

**ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA
DEDICADA AL MANTENIMIENTO, ASESORÍA, DISEÑO Y CONSTRUCCIÓN DE
VIVIENDA URBANA DE 1 Y 2 PISOS EN LA CIUDAD DE BUENAVENTURA**

LUIS SEVERO OCORÓ CHALÁ

**UNIVERSIDAD DEL VALLE
FACULTAD DE ARTES INTEGRADAS
FACULTAD DE CIENCIAS DE LA ADMINISTRACIÓN
ESPECIALIZACIÓN EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS DE LA
CONSTRUCCIÓN
CALI (VALLE DEL CAUCA)
2019**

**ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA
DEDICADA AL MANTENIMIENTO, ASESORÍA, DISEÑO Y CONSTRUCCIÓN DE
VIVIENDA URBANA DE 1 Y 2 PISOS EN LA CIUDAD DE BUENAVENTURA**

TRABAJO DE GRADO INTEGRADOR

LUIS SEVERO OCORÓ CHALÁ

**DIRECTOR
BENJAMIN BETANCOURT G.
ADMINISTRADOR DE EMPRESAS-MBA**

**UNIVERSIDAD DEL VALLE
FACULTAD DE ARTES INTEGRADAS
FACULTAD DE CIENCIAS DE LA ADMINISTRACIÓN
ESPECIALIZACION EN ADMINISTRACION DE EMPRESA DE LA
CONSTRUCCIÓN
CALI (VALLE DEL CAUCA)
2019**

NOTA DE ACEPTACIÓN

El presente trabajo final integrador fue aprobado por el coordinador de la especialización en administración de empresa de la construcción, el director del trabajo y los jurados evaluadores, coordinador de la especialización. Arquitecto Enrique Sinisterra Obyrne.

Director
Ms.C. Benjamín Betancourt Guerrero

Jurado
Ms.C. Jair Sandoval Jaramillo

Jurado
Ms.C. Alejandro Morante Maldonado

Cali, Septiembre, 2019

DEDICATORIA

El presente trabajo lo dedico principalmente a Dios, por ser el inspirador y darme fuerza para continuar en este proceso de obtener uno de mis anhelos más deseados realizar mi especialización.

A mis padres, hermanos, por su amor, tolerancia y paciencia gracias a ustedes por sus consejos de motivación para poder llegar hasta aquí y convertirme en lo que soy. Mis hijos LUISA MARIEM, LUIS ANGEL, LUIS FELIPE, MARIA ISABELLA, gracias por ver en mí, un referente de motivación de querer seguir capacitándome y los abrazos de energía brindados por ustedes.

A mi señora, por ser esa parte de apoyo incondicional gracias.

Agradezco a nuestros docentes por haber compartido sus conocimientos a lo largo de la preparación de esta capacitación.

A todas las personas que nos han apoyado y han hecho que el trabajo se realice con éxito en especial a aquellos que nos abrieron las puertas y compartieron sus conocimientos.

CONTENIDO

	Pág.
INTRODUCCION	
1. ASPECTOS METODOLÓGICOS	1
1.1 TRATAMIENTO DEL PROBLEMA	1
1.1.1 IDENTIFICACIÓN DEL PROBLEMA	1
1.1.2 TENENCIA	2
1.1.3 UBICACIÓN	3
1.1.4 MAGNITUD	3
1.1.5 CRONOLOGÍA	5
1.1.6 CAUSAS	6
1.2 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA	6
1.3 JUSTIFICACIÓN	6
1.4 OBJETIVOS	7
1.4.1 Objetivo General	7
1.4.2 Objetivos Específicos	7
1.5 MARCO REFERENCIAL	8
1.5.1 Descripción de la idea de negocios	8
1.5.2 Marco teórico	9
1.5.3 Marco conceptual	11
1.6 MÉTODO	12
1.6.1 Método deductivo	12
1.6.2 Método inductivo	12
1.6.3 Método analítico	12
1.7 TIPO DE ESTUDIO	13
1.7.1 Estudio exploratorio	13

1.7.2 Estudio descriptivo	13
1.7.3 Estudio Cualitativo	13
1.7.4 Estudio Cuantitativo	14
1.8 INSTRUMENTOS METODOLOGICOS	14
1.8.1 Análisis Documental	14
1.8.2 Fuentes de información	14
1.8.3 Entrevistas	14
1.8.4 Encuestas	15
1.8.5 Proceso Emprendedor	15
1.9 PERSONAS QUE PARTICIPARAN EN EL PROCESO	18
2. IDEA DE NEGOCIO	19
2.1 DESCRIPCIÓN DE LA IDEA	19
2.2 EVALUACIÓN DE LA IDEA	21
2.3 MODELO DE NEGOCIO	23
3. ANALISIS DEL ENTORNO	24
3.1 ENTORNO GEOFÍSICO	24
3.1.1 Contexto Regional	25
3.1.2 Contexto Local	30
3.2. ENTORNO SOCIAL	34
3.2.1 Tamaño de la población y distribución por clases sociales	34
3.2.2 Nivel de educación	35
3.2.3. Mercado laboral	36
3.2.4 Tasa de inmigración y emigración	40
3.3. ENTORNO POLÍTICO	42
3.3.1 Plan de Desarrollo Municipal	43
3.3.2 Política Vivienda de Interés Social	44
3.3.3 Política de seguridad y salud en el Trabajo (SG-SST)	46
3.4. ENTORNO ECONÓMICO	47
3.4.1 Giro de remesas	48
3.4.2 Tasas de interés	50

3.4.3 Índice de precios vivienda nueva	51
3.5 ENTORNO TECNOLÓGICO	53
3.5.1 Tecnologías de la información	54
3.5.2 Atraso tecnológico	55
3.5.3 Tendencia tecnológica	56
3.6. ENTORNO AMBIENTAL	57
3.6.1 Construcción Sostenible	58
3.6.2 Clima	60
3.6.3 Manejo de Residuos de Construcción y demolición (RCD)	61
3.7. ENTORNO LEGAL	63
3.7.1 Reglamentación	63
3.7.2 Inseguridad jurídica	63
3.7.3 Ley de Vivienda Segura	65
3.8. ANALISIS INTEGRADOS DEL ENTORNO	66
4. ANALISIS DEL SECTOR DE LA CONSTRUCCIÓN	69
4.1. ANALISIS DEL SECTOR DE LA CONSTRUCCIÓN EN BUENAVENTURA	69
4.1.1 Característica del sector en la construcción Colombia y la región	69
4.1.2 Caracterización general de los hogares en Buenaventura	72
4.2. ANALISIS DE LA COMPETENCIA	77
4.2.1 Definición del modelo	77
4.2.2 El poder de la negociación de los clientes	78
4.2.3 El poder de la negociación de los proveedores	79
4.2.4 Amenaza procedente de ingresos de productos sustitutos	79
4.2.5 Amenaza de entrada de nuevos competidores	80
4.2.6 Rivalidad entre competidores	80
5. BENCHMARKING	81
5.1. TIPOS DE BENCHMARKING SEGÚN GESTIÓN.ORG	81
5.1.1 Benchmarking interno	81
5.1.2 Benchmarking externo	82
5.1.3 Benchmarking competitivo directo	82

5.1.4 Benchmarking no competitivo	82
5.2. ANALISIS Y ESTUDIOS DE EMPRESAS	82
5.3. FACTORES CLAVES DE ÉXITO	87
5.4. MATRIZ DEL PERFIL COMPETITIVO	89
5.4.1 Análisis por tabla	90
5.4.2 Radares	90
5.4.2.1 Radares comparativos	94
5.5. RECOMENDACIONES AL PROYECTO	95
6. ESTUDIO DE MERCADO	96
6.1. CONSULTA A EXPERTOS DEL SECTOR EN CONSTRUCCIÓN	96
6.2. ANALISIS DEL MERCADO	101
6.2.1 Característica del mercado	102
6.2.2. Segmentación	106
6.2.3. Clientes potenciales	106
6.2.4. Descripción de los servicios	107
6.2.5 Característica de servicios	107
6.3. PLAN DE MERCADO	108
6.3.1 Objetivos financieros	108
6.3.2 Objetivos no financieros	109
6.4. MARKETING MIX	109
6.4.1 Análisis del área del mercado	109
6.4.1.1 Producto o servicios	109
6.4.1.2 Plaza o distribución	110
6.4.1.3 Precios	110
6.4.1.4 Promoción o comunicación	110
6.4.2 Lineamientos estratégicos	112
6.4.2.1 Objetivos financieros marketing mix	112
6.4.2.1.1 Precio	113
6.4.2.1.2 Producto	113
6.4.2.1.3 Plaza	113

6.4.2.1.4 Promoción	113
6.4.2.2 Objetivo no financiero marketing mix	115
6.4.2.2.1 Precio	116
6.4.2.2.2 Producto	116
6.4.2.2.3 Plaza	116
6.4.2.2.4 Promoción	116
6.5. ACTIVIDADES, RESPONSABLES Y RECURSOS	117
7. ANALISIS TECNICO	118
7.1 ANALISIS GENERAL	118
7.2 ANALISIS DE SERVICIOS	118
7.3 PERSONAL REQUERIDO	119
7.4 EQUIPOS Y SOFTWARE	122
7.5 LOCALIZACION DE LA OFICINA	125
7.6 MOBILIARIOS Y ENSERES	127
8. ESTUDIOS FINANCIEROS	129
8.1 GASTOS DEL PERSONAL DE LA EMPRESA	132
8.2 ACTIVOS FIJOS	133
8.3 PRESUPUESTO ESTIMADO DE CONSTRUCCION DE UNA VIVIENDA 2 PISOS	134
9. ESTUDIO ORGANIZACIONAL Y LEGAL	150
9.1 MISION	150
9.2 VISION	150
9.3. OBJETIVOS Y PROPOSITO	150
9.4. ORGANIGRAMA	151
9.5. REQUISITOS LEGALES	151
9.5.1 Constitución de una empresa bajo la figura S.A.S	152
9.5.2 Creación de una S.A.S.	153
9.5.3 Ventajas	154
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	156
BIBLIOGRAFIA	158

LISTA DE FIGURAS

	Pág.
Figura 1. Colombia-Valle del Cauca	3
Figura 2. Buenaventura	3
Figura 3. Etapas de proceso de creación de una empresa	15
Figura 4. Octágono empresarial	16
Figura 5. Concepto y modelo de empresa	17
Figura 6. Canvas	23
Figura 7. Mapa de la República de Colombia	24
Figura 8. Mapa del Departamento del Valle del Cauca	27
Figura 9. Llanura, cultivo de caña	29
Figura 10. Atraque de buque en el puerto de Buenaventura	29
Figura 11. Mapa Buenaventura (Valle)	30
Figura 12. Ciudad de Buenaventura	31
Figura 13. Estadísticas de migración Colombia mes de diciembre 2017	40
Figura 14. Principales factores de inseguridad jurídica	64
Figura 15. Hogares en Buenaventura	73
Figura 16. Relación de las cinco fuerzas	78
Figura 17. Análisis por radar Sanbangar valor sopesado	91
Figura 18. Análisis por radar Sanbangar construcción valor	91
Figura 19. Análisis por radar Calisa construcciones S.A.S valor sopesado	92
Figura 20. Análisis por radar Calisa construcciones S.A.S valor	92
Figura 21. Análisis por radar AAC construcciones y aplicaciones S.A.S valor sopesado	93
Figura 22. Análisis por radar AAC construcciones y aplicaciones S.A.S valor	93
Figura 23. Análisis por radar general valor sopesado	94

Figura 24. Análisis por radar general valor	94
Figura 25. Ubicación de la oficina	125
Figura 26. Diseño interior de la oficina	145
Figura 27. Diseño interior de la oficina	147

LISTA DE GRÁFICAS

	Pág.
Grafica 1. (%) Crecimiento del PIB por sector económico 2016	4
Grafica 2. Crecimiento anual del PIB Colombia y valle del cauca 2012-2018	28
Grafica 3. Historia de población	35
Grafica 4 . Generación empleo sector de la construcción – total nacional	37
Grafica 5. Comportamiento regional	38
Grafica 6. Tasa global de participación, ocupación y desempleo 2016-2017	38
Grafica 7. Distribución, variación y contribución a la variación de la población ocupada según posición ocupacional de Buenaventura 2017	39
Grafica 8. Distribución, variación y contribución a la variación de la población ocupada según rama de buenaventura 2017	40
Grafica 9. Comportamiento de los emigrantes cuando compran vivienda	41
Grafica 10. Tendencias de oferta y demanda – VIS (Und de vivienda acumulado anual a sept. (2014-2017)	45
Grafica 11. Tendencias de oferta y demanda – Total mercado (Und. de vivienda acumulado anual 2014-2017)	45
Grafica 12. Aumento de los giros de remesa 2012-2017	48
Grafica 13. Aumento de los créditos hipotecarios 2014-2017	51
Grafica 14. Variación trimestral y anual 2016-2017	52
Grafica 15. Comportamiento anual del IPVN por área Urbanas y metropolitana	52
Grafica 16. Variaciones anuales, por áreas urbanas y metropolitana. IV trimestre 2017	52
Grafica 17. Comportamientos de la variación trimestral por municipio IV trimestre de 2017- según estratos	53
Grafica 18. Desarrollo de tecnología	54

Grafica 19. Índice tecnológico internacional ITEC	56
Grafica 20. Impacto potencial del Código Colombiano de Construcciones sostenibles para el sector residencial	60
Grafica 21. Temperatura máxima y mínima promedio	61
Grafica 22. Obras en proceso de construcción (miles de m2) principales ciudades Enero-Septiembre 2016-2018	70
Grafica 23. Despacho de cemento en los principales departamentos miles de toneladas 2016-2018	70
Grafica 24. Distribución en % de los despachos de cemento gris por canal de distribución en el valle del cauca 2018	71
Grafica 25. Producción de concreto premezclado utilizado en la construcción de vivienda principales departamentos (miles de m3) 2016-2018	72
Grafica 26. Financiación de vivienda	103
Grafica 27. Vivienda VIS y no VIS	104
Grafica 28. Estadísticas de licencias de construcción	105
Grafica 29. Índice de precios de vivienda nueva	105
Grafica 30. Organigrama de la empresa	120

LISTA DE TABLAS

	Pág.
Tabla 1. Evaluación cualitativa, idea de negocio	21
Tabla 2. Evaluación entorno geofísico	34
Tabla 3. Porcentajes de resumen nacional 2016-2017	37
Tabla 4. Evaluación entorno social	42
Tabla 5. Evaluación entorno social	47
Tabla 6. Valle del Cauca ocupa el volumen más alto de remesas los últimos años	49
Tabla 7. Evaluación entorno económico	53
Tabla 8. Evaluación entorno tecnológico	57
Tabla 9. Evaluación entorno Ambiental	62
Tabla 10. Evaluación entorno legal	66
Tabla 11. Evaluación entorno legal	66
Tabla 12. Indicadores de déficit de vivienda	75
Tabla 13. Cobertura de servicios públicos	76
Tabla 14. Matriz Perfil Competitivo	90
Tabla 15. Entrevistas	97
Tabla 16. Indicadores de control	108
Tabla 17. Indicadores de control	109
Tabla 18. Análisis de variable DOFA	111
Tabla 19. Plan de acción financiero	112
Tabla 20. Plan de acción no financiero	115
Tabla 21. Funciones Administrativas	120
Tabla 22. Factor prestacional	122
Tabla 23. Computador configuración básica	123

Tabla 24. Computador configuración media	123
Tabla 25. Computador configuración pro	124
Tabla 26. Licencias y software	124
Tabla 27. Datos básicos para el estudio financiero	129
Tabla 28. Total en pesos y porcentajes del factor prestacional salario mínimo	131
Tabla 29. Gastos del personal de la empresa	132
Tabla 30. Activos fijos empresa	133
Tabla 31. Recursos tecnológicos	134
Tabla 32. Costo administrativo de oficina	135
Tabla 33. Costo de publicidad	135
Tabla 34. Presupuestos de obra	135
Tabla 35. Variables del proyecto	140
Tabla 36. Estado de ganancia	140
Tabla 37. Balance proyectado	142
Tabla 38. Flujo de caja	148
Tabla 39. VPN	149
Tabla 40. Organigrama AC.LUISMAR S.A.S	151

INTRODUCCIÓN

El desarrollo de la red urbana del país y el de cada ciudad o población en particular está condicionado históricamente al proceso de desarrollo de la economía nacional. Buenaventura no ha sido la excepción, acentuado por sus ventajas competitivas, derivadas fundamentalmente de su aptitud como puerto natural y de su posición geográficamente estratégica respecto de los centros de actividad económica nacionales.

El modo en que se organiza el territorio de Buenaventura y la expresión física de la ciudad reafirman lo anterior; ésta ha sido afectada más por variables externas que por la dinámica local.

Es por ello, que el análisis de la función urbano regional tiene trascendental importancia dentro del ordenamiento territorial del municipio. Se analizan factores como la posición de Buenaventura frente a la Costa Pacífica, al Departamento del Valle del Cauca, a otras ciudades y regiones del país y su posición dentro del contexto internacional.

La posición geoestratégica se entiende como aquellas condiciones particulares y exclusivas de carácter geográfico, cultural, económico, político y ambiental que ofrece una localidad, tanto para su beneficio y desarrollo como para el de otras ciudades o regiones, para el país y/o para el mundo.

Especialmente por su característica geográfica, Buenaventura ha sido vista a lo largo de la historia, como un lugar que ofrece grandes e invaluable ventajas económicas y es allí donde estriba su fortaleza geoestratégica.

Por tanto, pensar Globalmente y actuar Localmente no es una frase, es un desafío y una responsabilidad para todos los diseñadores de las políticas públicas, los que dirigen los recursos y los tomadores de decisiones en todos los niveles.

En consecuencia, Buenaventura tiene el reto de avanzar hacia una estrategia de territorialización y de fortalecimientos de sus valores culturales y naturales.

Las dificultades del desarrollo urbano de Buenaventura han sido señaladas extensamente, las propias condiciones culturales de la población, han hecho del

desarrollo urbano de la ciudad un reto que aún no ha cumplido. Podría decirse que la ciudad misma se mueve en distintas racionalidades, donde se superponen espacios, coexisten estructuras económicas modernas junto con actividades tradicionales y de rebusque, zonas de la ciudad con cobertura de servicios domiciliarios y urbanos y barrios construidos en el tradicional palafito, que no cuentan con un saneamiento ambiental mínimo.

La construcción misma de los barrios, sobre terrenos pantanosos, dificulta los trabajos modernos de alcantarillado.

La debilidad institucional también ha contribuido a que pese a las inversiones realizadas o a la disponibilidad de recursos, no se haya avanzado en coberturas universales de servicios públicos, o de vías en buen estado, por lo menos en la zona urbana.

El déficit de vivienda es bastante alto. Según el DNP, con cifras del Censo de 2005, más de la mitad de los hogares de la ciudad tenían déficit de vivienda, ya fuera porque no tenían (11,2%) o porque estaba en muy malas condiciones (43,2%). Este es un reto muy grande para un municipio.

Teniendo en cuenta todos estos problemas, nos vemos obligados como hijos de esta ciudad a brindar un acompañamiento, utilizando nuestros conocimientos para mitigar el uso adecuado de las normas urbanísticas, con esta empresa. Queremos ofrecer espacios dignos para el desarrollo de urbanizaciones bajo las normas y diseños de viviendas aptas para el disfrute de cada habitante de Buenaventura.

1. ASPECTOS METODOLÓGICOS

1.1 TRATAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1.1 IDENTIFICACIÓN DEL PROBLEMA

Sabemos que la arquitectura y la construcción existen desde muchos siglos atrás, la era de piedra, donde la humanidad se veía obligado a utilizar las cuevas o cavernas como recinto de protección contra los animales salvajes y acontecimientos climáticos.

Pero con el paso del tiempo se van desarrollando avances para suplir las necesidades, e irán apareciendo ideas y habilidades para crear, de esa forma hemos vivido hasta nuestros tiempos para lograr alcanzar la satisfacción.

La arquitectura, nos ha permitido crear espacios dignos para el disfrute y confort de todos, aunque sabemos que cada situación requiere de soluciones diferente debemos definir la utilidad de cada región. Es por eso que hombre al iniciar la búsqueda del confort, ha logrado acoplarse a los espacios que la tierra le ha ofrecido.

Es allí donde empiezan a surgir los asentamientos informales y las formas arquitectónicas de querer hacer las cosas sin los parámetros exigido. En la ciudad de Buenaventura (Valle del Cauca), sus habitantes tienen la costumbre de construir sus viviendas en sitios con muy altos riesgos, esta se da por el uso inadecuado de las normas, y la falta de atención por parte de las autoridades de control, encargada de velar por hacer cumplir las normas.

Es por eso que las comunidades por su afán de construir hábitat y contar con un espacio propio, desarrollan asentamientos sin tener en cuenta los riesgos, y esto se

presta para que aparezcan obreros de la construcción empíricos si contar con conocimientos técnicos para estas actividades, e inician a construir sin tener las precauciones, y esto lleva a tener muchas fallas en diseños y construcciones donde las vidas de las personas se ven amenazadas por hundimiento en las edificaciones y problemas estructurales etc.

Buenaventura por su ubicación geográfica y sus condiciones de suelo, requiere de estudios y trabajos especializados para la construcción, ya que cuenta con un plan de ordenamiento territorial que plantea los requerimientos exigidos por las normas sismo resistentes para su buen funcionamiento de la ciudad. Con esto se pretende crear la posibilidad de concientizar a las personas de construir viviendas dignas y seguras para habitarlas, y así crear conciencia que tenemos unas normas que cumplir, y poder desarrollar propuestas arquitectónicas aceptadas para viviendas urbanas en la ciudad de Buenaventura.

1.1.2 TENENCIA

A veces por la falta de conocimientos de algunos sectores socioeconómicos en nuestra ciudad, llegamos a cometer errores que nos cuestan mucho trabajo superarlos, evidentemente en Buenaventura hay muchas construcciones abandonadas o iniciadas en su etapa de construcción por la falta de recursos económicos o no se hicieron las planeaciones antes de iniciar el proyecto, en Buenaventura todavía se evidencia viviendas en maderas localizadas en el casco urbano, edificios que requieren mantenimientos y lotes baldíos abandonados o mal utilizado. Por lo tanto, con este proyecto se quiere llegar a la población interna y externa de Buenaventura integradas en la zona urbana de esta localidad. Es así que lo más importante para la empresa es que las personas quieran recibir las asesorías y construir bajo la normatividad de la ciudad.

1.1.3 UBICACIÓN

Por conocer la problemática que tienen unos sectores de la construcción, quiero centrar mi punto de una forma favorable para la influencia de los sectores aledaños a el nuestro, nos concentraremos en la costa pacífica del suroccidente colombiano principalmente en el DISTRITO ESPACIAL DE BUENAVENTURA, ciudad que abarcan como punto de transito los municipios aledaños. Por su situación geográfica, política social, cultural etc.

Figura1. Colombia-Valle del Cauca



Figura 28. Buenaventura



Fuente: Google. [Mapa de Buenaventura, Colombia en Google maps].

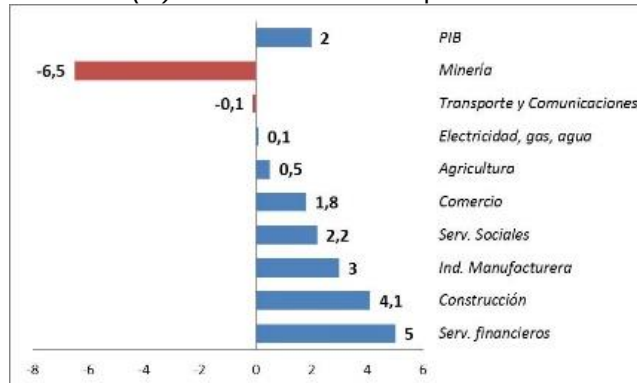
1.1.4 MAGNITUD

Tomando datos emergentes del DANE en estudio de los comportamientos y crecimientos de la construcción para el aporte del PIB de Colombia, y el aporte que genere el valle del cauca.

“El director del Dane, Mauricio Perfetti, anunció que “el comportamiento de los servicios financieros e inmobiliarios se explica por el crecimiento de los tres subsectores que conforman la actividad, donde se destacan los servicios de intermediación financiera con 11,1% y los servicios inmobiliarios y de alquiler de vivienda con 3,2%”.

El crecimiento del sector construcción en el 2017 se explica por la variación positiva de construcción de edificaciones (7%) y de obras civiles con 3,5%.

Grafica 1. (%) Crecimiento del PIB por sector económico 2016



Fuente: DANE, 2017.

7 de las 9 ramas se mantuvieron en terreno positivo y 4 de ellas crecieron por encima de la economía nacional.

Resultados del cuarto trimestre de 2017

En el cuarto trimestre de 2017 el crecimiento de la economía colombiana fue 1,6%, el cual es menor en 1,8% respecto al mismo periodo de 2016.

Las ramas con mayor crecimiento en el cuarto trimestre de 2017 fueron servicios financieros e inmobiliarios con 5%, construcción con 3,5 % y agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca con 2%.

¿Qué se espera en 2019?

