

**FACTIBILIDAD PARA LA CREACION DE UNA EMPRESA DEDICADA A LA  
PRESTACION DE SERVICIOS DE ASESORIA A LAS EMPRESAS  
CONSTRUCTORAS EN EL MUNICIPIO DE SAN GIL –SANTANDER**

**GRACE KELLY ROMERO ORTIZ  
FREDY ENRIQUE CALDERON GRANADOS**



**UNIVERSIDAD INDUSTRIAL DE SANTANDER  
INSTITUTO DE PROYECCIÓN REGIONAL Y EDUCACIÓN A DISTANCIA  
GESTIÓN EMPRESARIAL  
BUCARAMANGA  
2017**

**FACTIBILIDAD PARA LA CREACION DE UNA EMPRESA DEDICADA A LA  
PRESTACION DE SERVICIOS DE ASESORIA A LAS EMPRESAS  
CONSTRUCTORAS EN EL MUNICIPIO DE SAN GIL –SANTANDER**

**GRACE KELLY ROMERO ORTIZ  
FREDY ENRIQUE CALDERON GRANADOS**

**Proyecto de grado para optar el título de profesional en Gestión empresarial**

**Director:  
FABIO ADOLFO VELASCO SOSSA  
Ingeniero Industrial**



**UNIVERSIDAD INDUSTRIAL DE SANTANDER  
INSTITUTO DE PROYECCIÓN REGIONAL Y EDUCACIÓN A DISTANCIA  
GESTIÓN EMPRESARIAL  
BUCARAMANGA  
2017**

## **DEDICATORIA**

Agradezco a Dios primero que todo por darme la vida y la oportunidad de lograr mis objetivos, gracias a mi familia y amigos que en este camino me ayudaron, a los profesores y a nuestro director que nos dieron orientaron en este proceso.

***Fredy Enrique Calderón Granados***

Este proyecto lo ofrezco a DIOS por dejarme ver otro logro cumplido a mis padres que me han apoyado en todo momento, Gracias a los docentes de la Universidad por sus aportes y dedicación. A nuestro Director por sus Observaciones correcciones

***Grace Kelly Romero Ortiz***

## CONTENIDO

	<b>Pág.</b>
INTRODUCCIÓN .....	26
1. GENERALIDADES .....	28
1.1 PANORAMA DEL SECTOR DE LA CONSTRUCCIÓN EN COLOMBIA .....	28
1.1.1. San Gil su desarrollo y el sector de la construcción.....	29
1.2 CONTEXTO GEOGRÁFICO.....	31
1.2.1 Posición Geográfica.....	31
1.3 ASPECTOS LEGALES.....	33
2. ESTUDIO DE MERCADOS .....	39
2.1 OBJETIVOS.....	39
2.1.1 Objetivo General.....	39
2.1.2 Objetivos Específicos.....	39
2.1.2 Objetivos específicos.....	39
2.2 DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO O SERVICIO.....	40
2.2.1 Definición, usos y especificaciones del servicio.....	40
2.3 MERCADO POTENCIAL Y OBJETIVO .....	42
2.3.1 Mercado potencial.....	42
2.3.2 Mercado objetivo.....	43
2.4 INVESTIGACIÓN DE MERCADOS .....	43
2.4.1 La Demanda .....	43
2.4.1.1 <i>Descripción del problema de investigación de mercados</i> .....	43

2.4.1.2 Necesidades de información.....	44
2.4.1.3. Ficha Técnica.....	45
2.4.1.4 Tabulación, presentación y análisis de resultados.....	46
2.4.2. Estimación de la Demanda .....	55
2.4.3. Proyección de la Demanda .....	55
2.5 LA OFERTA O COMPETENCIA .....	56
2.6 RELACIÓN ENTRE DEMANDA Y OFERTA.....	57
2.7. CANALES DE COMERCIALIZACIÓN .....	57
2.7.1. Estructura de los canales actuales .....	57
2.7.2 Ventajas y desventajas del canal directo .....	58
2.7.3 Selección de los canales de comercialización .....	58
2.8. PRECIO .....	59
2.8.1 Análisis de los precios.....	59
2.8.2. Estrategias de fijación de precios .....	59
2.9. PUBLICIDAD Y PROMOCIÓN.....	59
2.9.1. Objetivos.....	59
2.9.2 Logotipo .....	60
2.9.3 Slogan.....	60
2.9.4 Análisis de medios .....	60
2.9.6 Estrategias publicitarias para el lanzamiento .....	65
2.9.7 Presupuestos de publicidad y promoción .....	65
2.9.7.1. De lanzamiento .....	65
2.9.7.2 De operación.....	66

3. ESTUDIO TÉCNICO .....	67
3.1 TAMAÑO DEL PROYECTO.....	67
3.1.1 Descripción del tamaño del proyecto .....	67
3.1.2 Factores que determinan el tamaño del proyecto .....	68
3.1.2.1 <i>El tamaño del proyecto y la demanda</i> .....	68
3.1.2.2 <i>El tamaño del proyecto y los suministros, insumos y mano de obra</i> .....	68
3.1.2.3 <i>Tamaño del proyecto, la tecnología y equipos</i> .....	68
3.1.2.4 <i>El tamaño del proyecto y la localización</i> .....	68
3.1.2.5 <i>El tamaño y el financiamiento</i> .....	68
3.1.3 Capacidad del proyecto .....	68
3.1.3.1 <i>Capacidad total diseñada</i> .....	68
3.1.3.2. <i>Capacidad instalada</i> .....	69
3.1.3.3. <i>Capacidad utilizada y proyectada</i> .....	70
3.2. LOCALIZACIÓN.....	71
3.2.1 Macro localización .....	71
3.2.2. Micro localización.....	73
3.2.2 Microlocalización.....	73
3.3. INGENIERÍA DEL PROYECTO .....	75
3.3.1 Ficha técnica del bien .....	75
3.3.2. Descripción técnica del proceso de servicio de asesoría.....	76
3.3.3. Diagrama de operación, proceso y procedimiento.....	77
3.3.4 Control de Calidad .....	77
3.3.5. Recursos.....	79

3.3.5.1. <i>Recurso Humano</i> .....	79
3.3.5.3 <i>Recurso de materias primas e Insumos</i> .....	80
3.3.6 Estudio de Proveedores.....	80
3.3.7. Distribución .....	81
4. ESTUDIO ADMINISTRATIVO.....	82
4.1. FORMA DE CONSTITUCIÓN.....	82
4.2. CONSTITUCIÓN DE LA EMPRESA.....	83
4.2.1. Visión. ASESORIA DE EMPRESAS CONSTRUCTORAS” GRANROM” S.A.S.....	83
4.2.2. Misión. La ASESORIA DE EMPRESAS CONSTRUCTORAS ”GRANROM” S.A.S.....	83
4.2.3. Objetivos.....	83
4.2.4. Políticas .....	84
4.2.4.1. <i>Políticas de personal</i> .....	84
4.2.4.2. <i>Políticas de ventas</i> .....	84
4.2.4.3. <i>Políticas de compras</i> .....	84
4.3. ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL .....	85
4.3.1. Organigrama GRANROM .....	85
4.3.2 Descripción y perfil de cargos .....	86
5. ESTUDIO FINANCIERO.....	98
5. ESTUDIO FINANCIERO.....	98
5.1 INVERSIONES .....	98
5.1.1 Inversión fija.....	98

5.1.1.1 Terreno .....	98
5.1.1.2 Construcción y adecuación.....	98
5.1.1.3. Muebles y enseres.....	99
5.1.1.4. Equipo de cómputo y de comunicación.....	99
5.1.1.6 Total de Inversión fija .....	100
5.1.2. Inversión diferida.....	100
5.1.3. Inversión de capital de trabajo .....	100
5.1.3.1. Costos de prestación del servicio .....	101
5.1.3.2. Gastos de administración y ventas .....	103
5.1.3.3. Gastos Financieros .....	107
5.1.3.4. Total Capital de Trabajo.....	107
5.1.4. Inversión total.....	108
5.1.5. Fuentes de financiación .....	108
5.2. COSTOS.....	111
5.2.1. Costos fijos .....	111
5.2.2. Costos variables .....	112
5.2.3. Costos totales unitarios.....	112
5.3 PRECIO DE VENTA. ....	112
5.4. PRESUPUESTO DE INGRESOS Y EGRESOS .....	113
5.4.1. Egresos Proyectados.....	113
5.4.2. Ingresos Proyectados .....	114
5.5. ESTADOS FINANCIEROS PROYECTADOS A 5 AÑOS.....	115
5.5.1 Estado de resultado proyectado a 5 años.....	115

5.4.2 Flujo de Caja Proyectado.....	116
5.4.3 Balance General a 5 años.....	117
6. EVALUACIÓN DEL PROYECTO.....	120
6.1. EVALUACIÓN SOCIAL Y LOS ASPECTOS CLAVES DE LA RESPONSABILIDAD SOCIAL EMPRESARIAL.....	120
6.2 IMPACTO AMBIENTAL .....	120
6.2.1 Matriz de evaluación de impactos.....	120
6.3 EVALUACIÓN FINANCIERA .....	121
6.3.1 Valor presente neto.....	121
6.3.2 Tasa Interna Retorno (TIR.).....	123
6.3.3. Periodo de recuperación.....	124
6.4. ANÁLISIS DE LAS RAZONES FINANCIERAS.....	125
6.5 PUNTO DE EQUILIBRIO .....	127
7. CONCLUSIONES .....	129
8. RECOMENDACIONES.....	131
BIBLIOGRAFÍA.....	132
ANEXOS.....	135

## LISTA DE CUADROS

	<b>Pág.</b>
Cuadro 1. Ficha Técnica.....	45
Cuadro 2. Uso de asesorías externas para la empresa.....	46
Cuadro 3. Quien toma la decisión de la contratación de asesoría.....	47
Cuadro 4. Estimación de la calidad del servicio de asesoría por parte de las empresas o personas contratadas.....	48
Cuadro 5. Temas de solicitud de asesoría en las empresas constructoras del municipio.....	49
Cuadro 6. Veces que contrato asesoría para su empresa por año.....	50
Cuadro 6. Factores para buscar y contratar una empresa de consultoría integral.....	51
Cuadro 8. Como se enteró de los servicios que contrato.....	52
Cuadro 9. Consideración del desarrollo de la asesoría.....	53
Cuadro 10. Consideración de contratación de asesoría externa.....	54
Cuadro 10. Estimación de la demanda.....	55
Cuadro 11. Proyección de demanda de empresas en Barrancabermeja.....	56
Cuadro 12. Presupuesto de lanzamiento.....	65
Cuadro 13. Presupuesto de publicidad de sostenimiento.....	66
Cuadro 14. Capacidad proyectada.....	71
Cuadro 15. Determinación de la ubicación de la empresa.....	74
Cuadro 16. Ficha técnica del servicio.....	75

Cuadro 17. Descripción técnica del proceso de asesoría .....	76
Cuadro 18. Requerimiento de personal. Personal consultor 5.....	79
Cuadro 19. Requerimiento de Muebles y enseres .....	79
Cuadro 20. Requerimientos de equipos de oficina .....	80
Cuadro 21. Requerimientos de elementos de oficina .....	80
Cuadro 22. Distribución plano de la oficina de comercialización .....	81
Cuadro 23. Perfil del gerente .....	86
Cuadro 24. Perfil de secretaria contable.....	87
Cuadro 25. Perfil grupo de asesores: asesor contable y tributario.....	88
Cuadro 26. Perfil asesor jurídico.....	89
Cuadro 27. Perfil asesor marketing.....	90
Cuadro 28. Perfil ingeniero civil .....	91
Cuadro 29. Perfil gestoría laboral .....	92
Cuadro 30. Asignación salarial mensual para el cargo .....	93
Cuadro 31. Porcentaje para el cálculo de prestaciones sociales.....	95
Cuadro 32. Prestaciones sociales asesores .....	95
Cuadro 33. Prestaciones sociales administración.....	96
Cuadro 34. Inversión en muebles y enseres.....	99
Cuadro 35. Equipo de Cómputo y de comunicación .....	99
Cuadro 36. Total de inversión fija .....	100
Cuadro 37. Inversión diferida.....	100
Cuadro 38. Costo de personal directo: .....	101
Cuadro 39. Insumos.....	102

Cuadro 40. Total costos indirectos de prestación del servicio. ....	103
Cuadro 41. Total costos de prestación del servicio.....	103
Cuadro 42. Nómina administrativa.....	104
Cuadro 43. Depreciación de muebles y enseres y equipo de oficina:.....	104
Cuadro 44. Amortización de diferidos.....	105
Cuadro 45. Mantenimiento administrativo.....	106
Cuadro 46. Seguros administrativos. ....	106
Cuadro 47. Gastos generales.....	106
Cuadro 48. Gastos de administración y ventas.....	107
Cuadro 49. Gastos financieros.....	107
Cuadro 50. Capital de trabajo.....	108
Cuadro 51. Inversión Total.....	108
Cuadro 52. Fuentes de financiación.....	108
Cuadro 53. Amortización del crédito.....	109
Cuadro 54. Costos fijos.....	111
Cuadro 55. Costos variables.....	112
Cuadro 56. Costos totales unitarios.....	112
Cuadro 57. Proyección de costos del servicio a 5 años.....	113
Cuadro 58. Proyección de gastos de administración y ventas a 5 años.....	114
Cuadro 59. Proyección de gastos financieros a 5 años.....	114
Cuadro 60. Proyección de ingresos a 5 años.....	114
Cuadro 61. Estado de resultado proyectado a 5 años.....	115
Cuadro 62. Flujo de Caja Proyectado.....	116

Cuadro 63. Balance General a 5 años.....	118
Cuadro 64. Matriz de impacto.....	120
Cuadro 65. Tasa de riesgo .....	122
Cuadro 67. T.I.R. ....	124
Cuadro 68. Periodo de recuperación .....	125

## LISTA DE GRÁFICOS

	<b>Pág.</b>
Gráfico 1. Uso de asesorías externas para la empresa. ....	46
Gráfico 2. Quien toma la decisión de la contratación de asesoría. ....	47
Gráfico 3. Estimación de la calidad del servicio de asesoría por parte de las empresas o personas contratadas. ....	48
Gráfico 4. Temas de solicitud de asesoría en las empresas constructoras del municipio. ....	49
Gráfica 5. Veces que contrato asesoría para su empresa por año. ....	50
Gráfico 6. Factores importantes para contratar una empresa de consultoría financiera. ....	51
Gráfico 6. Como se enteró de los servicios que contrato. ....	52
Gráfico 7. Consideración del desarrollo de la asesoría. ....	53
Gráfico 8. Consideración de contratación de asesoría externa. ....	54

## LISTADO DE IMÁGENES

	<b>Pág.</b>
Imagen 1. Empresas del sector de la construcción inscrita en San Gil.....	31
Imagen 2. San Gil .....	32
Imagen 3. Canal Directo. ....	57
Imagen 4. Canal Directo .....	58
Imagen 5. Logo.....	60
Imagen 6. Diagrama de flujo solicitud del servicio. ....	77
Imagen 7. Plano de oficina .....	81
Imagen 8. Organigrama .....	85
Imagen 9. Punto de equilibrio .....	128

## LISTA DE ANEXOS

	<b>Pág.</b>
<b>ANEXO A. ENCUESTA</b> .....	136
<b>ANEXO B. COTIZACIONES DE ADECUACIONES</b> .....	138
<b>ANEXO C. COTIZACIONE DE MUEBLES</b> .....	139
<b>ANEXO D. EQUIPOS DE CÓMPUTO</b> .....	140

## RESUMEN

**TÍTULO:** FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA ESPECIALIZADA EN ASESORÍAS INTEGRALES A LAS EMPRESAS CONSTRUCTORAS DEL MUNICIPIO DE SAN GIL SANTANDER\*

**AUTORES:** FREDY ENRIQUE CALDERON GRANADOS & GRACE KELLY ROMERO ORTIZ\*\*

**PALABRAS CLAVES:** consultoría .asesorías, servicio, competitividad, San Gil.

### DESCRIPCIÓN:

El sector de la construcción está pasando por una etapa evolutiva que muestra un notable crecimiento, esto impulsado por el monumental incremento de la población en nuestro país; se ha generado este fenómeno que brinda y abre un amplio sector comercial para esta actividad, este es un producto que atrae a nuestros futuros clientes ya que es una meta para toda familia tener su vivienda propia, en este sector ya han surgido innumerables empresas que buscan oportunidades de crecimiento y de colocación empresarial, esta actividad hace que el crecimiento urbanístico y social mejoren la calidad de vida de nuestra población y del municipio. El objetivo del proyecto, es la realización de un estudio de factibilidad para prestar servicios de asesorías integrales para empresas constructoras en San Gil Santander. El estudio de mercados, nos muestra una demanda potencial para los servicios, en el estudio técnico analizamos su viabilidad y conocer los recursos que se requieren. Se iniciará con capacidad de prestar 1430 servicios que equivalen al 50% de la capacidad instalada,

La evaluación económica muestra los resultados de esta manera: un VPN de \$ 284.477.597 y TIR del 98,92 anual lo cual es positivo, mostrando que el proyecto es viable, le recuperación de la inversión es al cabo 2 año aproximadamente concluyendo que el proyecto es viable.

---

\* Proyecto de Grado.

\*\* Instituto de Proyección Regional y Educación a Distancia. Gestión Empresarial. Director: Fabio Adolfo Velasco Sossa, Ing. Industrial.

## ABSTRACT

**TITLE:** FEASIBILITY FOR CREATING A SPECIALIZED COMPANY IN COMPREHENSIVE  
ADVISE TO CONSTRUCTION COMPANIES IN THE MUNICIPALITY OF SAN GIL  
SANTANDER\*

**AUTHORS:** FREDY ENRIQUE CALDERON GRANADOS & GRACE KELLY ROMERO ORTIZ\*\*

**KEYWORDS:** consulting, service, competitive, San Gil.

### DESCRIPTION:

The construction sector is going through an evolutionary stage that shows a remarkable growth, this driven by the monumental increase of the population in our country; this phenomenon has been generated that provides and opens a wide commercial sector for this activity, this is a product that attracts our future clients since it is a goal for every family to have their own home, in this sector have already arisen innumerable companies looking for opportunities for growth and business placement, this activity makes urban and social growth improve the quality of life of our population and the municipality. The objective of the project is to carry out a feasibility study to provide comprehensive consulting services for construction companies in San Gil Santander. The market study shows a potential demand for services, in the technical study we analyze its feasibility and know the resources that are required. It will start with the capacity to provide 1430 services equivalent to 50% of installed capacity

The economic evaluation shows the results in this way: a VPN of \$ 284.477.597 and TIR of the annual 98,02 which is positive, showing that the project is viable, the investment recovery is at the end 2 year, approximately concluding that the project is viable.

---

\* Graduation Project.

\*\* Institute of Regional Projection and Distance Education. Business management. Director: Fabio Adolfo Velasco Sossa, Industrial Engineer.

## GLOSARIO

**Acreeedor** Persona que tiene un derecho de crédito sobre otra, en relación con el pago de una deuda u obligación.

**Acta notarial** Es un documento público que se exige en determinadas ocasiones, mediante el cual un notario da fe de determinado hecho.

**Acto jurídico** Hecho, acontecimiento u actuación al que el ordenamiento legal da una determinada trascendencia jurídica.

**Actos jurídicos documentados** Es un impuesto o gravamen que se aplica a tres tipos de documentos: documentos notariales (escrituras, actas y testimonios), documentos mercantiles (letras de cambio, pagarés, bonos, obligaciones, certificados de depósito) y documentos administrativos (títulos nobiliarios y anotaciones preventivas de embargo).

**Acuerdo de compraventa** Es un pacto entre dos partes, en este caso, vendedor y comprador. Ambas personas se comprometen a llevar a cabo una compraventa.

**Administración** Organización y coordinación de una empresa. En las empresas modernas la administración y el control tienden a estar separados de la propiedad de la misma, la cual corresponde a los accionistas.

**Administrador** Cuando se refiere a una comunidad de propietarios, es la persona que se encarga de la gestión diaria de la misma. Lo nombra la Junta de propietarios y puede ser o no vecino del inmueble (por ejemplo un administrador de fincas).

**Adquisición:** acto jurídico por el que una persona incorpora a su patrimonio un bien o derecho.

**Amortización:** pago total o parcial que se realiza para la devolución de un préstamo. Además, se entiende por amortización la cantidad del capital que se va devolviendo. Por tanto, a medida que va pasando el tiempo, de cada cuota iremos amortizando más capital y se irán reduciendo los intereses.

**Amortización anticipada:** capital de un préstamo que se devuelve antes de las fechas pactadas inicialmente. Puede ser total o parcial. Normalmente, se suele cobrar un porcentaje sobre la cantidad amortizada anticipadamente, para compensar el perjuicio financiero que supone la modificación del calendario de amortización pactado.

En el caso de los préstamos a tipo variable este porcentaje puede ser, como máximo, el 1% cuando se produce una cancelación anticipada, no cuando es una amortización parcial.

**Asesoría:** representa una forma de asistencia a las organizaciones económico productivas con el fin de activar el progreso científico técnico mediante la transferencia de las experiencias de avanzada y de los resultados de las experiencias de avanzada y de los resultados de las investigaciones científicas en la esfera de la organización de la producción, el trabajo y la dirección, la selección y la realización de las decisiones de dirección óptimas, la asimilación de los resultados de las investigaciones científicas, la aceleración del desarrollo y la asimilación de descubrimientos, innovaciones, trabajos de racionalizados y otras innovaciones.

**Cajas de Compensación:** son corporaciones de derecho privado sin fines de lucro, creadas hace más de 20 años, para administrar por cuenta del Estado, las prestaciones de seguridad social como las asignaciones familiares, los subsidios de cesantía, los subsidios por incapacidad laboral y por reposo maternal de los

trabajadores afiliados. Para ello reciben una comisión por la administración de esas prestaciones que es otorgada por el Estado.

**Cliente:** usuario de una actividad empresarial, hacia el cual está dirigido el esfuerzo de la entidad, dado que es el demandante de los bienes y servicios ofrecidos.

**Competitividad:** en términos modernos, es la capacidad de una sociedad para enfrentar los retos de internacionalización y globalización de la economía mundial dentro de los principios de democracia, justicia, humanismo.

**Contrato:** figura jurídica en la que las partes acuerdan una serie de condiciones bajo las cuales se ha de amparar el negocio o actividad objeto del mismo.

**Documento privado:** se trata de todo aquello (papel, grabación) susceptible de recoger una expresión del pensamiento humano o una manifestación de voluntad. El documento privado se define por exclusión, considerando como tal todo documento no susceptible de ser calificado como público.

**Documento público:** se consideran documentos públicos las resoluciones y diligencias de actuaciones judiciales, los documentos autorizados por notario, las certificaciones expedidas por los Registradores y todos los documentos expedidos por funcionarios públicos legalmente facultados.

**Gestión:** tiene por función la organización de las políticas y suministros de recursos para la aplicación en la obtención de la calidad deseada, que requiere de la participación y compromiso de toda la organización y la responsabilidad de la gestión reside directamente en la gerencia.

**Productividad:** relación entre producción final y factores productivos (tierra, capital y trabajo) utilizados en la producción de bienes y servicios. De un modo general, la

productividad se refiere a la que genera el trabajo: la producción por cada hora trabajada, o cualquier otro tipo de indicador de la producción, en función del factor trabajo.

**Título:** documento que recoge la concertación de un negocio jurídico.

## INTRODUCCIÓN

La presente proyecto de factibilidad nace a raíz del notable crecimiento del sector de la construcción en el municipio de San Gil. Este fenómeno genera igualmente el nacimiento de otros espacios empresariales que buscan satisfacer las necesidades de estas constructoras y que muchas de ellas aún son pequeñas en su estructura. Estas pequeñas constructoras necesitan asesorías y servicios en aspectos integrales para su buen funcionamiento. Dado que muchas son de propiedad de personas capitalistas empíricos que ejecutan proyectos sin tener personal especializado para ello lo que los hace buscar satisfacer esas necesidades en personal externo. Para ello se busca establecer la viabilidad para determinar la creación de una empresa que prestará servicios de asesorías integrales para el sector en San Gil Santander.

El objetivo general del proyecto es dar a conocer las posibilidades para poner en funcionamiento una empresa especializada en asesorar a las constructoras del municipio de San Gil. La temática empleada en el contenido de este proyecto se da en forma lógica y secuencial desarrollando cada uno de los capítulos iniciando con las generalidades, el estudio de mercados, el estudio técnico, el estudio administrativo, el estudio financiero y su evaluación financiera.

