costos Fijos			10.500.000,00

Tabla 20 Costos Variables

COSTOS VARIABLES	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
Transporte visita inicial		25.000,00	25.000,00
Requerimientos de documentos		75.000,00	75.000,00
Revisión detallada de planos		120.000,00	120.000,00
Revisión de característica de los materiales		35.000,00	35.000,00
Revisión de puntos eléctricos		250.000,00	250.000,00
Revisión de redes de acueducto y alcantarillado		320.000,00	320.000,00
Revisión de tubería de gas		250.000,00	250.000,00

Tabla 19. continuación

Requerimientos de ensayos realizados	45.000,00	45.000,00
Chequeo de memorias de calculo	500.000,00	500.000,00
	200.000,00	200.000,00
Total, Costos Variables		1.620.000,00

Una vez se estiman los costos fijos y variables del análisis económico de la empresa, se procede a efectuar el calculo del punto de equilibrio, a partir de la formula a continuación:

$$PE = \frac{CF}{1 - \frac{CV}{PV}}$$

Tabla 21 Punto de Equilibrio

Costos Fijos	Costos Variables	Precio de Venta	Punto de Equilibrio
1.050.000,00	1.620.000,00	3.814.285,71	1.825.195,31

En donde se establece el valor mínimo del servicio que asegura la recuperación de los costos fijos y variables, el cual corresponde a \$1.825.195,31, valor al que se le adiciona un porcentaje de ganancia del 30%; el cual se estimó de acuerdo al valor de los servicios que ofrecen otras empresas en la ciudad.

Es así que se obtiene un valor de servicio o precio de venta de \$3.814.285,71 por servicio por unidad habitacional.

9.2 PLAN DE INVERSIÓN

Para el funcionamiento de toda organización es necesario estimar el Plan de Inversión para la puesta en marcha de la empresa. Considerando esta, como el inicio de la prestación del servicio; es así que a continuación se relaciona un plan de inversión de acuerdo a cinco (5) categorías tales como, maquinas, software, mobiliario, papelería, y recursos operativos.

Tabla 22 Plan de Inversión – Recursos Técnicos

RECURSO TECNICO					
Categoría	Requerimiento	Cantidad	Unidad	Valor Unid	Valor Total
	Computador	5	UND	\$ 1.400.000,0	7.000.000,00
Maquinas	Impresora	2	UND	\$ 800.000,0	1.600.000,00
Software	Excel	5	UND	\$ 60.000,0	300.000,00

Tabla 21. Continuación

RECURSO TECNICO					
Categoría	Requerimiento	Cantidad	Unidad	Valor Unid	Valor Total
	Word	5	UND	\$ 60.000,0	300.000,00
	AutoCAD	2	UND	\$ 150.000,0	300.000,00
	Alquiler oficina	1	UND	\$ 1.000.000,0	1.000.000,00
	Servicios públicos	1	UND	\$ 450.000,0	450.000,00
Mobiliario	Mubles de oficina	6	UND	\$ 950.000,0	5.700.000,00
	Resmas de papel	10	RESMA	\$ 12.600,0	126.000,00
	Carpetas	50	UND	\$ 500,0	25.000,00
	Lapiceros y demás	10	CAJA	\$ 35.000,0	350.000,00
	USB	5	UND	\$ 70.000,0	350.000,00
	Tintas impresoras	3	UND	\$ 65.000,0	195.000,00
Papelería	Disco duro	1	UND	\$ 570.000,0	570.000,00
	Transporte Visitas de obra	50	UND	\$ 20.000,0	1.000.000,00
	Combustible	2	UND	\$ 100.000,0	200.000,00
Operativos	Peajes	10	UND	\$ 50.000,0	500.000,00
SUBTOTAL					19.966.000,00
IMPRESVISTOS (10%)					1.996.600,00
TOTAL, GENERAL					21.962.600,00

9.3 RECURSOS ECONÓMICOS PARA LA CONSTITUCIÓN

Capital Autorizado. - El capital autorizado de la sociedad es de **UN MILLON DE PESOS MCTE (\$1.000.000, oo)**, dividido en **TRES MIL (1000) ACCIONES** ordinarias de valor nominal de **(\$1.000, oo) PESOS MCTE** cada una. -

Capital Suscrito. - El capital suscrito inicial de la sociedad es de **UN MILLÓN DE PESOS (\$1.500.000, oo) MCTE** dividido en **MIL QUINIENTAS ACCIONES (1500)** ordinarias de valor nominal de **MIL PESOS (1.000, oo)** cada una, y está distribuido de la siguiente forma.