Entidades nacionales e internacionales precisan que para 2019 se espera que la actividad económica se acelere levemente ubicándose entre un 2,8% y 3% al final del año. Corficolombiana, con 2,9; Asobancaria, con 2,5%; y Fedesarrollo, con 2,8%,

son algunas de las estimaciones de crecimiento que se han expuesto para este año."¹

“En el 2018 este sector fue el que más aportó al Producto Interno Bruto (PIB) con un repunte del 2.7 %. Eso aún se ve en las cifras de empleo, pues hasta mayo las actividades de construcción fueron las que más crearon fuentes de trabajo en la ciudad de Cali y sus alrededores, en total fueron 15.500 nuevas plazas.

Alexandra Cañas, gerente de Camacol Valle, considera que el 2018 muestra un mercado que se viene ajustando a las nuevas condiciones económicas en el país. Sin embargo, a nivel regional, las iniciaciones de obras crecieron 57 % entre enero y abril frente al mismo periodo del año anterior. “Esto genera claramente un valor agregado a la economía departamental por el efecto multiplicador de los 27 subsectores que cobija la construcción. De igual forma, la mano de obra contratada en Cali creció en 27 %”²

Por lo tanto, la magnitud de la empresa se da, de acuerdo con el tamaño de las obras para iniciar con máximo 10 trabajadores de planta y los demás por prestación de servicios.

1.1.5 CRONOLOGÍA

Se inicia la idea de crear la empresa de arquitectura y construcción en el año del 2015, por que la construcción se encontraba en un alza, y produciendo muchos ingresos. Entonces, se inician las investigaciones con compañeros afines a la profesión con los que podía trabajar de una forma constructiva, para el desarrollo del municipio y concientizar a los trabajadores de este sector como, se puede laborar de una forma unipersonal.

¹ REVISTA DINERO. Crecimiento de la economía o PIB en Colombia en 2016. Disponible en: <https://www.dinero.com/economia/articulo/crecimiento-de-la-economia-o-pib-en-colombia-en-2016/242252>

² PERIÓDICO EL PAÍS. Los sectores que sostienen el crecimiento del Valle del Cauca. Disponible en: <https://www.elpais.com.co/economia/los-sectores-que-sostienen-el-crecimiento-del-valle-del-cauca.html>

La idea es integrar a los entes gubernamentales para trabajar a la mano con ellos en proyectos productivos para la población que quiere unas viviendas dignas para habitar, concretar con las curadurías urbanas y alcaldía, la socialización en los medios de comunicación, utilizando la asesoría de profesionales en estas áreas de diseño y construcción para realizar sus proyectos con éxitos. Brindar el acercamiento de personas vulnerables para las asesorías.

1.1.6 CAUSAS

- Desconocimiento de la población para que sirve los diseños arquitectónicos y la construcción guiada por profesionales afines.
- Falta de capacitaciones de los maestros y oficiales de construcción.
- Problemas de orden público que impiden que lleguen los profesionales a intervenir en el área.
- Falta de organización de los profesionales.
- Falta de emprendedores dedicadas a suplir estas necesidades.

1.2 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

¿Qué elementos, factores y recursos se requieren o se deben considerar en el estudio de factibilidad para el montaje de una empresa dedicada al mantenimiento, asesoría, diseño y construcción de vivienda urbana de 1 y 2 pisos en la ciudad de buenaventura?

1.3 JUSTIFICACIÓN

Yo como arquitecto, se de la responsabilidad que tengo para suplir los servicios de nuestra comunidad, para ser de Colombia un país más próspero.

El propósito como profesional sea las áreas que sea. Estoy obligado hacer más proactivo para crear empresas, y generar empleo en todos campos que sea necesario, eso me brinda la posibilidad de cambiar la forma social de pensar de esta comunidad. Una sociedad que genera ingresos está dada a crecer y respetar sus normas para implantar ciudades organizadas la importancia de poder organizarnos, hacen que otras empresas puedan trabajar en conjunto con las existen en el sector.

En la zona del pacifico son contadas las empresas formadas por profesionales, nativos de esos lugares y así evitar que solo los trabajos menores los podamos realizar, mi intención es formar personal capacitado que puedan desarrollar trabajos distintos a los que estamos acostumbrados, llegar a intervenir esos lugares destinados a desviar el uso inadecuado de las normar, para cambiar las formas de pensar y promover más el sentido de pertenencia en su hábitat, ya que las personas tienden a buscar la forma de crecer su nivel de vida, pero la situación socio económica hacen, que estos esfuerzos queden estancados.

1.4 OBJETIVOS

1.4.1 Objetivo General

Formular el estudio de factibilidad para la creación de una empresa dedicada al mantenimiento, asesoría, diseño y construcción de vivienda urbana de 1 y 2 pisos en la ciudad de Buenaventura.

1.4.2 Objetivos Específicos

- Analizar el entorno para evaluar los posibles riesgos que enfrentara la empresa.
- Caracterizar el sector de las tendencias en Buenaventura.

- Realizar el estudio de influencia. (Benchmarking) a empresas que estén desarrollando viviendas de 1 y 2 pisos tipo urbano.
- Realizar el estudio de mercado y hacer el plan de mercado.
- Realizar el estudio técnico.
- Realizar el estudio financiero.
- Realizar el estudio organizacional y legal.

1.5 MARCO REFERENCIAL

1.5.1 Descripción de la idea de negocios

Existen empresas que se dedican precisamente a desarrollar actividades parecidas a las que con la empresa se quieren realizar. Lo que se piensa hacer con la creación de la empresa es ofrecer los servicios de mantenimientos de fachada en las edificaciones, ya que por el medio ambiente que hay en Buenaventura, hace que las fachadas se deterioren fácilmente, brindar el servicio de asesoría para que los usuarios sepan de lo importante que es utilizar los profesionales en sus áreas para que las normas de la ciudad se respeten.

Con el ofrecimiento de diseño es implementar un buen manejo de los espacios y mejorar la calidad de vida para nuestros clientes. Complementamos con el proceso de construcción es hacer cumplir las normas y brindar la confianza que los usuarios requieren para no tener inconvenientes en sus etapas de construcción. En termino general lo que se quiere realizar es que los clientes tengan una empresa en buenaventura que les asesore en el uso de la construcción de viviendas en cualquier estrato.

1.5.2 Marco teórico

Teoría del emprendimiento: ALBERT SHAPERO

Según este autor el proceso de formación de nuevas empresas y de nacimientos de nuevos empresarios, es el resultante de la interacción de factores situacionales, sociales, psicológicos, culturales y económicos. Y que cada evento empresarial (nacimiento de un empresario) ocurre en un momento dado como resultado de un proceso dinámico que provee situaciones que impactan sobre los individuos cuyo valores y percepciones están condicionados por sus experiencias y herencia culturales y sociales.

Este autor indica que en el proceso empresarial se da las siguientes características.

- Toma de iniciativa. Entendida como la decisión de un grupo para identificar y llevar a cabo la oportunidad de negocios.
- Acumulación de recursos. Entendida como el proceso de determinar las necesidades, conseguirlo y asignar los recursos físicos, humano, financiero y tecnológicos necesarios.
- Administración. Entendida como la capacidad de dar una organización y una dirección (gerencia) a la nueva empresa y llevarla a cabo.
- Autonomía. Entendida como la libertad de los empresarios para tomar decisiones sobre el funcionamiento de la organización.
- Toma de riesgos. Entendida como la disposición a enfrentar las recompensas o las pérdidas que el proceso produzca.”³

¿Qué es ser empresario?

³ SCRIBD. Teorías Del Emprendimiento. Teorías de Albert Shapero. Disponible en: <https://es.scribd.com/document/280587465/Teorias-Del-Emprendimiento>

“Ser empresario significa tomar acciones humanas, creativas para construir algo de valor a partir de prácticamente nada. Es la búsqueda insistente de la oportunidad independientemente de los recursos disponibles o de la carencia de éstos. Requiere una visión y la pasión y el compromiso para guiar a otros en la persecución de dicha visión.”⁴

teorías del emprendimiento.⁵

- **Steve Jobs. "Visionario, inspirador y brillante"**, son las características que describen a **Steve Jobs**.

A pesar de su actitud mezquina, arrogante y hasta abusiva con las personas que trabajaban para él, **Jobs** es considerado como "el empresario por excelencia" de nuestra generación.

- **Bill Gates** es uno de los empresarios más extraordinarios de todos los tiempos, gracias a que su revolucionaria mente lo llevó a cambiar el mundo en 2 oportunidades: Primero, como el friki más influyente del mundo, ayudó a marcar el **comienzo de la revolución del ordenador personal**. Ahora está abordando los **difíciles retos de la salud mundial y la educación pública**
- **Fred Smith** desarrollo su habilidad empresarial gracias a la experiencia durante la guerra de Vietnam. Desde 1967 hasta 1969 se desempeñó durante dos períodos de servicio, primero como **líder del pelotón** de fusileros de la infantería de marina de EE. UU. y más tarde como un **controlador de aire**.
- **Amazon.com** fue una de las empresas pioneras en el comercio electrónico y su historia es bastante inspiradora. Cuando **Jeff Bezos**, se le ocurrió la idea

⁴ ZÁRATE, Juan Carlos. Qué significa ser empresario? Disponible en: <https://www.grandespymes.com.ar/2010/10/02/que-significa-ser-empresario/>

⁵ DIAZ, Javier. Los 13 emprendedores más importantes de la historia moderna. Disponible en: <https://www.negociosyemprendimiento.org/2012/03/los-12-emprendedores-mas-importantes-de.html>

de lo que se convertiría en **Amazon.com**, se fue a dar un paseo en el Parque Central con su jefe para compartir su epifanía.

- La historia se divide en 2: El antes y después de Google. **Larry Page & Sergey Brin** son los creadores del motor de búsquedas que revolucionó el mundo entero. **Google** es sinónimo de Internet, y para muchos este buscador es la interfaz para acceder a un mundo de conocimiento e información único.
- **Starbucks** vivió una época negra durante la recesión, pero **Howard Schultz** regresaría para levantarla. A su regreso, los ingresos y ganancias de Starbucks estaban por el piso, y el precio de las acciones había caído tan severamente que en un momento se temió que la empresa podría quebrar.
- **Mark Zuckerberg** está pronto a cumplir 28 años, y en su relativamente corta vida ha logrado cambiar el mundo.

Facebook, en solo 8 años desde su fundación, cambió nuestra manera de socializar, de vivir y hasta de hacer negocios. Según algunos, esta red social produjo una de las revoluciones más importantes de la historia, al igual que la produjo la revolución industrial en su momento.

1.5.3 Marco Conceptual

El éxito de la empresa es ofrecer a sus clientes el servicio de mantenimiento, asesorías, diseños y construcción con la más alta calidad que podamos brindar para satisfacer a los clientes dentro y fuera de la ciudad, capacitar a los obreros de construcción en convenios con las entidades encargadas para estos fines, con los centros de salud ocupacional revisar el estado de los trabajadores de este sector para realizar las posibles recomendaciones, recaudar finanzas reales en el marco de las leyes que rigen nuestro país. Contar con una estructura humana muy capacitada e implicadas con la empresa, tener sistema de información simplificados y actualizados dependiendo sus tecnologías, buscar la dirección en la capacidad de liderazgo esfuerzo y compromiso permanente.

1.6 MÉTODO

1.6.1 Método Deductivo

Con este método se analizó lo general de la empresa a lo particular, ya que son sus clientes y recopilar datos válidos, para llegar a la conclusión a quienes atender.

1.6.2 Método Inductivo

Se realizó un análisis de lo particular a lo general para lograr, un esquema de que es, lo que quieren los clientes de la empresa y así poder resolver inquietudes más puntuales, acerca de mantenimiento, asesoría, diseño, construcción de vivienda urbana de 1 y 2 pisos.

1.6.3 Método Analítico

Entrar a descomponer todos los temas para observar sus causas y efectos que los componen, es necesario conocer acerca de mantenimiento, asesoría, diseño, construcción de vivienda urbana de 1 y 2 pisos. que se estudia para comprender sus esencias.

1.7 TIPO DE ESTUDIO

1.7.1 Estudio exploratorio

La empresa surgió de una idea entre amigos para solventar la necesidad de emprender el proceso de crear una empresa dedicada a la construcción en Buenaventura, ya que se evidencia la problemática por la falta de viviendas unifamiliar y bi-familiar como también se observan edificios mal diseñados que desenfocan un progreso efectivo para mejorar la calidad de vida, se explora una nueva tendencia hacia como se quiere vivir en espacios dignos y agradable.

1.7.2 Estudio Descriptivo

Son descriptivo estos hallazgos por ciertas razones:

En Buenaventura los edificios requieren mantenimientos periódicos para conservar sus estéticas, ya sea para describir y separar la conservación del estado de sus materiales constructivos y verificar los lotes abandonados que se encuentran bien ubicados para proponer proyectos habitables, a esto se suma la realización de asesoría para las personas que quieren invertir, (Pero no saben ¿cómo?).

1.7.3 Estudio Cualitativo

Se realizó un estudio para poder identificar cuáles son los posibles clientes y verificar las empresas que ofrecen los mismos servicios utilizando encuestas y entrevistas.

1.7.4 Estudio Cuantitativo

Se identificaron cuantas empresas existen en el sector y cuantos profesionales se encuentran ofreciendo estos servicios en el municipio.

1.8 INSTRUMENTOS METODOLOGICOS

1.8.1 Análisis Documental

Se analizaron datos bibliográficos, cifras en el entorno donde va a estar la empresa, y se buscaron informaciones económicas, políticas, administrativas, tecnológicas etc. para así mismo poder identificar amenazas, y también se consultaron estadísticas suministradas por las curadurías urbanas 1 y 2 de la ciudad de Buenaventura.

1.8.2 Fuentes de información

Se utilizaron fuentes para consultar información como internet, Camacol nacional, Camacol Valle, Construdata, la biblioteca, datos del Ministerio de vivienda, alcaldía de Buenaventura, datos de la prensa, revistas con dinero, etc.

1.8.3 Entrevistas

Se realizaron entrevistas a la curadora encargada de la curaduría 2 de Buenaventura, al representante legal de la empresa sanbangar de buenaventura, y otros representantes legales de las empresas localizadas en Cali, pero con sucursales en Buenaventura y también se entrevistaron arquitectos emprendedores, gerentes, administradores de empresas dedicadas a la construcción de vivienda urbanas.

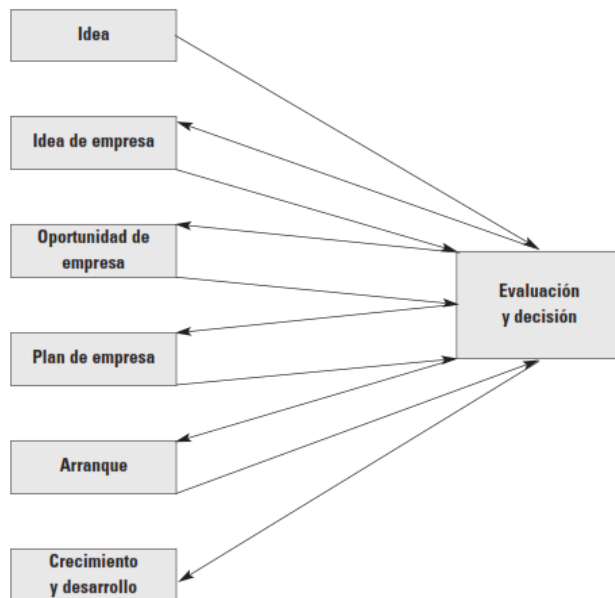
1.8.4 Encuestas

Se realizaron encuestas a los posibles clientes en distintas comunas de la ciudad que van desde la 1 a la 12, para tener estadísticas de las posibles clientes potenciales para querer comprar viviendas de 1 y 2 pisos.

1.8.5 Proceso Emprendedor

Se tuvo como referencia al libro proceso estratégicos del autor Rodrigo Varela, proceso de creación para hacernos una idea clara de cómo iniciar a estructurar la idea de crear una empresa en sector de la construcción, en la ciudad de Buenaventura para su buen funcionamiento y estructuración siguiendo estas 6 etapas, como se muestra en la figura 3,

Figura 3. Etapas de proceso de creación de una empresa



Fuente: VARELA, Rodrigo. Innovación empresarial. Bogotá: Pearson Educación de Colombia. 2008.

- Idea; es una noción elemental sobre una concepción de algo que se quiere o se planea hacer.
- Idea de empresa; es más específica de la idea al entorno propio de la empresa.

- Oportunidad empresarial; integración total de los componentes de la empresa con la situación del entorno y del empresario, para lo una orientación más específica y concreta de la empresa.
- Plan de empresa; estudiar los componentes del entorno y del empresario para que permitan totalizar los elementos propios del devenir de las futuras empresas para formular metas.
- Arranque; es poner a prueba las estrategias de consecución y asignación de recursos de toda índole.
- Crecimiento y desarrollo; es lograr que las metas de la empresa se cumplan para que sea exitosa.

Figura 4. Octágono empresarial



Fuente: VARELA, Rodrigo. Innovación empresarial. Bogotá: Pearson Educación de Colombia. 2008.

Con el planteamiento de este octágono, uno como empresario es el que determina el orden de como poder llegar al éxito y diferenciarnos antes los otros competidores que se encuentran en el entorno.

- Clientes con pedido; personas con real interés en acceder a los bienes o servicios que ella ofrece.

- Información sobre el entorno; la empresa opera en un entorno que, en forma directa, la condiciona.
- Tecnología; debe estar a mejor nivel que las condiciones de complejidad empresarial lo exijan.
- Recursos naturales; las demandas que las empresas puedan tener sobre ellas varían de forma sustancial.
- Recursos humanos: toda empresa necesita personas para desempeñar las distintas funciones operativas.
- Recursos financieros; ellos permiten adquirir muchos de los componentes, ellos son representados en capital o en mecanismo operativos.
- Redes empresariales; el conjunto de relaciones pertinentes a la empresa, y ofrecer enormes facilidades a todos los procesos operativos.
- Oportunidad; que este en el lugar, momento, forma y con la actitud adecuada.

Figura5. Concepto y modelo de empresa



Fuente: VARELA, Rodrigo. Innovación empresarial. Bogotá: Pearson Educación de Colombia. 2008.

La intención es lograr que los ocho componentes se integren de una forma armónica en cualquier etapa, en cualquier empresa pueden llegar a cambiar en diferentes

cantidades y se apoyaran entre sí, la visión del empresario es el eje motor de todo avance.

1.9 PERSONAS QUE PARTICIPARAN EN EL PROCESO

La persona que inició con la idea, fue el estudiante que dentro del proceso se dio cuenta la falta de empresa constructoras bien estructuradas que no estaban en Buenaventura, emprendió hacer la investigación consultando a Gerentes de empresas constructoras por que la falta de estas empresas en este sector, fueron muy útil sus respuestas, los Docentes de Universidad del Valle en el área de la especialización por ofrecerme sus conocimientos y direccionarme a tomar las mejores decisiones, y las demás Personas que se interesaron en este proceso por colaborar a recoger las investigaciones del sector

2. IDEA DE NEGOCIO

2.1 DESCRIPCIÓN DE LA IDEA

La idea consiste especialmente en entrar a competir en el área de la construcción, principalmente en viviendas urbanas que se encuentra relacionada en los estratos socioeconómicos 3 y 4, con un número máximo de 2 pisos, ya que esta tipología de vivienda son las más comunes en el crecimiento urbano de las ciudades y nos proporcionan una demanda muy satisfactoria para trabajar en la idea de negocio. Y para poner en contexto la idea, analizaremos los ocho componentes que toda empresa debe haber adquirido al menos a nivel cualitativo.

1. **Clientes con pedido:** va enfocado a las personas que buscan adquirir un predio digno, con espacios y ambientes agradable ubicados en los estratos 3 y 4 del casco urbano, así mismo la vivienda podrá ser productiva con el

objetivo de que se convierta en un inmueble que genere ingreso para su sostenimiento y así mi empresa le ofrecerá mejoramiento en la calidad de vida, lograr un crecimiento organizado para la comunidad, y con unas ventajas de rentabilidad, productividad.

2. **Entorno Empresarial:** la ciudad de Buenaventura en toda su expansión presenta en su casco urbano y rural una gran irregularidad en su trama urbana, eso se dio por su crecimiento desordenado al querer habitar a lado de los ríos, su sistema constructivo de la zona hace de ella un atraso enorme en cuanto a otras ciudades del interior del país, la expansión de la ciudad se está desarrollando hacia el oriente por su estabilidad en el suelo, con la llegada de la universidad del pacifico y su facultad de arquitectura se ve un cambio en las viviendas, y a su vez esto ha permitido que lleguen nuevas empresas de construcción, porque las normas que tiene el municipio nos facilita dicha intervención.
3. **Tecnología:** los recursos que nos ofrece el sector y ahora muchas empresas están trabajando para mejorar su durabilidad como la madera en lo particular sería combinar esos avances con lo tradicional que es el ferro concreto, y poder utilizar los equipos necesarios para brindar la mejor calidad de inmuebles para que mis clientes queden satisfecho.
4. **Recursos Naturales:** en cuanto a la materia prima se refiere tengo unas de las ventajas que es estar ubicado en el pacífico colombiano en la ciudad de Buenaventura, que cuenta con puertos donde llegan insumos de todas partes del país y de otros, también estamos en el valle del cauca donde se encuentran empresas cercanas que pueden hacer llegar los pedidos a corto tiempo. A su vez contamos con una alta gama de proveedores y la vía de acceso se encuentra en buen estado.
5. **Recursos Humanos:** la empresa tendría como socio a un solo accionista mayoritario que sería el encargado de gestionar los proyectos, y con un

personal secundaria arquitecto, secretaria, ingeniero calculista, contador público, profesional de mercadeo.

6. **Recursos Financiero:** la empresa puede contar con una inversión base de 150.000.000 de pesos, para poder arrancar con los proyectos y buscar con los bancos una financiación de unos 60.000.000 de pesos en calidad de préstamos con el fin de poder crecer en las inversiones.
7. **Redes de Contacto:** por el momento tenemos entidades como algunos bancos que nos pueden facilitar recursos para iniciar a desarrollar la empresa, también hay profesionales dispuestos a invertir, para hacer parte de este proyecto que inicialmente se ve rentable.
8. **Oportunidad:** siempre ha estado presente desarrollar proyectos de esta envergadura en esta parte del valle del cauca, y es una oportunidad de saber que llegamos con propuestas innovadores y autosostenibles para mejorar el desarrollo de la ciudad.

2.2 EVALUACIÓN DE LA IDEA

Tabla 41. Evaluación cualitativa, idea de negocio

EVALUACIÓN CUALITATIVA DE LA IDEA EMPRESARIAL													
		NO										SI	DESCRIPCIÓN
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10		
1	Tengo identificados los productos/servicios que voy a ofrecer.								X				Asesoría, diseño, mantenimiento y construcción de vivienda 1 y 2 pisos
2	Considero que existe un volumen de clientes significativo para los productos/servicios de mi empresa.								X				Existe un volumen de cliente entre todos los estratos en el área consolidada de esta ciudad

3	Hay razones para creer que mi producto/servicio es realmente atractivo para mis clientes									X		Unas ideas innovadores con los parámetros de la ciudad
4	Conozco las ventajas y desventaja que tengo respecto a mis competidores.							X				Las ideas son diferentes a lo común
5	El sector económico en el que voy a entrar está en crecimiento.									X		Claro y hay que dirigir los recursos de las persona a invertir en viviendas
6	Las condiciones legales y comerciales en el sector son favorables								X			Si los organismos gubernamentales se están comprometiendo.
7	Conozco y/o tengo acceso al sector tecnológico necesario para mi empresa							X				Hay que estar a la par con lo tecnológicos para que no coja ventaja
8	Puedo disponer de las materias primas, servicios e insumo que mi empresa requiera.									X		Si ya que me encuentra en una zona de puerto y las minas están cerca
9	Puedo disponer de los equipos, maquinarias e instalaciones que mi empresa requiera.						X					Después que tengamos la financiación
10	Puedo conformar un grupo empresarial (socios y asesores) de excelencia para mi empresa.								X			Hay mucha gente con quien se puede trabajar
11	Puedo conformar un grupo ejecutivo de excelencia para mi empresa.									X		Las personas estarían lista para conformar un buen equipo
12	Puedo conseguir los colaboradores que mi empresa requiera.									X		En el sector hay muchos profesionales
13	Puedo conseguir los recursos financieros que la empresa requiera.					X						Mediante el préstamo y sábelo utilizar
14	Puedo tener acceso a fuentes alternas de recursos financieros para complementar los recursos propios						X					Hay muchos inversionista privados
15	Puedo disponer de garantías para la tramitación de recursos de créditos							X				Claro con gran seriedad en compromiso financiero

16	Tengo accesos a entidades que me puedan apoyar en el desarrollo de mi empresa.							X					Con empeño y seriedad nos brindaran confianza
17	Puedo conseguir los espacios físicos adecuados para mi empresa.								X				Por el momento alquilamos la oficina
18	Puedo manejar las condiciones éticas, legales, sociales y morales que mi empresa tiene.									X			Todo el personal es altamente capacitado
19	Puedo disponer del tiempo que mi empresa exige y mi familia me apoya en ello									X			Siempre integrarlos también a ellos
20	La empresa coincide con los objetivos de mi plan de carrera empresarial.											X	Por supuesto que si,

Fuente: OCORÓ, Luis. Adaptado de: VARELA, Rodrigo. Innovación empresarial. Bogotá: Pearson Educación de Colombia. 2008. Pág. 294.