En el capítulo de generalidades se relaciona la idea con el entorno y el panorama, del sector, se describe el contexto geográfico y el marco legal, luego sigue el capítulo del estudio de mercados donde se plantea un proceso investigativo de mercados, la descripción de la oferta y la demanda, la competencia y los aspectos publicitarios.

En el capítulo del estudio técnico se describe el tamaño óptimo del proyecto y los servicios a prestar, se determinan las capacidades del proyecto, se desarrollan los procesos y diagramas del servicio.

En el cuarto capítulo: se desarrolla la organización administrativa y legal, se define el tipo de sociedad de la empresa a constituir, su estructura organizacional, sus políticas y manuales de funciones, así como la asignación salarial.

En el siguiente capítulo que es el estudio financiero, se establecen las necesidades de inversión, fuentes de financiación, costos, gastos y estados financieros. Luego se presenta la evaluación del proyecto en donde se determina si el proyecto es viable para puesta en marcha, también se hace la evaluación ambiental y con respecto al aspecto social se evalúa el impacto que tendrá sobre la generación de empleos directos e indirectos.

El estudio finaliza con las conclusiones y recomendaciones que presenta los autores del proyecto con el ánimo de orientar a los ejecutores e inversionistas del mismo

## 1. GENERALIDADES

### 1.1 PANORAMA DEL SECTOR DE LA CONSTRUCCIÓN EN COLOMBIA<sup>1</sup>

Los principales indicadores del sector edificador están trazando tendencias y algo que llama la atención, a pesar de la desaceleración económica, es que mantienen un desempeño aceptable. Así lo demuestran las principales variables de la construcción recopiladas por el Dane. En un informe especial del cual, en esta oportunidad, se extractan algunos datos de mayor impacto. Estos, de paso, permiten hacer algunas proyecciones de cómo cerrará este año y cuáles frentes serán más dinámicos en el 2017.

Según la Cámara Colombiana de la Construcción (Camacol) el área iniciada para obras nuevas, una variable que permite hacer proyecciones con más certeza, se incrementó 6,6% en el segundo trimestre del año frente al mismo periodo del 2015. Es decir, aumentaron las nuevas construcciones y para algunos analistas, en esto ha sido clave la política del Gobierno, con la cual atiende a todos los estratos. En ese contexto vale destacar el programa 'Mi casa ya-ahorradores', que está terminado en un 90 por ciento; incluso, según la ministra de Vivienda, Elsa Noguera, esta iniciativa que beneficia a quienes ganan hasta 2 salarios mínimos reportó a julio un aumento de 19,7 por ciento, respecto al 2015. En la misma línea están 'Mi casa ya-cuota inicial' y 'Mi casa ya-subsidio a la tasa' que han impulsado la demandad de vivienda para quienes ganan de 2 a 8 salarios mínimos. Esta, precisamente, ha sido a la apuesta de la política por la clase media. Pero, más allá de la vivienda también hay proyectos en marcha de otros usos (oficinas, bodegas, comercio, etc.) que están en ejecución y forman parte de las licencias aprobadas hace un año medio, aproximadamente. A propósito del área

---

<sup>1</sup> DIARIO EL PORTAFOLIO. Crecimiento continuo, Mayo 15 de 2014. Disponible en: <http://www.portafolio.co/economia/asi-esta-la-construccion-en-colombia-501002/Febrero 25 de 2017>

nueva licencia, la entidad estadística reportó una variación de 27,3% en agosto de este año, frente al mismo periodo del 2015, En los casos de las construcciones corporativas y hoteleras, los analistas consideran que es sana la moderación del crecimiento porque hay sobreoferta.

**1.1.1. San Gil su desarrollo y el sector de la construcción.** Los deportes extremos y los atractivos turísticos de San Gil fueron la clave para que este municipio del sur del Departamento sea hoy uno de sus destinos más visitados y una zona de gran desarrollo económico en la provincia, a la que le han apostado inversionistas de diferentes sectores. Hace 10 años San Gil recibió el título de 'Capital Turística del Departamento' y desde hace más de dos décadas los deportes extremos, sus paisajes y diferentes atractivos turísticos se convirtieron en una nueva fuente económica para las empresas que comenzaron a trabajar en este sector.

Además, en torno al turismo, otros áreas como la comercial, la hotelera y la construcción de viviendas comenzaron a fortalecerse, no sólo por los cientos de visitantes de todas partes del país y del mundo, también porque el municipio empezó a expandirse para responder a las exigencias de los visitantes. Por esta razón, distintas compañías orientaron su inversión allí y decidieron apostarle a la región, como es el caso de las constructoras que desarrollaron los centros comerciales El Puente y San Gil Plaza, que marcaron un hito en el municipio.

Su dinámica turística y comercial ha jalonado así un nuevo San Gil, en el que se desarrollan importantes construcciones en su entorno urbanístico, que lo convertirán en uno de los municipios con mayor proyección local y nacional. Conjuntos residenciales, hoteles, urbanizaciones campestres y centros comerciales, hacen parte de la oferta. La actividad está pasando por un momento importante y dinámico, la puesta en marcha de centros comerciales es un indicador de la madurez económica del municipio y, sin duda, es un factor detonante de la actividad edificadora, Estas obras de infraestructura, a su vez, posicionan al

municipio como uno de los más atractivos y completos del país en su categoría, incrementando el número de visitantes, nuevos habitantes y compradores. Sin embargo, toda evolución trae nuevos retos y está en sus gobernantes y empresarios de la construcción seguir avanzado, pero sin perder el equilibrio. “El principal desafío de San Gil, en términos de edificación, es lograr un balance entre su crecimiento y la armonía urbana propia de municipios pequeños.

Según datos de la Secretaría de Hacienda en San Gil se encuentra registradas 111 empresas dedicadas al sector de la construcción. De las cuales 54 empresas son personas naturales y 57 sociedades. Y actualmente en el año 2016 se encuentran activas 80 empresas de las 111 registradas ante la cámara de comercio. En cuanto al registro de empresas dedicadas a las asesorías solo se encuentra registrada una asesoría llamada Cala Asociados, sin tener un registro de los que trabajen como independientes, es decir como personas naturales. <sup>2</sup> El sector de la construcción ha tenido un crecimiento constante en el municipio de San Gil, por ello la Administración Municipal por medio de acuerdo municipal amplió la POT (plan de ordenamiento territorial) y así cubrir la demanda inmobiliaria, en la Secretaria de Planeación se registra 300 licencias de construcción anual.

---

<sup>2</sup> COLOMBIA. SECRETARIA DE HACIENDA. Administración Municipal de San Gil, 2014. Disponible en: <http://www.sangil.gov.co/institucional/organigrama/secretaria-de-hacienda-y-tesoro-publico/>

Imagen 1. Empresas del sector de la construcción inscrita en San Gil<sup>3</sup>



## 1.2 CONTEXTO GEOGRÁFICO.

**1.2.1 Posición Geográfica.** El estudio de la situación planteada se desarrollara en el Municipio de San Gil, Santander. **Municipio de San Gil**<sup>4</sup>: El municipio de San Gil cuenta con 45.956 habitantes aproximadamente, de los cuales 38.620 habitantes el 84% se encuentran en la cabecera municipal y 7.984 habitantes el 16% se hallan en el sector rural. Capital de la provincia de Guantán y capital turística del departamento de Santander, es líder regional en actividades que abarcan los sectores del transporte, industrial, financiero, comercial y de prestación de servicios turísticos y hoteleros, siendo esta última actividad un renglón económico primordial de la ciudad. San Gil está en la oportunidad de ser líder del desarrollo provincial. Se encuentra ubicado a 96 kilómetros de Bucaramanga, capital del Departamento de Santander y a 327 kilómetros de la capital de la República Bogotá. Respecto al paralelo del Ecuador y Meridiano de Greenwich, la

<sup>3</sup> COLOMBIA. SECRETARIA DE HACIENDA. Administración Municipal de San Gil. Febrero de 2017. Disponible en: <http://www.sangil.gov.co/institucional/organigrama/secretaria-de-hacienda-y-tesoro-publico/>

<sup>4</sup> ALCALDIA MUNICIPAL DE SAN GIL, SANTANDER. <http://www.sangil.com.co/febrero 25 de 2017.>

cabecera municipal está localizada a 6° 33' de latitud norte y a 73° 8' de longitud occidental.

Es la capital de la provincia Guanentina y tiene un área de 145 kilómetros cuadrados; sus límites intermunicipales son: Por el norte con los municipios de Villanueva y Curití, por el oriente con Curití y Mogotes, por el sur con el Valle de San José y Páramo, y por el occidente con Pinchote, Cabrera y Barichara.

La población rural se dedica principalmente a la actividad agropecuaria, basada en los cultivos semestrales de tomate, fríjol y yuca; algunos permanentes como café, caña y cítricos. El renglón ganadero es menor y representa el 20,25% del hato de Santander y el 17,2% de la producción lechera del Departamento. Explotaciones alternas de piscicultura, porcinos y de aviares empiezan a tener relevancia en el sector. San Gil capital provincial y una de las ciudades más importantes de la troncal del oriente, es exaltada CAPITAL TURÍSTICA DE SANTANDER en julio de 2004. Estos reconocimientos llegan a fortalecerla como POLO DE DESARROLLO, EPICENTRO TURÍSTICO Y DESPENSA AGRÍCOLA del sur de Santander, apreciándose el crecimiento constante de su población, del mercado regional y de sus actividades financieras, industriales y académicas.

Imagen 2. San Gil<sup>5</sup>



Fuente: DIARIO VANGUARDIA LIBERAL. Informe Especial Construcción. 2017. Disponible en: <http://www.vanguardia.com/informe-construccion/dinamismo-y-crecimiento>

---

<sup>5</sup> DIARIO VANGUARDIA LIBERAL. Informe Especial Construcción. 2017. Disponible en: <http://www.vanguardia.com/informe-construccion/dinamismo-y-crecimiento>

### 1.3 ASPECTOS LEGALES

#### **Ley 1014 de 2006 Fomento a la cultura del emprendimiento.**

➤ Artículo 1 Capítulo 2

- a. Promover el espíritu emprendedor en todos los estamentos educativos del país, en el cual se propenda y trabaje conjuntamente sobre los principios y valores que establece la Constitución y los establecidos en la presente ley.
- b. Disponer de un conjunto de principios normativos que sienten las bases para una política de estado y un marco jurídico e institucional, que promuevan el emprendimiento y la creación de empresas;
- c. Crear un marco interinstitucional que permita fomentar y desarrollar la cultura del emprendimiento y la creación de empresas;
- d. Establecer mecanismos para el desarrollo de la cultura empresarial y el emprendimiento a través del fortalecimiento de un sistema público y la creación de una red de instrumentos de fomento productivo;
- e. Propender por el desarrollo productivo de las micros y pequeñas empresas innovadoras, generando para ellas condiciones de competencia en igualdad de oportunidades, expandiendo la base productiva y su capacidad emprendedora, para así liberar las potencialidades creativas de generar trabajo de mejor calidad, de aportar al sostenimiento de las fuentes productivas y a un desarrollo territorial más equilibrado y autónomo.<sup>6</sup>

---

<sup>6</sup> COLOMBIA. MINISTERIO DE EDUCACIÓN. Desarrollo productivo de las micros y pequeñas empresas innovadoras. 2017. Disponible en: [www.minieducación.gov.co](http://www.minieducación.gov.co)

## **LEY 1429 DE 2010**

Reglamentada parcialmente por el Decreto Nacional 4910 de 2011, Reglamentada parcialmente por el Decreto Nacional 489 de 2013. Declarada EXEQUIBLE por la Corte Constitucional mediante Sentencia C-686 de 2011. Por la cual se expide la Ley de Formalización y Generación de Empleo.

EL CONGRESO DE COLOMBIA DECRETA:

### **TÍTULO I: NORMAS GENERALES**

Artículo 1°. Objeto. La presente ley tiene por objeto la formalización y la generación de empleo, con el fin de generar incentivos a la formalización en las etapas iniciales de la creación de empresas; de tal manera que aumenten los beneficios y disminuyan los costos de formalizarse.

Artículo 2°. Definiciones.

1. Pequeñas empresas: Para los efectos de esta ley, se entiende por pequeñas empresas aquellas cuyo personal no sea superior a 50 trabajadores y cuyos activos totales no superen los 5.000 salarios mínimos mensuales legales vigentes.

2. Inicio de la actividad económica principal: Para los efectos de esta ley, se entiende por inicio de la actividad económica principal la fecha de inscripción en el registro mercantil de la correspondiente Cámara de Comercio, con independencia de que la correspondiente empresa previamente haya operado como empresa informal.

3. Tipos de informalidad de empleo: para los efectos de esta ley, existirán 2 tipos de informalidad de empleo:

a) Informalidad por subsistencia: Es aquella que se caracteriza por el ejercicio de una actividad por fuera de los parámetros legalmente constituidos, por un individuo, familia o núcleo social para poder garantizar su mínimo vital.

b) Informalidad con capacidad de acumulación: Es una manifestación de trabajo informal que no necesariamente representa baja productividad.

## **TÍTULO II INCENTIVOS PARA LA FORMALIZACIÓN EMPRESARIAL**

### **CAPÍTULO I Focalización de programas de desarrollo empresarial**

Artículo 3°. Focalización de los programas de desarrollo empresarial. Dentro de los seis (6) meses siguientes a la entrada en vigencia de la presente ley, el Gobierno Nacional, bajo la coordinación del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, deberá:

a) Diseñar y promover programas de microcrédito y crédito orientados a empresas del sector rural y urbano, creadas por jóvenes menores de 28 años Técnicos por competencias laborales, técnicos profesionales, tecnólogos o profesionales, que conduzcan a la formalización y generación empresarial, y del empleo, para lo cual utilizará herramientas como: incentivos a la tasa, incentivos al capital, periodos de gracia, incremento de las garantías financieras que posee el Estado y simplificación de trámites.

Para el desarrollo de lo contenido en el anterior literal, la Superintendencia Financiera de Colombia o la entidad que corresponda facilitará y simplificará los trámites a los que se encuentren sujetos los establecimientos de crédito y demás operadores financieros.

b) Diseñar y promover, en el nivel central y en las entidades territoriales, el desarrollo de programas de apoyo técnico y financiero para asistencia técnica, capital de trabajo y activos fijos, que conduzca la formalización y generación empresarial, y del empleo en el sector rural.

En todo caso, los montos de los apoyos y las condiciones de reembolso estarán sometidos al logro de los objetivos previstos por el proyecto productivo o empresarial que se desarrolle. El Gobierno Nacional, en cada uno de los sectores, definirá mediante reglamento los criterios para su aplicación e implementación.

c) Diseñar y promover programas de formación, capacitación, asistencia técnica y asesoría especializada, que conduzcan a la formalización y generación empresarial, del empleo y el teletrabajo.

d) Fortalecer las relaciones entre Universidad - Empresa - Estado, fomentando en todo el país iniciativas tendientes a que estos tres sectores trabajen mancomunadamente en el desarrollo innovador en sus regiones.

e) Mejorar la ocupabilidad de los/as jóvenes, diseñando, gestionando y evaluando una oferta que contemple todas las necesidades formativas de una persona en situación de exclusión y que cubra todas las etapas que necesite para su inserción social y laboral.

### **Ley 789 del 2000. Protección Social**

Artículo 1: El sistema de protección social es el conjunto de políticas públicas orientadas para mejorar la calidad de vida en cuanto a: salud; para acceder a los servicios básicos. Pensiones: crear un sistema viable con ingresos, se crea el fondo de protección social, para la financiación de programas sociales que el gobierno

defina como prioritarios, financiado por aportes del presupuesto nacional, de las entidades territoriales, donaciones, y rendimientos financieros.

Artículo 2: Subsidio al empleo para MIPYMES, que generen puestos de trabajo a jefes cabeza de hogar, desempleados, por los trabajadores adicionales que devenguen un SMMLV.

Artículo 5: El gobierno nacional debe expedir las normas, términos, condiciones, regímenes de organización funcionamiento y tiempo de implantación de la cuota monetaria, así como la sujeción a los principios de sana competencia, solidaridad, equidad, gradualidad, integralidad competencia, con el campo.

Artículo 48: Es la unidad de producción de bienes o servicios para realizar una actividad económica con fines de lucro.

Artículo 51: Jornada laboral flexible: el empleador y trabajador pueden acordar los turnos de trabajo<sup>7</sup>. La aplicación de la regulación comercial dirigida a estas empresas es de vital importancia para asegurar su funcionamiento y operar en el marco de la ley evitando contratiempo que lleven a pérdidas financieras y eventualmente al cierre del proyecto.

## **CÓDIGO SUSTANTIVO DE TRABAJO**

**ARTÍCULO 5. DEFINICIÓN DE TRABAJO.** El trabajo que regula este Código es toda actividad humana libre, ya sea material o intelectual, permanente o transitoria, que una persona natural ejecuta conscientemente al servicio de otra, y

---

<sup>7</sup> COLOMBIA. SECRETARÍA GENERAL DEL SENADO. Ley 789. (Diciembre 27). Por la cual se dictan normas para apoyar el empleo y ampliar la protección social y se modifican algunos artículos del Código Sustantivo de Trabajo. Bogotá, D. C., a 27 de diciembre de 2002. Disponible en: [www.secretariasenado.gov.co](http://www.secretariasenado.gov.co).

cualquiera que sea su finalidad, siempre que se efectúe en ejecución de un contrato de trabajo.

**ARTÍCULO 7. OBLIGATORIEDAD DEL TRABAJO.** El trabajo es socialmente obligatorio

**ARTÍCULO 8. LIBERTAD DE TRABAJO.** Nadie puede impedir el trabajo a los demás, ni que se dediquen a la profesión, industria o comercio que les plazca, siendo lícito su ejercicio, sino mediante resolución de autoridad competente encaminada a tutelar los derechos de los trabajadores o de la sociedad, en los casos que se prevean en la ley.

**ARTÍCULO 9. PROTECCIÓN AL TRABAJO.** El trabajo goza de la protección del Estado, en la forma prevista en la Constitución Nacional y las leyes. Los funcionarios públicos están obligados a prestar a los trabajadores una debida y oportuna protección para la garantía y eficacia de sus derechos, de acuerdo con sus atribuciones.

**Ley mipymes.** Estimula la promoción y formación de mercados altamente competitivos mediante el fomento a la permanente creación y funcionamiento de la mayor cantidad de micro, pequeñas y medianas empresas, Mipymes<sup>8</sup>.

**Código de Comercio.** La finalidad primordial de este Código es la de lograr la justicia en las relaciones que surgen entre empleadores y trabajadores, dentro de un espíritu de coordinación económica y equilibrio social<sup>9</sup>.

---

<sup>8</sup> COLOMBIA. CONGRESO DE LA REPÚBLICA. Ley 905. (Agosto 2). "Por medio de la cual se modifica la Ley 590 de 2000 sobre promoción del desarrollo de la micro, pequeña y mediana empresa colombiana y se dictan otras disposiciones". Diario Oficial No. 45.628 de Agosto 2 de 2004. Disponible en: <http://www.alcaldiabogota.gov.co/sisjur/normas/Norma1.jsp?i=14501>

<sup>9</sup> PRESIDENCIA DE LA REPÚBLICA. Código Sustantivo del Trabajo. Adoptado por el Decreto Ley 2663 del 5 de agosto de 1950 "Sobre Código Sustantivo del Trabajo", publicado en el Diario Oficial No 27.407 del 9 de septiembre de 1950, en virtud del Estado de Sitio promulgado por el Decreto

## 2. ESTUDIO DE MERCADOS

### 2.1 OBJETIVOS

**2.1.1 Objetivo General.** Desarrollar un estudio de mercados mediante la recolección y análisis de información primaria y secundaria con el fin de identificar los elementos del mercadeo, la demanda y oferta de los servicios de asesorías integrales para el sector de la construcción en San Gil Santander.

#### 2.1.2 Objetivos Específicos:

- Realizar análisis de la demanda para determinar las características del comportamiento de las empresas del sector de la construcción en San Gil, en cuanto a la búsqueda de servicios de asesorías, así como establecer las principales características del servicio.
- Cuantificar la demanda potencial y objetiva para definir la viabilidad en la prestación de servicios de asesorías en el municipio de san gil
- Realizar estudio de oferta para identificar las características de la competencia; determinar quiénes son, sus planes de marketing y servicios que ofrece.
- Identificar el canal para la comercialización y prestación del servicio de asesorías integrales en el municipio de San Gil, mediante el diseño de una estrategia de atención a los clientes.

---

Extraordinario No 3518 de 1949. Disponible en:  
<http://www.alcaldiabogota.gov.co/sisjur/normas/Norma1.jsp?i=33104>

- Determinar los precios para la prestación de los servicios de asesorías integrales para las empresas del sector de la construcción en el municipio de San Gil que se oferten en el mercado.
- Determinar las estrategias de mercadeo, publicidad y promoción necesarias para el posicionamiento de empresa de asesorías integrales para las empresas del sector de la construcción en el municipio de San Gil

## **2.2 DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO O SERVICIO**

**2.2.1 Definición, usos y especificaciones del servicio.** GRANROM prestara servicios de asesorías especializada a las constructoras y personas naturales que se dedican a la construcción en el municipio de san gil. GRANROM trabajara así: Los asesores desempeñaran las asesorías en las sedes de cada empresa contratante en los siguientes horarios:

Lunes a viernes de 8:00 a.m. a 12:00 a.m. y de 2:00 a 6:00 p.m., sábados de 8:00 a.m. a 12:00 p.m.

Servicios:

**Asesorías contables fiscal y tributarias:** se trabaja en la búsqueda de soluciones de información financiera y contable, que le faciliten a la empresa los argumentos óptimos para la toma de decisiones en relación con la administración de su empresa, haciendo énfasis en la conservación de sus recursos contables y en el cumplimiento riguroso de sus obligaciones tributarias.

- Registro de operaciones contables
- Revisión de información contable

- Elaboración de estados financieros
- Elaboración de certificados de retención
- Diligenciamiento de libros contables
- Elaboración de informes contables para super-sociedades
- Elaboración de medios magnéticos ante la DIAN.
- Renovación de cámara de comercio.
- Preparación de las declaraciones tributarias.
- Planeación tributaria.

**Asesoría en Gestión Laboral:** Teniendo en cuenta la normatividad laboral, se asesorará en el manejo de temas laborales tales como:

- Afiliaciones al sistema de seguridad social (ARL, EPS, AFP, CCF)
- Liquidación de la planilla de la seguridad social mensualmente
- Liquidación de Nomina según el manejo de la compañía.
- Trámites antes las entidades de EPS Y ARL en cobros de incapacidades y reporte de accidentes laborales
- Adicionalmente se prestará un asesoramiento continuo en los temas que necesite la compañía con relación al ámbito laboral.

**Asesoría Jurídica:** la empresa prestara orientación jurídica a los constructores en temas como:

- Elaboración del reglamento interno de trabajo.
- Elaboración de contratos de trabajo.
- Liquidación de sociedades – empresas.
- Constitución de sociedades – empresas.
- Elaboración de contratos de arrendamiento comercial de bienes inmuebles.

**Asesoría en Marketing Estratégico:** Elaboración de planes estratégicos, en la definición de los grupos objetivos, Orientamos la empresa hacia las oportunidades de mercado y diseñamos planes de acción para los objetivos marcados y rentabilizar las comunicaciones corporativas de nuestros clientes.

- marketing estratégico
- Plan de marketing
- Mercadeo corporativo

**Outsourcing en ingeniería civil y ambiental:** se ofrecen consultorías e ingenierías soluciones a problemas de recursos humanos (outsourcing), en el sector de la ingeniería civil y medio ambiente. Se ofrecen servicios de consultoría para planes, proyectos de construcción, estudios de suelos e impactos ambientales y anexos

**2.2.2. Atributos diferenciadores del servicio.** Los diferenciales del servicio de GRANROM están en la integralidad de los servicios prestados debido a que en el municipio de San Gil no existe una empresa asesora en estas especialidades. La asesoría personalizada ajustada a las necesidades de cada empresa.

- Asesoría in situ: en la sede de la empresa
- Comités de avances y correcciones de implementación
- Asesoría integral en servicios

## **2.3 MERCADO POTENCIAL Y OBJETIVO**

**2.3.1 Mercado potencial.** El perfil del mercado potencial son todas las empresas y personas naturales de la ciudad de San Gil dedicadas al sector de la Construcción

y que tengan necesidades de asesoría, creación y mejoramiento de su estructura organizacional.

**2.3.2 Mercado objetivo.** El mercado objetivo del proyecto será primeramente el sector empresarial dedicado a la construcción en el municipio de san gil definida así<sup>10</sup>:

50 empresas formalizadas en cámara de comercio de san Gil.