Tabla 23 Acciones Suscritas

Socio	N. Acciones suscritas	Valor Total
LAURA DANIELA MEJIA VALENCIA	1000	1.000.000

Capital Pagado. - El capital pagado de la sociedad es de **UN MILLÓN DE PESOS (\$1.000.000.00)**, dividido en **MIL ACCIONES (1000)** ordinarias de valor nominal de **MIL PESOS (\$1.000, oo)** cada una, ha sido pagado por los accionistas de la siguiente forma:

Tabla 24 Acciones Pagadas

Socio	N. Acciones pagadas	Valor Total
LAURA DANIELA MEJIA VALENCIA	1000	1.000.000

9.4 VIABILIDAD FINANCIERA DE LA EMPRESA

El análisis de viabilidad financiera para toda organización debe contemplar la proyección de los estados financieros, tales como el Balance General, Estado de Resultados y el Flujo de Caja, para posteriormente realizar los respectivos cálculos con los indicadores de viabilidad financiera tales como, Valor Presente Neto (VPN) y la Tasa Interna de Retorno (TIR).

9.4.1 Balance General

Para iniciar con el análisis de viabilidad financiera de la empresa se realiza un Balance General inicial con los rubros de la empresa, para así verificar la situación de la empresa, en cuanto a sus activos, pasivos y patrimonio.

Tabla 25 Balance general

	Activos	Pasivos	Patrimonio
Capital de constitución	\$ 1.000.000,00	\$ -	\$ 1.000.000,00
Equipos	\$ 8.600.000	\$ -	\$ 8.600.000
Mobiliario	\$ 7.450.000,00	\$ -	\$ 7.450.000,00

La construcción del Balance General inicial contemplo dentro de los activos, el capital de constitución, equipos y mobiliario, lo cual a su vez representa el capital de constitución.

9.4.2 Estado de Resultados

La construcción del estado de Resultados se realiza a partir de los ingresos, costos y gastos, para así verificar las pérdidas o ganancias para cada periodo. Es así que, sobre el valor de precio de venta estimado, se realiza una proyección de 10 servicios mensuales, servicios que puede cubrir la empresa con el recurso humano estimado para su funcionamiento.

9.4.3 Flujo de caja e indicadores financieros

El flujo de caja es un estado financiero que permite determinar el flujo financiero de la organización en un periodo de tiempo, sin tener en cuenta las provisiones financieras. Para posteriormente realizar la aplicación de los Indicadores Financieros, los cuales a su vez permiten determinar la viabilidad y rentabilidad de la misma.

Para el calculo de los indicadores financieros es necesario determinar la Tasa Interna de Oportunidad (TIO), definida como la tasa mínima que la organización esta dispuesta a trabajar según diferentes variables del mercado, como por ejemplo, la tasa del sector de la construcción en el país, la inflación y las tasas de interés de los empresarios e inversionistas; tasas de interés que deben superar el valor de la inflación correspondiente al año anterior y que debe ser inferior a la tasa del mercado financiero.

A continuación, se definen las tasas trabajadas para el presente emprendimiento:

- Tasa del Mercado financiero (sector de la construcción), equivalente al 12,33% (Banco de la República, 2021)
- Inflación del año 2021, por valor de 4,58%
- Tasa esperada por el empresario, equivalente al 9%
- Tasa esperada por el inversionista, equivalente al 7%

Todo esto siguiendo la siguiente formula, para posteriormente convertirla en equivalencia mensual.

Tasa Interna de Oportunidad

$$= \text{Tasa del Mercado Financiero} - \text{Inflación del año} \\ + \text{Tasa esperada del empresario} + \text{Tasa esperada por los inversionistas}$$

Tabla 27 Tasa Interna de Oportunidad

TASA INTERNA DE OPORTUNIDAD	
Tasa del Mercado Financiero	12,33%
% Inflación año 2021	4,58%
Tasa esperada por el empresario	9,00%
Tasa esperada por el inversionista	7,00%
TIO Anual	23,75%
TIO	1,98%