2.3 MODELO DE NEGOCIO

Este método nos permite entender de manera gráfica cuáles son los engranajes que componen la empresa. Pero el trabajo no se acaba aquí, posteriormente es necesario revisar el modelo nuevamente y hacer las correcciones pertinentes para cerciorarnos que exista coherencia entre cada uno de los módulos, y especialmente con el perfil de cliente y la propuesta de valor que hemos definido. Así podemos poner en marcha la creación de una empresas dedicada al mantenimiento, asesoría, diseño y construcción de vivienda urbana de 1 y 2 pisos en la ciudad de Buenaventura haciendo que cada uno de estos pasos definidos en el Canvas, ayuden a que la empresa aumente las probabilidades de tener éxito, teniendo un modelo de negocio bien definido.

Figura 629. Canvas

8. SOCIOS CLAVES. -BANCOS. -CONTRATISTAS. -ALIANZAS CON OTROS PROFESIONALES. -PROVEEDORES CLAVES. -MIS CLIENTES. -ENTIDADES PRIVADAS.	7. ACTIVIDADES CLAVES. -EJECUCIÓN DE LAS OBRAS. -MERCADERO. -DISEÑO, PRESUPUESTO, CONSTRUCCIÓN, REMODELACIÓN, ASESORÍA. 6. RECURSOS CLAVES -MATERIALES EN SITIO. -PROFESIONALES DEL ÁREA. -TRABAJADORES RAZOS CON EXPERIENCIA. -ZONA PORTUARIA.	2. PROPUESTA DE VALOR. -DISEÑO SOSTENIBLE. -ACOMPañAMIENTO PARA LOS CLIENTES. -VALOR SOBRO EL M2 -DISEÑOS INNOVADORES. -PROPUESTAS DE ACABADOS NOVEDOSOS	4. RELACCIÓN CON EL CLIENTE. -BUEN SERVICIO AL CLIENTE. -VIA TELEFONICA. -TENER UNA OFICINA BIEN PRESENTADA. -ENTREGA DE PORTAFOLIO A LOS CLIENTES. 3. CANALES. -PÁGINAS WEB. -CUÑAS EN RADIOS -TV LOCALES. -VOLANTES. -VALLAS. -TRAMITADORES URBANOS. -FERIAS	1. SEGMENTO DE CLIENTE. -PROFESIONALES. -PROFESORES. -TRABAJADORES DEL ESTADO. -PERSONAS CON CAPACIDAD DE ENDEUDAMIENTO.
9. ESTRUCTURA DE COSTO. -OFICINA – ARRENDO -EQUIPO DE TRABAJO. -TRANSPORTE, SERVICIOS PÚBLICOS. -IMPUESTOS. -ASESORES EXTERNOS. -COSTOS LEGALES.		5. FUENTE DE INGRESO. -TRANSFERENCIA BANCARIAS Y DEPÓSITO. -OTROS SERVICIOS ADICIONALES. -VALOR DEL PRODUCTO O SERVICIO. -OFERTA DE PORCENTAJES.		

FORMATO DE CANVAS LUIS SEVERO OCORO. EMPRESAS DE LA CONSTRUCCION UNIVALLE.

3. ANÁLISIS DEL ENTORNO

3.1 ENTORNO GEOFÍSICO

Figura 7. Mapa de la República de Colombia



Fuente: Google. [Mapa de la República de Colombia en Google maps].

La **República de Colombia** se encuentra al extremo norte de Suramérica, ubicada entre la gran selva amazónica, Panamá y los océanos Pacífico y Atlántico (de los cuales recibe fuertes influencias climáticas), siendo además cruzada por la gran cordillera andina, lo que origina una gran variedad de climas y ecosistemas, muchos de ellos propios del país. Su posición privilegiada no solamente proviene por ser el único país de América del Sur que posee dos costas: en el mar Caribe y en el océano Pacífico (y por tanto una extensa plataforma continental), sino, además que se encuentra en la parte media del continente americano, lo que facilita su comunicación con todos los continentes.

Su territorio es cruzado por la línea ecuatorial, dividiendo de éste modo el territorio en los hemisferios norte y sur. Debido a estas condiciones Colombia no sufre de estaciones, por lo cual no tiene que soportar temperaturas extremas ni a los estragos sufridos por estas. Además, la cercanía al ecuador le garantiza un segmento importante de la órbita geoestacionaria, del espacio aéreo y del espacio electromagnético. **limita** al norte, en su territorio continental, con el Mar Caribe, con un litoral de 1900 km y un área de 589.160 km. Por el sur limita con el Ecuador, con una longitud de 586 km de frontera (Tratado Muñoz Vernaza-Suárez, 15 de agosto

de 1916) y con el Perú con 1.626 km de frontera (Tratado Salomón-Lozano, 24 de marzo de 1922 y Protocolo de Río, 24 de mayo de 1934).

Hacia el noroeste limita con Panamá cubriendo un total de 266 km de frontera (Tratado Vélez-Victoria, 20 de agosto de 1924) y con el Océano Pacífico con el que tiene 1.300 km de litoral.

Hacia el este limita con Venezuela con 2.219 km de frontera (Laudo Español, 16 de marzo de 1892; arbitraje Suizo, 24 de marzo de 1892 y Tratado López de Mesa-Gil Borges, 5 de abril de 1941). Con el Brasil limita con 1.645 km de frontera (Tratado Vásquez Cobo-Martins, 24 de abril de 1907; Tratado García Ortiz-Mangabeira, 15 de noviembre de 1928). **Según la Constitución de 1991**, Colombia está dividida en 32 departamentos y un único distrito capital (Bogotá). Actualmente hay aproximadamente 1.123 municipios entre los que están el Distrito Capital, y los distritos de Barranquilla, Cartagena, Santa Marta y Buenaventura (en el año 2009, por decisión de la Corte Constitucional, el acto legislativo tramitado en 2007 que daba carácter de distrito a las ciudades Tunja, Cúcuta, Popayán, Turbo y Tumaco fue en gran parte declarado inexecutable, dando esta distinción únicamente a Buenaventura).

3.1.1 Contexto Regional

Valle del Cauca es uno de los treinta y dos departamentos que, junto con Bogotá, Distrito Capital, forman la República de Colombia. Su capital es Santiago de Cali. Está ubicado en las regiones andina y Pacífico.

limitando al norte con Chocó y Risaralda, al este con Quindío y Tolima, al sur con Cauca y al oeste con Chocó y el océano Pacífico.

Con 4.600.000 habs. en 2015 es el segundo departamento más poblado, con 22 195 km², el décimo departamento menos extenso por delante de Norte de Santander, La

Guajira, Huila, Sucre, Caldas, Risaralda, Atlántico, Quindío y San Andrés y Providencia, el menos extenso y con 208 hab/km²,

El quinto más densamente poblado, por detrás de San Andrés y Providencia, Atlántico, Quindío y Risaralda.

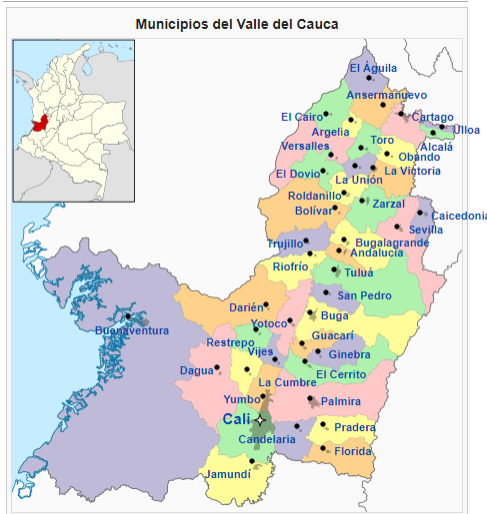
Tiene bajo su jurisdicción la Isla de Malpelo. El Valle del Cauca se constituyó tras la unión de los departamentos de Cali y Buga, los cuales elevaron su solicitud de establecimiento ante el congreso bajo el decreto N° 340 del 16 de abril de 1910, durante la presidencia de Ramón González Valencia. Se estableció como capital Cali y como primer gobernador fue nombrado Pablo Borrero Ayerbe.

División política administrativa. Con fines administrativos, el departamento ha sido dividido geográficamente en cinco regiones. Todas las poblaciones están expresados en proyecciones para el año 2017 con datas del censo 2005:¹⁰

- La región norte: Integrada por los municipios de Cartago, Alcalá, Ansermanuevo, Argelia, Bolívar, El Águila, El Cairo, El Dovio, Obando, Ulloa, Toro, La Unión, La Victoria, Roldanillo, Versalles y Zarzal; con 394.453 habitantes, que representan el 8,94% de los habitantes del departamento.
- La región central: Integrada por los municipios de Tuluá, Andalucía, Bugalagrande, Trujillo, Riofrío, Buga, Guacarí, El Cerrito, Ginebra, San Pedro, Restrepo, Yotoco y Calima Darien; la cual está representada por 593.132 habitantes, que corresponden al 12.2% por ciento de la población Vallecaucana.¹⁰
- La región Pacífica: Integrada sólo por el municipio de Buenaventura, que tiene 415.640 habitantes que corresponden al 9.1% de la población total.¹⁰
- La región sur: Integrada por los municipios de Cali, Dagua, Jamundí, La Cumbre, Vijes, Yumbo, Palmira, Candelaria, Florida y Pradera. posee 4.325.098 habitantes que corresponden al 69.95% de la población departamental.

- La región oriental: Integrada solo por los municipios de Caicedonia y Sevilla, posee 84.798 habitantes que corresponden al 1,97% de la población departamental.

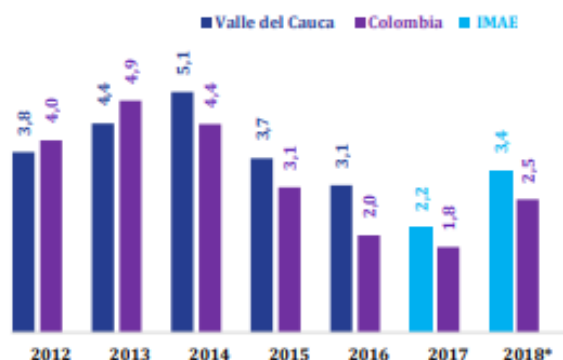
Figura 8. Mapa del Departamento del Valle del Cauca



Google. [Mapa del Departamento del Valle del Cauca – Colombia en Google maps].

Los principales indicadores de actividad productiva del Valle del Cauca registraron resultados positivos durante 2018, y varios de ellos superiores a los de 2017. El Indicador Mensual de Actividad Económica (IMAE), 2 estima que durante enero-septiembre de 2018 (3,4%) el PIB del Valle alcanzó su mayor crecimiento desde 2016 (3,1%). Cabe señalar que desde 2014 la economía del Valle del Cauca registra crecimientos superiores al consolidado nacional

Grafica 231. Crecimiento anual del PIB Colombia y valle del cauca 2012-2018



Fuente: DANE, 2018.

El Valle del Cauca mantuvo el tercer lugar en la producción de carne de cerdo en Colombia; entre enero y noviembre de 2018 se reportó la producción de 599,5 miles de cabezas en el Departamento, lo cual representó 15,1% de la producción nacional, después de Antioquia (45,1%) y Bogotá (17,4%). De mantener este ritmo de crecimiento, el Valle del Cauca podría ubicarse en los próximos años como el segundo productor de carne porcina en el País, así como ya es el segundo productor de carne de pollo. La molienda de caña de azúcar en el valle geográfico del río Cauca aumentó 4,9% en lo acumulado a octubre de 2018, al pasar de 20,4 millones de toneladas en 2017 a 21,4 millones en igual periodo de 2018. La producción de azúcar en los primeros diez meses de 2018 llegó a 2 millones de toneladas, lo que representó un crecimiento anual de 7,5%. El consolidado de la producción industrial en Cali 3 durante enero-septiembre de 2018 aumentó 2,4% frente a igual periodo de 2017. Los subsectores caucho y plástico (8,7%), jabones y detergentes (6,8%), molinería y almidones (6,1%), bebidas (5,9%), papel y cartón (5,5%) y farmacéuticos (3,9%) jalonaron dicho crecimiento.

Figura 9. Llanura, cultivo de caña



Fuente: WIKIPEDIA. La caña de azúcar, un importante renglón en la economía vallecaucana.

El puerto de Buenaventura es el principal puerto de Colombia sobre el Océano Pacífico, permitiendo la entrada y salida de productos y siendo de gran importancia para la economía del departamento y del país, además de ser vía primordial para la ya establecida Alianza del Pacífico, asociación económica de primer orden que tiene al Valle del Cauca como principal protagonista.

Figura 1030. Atrake de buque en el puerto de Buenaventura



Fuente: Wikipedia. Buenaventura (Valle del Cauca).

El departamento tiene la mejor red vial del país, al contar con el mayor número de kilómetros de autopistas del país destacándose la autopista Cali - Palmira - Cerrito - Guacarí - Buga; la llamada doble calzada Buga, Tuluá, La Paila (considerado el

tramo más moderno de autopista en Colombia); la autopista La Paila - Zarzal - Cartago - Cerritos - Pereira (Risaralda); la Autopista Cali - Yumbo; Cali - Jamundí - Santander de Quilichao (Cauca); y la Autopista Buga - Loboguerrero - Buenaventura (En construcción). Y cuenta con muchas de sus vías secundarias y terciarias en buen estado. El turismo se hace presente en toda la geografía Vallecaucana (Cali, Pacífico, centro, oriente y norvallecaucano), con énfasis en la construcción del Centro de Eventos Valle del Pacífico, el cual ha sido fundamental en el desarrollo de la industria turística del suroccidente colombiano.

3.1.2 Contexto Local

Buenaventura, oficialmente **Distrito Especial, Industrial, Portuario, Biodiverso y Ecoturístico de Buenaventura**, es un distrito y puerto de Colombia, localizado en el departamento del Valle del Cauca. Se encuentra a orillas de la Bahía de Buenaventura, una bahía del océano Pacífico. Distancia a 121 km por carretera a Cali la cual está separada de ella por la Cordillera Occidental de los Andes y a 528 km de Bogotá, la capital del país. Aparte de esto, es el municipio más grande en toda la región del Pacífico y de mayor extensión del departamento del Valle del Cauca.

Figura 11. Mapa Buenaventura (Valle)



Fuente: OCHA, 2014.

Hacia el sur, Buenaventura limita con terrenos cenagosos que se extienden hasta el municipio de López de Micay; por el norte, limita con los terrenos selváticos del departamento del Chocó. Es un paisaje de selva húmeda típico de la Costa Pacífica colombiana.

La ciudad de Buenaventura está integrada por los corregimientos de Barcos, Bocas del San Juan, Calle Honda, El Carmen, Cisneros, El Patico, El Tigre, Gamboa, Guadualito, Kilómetro 43 o la Triana, La Trojita, Mayorquín, Nicolás Ramos Hidalgo, Potedó, San Antonio de Yurumanguí, San Isidro, San Lorenzo, San Pedro de Naya, Silva y Taparal.

La ciudad está dividida en 12 comunas, de las cuales cuatro pertenecen a la zona insular y ocho a la zona continental. Las comunas económicamente más importantes son las localizadas en la isla de Cascajal, pero la más poblada es la número 12, en la zona de acceso a la ciudad.

Figura 12. Ciudad de Buenaventura



Fuente: Sociedad Portuaria Regional de Buenaventura S.A. Puerto de Buenaventura. 2018.

En el siglo XX, 1916 se inició la construcción del Terminal Marítimo de Buenaventura.

En los años 20, el ingeniero Pablo Emilio Pérez, quien construyó el Palacio Nacional en Cali, fue comisionado para levantar la estructura neoclásica del Hotel Estación, en el sitio que todavía ocupa sobre la bahía de Buenaventura. El hotel fue inaugurado en 1925.

En 1926 se inició la construcción de la carretera Simón Bolívar, de Buenaventura a Cali, que sería inaugurada 20 años después por el presidente Alberto Lleras Camargo. Esta vía es la vieja carretera Simón Bolívar por la cual se transportó carga y pasajeros hasta cuando se construyó la carretera Cabal Pombo. En 1927 fue oficializado el uso del puente El Piñal de Buenaventura. En 1928 El Cine Olimpia funcionó donde ahora está el Hotel Titanic, alinderado con el Gran Hotel de la Calle del Comercio.

En 1930, la primera Galería de Buenaventura fue en Pueblo Nuevo, en madera, en palafitos, rudimentaria. Después en 1974 la C.V.C. la transformaría en la José Hilario López. En 1930, Donde hoy es el Banco de Colombia, en la Calle Primera o Calle del Comercio, hubo una iglesia improvisada en guaduas, donde el Padre José Ramón Bejarano oficiaba, mientras se construía la Catedral actual.

En 1930, el ya inexistente Banco de Londres fue el pionero en establecerse en Buenaventura. El Banco de Colombia presta servicios desde 1932, y el Banco de la República desde 1934.

En 1934 se construye el Palacio Nacional, en el gobierno de Enrique Olaya Herrera, el Ministro de Obras Públicas Alfonso Araujo, delegó en los Ferrocarriles de Colombia la construcción del Palacio Nacional para Buenaventura. Este fue ejecutado por el ingeniero Rafael Borrero Vergara. El Palacio Nacional se le llama Palacio de Justicia desde el año 2000.

En 1938, fue inaugurada la Estación del Ferrocarril en la Administración del presidente Alfonso López Pumarejo, en el sitio que hoy ocupan los servicios médicos de Medinorte.

En 1942, el Párroco doctor José Ramón Bejarano Caicedo, inaugura la Catedral de San Buenaventura, reconstruida mediante auxilio de 50 mil pesos de 1943. El jueves 27 de mayo, el parlamentario bonaverense Néstor Urbano Tenorio, hizo posible que Buenaventura tuviera su primer colegio: el Pascual de Andagoya, regentado al iniciar por el ilustre educador, don Pastor Díaz del Castillo.

En 1954, se funda la Parroquia de Nuestra Señora del Carmen en el Barrio Pueblo Nuevo, por Monseñor Gerardo Valencia Cano.

Transporte y acceso vial Buenaventura se comunica por una carretera que está pavimentada pero que presenta problemas ya sea de orden público o deslizamientos de tierra que cierran la vía. Esta carretera sale hacia el sector de Loboguerrero donde se bifurca para ir a Cali o a Buga. Al llegar a Buga se coge la doble calzada para salir hacia las ciudades de Armenia, Medellín y Bogotá.

Esta ruta conocida como "La Vía al Mar" hace posible entrar en contacto con una variada geografía y un gran contraste de climas y paisajes. La primera parte del viaje lo llevará al Saladito y el km 18 de agradable clima (14 °C), fincas de recreo y numerosos paradores turísticos. Desde allí se empieza a descender hacia Buenaventura con un paisaje cada vez más tropical y exótico.

Cuenta también con el Aeropuerto Gerardo Tobar López, que conecta Buenaventura con vuelos directos de 1 hora 20 minutos a Bogotá vía Satena, así como a otras ciudades.

El comercio es muy activo; actualmente operan en la ciudad almacenes de cadena como **Olímpica**, Almacenes la 14 y Almacenes Éxito y así como el **Centro Comercial Viva Buenaventura**. En la ciudad también operan importantes bancos, entidades financieras, restaurantes reconocidos, tiendas de ropa, calzado y diferentes entes comerciales, haciendo que Buenaventura esté a la altura de muchas capitales colombianas y convirtiéndose de esta manera en la ciudad más importante del pacífico colombiano.

Tabla 42. Evaluación entorno geofísico

EVALUACIÓN DE FACTORES EXTERNOS: ENTORNOS GEOFÍSICO		
VARIABLE	OPORTUNIDAD	AMENAZA

	MAYOR	MENOR	MAYOR	MENOR
UBICACIÓN GEOGRAFICA	X			
MALLA VIAL Y TRANSPORTE	X			
CLIMA Y TEMPERATURA		X		
CONTAMINACIÓN				X
HIDROGRAFIA			X	
BIODIVERSIDAD	X			

Fuente: El autor. Adaptado de BETANCOURT, Benjamín. Entorno organizacional Análisis y diagnóstico. Editorial Universidad del Valle. 2011. Pág.82.

3.2. ENTORNO SOCIAL

La importancia en las organizaciones es hacer un análisis actual, que rodea nuestra empresa para hacer unas previsiones de cara al futuro y conocer el comportamiento real de la sociedad, para decidir cuales tienen mayor incidencia en relación sobre nuestros proyectos.

Las variables sociales tienen un impacto trascendental en nuestras empresas, que se pueden colocar con el fin de obtener datos en términos absolutos y en términos relativos para analizar y sacar conclusiones de la situación que nos rodea.

3.2.1 Tamaño de la población y distribución por clases sociales

La población en Colombia según el DANE en el 2015 era de 48.203.405 personas y su proyección para el 30 de Junio del 2018 es de 49.834.240 personas, lo que supone un incremento de 1.630.835 habitantes. Mujeres 25.228.444 para un 4,07% y los hombres 24.605.796 para un 4.24%.

La población en el Valle del Cauca en el 2015 era de 4.660.741 personas y su proyección para junio del 2018 es de 4.756.113 personas para un incremento de 95.372 habitantes. Mujeres 2.453.399 y los hombres 2.302.714.

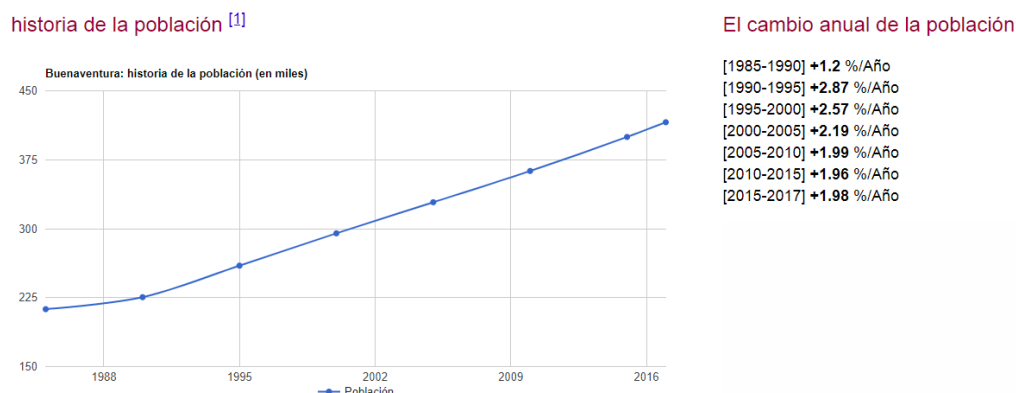
Demografía Según el Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE) a 2016, la ciudad posee 407.539 habitantes, con distribución de población 90,4% en

el casco urbano y 9,6% rural. El 51,8% de sus habitantes son de sexo femenino y 48,2% del sexo masculino.

Predomina la población Afrocolombiana.

- Negros (88,5%)
- Blancos y Mestizos (10,6%)
- Indígenas (0,9%)

Grafica 3. Historia de población



Fuente: Population City. Buenaventura Población. 2015. Disponible en: <http://poblacion.population.city/colombia/buenaventura>.

3.2.2 Nivel de educación

La ciudad cuenta con algunas instituciones universitarias de carácter público y privado. Entre las más importantes están:

Oficiales

- **Universidad del Valle (Univalle).** La Universidad del Valle es la principal institución académica del suroccidente de Colombia de alta calidad y tercera con mayor población estudiantil en el país. Su campus principal es la Ciudad Universitaria Meléndez en la ciudad de Cali, así mismo cuenta con otras sedes en Cartago, Caicedonia, Norte del Cauca,

Buenaventura, Palmira, Tuluá, Yumbo y Zarzal. En todas sus sedes cuenta con más de 30.000 estudiantes (2007) de los cuales casi 25.000 son de pregrado y 5.000 de postgrado.¹²La sede de la Universidad del Valle en la ciudad de Buenaventura, se encuentran en la Avenida Simón Bolívar km 9 Contiguo al Colegio ITI, GVC.