30 empresas informales o llamadas naturales que pertenecen al sector de la construcción.

Total empresas de San Gil 80 al año 2017

## **2.4 INVESTIGACIÓN DE MERCADOS**

### **2.4.1 La Demanda:**

**2.4.1.1 Descripción del problema de investigación de mercados.** San Gil tiene una posición estratégica en el sistema de comunicaciones de Santander, lo que le ha permitido un notable desarrollo y una actividad económica de gran crecimiento, ya que posee una actividad turística aventajada y es eje del comercio y los transportes de la región. Posee una enorme infraestructura hotelera, fabricas, comercio, 2 centros comerciales, empresas de cordelería, molinos, trilladoras, establecimientos de diversión, medios de transporte óptimos y su recurso más importante es sus habitantes, persona emprendedoras, honestas, una raza pujante que ama su tierra y trabaja por ella que permiten a San Gil proyectarse como unas

---

<sup>10</sup> COLOMBIA. SECRETARIA DE HACIENDA. Administración Municipal de San Gil. Febrero de 2017. Disponible en: <http://www.sangil.gov.co/institucional/organigrama/secretaria-de-hacienda-y-tesoro-publico/>

de las ciudades más prometedoras del país y con una economía dinámica que la están posicionando como una de la más importantes del departamento de Santander. Por esta razón, distintas compañías orientaron su inversión allí y decidieron apostarle a la región, como es el caso de las constructoras que desarrollaron los centros comerciales El Puente y San Gil Plaza, que marcaron un hito en el municipio además de la llegada y el nacimiento de nuevos proyectos habitacionales. Todo este panorama hizo surgir empresas locales dedicadas a la soluciones de necesidades habitacionales y de infraestructura local, muchas de ellas apoyadas en los conocimientos empíricos de sus propietarios y muy pocas especializadas u organizadas para sustentar proyectos de construcción enfocados en el cumplimiento de la normas de suelos ambientes sociales y de crecimiento planificado del municipio. Estas empresas están ejecutando sus proyectos sin apoyarse en muchos casos en personal especializado y profesional que desarrolle un previo estudio de suelos o tenga una planeación civil de las obras a ejecutarse. De aquí surge la necesidad para que estas empresas constructoras estén bien asesoradas, conocer sus requerimientos de organización orientadas por personas idóneas. GRANROM quiere brindar servicios integrales de asesoría a este sector económico del municipio de San Gil.

**2.4.1.2 Necesidades de información.** Para el desarrollo de este proyecto se hace necesario conocer las características y determinar las necesidades y expectativas del mercado seleccionado con respecto al tipo de servicios que se ofrecerá.

Respecto a la demanda: Se requiere conocer la cantidad de constructoras en el municipio, su estructura organizacional y como trabajan con la comunidad. Sus tarifas, áreas en las que requieren asesorías, condiciones comerciales ETC.

Respecto a la oferta: Se requiere conocer la cantidad de asesorías en construcción en el municipio, precios que maneja, donde y como trabajan.

Respecto a los precios: Se requiere conocer los precios manejados en el mercado.

Respecto a la comunicación: Se requiere averiguar los medios de comunicación existentes para dar a conocer el servicio.

### **2.4.1.3. Ficha Técnica:**

Cuadro 1. Ficha Técnica

<b>Tipo de investigación</b>	El tipo de investigación en el presente estudio es exploratorio la cual permite establecer las características y preferencias de las empresas que se encuentra en el universo de la investigación y se usa para un tema relativamente que no dispone de un amplio espectro de medios y técnicas para recolectar datos en diferentes ciencias.
<b>Método de investigación</b>	Para la realización de este proyecto se utilizará método inductivo, éste se inicia por la observación de fenómenos particulares con el propósito de llegar a conclusiones generales que puedan ser aplicadas a situaciones similares a la observada.
<b>Fuentes de información</b>	Fuentes primarias: son los datos obtenidos "de primera mano", por el propio investigador en el caso de las encuestas a personas o de búsqueda bibliográfica, por artículos científicos, monografías, tesis, libros o artículos de revistas especializadas originales, no interpretados o entrevistas. Fuentes secundarias, Secretaria de hacienda cámara de comercio de san Gil, Secretaria de Planeación,
<b>Técnicas de investigación</b>	Encuesta.
<b>Instrumento para recolectar la información</b>	Mediante un cuestionario estructurado compuesto por preguntas de tipo cerrado y de selección múltiple con única respuesta.
<b>Modo de aplicación</b>	Directa.
<b>Definición de población</b>	Elemento muestral: 80 empresas según secretaria de hacienda del municipio de SAN Gil 50 formalmente constituidas 30 personas naturales
<b>Determinación de la muestra</b>	80 empresas según secretaria de hacienda del municipio de SAN Gil 50 formalmente constituidas 30 personas naturales
<b>Marco muestral</b>	Empresas del municipio de San Gil
<b>Alcance</b>	San Gil
<b>Tiempo de aplicación</b>	Del 10 al 15 de enero de 2017

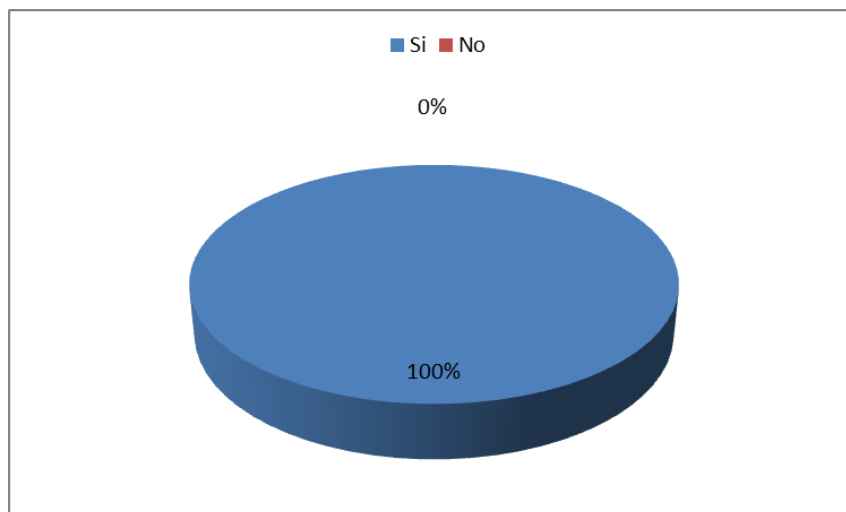
#### 2.4.1.4 Tabulación, presentación y análisis de resultados:

##### Pregunta 1. ¿Ha necesitado asesoría externa para su empresa?

Cuadro 2. Uso de asesorías externas para la empresa.

Opción	Respuestas	Ponderación
Si	80	100,00%
No	0	0,0%
Totales	80	100%

Gráfico 1. Uso de asesorías externas para la empresa.



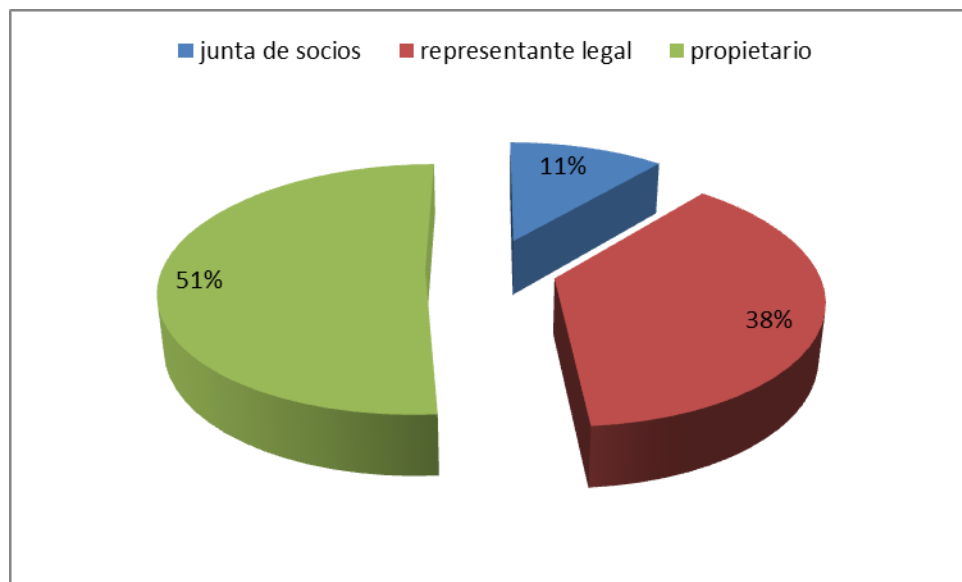
Según El 100% de los encuestados se encuentran han usado asesorías externas para la solución de las necesidades de sus empresas, este es un buen indicador porque permite ver que los servicios de asesorías son buscados por las empresas del sector de la construcción asegurando una potencial demanda.

**Pregunta 2. ¿Quién tiene la autonomía en la empresa para contratar asesorías?**

Cuadro 3. Quien toma la decisión de la contratación de asesoría.

Opción	Respuestas	Ponderación
Junta de socios	9	11,0%
Representante legal	30	38,0%
Propietario	41	51,0%
Total	80	100%

Gráfico 2. Quien toma la decisión de la contratación de asesoría.



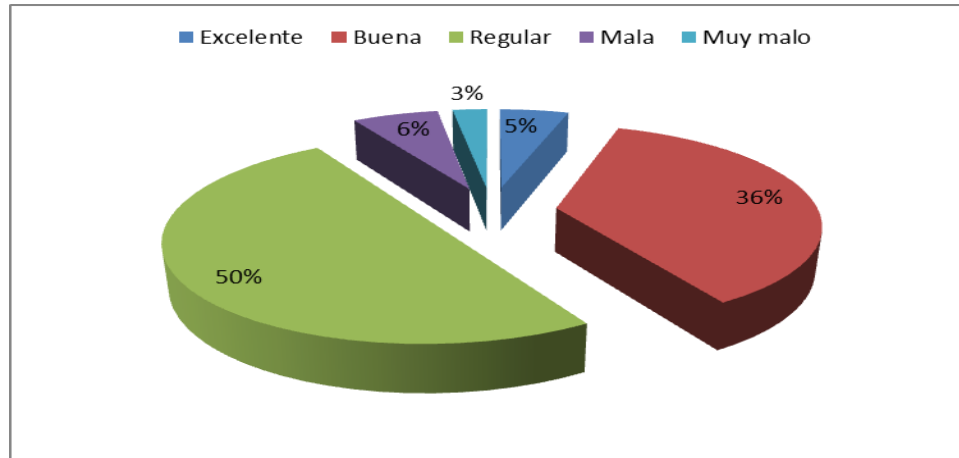
El 51% de las empresas encuestadas manifestaron que la toma de decisiones para la contratación de la consultoría es autónoma del propietario de la empresa, el 38% dice que la responsabilidad de la contratación es del representante legal y el 11% de los socios, esto muestra la naturaleza jurídica de la mayoría de las empresas constructoras del municipio de San Gil.

**Pregunta 3. ¿Cómo calificaría usted la prestación del servicio de asesoría que le han prestados las personas contratadas para este fin?**

Cuadro 4. Estimación de la calidad del servicio de asesoría por parte de las empresas o personas contratadas

Opción	Respuestas	Ponderación
Excelente	4	5,0%
Buena	29	36,0%
Regular	40	50,0%
Mala	5	6,0%
Muy malo	2	3%
Totales	80	100%

Gráfico 3. Estimación de la calidad del servicio de asesoría por parte de las empresas o personas contratadas.



Según la encuesta, el 50% de los encuestados evaluó como regular el servicio que ha recibido de su asesor. El 36% manifestó que ha sido buena la asesoría de parte de su asesor. Estos indicadores reflejan la satisfacción del servicio y la percepción

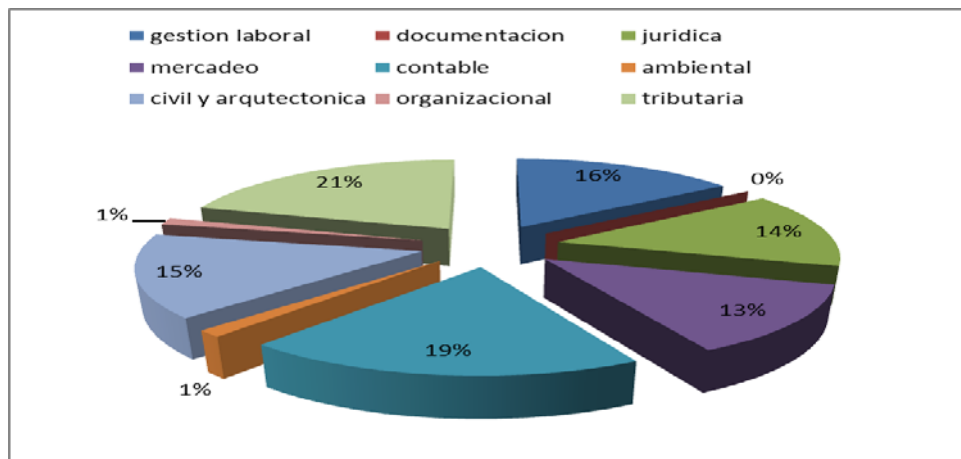
de los clientes que han contratado asesorías externas. Esto hace que se haga énfasis en la calidad de servicio.

**Pregunta 4. ¿En qué áreas ha contratado asesoría para su empresa?**

Cuadro 5. Temas de solicitud de asesoría en las empresas constructoras del municipio.

Opción	Respuestas	Ponderación
Gestión laboral	12	16,0%
Documentación	0	0,0%
Jurídica	11	14,0%
Mercadeo	10	13,0%
Contable	15	19,0%
Ambiental	1	1,0%
Civil y arquitectónica	12	15,0%
Organizacional	1	1,0%
Tributaria	18	21,0%
Total	80	100,0%

Gráfico 4. Temas de solicitud de asesoría en las empresas constructoras del municipio.



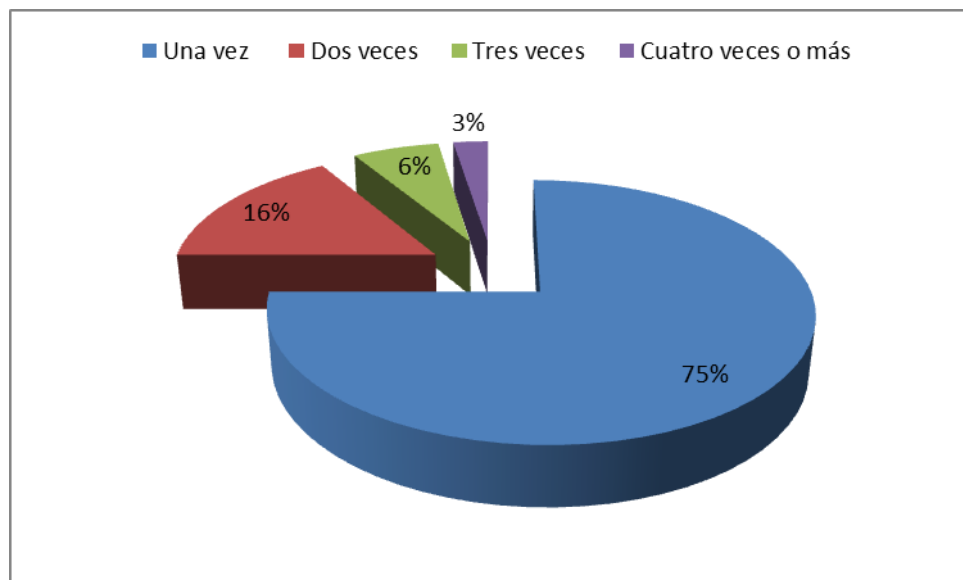
Según la encuesta, para el 21% de los encuestados han necesitado las asesorías tributarias, las asesorías contables muestran un 19% en las necesidades de asesoría de las empresas constructoras, otros temas igual de importantes como la gestión laboral muestran un 16%, la ingeniería civil tiene un 15% y jurídica muestra un 14%. Esto indica en qué áreas está más concentrada la necesidades de asesorías de las empresas constructoras del municipio de San Gil.

**Pregunta 5. ¿Cuántas veces ha contratado por año el servicio de asesoría para su empresa?**

Cuadro 6. Veces que contrato asesoría para su empresa por año

Variable	Frecuencia	Porcentaje
Una vez	60	75%
Dos veces	13	16%
Tres veces	5	6%
Cuatro veces o más	2	3,00%
<b>Total</b>	<b>80</b>	<b>100%</b>

Grafica 5. Veces que contrato asesoría para su empresa por año



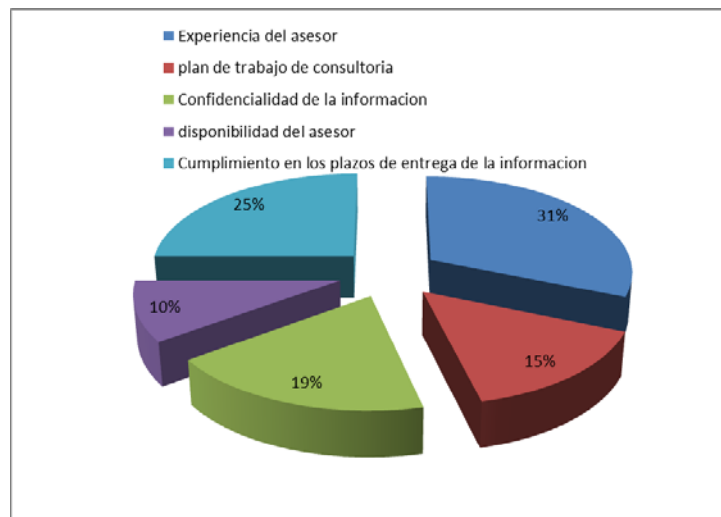
El 75% de las empresas encuestadas manifestaron que ha contratado por lo menos 1 vez al año. El 16% lo ha hecho por 2 veces. Estos datos muestran una demanda existente de asesorías en el sector de las empresas dedicadas al sector de la construcción en el municipio de san gil y lo cual es bueno para el proyecto

**Pregunta 6. ¿Qué factores tendría en cuenta al buscar y contratar asesoría integral para su empresa?**

Cuadro 6. Factores para buscar y contratar una empresa de consultoría integral.

Opción	Respuestas	Ponderación
Experiencia del asesor	25	31,0%
plan de trabajo de asesoría	12	15,0%
Confidencialidad de la información	15	19,0%
disponibilidad del asesor	8	10,0%
Cumplimiento en los plazos de entrega de la información	20	25,0%
Total	80	100%

Gráfico 6. Factores importantes para contratar una empresa de consultoría financiera.



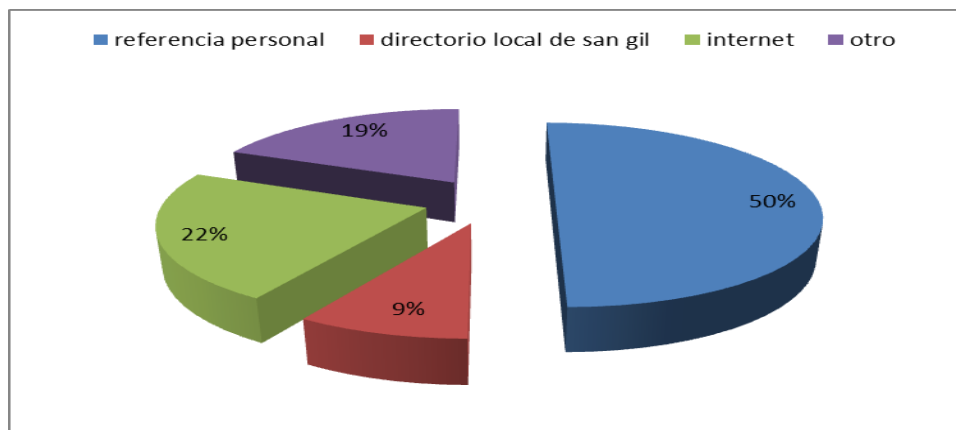
El 31% de las empresas encuestadas manifestaron que la experiencia del asesor es un factor muy importante para la contratación de una asesoría, igualmente las empresas encuestadas con un 19% quieren que la confiabilidad de la información sea primordial a la hora de contratar la asesoría es importante y el 25% quiere que el cumplimiento en los plazos de entrega de la información sea clave para contratar.

**Pregunta 7. ¿Cómo se enteró de los servicios de asesoría que contrato?**

Cuadro 8. Como se enteró de los servicios que contrato.

Opción	Respuestas	Ponderación
Referencia personal	40	50%
Directorio local de san gil	7	9%
Internet	18	22%
Otro	15	19%
Total	80	100%

Gráfico 6. Como se enteró de los servicios que contrato.



El 50% de las empresas encuestadas manifestaron que contrataron la asesoría por medio de la referencia personal acerca de los servicios necesitados, el 22% recurrió al internet para buscar un asesor, el 19% buscó información en entidades

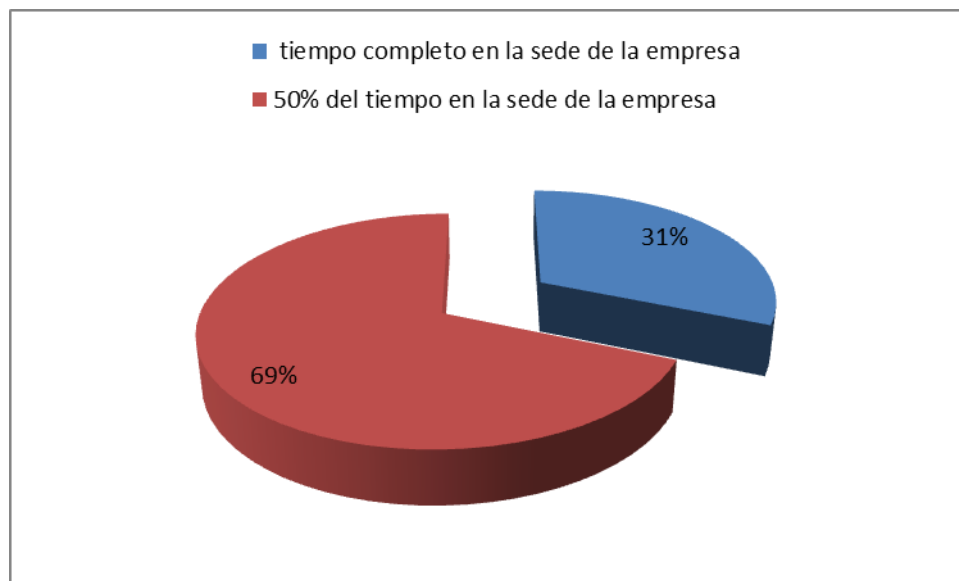
empresariales para satisfacer necesidades. Estos resultados muestran los medios de información a tener en cuenta para llegar al mercado objetivo y tener más eficacia en la inversión publicitaria a realizar.

**Pregunta 8. ¿Cómo le gustaría que la asesoría fuera desarrollada en su empresa?**

Cuadro 9. Consideración del desarrollo de la asesoría

Opción	Respuestas	Ponderación
Tiempo completo en la sede de la empresa	25	31,00%
50% del tiempo en la sede de la empresa	55	69,00%
Totales	80	100%

Gráfico 7. Consideración del desarrollo de la asesoría.



El 69% de las empresas encuestadas manifestaron que prefieren que la asesoría se desarrolle de manera mixta (una parte en la sede de la empresa como la recolección de la información) y el diseño del plan de trabajo y desarrollo sea manejado en la sede del contratista, esto debido a los pocos espacios que tienen

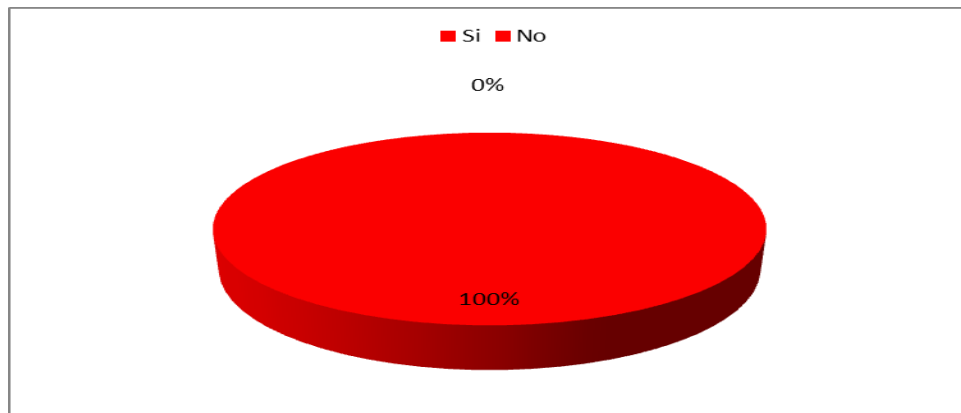
las sedes de las empresas contratantes para agregar más personal a su espacio físico

**Pregunta 9. ¿Teniendo en cuenta que no quedo satisfecho con el servicio prestado por su asesor, contrataría una empresa de asesoría integral para su empresa en próximas necesidades de asesoramiento?**

Cuadro 10. Consideración de contratación de asesoría externa.