Tabla 28 Flujo de Caja

	Mes 0	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
Inversión	21.962.600,00												
Entradas de Dinero													
Ingresos		38.142.857,14	38.142.857,14	38.142.857,14	38.142.857,14	38.142.857,14	38.142.857,14	38.142.857,14	38.142.857,14	45.771.428,57	45.771.428,57	34.328.571,43	30.514.285,71
Cobros de Deudas													
Otros Ingresos													
Cuentas por Cobrar													
Total, Ingresos		38.142.857,14	38.142.857,14	38.142.857,14	38.142.857,14	38.142.857,14	38.142.857,14	38.142.857,14	38.142.857,14	45.771.428,57	45.771.428,57	34.328.571,43	30.514.285,71
Salidas de Dinero													
Gastos de operaciones(servicios)		200.000,00	200.000,00	200.000,00	200.000,00	200.000,00	200.000,00	200.000,00	200.000,00	200.000,00	200.000,00	200.000,00	200.000,00
Salarios													
Costo de venta		26.700.000,00	26.700.000,00	26.700.000,00	26.700.000,00	26.700.000,00	26.700.000,00	26.700.000,00	26.700.000,00	32.040.000,00	32.040.000,00	24.030.000,00	21.360.000,00
Impuestos		377.142,86	377.142,86	377.142,86	377.142,86	377.142,86	377.142,86	377.142,86	377.142,86	377.142,86	377.142,86	377.142,86	377.142,86
Gastos Financieros													
Cuentas por Pagar													
Total, Egresos		27.277.142,86	27.277.142,86	27.277.142,86	27.277.142,86	27.277.142,86	27.277.142,86	27.277.142,86	27.277.142,86	32.617.142,86	32.617.142,86	24.607.142,86	21.937.142,86
Saldo Flujo de Caja	-21.962.600,00	10.865.714,29	10.865.714,29	10.865.714,29	10.865.714,29	10.865.714,29	10.865.714,29	10.865.714,29	10.865.714,29	13.154.285,71	13.154.285,71	9.721.428,57	8.577.142,86

Posterior a la determinación de los flujos netos se procede al calculo de los indicadores financieros:

Tabla 29 Indicadores Financieros

TIO (Tasa Interna de Oportunidad)	1,98%
VPN	\$ 94.161.628,94
TIR (Tasa Interna de Retorno)	49%

Indicadores cuyos vales de comparación y análisis corresponden a:

Valor Presente Neto, su valor de comparación y análisis corresponde que el resultado debe ser mayor a 0, para lo cual en este caso se evidencia que la creación de la empresa ConstruAss LM S.A.S es viable.

Tasa Interna de Retorno, su valor de comparación y análisis corresponde que su resultado debe ser mayor a la Tasa Interna de Oportunidad ($TIR > TIO$), en donde según los cálculos efectuados se evidencia que la creación de la empresa según las estimaciones realizadas es rentable.

10 IMPLEMENTACIÓN DEL PLAN DE EMPRENDIMIENTO

10.1 MODELO CANVAS

Tabla 30 Modelo CANVAS

ALIADOS CLAVE	ACTIVIDADES CLAVES	PROPUESTA DE VALOR	RELACIÓN CON LOS CLIENTES	SEGUIMIENTO DE CLIENTES
<ul style="list-style-type: none"> -Laboratorios. -Ferreterías. -Proveedores de suministros de material de construcción y obra blanca. -Proveedores de alquiler de maquinaria y equipos. 	<ul style="list-style-type: none"> -Recibo de inmuebles. -Diseño. -Mantenimientos estructurales. -Adecuaciones locativas. 	<ul style="list-style-type: none"> -Calidad del servicio. -Personal calificado. -Responsabilidad. -Precio. -Accesibilidad. -Facilidad. -Conveniencia. 	<ul style="list-style-type: none"> -Servicio personalizado -Relaciones a largo plazo. -Confianza. -Experiencia de consumidor. 	<ul style="list-style-type: none"> -Sector privado. -Mercado, competidores y aliados. -Nuevas fuentes de ingresos. -Oferta y demanda.
RECURSOS CLAVES		CANALES		
ESTRUCTURA DE COSTES			FLUJO DE INGRESOS	
<ul style="list-style-type: none"> -Costos fijos -Costos variables -Imprevistos -Distribución y transporte. 			<ul style="list-style-type: none"> -Ganancias por contratos. -Proyectos -Ventas 	

10.2 CRONOGRAMA DE LEGALIZACIÓN Y PUESTA EN MARCHA DE LA EMPRESA

Tabla 31 Cronograma de legalización y puesta en marcha

SEMANTAL	-Se plantea una reunión la cual trate del avance de los contratos adjudicados. -Se le debe realizar seguimiento a las cotizaciones en revisión.
MENSUAL	-Se realizará una reunión junto con un informe gerencial el cual especifique los cierres de contratos, tiempos de ejecución, presupuesto planeado vs real y la utilidad final del contrato. -Plantear propuestas para el mejor desarrollo y funcionamiento de cada uno de los procesos.
ANUAL	-Se debe realizar el cierre del año con una proyección en cotizaciones para el nuevo año y haciendo un análisis final con de las cotizaciones aprobadas y no aprobadas junto con la utilidad anual.