- **Universidad del Pacífico.** La Universidad del Pacífico con sede en la ciudad de Buenaventura, es una Institución Universitaria Pública de Educación Superior. Actualmente tiene ocho programas académicos; Ingeniería de Sistemas, Arquitectura, Sociología, Agronomía, Tecnología en Acuicultura, Tecnología en construcciones civiles, Tecnología en gestión hotelera y turística y administración de negocios internacionales. La sede administrativa está ubicada en la Avenida Simón Bolívar #54A-10 en Buenaventura. También posee sedes en Guapi y Tumaco.
- Universidad del Quindío
- **Servicio Nacional de Aprendizaje (SENA)**

Privadas

- **Universidad Antonio Nariño**
- **Corporación Universitaria Minuto de Dios**
- **Corporación Unificada Nacional**

3.2.3. Mercado laboral

El mercado laboral debe entenderse como la mezcla de ofertas y demandas de trabajo, que para el caso son los individuos (oferta) y las empresas (demanda). Según los datos suministrados por el DANE entre el 2016 - 2017 los indicadores del mercado para ese año registraron un incremento 58.4%

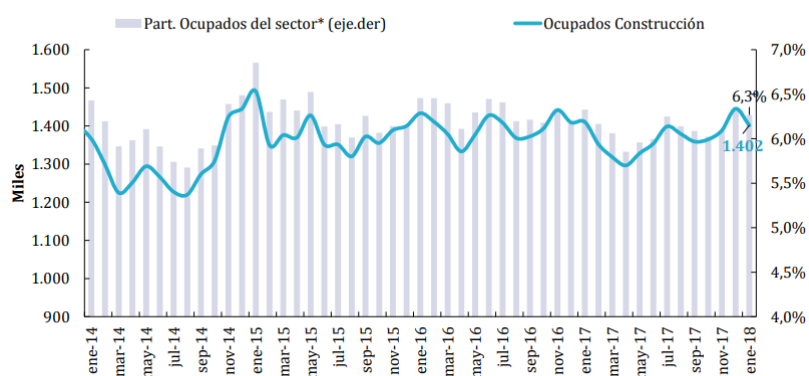
Tabla 43. Porcentajes de resumen nacional 2016-2017

	2016	2017	Variación	Var. (%)
(Tasas en %)				
Tasa global de participación (TGP)	64,5	64,4	-0,1	
Tasa de ocupación (TO)	58,5	58,4	-0,2	
Tasa de desempleo (TD)	9,2	9,4	0,2	
Tasa de subempleo subjetivo (TS)	27,9	26,7	-1,1	
Tasa de subempleo objetivo (TSO)	10,3	9,7	-0,6	
(Poblaciones en miles de personas)				
Población económicamente activa	24.405	24.697	292	1,2%
Población económicamente inactiva	13.446	13.658	212	1,6%
Ocupados	22.156	22.383	226	1,0%
Desocupados	2.249	2.314	65	2,9%
Subempleados Subjetivos	6.799	6.606	(194)	-2,8%
Subempleados Objetivos	2.505	2.386	(120)	-4,8%

Fuente: DNP, 2018.

El número de ocupado aumento en 226 mil personas y el desempleo se ubicó en 9.4% (frente a 9.2% de 2016). Las actividades económicas en las que el empleo más creció durante el 2017 fueron: actividades inmobiliarias (4.9%) agricultura (4.5%) e industria (3.4%) Por posición ocupacional, las que más crecieron en empleo fueron patrón o empleador (5.5%) y jornalero o peón (4.3%).

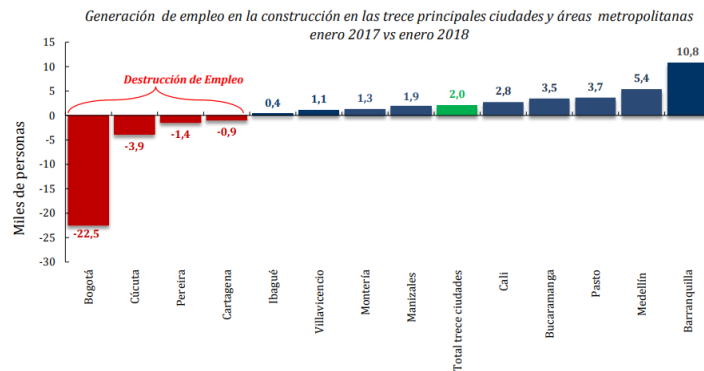
Grafica 4 .Generación empleo sector de la construcción – total nacional



Fuente: DANE (CAMACOL), 2018.

Para el trimestre móvil con corte a enero del 2018 el número de ocupados en el sector de la construcción se situó en 1'402,990 trabajadores, 0,6% menos al del mismo periodo del 2017. Esta cifra representa una participación del 6,3% en el empleado nacional.

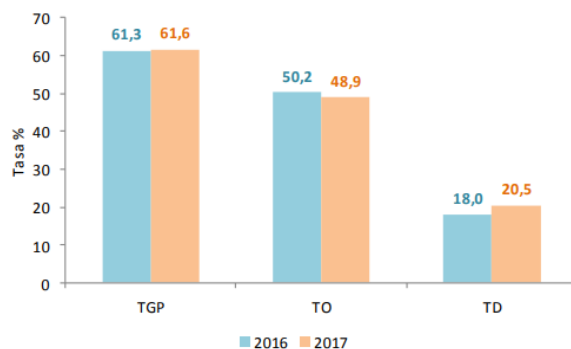
Grafica 5. Comportamiento regional



Fuente: DANE (CAMACOL), 2018.

En nueve de las trece ciudades analizadas se generó nuevos empleos asociados al sector respecto al mismo mes del año anterior, en conjunto estas sumas cerca de 30,7 mil puestos de trabajo. En el año 2017, la tasa global de participación para Buenaventura fue 61,6% y la tasa de ocupación fue 48,9%. En el 2016, estas tasas fueron 61,3% y 50,2%, respectivamente. La tasa de desempleo se ubicó en 20,5%, presentando un aumento de 2,5 puntos porcentuales respecto al 2016 (18,0%).

Grafica 6. Tasa global de participación, ocupación y desempleo 2016-2017



Fuente: DANE, (GEIH). 2018.

Para el 2017, la población ocupada fue 142 mil personas, la población desocupada fue 37 mil personas y la población inactiva fue 112 mil personas. Para Buenaventura, la posición ocupacional trabajador por cuenta propia concentró el 48,0% de la población ocupada en 2017, seguida de obrero, empleado particular con 37,4%. La

posición ocupacional que más creció fue trabajador por cuenta propia con una variación de 4,0%. La posición ocupacional que más cayó fue obrero, empleado particular con 6,1%. La posición ocupacional trabajador por cuenta propia contribuyó con 1,9 puntos porcentuales a la variación de la población ocupada. La posición obrera, empleado particular ocupacional contribuyó negativamente con 2,4 puntos porcentuales.

Grafica 7. Distribución, variación y contribución a la variación de la población ocupada según posición ocupacional de Buenaventura 2017

	Distribución (%)	Variación (%)	Contribución (p.p.)**
Buenaventura	100,0	-0,3	-0,3
Trabajador por cuenta propia	48,0	4,0	1,9
Otras posiciones ocupacionales*	14,6	2,1	0,3
Obrero, empleado particular	37,4	-6,1	-2,4

Fuente: DANE, GEIH.

Fuente: DANE, (GEIH). 2018.

La población ocupada en Buenaventura se concentró principalmente en la rama de comercio, hoteles y restaurantes (32,0%), seguida por la rama transporte, almacenamiento y comunicaciones (23,5%). Las ramas de mayor crecimiento frente al 2016 fueron industria manufacturera (13,3%) y construcción (5,9%). Por su parte, la rama de actividad que más cayó fue actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler con 9,5%. La mayor contribución a la variación de la población ocupada se dio en las ramas de transporte, almacenamiento y comunicaciones e industria manufacturera, estas contribuyeron en conjunto con 1,7 puntos porcentuales a la variación. Entre tanto, la rama de comercio, hoteles y restaurantes contribuyó negativamente con 1,3 puntos porcentuales.

Grafica 832. Distribución, variación y contribución a la variación de la población ocupada según rama de buenaventura 2017

	Distribución (%)	Variación (%)	Contribución (p.p.)**
Buenaventura	100,0	-0,3	-0,3
Transporte, almacenamiento y comunicaciones	23,5	5,4	1,2
Industria manufacturera	4,4	13,3	0,5
Construcción	7,6	5,9	0,4
Otras ramas*	4,3	-0,6	0,0
Actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler	4,9	-9,5	-0,5
Servicios comunales, sociales y personales	23,2	-2,3	-0,6
Comercio, hoteles y restaurantes	32,0	-3,9	-1,3

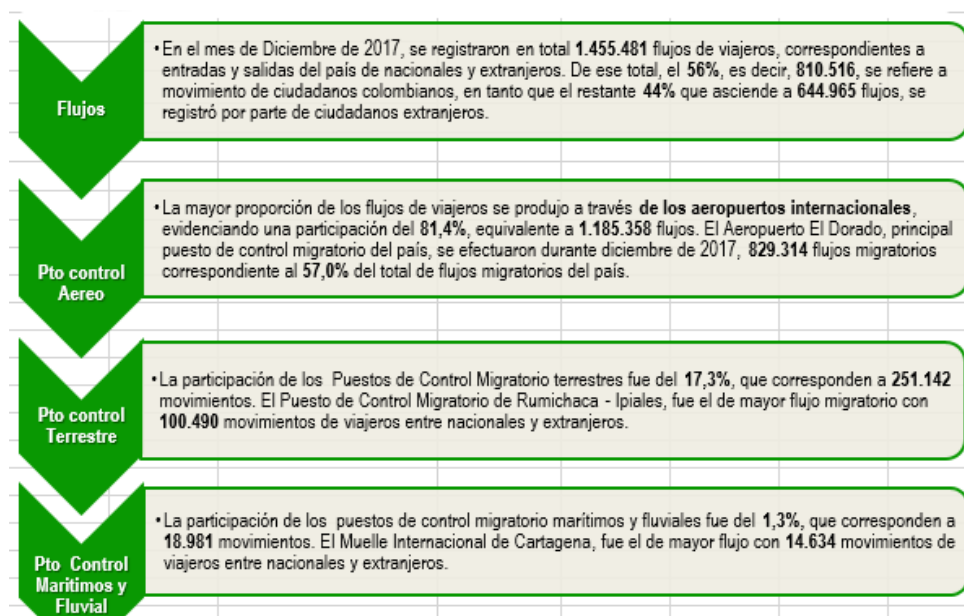
Fuente: DANE, GEIH.

Fuente: DANE, (GEIH). 2018.

3.2.4 Tasa de inmigración y emigración

Más de 14 millones de registros de entradas y salidas se presentaron durante 2017 en Colombia, un 13% más que en 2016, según un informe del Grupo de Estudios Institucionales de Migración Colombia.

Figura 1331. Estadísticas de migración Colombia mes de diciembre 2017



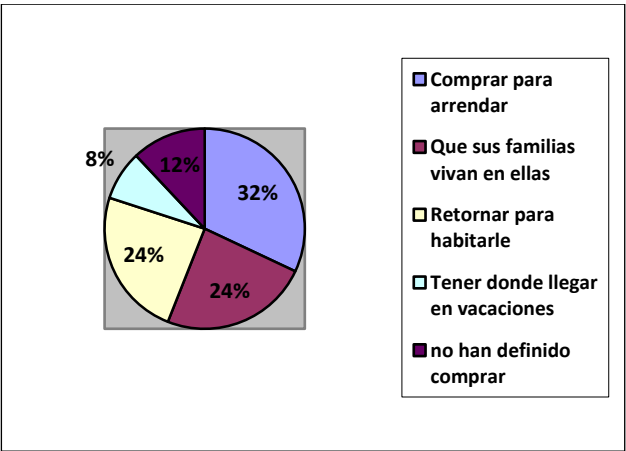
Fuente: MIGRACIÓN COLOMBIA. Ministerio de Relaciones Exteriores, 2017.

El 54% de los registros, más de siete millones y medio de personas, corresponde a entradas y salidas de ciudadanos del país.

País al que más colombianos viajaron en el 2017 fue Estados Unidos, seguido de Panamá, México, España y Ecuador, de los colombianos que viajaron al exterior, más de 2,5 millones lo hicieron por turismo, cerca de 784.000 se fueron a vivir a otros países, unos 235.000 salieron del país por trabajo y poco más de 78.000 por estudio. Las entradas y salidas de extranjeros alcanzaron los 6,5 millones este año, un 22% más que en 2016.

El 27% reside en el exterior desde los últimos 5 años, mientras que 49% lleva entre 15 y más de 25 años. En este último grupo, las posibilidades de retorno son menores, pero son potenciales inversionistas que ocasionalmente viajan a Colombia y ante la percepción que se tiene del país desde el exterior. Algunas personas que sí estarían pensando en el retorno son las que llevan entre 5 y 10 años no solo en EE. UU., sino en otros países. Varias de ellas no salieron de Colombia por su voluntad, sino por eventualidades económicas y de otra índole y, por ello, estarían evaluando su regreso

Grafica 9. Comportamiento de los emigrantes cuando compran vivienda



Fuente: Migración Colombia, Ministerio de Relaciones Exteriores, 2017.

Tabla 44. Evaluación entorno social

EVALUACIÓN DE FACTORES EXTERNOS: ENTORNOS SOCIAL
--

VARIABLE	OPORTUNIDAD		AMENAZA	
	MAYOR	MENOR	MAYOR	MENOR
TAMAÑO DE LA POBLACIÓN	X			
NIVEL DE EDUCACIÓN	X			
MERCADO LABORAL		X		
TASA DE MIGRACIÓN Y EMIGRACIÓN		X		

Fuente: El autor. Adaptado de BETANCOURT, Benjamín. Entorno organizacional Análisis y diagnóstico. Editorial Universidad del Valle. 2011. Pág. 82.

3.3. ENTORNO POLÍTICO

La importancia del entorno político en el sector de la construcción está dada por las políticas de diferente índole que impactan su desarrollo.

3.3.1 Plan de Desarrollo Municipal

La autonomía distrital implica que el gobierno territorial en concertación con la comunidad organizada, escogen la alternativa de desarrollo y adoptan las estrategias y medios para alcanzarla, guardando armonía con las políticas de niveles superiores de gobierno. Los procesos de desarrollo son únicos y autónomos de las comunidades, frente a la superposición de planes de gobierno de los niveles distrital, departamental y nacional. Por ello, la responsabilidad frente a los fines del Estado y el desarrollo integral exige a todos los niveles de gobierno una acción articulada y la corresponsabilidad del sector privado y de la sociedad organizada. El rol fundamental de la administración distrital es el de gestar, convocar, liderar, coordinar y orientar el desarrollo integral, donde convergen todos los actores y estamentos que conforman el conglomerado social, donde se encuentran los organismos civiles, las empresas mercantiles y las entidades del Estado, sin desconocer que la comunidad internacional también desempeña un papel importante, si se aprovecha estratégicamente el potencial que ésta ofrece. El desarrollo, la democracia y los derechos humanos, constituyen tres pilares de la gestión pública territorial y son el primer marco de referencia para el desarrollo integral en el país. Fortalecer la democracia participativa y pluralista, garantizar los derechos humanos y promover el

desarrollo integral, son entonces tareas obligadas de todo gobernante. El desarrollo implica promover el respeto de los derechos humanos y el fortalecimiento de la democracia participativa y pluralista, además de propiciar las condiciones socioeconómicas de vida digna, gobernabilidad y justicia. con recursos del Ministerio de Vivienda, Ciudad y Territorio, se construirán un polideportivo, un Centro de Desarrollo Infantil, y en asocio con la Gobernación, una cancha sintética.

Así mismo, se inaugurará un megacolegio que está construyendo el Ministerio de Educación, la oficina de la Primera Dama hará una casa de la mujer y habrá una casa de la cultura que aportará el Ministerio de Cultura.

“Llegaremos con toda una estructura complementaria que hace que estos proyectos, lejos de tener desintegración urbana y convertirse en cinturones de miseria lejos del resto de la infraestructura, logren revitalizarse e integrarse al concepto de ciudad”, agregó el jefe de la cartera.

Los representantes del Gobierno Nacional señalaron que Buenaventura tiene retos muy grandes en materia de agua potable y saneamiento básico. Por eso la misión del Gobierno es trabajar en conectar la infraestructura, recuperar las redes y lograr más continuidad y cobertura del servicio.

Para atender las necesidades más apremiantes, en el marco de las negociaciones del paro cívico registrado en el puerto, se identificó la necesidad de inversiones por 700 mil millones de pesos a ejecutarse por fases en los siguientes 10 años.

En una primera etapa, y en cumplimiento a los compromisos del paro del año pasado, este Gobierno invertirá cerca de \$540 mil millones para obras prioritarias y complementarias del plan maestro de acueducto, acueductos rurales y el alcantarillado urbano, de los cuales \$300 mil millones serán aportados por el Ministerio de Vivienda y un crédito gestionado ante el Banco de Desarrollo de Latinoamérica (CAF), \$224 mil millones de pesos por el Fondo Todos Somos Pacífico y el BID, y \$28 mil millones serán aportados por la Gobernación del Valle del Cauca.

“Son inversiones que cubrirán todos los frentes en materia de acueducto y alcantarillado, y en especial se avanzará en la gestión de demanda y en la reparación de las redes.”

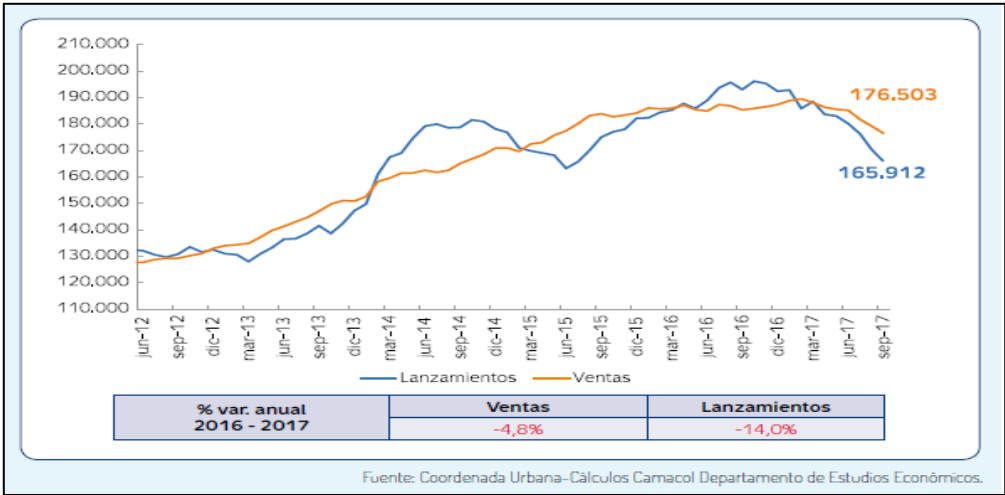
3.3.2 Política Vivienda de Interés Social

La Constitución Política de Colombia en su artículo 51, establece el derecho que se tiene por los colombianos a una vivienda digna. La ley 3 de 1991 crea el Sistema Nacional de Vivienda de interés Social.

El Gobierno Nacional y el Ministerio de Vivienda, Ciudad y Territorio a través de los años han venido trabajando arduamente para beneficiar a miles de hogares colombianos y brindarles la posibilidad de acceder a su vivienda. Las políticas gubernamentales buscan incentivar a la adquisición de vivienda propia y favorecer a diferentes clases sociales; para esto han desplegado una variedad de programas para suplir diferentes demandas y que los interesados puedan acceder al que más se ajuste a sus necesidades. Con lo anterior, podemos afirmar que el proceso para encontrar y fortalecer la compra de la vivienda de interés social ha sido favorable, lo que ha llevado a los constructores a mantenerse en este segmento. En el año 2017, los lanzamientos de vivienda de interés social muestran resultados positivos asociados al desempeño del segmento de 70 a 135 SMMLV. Los ritmos comercializadores registraron 63.825 viviendas vendidas, con un crecimiento de 2,8%. El buen desempeño de este segmento presentó una expansión de 17,3% anual en lanzamientos y 22,5% en ventas.

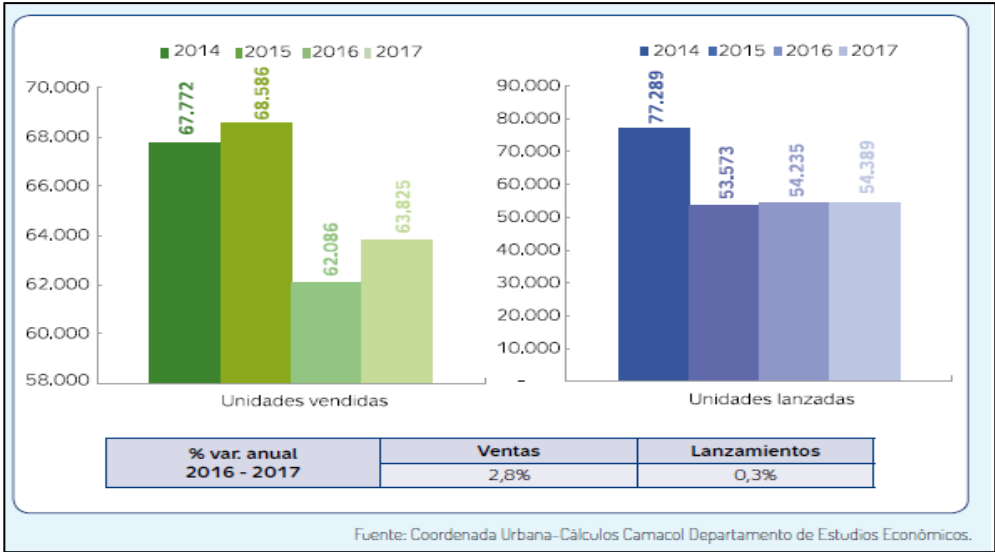
En Particular, el programa “Mi casa Yá” y el incentivo sobre la tasa de interés (FRECH) para vivienda VIS, continúa impulsando considerablemente el desempeño en este segmento, haciendo que tenga resiliencia a la coyuntura económica de desaceleración.

Grafica 1033. Tendencias de oferta y demanda – VIS (Und de vivienda acumulado anual a sept. (2014-2017)



Fuente: CAMACOL. Coordinadas urbanas de cálculo departamental de estudios económicos. 2015.

Grafica 34. Tendencias de oferta y demanda – Total mercado (Und. de vivienda acumulado anual 2014-2017)



Fuente: CAMACOL. Coordinadas urbanas de cálculo departamental de estudios económicos. 2015.

El declive en la dinámica comercial de la vivienda de más de 135 smmlv ha sido una reacción natural a la desaceleración económica. Estos indicadores muestran la importancia que tiene la vivienda de interés social para el sector de la construcción y la continuidad de esta política para los próximos años, por lo cual las Constructoras

han tenido dentro de sus objetivos el componente de diseño, construcción y comercialización de proyectos de vivienda de interés social.

3.3.3 Política de seguridad y salud en el Trabajo (SG-SST)

El Ministerio de Trabajo expidió la Resolución 1111 de 2017, en la cual establece los estándares mínimos para implementar el Sistema de Gestión de Seguridad y Salud en el Trabajo (SG-SST) para empleadores y contratantes. Estos estándares son de obligatorio cumplimiento para cualquier empresa, independientemente de su tamaño o tipo de riesgo, con esta resolución se enmarca gran parte de la normatividad vigente en riesgos laborales.

El Sistema de Gestión de la Seguridad y la Salud en el Trabajo (SG-SST) hace referencia a un conjunto de actividades multidisciplinarias que trata de la prevención de las lesiones y enfermedades relacionadas con el trabajo, así como la protección y promoción de la salud de los trabajadores, así como su educación, prevención, control, recuperación y rehabilitación para protegerlos de los factores de riesgos ocupacionales y ubicarlos en un ambiente de trabajo de acuerdo con sus necesidades fisiológicas. La razón de ser de la expedición de los estándares mínimos es la necesidad de tener unos criterios de evaluación para los actores del SG-SST. La meta del Ministerio es que todas las empresas lo tengan en funcionamiento, al 31 de diciembre del 2020.

Los planes de mejoramiento resultantes de las autoevaluaciones deben ser registradas en las ARL a partir del 2020. Allí utilizarán la información con el fin de orientar las visitas que hagan a las empresas y ayudarlas a obtener el reconocimiento oficial de que están implementando el SG- SST.

Tabla 45. Evaluación entorno social

EVALUACIÓN DE FACTORES EXTERNOS: ENTORNOS POLITICO				
VARIABLE	OPORTUNIDAD		AMENAZA	
	MAYOR	MENOR	MAYOR	MENOR
PLAN DE DESARROLLO	X			

POLITICA DE VIS				X
SEGURIDAD Y SALUD EN EL TRABAJO		X		

Fuente: El autor. Adaptado de BETANCOURT, Benjamín. Entorno organizacional Análisis y diagnóstico. Editorial Universidad del Valle. 2011. Pág. 82.

3.4. ENTORNO ECONÓMICO

El entorno económico es de suma importancia en la actividad edificadora, ya que sus variables generan los escenarios de viabilidad o inviabilidad financiera de un proyecto. Además de generar oportunidades que puedan dinamizar la actividad, pueden convertirse en situaciones contraproducentes para su óptimo y rentable desarrollo.

“Esta ciudad del Pacífico colombiano, considerada el principal puerto comercial y pesquero del país, es conocida también como la puerta de América, por donde a diario se mueve cerca del 60% de la economía nacional y es ahora uno de los destinos turísticos más importantes del Valle del Cauca.

A pesar de esta portentosa riqueza, incluidas la flora y la fauna que son grandiosas, durante años este importante puerto ha sufrido una gran ola de violencia. Este fenómeno ha aumentado los índices de desempleo y pobreza por ingresos, los cuales para el año 2004 equivalían al 80,6% de los habitantes. Además de esto, hay que mencionar que actualmente el 43,5% de la población está en condición de indigencia.