Opción	Respuestas	Ponderación
Si	80	100,00%
No	0	0,0%
Totales	80	100%

Gráfico 8. Consideración de contratación de asesoría externa.



El 100% de las empresas encuestadas manifestaron que consideran la posibilidad de contratar una empresa especializada en asesoría integral para ellas dado que los resultados obtenidos para las mismas con personas independientes no arrojaron resultados eficientes para ellos. Esto se convierte en una oportunidad para la proyección de la empresa porque muestra que la demanda de los servicios de la empresa estaría proyectada a cubrir todas las empresas potenciales del sector.

**2.4.2. Estimación de la Demanda.** La población está conformada por 80 empresas en el municipio de San Gil. Según los resultados de la encuesta de la muestra tomada de la población objetivo se puede determinar que las empresas constructoras del municipio de San Gil están dispuestas a contratar los servicios de una empresa especializada en servicios de asesorías integrales en este municipio.

N es el tamaño de la muestra

N= 80 empresas constructoras del municipio

100% porcentaje de disponibilidad de contratar el servicio

$80 \times 100 \% = 80$  empresas constructoras dispuestas a contratar los servicios de la empresa de asesorías integrales.

Cuadro 10. Estimación de la demanda

N tamaño de la muestra	N= 80 empresas constructoras de san gil
porcentaje de potencialidad de contratación de la empresa	100%
Formula	$80 \times 100\% = 100\%$ de probabilidades de contratación

**2.4.3. Proyección de la Demanda.** Para la proyección de la demanda total y efectiva, se utiliza el criterio de crecimiento empresarial mediante la técnica estadística de valor presente a valor futuro, donde se toma como base el índice promedio de crecimiento empresarial del municipio de San Gil que para los próximos 5 años, que de acuerdo a las proyecciones de la secretaria de hacienda del municipio de San Gil es del 5%.

Cuadro 11. Proyección de demanda de empresas en Barrancabermeja

Año	Empresas
2016	80
2017	84
2019	89
2020	93
2021	98

## 2.5 LA OFERTA O COMPETENCIA

En el municipio de San Gil no existe una empresa de esta naturaleza, especializada que preste servicios integrales de asesoría. Estos servicios son prestados por personas naturales y no existe censo alguno que alimente información actual empresarial o por empresas especializadas en áreas precisas como la contable las cuales se relacionan a continuación como referencia de competencia directa:

### ARENAS MARTINEZ ASESORIAS CONTABLES Y FINANCIERAS SAS

Carrera 12 8 67 ap 301 g 1 u 2 ed espinosa san gil Santander

Actividades de contabilidad auditoría financiera y asesoría tributaria

### GESTION EN ASESORIAS EJECUCION DE PLANES Y PROYECTOS LTDA

Carrera 9 10 55 san gil Santander

Actividades de consultoría de gestión

### PROYECTOS ASESORIAS SERVICIOS Y CONSTRUCCIONES S A S

Centro comercial el puente oficina 502 San gil Santander

Construcción de edificios residenciales

### METRORIESGOS Y ASESORIAS S A S

Carrera 5 a 14 60 san gil Santander

Actividades de arquitectura e ingeniería y otras actividades conexas de consultoría técnica

## 2.6 RELACIÓN ENTRE DEMANDA Y OFERTA

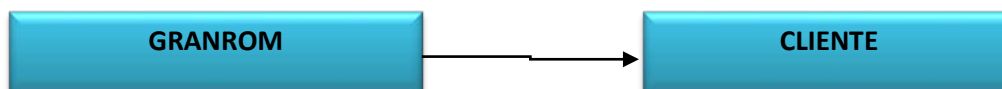
Según el guion del proyecto de factibilidad aquí se debe precisar si se va a atender una demanda insatisfecha o se va a entrar a competir en el mercado. En este caso no existe demanda insatisfecha de asesorías porque estas son prestadas por personas naturales. El objetivo del proyecto es entrar a competir en el mercado dando a conocer sus fortalezas como el de tener concentrado en una sola empresa las asesorías.

## 2.7. CANALES DE COMERCIALIZACIÓN

**2.7.1. Estructura de los canales actuales.** El canal actual para la comercialización de los servicios de asesorías integrales es directo.

**Canal directo.**

Imagen 3. Canal Directo.



## 2.7.2 Ventajas y desventajas del canal directo:

### Prestador del servicio – cliente final.

- Fija precios económicos para obtener un mayor beneficio por la comercialización de los servicios, lo que beneficia al cliente que paga lo justo.
- Facilita el contacto directo entre el prestador del servicio y el cliente con la posibilidad de entablar una relación más directa con el cliente.
- Permite una mejor adaptación a los cambios del mercado o del entorno

### Desventajas:

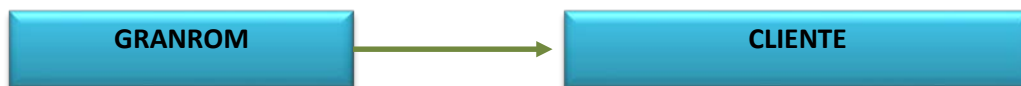
- Se pueden manipular los precios criterio, lo que puede afectar al cliente final.
- No es posible cubrir todas las necesidades de todos los clientes.
- La mala percepción del servicio no permite una reparación inmediata de la relación con el cliente.

## 2.7.3 Selección de los canales de comercialización:

Para este tipo de comercialización de servicios se hará de manera directa.

### Canal de comercialización propuesto

Imagen 4. Canal Directo



## **2.8. PRECIO**

**2.8.1 Análisis de los precios.** Los servicios de asesoría no tienen precios fijos como un producto tangible o alimenticio, estos son de acuerdo al tipo de asesoría y otras variables como tiempo de la asesoría, número de consultores horas contratadas, alcance de la asesoría,. Algunos asesorías para este sector son prestadas por empresas en una sola área o personas profesionales independientes las cuales cobran según muchas variables directamente relacionadas con el tiempo, la cantidad de trabajo ofrecida por el cliente y otros aspectos a determinar en el momento de la contratación.

**2.8.2. Estrategias de fijación de precios:** Los precios serán convenidos con el cliente partiendo de la base que la empresa tiene una organización que garantiza la confiabilidad de la información manejada y el suministro de personal especializado.

## **2.9. PUBLICIDAD Y PROMOCIÓN**

### **2.9.1. Objetivos:**

- Posicionar a GRAMRON en San Gil como empresa asesora para el sector de la construcción.
- Promocionar sus servicios y atributos de los mismos.
- Lograr en las empresas constructoras del municipio de san gil la recordación necesaria para contratación de sus servicios.
- Lograr que la imagen de GRAMRON sea positiva a la percepción del mercado objetivo.
- Destacar lo importante de contratar la empresa para la satisfacción de las necesidades.

### 2.9.2 Logotipo:

Imagen 5. Logo



El logo consiste en la visualización de un complejo urbanístico proyectando líneas futuristas generando armonía en su composición manejando colores azules y grises que son característicos del sector de la construcción.

### 2.9.3 Slogan:

**“Asesoría especializada para mejorar tu empresa”.**

El slogan e la frase que agrupa los atributos para mostrarlos al mercado y hace una promesa de venta, hace referencia al objetivo de la empresa que es el asesorar.

**2.9.4 Análisis de medios.** A continuación se analizan los principales medios publicitarios y de comunicación publicitaria, destacando sus ventajas y desventajas. Es necesario conocer la capacidad de los principales medios publicitarios para lograr el alcance, la frecuencia y el objetivo deseado. Finalmente, se elegirán entre ellos los más convenientes de acuerdo al alcance de los mismos.

- **PRENSA:** Es el medio con mayor alcance, cubrimiento y penetración, permite selectividad, gracias a su distribución nacional, regional o local.

**Ventajas:**

Flexibilidad geográfica.

Bajo costo por millar de impresión.

Bajo costo de producción. Mensaje oportuno, Diferentes precios según día, tamaño y sección.

**Desventajas:**

Corta vida.

Exceso de información.

Mucha competencia.

Calidad del papel y la imagen.

- **REVISTAS:** Es el segundo medio más importante en los impresos.

**Ventajas:**

Alto grado de selectividad (revistas especializadas). Larga vida y permanencia. Se lee más detenidamente. Excelente calidad de producción. Más lectores por cada ejemplar (Generalmente de clase alta).

**Desventajas:**

Medio costoso por ser poco su tiraje.

No garantizan un mínimo de circulación.

No tiene mucha penetración geográfica.

- **RADIO:** Es el medio de comunicación con más penetración.

**Ventajas:**

Llega a todo público por igual, permite gran selectividad (emisoras).

Se puede escuchar y realizar otras actividades.

Bajo costo para el cubrimiento y frecuencia que permite. Permite cubrimiento local o nacional.

**Desventajas:**

No tiene imágenes.

Contiene mucha publicidad.

Mucha competencia.

- **TELEVISIÓN**

**Ventajas:**

Gran impacto visual y auditivo.

Excelente cobertura en todas las clases sociales.

**Desventajas:**

Alto costo de producción y de pauta.

Breve permanencia del mensaje.

- **CINE PUBLICITARIO:** Se dice que es el medio más completo, pues reúne características de otros medios como la televisión, radio, revistas, prensa, vallas, etc. Se analiza este medio dado que con la llegada de la marca METRO

CENCOSUD se desarrolló un centro comercial el cual tiene como anclaje un cine de última generación.

**Ventajas:**

Permite selectividad. Alta recordación del mensaje.

**Desventajas:**

Costos altos. Poca permanencia del mensaje.

- **VALLAS Y PUBLICIDAD EXTERIOR:**

**Ventajas:**

Flexibilidad. Tamaño. Buena permanencia del mensaje.

**Desventajas:**

Corta duración de impacto. No permite textos largos ni detallados.

- **CORREO DIRECTO:** Es un medio muy bueno e impactante.

**Ventajas:**

Versátil pues se acomoda a presupuestos (evita pérdidas y desperdicios).

Garantiza selectividad máxima. Permite variedad de diseños, formas, tamaños, contenidos, etc. Llega fácil al público y es la publicidad más fácil de controlar.

**Desventajas:**

Es necesario manejar bases de datos y esto es algo engorroso y problemático ya que deben estar actualizadas y además a las personas no les gusta que se maneje su información personal deliberadamente.

Costos en impresiones de calidad.

- **MEDIOS IMPRESOS:** Existe una amplia gama de estos, como lo son: Publicaciones informativas al interior de las empresas. Material de comunicación con los proveedores y distribuidores. Manuales de imagen corporativa. Tarjetas de presentación, páginas amarillas, Señalética en las instalaciones. Vehículos. Fachadas. Stand de exposiciones.
- **INTERNET Y MULTIMEDIA:** Las nuevas tecnologías permiten una expansión de estos nuevos medios, que día a día cogen más fuerza, se popularizan y permiten integrar en un solo medio audio, video, imagen, texto, interactividad y posibilidades casi ilimitadas

**2.9.5 Selección de medios.** Luego de analizar las ventajas y limitaciones que ofrece cada medio. Considerando lo anterior se seleccionan los siguientes medios de publicidad y promoción para dar a conocer los servicios de asesoría integral para las empresas constructoras del municipio de San Gil

- **Brochures o portafolio de servicio:** Se tendrán para la promoción visual directa de los servicios ofrecidos por la empresa y serán dirigidos directamente a los propietarios y/o gerentes de las empresas.
- **Radio local** a las empresas objetivo. Se usará radio en frecuencias AM y FM para llegar a cubrir la mayor parte del mercado objetivo con frecuencias diarias con una intensidad de 5 cuñas radiales. Para esto se pautará en las cadenas Caracol Radio y RCN radio que poseen estaciones locales.
- **Página de internet.** Se tendrá una página web corporativa para ir a tono con la comunicación moderna y dirigida y que tendrá como función principal mostrar

toda la capacidad profesional de la empresa desde el Angulo referencial dado que habrá referenciación de los clientes.

**2.9.6 Estrategias publicitarias para el lanzamiento:** Se tiene presupuestada unas estrategias básicas de publicidad para el lanzamiento.

1. Un cóctel de lanzamiento: Presentación de la empresa por medio de portafolio de la empresa a clientes invitados previamente seleccionados.

**2.9.7 Presupuestos de publicidad y promoción:**

**2.9.7.1. De lanzamiento.** A continuación se describe el presupuesto de los medios y estrategias necesarias para la promoción y publicidad de lanzamiento d GRANROM.

Cuadro 12. Presupuesto de lanzamiento

<b>Concepto</b>	<b>Valor Total \$</b>
Alquiler salón	800.000
Alquiler sonido y luces	800.000
Coctel	1.200.000
Pasabocas	600.000
Tarjetas de invitación	200.000
Brochures corporativos	400.000
Protocolo	200.000
<b>Total</b>	<b>4.200.000</b>

Evento Coctel de inauguración Para 160 personas invitadas Del mercado objetivo

**2.9.7.2 De operación.** El valor correspondiente a publicidad para el primer año de operación y sostenimiento, de acuerdo a las estrategias establecida, es de un total de \$1.120.000.

Cuadro 13. Presupuesto de publicidad de sostenimiento

<b>Concepto</b>	<b>Costo \$/mes en pesos</b>	<b>Costo \$/año</b>
Tarjetas de presentación	10.000	120.000
Creación Página de internet	83,333.3333	1.000.000
Promoción por cuñas radiales	333,333.333	4.000.000
<b>Total costos</b>		<b>5.120.000</b>

### 3. ESTUDIO TÉCNICO

En el estudio técnico se describen los distintos factores que determinan las capacidades y el tamaño del proyecto, se desarrollan los procesos que se van a implementar, también en el estudio técnico se determina la localización, en el tamaño del proyecto se tienen en cuenta los aspectos que lo limitan como: el mercado, el talento humano, los aspectos financieros y el alcance tecnológico que determinaran el volumen de servicios a prestar de la empresa de servicios integrales GRANROM

#### 3.1 TAMAÑO DEL PROYECTO

El tamaño del proyecto se define teniendo en cuenta los factores que lo limitan como: el tamaño del mercado, la capacidad financiera, el recurso humano y la tecnología. Todo esto con el fin de determinar el número de servicios que la empresa puede prestar. El tamaño del proyecto está sujeto a factores tales como la capacidad de prestación del servicio, la mano de obra, el mercado, entre otros.

**3.1.1 Descripción del tamaño del proyecto.** La descripción del tamaño del proyecto hace referencia a la cantidad de asesorías contratadas por parte de las empresas y/o mercado objetivo y su proyección de crecimiento durante los próximos cinco años, teniendo en cuenta los recursos técnicos, físicos, humanos, financieros y tecnológicos disponibles. La capacidad del proyecto para la prestación del servicio será el siguiente: Lunes a Viernes en el horario de 8:00 am a 12:00 pm y de 2:00 pm a 6:00 pm, el día sábado se trabajará 8:00 am a 12:00 pm.

**3.1.2 Factores que determinan el tamaño del proyecto.** Seguido se presentan los factores que determinan el tamaño del proyecto como: factor económico o capacidad financiera, disponibilidad del servicio.

**3.1.2.1 El tamaño del proyecto y la demanda.** Teniendo en cuenta los resultados obtenidos del estudio de mercados, se determina que este factor no es una limitante para el desarrollo del proyecto.

**3.1.2.2 El tamaño del proyecto y los suministros, insumos y mano de obra.** Los suministros e insumos para este proyecto son útiles de papelería y la disponibilidad del factor humano para la puesta en marcha de los servicios no es limitante del tamaño del proyecto.

**3.1.2.3 Tamaño del proyecto, la tecnología y equipos.** El proyecto se apoya en el contacto directo con el cliente para lo cual se usan todos los medios disponibles en el momento de comunicación y que no son un factor limitante para el proyecto.

**3.1.2.4 El tamaño del proyecto y la localización.** La localización de la empresa que prestara servicios de asesoría integral no es limitante para el proyecto, se requiere una planta física para el montaje de la oficina.

**3.1.2.5 El tamaño y el financiamiento.** Económicamente se cuenta con recursos propios para el montaje y puesta en marcha de la empresa y así poder responder por el pago de salarios de los empleados, proveedores y gastos de funcionamiento.

### **3.1.3 Capacidad del proyecto:**

**3.1.3.1 Capacidad total diseñada.** En el caso de este proyecto hay que tener en cuenta que este modelo de asesoría no se presta bajo un tiempo definido como si se hace en la producción de un producto tangible, aquí hay que saber que el

diagnóstico inicial de cada caso empresarial arroja un tiempo aproximado para desarrollar la asesoría por eso no es posible deducir cuantas asesorías se podrían hacer en un solo día, más si se podrían trabajar en un día 2 proyectos asignados de 4 horas x asesor. Se aclara que una empresa puede tomar jornadas de asesoría diarias, o semanales o mensuales de acuerdo a lo convenido en la contratación. Proyectándola de acuerdo con los factores que determinan el tamaño del proyecto, se toma el número de asesores y jornada laboral que éstos tengan. El servicio se presta en la modalidad diaria con un tiempo de 8 horas durante 26 días del mes; la empresa laborará con 5 asesores de 8 a 12 m y de 2 a 6 m de lunes a viernes y los sábados de 8 a 12 m. Es de aclarar que, se realizarán los cálculos teniendo en cuenta que cada asesoría se le asignara un tiempo de 4 horas día x asesor.

### **CÁLCULOS: Día laboral 8 horas**

1 asesor x 4 horas por jornada día = 2 jornadas de asesorías

1 asesor x 2 asesorías días x semana = 11 jornadas de asesorías

11 asesorías semanales x 5 asesores= 55 jornadas de asesorías.

55 asesorías semanales x 52 semanas al año = 2.860 jornadas de asesorías contratadas.

**3.1.3.2. Capacidad instalada.** En el caso de este proyecto hay que tener en cuenta que este modelo de asesoría no se presta bajo un tiempo definido como si se hace en la producción de un producto tangible, aquí hay que saber que el diagnóstico inicial de cada caso empresarial arroja un tiempo aproximado para desarrollar la asesoría por eso no es posible deducir cuantas asesorías se podrían hacer en un solo día, más si se podrían trabajar en un día 2 proyectos de 4 horas asignados x asesores. Se aclara que una empresa puede tomar jornadas de asesoría diarias, o semanales o mensuales de acuerdo a lo convenido en la contratación. Proyectándola de acuerdo con los factores que determinan el tamaño del proyecto, se toma el número de asesores y jornada laboral que éstos tengan. El servicio se

presta en la modalidad diaria con un tiempo de 8 horas durante 26 días del mes; la empresa laborará con 5 asesores de 8 a 12 m y de 2 a 6 m de lunes a viernes y los sábados de 8 a 12 m. Es de aclarar que, se realizarán los cálculos teniendo en cuenta que cada asesoría se le asignara un tiempo de 4 horas día x asesor.

### **CÁLCULOS: Día laboral 8 horas**

1 asesor x 4 horas por jornada de asesoría por día = 2 jornadas de asesorías

1 asesor x 2 asesorías días x semana = 11 jornadas de asesorías

11 asesorías semanales x 5 asesores= 55 jornadas de asesorías.

55 asesorías semanales x 52 semanas al año = 2.860 jornadas de asesorías contratadas.

Hay que tener en cuenta que en el caso de las capacidades diseñadas e instaladas serán las mismas, dada la naturaleza del proyecto.

**3.1.3.3. Capacidad utilizada y proyectada.** La capacidad utilizada y proyectada son el número de asesorías que se está en disposición de atender con su respectiva proyección de crecimiento.

Para iniciar el proyecto en la prestación del servicio de asesorías integrales a empresas constructoras del municipio de san Gil se tomará un porcentaje del 50% del número de los servicios descritos en la capacidad instalada igualmente el 50% De acuerdo al posicionamiento del servicio y a los requerimientos legales se espera que la demanda de los servicios de la empresa crezcan, para lo cual se estimará que la nueva empresa crecerá proporcionalmente año a año en un 10%, donde se espera que a partir del segundo año sea el 60%, para el tercer año 70%, para el cuarto año 80% y para el quinto año 90% de la capacidad instalada.

Cuadro 14. Capacidad proyectada

Presentación	Jornadas de asesorías prestadas año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Jornadas de asesorías contratadas	1.430	1.473	1.629	2.288	2.574
%Capacidad instalada	50	60	70	80	90

### 3.2. LOCALIZACIÓN

**3.2.1 Macro localización.** El estudio de localización se orienta a analizar las diferentes variables que determinan el lugar de ubicación final de la empresa, buscando la mejor utilización de los recursos tendientes a la disminución de los costos.

Este proceso se divide en dos fases que corresponden a la macro localización, es decir la localización de una región para la ubicación del proyecto y el micro localización referida la localización de un sitio específico en donde funcionará la empresa.

- **Factores que influyen en la localización del proyecto.** Los factores básicos y comunes que influyen en la localización de este proyecto son:
  - ✓ **Proximidad y disponibilidad del mercado.** El mercado, la localización de los potenciales clientes, es un factor de importancia y de interés decisivo que debe ser considerado de manera especial.
  - ✓ **Proximidad y disponibilidad de insumos de oficina y servicios.** De acuerdo con las características de los servicios que se vayan a prestar, localizar la empresa cerca de los insumos, es una decisión estratégica bien importante. El

estudio y análisis debe tener en cuenta los costos de transporte y las alternativas de suministro de insumos.

- ✓ **Medios y costos de transporte.** para insumos, resulta ser uno de los factores de más trascendencia por el efecto económico que genera, porque están asociados con la disponibilidad y calidad de las vías.
- ✓ **Disponibilidad de empleados.** Tanto para la puesta en marcha como para la ejecución del proyecto, la mano de obra ocupa un lugar importante pues se debe revisar la exigencia de la mano de obra requerida en todos los niveles tanto administrativos como operativos, pues la no disponibilidad de ellos exige, bien su traslado o su formación, lo cual tiene implicaciones de orden económico en el desarrollo del proyecto.
- ✓ **Disponibilidad y calidad de los servicios públicos.** La industria se desarrolla principalmente en aquellas zonas donde se cuenta con suficiente abastecimiento de servicios públicos requeridos, y particularmente los domiciliarios como el acueducto, alcantarillado y las telecomunicaciones, deben responder en términos de calidad y cantidad, por lo que esta revisión debidamente preestablecida va a disminuir los costos de operación, fabricación o inversión.
- ✓ **Estructura impositiva y legal.** Antes de adquirir un predio para localizar el desarrollo de un proyecto, se hace imprescindible revisar toda la normatividad existente en los órdenes nacional, regional o local que pueda afectar el buen curso del proyecto.
- ✓ **Factores de tipo social.** : la forma más fácil de responder a este factor es si hoy estaríamos dispuestos a construir una empresa en una zona de conflicto social, de grandes y marcadas luchas sociales, diferencias irreconciliables entre sus habitantes o vecinos.

- ✓ **Disponibilidad y cercanía de entidades bancarias.** Las entidades financieras deben estar al alcance de las empresas pues estas facilitan las ventas y pagos con su personal y proveedores.
- ✓ **Disponibilidad y cercanía del servicio sanitario, médico y hospitalario.** ningún trabajo en el mundo excluye a sus operadores o administradores de un posible accidente o enfermedad en horas de trabajo y en la medida en que los servicios médicos estén más cerca la respuesta será más rápida.

**La empresa a constituir estará ubicado en el perímetro urbano del municipio de San Gil Santander respondiendo a los anteriores factores que justifican esta localización, además que sus actividades comerciales las va a desarrollar en esta ciudad.**

**3.2.2. Micro localización.** Busca determinar la ubicación más adecuada para el funcionamiento de la empresa, para lo cual se propondrán dos lugares de los cuales se seleccionara el más adecuado de manera que llene las expectativas y cumpla con los requisitos de carácter general para su funcionamiento.

Los dos lugares que llenan las expectativas y cumplen con los requisitos de carácter general para el funcionamiento de la empresa son:

Opción 1. Carrera 9 No. 9-84,

Opción 2. Centro Comercial el Puente.

Para seleccionar el lugar más conveniente se va a recurrir al método cualitativo por puntos. Este método consiste en definir los principales factores determinantes de una localización, para asignarles valores ponderados de peso relativo, de acuerdo con la importancia que se le atribuye. El peso relativo, sobre la base de una suma igual a uno, depende fuertemente del criterio del evaluador.