10.3 PORTAFOLIO DE SERVICIOS

Figura 11 Portafolio de servicios

CONTRÁCTANOS

3204419038
construass@gmail.com
Villavicencio

¿SABE CUALES SON SUS DERECHOS COMO DUEÑO DE UNA COPROPIEDAD?

¿SABE EL RIESGO QUE PUEDE GENERAR UN MAL PROCESO CONSTRUCTIVO?

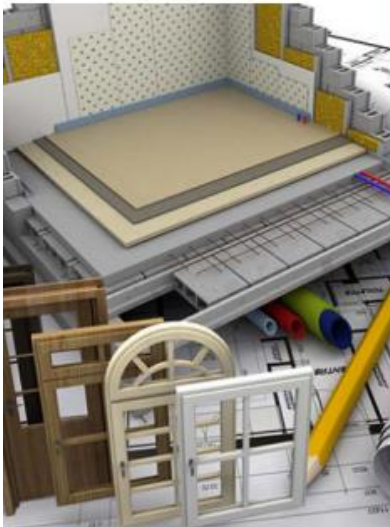
ConstruAss LM S.A.S

"Una oportunidad única para materializar tus sueños y asegurar tu futuro"

Figura 12 Portafolio de servicios

¿QUIÉNES SOMOS?

Somos una empresa llanera prestadora de servicios profesionales en el área de la construcción para brindar apoyo a la comunidad en las buenas practicas constructivas, asesorando y ejecutando los procesos con calidad y seguridad, comprometidos con el bienestar del cliente



MISIÓN

La empresa ConstruAss LM S.A.S ofrece a la comunidad la prestación de servicios técnicos y especializados en el campo de la ingeniería civil con énfasis en la asesoría y mantenimiento de la propiedad horizontal, buscando mejorar la calidad de vida de las personas con bienes inmuebles, apoyándose en un equipo de profesionales con amplia experiencia y altamente calificados que promueven la optimización de procesos y el cumplimiento de la normatividad vigente.

VISIÓN

Para el año 2027 ConstruAss LM S.A.S busca ser una organización estable, acreditada y reconocida a nivel nacional en el sector de la construcción como una de las mejores empresas enfocadas en la buena calidad de las construcciones a través de un ambiente de trabajo seguro y a su vez generando un impacto social y ambiental positivo con el manejo de nuevas tecnologías.

A QUÉ NOS DEDICAMOS

Asesoramos

Lo asesoramos en diferentes campos de la construcción acomodándonos a los requerimientos del cliente.

- Recepción de obras de propiedad horizontal.

Representamos

Te representamos frente a la constructora donde adquieres tu inmueble.

Adecuamos

Hacemos modificaciones interiores y obras civiles de mantenimiento

Lista de servicios

- Chequeo de memorias de calculo
- Revisión detallada de los planos finales
- Chequeo de materiales
- Chequeo de procedimientos y pruebas de ensayos
- Revisión de documentacion legal final