Sin embargo, la Universidad y la Administración municipal buscan salidas para que, a través de estrategias para la promoción del bienestar de la población y la credibilidad en temas de desarrollo económico, se pueda potencializar el puerto a nivel mundial.”⁶

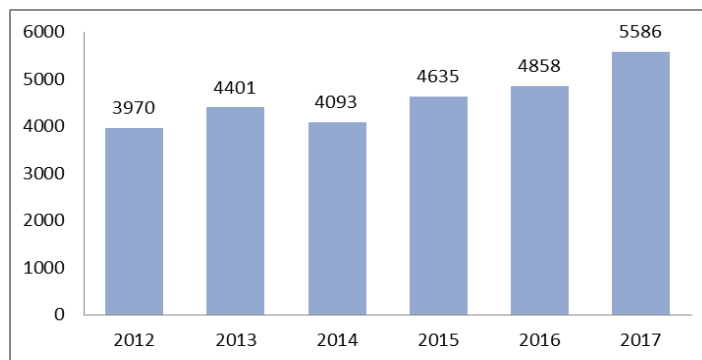
⁶ UNIVERSIDAD NACIONAL DE COLOMBIA. Agencia de Noticias UN. Buenaventura fortalecerá su desarrollo económico y social con la UN. 2017. Disponible en: <https://agenciadenoticias.unal.edu.co/detalle/article/buenaventura-fortalecera-su-desarrollo-economico-y-social-con-la-un.html>

3.4.1 Giro de remesas

Cifras del Banco de la República muestran el aumento significativo que han venido teniendo los giros de remesas que reciben los colombianos de sus familiares y amigos que viven en el exterior.

Se tiene un crecimiento de 14.97%, frente al 2016; adicional de US \$725 millones.

Grafica 35. Aumento de los giros de remesa 2012-2017



Fuente: Banco de la República, 2018.

La gran mayoría de los recursos provienen de Estados Unidos, 47% del total, en segundo lugar, se ubica España con un 19.3%, tercero Chile con un 8.8%, otros que provienen de Argentina, Brasil, Australia, Panamá y Reino Unido.

De acuerdo con el informe del Banco de la República, el departamento del Valle recibe el mayor volumen de remesas desde el exterior.

Tabla 46. Valle del Cauca ocupa el volumen más alto de remesas los últimos años

DEPARTAMENTO	2015	%	2016	%	2017 *	%
Valle del Cauca	1.264	27,3%	1.401	28,8%	1.126	28,2%
Cundinamarca	777	16,8%	805	16,6%	668	16,7%
Antioquia	844	18,2%	830	17,1%	654	16,4%
Risaralda	428	9,2%	420	8,6%	320	8,0%
Otros Departamentos (27)	1.322	28,5%	1.403	28,9%	1.227	30,7%
TOTAL	\$ 4.635	100%	\$ 4.858	100%	\$ 3.995	100%

Fuente: Banco de la República, 2018.

En un estudio realizado por CAMACOL, estableció que al menos el 17 % de los giros que envían los emigrantes a sus familias se destinan para gastos de vivienda, el 11 % de ese dinero para pagar arriendo y 6 % para atender hipotecas. El resto es para otros asuntos del hogar.

Estas remesas fortalecen el consumo de las familias además de las inversiones en bienes muebles e inmuebles, lo que dinamiza la venta de viviendas, encontrando una gran oportunidad en este nicho, por lo que se deben generar las estrategias para aumentar las ventas internacionales de la compañía. CAMACOL estima que entre el 10 % y el 20 % de las ventas totales de las firmas constructoras más importantes de la región las hacen a clientes ubicados en otros países.

Las ferias inmobiliarias y de vivienda en grandes capitales como Nueva York, Madrid, Miami, Los Ángeles y Londres, organizadas por Colombia, se han convertido en un atractivo para los emigrantes que quieren invertir en su país. La realidad es que muchos emigrantes, se están interesando cada vez más en la opción de comprar inmuebles en sus lugares de origen financiados con dineros producto de sus empleos en países como España, EE. UU., México, Chile, Ecuador y Perú.

3.4.2 Tasas de interés

La disminución de tasas de interés que el Banco de la República comenzó en diciembre del año 2016 ha presionado las tasas de interés hipotecarias a la baja acentuándose de manera importante en la segunda mitad del año 2017. Este es un estímulo fundamental a la compra de vivienda, que complementa los programas de subsidios del Gobierno.

Con el objetivo de ofrecer un estímulo al segmento de vivienda media, a través del Decreto 1442 de 2017 el Gobierno Central introdujo dos modificaciones al Decreto 1068 de 2015, que reglamentaba el FRECH No VIS: en primer lugar, amplió la vigencia del programa para los años 2018 y 2019, como un incentivo para movilizar la demanda de vivienda, y como segunda medida incluyó el segmento de vivienda 335 a 435 smmlv dentro de la cobertura a la tasa de interés.

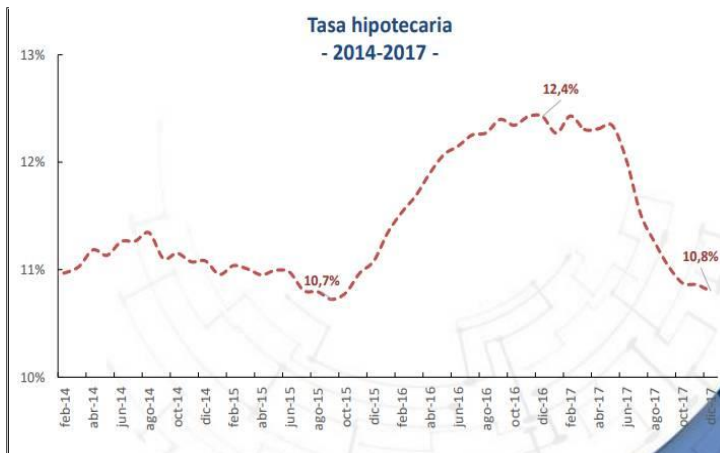
Debido a que en un principio el incentivo cubría únicamente al segmento de 135-335 smmlv, se prevé que esta modificación tenga un efecto diferenciado en el rango inicial y en el de 335-435 smmlv.

En el segmento de 135-335 smmlv, donde se cuenta con cobertura desde abril de 2013, la ampliación del periodo de cobertura hasta el 2019 genera una mayor certidumbre en el mercado, lo que permitirá a los constructores emprender el desarrollo de proyectos nuevos, aunque, en términos comerciales, y manteniendo lo demás constante, esta ampliación no se traduce en un cambio significativo de la tendencia ya que no representa un incentivo nuevo a la demanda, sino la continuidad de una política existente.

La tasa de interés para compra de vivienda No VIS en pesos pasó de 12,4% en mayo de 2016 a 10,8% en la última semana de octubre. La inclusión en el segundo semestre del 2017 del segmento de vivienda con precio de venta entre 335 y 435 smmlv en la cobertura a la tasa de interés, impacta de manera significativa los niveles de comercialización. Con esto, el impacto esperado sobre las ventas del segmento

de 335-435 smmlv resultado del subsidio de 2.5 p.p. en la tasa de interés hipotecaria se estima en un incremento significativo del 18,9%. Al haber tipos de interés más bajos las personas e inversionistas pueden acceder a créditos hipotecarios más fácilmente.

Grafica 36. Aumento de los créditos hipotecarios 2014-2017



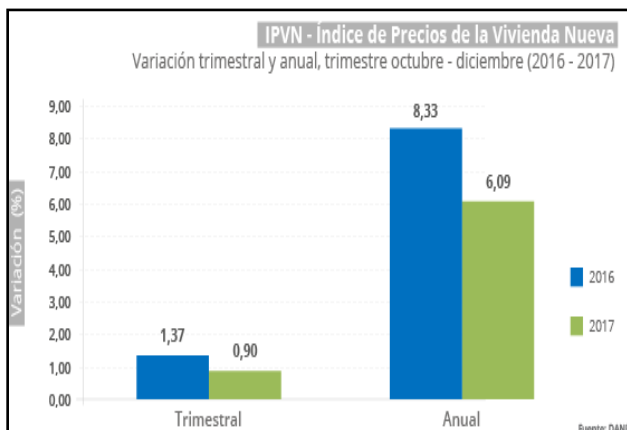
Fuente: Banco de la República, 2018.

3.4.3 Índice de precios vivienda nueva

El precio de venta de la vivienda nueva presentó un incremento anual de 6,09%. Este resultado es inferior en 2,24 puntos porcentuales al registrado en el año 2016, cuando presentó un incremento de 8,33%.

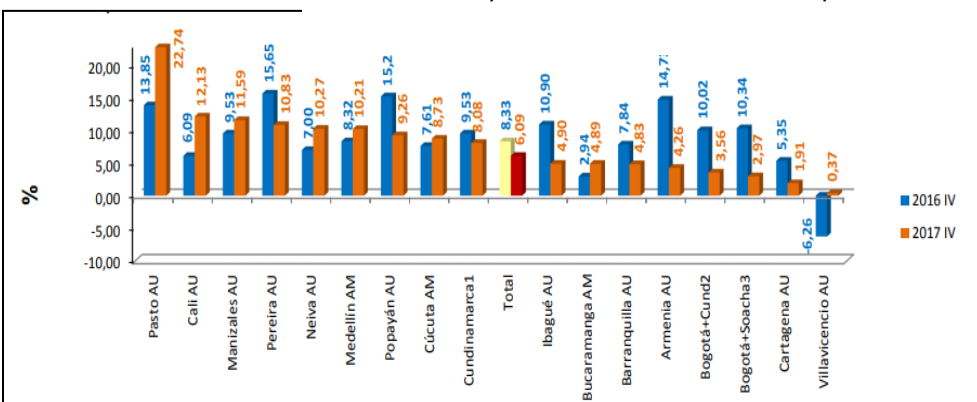
En el año 2018, las ciudades que presentaron los mayores incrementos en el precio por metro cuadrado de la vivienda nueva fueron Pasto AU (22,74%) y Cali AU (12,13%). Mientras que las menores variaciones positivas se registraron en Villavicencio AU (0,37%) y Cartagena AU (1,91%).

Grafica 14. Variación trimestral y anual 2016-2017



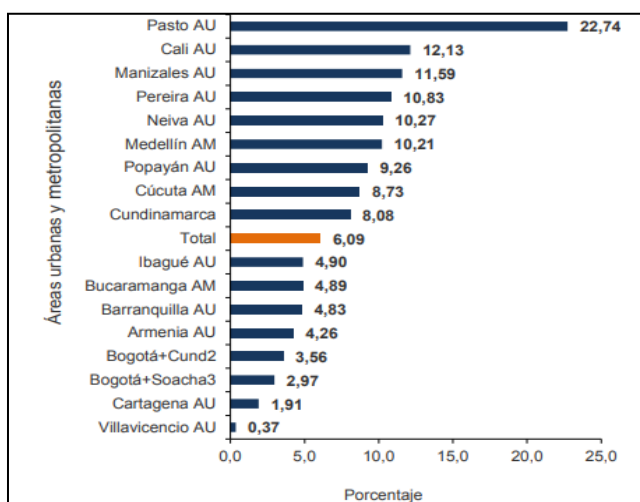
Fuente: IPVN – Índice de precios de la vivienda nueva. DANE. 2018.

Grafica37. Comportamiento anual del IPVN por área Urbanas y metropolitana.



Fuente: IPVN – Índice de precios de la vivienda nueva. DANE. 2018.

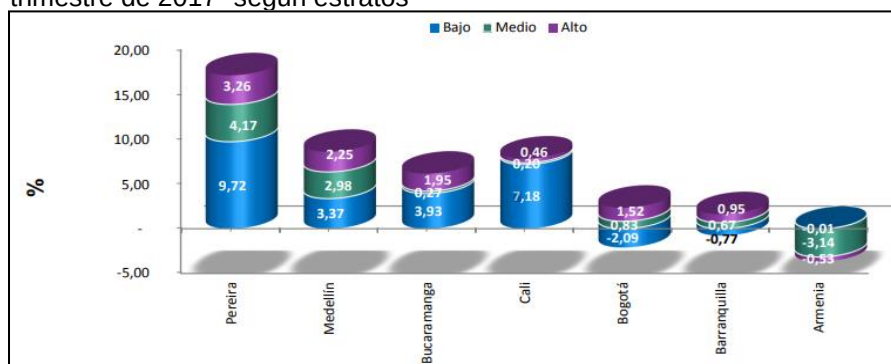
Grafica 38. Variaciones anuales, por áreas urbanas y metropolitanas. IV trimestre 2017



Fuente: IPVN – Índice de precios de la vivienda nueva. DANE. 2018.

El aumento del metro cuadrado disminuye el ritmo de ventas, requiriendo más tiempo para la comercialización de los inmuebles, cabe anotar que el valor del metro cuadrado que más aumenta es el del estrato bajo, quienes son los que más tienen subsidio y mejores tasas de crédito, con lo cual en este estrato el ritmo de ventas se compensa.

Grafica 39. Comportamientos de la variación trimestral por municipio IV trimestre de 2017- según estratos



Fuente: IPVN – Índice de precios de la vivienda nueva. DANE. 2018.

Tabla 47. Evaluación entorno económico

EVALUACIÓN DE FACTORES EXTERNOS: ENTORNOS ECONÓMICO				
VARIABLE	OPORTUNIDAD		AMENAZA	
	MAYOR	MENOR	MAYOR	MENOR
GIROS DE REMESAS	X			
TASA DE INTERÉS	X			
ÍNDICES DE PRECIO DE VIVIENDA NUEVA				X

Fuente: El autor. Adaptado de BETANCOURT, Benjamín. Entorno organizacional Análisis y diagnóstico. Editorial Universidad del Valle. 2011. Pág. 82.

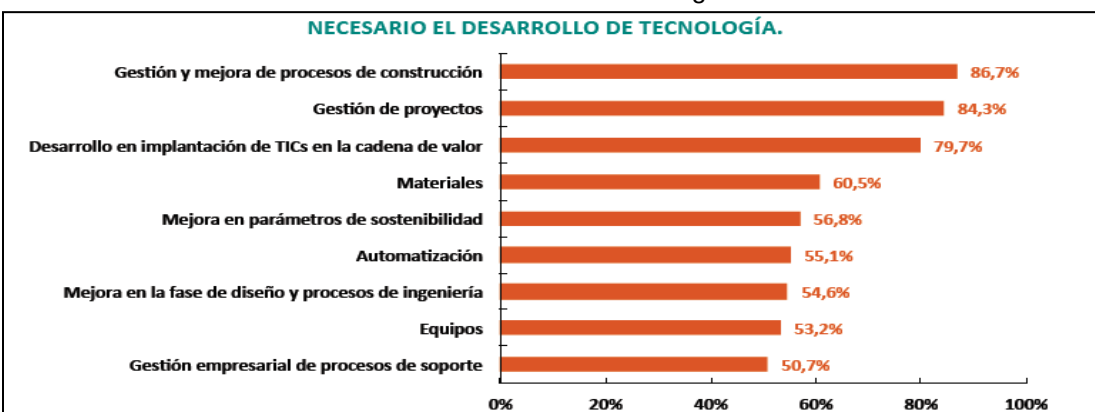
3.5 ENTORNO TECNOLÓGICO

La importancia del Entorno Tecnológico para las organizaciones es identificar las tecnologías que actualmente puedan estar a la mano de las empresas y en la cuales necesitan fortalecerse para aumentar su productividad. Así mismo analizar los impactos de las innovaciones tecnológicas sobre las ocupaciones del sector.

3.5.1 Tecnologías de la información

El 86,7% de las firmas, da un alto grado de importancia al avance de las tecnologías en el área de gestión y mejora de los procesos de construcción, versus el 50,7% que considera que las tecnologías de gestión empresarial que mejoran la eficiencia en los procesos de soporte de la actividad edificadora requieren un desarrollo prioritario.

Grafica 40. Desarrollo de tecnología



Fuente: Plan Estratégico de Innovación CAMACOL INNOVA-Horizonte 2020.

Los avances en el sector se producen a nivel del proceso constructivo propiamente dicho, así como en los referidos a la gestión del recurso humano. En el primero, el impacto de la tecnología se dirige hacia dos frentes: la reducción de los costos y el incremento en la actividad. En el segundo, el efecto se materializa sobre las ocupaciones, habilidades y actitudes que deben potencializarse o transformarse en los trabajadores.

En este orden de ideas, y con base en los desarrollos tecnológicos de los próximos años, se hace indispensable la cualificación de la mano de obra del sector con el fin de minimizar la destrucción de empleo como consecuencia de los avances en los procesos de producción y gestión.

3.5.2 Atraso Tecnológico

En la actualidad el sector de la construcción está avanzando en el cambio tecnológico, el cual tiene un atraso de 20 años con relación a los países avanzados, lo que ha desembocado en una brecha tecnológica que potencialmente puede minar el crecimiento de las empresas del sector a causa de este rezago.

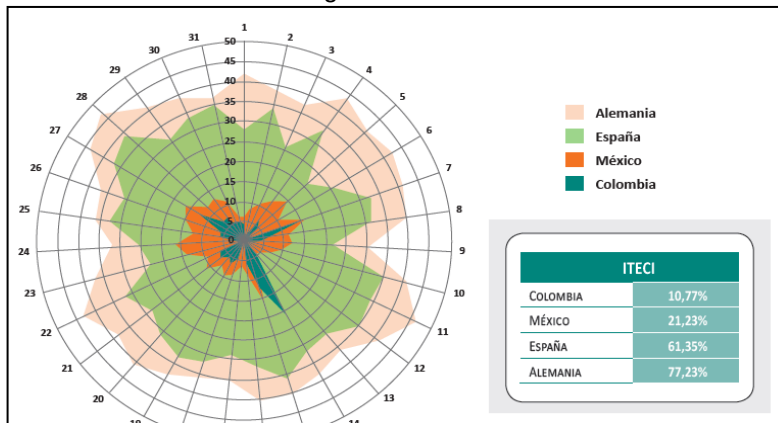
En la construcción (ejecución y supervisión) es donde generalmente se registra un menor nivel de innovación o aprovechamiento de la tecnología en comparación con otros sectores productivos. Se identificadas¹³ áreas con tecnologías potencialmente aplicables en la cadena de valor de la construcción, a saber:

1. Estudios previos e inversión	8. Compras
2. Diseño e ingeniería	9. Financiero
3. Gestión de promoción	10. Gestión tecnológica
4. Construcción procesos	11. RRHH
5. Construcción materiales	12. Marketing
6. Inspección y mantenimiento	13. Gestión de la Organización
7. Tecnologías Eco-eficientes	

El índice tecnológico internacional (ITECI) para Colombia evidencia que en 11 de los 13 indicadores mencionados y en 27 de las 31 tecnologías analizadas, menos del 10% de las empresas han hecho planes para la implementación y uso de los nuevos conjuntos de técnicas, resultado que contrasta con que aproximadamente el 3% de las firmas han implantado menos del 50% de las tecnologías analizadas.

Esta situación pone en evidencia la necesidad de definir y gestionar una inversión pública dirigida a la Investigación el Desarrollo y la Innovación (I+D+I) para movilizar la industria a nivel nacional. Así entonces, el ITECI muestra un índice de 10,77% para Colombia versus el 77,23% de Alemania.

Grafica 41. Índice tecnológico internacional ITEC



Fuente: Plan Estratégico de Innovación CAMACOL INNOVA-Horizonte 2020.

Ante un mundo cada vez más conectado y competitivo, el cambio tecnológico se convierte en una herramienta de suma importancia para el crecimiento de las empresas, y por supuesto de la economía. El atraso tecnológico de Colombia en lo referente al sector de la construcción de edificaciones puede minar potencialmente la competitividad de las firmas si mantienen niveles altos de resistencia al cambio y no amplían sus esfuerzos por minimizar la brecha tecnológica con otros países.

3.5.3 Tendencia tecnológica

Building Information Modeling BIM, es más una forma de trabajo que una herramienta, es un instrumento de última generación para gestionar de manera inteligente los datos de un proyecto desde su diseño, construcción, hasta llegar a la optimización del mantenimiento de este edificio. Esta innovación está basada en un sistema dinámico de visualización virtual que hace uso de una plataforma 3D inteligente para diseñar toda clase de estructuras. Incluye sus dimensiones físicas (3) más tiempo y costo (5 o más dimensiones).

Las principales ventajas es que genera una comunicación integrada entre todos los que participan de un proyecto en el diseño y construcción, disminuye costos, tiempos

y descoordinaciones, permite administrar de manera eficiente los diseños y todas las etapas de una obra.

BIM está transformando la industria a nivel mundial, ya que permite ahorros hasta del 40% sobre los costos directos de la producción, optimizando los tiempos, materiales, imprevistos, procesos y rendimientos financieros en las obras. Constructora Meléndez en este avance tecnológico es pionera, ya lleva 4 años trabajando en BIM y llevando a los demás diseñadores y consultores a trabajar en esta herramienta, lo que le favorece enormemente.

Tabla 48. Evaluación entorno tecnológico

EVALUACIÓN DE FACTORES EXTERNOS: ENTORNOS TECNOLÓGICOS				
VARIABLE	OPORTUNIDAD		AMENAZA	
	MAYOR	MENOR	MAYOR	MENOR
TECNOLOGÍA DE LA INFORMACIÓN			X	
ATRASO TECNOLÓGICO			X	
TENDENCIA TECNOLÓGICA	X			X

Fuente: El autor. Adaptado de BETANCOURT, Benjamín. Entorno organizacional Análisis y diagnóstico. Editorial Universidad del Valle. 2011. Pág. 82.

3.6. ENTORNO AMBIENTAL

El desarrollo de la actividad edificadora requiere de un elevado consumo de recursos naturales, lo cual tiene implicaciones ambientales importantes. La construcción de edificaciones es responsable del 14% del consumo de agua potable, del 30% de la producción de desechos, del 49% de emisiones de CO₂, del 40% del uso de materias primas, del 50% del uso energético y del 72% del consumo de electricidad.

De acuerdo a esto, el gobierno nacional a través del Ministerio de Vivienda, Ciudad y Territorio emite lo relacionado con los lineamientos de construcción sostenible y la guía para el ahorro de agua y energía en edificaciones, con el objetivo de reducir el impacto ambiental derivado de la construcción y uso de edificaciones. Los

constructores deben incorporar parámetros de sostenibilidad ambiental en sus diseños y construcción de edificaciones, de acuerdo con los estándares definidos para el uso eficiente de los recursos de agua y energía.

3.6.1 Construcción Sostenible

En Colombia y en el mundo se han implementado estrategias para disminuir la contaminación que causa el proceso de edificación, apuntándole a la llamada construcción sostenible o ecológica. Se trata de utilizar de manera eficiente la energía, el agua, reducir la generación de residuos y usar materiales sin compuestos tóxicos. Esta nueva manera de hacer obras se basa en el análisis del ciclo de vida, es decir que se analiza el proceso desde la obtención de los materiales hasta la demolición de la edificación.

En Colombia la Corporación Financiera Internacional (IFC) se alió con CAMACOL para la certificación de construcción sostenible EDGE, el cual fue creado para los mercados emergentes, y tiene como objetivo apoyar a los desarrolladores y promotores del sector, no solo en certificación de las edificaciones finales sino intervenir desde el proceso de diseño de toda edificación destinada al uso residencial o comercial.

La tendencia en consumo energético que las ciudades producen aumentará en 37% a 2030 y en cuanto a las edificaciones, se ha identificado que estas generan 35% del consumo energético global y son responsables del 15% de las emisiones de gases efecto invernadero a nivel global.

La meta que se han propuesto CAMACOL e IFC para el 2024 es que una de cada cinco edificaciones esté certificada con EDGE, estas edificaciones tendrán que alcanzar como mínimo ahorros de un 20% de energía, 20% de agua y 20% en la energía incorporada en los materiales de construcción, respecto a la línea base de consumos en edificaciones de Colombia para obtener el certificado.

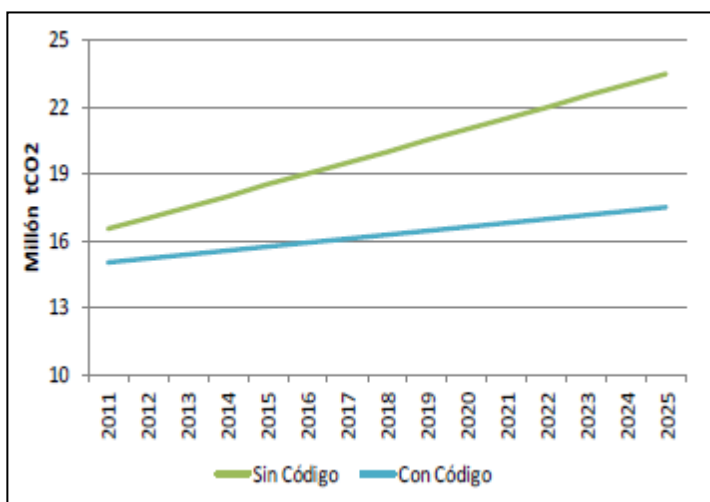
La implementación del plan de ejecución de la estrategia EDGE, representará un ahorro de aproximadamente 64 millones de Kilovatios hora de energía en 7 años de implementación y 941 millones menos en el consumo de metros cúbicos de agua en el mismo periodo. Estas cifras representan para los usuarios de las edificaciones certificadas con EDGE, ahorros de 2.6 billones en el pago de los servicios de agua y energía.