Al comparar dos o más localizaciones opcionales, se procede a asignar una calificación a cada factor en una localización de acuerdo con una escala predeterminada en este caso de cero a diez. La suma de las calificaciones ponderadas permitirá seleccionar la localización que acumule el mayor puntaje

Cuadro 15. Determinación de la ubicación de la empresa

FACTORES RELEVANTES	Peso Relativo. %	c-cial el puente		Carrera 9 No. 9-84	
		C*	P**	C*	P**
Costo de los insumos	25%	5	1,25	10	2,5
Costo de arriendo del local	20%	7	1,4	7	1,4
Disponibilidad y costo de los servicios públicos	15%	7	1,05	7	1,05
Condiciones de las vías de acceso	10%	5	0,5	8	0,8
Disponibilidad y cercanía del mercado	20%	6	1,2	7	1,4
Disponibilidad medios de transporte y comunicación	10%	8	0,8	9	0,9
<b>TOTAL</b>	<b>100%</b>		<b>6,2</b>		<b>8,05</b>

Analizando los resultados generados utilizados en la metodología de puntos, selección de ponderación de factores y grados, se determina la ubicación de la empresa en el sector de Carrera 9 No. 9-84 de San Gil.

### 3.3. INGENIERÍA DEL PROYECTO

#### 3.3.1 Ficha técnica del bien:

Cuadro 16. Ficha técnica del servicio.

<b>Denominación del servicio</b>	Servicios de asesorías integrales para empresas del sector de la construcción en el municipio de San Gil
<b>Descripción General de los servicios</b>	<p><b>Asesorías contables fiscal y tributarias:</b> Registro de operaciones contables, Revisión de información contable Elaboración de estados financieros, Elaboración de certificados de retención, Diligenciamiento de libros contables, Elaboración de informes contables para super-sociedades, Elaboración de medios magnéticos ante la DIAN, Renovación de cámara de comercio, Preparación de las declaraciones tributarias, Planeación tributaria.</p> <p><b>Asesoría en Gestión Laboral:</b> Afiliaciones al sistema de seguridad social (ARL, EPS, AFP, CCF), Liquidación de la planilla de la seguridad social mensualmente, Liquidación de Nomina según el manejo de la compañía, Trámites antes las entidades de EPS Y ARL en cobros de incapacidades y reporte de accidentes laborales, Adicionalmente se prestará un asesoramiento continuo en los temas que necesite la compañía con relación al ámbito laboral.</p> <p><b>Asesoría Jurídica:</b> Elaboración del reglamento interno de trabajo, Elaboración de contratos de trabajo, Liquidación de sociedades – empresas, Constitución de sociedades – empresas, Elaboración de contratos de arrendamiento comercial de bienes inmuebles.</p> <p><b>Asesoría en Marketing Estratégico:</b> marketing estratégico, Plan de marketing, Mercadeo corporativo</p> <p><b>Outsourcing en ingeniería civil y ambiental:</b> se ofrecen consultorías e ingenierías soluciones a problemas de recursos humanos (outsourcing), en el sector de la ingeniería civil y medio ambiente. se ofrecen servicios de consultoría para planes, proyectos de construcción, estudios de suelos e impactos ambientales y anexos</p>
<b>Modalidades del servicio</b>	Asesoría por producto financiero.
<b>Horario</b>	Horario de la oficina de atención a clientes será de 8 horas diarias así: lunes a viernes de 8 a 12 m y de 2 a 6 pm sábados de 8 am a 12 m.

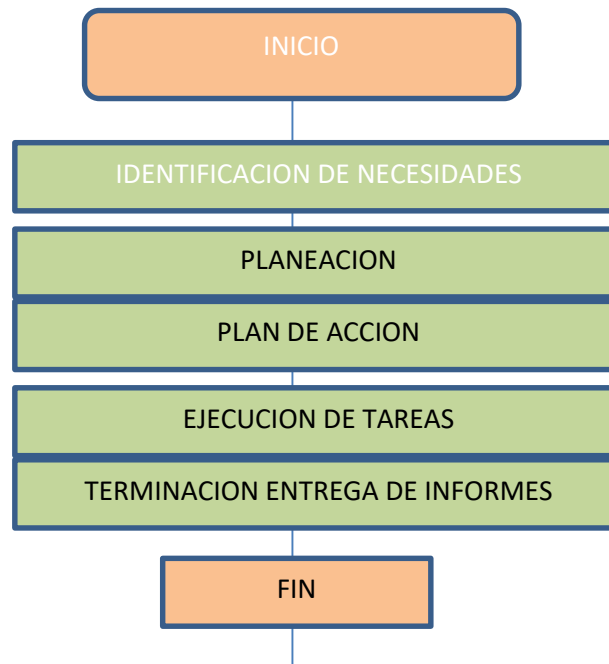
### 3.3.2. Descripción técnica del proceso de servicio de asesoría:

Cuadro 17. Descripción técnica del proceso de asesoría

No.	Responsable	Actividad
1.	repcionista	Recibe al cliente en las oficinas de la empresa para programar el encuentro con el gerente quien es el que direcciona los procesos
2.	Gerente	Recibe al cliente en entrevista para conocer las necesidades del cliente y su empresa y así poder presentar propuesta económica sobre la prestación del servicio y las personas a asignar al proyecto
3	Cliente contratante	Acepta el costo de la asesoría y define cronograma de trabajo para desarrollar la asesoría.
4.	Asesor designado	Inicia la asesoría contratada desarrollando un diagnóstico inicial
5.	Asesor designado	Presenta plan de trabajo a gerencia de la empresa para ser aprobado y poderlo presentar al contratante
6.	Asesor designado	Presenta el plan de acción al contratante define pasos a seguir y tiempos de desarrollo de la asesoría
7.	Cliente contratante	Aprueba el plan de acción presentado por el asesor designado
8.	Asesor designado	Pone en marcha plan de acción y presenta resultados y/o información unas vez termine la asesoría
9.	Gerente de la empresa asesora	Recibe informes, documentos y resultados, da su aprobación para presentar la cuenta de cobro
10.	Cliente contratante	Cancela cuenta de cobro

### 3.3.3. Diagrama de operación, proceso y procedimiento.

Imagen 6. Diagrama de flujo solicitud del servicio.



Nota Aclaratoria. En este tipo de asesorías los tiempos no se pueden estandarizar Porque en estos intervienen varios factores ajenos al proceso como el estado de las empresas contratantes.

**NOTA: El<sup>11</sup> siguiente grafico se modificó según las apreciaciones del equipo evaluador. Para esto se consultó la fuente SENA en la cual tienen diseñado este diagrama de flujo para protocolo de consultoría**

**3.3.4 Control de Calidad.** El control de calidad del servicio prestado de asesoría se tendrá en cuenta todas las apreciaciones y aspectos relacionados directamente

<sup>11</sup> SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE – SENA. Diagrama de flujo para protocolo de consultoría 2016. Disponible en: <https://es.slideshare.net/DannitaG/protrocolo-de-consultoriaSENA>

con los clientes en temas como cumplimiento en la entrega de la información. Cumplimientos en los tiempos establecidos de trabajo dentro del lugar de la asesoría cuando ello corresponda, veracidad u autenticidad de la información y aplicar la Norma ISO 9001-2008 así no se esté certificada, en donde dice ella que las empresas deben contar con unos requisitos documentales que le permitan ofrecerles a sus clientes una mayor credibilidad y confianza según sus necesidades. Para garantizar la calidad de los servicios se propone:

Acciones generales:

- Determinar los criterios y métodos necesarios para asegurarse de que tanto la operación como el control de estos procesos sean eficaces.
- Asegurar la disponibilidad de recursos e información necesarios para apoyar la operación y el seguimiento de estos procesos,
- Realizar el seguimiento, la medición y el análisis de estos procesos
- Implementar las acciones necesarias para alcanzar los resultados planificados y la mejora continua de estos procesos.

Acciones específicas:

- Los servicios serán monitoreados permanentemente
- El cliente evaluará el servicio después de entregado todo el proceso de asesoría.
- La información de cada cliente será confidencial y deberá ser protegida por la empresa

### 3.3.5. Recursos:

#### 3.3.5.1. Recurso Humano:

Cuadro 18. Requerimiento de personal. Personal consultor 5

<b>Cargos</b>	<b>Número de personas</b>
Gerente	1
Secretaria	1
Asesor gestión laboral	1
Asesor jurídico	1
Asesor contable y tributario	1
Asesor de marketing	1
Asesores civil y ambiental	1

Cuadro 19. Requerimiento de Muebles y enseres

<b>Cantidad</b>	<b>Descripción</b>
1	Escritorio tipo gerencial
1	Escritorios auxiliares
5	Módulos de asesor para atención al cliente con archivador
7	Sillas giratorias
6	Sillas sala de juntas
2	Sillas de espera clientes
2	Archivadores
7	Papeleras
1	Mesa de juntas

Cuadro 20. Requerimientos de equipos de oficina

INVERSIÓN	CANTIDAD
Equipo de cómputo	7
Fax Fotocopiadora e impresora	2
Teléfonos	7

### 3.3.5.3 Recurso de materias primas e Insumos:

Cuadro 21. Requerimientos de elementos de oficina

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD ( 1 año )
Tintas	15 recargas de cartuchos de impresion a color
Resmas de papel carta	20
Resmas de papel oficio	20
Perforadora	7
Grapadora	7
Carpetas	250
Bolígrafos	30
Lápices	30
Memorias usb	6 x 2 gb

### 3.3.6 Estudio de Proveedores:

#### Proveedores de equipos de cómputo impresoras y licencias de software

Compuelectronica, Cr 9 9-95 San Gil, Colombia, Cel.: (57) 3153901599. San Gil

## Proveedores de muebles de oficina

Divimuebles, Dirección: Local 1 Crr 32 # 40-36, Bucaramanga, Santander

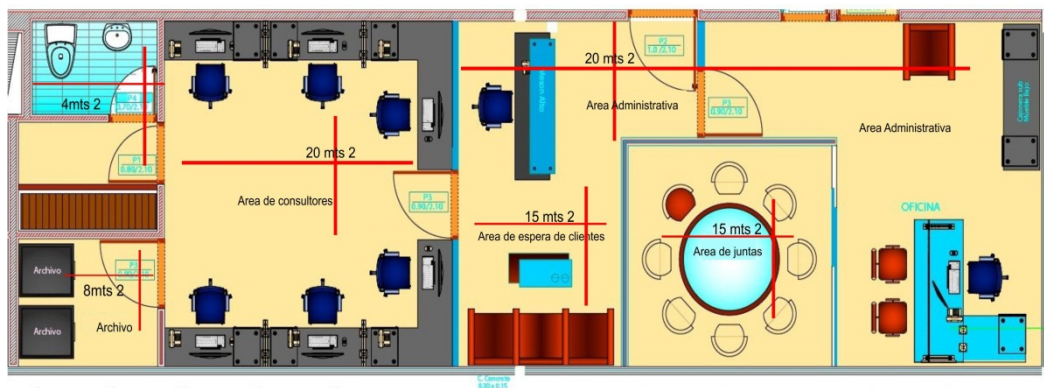
Teléfono: (7) 6325055

### 3.3.7. Distribución:

Cuadro 22. Distribución plano de la oficina de comercialización

Área	Metros <sup>2</sup>
Área administrativa	20 m <sup>2</sup>
Área de asesores	20 m <sup>2</sup>
Área de juntas	15 m <sup>2</sup>
Área de espera clientes	15 m <sup>2</sup>
Área de baños	4 m <sup>2</sup>
Área de archivo	8 ms
Área total en M <sup>2</sup>	82 m <sup>2</sup>

Imagen 7. Plano de oficina



## **4. ESTUDIO ADMINISTRATIVO**

### **4.1. FORMA DE CONSTITUCIÓN**

La empresa con un objeto social principal de prestar servicios de asesorías a las empresas del sector de la construcción del municipio de San Gil. Se define a conveniencia en su forma jurídica para su constitución con empresa S.A.S. Su inscripción se hará en la Cámara de Comercio de Bucaramanga seccional San Gil. Debido a que esta es la entidad que legaliza las actividades comerciales en esta zona del país. Inicialmente tendrá una duración de cinco años y si los socios así lo deciden podrá ser renovada.

#### **Socios:**

Fredy Enrique Calderón Granados

Grace Kelly Romero Ortiz

**Representante legal: Grace Kelly Romero Ortiz**

**Nombre comercial: ASESORIA DE EMPRESAS CONSTRUCTORAS.**

**SIGLA: GRANROM**

**Capital de la sociedad S.A.S.:** Está representado en recursos propios de los socios y a través de un préstamo Bancario de los mismos.

## **4.2. CONSTITUCIÓN DE LA EMPRESA**

**4.2.1. Visión. ASESORIA DE EMPRESAS CONSTRUCTORAS” GRANROM” S.A.S.** Para el 2022 será la mejor empresa especializada en ofrecer servicios de asesoría en el sector de la construcción para las empresas de la ciudad de San Gil, ofreciendo un servicio integral con el mejor talento humano, una organización ágil y confiable y garantizando una excelente relación con las empresas contratantes.

**4.2.2. Misión. La ASESORIA DE EMPRESAS CONSTRUCTORAS” GRANROM” S.A.S.** Liderará iniciativas para generar, desarrollar y ofrecer servicios de asesoría en el sector de la construcción y recursos humanos satisfaciendo necesidades en el municipio de San Gil, manteniendo el liderazgo con precios competitivos y un servicio integral.

### **4.2.3. Objetivos:**

- Ser líderes en la prestación de servicios de asesorías en el sector de la construcción.
- Mantener en toda la organización una cultura del servicio al cliente con altos estándares de calidad.
- Proporcionar un buen clima organizacional que facilite el desarrollo del recurso humano.
- Brindar oportunidades a la comunidad con capacidad laboral de emplearse en las actividades de la empresa.
- Obtener una rentabilidad para la empresa que le permita competir eficientemente.

#### **4.2.4. Políticas:**

**4.2.4.1. Políticas de personal.** Se deberá realizar el siguiente proceso de selección de personal compuesto por las siguientes etapas:

- Perfil, Reclutamiento, Entrevista preliminar, Evaluación de habilidades, Entrevista técnica, Verificación de referencias, Vinculación y debe pasar por un proceso de selección basado en los perfiles definidos para cada cargo.
- Se contratará personal de la región que cumpla con los requisitos del cargo.

#### **4.2.4.2. Políticas de ventas:**

- La contratación de los servicios deberá estar sujeta a la firma del contrato al momento de iniciar cada proceso de asesoría.
- La prestación del servicio se hará en la empresa contratante.
- El pago se realizará con transferencia bancaria

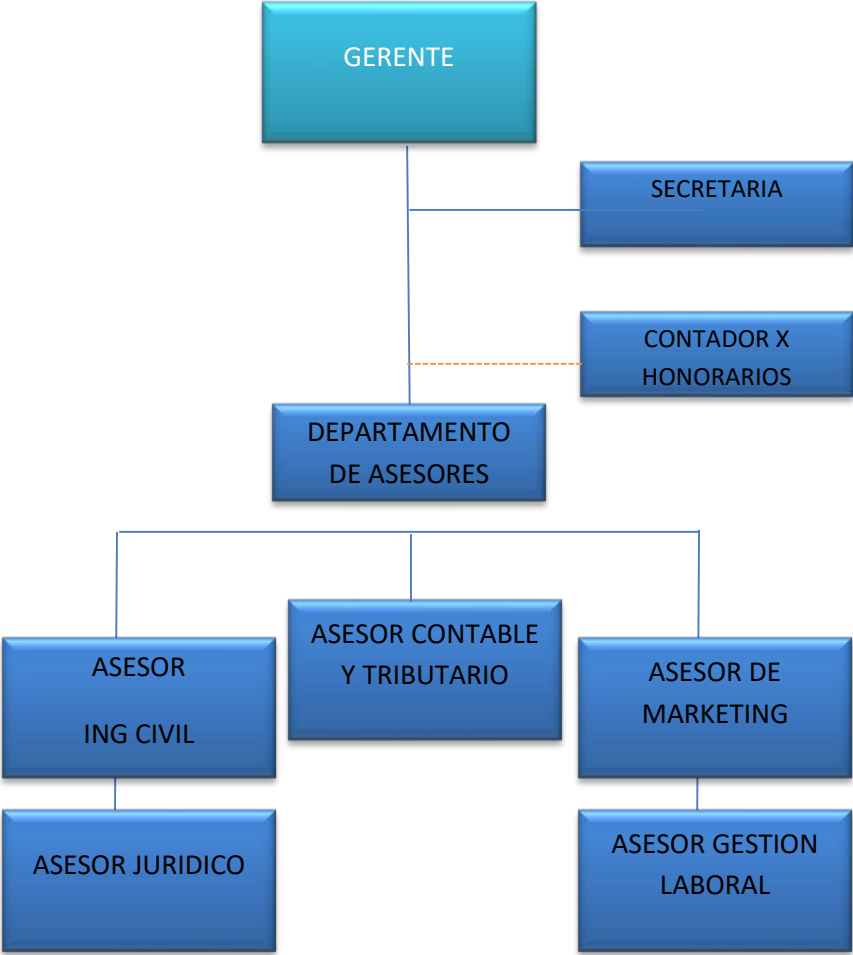
#### **4.2.4.3. Políticas de compras:**

- El tema de compras estará a cargo del gerente y asesor contable.
- Entre ambos estudiarán las propuestas de proveedores, seleccionando la más conveniente para la empresa.
- Los insumos se comprarán a medida que se necesiten sin exagerar en cantidades.
- Los pagos se formalizan con los proveedores a 30 días

### 4.3. ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL


#### 4.3.1. Organigrama GRANROM:

Imagen 8. Organigrama




### 4.3.2 Descripción y perfil de cargos:


Cuadro 23. Perfil del gerente

	
<b>DENOMINACIÓN DE CARGO:</b> Gerente	<b>Área:</b> ADMINISTRATIVA <b>JEFE</b> <b>INMEDIATO:</b> SOCIOS.
<b>SUPERVISA A:</b> Grupo de asesores y Secretaria auxiliar contable.	
<b>OBJETIVO DEL CARGO:</b> Planear, organizar, dirigir, controlar y desarrollar todas las actividades que al respecto sean necesarias, para el buen desarrollo de la empresa.	
<b>FUNCIONES Y RESPONSABILIDADES.</b> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Representar a la empresa jurídicamente.</li> <li>2. Debe planificar las acciones de la empresa teniendo una visión integradora del más alto nivel para llevarla a cabo siendo responsable del logro de los objetivos.</li> <li>3. El gerente debe compartir y brindar la información a sus colaboradores directos e indirectos sabiendo que de no ser así le estaría quitando capacidad de respuesta a su empresa.</li> <li>4. Establecer políticas y procedimientos de compras y ventas.</li> <li>5. Motivar a los trabajadores al logro de los objetivos.</li> <li>6. Evaluar al personal</li> <li>7. Evaluar presupuesto y resultados.</li> <li>8. Autorizar de compra de insumos, bienes, muebles y enseres.</li> <li>9. Responder por los equipos de cómputo y de trabajo de la empresa y velar por el buen uso y mantenimiento de los mismos.</li> </ol>	
<b>REQUISITOS.</b> <b>EXPERIENCIA:</b> 3 años en cargos similares. <b>PERFIL DEL CARGO:</b> <b>Nivel de estudios:</b> Profesional en Gestión empresarial, administración de empresas o áreas afines. <b>Conocimientos</b> en mercadeo y manejo del personal arquitectura e ingeniería civil <b>Formación:</b> Manejo de personal. <b>Habilidades:</b> Liderazgo, buenas relaciones interpersonales, capacidad de dirección de empresa a su mantenimiento y mejoramiento.	


Cuadro 24. Perfil de secretaria contable

	
<b>DENOMINACIÓN DE CARGO:</b> Secretaria	<b>ÁREA:</b> ADMINISTRATIVA <b>JEFE INMEDIATO:</b> Gerente
<b>SUPERVISA A:</b> Ninguno	
<b>OBJETIVO DEL CARGO:</b> Manejar y llevar los registros contables y financieros al día, cumplir fielmente las funciones que le solicite la gerencia	
<b>FUNCIONES Y RESPONSABILIDADES.</b> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Contribuir con eficacia, eficiencia y efectividad en la ejecución de los procesos en que se encuentra comprometida.</li> <li>2. Cumplir las políticas, reglamentos, normas y procedimientos vigentes en la empresa.</li> <li>3. Relacionar y desarrollar los estados financieros y la demás contabilidad de la empresa.</li> <li>4. Organización y archivo de la documentación de la empresa (facturas, recibos, etc.)</li> <li>5. Organización y almacenamiento de información relacionada con producción y ventas del producto en medios informáticos y electrónicos.</li> <li>6. Atender amablemente al cliente e informarlo en lo que desee.</li> <li>7. Entregar la publicidad de la empresa al cliente que lo requiera.</li> <li>8. Manejar con responsabilidad y confiabilidad los recursos económicos que pueda llegar a manejar en la prestación del servicio.</li> <li>9. Cumplir con las demás funciones que le sean asignadas por la gerencia y tengan relación con la naturaleza de su cargo.</li> <li>10. Responsable del manejo de la caja menor de la empresa.</li> <li>11. Liquidar nómina</li> <li>12. Efectuar pagos y cobros</li> </ol>	
<b>REQUISITOS</b> <b>PERFIL DEL CARGO</b> <b>Nivel de estudios:</b> Secretariado, auxiliar contable, Técnico del Sena <b>Formación:</b> secretariado <b>Experiencia:</b> 1 años. <b>Habilidades:</b> Honestidad, lealtad, capacidad de planeación y organización, facilidad de resolución de problemas, buenas relaciones interpersonales, ser proactivo.	


Cuadro 25. Perfil grupo de asesores: asesor contable y tributario

	
<b>DENOMINACIÓN DE CARGO:</b> Asesor contable fiscal y tributario	<b>ÁREA:</b> SERVICIOS <b>JEFE INMEDIATO:</b> Gerente
<b>OBJETIVO DEL CARGO:</b> asesorar y orientar el manejo contable, financiero y tributario de las empresas contratantes a las que se les presta el servicio cumplimiento de los aspectos legales.	
<b>FUNCIONES Y RESPONSABILIDADES.</b> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Asesorar y acompañar la implementación de planes de mejoramiento continuo al interior de las Secciones de Contabilidad, costos, presupuesto, tesorería, cartera, bienes, y las propias de la empresa contratante.</li> <li>2. Apoyar al equipo gerencial de la empresa contratante en la toma de decisiones.</li> <li>3. Revisar y asesorar en la elaboración los registros diarios de las operaciones financieras</li> <li>4. Elaborar y presentar reportes contables requeridos por la empresa contratante.</li> <li>5. Elaborar estados financieros para fines contables, fiscales y financieros.</li> <li>6. Organizar y distribuir las actividades de la auxiliar contable perteneciente a la empresa contable y Supervisar a la auxiliar de contabilidad en la realización de sus funciones</li> <li>7. Asesorar en materia contable, fiscal y financiera</li> <li>8. Fundamentar toma de decisiones basados en el análisis de la información financiera.</li> <li>9. Verificar los documentos contables.</li> <li>10. Verificación del cálculo de impuestos.</li> <li>11. Velar por que la contabilidad se lleve de acuerdo a la legislación colombiana.</li> </ol>	
<b>REQUISITOS.</b> <p><b>PERFIL DEL CARGO</b></p> <p><b>Nivel de estudios:</b> Profesional en contaduría pública</p> <p><b>Experiencia:</b> 2 años.</p> <p><b>Habilidades:</b> Honestidad, lealtad, capacidad de planeación y organización, facilidad de resolución de problemas, buenas relaciones interpersonales, ser proactivo.</p>	


Cuadro 26. Perfil asesor jurídico

	
<b>DENOMINACIÓN DE CARGO:</b> Asesor jurídico	<b>ÁREA:</b> OPERATIVA <b>JEFE INMEDIATO:</b> Gerente
<b>OBJETIVO DEL CARGO:</b> asesorar en las operaciones contables fiscales y tributarias de las empresas contratantes, analizando circunstancias pasadas, presentes y futuras de su cliente,	
<b>FUNCIONES Y RESPONSABILIDADES.</b> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Representar a la Entidad en calidad de apoderado judicial en todos los procesos judiciales y administrativos tales como demandas laborales, querellas, tutelas y demás diligencias que se adelanten ante instituciones públicas o privadas.</li> <li>2. Conocer y resolver de acuerdo a cada caso, las consultas pertinentes emitiendo a la vez los conceptos jurídicos y tomando las acciones correspondientes.</li> <li>3. Recopilar las normas legales vigentes, jurisprudencias, doctrinas y demás documentos necesarios que sean de utilidad a los fines del área jurídica.</li> <li>4. Asesorar a la empresa contratante en los procesos de vinculación y desvinculación de contratos laborales determinando la viabilidad jurídica, así mismo sobre los procesos disciplinarios que se adelanten con los trabajadores.</li> <li>5. Preparar y revisar proyectos de convenios, acuerdos, contratos administrativos, de suministros que se lleguen a celebrar con personas naturales o jurídicas para el cumplimiento de los objetivos legales de a la Empresa.</li> <li>7. Realizar y mantener una relación de todos los contratos vigentes celebrados con la entidad, señalando fecha de inicio, terminación y prorrogas.</li> <li>8. Revisar y aprobar las pólizas de garantía que constituyan los contratistas a favor de la empresa como soporte de los contratos celebrados.</li> </ol>	
<b>REQUISITOS.</b> <b>PERFIL DEL CARGO</b> <b>Nivel de estudios:</b> Abogado titulado Preferiblemente con especialización en ramas del Derecho administrativo, laboral o civil. <b>Experiencia:</b> 2 años. <b>Habilidades:</b> Honestidad, lealtad, capacidad de planeación y organización, facilidad de resolución de problemas, buenas relaciones interpersonales, ser proactivo.	