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Asociación Española de la Economía Digital. (2015). *El futuro del trabajo pasa por el auto-entrepreneur francés*. Obtenido de <https://blog.adigital.org/el-futuro-del-trabajo-pasa-por-el-autoentrepreneur-franc%C3%A9s-798039187974>
- Beltrán Gómez, J. A. (2011). Plan de negocios de un manual guía para la elaboración de un plan de negocios. [Tesis de Maestría, Universidad de la Salle]. Repositorio. Obtenido de https://ciencia.lasalle.edu.co/cgi/viewcontent.cgi?article=1034&context=maest_administracion
- Boquera Pérez, P. (2015). *Planificación y control de empresas constructoras*. Universitat politècnica de valència. Obtenido de https://riunet.upv.es/bitstream/handle/10251/51416/PLANIFICACI%D3N%20Y%20CONTROL%20DE%20EMPRESAS%20CONSTRUCTORAS_6244.pdf?sequence=3
- Buitrago Caicedo, M., & Meza Yesquén, E. J. (2015). Plan de negocio para la creación de una ladrillera tipo refractarios en el municipio de san andres de tumaco. [Trabajo de grado, Universidad del Nariño]. san juan de pasto. Obtenido de https://www.academia.edu/36787479/PLAN_DE_NEGOCIO_PARA_LA_CREACI%C3%93N_DE_UNA_LADRILLERA_TIPO_REFRACTARIOS_EN_EL_MUNICIPIO_DE_SAN_ANDRES_DE_TUMACO_PARA_EL_A%C3%91O_2015
- Camacol - Meta. (2019). *El sector de la construcción generó 1.148 en Villavicencio, además se licenciaron 189 mil metros cuadrados*. Obtenido de <http://www.camacolmeta.com/noticias/223/El-sector-de-la-construcci%C3%B3n-gener%C3%B3-1.148-en-Villavicencio...#:~:text=En%20la%20ciudad%20de%20Villavicencio,aprobaron%2067%20mil%20metros%20cuadros>.
- Castelán Valdivia, A., & Oros Méndez, L. A. (2021). *Importancia de un plan de negocio*. Obtenido de <https://www.eumed.net/ce/2011b/cvom.html>
- Colombia Informa. (2015). *Villavicencio, ciudad en disputa*. Obtenido de <http://www.colombiainforma.info/villavicencio-ciudad-en-disputa/#:~:text=Villavicencio%20es%20un%20territorio%20que,ciudad%20para%20la%20vida%20digna>.
- Congreso de la República de Colombia. (18 de julio de 1997). Ley 388 de 1997. *Por la cual se modifica la Ley 9ª de 1989, y la Ley 3ª de 1991 y se dictan otras disposiciones*. Diario

- Oficial No. 43.091. Obtenido de http://www.secretariasenado.gov.co/senado/basedoc/ley_0388_1997.html
- Congreso de la República de Colombia. (19 de agosto de 1997). Ley 400 de 1997. *por el cual se adoptan normas sobre construcciones sismo resistentes*. Diario Oficial No. 43.113. Obtenido de <https://www.funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo/norma.php?i=336>
- Congreso de la República de Colombia. (26 de enero de 2006). Ley 104 de 2006. *Artículo 16. Opción para trabajo de grado*. Diario Oficial No. 46.164. Obtenido de http://www.secretariasenado.gov.co/senado/basedoc/ley_1014_2006.html
- Congreso de la República de Colombia. (5 de diciembre de 2008). Ley 1258 de 2008. *Por medio de la cual se crea la sociedad por acciones simplificada*. Diario Oficial No. 47.194. Obtenido de http://www.secretariasenado.gov.co/senado/basedoc/ley_1258_2008.html#:~:text=La%20sociedad%20por%20acciones%20simplificada%20se%20crear%C3%A1%20mediante%20contrato%20o,1o.
- Consejo Nacional de Planeación (CNP). (2017). *Informe general*. Departamento Nacional de Planeación.
- Ezkauriatza, M. G. (2011). Trabajo colaborativo en la web: entorno virtual de autogestión para docentes. *[Trabajo doctoral, Universitat De Les Illes Balears]*. Obtenido de <https://www.tdx.cat/bitstream/handle/10803/59037/tmge1de1.pdf>
- Fundación Corona, Fundación ANDI, USAID. (2019). *Informe Nacional de Empleo Inclusivo INEI 2018-2019*. Obtenido de <https://www.fundacioncorona.org/es/biblioteca/documentos-tecnicos/informe-nacional-de-empleo-inclusivo-inei-2018-2019>
- García Garrido, S. (2018). *Tipos de mantenimiento*. Obtenido de <http://mantenimiento.renovetec.com/organizacionygestion/134-tipos-de-mantenimiento>
- Heredia Díaz, C. P., Diaz Hernandez, Y. A., Gamboa Baquero, L. Y., & Sanabria Ochoa, M. A. (2019). Estudio de prefactibilidad para la ampliación en servicios en la empresa ingeniería y consultoría SDC SAS. *[Trabajo de grado, Corporación Universitaria Minuto de Dios]*. *Repositorio*. Obtenido de <https://repository.uniminuto.edu/handle/10656/10946>
- Jefatura del Estado de España. (5 de noviembre de 1999). Ley 38 de 1999. *Ordenación de la Edificación: Acta de recepción de obra*. BOE No.266. Obtenido de <https://www.boe.es/buscar/pdf/1999/BOE-A-1999-21567-consolidado.pdf>
- León Camago, A., & Caicedo Mora, H. G. (2011). La economía informal en villavicencio. *Finanzas y Política Económica*, 3(2), 83-103. Obtenido de <https://revfinypolecon.ucatolica.edu.co/article/view/520>