Adicionalmente a la reducción del impacto ambiental, a través de una ganancia en eficiencia energética y de agua, y del mejoramiento del ambiente interno de las edificaciones, se han evidenciado efectos positivos en términos del valor comercial, de arrendamiento y de la disposición de las personas a arrendar este tipo de edificaciones. Los compradores demandan mejores estándares de construcción para su vivienda y una mejor calidad de vida en cuanto a servicio y eficiencia en costo del consumo. Es por ello, que los actores de la cadena de valor de la construcción deben ampliar y mejorar su portafolio de productos y desarrollar nuevas estrategias que promuevan prácticas innovadoras en construcción sostenible.

La implementación de estas técnicas y lineamientos impactan en la empresa constructora en los costos de diseño y las nuevas tecnologías a aplicar. Por otro lado, cabe resaltar que, al contar con la certificación de vivienda sostenible, las construcciones de este tipo adquieren un elemento diferenciador con la competencia.

Según informe realizado por el Ministerio de Vivienda, Ciudad y Territorio en asociación con la Corporación Financiera Internacional (IFC), para el establecimiento de la línea base de consumos de energía, agua y disposición de residuos sólidos, se proyecta una tendencia que permitirá aproximarse a la aplicación del marco regulatorio nacional que garantice la sostenibilidad (ambiental, económica y social) de las edificaciones nuevas, por medio de los requisitos a establecerse en el proyecto de construcción del Código Colombiano para Construcciones Sostenibles

Grafica 42. Impacto potencial del Código Colombiano de Construcciones sostenibles para el sector residencial



Fuente: IFC.

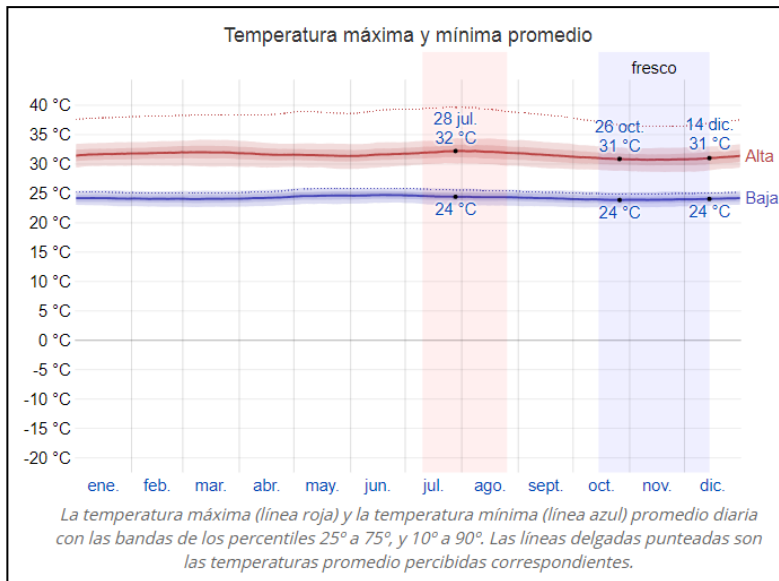
3.6.2 Clima

En la concepción de las edificaciones, la variable clima corresponde a una de las determinantes naturales de mayor relevancia en la concepción de las edificaciones. Para el caso de Buenaventura, los veranos son cortos y muy caliente; los inviernos son cortos, caliente y mojados y está opresivo y nublado durante todo el año. Durante el transcurso del año, la temperatura generalmente varía de 24 °C a 32 °C y rara vez baja a menos de 23 °C o sube a más de 34 °C.

La *temporada calurosa* dura 1,5 meses, del 10 de julio al 25 de agosto, y la temperatura máxima promedio diaria es más de 32 °C. El día más caluroso del año es el 28 de julio, con una temperatura máxima promedio de 32 °C y una temperatura mínima promedio de 24 °C.

La *temporada fresca* dura 2,0 meses, del 14 de octubre al 14 de diciembre, y la temperatura máxima promedio diaria es menos de 31 °C. El día más frío del año es el 26 de octubre, con una temperatura mínima promedio de 24 °C y máxima promedio de 31 °C.

Grafica 43. Temperatura máxima y mínima promedio



Fuente: WEATHERSPARK.

Estas características climatológicas de la ciudad de Buenaventura inciden en las decisiones y parámetros de diseño, con el fin de buscar condiciones óptimas de habitabilidad, reduciendo la dependencia de medios artificiales para dar confort al interior del edificio, considerando aspectos relacionados con la iluminación, la resistencia de la envolvente y la ventilación.

3.6.3 Manejo de Residuos de Construcción y demolición (RCD)

El Ministerio de Ambiente y Desarrollo Sostenible expidió la resolución 0472 de 2017, que reglamenta la gestión integral de los residuos de construcción y demolición o escombros en el país, para disminuir a las afectaciones generadas en el ambiente tales como la contaminación del aire, el agua, el suelo y el paisaje.

En el país se generan al año más de 22 millones de toneladas de residuos de construcción y demolición. La meta es lograr que los grandes generadores de residuos aprovechen un porcentaje no inferior al 2% del peso total de los materiales usados en una obra.

La norma establece un instrumento denominado Programa de manejo ambiental de RCD para seguimiento al cumplimiento por parte de las autoridades ambientales, el cual insta obligaciones específicas para el gran generador de estos residuos que contempla acciones orientadas a la prevención de la generación de RCD, el aprovechamiento y disposición final.

Otro de los avances de la Resolución, es el establecimiento de metas de incorporación de RCD aprovechables en las obras ejecutadas por los grandes generadores de RCD. Dichas metas son de carácter gradual, con diferentes plazos de cumplimiento dependiendo de tipo de municipio. De acuerdo con la norma la meta consiste en que los grandes generadores de residuos aprovechables de construcción y demolición utilicen un porcentaje no inferior al 2% del peso total de los materiales usados en una obra. Con el instrumento se busca garantizar un incremento anual del 2% en peso, hasta alcanzar como mínimo un 30% de materiales aprovechables.

Tabla 49. Evaluación entorno Ambiental

EVALUACIÓN DE FACTORES EXTERNOS: ENTORNOS AMBIENTAL				
VARIABLE	OPORTUNIDAD		AMENAZA	
	MAYOR	MENOR	MAYOR	MENOR
CONSTRUCCIÓN SOSTENIBLE	X			
CLIMA			X	
MANEJO DE RESIDUOS DE CONSTRUCCIÓN Y DEMOLICIÓN (RCD)		X		

Fuente: El autor. Adaptado de BETANCOURT, Benjamín. Entorno organizacional Análisis y diagnóstico. Editorial Universidad del Valle. 2011. Pág. 82.

3.7. ENTORNO LEGAL

La importancia de este entorno radica en el análisis de la continua reglamentación que el sector debe manejar y al mismo tiempo la inseguridad que se maneja por parte de los gobiernos cambios repentinos en su reglamentación.

3.7.1 Reglamentación

El sector de la construcción cuenta con una serie bastante robusta de reglamentación en diferentes aspectos a lo que constantemente se le esta adicionando nuevas normativas y reglamentos o modificando los que ya se tienen.

En estos momentos se debe cumplir con la NSR 10, la Ley de Vivienda Segura con todos sus Decretos reglamentarios, el Reglamento Técnico de Instalaciones Eléctricas – RETIE, el Reglamento Técnico del Sector de Agua Potable y Saneamiento Básico – RAS–2000, los Parámetros y Lineamientos Técnicos para la Construcción Sostenible – Guía para el Ahorro de Agua y Energía en Edificaciones, el Reglamento Técnico para Redes Internas de Telecomunicaciones – RITEL, el Reglamento Administrativo, Operativo, Técnico y Académico de los Bomberos de Colombia y la Microzonificación Sísmica de Buenaventura.

Toda esta reglamentación incide fuertemente en los costos directos y la calidad de la vivienda y sobre todo en la de interés social.

3.7.2 Inseguridad jurídica

La inseguridad jurídica agobia al sector, pone en riesgo los proyectos, desincentiva la actividad y hasta puede comprometer la sostenibilidad de las empresas.

Se viene presentando desconocimiento de actos por parte de las autoridades judiciales: suspensión del estudio y expedición de licencias, desconocimiento de usos de suelos donde ya están determinados por el POT, subjetividad y discrecionalidad sobre el cumplimiento de las normas y las disposiciones del POT correspondiente, etc., se toman decisiones y en algunos casos se generalizan a todo el país sin contar con fundamentos técnicos ni jurídicos, y dejando en vilo las licencias que previamente fueron expedidas en legal y debida forma, sobre las cuales ya hay derechos de construcción, compromisos comerciales y de inversión.

Figura 1432. Principales factores de inseguridad jurídica

		Máx. Impacto (100 %)	Máx. Probabilidad (100%)
1	Baja calidad en la planificación urbana de largo plazo (POT's, servicios públicos...).	96%	88%
2	Retrasos en la entrega de permisos y trámites para la construcción debido a ineficiencias.	94%	94%
3	Incertidumbre en cuanto a normatividad, legislación, tributación y continuidad de políticas.	91%	86%
4	Ineficiencias y retrasos de los prestadores de servicios públicos.	91%	94%
5	Fragmentación (desarticulación) de las regulaciones.	86%	77%

Fuente: Estudio de productividad y riesgos sectoriales – CAMACOL & Mckinsey. 2018.

Teniendo en cuenta lo anterior, CAMACOL junto con la firma McKinsey evaluaron los riesgos de la industria de la construcción para el 2018, dentro de los cuales destacaron con un impacto sobre el sector de 86% y una probabilidad de ocurrencia del 77%, la fragmentación de las regulaciones que tiene el sector y que ya se ve por ejemplo en la suspensión de proyectos por el cambio de los Planes de Ordenamiento Territorial según cambia el mandatario regional; también está la incertidumbre en normatividad, tributación y legislación, así como sobre la continuidad de políticas que incentiven al sector de la construcción, con un impacto del 91% y 86% de probabilidad de ocurrencia.

El riesgo más probable con un 88% y de mayor impacto con un 96%, que destacó CAMACOL, es la baja calidad en la planificación urbana de largo plazo por aspectos como la falta de información y estabilidad en los Planes de Ordenamiento Territorial, la corrupción y la prestación de servicios públicos.

Esto incide fuertemente en la actividad edificadora de la constructora ya que afecta los presupuestos que se tienen, por no cumplimiento de los tiempos establecidos, o por nuevos estudios o condiciones requeridas y que no estaban contempladas.

3.7.3 Ley de Vivienda Segura

“Por la cual se establecen medidas enfocadas a la protección del comprador de vivienda, el incremento de la seguridad de las edificaciones y el fortalecimiento de la función pública que ejercen los curadores urbanos, se asignan unas funciones a la Superintendencia de Notariado y Registro y se dictan otras disposiciones”.

Ley 1796 de 2016 la Ley 1796 de 2016 nació ante las falencias que se detectaron en la estructuración de los diseños como el hecho que el curador se eximia de la revisión, y en el proceso de ejecución de la edificación no se contaba con la supervisión adecuada.

La ley contiene mecanismos de control más fuertes a la elaboración y revisión de diseños, expedición de licencias y supervisión de obras. Además, incluye procesos de certificación y garantías patrimoniales. Entre las medidas contempladas por esta ley está la obligatoriedad de contar con un revisor independiente de los diseños estructurales previo a la expedición de la licencia de construcción.

Durante el proceso constructivo deberá contar con supervisión técnica independiente de la estructura.

Y para la escrituración de los inmuebles deberá contar con el Certificado Técnico de Ocupación expedido por el supervisor técnico independiente. El constructor o el enajenador de vivienda nueva estará obligado a cubrir los perjuicios patrimoniales causados a los propietarios afectados por el colapso o amenaza de ruina, como consecuencia de deficiencias en el proceso constructivo,

dentro de los 10 años siguientes a la expedición de la Certificación Técnica de Ocupación de una vivienda nueva. Desde el 1 de julio de 2017 empezaron a regir las fases de la Ley de Vivienda Segura en cuanto al mayor control de los diseños estructurales para la expedición de las licencias y la supervisión de la ejecución de la estructura de las edificaciones.

Estas medidas brindan una mayor confianza a los compradores de vivienda, pero generan mayores costos en la producción de las viviendas y mayores tiempos en los trámites requeridos para el licenciamiento y escrituración de inmuebles.

Tabla 50. Evaluación entorno legal

EVALUACIÓN DE FACTORES EXTERNOS: ENTORNOS LEGAL				
VARIABLE	OPORTUNIDAD		AMENAZA	
	MAYOR	MENOR	MAYOR	MENOR
REGLAMENTACIÓN		X		
INSEGURIDAD JURIDICA				X
LEY DE VIVIENDA SEGURA	X			

Fuente: El autor. Adaptado de BETANCOURT, Benjamín. Entorno organizacional Análisis y diagnóstico. Editorial Universidad del Valle. 2011. Pág. 82.

3.8. ANÁLISIS INTEGRADO DEL ENTORNO

Tabla 51. Evaluación entorno legal

VARIABLE CLAVE	RELACION CON EL SECTOR	JUSTIFICACIÓN Y TENENCIA	IMPACTO SOBRE LA EMPRESA
ENTORNO GEOFISICO			
Malla vial.	El valle del cauca tiene una gran posibilidad de desarrollo por el buen estado de sus vías 3g de tercera generación.	Por la seguridad que representa esta inversión so posibilita la comunicación a gran bajo costo	Al tener unas vías con gran desarrollo es importante para la empresa el movimiento optimo del capital invertido
Turístico	Gran variedad de sitios naturales para visitar en cualquier momento de descanso	Las personas buscan tranquilidad y comodidad en puntos cercanos y naturales	Es muy favorable ofrecer proyectos que integren con la naturaleza por motivos de salud y tranquilidad.
ENTORNO SOCIAL			
Nivel de educación donde las personas pueden definir como vivir.	Son los que definen las ofertas y demandas de los proyectos y los posibles proveedores en diversos campos	Si no tenemos personas con criterios de decisión no es posible sacar adelante lo ofertado	Es muy desafortunada tener personas que no quieran aceptar los servicios que ofrecemos.
Estratos a intervenir donde se puede invertir	Que la ciudad tenga una evidencia físico espacial de sus edificaciones para que no impacte tanto a los usuarios	Encontrar una ciudad que quieran sus habitantes cambiar la apariencia es genial porque se van a realizar proyectos viables.	Que se ofrece una oportunidad grande para invertir en los predios y en los negocios donde se pretende invertir
ENTORNO POLÍTICO			

Planes de desarrollo municipal	Es aquí donde se estructura los avances de los sectores con claridad y observación de la comunidad	La ciudad necesita un referente de normas para seguir en orden su rumbo	Saber en dónde están los polos de desarrollo en los municipios es de vital importancia para los proyectos.
Políticas de viviendas de interés social.	Es importante tener a este sector de población orientada y organizada por que son los que más incurren en el desorden urbano.	La comunidad de menor ingreso desea tener vida digna y esto lo ofrecen los subsidios que ofrece el estado.	Es de gran oportunidad querer participar en este tipo de proyecto que es vital para el crecimiento de la empresa.
ENTORNO ECONOMICO			
La inflación es un tema importante para tener en cuenta ya que tiende a tener muchas variaciones.	Es muy importante relacionarlo con el sector ya que influye en el aumento de la materia prima utilizado para las obras.	La inflación es considerada como un factor de orientación si se debe o no hacer dicho trabajos o proyectos.	Mantener el ánimo de los usuarios en comprar vivienda sería estancar la inflación a favor de los compradores y las empresas tenderían un flujo de caja mejor.
Impuestos en el sector de la construcción por los tributos arancelarios en este gremio	Unos de los sectores más cobijados con tributación es la construcción con respecto a los otros	El tener que pagar tributos es importante para el sostenimiento de la nación, pero hay que minimizarlos.	A las empresas les cuesta bastante implementar los proyectos ya que por costos son muy lentos en venderse.
ENTORNO TECNOLÓGICO			
Uso de métodos tradicionales.	En este sector de la región las personas son muy apegadas a lo tradicional en cuanto a los materiales que han usado durante años.	Por confianza y a no dejar entrar nuevas oportunidades de negocios,	Sería de buen empuje realizar propuestas con otros sistemas seguros y confiables para la construcción.
La implementación de sistemas novedosas en construcciones sostenible.	Se puede implementar materiales acordes con el clima y mitigar el uso de la energía sistemas de paneles solares para mitigar el costo, recolecciones de aguas.	Cada vez se hace importante utilizar nuevas fuentes de energías para el sostenimiento.	Es grande ya que seríamos pioneras en plasmar estos sistemas en nuestras viviendas,
ENTORNO AMBIENTAL			
Manejos de los residuos constructivos.	La ciudad cuenta con una cantera de materiales alto para el trabajo de la construcción en el rio Dagua.	Unas de las materias prima es el balasto, que se encuentra en sitio, y por el pacífico que llegan de otras partes los demás materiales	Resulta favorable tener materia prima a la mano por que te abarata costos.
Los suelos en el sector para la construcción.	Los estudios son muy importantes en estos sectores ya que el suelo es muy defectuoso y requiere tratamientos especiales.	Para cumplir con las normas es mejor hacer un buen trabajo.	Es de suma importancia hacer todo tipo de estudio para garantizar y posicionarnos en estas áreas con los clientes.
ENTORNO JURIDICO - LEGAL			
Ley de vivienda segura para la realización de mejores proyectos.	Es importante para garantizar la confianza en cuanto a los desastres naturales, y el	Es mejor prevenir con estas reglamentaciones.	Iniciar un proyecto con buenos aporte te asegura de que todo va a salir bien y se volverá un éxito.

	desempeño de buenos proyectos		
La implementación de reglas para prevención de accidente en las construcciones	Tener un factor humano eficiente hace que todo salga en lo acordado.	Incorporar personal que tenga un grado de conocimiento en lo que va a hacer.	No tener un personal capacitado deja mucho que hablar para la empresa y desconfianza en sus obras realizadas.

Fuente: El autor. Adaptado de BETANCOURT, Benjamín. Entorno organizacional Análisis y diagnóstico. Editorial Universidad del Valle. 2011. Pág. 82.

4. ANÁLISIS DEL SECTOR DE LA CONSTRUCCIÓN

4.1. ANÁLISIS DEL SECTOR DE LA CONSTRUCCIÓN EN BUENAVENTURA

Buenaventura, Valle del Cauca, tendrá una inversión de \$62 mil 600 millones de pesos en el 2018 para la construcción de viviendas, infraestructura social y la actualización del Plan de Ordenamiento Territorial,

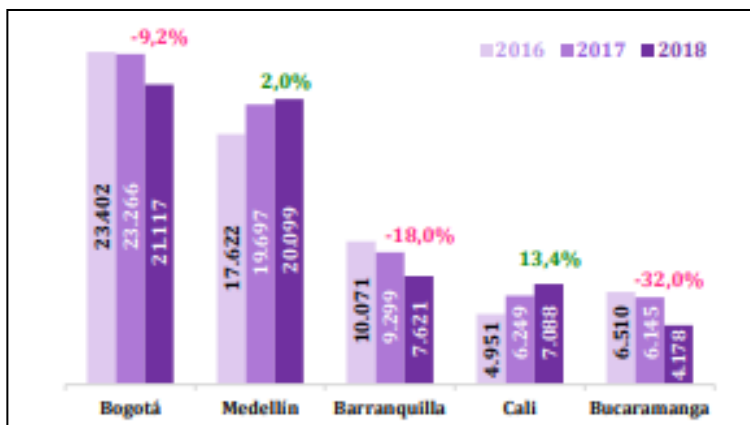
En total serán mil viviendas, tendremos 284 Casas Gratis que serán ejecutadas por la Corporación Diocesana, las otras 716 serán de Interés Social y tendrán subsidios de Mi Casa Ya, además, con recursos del Ministerio de Vivienda, Ciudad y Territorio se construirá un polideportivo, un Centro de Desarrollo Infantil, y en asocio con la Gobernación, una cancha sintética, además se inaugurara un megacolegio que está construyendo el Ministerio de Educación, la oficina de la primera dama hará una casa de la mujer y habrá una casa de la cultura que aportará el Ministerio de Cultura

4.1.1 Característica del sector en la construcción Colombia y la región

La actividad constructora en Colombia se divide en dos grandes ramas: la de la edificación, que primordialmente se dedica a soluciones de vivienda; y la de las obras civiles de infraestructura. Estas últimas, a su vez, se desagregan en públicas y privadas. Adicionalmente, es importante considerar las empresas que se relacionan en forma indirecta con la construcción, tales como las de fabricación de porcelana sanitaria, las ladrilleras, las cementeras, las de terminados en madera, las de pinturas, las de acero, etc.

El área total aprobada para construcción en el Valle del Cauca entre enero-noviembre de 2018 creció 1,2% anual, siendo el segundo mayor crecimiento después de Atlántico (27,9%). Bogotá (-8,2%), Santander (-2,8%) y Antioquia (-2,6%) registraron reducciones en este indicador en igual periodo. El área de obras en proceso en Cali registró la mayor variación anual entre las principales cinco ciudades de Colombia (13,4%) para el periodo acumulado entre enero y noviembre, llegando a 7.088 miles de metros cuadrados.

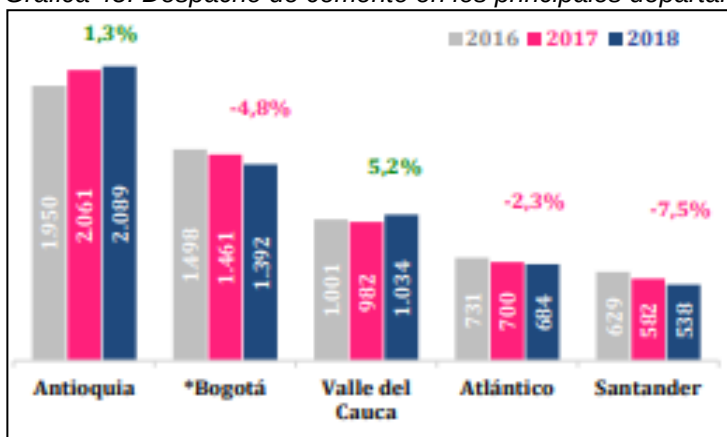
Grafica 44. Obras en proceso de construcción (miles de m2) principales ciudades Enero-Septiembre 2016-2018



Fuente: DANE- calculo Cámara de Comercio de Cali.

Los despachos de cemento gris -que sirven como indicador líder para anticipar el desempeño del sector constructor- aumentaron 5,2% en el Valle de Cauca durante 2018, registrando el mayor crecimiento entre los principales departamentos del País: Antioquia (1,3%), Atlántico (-2,3%), Bogotá (-4,8%) y Santander (-7,5%).

Grafica 45. Despacho de cemento en los principales departamentos miles de toneladas 2016-2018



Fuente: DANE- calculo Cámara de Comercio de Cali.

Los principales canales de distribución de cemento gris en el Departamento durante 2018 fueron comercializadores (70,7%), seguido de constructores y contratistas (14,4%).

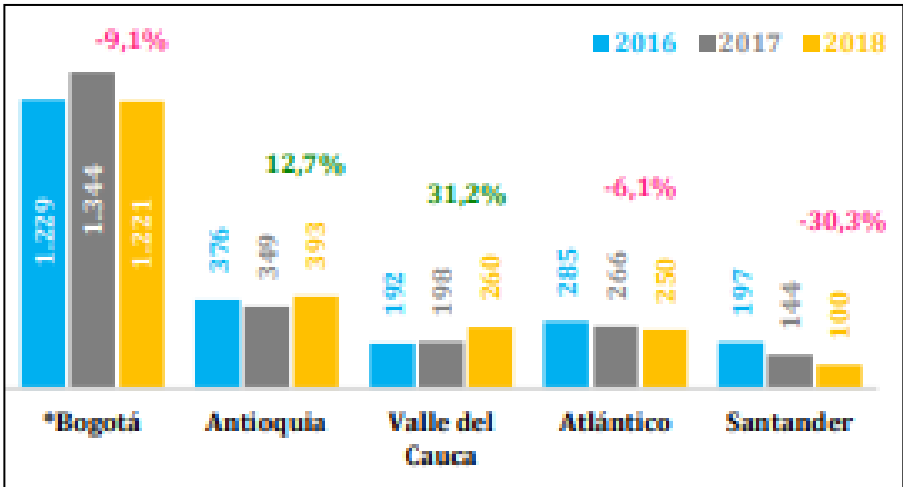
Grafica 46. Distribución en % de los despachos de cemento gris por canal de distribución en el valle del cauca 2018



Fuente: DANE-calculo Cámara de Comercio de Cali.

La producción acumulada a noviembre de 2018 de concreto premezclado en el Valle del Cauca registró un aumento anual de 8,8%. El principal destino de uso de este producto en el Departamento fue la construcción de vivienda (63,1%), edificaciones (23,8%) y obras civiles (12,0%) (Anexo 7). Entre los principales departamentos, el Valle del Cauca registró el mayor crecimiento (31,2%) en el uso de concreto premezclado para vivienda (acumulado a noviembre de 2018).