Cuadro 27. Perfil asesor marketing

	
<b>DENOMINACIÓN DE CARGO:</b> Asesor de marketing	<b>ÁREA:</b> OPERATIVA <b>JEFE INMEDIATO:</b> Gerente
<b>OBJETIVO DEL CARGO:</b> asesorar a las empresas contratantes en la elaboración estratégicas e implementación de los planes de mercadeo	
<b>FUNCIONES Y RESPONSABILIDADES.</b> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. asesorar a las empresas contratantes en la Definición e implementación la estrategia de Direccionamiento y posicionamiento de la empresa.</li> <li>2. asesorar en la implementación de las estrategias de Servicio al Cliente de la empresa contratante</li> <li>3. Realizar conjuntamente con el encargado de Negocios de las constructoras el monitoreo y análisis del mercado, con el fin de identificar nuevas oportunidades de negocio que atiendan las necesidades de clientes.</li> <li>5. Proponer estrategias y actividades que tengan como fin el mejoramiento del servicio al cliente.</li> <li>6. asesorar en la elaboración del Plan Estratégico de Mercadeo/Ventas que este en línea con el Plan Estratégico Corporativo, lo potencie y permita alcanzar las metas y objetivos</li> <li>7. Apoyar la estructuración y recomendación la capacitación requerida para el área comercial de la entidad, para potenciar el cumplimiento de las metas y objetivos previstos.</li> <li>8. Elaborar y desarrollar el plan de eventos en los cuales deba participar la empresa contratante, en el ámbito de los intermediarios financieros y de los beneficiarios de crédito.</li> <li>9. Participar en el análisis de mercado con el lanzamiento de nuevos proyectos de construcción de las empresas contratantes</li> <li>19. asesorar donde se vaya a pautar avisos referentes a publicaciones empresariales.</li> </ol>	
<b>REQUISITOS.</b> <b>PERFIL DEL CARGO</b> <b>Nivel de estudios:</b> Profesional en mercadeo y publicidad <b>Experiencia:</b> 2 años. <b>Habilidades:</b> Honestidad, lealtad, capacidad de planeación y organización, facilidad de resolución de problemas, buenas relaciones interpersonales, ser proactivo.	

Cuadro 28. Perfil ingeniero civil

	
<b>DENOMINACIÓN DE CARGO:</b> Asesor de ingeniero civil	<b>ÁREA:</b> OPERATIVA <b>JEFE INMEDIATO:</b> Gerente
<p><b>OBJETIVO DEL CARGO:</b> asesoría en el desarrollo los proyectos de obras de ingeniería en sus diversas áreas, ya sea estructural, hidráulica, eléctrica, electrónica, etc., analizando e interpretando los planos de los proyectos arquitectónicos, efectuando los cálculos y realizando cómputos métricos y memorias descriptivas, a fin de aportar la información necesaria para el desarrollo físico de la empresa contratante.</p>	
<p><b>FUNCIONES Y RESPONSABILIDADES.</b> Todas las funciones en calidad de asesor</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Analiza y procesa la información contenida en los proyectos arquitectónicos.</li> <li>2. Efectúa cálculos a los proyectos de obras de ingeniería, en el área de estructura, hidráulica, eléctrica, sanitaria, etc., según el área de trabajo asignada.</li> <li>3. Revisa y analiza la información contenida en los planos de ingeniería e informa al líder del proyecto sobre el resultado del análisis.</li> <li>4. Realiza los cómputos métricos de la obra a ejecutarse, para estimar tiempo y costo de construcción.</li> <li>5. Elabora memoria descriptiva indicando las especificaciones de los materiales a emplearse en la obra.</li> <li>6. Brinda asistencia técnica a las empresas contratistas en cuanto a las especificaciones de la obra.</li> <li>7. Interpreta planos de las obras y verifica en el campo la correcta ejecución de las mismas.</li> <li>8. Asiste a reuniones periódicas con el líder de proyectos para estudiar el avance de la obra y buscar soluciones a los problemas detectados.</li> <li>9. Coordina ocasionalmente grupos de trabajo para la ejecución de proyectos asignados.</li> <li>10. Elabora y presenta informes técnicos de las actividades realizadas.</li> <li>11. Cumple con las normas y procedimientos en materia de seguridad integral, establecidos por la organización.</li> </ol>	
<p><b>REQUISITOS.</b></p> <p><b>PERFIL DEL CARGO</b></p> <p><b>Nivel de estudios:</b> Profesional en ingeniería civil</p> <p><b>Experiencia:</b> 2 años.</p> <p><b>Habilidades:</b> Honestidad, lealtad, capacidad de planeación y organización, facilidad de resolución de problemas, buenas relaciones interpersonales, ser proactivo.</p>	

Cuadro 29. Perfil gestoría laboral

	
<b>DENOMINACIÓN DE CARGO:</b> Gestor laboral	<b>ÁREA:</b> OPERATIVA <b>JEFE INMEDIATO:</b> Gerente
<b>OBJETIVO DEL CARGO:</b> asesorar la empresa contratante en el manejo del personal de la empresa gestionando procesos de selección, control y retiro de empleados, y liderar programas de salud ocupacional, afiliaciones a EPS, ARP, AFP, CCF, liquidaciones de nómina, seguridad social y parafiscal, velar por el cumplimiento de las funciones y ejecutar sanciones disciplinarias.	
<b>FUNCIONES Y RESPONSABILIDADES.</b> Todas las funciones en calidad de asesor 1. Asesorar la empresa contratante en lo referente a las Prestaciones: incapacidad temporal, jubilaciones, maternidad, muerte y supervivencia, etc. Contratación, nóminas. 2. Planificación y prevención de riesgos laborales. 3. Inscripción en la Seguridad Social de empresas. Afiliación: altas y bajas. AFP: Administradora de Fondos de Pensiones. CCF: Caja de Compensación Familiar. EPS: Empresa Prestadora de Servicios de Salud, ARP: Administradora de Riesgos Profesionales. 4. asesoría en contingencias y situaciones protegidas. 5. Asesoría en despidos de personal. Tramitación de incapacidades. 6. asesoría en la implementación de procesos de administración del talento humano	
<b>REQUISITOS.</b> <b>PERFIL DEL CARGO</b> <b>Nivel de estudios:</b> Profesional en psicología <b>Experiencia:</b> 2 años. <b>Habilidades:</b> Honestidad, lealtad, capacidad de planeación y organización, facilidad de resolución de problemas, buenas relaciones interpersonales, ser proactivo.	

Cuadro 30. Asignación salarial mensual para el cargo

Cargo	Número de personas	Tipo de contrato	Salario mes \$	Subsidio de transporte
Gerente	1	Término fijo	2.000.000	
Secretaria	1	Término fijo	737.717	83.140
Asesores	5	Término fijo	1.500.000	
contador	1	Honorarios	500.000	

**Nota:** Según las apreciaciones de los evaluadores en la pasada corrección no pidieron quitar el auxilio de transporte manifestando que la ley laboral en Colombia solo exige que este rubro se aplique a quienes devenguen menos de dos salarios mínimos. Se dio al explicación pertinente argumentando que era potestad de nosotros los autores dar ese auxilio de transporte sin embargo nos vimos obligados a quitarlo. Ahora siguiendo las indicaciones e hizo caso quitándoles este rubro a quienes devengaban más de dos salarios mínimos. En esta ocasión nos están pidiendo que los incluyamos el auxilio de transporte como salario integral lo que no se hace dado que:

1. El Salario integral es aquel salario en el que se considera que ya está incluido dentro del valor total del salario, además del trabajo ordinario, las prestaciones, recargos y beneficios tales como el correspondiente al trabajo nocturno, extraordinario, dominical y festivo, el de primas legales, extralegales, las cesantías y sus intereses, subsidios y suministros en especie; y en general, las que se incluyan en dicha estipulación.

Dentro del salario integral, no se considera incluidas ni remuneradas las vacaciones, por lo que un empleado, aun con la figura de salario integral, tiene todo el derecho de disfrutar sus vacaciones plenamente según lo estipulado por el código sustantivo del trabajo.

Ahora, para que se pueda considerar un salario integral, este no puede ser inferior a 10 salarios mínimos legales [\$7.377.170 para el 2017], más un 30% considerado factor prestacional [\$2.213.151 para el 2017], es decir, que un salario para que sea considerado legalmente como salario integral, debe ser de por lo menos 13 salarios mínimos legales, que para el 2016 equivale a \$9.590.321. [Salario mínimo 2017 es de \$737.717].

Como el salario integral debe aportar igualmente parafiscales y sobre Seguridad social, la base para estos, es el 70% del salario integral, entendiéndose este como el 100% más el 30% de factor prestacional, por lo que este se dividirá por 1.3 para determinar la base sobre la cual se aportaran los pagos parafiscales y a seguridad social.

Para ser más precisos, a continuación se transcribe el concepto del Consejo de estado sobre los aportes sobre los salarios considerados integrales:

“El Salario integral no puede ser inferior a diez (10) salarios mínimos legales mensuales, más el factor prestacional, que no puede ser inferior al 30% de dicha cuantía. En consecuencia el salario integral corresponde al 100% de sueldos, más el 30% de factor prestacional de la empresa, lo que arroja un porcentaje de 130%. Esto implica que el porcentaje del factor prestacional pactado no se entiende incorporado en el salario integral igualmente acordado. Así las cosas la proposición matemática que toma el total del salario integral reportado por la empresa como una unidad y lo divide por el 1.3 (100% factor salarial + 30% factor prestacional), permite establecer la base salarial mínima de la cual se partió para llegar al salario integral pactado, o lo que es lo mismo, a la base para liquidar los aportes, ya que el 30% que la norma ordena deducir de los aportes equivale al factor prestacional. Se tiene entonces que si en el ejemplo propuesto por el SENA que cita el recurrente, el salario integral reportado para 1994 es de \$1.383.100, aplicando la proposición matemática a que se ha hecho referencia, este se divide en 1.3. se obtiene la base

salarial mínima de la cual se partió para llegar al salario integral pactado, o sea \$987.000, sobre el cual se aplica el aporte el 2%, resultando por concepto del mismo un valor de \$19.740”.

Cuadro 31. Porcentaje para el cálculo de prestaciones sociales

<b>Prestaciones Sociales</b>	<b>Porcentaje %</b>
Cesantías	8.333%
Interés sobre las cesantías	1%
Vacaciones	4.17%
Primas	8.33%
<b>Total Prestaciones</b>	<b>21.83%</b>

Fuente: COLOMBIA. MINISTERIO DE SALUD Y PROTECCIÓN SOCIAL. Porcentaje para el cálculo de prestaciones sociales. 2017. Disponible en: <https://www.minsalud.gov.co/Paginas/default.aspx>

Cuadro 32. Prestaciones sociales asesores

<b>Concepto</b>	<b>5 asesores</b>
Sueldo mes	7.500.000
Prima 8,33%	624.750
Vacaciones 4,17%	312.750
Cesantías 8,33%	624.750
Intereses cesantías 1%	6.248
Caja de Compensación Familiar 4%	300.000
Salud 8,5%	637.500
Pensión 12%	900.000
Riesgos Profesionales 0,522%	39.150
<b>Total mes</b>	<b>10.945.148</b>
<b>Total año</b>	<b>131.341.770</b>

Cuadro 33. Prestaciones sociales administración

Concepto	Gerente	Secretaria
Prima 8,33%	166.600	61.406
Vacaciones 4,17%	83.400	30.740
Cesantías 8,33%	166.600	61.406
Intereses cesantías 1%	1.666	614
Caja de Compensación Familiar 4%	80.000	29.487
Salud 8,5%	170.000	62.660
Pensión 12%	240.000	88.461
Riesgos profesionales 0,522%	10.440	3.848
<b>Total mes</b>	<b>2.918.706</b>	<b>1.075.793</b>
<b>Total año</b>	<b>35.024.472</b>	<b>12.909.513</b>

Nota: según las apreciaciones del equipo evaluador acerca de los aportes patronales nos permitimos manifestar que lo consignado en el proyecto está enmarcado en la ley colombiana para lo cual decimos que Desde el 26 de abril de 2013 dicen que los exonerados de pagar los aportes parafiscales a favor del Servicio Nacional del Aprendizaje (SENA) y del Instituto Colombiano de Bienestar Familiar (ICBF) son las sociedades, personas jurídicas y asimiladas que sean sujetos pasivos del impuesto sobre la renta para la equidad – CREE, es decir que si estoy obligado a éste nuevo tributo también estaría exonerado de realizar dichos aportes correspondiente a los trabajadores que devengue menos de 10 SMLMV, para el año 2013 menos de \$5.895.000.

Al decir general de los contribuyentes faltó incluir las personas naturales empleadoras siempre y cuando cumplan con tres condiciones: 1. Empleen dos o más trabajadores, 2. La vinculación sea mediante contrato laboral y 3. Cumplan con todas las obligaciones derivadas de la relación laboral; igualmente se omitió aclarar que esa popularizada aseveración corresponde a lo “legislado” por el artículo 8 del

Decreto 0862. Por lo tanto no es de obligatorio que paguemos ese rubro cuando la ley nos exime.

Cuando el Congreso de Colombia expidió la reforma tributaria bajo la ley 1607 de 2012 señaló en su artículo 25 que la exoneración de esos aportes era para las sociedades y personas jurídicas y asimiladas contribuyentes declarantes del impuesto sobre la renta y complementarios, especificando en el parágrafo 2 que las entidades sin ánimo de lucro al no estar sujetas al nuevo tributo seguirán estando obligadas a realizar los mencionados aportes, sin condicionar de manera general a que la exoneración proceda cuando también sea sujeto pasivo del CREE.

No obstante, el Gobierno Nacional en su respectiva reglamentación adicionó esa condición cuando en el citado artículo 8 dispuso “...*las sociedades, y personas jurídicas y asimiladas contribuyentes declarantes del impuesto sobre la renta y complementarios y sujetos pasivos del impuesto sobre la renta para la equidad - CREE, estarán exoneradas del pago de los aportes parafiscales...*”

## 5. ESTUDIO FINANCIERO

El estudio financiero es el análisis de la probabilidad del proyecto; los objetivos de esta etapa son ordenar y sistematizar la información de carácter monetario que proporcionaron los estudios anteriores, elaborar los cuadros analíticos y antecedentes adicionales para la evaluación del proyecto, evaluar los antecedentes para determinar su rentabilidad.

El objeto de este capítulo es realizar un estudio amplio, detallado y suficiente de cada uno de los elementos que conforman la estructura financiera del proyecto como la inversión inicial, los costos de producción, los gastos funcionamiento, los ingresos percibidos, la utilidad del ejercicio, en fin toda información relevante para determinar la viabilidad financiera de la empresa proyecta a un horizonte de 5 años.

### 5.1 INVERSIONES

Para el desarrollo del proyecto GRAMRON se precisa a continuación el monto requerido de inversión total, basada en los diferentes estudios de mercados, técnico, administrativo, base para el análisis financiero de la empresa.

**5.1.1 Inversión fija.** Está compuesta por muebles y enseres y equipo de oficina, que se requiere para su funcionamiento

**5.1.1.1 Terreno.** El presente proyecto no realizará inversión en terrenos en su etapa inicial.

**5.1.1.2 Construcción y adecuación.** Para el presente proyecto se estima un costo por adecuaciones locativas en el local y decoración del mismo por ocho millones

de pesos \$8.000.000. Esta inversión está destinada para instalación de redes informáticas y las divisiones en módulos.

**5.1.1.3. Muebles y enseres.** Se necesita adquirir unos muebles y enseres, representados descritos como: escritorios, sillas, archivador, papeleras y mesa para el computador.

Cuadro 34. Inversión en muebles y enseres.

Cantidad	Descripción	Valor unitario	Valor total (con IVA)
1	Escritorio gerencial	1.000.000	1.000.000
1	escritorio auxiliar	400.000	400.000
5	módulos de asesor	600.000	3.000.000
7	sillas giratorias	120.000	840.000
6	Sillas Sala de juntas	150.000	900.000
1	Mesa de juntas	400.000	400.000
2	Sillas de espera clientes	80.000	160.000
2	archivadores	120.000	240.000
7	Papeleras	25.000	175.000
Total	Total		7.115.000

**5.1.1.4. Equipo de cómputo y de comunicación.** Se requieren equipos de oficina como computadora, Teléfonos e impresora.

Cuadro 35. Equipo de Cómputo y de comunicación

Cantidad	Equipo de oficina	Valor total (con IVA)
7	Equipo de Computo	7.000.000
2	Impresora	800.000
7	Telefonos	600.000
Total		8.400.000

### 5.1.1.6 Total de Inversión fija:

Cuadro 36. Total de inversión fija

Activo	Valor total (Con IVA)
Muebles y enseres	7.115.000
Equipo de computo	8.400.000
<b>Total inversión fija</b>	<b>15.515.000</b>

### 5.1.2. Inversión diferida:

Cuadro 37. Inversión diferida.

ÍTEM	Valor total (\$)
Publicidad de lanzamiento	4.200.000
Gastos de constitución de empresa (notaria, Cámara de comercio, gestiones de arrendamiento local.	2.000.000
gastos de puesta en marcha	2.000.000
Adecuaciones	8.000.000
<b>Total Inversión Diferida</b>	<b>16.200.000</b>

**5.1.3. Inversión de capital de trabajo.** Son aquellos recursos que requiere la empresa para poder operar. En este sentido el capital de trabajo es lo que comúnmente conocemos activo corriente. (Efectivo, inversiones a corto plazo, cartera e inventarios).

La empresa para poder operar, requiere de recursos para cubrir necesidades de insumos, personal de servicios, reposición de activos fijos, etc. Estos recursos deben estar disponibles a corto plazo para cubrir las necesidades de la empresa a tiempo.

**5.1.3.1. Costos de prestación del servicio.** Hacen parte de los costos de prestación del servicio, la mano de obra directa y los CIF.

**Mano de obra directa.** Inicialmente la empresa calcula iniciar labores de la capacidad instalada lo que equivale contratar 5 asesores con un salario base, con todas las garantías de la ley laboral. Se toma por un millón de pesos teniendo como referencia salarios de cargos similares.

Cuadro 38. Costo de personal directo:

<b>Concepto</b>	<b>5 asesores</b>
Sueldo mes	7.500.000
Prima 8,33%	624.750
Vacaciones 4,17%	312.750
Cesantías 8,33%	624.750
Intereses cesantías 1%	6.248
Caja de Compensación Familiar 4%	300.000
Salud 8,5%	637.500
Pensión 12%	900.000
Riesgos Profesionales 0,522%	39.150
<b>Total mes</b>	<b>10.945.148</b>
<b>Total año</b>	<b>131.341.770</b>

**Costos indirectos de prestación del servicio.** Hacen parte de los costos indirectos de la prestación del servicio, (CIFs), los insumos, y arriendo.

Cuadro 39. Insumos

Concepto	uso x mes	Valor por ud \$	Valor total \$/mes	Valor total \$/año
Resmas de papel carta	1	8.000	8.000	96.000
Resmas de papel oficio	1	8.500	8.500	102.000
Carpetas	40	500	20.000	240.000
tintas Carga mes	1	25.000	25.000	300.000
lapiceros caja x 25	0,1	20.000	2.000	24.000
memorias usb x 8gb	7	20.000	140.000	140.000
perforadora	7	20.000	140.000	140.000
grapadora	7	20.000	140.000	140.000
caja de cd x 100	2	50.000	100.000	100.000
Total			61.500	738.000

- **Total CIS.** (costos indirectos de la prestación del servicio). En resumen y de acuerdo con los cálculos anteriores se presenta el valor de los CIS, correspondiente a mano de obra indirecta, insumos, depreciaciones, mantenimiento y otros CIS, (Seguros y la provisión de arriendo).

Cuadro 40. Total costos indirectos de prestación del servicio.

Concepto	Costo \$/Mes	Costo \$/año
Insumos	61.500	738.000
Arriendo	1.000.000	12.000.000
Total	1.061.500	12.738.000

**Total costos de prestación del servicio.** Total costos del servicio. Se presenta a continuación el resumen de los costos de la prestación del servicio para el mes y año que incurrirá GRANROM

Cuadro 41. Total costos de prestación del servicio

Concepto	Año 1	Costo mes
Mano de obra directa	131.341.770	10.945.148
CIFS	12.738.000	1.061.500
Total	144.079.770	12.006.648

**5.1.3.2. Gastos de administración y ventas.** Se consideran como gastos de administración y ventas, los correspondientes a nómina administrativa, la depreciación de muebles y enseres y equipo de oficina, amortización de diferidos y los gastos generales.

**Nómina administrativa.** Se calcula los gastos que incurrirá la empresa en la nómina correspondiente al gerente, y secretaria, con su respectiva carga prestacional para el mes y año.

Cuadro 42. Nómina administrativa

Concepto	Gerente	Secretaria
Sueldo mes	2.000.000	737.171
Prima 8,33%	166.600	61.406
Vacaciones 4,17%	83.400	30.740
Cesantías 8,33%	166.600	61.406
Intereses cesantías 1%	1.666	614
Caja de Compensación Familiar 4%	80.000	29.487
Salud 8,5%	170.000	62.660
Pensión 12%	240.000	88.461
Riesgos profesionales 0,522%	10.440	3.848
<b>Total mes</b>	<b>2.918.706</b>	<b>1.075.793</b>
<b>Total año</b>	<b>35.024.472</b>	<b>12.909.513</b>

**Depreciación administrativa:** Se incluye la depreciación de muebles y enseres y equipo de oficina requeridos para el área administrativa.

Cuadro 43. Depreciación de muebles y enseres y equipo de oficina:

Activo	Valor del activo	Años depreciables	Depreciación año	Depreciación mes	Valor de salvamento
Muebles y enseres	7.115.000	10	711.500	59.292	3.557.500
Equipo de oficina	8.400.000	5	1.680.000	140.000	-
<b>Total</b>	<b>15.515.000</b>		<b>2.391.500</b>	<b>199.292</b>	3.557.500

**Nota:** la observación puesta por uno de los evaluadores denota el desconocimiento de el en los temas financieros lo cual hace que su apreciación sea imprecisa. El evaluador coloco al pie de la letra la siguiente observación:

Y aunque es normal que un activo una vez depreciado completamente tenga un valor, financieramente no es lo más conveniente tener en los activos un activo que ya ha cumplido con su vida útil. No depreciar un activo completamente, significa que

se deja de llevar al gasto ese valor, y esto representa una mayor utilidad, que a su vez representa un mayor impuesto de renta, y que significa también tener que distribuir más utilidades, despojando con esto a la empresa de un importante capital de trabajo que puede resultar necesario para el crecimiento o mantenimiento de la empresa. Una cosa es un saldo sin depreciar por haber cumplido solo cinco años de los diez proyectados y otra es un valor de salvamento.

Cuidado con estos conceptos porque se supone que ustedes son una nueva empresa de asesorías.

El evaluador copio tal cual como esta en la página de internet lo cual nos parece delicado que él tenga que recurrir a citar observaciones copiadas de internet como propias mostrando desconocimiento del tema evaluado y a lo cual nosotros manifestamos nuestra inconformidad. La página se cita a continuación.<sup>12</sup>

Cabe decir que el salvamento tiene muchas connotaciones según la visión de la empresa.