- Miguel Angel Gutierrez Bonilla, A. S. (2018). *Análisis de factibilidad para la creación de una empresa de asesoría, interventoría y construcción en propiedad horizontal*.
- Ministerio de trabajo. (2021). *Plan departamental de empleo del Meta*. MinTrabajo. Obtenido de <https://www.mintrabajo.gov.co/documents/20147/18989457/Plan+de+Empleo+de+Meta.pdf/c33aa98c-150f-aacb-06f4-d22d1d39c4e3?download=true>
- Ortiz Cortazar, J. A., & Blanco Vargas, M. F. (2018). Estudio de factibilidad para creación de la empresa de propiedad horizontal "sabemos administrar PH" con aplicación móvil en la localidad Barrios Unidos de la Ciudad de Bogotá. [*Anteproyecto, Universidad Cooperativa de Colombia*]. *Repositorio*. Obtenido de https://repository.ucc.edu.co/bitstream/20.500.12494/12477/1/2018_Estudio-Factibilidad-Creacion-PropiedadHorizontal.pdf
- Ovalles-Toledo, L. V., Moreno Freites, Z., Olivares Urbina, M. Á., & Silva Guerra, H. (2018). Habilidades y capacidades del emprendimiento. *Revista Venezolana de Gerencia*, 23(81), 217-134. Obtenido de <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=29055767013>
- Pérez, M. A. (2009). *Categorías y tipos de construcciones*. Obtenido de <https://www.arqydom.cl/categorias-y-tipos-de-construcciones/>
- Plata Vásquez, A. (2009). Estudio de factibilidad para la creación de una empresa de mantenimiento de bienes inmuebles. [*Trabajo de grado, Universidad Pontificia Bolivariana*]. *Repositorio*. Obtenido de https://repository.upb.edu.co/bitstream/handle/20.500.11912/680/digital_18473.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Quiñones, Y. M., & Arias Erazo, L. J. (2018). Estudio de factibilidad para la creación de una empresa dedicada a la interventoría y supervisión técnica de obras en construcción de vivienda en la ciudad de Cali. [*Trabajo de grado, Universidad del Valle*]. *Repositorio*. Obtenido de <https://bibliotecadigital.univalle.edu.co/bitstream/handle/10893/15310/CB-0591931.%20SI.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Roldán, P. N. (2017). *Definición de Negocio*. Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/negocio.html>
- Saa, E. A. (2016). Estudio de viabilidad para la creación de una empresa dedicada a la prestación de servicios de remodelación de vivienda en la ciudad santiago de cali. [*Anteproyecto, Fundación Universitaria Católica Lumen Gentium*]. *Repositorio*. Obtenido de <https://repository.unicatolica.edu.co/bitstream/handle/20.500.12237/386/FUCLG0015956.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Sánchez Galán, J. (2015). *Estudio de mercado*. Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/estudio-de-mercado.html>

Superintendencia de Industria y Comercio. (2021). Recomendaciones y advertencias para el consumidor en materia de vivienda. *Algunas consideraciones de tipo jurídico*. Obtenido de <https://www.sic.gov.co/vivienda>

Superintendencia de Sociedades. (2015). *Solicitud de proceso de liquidación judicial*. Supersociedades. Obtenido de https://www.supersociedades.gov.co/delegatura_insolvencia/tramites_servicios/Paginas/liquidacion_judicial.aspx#:~:text=%E2%80%8BSolicitud%20Proceso%20de%20Liquidaci%C3%B3n%20Judicial&text=Supone%20la%20existencia%20de%20una,de%20un%20acuerdo%20de%20reorga

ANEXOS

ANEXO A MINUTA DE CONSTITUCIÓN

ANEXO B RUT

ANEXO C CERTIFICADO DE SOCIALIZACIÓN EN EVENTO EMPRESARIAL

ANEXO D ACTA INVENTARIO Y ACTA ENTREGA

ANEXO E ACTA ENTREGA DE VIVIENDAS