Grafica 47. Producción de concreto premezclado utilizado en la construcción de vivienda principales departamentos (miles de m3) 2016-2018



Fuente: DANE-cálculo Cámara de Comercio de Cali.

Las ventas de vivienda nueva en el Área de Conurbación de Cali (ACC) 4 ascendieron a 19.603 unidades en 2018, lo cual significó un aumento de 1,0% respecto a 2017 y de 22,7% frente a 2014. Los predios vendidos en Cali representaron 40,0% del total de ventas de vivienda nueva en el ACC. Las demás unidades fueron vendidas en municipios aledaños, como Jamundí (28,7%) y Candelaria (17,9%)

4.1.2 Caracterización general de los hogares en Buenaventura

La propia disposición del territorio, así como las propias condiciones culturales de la población, han hecho del desarrollo urbano de la ciudad un reto que aún no se ha cumplido. Podría decirse que la ciudad misma se mueve en distintas racionalidades, donde se superponen espacios, coexisten estructuras económicas modernas junto con actividades tradicionales y de rebusque, zonas de la ciudad con cobertura de servicios domiciliarios y urbanos y barrios contruidos en el tradicional palafito, que no cuentan con un saneamiento ambiental mínimo.

Figura 1533. Hogares en Buenaventura

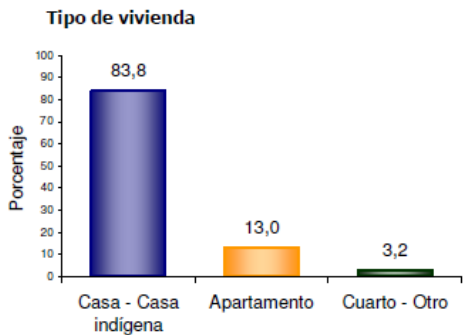
Viviendas, Hogares y Personas						
Área	Viviendas Censo	Hogares General	Personas 2005	Proyección Población 2010		
Cabecera	65.623	65.094	290.457	327.955		
Resto	9.220	8.371	33.750	34.670		
Total	74.843	73.465	324.207	362.625		

Personas en NBI (30 Junio 2010)			
Área	Prop (%)	Cve (%)	
Cabecera	34,52	3,22	
Resto	47,32	-	
Total	35,85	2,78	

(*)El guión (--) significa que al 100% de las personas se les aplicó esta pregunta por tanto no tiene Cve.

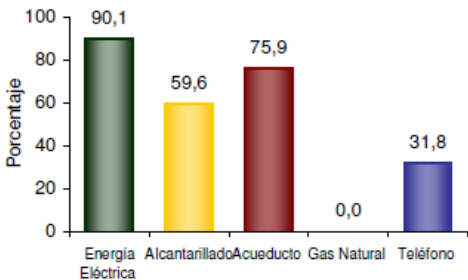
(*)El guión (--) significa que al 100% de las personas se les aplicó esta pregunta por tanto no tiene Cve.

1. Módulo de Viviendas



El 83,8% de las viviendas de BUENAVENTURA son casas.

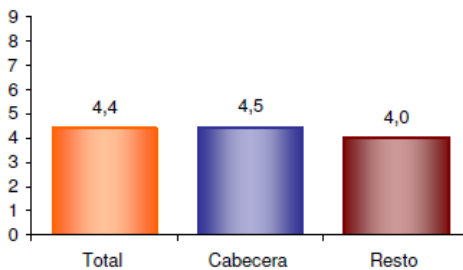
Servicios con que cuenta la vivienda



En BUENAVENTURA el 90,1% de las viviendas tiene conexión a Energía Eléctrica .
El 0,0% tiene conexión a Gas Natural .

2. Módulo de Hogares

Promedio de personas por hogar



El Promedio de personas por hogar en BUENAVENTURA es de 4,4.

Hogares Con actividad Económica



El 4,2% de los hogares tiene actividad económica en sus viviendas.

Hogares según número de personas



Aproximadamente el 56,6% de los hogares de BUENAVENTURA tiene 4 o menos personas.

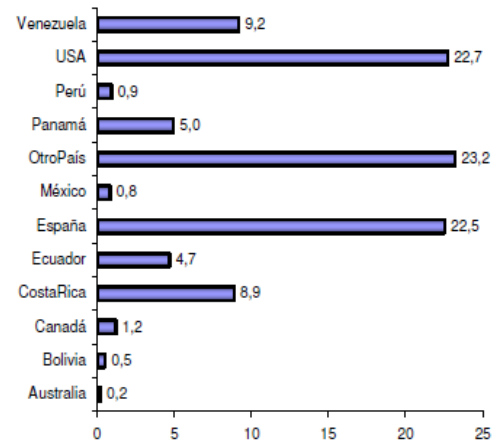
3. Módulo de Personas

Población por sexo



Del total de la población de **BUENAVENTURA** el 48,2% son hombres y el 51,8% mujeres.

Personas viviendo en el exterior

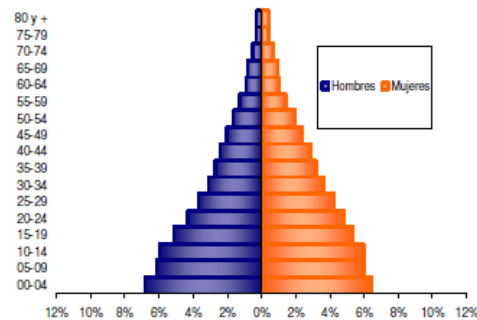


Se evidencia:

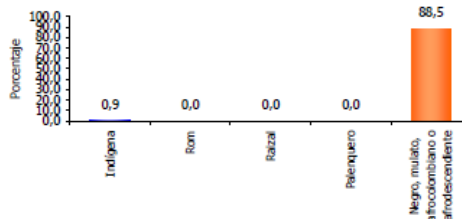
Del total de hogares el 4,6% tiene experiencia migratoria internacional.

Del total de personas de estos hogares, residentes de forma permanente en el exterior el 23,2% está en OtroPaís, el 22,7% en USA y el 22,5% en España.

Estructura de la población por sexo y grupos de edad

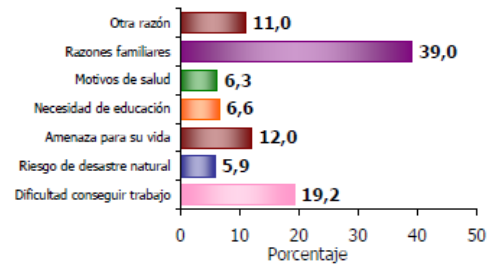


Pertenencia étnica



El 88,5% de la población residente en **BUENAVENTURA** se auto reconoce como **Negro, mulato, afrocolombiano o afrodescendiente**.

Causa cambio de residencia durante los últimos cinco años



El 19,2% de la población de **BUENAVENTURA** que cambió de residencia en los últimos cinco años, lo hizo por Dificultad para conseguir trabajo; el 39,0% lo hizo por Razones familiares; el 11,0% por Otra razón y el 12,0% por Amenaza para su vida.

Fuente: DANE.

La construcción misma de los barrios, sobre terrenos pantanosos, dificulta los trabajos modernos de alcantarillado. La debilidad institucional también ha contribuido a que pese a las inversiones realizadas o a la disponibilidad de recursos, no se haya avanzado en coberturas universales de servicios públicos, o de vías en buen estado, por lo menos en la zona urbana.

“El déficit de vivienda es bastante alto. Según el DNP, con cifras del Censo de 2005, más de la mitad de los hogares de la ciudad tenían déficit de vivienda, ya fuera porque no tenían (11,2%) o porque estaba en muy malas condiciones (43,2%). Este es un reto muy grande para un municipio. Y la política de subsidios, hasta 2010 que es cuando se dispone de información, solo había asignado algo más de 600. La inversión municipal en la materia, según la misma fuente apenas ascendía a 1,7% de la inversión municipal.

Tabla 52. Indicadores de déficit de vivienda

Indicadores de déficit de vivienda	Total
Hogares en déficit % (2005)	54,4%
Hogares en déficit cuantitativo % (2005)	11,2%
Hogares en déficit cualitativo % (2005)	43,2%
Número de subsidios asignados por el municipio para compra de vivienda nueva (2010)	300
Número de subsidios asignados por el municipio para compra de vivienda usada (2010)	323
Número de soluciones de vivienda de interés social construidas por el municipio (2010)	113
Número de subsidios para mejoramiento de vivienda asignados por el municipio (2010)	0

Fuente: DNP.

Con la información del Censo de 2005, se puede establecer que el tipo de vivienda predominante tanto en zona urbana como en la rural es la casa. (83,4%). En zona rural se preguntó específicamente por casas indígenas y aparecen en 2,8% de los casos. No se preguntó, desafortunadamente por vivienda palafítica en la ciudad. Una aproximación a la precariedad de las viviendas la dan los materiales de pisos y

paredes. En zona urbana, 65% contaban con paredes de bloque o ladrillo y 31% de madera burda o tabla.

La baja cobertura y sobre todo la interrupción frecuente en el servicio de acueducto domiciliario, parece ser el principal problema en cuanto a servicios públicos domiciliarios se refiere. En la cabecera municipal la cobertura en 2011 era, según el Plan de Desarrollo del Distrito, se afirma que la continuidad del servicio solo estaba en 9.6 horas al día. El problema no es solamente urbano, en 2005, según datos del Censo de población, citados por (PNUD (2008):214 y s.s.), Buenaventura ocupaba el penúltimo lugar en cobertura de acueductos rurales en el Valle del Cauca con algo menos del 30%, cuando la cobertura en el país era 46% y en el Valle de 72%. Esta situación no es mejor en materia de alcantarillado: la zona rural de Buenaventura ocupó el último lugar con menos del 10%, frente a 50% en zona rural del Valle y de Colombia; en la zona urbana la cobertura de alcantarillado solo llegaba a 51%.

Tabla 53. Cobertura de servicios públicos

Buenaventura. Cobertura de servicios públicos domiciliarios. 2005 y 2010		
	Tasa de cobertura	
Servicio	Cabecera	Resto
Acueducto (Hidropacífico 2010)	67,5%	ND
Acueducto (Dane 2005)	83,1%	28,1%
Alcantarillado (2010)	69,0%	ND
Alcantarillado (Dane 2005)	67,7%	8,1%
Sanitario conectado a alcantarillado	63,5%	6,5%
Sanitario conectado a pozo séptico	14,1%	31,8%
Sanitario sin conexión, letrina o bajamar	15,3%	28,0%
Sin servicio sanitario	7,0%	33,8%
Energía urbana (2010)	90,0%	
Energía eléctrica (Dane 2005)	95,4%	46,1%
Fuente: 2010: OPS-AB-SDS-AECID(2010): 5. 2005: Dane, Censo de población consulta en línea Censo ampliado		

Fuente: DANE.

La inversión en el sector es creciente pero apenas llega a 2,9% de la inversión municipal, casi toda realizada con recursos de Sistema General de Participaciones, según información de DNP (2011A).⁷

4.2. ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA

El análisis de la competencia “es analizar las capacidades, recursos, estrategias, ventajas competitivas, fortalezas, debilidades y demás características de los actuales y potenciales competidores de una empresa, que se realiza con el fin de poder, en base a dicho análisis, tomar decisiones o formular estrategias que permitan competir con ellos de la mejor manera posible”.⁸

Realizar el análisis de la competencia no solo nos permite estar prevenidos ante las nuevas acciones o estrategias de nuestros competidores, sino también aprovechar sus falencias o debilidades, bloquear o hacer frente a sus virtudes o fortalezas, y tomar como referencia sus productos o las estrategias que mejores resultados les estén dando.

4.2.1 Definición del modelo

Las Cinco Fuerzas de Porter es un modelo que nos permite analizar el nivel de competencia de nuestra organización dentro del sector al que pertenecemos. Este análisis, creado por Michael Porter en el año 1979, facilita el desarrollo de nuestra estrategia de negocio para poder competir con nuestras empresas similares en el sector estas cinco fuerzas son:

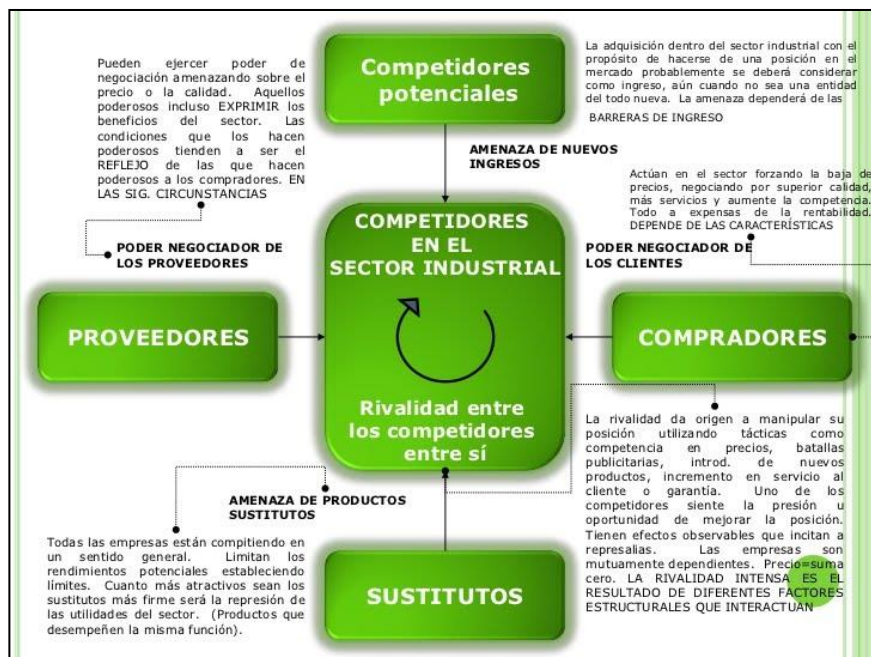
1. El poder de la negociación de los clientes.

⁷ FEDESARROLLO-CERAC. Hacia un desarrollo integral de la ciudad de Buenaventura y su área de influencia. Informe preparado para Oleoducto al Pacífico Bogotá, 2 de diciembre de 2013. Disponible en: <https://www.repository.fedesarrollo.org.co/bitstream/handle/11445/198/Hacia%20un%20desarrollo%20integral%20de%20la%20ciudad%20de%20Buenaventura%20y%20su%20area%20de%20influencia%20-%20Informe%20final%202013.pdf?sequence=2>

⁸ CRECENEGOCIOS. ¿Qué es y cómo hacer el análisis de la competencia? 2019. Disponible en: <https://www.crecenegocios.com/el-analisis-de-la-competencia/>

2. El poder de la negociación de los proveedores.
3. Las amenazas procedentes de los productos sustitutos.
4. Las amenazas de entradas de nuevos competidores.
5. La rivalidad entre competidores.

Figura 1634. Relación de las cinco fuerzas



Fuente: MODELO COMPETITIVO DE PORTER. 5 Fuerzas de Porter. Disponible en: https://sites.google.com/site/planstrategico/_/rsrc/1454773630548/plan-estrategico/8-analisis-externo/b-modelo-competitivo-de-porter/B.%20modelo-de-rivalidad-de-porter-2-728.jpg

Se analiza cada una de las ideas a partir de la visión de una empresa de la construcción dedicada al mantenimiento, asesoría, diseño y construcción de vivienda urbana de 1 y 2 pisos en la ciudad de Buenaventura.

4.2.2 El poder de la negociación de los clientes

El poder de negociación de los clientes es muy alto pues son ellos quienes deciden por una empresa constructora u otra, quizás tomando como principales factores: el costo, la calidad y los plazos de ejecución, generalmente son obras estatales y

privadas que forman parte de una bolsa de adjudicaciones de las obras. Nuestra empresa puede entrar a formar parte con un plan de construcción de alta calidad del servicio y buenas negociaciones bancarias.

4.2.3 El poder de la negociación de los proveedores

Las empresas constructoras aprovechan economías fuertes de escala. Y así efectuar con los proveedores para poder trabajar con estas constructoras tienen que establecer estrategias buenas como tener también músculo financiero debido a los largos periodos de cobro. La negociación con los proveedores es muy importante, porque muchas de las obras son cobradas a 180 días por lo que tiene que buscar proveedores para pagarles a los mismos días que cobra para así no tener una pérdida de dinero es ese tiempo perdido desde la efectuación de la obra hasta el cobro.

4.2.4 Amenaza procedente de ingresos de productos sustitutos

Para la Constructoras las empresas sustitutas reales o potenciales, se convierte en amenazas cuando éstas presentan ofertas más convenientes para los proyectos de los clientes, considerando que se deben cumplir con las mismas características y requisitos técnicos hay que tener en cuenta que a pesar de que existan infinidad de barreras de entrada, en ocasiones las empresas nuevas entran a las industrias mediante productos de calidad superior, precios más bajos y recursos sustancialmente para la comercialización, por ello tenemos que tener eso en cuenta y seguir dando un servicio de calidad que este reconocido por nuestra empresa y ajustarnos todo lo posible a unas tarifas para poder competir con esos productos sustitutivos nuevos que quieren entrar a formar parte en nuestro sector.

4.2.5 Amenaza de entrada de nuevos competidores

la amenaza de nuevos competidores es baja, ya que ingresar a este tipo de negocio lleva tiempo, inversión, y conocimiento del mercado local. La relevancia de los competidores se da al momento de participar en proyectos, debido a la presentación de ofertas más convenientes o bien no contar con una capacidad económica suficiente para hacer frente a los requerimientos planteados, pueden servir para el fortalecimiento de potenciales competidores crear una empresa dedicada al mundo de las constructoras no es fácil y tiene un proceso largo. La barrera contra la entrada puede incluir la necesidad de obtener economías a la necesidad de obtener nuevas tecnologías y conocimientos especializados, por ello creemos que en la época que estamos es muy difícil entrar en este mercado de la construcción y posicionarse en el sector.

4.2.6 Rivalidad entre competidores

El rubro de la construcción es altamente competitivo, donde existen empresas con diversas especialidades, tamaños y capacidades financieras para afrontar los proyectos, las oportunidades no se concentran en una zona geográfica específica del país, porque se debe contar con la capacidad proactiva y flexibilidad para incursionar en las diferentes regiones a nivel nacional, hay muy poco volumen de obra por lo que habrá una rivalidad mayor, aunque sean menos las empresas que quedan en alza, todas quieren proyecto y poder seguir adelante y a nivel con empresas mayores por lo que hay una mayor rivalidad y menor posicionamiento para nosotros, ya que si entran empresas nacionales que se dediquen al mantenimiento, asesoría, diseño y construcción de vivienda urbana de 1 y 2 pisos suelen ser más grande que nosotros y por ello pueden llegar a realizar un presupuesto más barato que el nuestro.

5. BENCHMARKING

Para este estudio se utilizará el benchmarking como un proceso continuo por el cual se toma como referencia los, servicios o procesos de trabajo de las empresas líderes, para compararlos con los de tu propia empresa y posteriormente realizar mejoras e implementarlas.

No se trata de copiar lo que está haciendo tu competencia, si no de aprender que están haciendo los líderes para implementarlo en tu empresa añadiéndole mejoras. Si tomamos como referencia a aquellos que destacan en el área de mantenimiento, asesoría, diseño y construcción que queremos mejorar y estudiamos sus estrategias, métodos y técnicas para posteriormente mejorarlas y adaptarlas a nuestra empresa, conseguiremos alcanzar un nivel alto de competitividad.

5.1. TIPOS DE BENCHMARKING SEGÚN GESTIÓN.ORG

El benchmarking puede aplicarse a todos los departamentos empresariales. Las personas que se encargan de llevarlo a cabo empiezan primero analizando los aspectos de la empresa que pueden avanzar más y después determinan qué empresas de la competencia son las mejores en estas áreas para aprender de ellas.

5.1.1 Benchmarking interno

Lo que se hace es comparar dos áreas de la misma organización. Imagina que tienes una empresa con diferentes departamentos, pero no todos están funcionando igual, ya que unos obtienen mejores resultados que otros. Con la técnica del benchmarking se toma como referencia las prácticas del departamento más exitoso para aplicarlas a los demás.

5.1.2 Benchmarking externo

Se realiza una comparación con las empresas externas, en la que se puede diferenciar dos casos.

5.1.3 Benchmarking competitivo directo

Consiste en recopilar información acerca de empresas competidoras directas. La información que se busca es sobre productos, servicios, estrategias y resultados para comparar con la propia compañía. Como acabamos de comentar, hacer esto es extremadamente complicado porque ninguna empresa comparte esta información ya que los resultados de su balanza dependen de ello.

5.1.4 Benchmarking no competitivo

En este caso se realizan estudios de empresas no competidoras. Estas son de sectores productivos diferentes o bien del mismo, pero se encuentran muy alejadas entre sí, con lo que no hay competencia directa.

El Benchmarking a utilizar en este caso será el externo o competitivo, directo ya que vamos a analizar tres empresas del mismo sector que realicen casi las mismas actividades en cuanto al campo de la construcción.

5.2. ANALISIS Y ESTUDIOS DE EMPRESAS

Para hacer este análisis se ha tenido en cuenta a tres empresas que desarrollan su labor en la ciudad de Buenaventura, cuyos objetivos son similares a la nueva empresa.

- **SANBANGAR CONSTRUCCION INGENIERO CIVIL**
NIT: 16500041-6
Dirección Oficina Principal: Cra. 42 # 2s-105 Barrio Bellavista



Fuente: Sanbangar Construcción Ingeniero Civil

MISIÓN

Consolidar planes programas y proyectos que contribuyan al desarrollo integral del País mediante la ejecución de obras de infraestructuras cumpliendo con los más altos estándares de calidad en el tiempo programado y por consiguiente generen gran impacto social y económico en el desarrollo de las comunidades beneficiadas.

VISIÓN

Posicionarse para el año 2040 como una empresa líder en el campo de la Investigación, Consultoría y Construcción de Obras de Infraestructura a nivel nacional e internacional contribuyendo al desarrollo de las diferentes Poblaciones en que participe.

Oficina dedicada a la investigación, consultor, diseñador y constructor de obras arquitectónicas y civiles, esta oficina inicia sus actividades en el año 2005 y es dirigida por el ingeniero civil SANDRO BANGUERA GARCES.

Esta empresa ha logrado tener alianza con otras empresas del sector para poder desarrollar proyecto de gran envergadura y es conocida por su seriedad y cumplimiento, también participa en las contrataciones estatales para aportar su grano de arena al avance de Buenaventura.

Sus actividades principales son:

- Construcción de carreteras y vías
- Proyectos de servicios públicos

- Obras de ingeniería civil
- Diseño y construcción de obra civil
- Diseños arquitectónicos
- Consultoría
- Investigaciones.

➤ **CALISA CONSTRUCTORES S.A.S**

Es una empresa Constructora reconocida en el mercado con ideas modernas que cuenta con personal calificado, idóneo y que trae la fuerza de la juventud que da mejoramiento de ideas, actualización de requerimientos y lo mejor de todo es que este ímpetu será encausado con la vasta experiencia con que cuenta Proyectos y Propiedades Ltda. como socios estratégicos.

Atiende en Buenaventura desde su sede principal en Cali



CALISA CONSTRUCTORES S.A.S
 Calle 5 # 66B - 67
 Centro Comercial El Capitolio
 331 10 10Teléfono Fijo 1:
 315 56 78Teléfono Fijo 2:
 315 591 1527Celular:
 E-mail: gerencia@calisaconstructores.com
asistentede gerencia@calisaconstructores.com
 Área Comercial
ventas@calisaconstructores.com
 Facebook: [CALISA CONSTRUCTORES S.A.S](https://www.facebook.com/CALISA.CONSTRUCTORES.S.A.S)

MISIÓN

Somos una constructora enfocada a la creación de proyectos innovadores con los más altos estándares de calidad con el fin de satisfacer todas las necesidades y expectativas de nuestros clientes, mejorando su calidad de vida, asegurándoles rentabilidad absoluta sobre nuestros productos y finalmente generando la mayor cantidad de empleos posibles.

VISIÓN

Para el año 2015, CALISA CONSTRUCTORES habrá incrementado su participación en el mercado un 30%, se habrá capacitado el 50% del personal, además de la creación de sucursales y proyectos en las otras 2 ciudades principales del país: Bogotá y Medellín, atendiendo el mismo segmento de mercado. Además, seremos reconocidos nacionalmente como una de las mejores e importantes empresas constructoras del país.

A principios de la década los fundadores de nuestra Empresa vieron como la ciudad carecía de proyectos de vivienda que no solo se figuraran como una alternativa más de comercio, sino que dieran a los posibles compradores de la época una mayor calidad de vida mejorando los aspectos prioritarios a considerar en el tipo de vivienda que se había ofrecido en décadas anteriores.

Por todo ello se creó la Empresa con la expectativa principal de ofrecer una mejor calidad de vida a nuestros clientes ampliando las áreas de los inmuebles.

Sus actividades son:

- ideas modernas,
- condominios,
- edificios comerciales,
- infraestructuras,
- urbanizaciones,
- centros comerciales,
- proyectos de vivienda,

- arquitectura y diseño.