### **Amortización de diferidos.**

Cuadro 44. Amortización de diferidos

<b>Activo</b>	<b>Valor del activo</b>	<b>Años Amortizables</b>	<b>Amortización \$ año</b>	<b>Valor \$mes</b>
Diferidos	16.200.000	5	3.240.000	270.000
<b>TOTAL</b>	16.200.000		3.240.000	270.000

<sup>12</sup> GERENCIE.COM. Finalidad de la cuota de salvamento en la depreciación de activos. 13 de junio de 2010. Disponible en: <https://www.gerencie.com/finalidad-de-la-cuota-de-salvamento-en-la-depreciacion-de-activos.html>

**Gastos generales:** Se incluyen los demás gastos generales, correspondientes a honorarios del contador, publicidad, mantenimiento, seguros, arriendo (30%), servicios públicos y demás, para la prestación de un mejor servicio

Cuadro 45. Mantenimiento administrativo

Activo	Valor del activo	Proporción %	Valor año \$	Valor mes \$
Muebles y enseres	7.115.000	0,05	355.750	29.646
Equipo de oficina	8.400.000	0,05	420.000	35.000
<b>TOTAL</b>	<b>15.515.000</b>		<b>775.750</b>	<b>64.646</b>

Cuadro 46. Seguros administrativos.

Activo	Valor del activo	Proporción %	Valor año \$	Valor mes \$
Muebles y enseres	7.115.000	0,01	71.150	5.929
Equipo de oficina	8.400.000	0,01	84.000	7.000
<b>TOTAL</b>	<b>15.515.000</b>		<b>155.150</b>	<b>12.929</b>

Cuadro 47. Gastos generales

Concepto	Valor mes \$	Valor \$/año
Honorarios contador	500.000	6.000.000
Publicidad	650.000	7.800.000
Arriendo (30%)	300.000	3.600.000
Mantenimiento	64.646	775.750
Seguros	12.929	155.150
Servicios públicos	300.000	3.600.000
Papelería	80.000	960.000
Aseo y cafetería	50.000	600.000
Total	1.957.575	23.490.900

Cuadro 48. Gastos de administración y ventas.

Concepto	Valor año 1	Valor año 2	Valor año 3	Valor año 4	Valor año 5
Nómina	47.933.985	47.933.985	47.933.985	47.933.985	47.933.985
Depreciación administrativa	2.391.500	2.391.500	2.391.500	2.391.500	2.391.500
Amortización de administración	3.240.000	3.240.000	3.240.000	3.240.000	3.240.000
Gastos generales	23.490.900	23.490.900	23.490.900	23.490.900	23.490.900
Total	77.056.385	77.056.385	77.056.385	77.056.385	77.056.385

**5.1.3.3. Gastos Financieros.** Para el presente proyecto se tiene en cuenta unos gastos financieros representados en los intereses causados por un crédito por \$34.192.042 a un plazo de 5 años.

Cuadro 49. Gastos financieros

Concepto	Valor \$
Intereses primer mes	504.000
Intereses segundo mes	495.600
Total	999.600

**5.1.3.4. Total Capital de Trabajo.** La inversión adicional líquida que debe aportarse para que la empresa empiece a funcionar con la producción de lencería para baño y cocina (para un mes de operaciones), fue determinada de acuerdo a lo siguiente

Cuadro 50. Capital de trabajo

Descripción	Valor \$ 2 meses
Costos de prestación del servicio	20.876.300
Gastos de administración y ventas	11.299.282
Gastos financieros	999.600
Total	33.175.182

**5.1.4. Inversión total.** En este numeral se tienen en cuenta la inversión fija, inversión diferida y el capital de trabajo.

Cuadro 51. Inversión Total.

Descripción	Valor \$
Inversión fija	15.515.000
Inversión diferida	16.200.000
Capital de trabajo	33.175.182
Total	64.890.182

**5.1.5. Fuentes de financiación.** La puesta en marcha de la empresa tendrá dos fuentes principales de financiación, recursos propios de los socios y un crédito bancario de los siguientes rubros correspondientes

Cuadro 52. Fuentes de financiación

Recursos	Valor \$	%
Recursos crédito	30.000.000	46
Recursos propios	34.890.182	54
Total	64.890.182	100

Se optó tomar como base de evaluación un crédito, el cual consta de las siguientes condiciones:

Monto total solicitado. \$30.000.000,

Plazo. 60 meses 5 años,

Tasa mensual: 1.68%

Cuadro 53. Amortización del crédito

PERIODO	INVERSION	INTERESES	AMORTIZACION	CUOTA	SALDO
0	30.000.000				30.000.000
1		504.000	500.000	1.004.000	29.500.000
2		495.600	500.000	995.600	29.000.000
3		487.200	500.000	987.200	28.500.000
4		478.800	500.000	978.800	28.000.000
5		470.400	500.000	970.400	27.500.000
6		462.000	500.000	962.000	27.000.000
7		453.600	500.000	953.600	26.500.000
8		445.200	500.000	945.200	26.000.000
9		436.800	500.000	936.800	25.500.000
10		428.400	500.000	928.400	25.000.000
11		420.000	500.000	920.000	24.500.000
12		411.600	500.000	911.600	24.000.000
Subtotal		5.493.600	6.000.000	11.493.600	24.000.000
13		403.200	500.000	903.200	23.500.000
14		394.800	500.000	894.800	23.000.000
15		386.400	500.000	886.400	22.500.000
16		378.000	500.000	878.000	22.000.000
17		369.600	500.000	869.600	21.500.000
18		361.200	500.000	861.200	21.000.000
19		352.800	500.000	852.800	20.500.000
20		344.400	500.000	844.400	20.000.000
21		336.000	500.000	836.000	19.500.000
22		327.600	500.000	827.600	19.000.000

PERIODO	INVERSION	INTERESES	AMORTIZACION	CUOTA	SALDO
23		319.200	500.000	819.200	18.500.000
24		310.800	500.000	810.800	18.000.000
Subtotal		4.284.000	6.000.000	10.284.000	18.000.000
25		302.400	500.000	802.400	17.500.000
26		294.000	500.000	794.000	17.000.000
27		285.600	500.000	785.600	16.500.000
28		277.200	500.000	777.200	16.000.000
29		268.800	500.000	768.800	15.500.000
30		260.400	500.000	760.400	15.000.000
31		252.000	500.000	752.000	14.500.000
32		243.600	500.000	743.600	14.000.000
33		235.200	500.000	735.200	13.500.000
34		226.800	500.000	726.800	13.000.000
35		218.400	500.000	718.400	12.500.000
36		210.000	500.000	710.000	12.000.000
Subtotal		3.074.400	6.000.000	9.074.400	12.000.000
37		201.600	500.000	701.600	11.500.000
38		193.200	500.000	693.200	11.000.000
39		184.800	500.000	684.800	10.500.000
40		176.400	500.000	676.400	10.000.000
41		168.000	500.000	668.000	9.500.000
42		159.600	500.000	659.600	9.000.000
43		151.200	500.000	651.200	8.500.000
44		142.800	500.000	642.800	8.000.000
45		134.400	500.000	634.400	7.500.000
46		126.000	500.000	626.000	7.000.000
47		117.600	500.000	617.600	6.500.000
48		109.200	500.000	609.200	6.000.000
Subtotal		1.864.800	6.000.000	7.864.800	6.000.000
49		100.800	500.000	600.800	5.500.000
50		92.400	500.000	592.400	5.000.000
51		84.000	500.000	584.000	4.500.000
52		75.600	500.000	575.600	4.000.000
53		67.200	500.000	567.200	3.500.000

PERIODO	INVERSION	INTERESES	AMORTIZACION	CUOTA	SALDO
54		58.800	500.000	558.800	3.000.000
55		50.400	500.000	550.400	2.500.000
56		42.000	500.000	542.000	2.000.000
57		33.600	500.000	533.600	1.500.000
58		25.200	500.000	525.200	1.000.000
59		16.800	500.000	516.800	500.000
60		8.400	500.000	508.400	-
Subtotal		655.200	6.000.000	6.655.200	
Total		15.372.000	30.000.000	45.372.000	

## 5.2. COSTOS

**5.2.1. Costos fijos.** Son aquellos costos y gastos que se deberán aprovisionar y cancelar, préstese el servicio o no y que no sufren variación en el tiempo

Cuadro 54. Costos fijos.

Costos y gastos fijos	Valor total \$/año
Nomina administrativa	47.933.985
Honorarios	6.000.000
Publicidad	7.800.000
Arriendo	12.000.000
Papeleria	960.000
Aseo y cafeteria	600.000
Depreciación	2.391.500
Mantenimiento	775.750
Amortizacion de diferidos	3.240.000
Seguros	155.150
Gastos financieros (Intereses)	5.493.600
Total costos y gastos fijos	87.349.985

**5.2.2. Costos variables.** Como su nombre lo indica, el costo variable hace referencia a los costos de prestación del servicio que varían dependiendo del nivel del mismo. Todo aquel costo que aumenta o disminuye según aumente o disminuya la prestación del servicio, se conoce como costo variable.

Cuadro 55. Costos variables.

<b>Costos y gastos variables</b>	<b>Valor total \$/año</b>
Mano de obra directa	131.341.770
Insumos	738.000
Servicios públicos	3.600.000
<b>Total costos y gastos variables</b>	<b>135.679.770</b>

**5.2.3. Costos totales unitarios.** De acuerdo con la estructura de costos y gastos se presenta el costo de la afiliación para las empresas con las especificaciones descritas en el estudio técnico. Tomando como base el primer año.

Cuadro 56. Costos totales unitarios.

	<b>Valor total \$/año</b>
Total costos y gastos	
Costos y gastos fijos	87.349.985
Costos y gastos variables	135.679.770
Total costos y gastos	223.029.755
jornadas de asesorías a atender	1.430
<b>Costo por jornada de asesoría</b>	<b>155.964,86</b>
Precio de venta por jornada de asesoria	222.807

### **5.3 PRECIO DE VENTA.**

El precio de cada jornada de asesoría fue definido teniendo, el costo de prestación del servicio y la ganancia o rentabilidad esperada. Tomando como base los costos

y gastos que incurrirá la empresa, se fija como política la estrategia de precios que se obtendrá un 30% de ganancias del costo unitario acorde a la siguiente fórmula matemática.

$$\text{Precio de venta} = \text{Costo} \times \text{contrato} / 0,70 = \$222.807$$

#### 5.4. PRESUPUESTO DE INGRESOS Y EGRESOS

**5.4.1. Egresos Proyectados.** Para el presente proyecto, se presentan los egresos a 5 años, correspondientes a costos de prestación del servicio, los gastos administrativos y de ventas y los gastos financieros. Debe tenerse en cuenta que se trabajó con pesos constantes, es decir, que solo se tiene variación en el tiempo aquellas cuentas de costos y gastos que tengan incidencia con el servicio, es decir, que a medida que aumente o disminuya estos sufre una alteración.

Cuadro 57. Proyección de costos del servicio a 5 años.

Concepto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Materias primas	0	-	-	-	-
Mano de obra directa	131.341.770	157.610.124	184.403.845	210.220.383	237.549.033
Costos de prestación del servicio	12.738.000	15.285.600	17.884.152	20.387.933	23.038.365
Total	144.079.770	172.895.724	202.287.997	230.608.317	260.587.398

Cuadro 58. Proyección de gastos de administración y ventas a 5 años

Concepto	Valor año 1	Valor año 2	Valor año 3	Valor año 4	Valor año 5
Nómina	47.933.985	47.933.985	47.933.985	47.933.985	47.933.985
Depreciación administrativa	2.391.500	2.391.500	2.391.500	2.391.500	2.391.500
Amortización de administración	3.240.000	3.240.000	3.240.000	3.240.000	3.240.000
Gastos generales	23.490.900	23.490.900	23.490.900	23.490.900	23.490.900
Total	77.056.385	77.056.385	77.056.385	77.056.385	77.056.385

Cuadro 59. Proyección de gastos financieros a 5 años

Concepto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Intereses	5.493.600	4.284.000	3.074.400	1.864.800	655.200
Total	5.493.600	4.284.000	3.074.400	1.864.800	655.200

**5.4.2. Ingresos Proyectados.** Igualmente los ingresos se proyectan a 5 años, tomando como base la capacidad utilizada y proyectada, manteniéndose el precio de venta igual para todos los periodos de vida útil de evaluación, ya que se trabajó a pesos constantes.

Cuadro 60. Proyección de ingresos a 5 años

Presentación	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
jornadas de asesoría contratadas	1.430	1.473	1.629	2.288	2.574
Precio de venta	222.807	222.807	222.807	222.807	222.807
Ingresos totales	318.613.935	328.194.634	362.952.518	509.782.296	573.505.083

## 5.5. ESTADOS FINANCIEROS PROYECTADOS A 5 AÑOS

De acuerdo con la estructura de costos, gastos e ingresos, se presentan los estados de resultados básicos proyectados a 5 años, el cual se calcularon a pesos constantes, solo se evidencia incrementos en aquellos costos directos que tienen incidencia con los crecimientos estimados en la capacidad utilizada y proyectada, estos son: el estado de ganancias y pérdidas, el flujo de caja y el balance general

**5.5.1 Estado de resultado proyectado a 5 años.** El estado de resultados o de ganancias y pérdidas, se calcula tomando como base las proyecciones de los respectivos costos y gastos e ingresos en la prestación del servicio. El estado de ganancias y pérdidas, se determina con financiamiento del 45%.

Cuadro 61. Estado de resultado proyectado a 5 años

<b>Concepto</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
<b>Ingresos</b>					
Ingresos por ventas	318.613.935	328.194.634	362.952.518	509.782.296	573.505.083
<b>Tota Ingresos</b>	<b>318.613.935</b>	<b>328.194.634</b>	<b>362.952.518</b>	<b>509.782.296</b>	<b>573.505.083</b>
Costos de producción	144.079.770	172.895.724	202.287.997	230.608.317	260.587.398
<b>Utilidad Marginal</b>	<b>174.534.165</b>	<b>155.298.910</b>	<b>160.664.521</b>	<b>279.173.979</b>	<b>312.917.685</b>
Gastos de administración y ventas	77.056.385	77.056.385	77.056.385	77.056.385	77.056.385
Gastos Financieros	5.493.600	4.284.000	3.074.400	1.864.800	655.200
<b>Utilidad antes de Imp.</b>	<b>91.984.181</b>	<b>73.958.525</b>	<b>80.533.736</b>	<b>200.252.795</b>	<b>235.206.101</b>

<b>Concepto</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
<b>Ingresos</b>					
Impuestos 33%	30.354.780	24.406.313	26.576.133	66.083.422	77.618.013
<b>Utilidad Neta</b>	<b>61.629.401</b>	<b>49.552.212</b>	<b>53.957.603</b>	<b>134.169.373</b>	<b>157.588.087</b>
Reserva legal 10%	6.162.940	4.955.221	5.395.760	13.416.937	15.758.809
<b>Utilidad por distribuir</b>	<b>55.466.461</b>	<b>44.596.991</b>	<b>48.561.843</b>	<b>120.752.435</b>	<b>141.829.279</b>

**5.4.2 Flujo de Caja Proyectado.** Para la estructura de flujo de caja, se obtienen de las diferentes proyecciones de los costos de producción, gastos de administración y ventas y de los gastos financieros, estimados en cada uno de los ítems de la estructura desarrollada en puntos anteriores. El flujo de caja constituye una de los resultados más importantes base para evaluación del proyecto a través de los flujos netos de cada periodo de vida útil del proyecto. Para la maquinaria y equipos y activos que tiene una vida útil de 10 años se deprecia a 10 años y com

Cuadro 62. Flujo de Caja Proyectado.

<b>Concepto</b>	<b>Año 0</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
<b>Entradas</b>						
<b>Efectivo</b>						
Ingresos por ventas	-	318.613.935	328.194.634	362.952.518	509.782.296	573.505.083
Aporte de socios	34.890.182					
Crédito	30.000.000					
<b>Total de Entradas</b>	<b>64.890.182</b>	<b>318.613.935</b>	<b>328.194.634</b>	<b>362.952.518</b>	<b>509.782.296</b>	<b>573.505.083</b>
<b>Salidas</b>						
Maquinaria y equipos	-					
Muebles y enseres	7.115.000					

Concepto	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Equipo de oficina	8.400.000					
Herramientas	-					
Total inversión fija	15.515.000					
Inversión Diferida	16.200.000					
Costos de producción		144.079.770	172.895.724	202.287.997	230.608.317	260.587.398
Gastos de administración		77.056.385	77.056.385	77.056.385	77.056.385	77.056.385
Gastos Financieros		5.493.600	4.284.000	3.074.400	1.864.800	655.200
Impuesto renta		30.354.780	24.406.313	26.576.133	66.083.422	77.618.013
Reserva legal		6.162.940	4.955.221	5.395.760	13.416.937	15.758.809
<b>Total salidas</b>	<b>31.715.000</b>	<b>263.147.474</b>	<b>283.597.643</b>	<b>314.390.675</b>	<b>389.029.861</b>	<b>431.675.804</b>
<b>Saldo (Entradas - salidas)</b>	<b>33.175.182</b>	<b>55.466.461</b>	<b>44.596.991</b>	<b>48.561.843</b>	<b>120.752.435</b>	<b>141.829.279</b>
Más depreciación		2.391.500	2.391.500	2.391.500	2.391.500	2.391.500
Más Amortización diferidos administrativo		3.240.000	3.240.000	3.240.000	3.240.000	3.240.000
Más Reserva legal		6.162.940	4.955.221	5.395.760	13.416.937	15.758.809
Menos pago a Principal		6.000.000	6.000.000	6.000.000	6.000.000	6.000.000
<b>Total saldo neto</b>	<b>33.175.182</b>	<b>61.260.901</b>	<b>49.183.712</b>	<b>53.589.103</b>	<b>133.800.873</b>	<b>157.219.587</b>
<b>Recuperación de inversión</b>						34.890.182
<b>Inversión residual de activos</b>						3.557.500
<b>Total flujo neto</b>		<b>61.260.901</b>	<b>49.183.712</b>	<b>53.589.103</b>	<b>133.800.873</b>	<b>195.667.269</b>
<b>Saldo Inicial</b>		<b>33.175.182</b>	<b>94.436.083</b>	<b>143.619.795</b>	<b>197.208.898</b>	<b>331.009.770</b>
<b>Saldo Final</b>	<b>33.175.182</b>	<b>94.436.083</b>	<b>143.619.795</b>	<b>197.208.898</b>	<b>331.009.770</b>	<b>488.229.358</b>

**5.4.3 Balance General a 5 años.** Se presenta el balance general inicial y proyectado a 5 años del proyecto, conforme a los resultados obtenidos en la estructura de costos y gastos e ingreso estimados para la prestación del servicio. Se observa positivo el ejercicio descrito en el balance cumpliendo con las proyecciones del proyecto. Sin embargo cabe decir que al ser una empresa de servicios con una demanda potencial se puede considerar en un marco normal.

Cuadro 63. Balance General a 5 años

Concepto	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
<b>ACTIVOS</b>						
<b>Activo corriente</b>						
Caja y Bancos	33.175.182	94.436.083	143.619.795	197.208.898	331.009.770	488.229.358
<b>Total activo corriente</b>	33.175.182	94.436.083	143.619.795	197.208.898	331.009.770	488.229.358
<b>ACTIVO FIJO</b>						
Maquinaria y equipos	-	-	-	-	-	-
Muebles y enseres	7.115.000	7.115.000	7.115.000	7.115.000	7.115.000	7.115.000
Equipo de oficina	8.400.000	8.400.000	8.400.000	8.400.000	8.400.000	8.400.000
Herramientas	-	-	-	-	-	-
Total inversión fija	15.515.000	15.515.000	15.515.000	15.515.000	15.515.000	15.515.000
Menos Dep. Acumulada.		2.391.500	4.783.000	7.174.500	9.566.000	11.957.500
<b>Total activo fijo</b>	<b>15.515.000</b>	<b>13.123.500</b>	<b>10.732.000</b>	<b>8.340.500</b>	<b>5.949.000</b>	<b>3.557.500</b>
Diferidos	16.200.000	16.200.000	16.200.000	16.200.000	16.200.000	16.200.000
Menos Amortización dife. Acumu.		3.240.000	6.480.000	9.720.000	12.960.000	16.200.000
Total Activos diferidos	<b>16.200.000</b>	<b>12.960.000</b>	<b>9.720.000</b>	<b>6.480.000</b>	<b>3.240.000</b>	-
<b>TOTAL ACTIVOS</b>	64.890.182	120.519.583	164.071.795	212.029.398	340.198.770	491.786.858
<b>PASIVOS</b>						
<b>PASIVO CORRIENTE</b>						
Obligaciones a corto plazo	6.000.000	6.000.000	6.000.000	6.000.000	6.000.000	-
<b>Total pasivo corriente</b>	6.000.000	6.000.000	6.000.000	6.000.000	6.000.000	-
<b>Pasivo no corriente</b>						
Obligaciones a largo plazo	24.000.000	18.000.000	12.000.000	6.000.000	-	-
<b>Total pasivo no corriente</b>	24.000.000	18.000.000	12.000.000	6.000.000	-	-
<b>Total Pasivos</b>	30.000.000	24.000.000	18.000.000	12.000.000	6.000.000	
<b>Patrimonio</b>						
Aporte de socios	34.890.182	34.890.182	34.890.182	34.890.182	34.890.182	34.890.182

Concepto	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
<b>ACTIVOS</b>						
Reserva legal		6.162.940	11.118.161	16.513.922	29.930.859	45.689.668
Utilidades del ejercicio		55.466.461	44.596.991	48.561.843	120.752.435	141.829.279
Utilidades del ejercicio anteriores			55.466.461	100.063.452	148.625.294	269.377.730
<b>PATRIMONIO</b>	34.890.182	96.519.583	146.071.795	200.029.398	334.198.770	491.786.858
<b>Total (Pasivo+Patrimonio)</b>	64.890.182	120.519.583	164.071.795	212.029.398	340.198.770	491.786.858

**Nota;** nuevamente uno de los evaluadores se cita en opiniones de internet para evaluar nuestro proyecto en la parte financiera. Es algo muy desalentador que él no pueda interpretar la viabilidad de un proyecto y se base en aspectos que no son aplicables al nuestro. Citamos la observación hecha: La ley 1258 de 2008, quien creó la figura de las sociedades por acciones simplificadas guardó silencio en cuanto a la reserva legal, de modo que fue por la vía doctrinal que se ha considerado que una SAS no está obligada a constituir la reserva legal.

Ahora citamos la página de donde el saco la corrección<sup>13</sup> el texto dice: Reserva legal en las sociedades por acciones simplificadas SAS: La ley 1258 de 2008, quien creó la figura de las sociedades por acciones simplificadas guardó silencio en cuanto a la reserva legal, de modo que fue por la vía doctrinal que se ha considerado que una SAS no está obligada a constituir la reserva legal.

**Es desalentador que aun el evaluador buscando conceptos para corregir no interprete la ley o normas y más cuando dice que: No ES OBLIGATORIO.... ESO QUIERE DECIR QUE ES LIBERTAD DE LA SOCIEDAD SI TOMA LA RESERVA LEGAL. LO CUAL CLARAMENTE INDICA QUE NO ESTA PROHIBIDO.**

<sup>13</sup> GERENCIE.COM. Reserva legal en las sociedades por acciones simplificadas SAS. 19 de Diciembre de 2010. Disponible en: <https://www.gerencie.com/reserva-legal-en-las-sociedades-por-acciones-simplificadas-sas.html>

## 6. EVALUACIÓN DEL PROYECTO

### 6.1. EVALUACIÓN SOCIAL Y LOS ASPECTOS CLAVES DE LA RESPONSABILIDAD SOCIAL EMPRESARIAL

La Responsabilidad Social de la implementación de una empresa especializada en la prestación de servicios de asesorías integrales, ofrece a la comunidad involucrada en el proyecto beneficios sociales como: Una alternativa de generación de empleo, se apoya en el desarrollo y progreso de la región y lo más importante, contribuye al mejoramiento socioeconómico del municipio de San Gil.

Se hace generación de empleo con el montaje de la empresa, se implica la ocupación de 7 empleos directos con posibilidad de aumentar notoriamente dado la proyección de aumento que se prevé para el desarrollo del producto en términos de corto plazo, contribuyendo a la reducción de índice de desempleo actual.

### 6.2 IMPACTO AMBIENTAL

**6.2.1 Matriz de evaluación de impactos.** Se presenta a continuación la matriz de evaluación de impactos frente los elementos: agua, suelo y aire para fijar parámetros claros para el impacto positivo del proyecto

Cuadro 64. Matriz de impacto

ÁREA	ITEM	AIRE			AGUA			SUELO		
		b	m	A	b	M	a	b	m	a
ÁREA ADMINISTRATIVA	GENERACION DE DOCUMENTOS	x			x			x		
	ASEO DEL LOCAL		x			X			x	
	EQUIPOS	x			x			x		
	MOBILIARIO	X			X			X		

El impacto es positivo porque la puesta en marcha del proyecto no impacta negativamente el uso del agua, del aire y del suelo. Los elementos evaluados corresponden directamente a la actividad específica de la empresa como lo es el de la prestación del servicio de asesoría para empresas del sector de la construcción. No existe contaminación del proyecto. Los desechos emanados por las actividades propias del aseo interno no alteran las condiciones ambientales. La contaminación auditiva tampoco existe y no se generan alteraciones del ambiente por emisión de gases o elementos contaminantes.

### **6.3 EVALUACIÓN FINANCIERA**

**6.3.1 Valor presente neto.** “El valor presente neto o el valor actual neto, es el valor monetario que resulta de restar la suma de los flujos netos descontados a la inversión, mide el rendimiento del proyecto con respecto a las variables económicas y financiera del mercado, con una tasa de interés de oportunidad (TIO) del mercado o tasa mínima atractiva de retorno, la cual es utilizada como tasa de descuento. Con el fin de calcular técnicamente la tasa de descuento, se utilizará El WACC (del inglés Weighted Average Cost of Capital) denominado en ocasiones en español Promedio Ponderado del Costo de Capital o Coste Medio Ponderado de Capital (CMPC). Se trata de la tasa de descuento que debe utilizarse para descontar los flujos de fondos operativos para valorar una empresa utilizando el descuento de flujos de fondos.

El resultado que se obtiene será un porcentaje, y se aceptarán cualquier inversión que esté por encima de este. La necesidad de utilización de este método se justifica en que los flujos de fondos operativos obtenidos, se financian tanto con capital propio como con capital de terceros. El WACC lo que hace es ponderar los costos de cada una de las fuentes de capital.

Desde el punto de vista matemático se utiliza la siguiente fórmula:

$$WACC(cpp) = K_e \frac{CAA}{CAA + D} + K_d(1 - T) \frac{D}{CAA + D}$$

Dónde:

<b>WACC</b>	Promedio Ponderado del Costo de Capital
<b>Ke</b>	Tasa de costo de oportunidad de los accionistas (patrimonio) basado en una tasa libre de riesgo (TES a 5 años <sup>14</sup> ) más una prima de riesgo Medio (5,75%)
<b>CAA</b>	Capital aportado por los accionistas
<b>D</b>	Deuda financiera contraída
<b>Kd</b>	Costo de la deuda financiera
<b>T</b>	Tasa de Impuestos

Cuadro 65. Tasa de riesgo

Tasa Libre de Riesgo	5,75%	TES a 10 años
Prima de Riesgo Media	10,00%	Anual
<b>Ke</b>	<b>16,33%</b>	Anual
Tasa del Crédito	20,16%	Anual
Beneficio Tributario	33,00%	Anual
<b>Kd</b>	<b>14,54%</b>	Anual
<b>COSTO PROMEDIO DE CAPITAL</b>	<b>15,31%</b>	Anual
Tasa de Inflación	<b>3,36%</b>	Para 2.014
<b>Tasa de Descuento Deflactada</b>	<b>11,56%</b>	Anual

<sup>14</sup> COLOMBIA. BANCO DE REPUBLICA. Tasas de captación semanales. 20 mayo 2013. Disponible en: [www.banrep.gov.co/series-estadisticas/see\\_tas\\_inter\\_capt\\_sem\\_men.htm](http://www.banrep.gov.co/series-estadisticas/see_tas_inter_capt_sem_men.htm)

Cuadro 66. Valor presente neto. VPN

Año	Inversión	Flujos Netos	Factor de	Flujos Netos	VPN
		Sin Actualizar	Actualización	Actualizados	Actualizados
			(1+i)		
0	64.890.182				-64.890.182
1		61.260.901	0,9090	55.686.159	55.686.159
2		49.183.712	0,8263	40.640.501	40.640.501
3		53.589.103	0,7511	40.250.775	40.250.775
4		133.800.873	0,6828	91.359.236	91.359.236
5		195.667.269	0,6206	121.431.107	121.431.107
<b>Total</b>		493.501.858		349.367.779	284.477.597

El VPN de 284.477.597 al ser superior a cero (0), se concluye que el proyecto es rentable y conveniente para su futura puesta en marcha. Valor relativamente alto si se tiene en cuenta que los excedentes netos no se distribuyen y se van reinvierten en el desarrollo mismo del proyecto, año tras año.

**6.3.2 Tasa Interna Retorno (TIR.).**<sup>15</sup>La TIR es aquella tasa de descuento que hace que el VAN sea igual a la inversión aproximadamente y su utilidad sea igual a cero o en otros términos que iguale la suma de los flujos netos descontada la inversión inicial.

Formula:

$$T.I.R. = \sum(FNE) (1+r)^{-t} - k (1+r)^{-t}$$

$r$  = Tasa Interna de Retorno  
 $F.N.E.$  = Flujos netos de efectivo  
 $K$  = Inversión  
 $t$  = Período de años 1, 2, 3, 4, 5.

<sup>15</sup> Óp. cit. Gabriel Baca Urbina, Evaluación de proyectos, Mac Graw Hill, quinta edición, 2.008. pág. 183

Cuadro 67. T.I.R.

Año	Inversión	Flujos Netos	Factor de	Flujos Netos	Flujos Netos
			Actualización	Actualizados	actualizados
			(1+r)		
0	64.890.182	- 64.890.182			- 64.890.182
1		61.260.901	0,7050	43.188.935	43.188.935
2		49.183.712	0,4970	24.444.305	24.444.305
3		53.589.103	0,3504	18.777.622	18.777.622
4		133.800.873	0,2470	33.048.816	33.048.816
5		195.667.269	0,1741	34.065.672	34.065.672
<b>Total</b>				153.525.349	88.635.167

La tasa estimada y aproximada donde se alcanza que los flujos netos de efectivo actualizados sean aproximadamente igual a la inversión total de \$ 66.826.186, es del 98,88% La tasa comparada con la tasa mínima de retorno de los inversionistas, (TMAR) del 10,90%, y de los indicadores del mercado financiero como de las diferentes variables económicas es relativamente superior, por tanto se concluye que el proyecto es rentable desde el punto de vista financiero y conveniente para su futura ejecución. Se hace la observación en cuanto a los resultados de la TIR son como alto por que la inversión en maquinaria y equipos de producción no existe, las ventas proyectadas son positivas y realistas y la inversión en general es baja.

**6.3.3. Periodo de recuperación.** Es el periodo de tiempo en el cual se cubre el monto total de la inversión, con los flujos netos de efectivo actualizados a una tasa de 10,90%. El periodo de tiempo donde la inversión total de \$66.826.186. **Se recuperará es en el segundo año y 3 meses aproximadamente,** tiempo relativamente corto dada la inversión.

Nota: el documento está basado sobre un proyecto de factibilidad donde se exponen condiciones específicas para poder ser viable. Como se expuso antes se toma en

cuenta que no existen inversiones en maquinarias y que se prevé un cumplimiento de los servicios proyectados. Por lo que arroja estos datos positivos.

Cuadro 68. Periodo de recuperación

Año	Inversión	Flujos Netos	Saldos
		Actualizados	
0	64.890.182		(64.890.182)
1		55.686.159	(9.204.023)
<b>2</b>		<b>40.640.501</b>	<b>31.436.478</b>
3		40.250.775	71.687.254
4		91.359.236	163.046.489

#### 6.4. ANÁLISIS DE LAS RAZONES FINANCIERAS

Análisis de las Razones Financieras. <sup>16</sup>Los bloques de razones financieras que se tomarán como base para el análisis son las siguientes:

- ❖ Bloque de razones de liquidez
  - ❖ Bloque de razones de endeudamiento
  - ❖ Bloque de razones de actividad
  - ❖ Bloque de razones de rentabilidad
- Bloque de razones de liquidez. Miden la capacidad de la empresa de generar recursos para atender sus compromisos corrientes o de cortos plazos, tanto operativos como financieros.

---

<sup>16</sup> Administración Financiera I, INSED, primera edición 1.996, pág13

❖ **Razón corriente.** Se obtiene dividiendo los activos corrientes sobre los pasivos corrientes. Por cada peso \$1 que la empresa deva en el corto plazo, posee \$15,74 representados en activos corrientes, para afrontar sus compromisos, en un corto plazo.

		<b>AÑO 1%</b>
<b>Razón corriente</b>	<b><u>Activo corriente</u></b>	
	<b>Pasivo corriente</b>	<b>15,74</b>

❖ **Nivel de endeudamiento.** Indica el porcentaje de participación de los acreedores dentro de la empresa. Se determina dividiendo los pasivos totales por los activos totales. Al finalizar el primer periodo contable, la razón indica que por cada peso que la empresa tiene invertidos en activos el 0,024 queda como remanente de la financiación de los acreedores, en otras palabras los acreedores (Banco) son dueños del 46% de la empresa al finalizar el primer año.

		<b>AÑO 1 %</b>
<b>Nivel de endeudamiento</b>	<b><u>Total pasivos</u></b>	
	<b>Total activos</b>	<b>5,02</b>

❖ **Rotación de activos.** La rotación de los activos totales de la empresa para el año 1 fue de 20,31 veces otra interpretación es que por cada peso que se tiene invertido en activos se generaron unas ventas de \$13,97

		<b>AÑO 1</b>
<b>Rotación de activos</b>	<b><u>Ingresos por venta</u></b>	
	<b>Total activos</b>	<b>13,28</b>

❖ **Margen bruto de ganancias:** Para los primeros años el margen bruto de ganancia es aceptable, debido a que por cada peso que la empresa venda se

genera una utilidad bruta antes de impuestos del 28.9%, el cual es conveniente por la intangibilidad de la actividad que se presta.

		<b>AÑO 1 %</b>
<b>Margen bruto de ganancia</b>	<b>Utilidad antes de <u>impuestos</u> Ingresos totales</b>	<b>28.9</b>

❖ **Margen neto de ganancias.** Este se calcula dividiendo la utilidad neta por las ventas netas. Este se calcula dividiendo la utilidad neta por las ventas netas. Esta razón muestra un margen aceptable de utilidad después de haber realizado todas las erogaciones sobre las ventas. Para el primer año la utilidad neta es del 19,4%.

		<b>AÑO 1</b>
<b>Utilidad Neta</b>	<b><u>Utilidad neta</u> Ingresos totales</b>	<b>19,3</b>

## 6.5 PUNTO DE EQUILIBRIO

Es una herramienta básica con la cual se puede determinar el número de unidades mínimo a vender para que la empresa cubra sus costos y gastos. El punto de equilibrio, es denominado también el “punto muerto” donde se puede determinar el nivel de las ventas necesario para que la empresa cubra sus costos<sup>17</sup>. El concepto de punto de equilibrio desarrolla una metodología para establecer una situación donde la empresa ni pierda ni gane dinero.

---

<sup>17</sup> PRADILLA ARDILA, Humberto. Administración Financiera. Universidad Industrial de Santander - UIS. FEDI, Bucaramanga, Julio de 1986, página 137

El punto de equilibrio se calcula matemáticamente, bajo la siguiente formula:

$$\text{Cantidad a vender en punto de equilibrio} = \frac{\text{Costos y gastos fijos}}{\text{Precio vta. / Und.} - \text{costo y gasto Variable / und.}}$$

$$\text{QP.E} = \frac{\text{CF}}{\text{PV} - \text{CVU}} = \frac{\$ 87.349.985}{\$222807 - \$155964,86} = 1.306 \text{ asesorías}$$

Imagen 9. Punto de equilibrio



## 7. CONCLUSIONES

El mercado potencial del sector empresarial de la construcción en el municipio de San Gil es de 80 empresas entre personas jurídicas y naturales las cuales arrojaron según la encuesta una demanda potencial por los servicios del 100% siendo esto positivo para el proyecto

Se operara con el canal directo llegar con los servicios a las empresas contratantes. Se diseñó el logotipo para el proyecto, se creó el nombre comercial que se GRANROM y el slogan de la empresa con lo q se espera darle identidad al proyecto y a la empresa ante el mercado

Para iniciar el proyecto se proyectaran 1430 jornadas de asesoría de 4 horas, se determina la ubicación de la empresa en el centro del municipio de San Gil, Se ilustran los procesos para la prestación del servicio. Se describe el control de calidad del servicio. Se determinó el área que tendrá de la empresa físicamente y su distribución mediante la elaboración de un plano.

Se crea como empresa con la figura de S.A.S. y se estipulan los socios de proyecto, el nombre ASESORIA DE EMPRESAS CONSTRUCTORAS" GRANROM" S.A.S. y la sigla se debe hacer una selección cuidadosa de los empleados que participan en la operación de la empresa considerando que es éste el encargado de adelantar un contacto de manera directa sobre el servicio y por el alto grado de confiabilidad por parte del cliente. Se elabora la misión y visión que orientara el direcciona la empresa hacia el logro de sus objetivos destacándose la creación de la misión y la visión. Se plantearon las políticas de recurso humano, de ventas y de compras buscando tener un funcionamiento organizado de la operación de la empresa así mismo se diseñó el organigrama y se elaboraron los respectivos manuales de funciones para las personas que están descritas en el mismo.

Se emplearan 7 personas, Se dejaron estipuladas las condiciones de remuneración contando con las prestaciones sociales y parafiscales de todo el personal vinculado al proyecto.

Se analizó el impacto ambiental que generaría el proyecto desde todas sus áreas funcionales, como administrativa, operativa y comercial, presentando estrategias de mitigación que minimicen su impacto al medio ambiente y a los principales recursos de agua, suelo, aire y biota.

Financieramente es un escenario ambicioso y rentable, al arrojar unos datos positivos donde el VPN de \$ 284.477.597, la TIR, del 98,82%, El periodo de tiempo donde la inversión total de \$ -66.826.186 se recuperará es aproximadamente de 2 Y 3 MESES años aproximadamente, tiempo relativamente corto dada la inversión, sin embargo esto se daría siempre y cuando se reinvirtieran los excedentes netos año tras año en el desarrollo del proyecto y no hubiese redistribución de los mismos.

Por todo lo anterior, y analizados los resultados frente a los indicadores del mercado financiero como de las diferentes variables económicas es relativamente superior, se concluye que el proyecto es rentable desde el punto de vista financiero y conveniente para su futura ejecución.

## 8. RECOMENDACIONES

- Es un proyecto de emprendimiento que se basa en proyección estimadas con el mercado potencial por lo tanto en la realidad pueden variar sus resultados.
- La gestión comercial debe hacerla directamente el gerente dado que este tipo de asesorías son contratadas a nivel gerencial según las necesidades de cada empresa.
- Hay que apoyarse en la comunicación directa para llegar con la información a las empresas y a sus directivos quienes son los que toman las decisiones de contratar asesorías.

## BIBLIOGRAFÍA

ALCALDIA MUNICIPAL DE SAN GIL, SANTANDER. Febrero 25 de 2017. Disponible en: <http://www.sangil.com.co/>

COLOMBIA. CONGRESO DE LA REPÚBLICA. Ley 905. (Agosto 2). "Por medio de la cual se modifica la Ley 590 de 2000 sobre promoción del desarrollo de la micro, pequeña y mediana empresa colombiana y se dictan otras disposiciones". Diario Oficial No. 45.628 de Agosto 2 de 2004. Disponible en: <http://www.alcaldiabogota.gov.co/sisjur/normas/Norma1.jsp?i=14501>

COLOMBIA. SECRETARÍA GENERAL DEL SENADO. Ley 789. (Diciembre 27). Por la cual se dictan normas para apoyar el empleo y ampliar la protección social y se modifican algunos artículos del Código Sustantivo de Trabajo. Bogotá, D. C., a 27 de diciembre de 2002. Disponible en: [www.secretariasenado.gov.co](http://www.secretariasenado.gov.co).

COLOMBIA. BANCO DE REPUBLICA. Tasas de captación semanales. 20 mayo 2013. Disponible en: [www.banrep.gov.co/series-estadisticas/see\\_tas\\_inter\\_capt\\_sem\\_men.htm](http://www.banrep.gov.co/series-estadisticas/see_tas_inter_capt_sem_men.htm)

COLOMBIA. MINISTERIO DE EDUCACIÓN. Desarrollo productivo de las micros y pequeñas empresas innovadoras. 2017. Disponible en: [www.minieducación.gov.co](http://www.minieducación.gov.co)

COLOMBIA. SECRETARIA DE HACIENDA. Administración Municipal de San Gil, 2014. Disponible en: <http://www.sangil.gov.co/institucional/organigrama/secretaria-de-hacienda-y-tesoro-publico/>

COLOMBIA. SECRETARIA DE HACIENDA. Administración Municipal de San Gil. Febrero de 20 2017. Disponible en: <http://www.sangil.gov.co/institucional/organigrama/secretaria-de-hacienda-y-tesoro-publico/>

COLOMBIA. SECRETARIA DE HACIENDA. Administración Municipal de San Gil. Febrero de 20 2017. Disponible en: <http://www.sangil.gov.co/institucional/organigrama/secretaria-de-hacienda-y-tesoro-publico/>

DIARIO EL PORTAFOLIO. Crecimiento continuo, Mayo 15 de 2014. Disponible en: <http://www.portafolio.co/economia/asi-esta-la-construccion-en-colombia-501002/Febrero 25 de 2017>

DIARIO VANGUARDIA LIBERAL. Informe Especial Construcción. 2017. Disponible en: <http://www.vanguardia.com/informe-construccion/dinamismo-y-crecimiento>

INSTITUTO NACIONAL DE SERVICIOS EDUCATIVOS - INSED. Administración Financiera I, primera edición 1.996, pág. 13.

GERENCIE.COM. Finalidad de la cuota de salvamento en la depreciación de activos. 13 de junio de 2010. Disponible en: <https://www.gerencie.com/finalidad-de-la-cuota-de-salvamento-en-la-depreciacion-de-activos.html>

GERENCIE.COM. Reserva legal en las sociedades por acciones simplificadas SAS. 19 de Diciembre de 2010. Disponible en: <https://www.gerencie.com/reserva-legal-en-las-sociedades-por-acciones-simplificadas-sas.html>

PRADILLA ARDILA, Humberto. Administración Financiera. Universidad Industrial de Santander - UIS. FEDI, Bucaramanga, Julio de 1986, página 137.

PRESIDENCIA DE LA REPÚBLICA. Código Sustantivo del Trabajo. Adoptado por el Decreto Ley 2663 del 5 de agosto de 1950 "Sobre Código Sustantivo del Trabajo", publicado en el Diario Oficial No 27.407 del 9 de septiembre de 1950, en virtud del Estado de Sitio promulgado por el Decreto Extraordinario No 3518 de 1949. Disponible en:  
<http://www.alcaldiabogota.gov.co/sisjur/normas/Norma1.jsp?i=33104>

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE – SENA. Diagrama de flujo para protocolo de consultoría 2016. Disponible en:  
<https://es.slideshare.net/DannitaG/protrocolo-de-consultoriaSENA>

# **ANEXOS**

## ANEXO A. ENCUESTA

### ENCUESTA

**1. ¿ha necesitado asesoría externa para su empresa?**

Si

No

**2. ¿Quién tiene la autonomía en la empresa para contratar asesorías?**

Junta de socios

Representante legal

Propietario

**3. ¿Cómo calificaría usted la prestación del servicio de asesoría que le han prestados las personas contratadas para este fin?**

Excelente

Buena<sup>29</sup>

Regular

Mala 5

Muy malo

**4. ¿en qué áreas ha contratado asesoría para su empresa?**

Gestión laboral

Documentación

Jurídica

Mercadeo

Contable

Ambiental

Civil y arquitectónica

Organizacional

Tributaria

**5. ¿Qué factores tendría en cuenta al buscar y contratar asesoría integral para su empresa?**

Experiencia del asesor

Plan de trabajo de asesoría

Confidencialidad de la información

Disponibilidad del asesor

Cumplimiento en los plazos de entrega de la información

**6. ¿Cómo se enteró de los servicios de asesoría que contrato?**

Referencia personal

Directorio local de san gil

Internet

Otro

**7. ¿Cómo le gustaría que la asesoría fuera desarrollada en su empresa?**

Tiempo completo en la sede de la empresa

50% del tiempo en la sede de la empresa

**8. ¿teniendo en cuenta que no quedo satisfecho con el servicio prestado por su asesor, contrataría una empresa de asesoría integral para su empresa en próximas necesidades de asesoramiento?**

## ANEXO B. COTIZACIONES DE ADECUACIONES



San Gil 21 de mayo del 2017.

Srs. FREDY ENRIQUE CALDERON GRANADOS  
GRACE KELLY ROMERO ORTIZ

Me permito poner a su consideración la presente cotización de mano de obra que me solicitó.

El trabajo cotizado consiste en;

Resanes y pintura del area  
Adecuaciones de redes eléctricas e informáticas  
Montaje de las divisiones en driwall para las oficinas  
Estos trabajos serán realizados en dos días y el personal consta de un maestro albañil y un ayudante.

El costo de la obra es de \$8,000.00 y se deben de pagar de la siguiente forma:

50% como anticipo al iniciar los trabajos y 50% al concluirlos.

Todas las herramientas serán provistas por los trabajadores y el material necesario será provisto por el cliente. El maestro albañil indicará las cantidades de material necesario para el trabajo.

Esta cotización tiene una vigencia de 15 días naturales a partir de la fecha de emisión.

CONSTRUCTORES S.A.S  
ATENTAMENTE

Ing. Roger Goicochea Rae  
Contratista de Obras

Dirección: CALLE 15 No 55-68 INT 4-302 Movil: 313 463 6579 San Gil

## ANEXO C. COTIZACIONE DE MUEBLES

**DIVI Muebles**

DIVISIONES MODDULARES PARA OFICINA

Bucaramanga Abril 9 de 2017

SEÑORA  
GRACE KELLY ROMERO ORTIZ  
San Gil

Referencia: Cotizacion muebles de oficina

Me permito presentarle cotizacion del mobiliario de oficina

Cantidad	Descripción	Valor unitario	Valor total
1	Escritorio gerencial	1.000.000	1.000.000
1	escritorio auxiliar	400.000	400.000
5	módulos de asesor	600.000	3.000.000
7	sillas giratorias	120.000	840.000
6	Sillas Sala de juntas	150.000	900.000
1	Mesa de juntas	400.000	400.000
2	Sillas de espera clientes	80.000	160.000
2	archivadores	120.000	240.000
7	Papeleras	25.000	175.000
	Total		7.115.000

valor Total del mobiliario \$7.115.000. siete millones quince mil pesos mcte

\* Los precios especificados o incluyen i.v.a.

\* En proyectos superiores a 5,000. 000 millones se cobrará el 50% de anticipo antes del inicio del trabajo.

\* El tiempo de entrega aproximado es de 20 días a partir de la firma de la orden de compra

Atentamente,

Alvaro lopez

Contacto

Dirección Carrera 32 # 40-36, LC 1, Bucaramanga

Teléfonos +57 (7) 6325055 · +57 (7) 6976437

Celulares +57 320 2764174 · +57 315 6472894

Email [divimueblesb@gmail.com](mailto:divimueblesb@gmail.com) · [argemirodivimuebles@hotmail.com](mailto:argemirodivimuebles@hotmail.com)

## ANEXO D. EQUIPOS DE CÓMPUTO



Bucaramanga Abril 9 de 2017

SEÑORES  
GRACE KELLY ROMERO ORTIZ  
FREDDY CALDERON  
San Gil

Me permito presentarle cotización de los equipo de computacion y telefonia para oficina

Equipo de cómputo  
Equipo Completo Intel i7 + Monitor LG 21,5"

Computador de escritorio completo facilmente expandible de marca HG equipado con Intel Core i7 4790 de 3,6 Ghz, cuenta con Memoria RAM DDR3L de 4Gb , Disco duro de 1TB SATA, Quemador DVD, Teclado y mouse USB HG, Monitor LG LED de 21,5 Pulgadas HD, Sistema Operativo Linux, dimensiones 32 x 58 cm, Lector de Tarjetas.

Valor cada equipo: \$ 1.000.000 valor total 7.000.000 siete millones de pesos

Fax Fotocopiadora e impresora 2 unidades.  
valor cada impresora: \$ 400.000. valor total. ochocientos mil pesos mcte

Telefono. 7 Unidades telefono Fijo Panasonic Kx-ts500 Oficina Call Center Hog N10  
valor cada telefono 85.000 valor total \$ 600.000

Cr9 9-95 San Gil, Colombia  
repuestos electronicos  
Tel: (57) (7) 7235778