➤ **AAC CONSTRUCCIONES Y APLICACIONES SAS**

visión clara de nuestra empresa. AAC CONSTRUCCIONES Y APLICACIONES SAS fue fundada por el Ingeniero Alexander Arenas Cárdenas en agosto de 2012, quien cuenta con una experiencia de dieciocho años en el ramo, especializándose en obra civil, acabado de obra, pisos epóxidos e impermeabilizaciones; además cuenta con certificación en la aplicación de productos Sika



Sus actividades son:

- Obras civiles
- Acabado y revestimiento
- Impermeabilización de Fachada y Cubiertas
- Pisos epóxidos y poliuretano
- Cerrajería y trabajos metal metálico
- Diseños y construcción

Un equipo multidisciplinario con amplia experiencia en el ramo, actualmente la empresa maneja productos de marcas reconocidas. Además, favorecemos a nuestros clientes con productos garantizados y materiales a bajo costo. Nuestra política de calidad es ofrecer servicios y productos con eficiencia, respondiendo a una cultura empresarial comprometida con la necesidad de nuestros clientes actuando en el tiempo pactado utilizando personal y material idóneo.

AAC CONSTRUCCIONES Y APLICACIONES SAS tiene una experiencia, comprobada apoyando diferentes proyectos de constructoras solidas del Valle.

5.3. FACTORES CLAVES DE ÉXITO

Sin lugar a duda, las empresas de construcción han ido en aumento en los últimos años, gracias al desarrollo de los pueblos y las inversiones que cada día podemos ver más en proyectos de edificaciones.

Antes de montar una empresa, toda persona debe de realizar un estudio de mercado, para identificar la demanda, las competencias y cómo puedes posicionar tu empresa, frente a tus competidores, saber diferenciar los factores claves de éxito son los elementos que le permiten al empresario alcanzar los objetivos que se ha trazado y son los que distinguen a la empresa de la competencia haciéndola única.

Los propietarios y gerentes de pequeños negocios necesitan una manera de medir su éxito, pero los puntos de referencia para un tipo de negocio pueden ser diferentes de los de otro tipo, las empresas antes mencionadas serán referentes en el siguiente análisis, los factores que el autor considera necesario para el éxito de una empresa **dedicada al mantenimiento, asesoría, diseño y construcción de vivienda urbana de 1 y 2 pisos en la ciudad de Buenaventura**, serán la clave para mantenerse en el mercado.

A continuación, escogeremos 10 factores claves de éxito:

1. **Atención al cliente:** brindar una buena comunicación y orientación con aquel que desea recibir información acerca de nuestros servicios.
2. **RR.HH Calificado:** El éxito de una empresa depende mucho de los Recursos Humanos y las estrategias que se planteen en este campo. El reto de las empresas es innovar y desarrollar productos y servicios atractivos que cubran

las demandas de sus clientes y para ello se necesitan trabajadores emprendedores, con valores, cualidades y capacidades fortalecidas con miras a proyección.

3. **Servicio de Calidad:** La Calidad de servicio que brinde es el factor determinante e importante en el éxito de una empresa, si se ofrece un buen producto o servicio, tendrá clientes satisfechos; que pasará a ser la mejor publicidad. Además de ello la empresa, así como recibe ingresos, debe invertir en todos los recursos necesarios para ofrecer un servicio de calidad, con los elementos claves como actualización, innovación, seriedad, honestidad y responsabilidad.
4. **Capital:** Con un capital de trabajo usted puede satisfacer las necesidades de su negocio y del mercado al que va dirigido, así como también puede enfrentar los cambios y desafíos de la actualidad, por la constante y rápida evolución en los negocios.
5. **Publicidad efectiva:** Utilice la publicidad como el “arte de persuadir” a los posibles consumidores con un mensaje comercial mediante diversos medios de comunicación; para que tomen la decisión de compra. Con este recurso usted puede familiarizar al consumidor con el producto o servicio, sus atributos, sus ventajas, etc. orientados a satisfacer una necesidad constante del cliente y contribuir a construir una “marca” para un futuro.
6. **Tecnología en equipos:** La empresa que recurre al uso de la tecnología para abrir nuevos mercados, atender a los clientes, aumentar la eficiencia y desarrollar nuevos productos y servicios cuenta con la mejor oportunidad de superar a la competencia. El uso de la tecnología permite además realizar tareas repetitivas de su empresa como capturar pedidos, facturar, ordenar los despachos, almacenar, procesar y transformar datos de las actividades operativas mediante el uso de programas y equipos de cómputo, contribuyendo a agilizar los procesos de la empresa.
7. **Gestión de costos de la obra:** Las obras se ganan asumiendo un mayor margen de baja sobre el precio de referencia del que asumen los

competidores, en edificación también es el elemento más importante, aunque aquí puede contar algo más el aspecto técnico si el edificio a realizar tiene un alto grado de complejidad. Por consiguiente, la constructora que gane ha de ser capaz de ofertar el precio más bajo.

- 8. Conocimiento normativo y técnico:** tener la capacidad de resolver y afrontar los distintos temas ofrecidos por los clientes de una manera legal y técnico para satisfacer el buen desarrollo de los proyectos.
- 9. Seriedad y cumplimiento:** el cliente siempre quiere que le cumplan de acuerdo con lo acordado para en el cronograma, y que las dos partes ejecuten las labores sin contratiempos.
- 10. Ubicación:** este es un factor muy importante porque depende mucho del punto donde va a estar concentrada la empresa, y así facilitar la llegada de los clientes con mejor facilidad, la apariencia del local debe de ser muy atractivo para convencer a los clientes.

5.4. MATRIZ DEL PERFIL COMPETITIVO

La Matriz de Perfil Competitivo (MPC) identifica a los principales competidores de la empresa, para analizar datos cualitativos (como factores de éxito) así como sus fortalezas y debilidades particulares, en relación con una muestra de la posición estratégica de la empresa. Los factores de una MPC incluyen cuestiones internas y externas; las calificaciones se refieren a las fuerzas y a las debilidades.

5.4.1 Análisis por tabla

Los pesos y los totales ponderados de una MPC tienen el mismo significado. Sin embargo, los factores de una MPC incluyen cuestiones internas y externas; las

calificaciones se refieren a las fuerzas y a las debilidades. De la empresa a competir dando así para desarrollar las estrategias y mejorar.

Tabla 54. Matriz Perfil Competitivo

MATRIZ DE PERFIL COMPETITIVO (MPC)							
FACTORES CLAVES DE ÉXITO	PESO RELATIVO	SANBANGAR CONSTRUCCIÓN		CALISA CONSTRUCTORES S.A.S		AAC CONSTRUCCIONES Y APLICACIONES S.A.S.	
		VALOR	VALOR SOPESADO	VALOR	VALOR SOPESADO	VALOR	VALOR SOPESADO
Atención al Cliente	0,18	1,5	0,27	3	0,54	2,9	0,522
RR.HH. Calificado	0,15	2	0,3	2,8	0,42	3	0,45
Servicio de calidad	0,11	3	0,33	3	0,33	3,1	0,341
Capital	0,03	2,5	0,075	3,5	0,105	3,2	0,096
Publicidad Efectiva	0,10	2	0,2	3,8	0,38	3,5	0,35
Tecnología en equipo	0,02	3	0,06	3	0,06	3	0,06
Gestión de costos de la obra	0,10	2	0,2	3,2	0,32	2,8	0,28
Conocimiento normativo y técnico	0,13	3,5	0,455	3,5	0,455	3,5	0,455
Seriedad y cumplimiento	0,12	3	0,36	3,1	0,372	3	0,36
Ubicación de la empresa	0,06	3	0,18	2,5	0,15	2	0,12
TOTAL	1,00		2,43		3,132		3,034
CONCLUSIONES: de acuerdo con el cuadro y la relacion de puntos obtenidos por porcentajes la empresa calisa constructores obtiene el mayor puntaje con 3,132 respecto a las otras empresas y se determina que es la empresa con mas éxito, a pesar de tener algunos puntajes menores en la descripción de los factores claves de exito.							

Fuente: El autor. Adaptado de BETANCOURT, Benjamín. Entorno organizacional Análisis y diagnóstico. Editorial Universidad del Valle. 2011. Pág. 82.

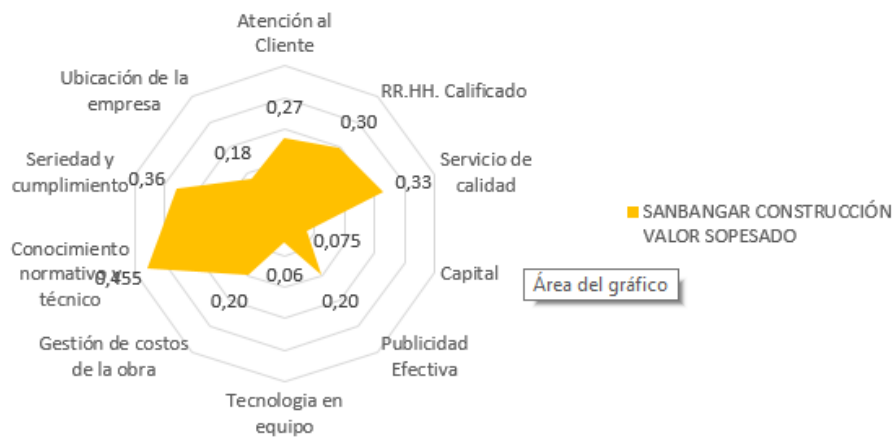
5.4.2 Radares

Se realizará con los radares de comparación que permite realizar un estudio grafico por medio de los factores claves de éxito con otras empresas que realizan actividades iguales por lo tanto nos daremos de cuenta de las diferencias que existen entre ellas.

➤ SANBARGAR CONSTRUCCION INGENIEROS CIVIL

Figura 1735. Análisis por radar Sanbargar valor sopesado.

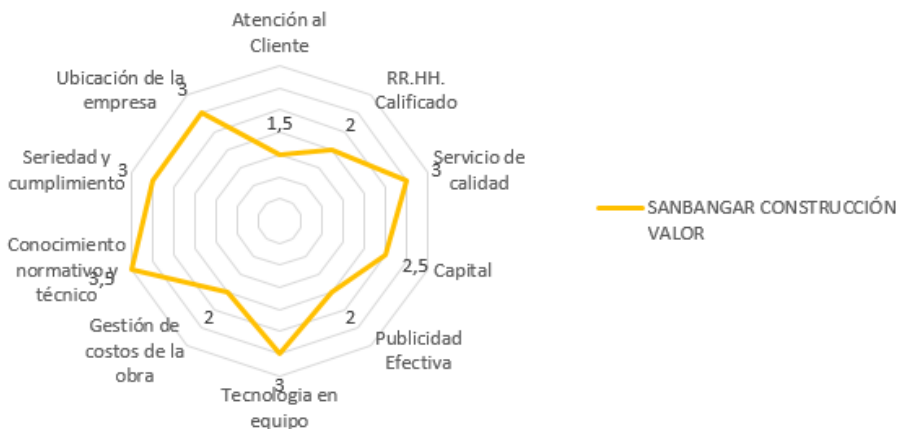
SANBANGAR CONSTRUCCIÓN VALOR SOPESADO



Fuente: El autor. Adaptado de BETANCOURT, Benjamín. Entorno organizacional Análisis y diagnóstico. Editorial Universidad del Valle. 2011. Pág. 82.

Figura 1836. Análisis por radar Sanbargar construcción valor

SANBANGAR CONSTRUCCIÓN VALOR



Fuente: El autor. Adaptado de BETANCOURT, Benjamín. Entorno organizacional Análisis y diagnóstico. Editorial Universidad del Valle. 2011. Pág. 82.

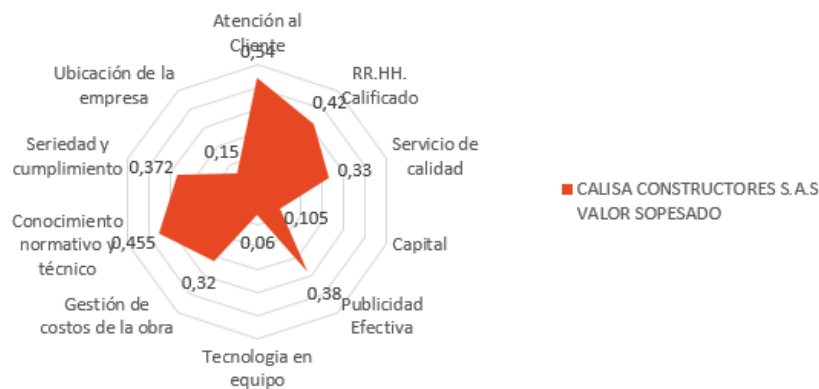
SANBARGAR tiene un buen desempeño en el conocimiento normativo y técnico siguiendo con servicio de calidad, seriedad y cumplimiento la empresa ha tenido la oportunidad de posicionarse lentamente porque está tratando de estar en un punto estratégico en cuanto a la ubicación ya que este ha sido su gran error por no estar

en un local visible, y también debe mejorar aspectos muy claves como es las tecnologías.

➤ CALISA CONSTRUCCIONES S.A.S

Figura 19. Análisis por radar Calisa construcciones S.A.S valor sopesado

CALISA CONSTRUCTORES S.A.S VALOR SOPESADO



Fuente: El autor. Adaptado de BETANCOURT, Benjamín. Entorno organizacional Análisis y diagnóstico. Editorial Universidad del Valle. 2011. Pág. 82.

Figura 20. Análisis por radar Calisa construcciones S.A.S valor

CALISA CONSTRUCTORES S.A.S VALOR



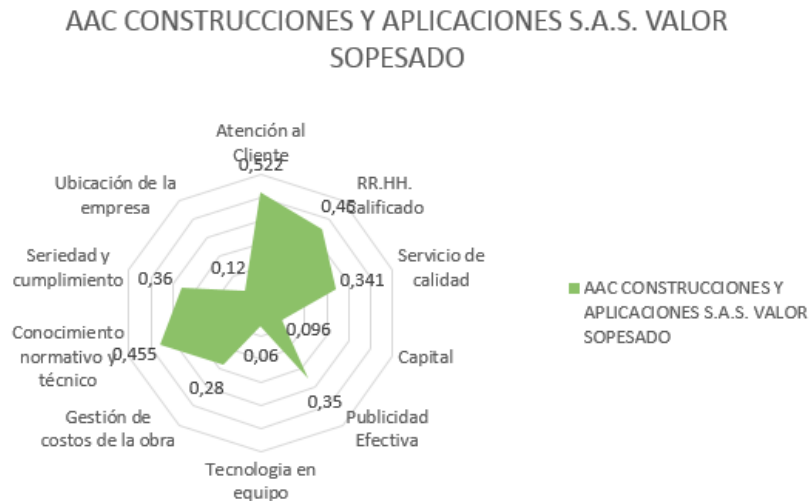
Fuente: El autor. Adaptado de BETANCOURT, Benjamín. Entorno organizacional Análisis y diagnóstico. Editorial Universidad del Valle. 2011. Pág. 82.

CALISA en el análisis se evidencia que tiene un posicionamiento alto sobre las demás empresas y que el problema que la afecta es la tecnología en los equipos ya

que este punto es muy fuerte en el sentido económico por que las actualizaciones son costosas y hay que realizarlas anual, pero ante las demás es ventajosa posee sucursales en algunos municipios de valle del cauca.

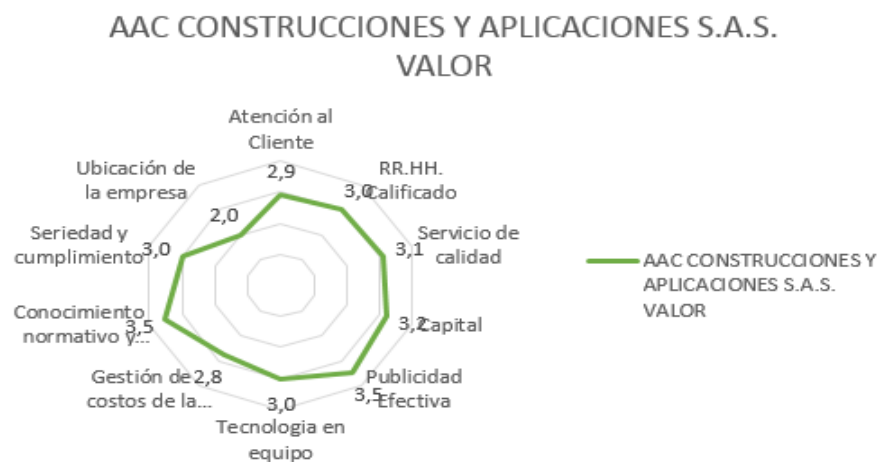
➤ AAC CONSTRUCCIONES Y APLICACIONES S.A.S

Figura 2137. Análisis por radar AAC construcciones y aplicaciones S.A.S valor sopesado



Fuente: El autor. Adaptado de BETANCOURT.

Figura 2238. Análisis por radar AAC construcciones y aplicaciones S.A.S valor



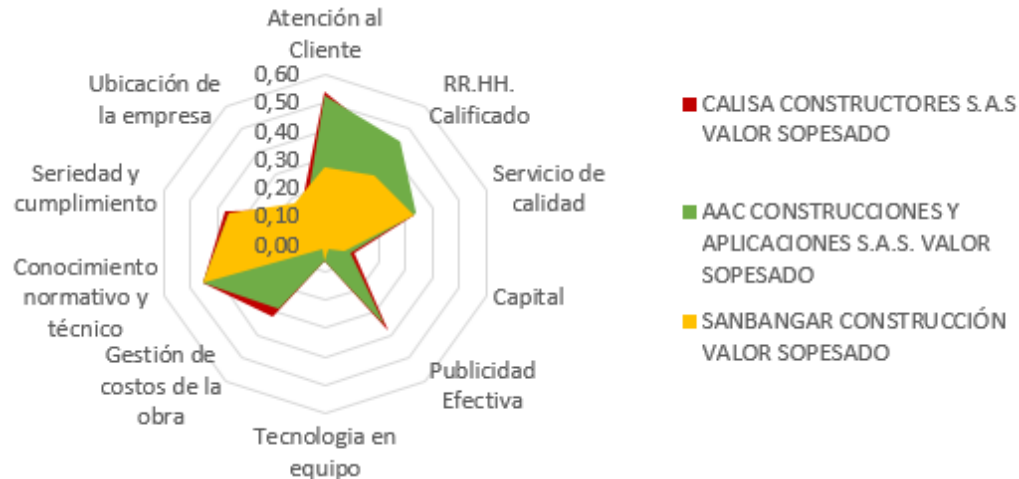
Fuente: El autor. Adaptado de BETANCOURT, Benjamín. Entorno organizacional Análisis y diagnóstico. Editorial Universidad del Valle. 2011. Pág. 82.

AAC CONSTRUCCIONES Y APLICACIONES S.A.S presenta unas falencias con respecto a Calisa en tecnología de los equipos, ubicación de la empresa y en los

recursos humanos, pero ante todo se sostiene como la segunda en el análisis general de posicionamiento.

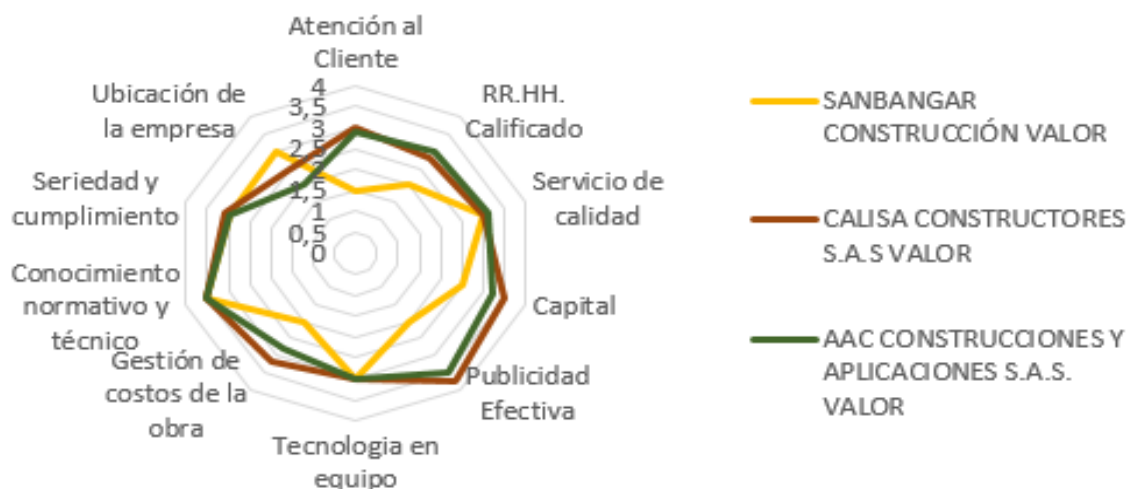
5.4.2.1 Radares comparativos

Figura 2339. Análisis por radar general valor sopesado



Fuente: El autor. Adaptado de BETANCOURT, Benjamín. Entorno organizacional Análisis y diagnóstico. Editorial Universidad del Valle. 2011. Pág. 82.

Figura 2440. Análisis por radar general valor



Fuente: El autor. Adaptado de BETANCOURT, Benjamín. Entorno organizacional Análisis y diagnóstico. Editorial Universidad del Valle. 2011. Pág. 82.

5.5. RECOMENDACIONES AL PROYECTO

Analizando estas tres empresas que ofrecen sus servicios en Buenaventura es importante trabajar sobre las falencias encontradas en ellas para ponerlas como un factor clave para nuestro posicionamiento, cabe resaltar que las empresas por sus recorridos y tiempo saben a qué invertirle porque tienen un conocimiento más amplio del sector, es donde nuestra empresa dedicada al mantenimiento, asesoría, diseño y construcción de vivienda urbana de 1 y 2 pisos en la ciudad de Buenaventura. Buscará entrar con innovación, buena atención al cliente, equipos con buena tecnología y ubicación.

6. ESTUDIO DE MERCADO

Con este estudio queremos relacionar el conjunto de acciones que se ejecutan para saber las respuestas del mercado, demanda, proveedores, ofertas ante el producto o servicios y tener una visión clara de las características para crear una empresa dedicada al mantenimiento, asesoría, diseño y construcción de vivienda urbana de 1-2 pisos en la ciudad de Buenaventura, para tener un conocimiento exhaustivo de los interlocutores del sector y no entrar a generar disgustos con nuestras propuestas.

Porque lo que se quiere es:

- ✓ Realizar los trabajos con un equipo humano y profesional con gran capacidad para generar confianza y respecto para sus clientes, en general desarrollar un gran impacto de cambio para la ciudad.
- ✓ La empresa Luismar S.A.S prestara un servicio amplio con el confort y entrega de las dos partes frente a un mismo objetivo.
- ✓ Brindar un ambiente proactivo en el sector y con otras entidades que son afines con la gestión tratando de optimizar todos los recursos.

6.1. CONSULTA A EXPERTOS DEL SECTOR EN CONSTRUCCIÓN

Con estas entrevistas queremos hacer un análisis cualitativo del mercado, a personas que tienen un conocimiento inmediato en este campo del sector de la construcción,

Las personas por entrevistar son:

Martha Cecilia Mosquera Bryan

Ingeniera civil de profesión

Curadora urbana numero dos provisional en la ciudad de Buenaventura.

Ángel Antonio Olmedo Tenorio

Arquitecto de profesión especialista en proyecto urbanos
Presidente de la sociedad colombiana de arquitecto capitulo B/tura.

Sandro Banguera Garcés

Ingeniero civil de profesión especialista en geotecnia.

Representante legal de SANBANGAR CONSTRUCCIONINGENIERO CIVIL

Tabla 55. Entrevistas

PREGUNTA N° 1	¿Cree usted que en Buenaventura existe un mercado importante en el sector de la construcción para hacer mantenimiento, asesoría, diseño y construcción de vivienda urbana de 1 y 2 pisos?	
Martha Cecilia Mosquera Bryan	Ángel Antonio Olmedo Tenorio	Sandro Banguera García
No creo, por falta de confianza del inversionista ante el profesional y los costos de los materiales y también utilizan mano de obra económica y de baja calidad.	Resalto que las empresas de mantenimiento son escasas y todavía hay un mercado que brindan asesorías, pero sí creo que existen empresas en este sector aquí en la ciudad.	Sí, siempre ha existido mientras haya gente que quiera mejorar sus habita.
CONCLUSIÓN: analizando las respuestas se evidencia que en Buenaventura hay un paradigma sobre adquirir vivienda nueva, es por eso por lo que mandan a construir sus predios por los dueños que buscan al maestro amigo por motivo de rentabilidad y terminan extendiéndose muchos años para poder terminarla.		

PREGUNTA N° 2	¿Tiene usted conocimiento de cuales empresas locales o departamentales hacen mantenimiento, asesoría, diseño y construcción de vivienda urbana de 1 y 2 pisos?	
Martha Cecilia Mosquera Bryan	Ángel Antonio Olmedo Tenorio	Sandro Banguera García
No tengo, conocimiento	Hay empresas, pero tienen que madurar y mejorar para poder generar más confianza y ser más prometedoras.	Empresas que se dediquen exactamente a este objetivo de trabajo no conozco.

CONCLUSIÓN: en Buenaventura las empresas que existen se encuentran muy opacadas porque no se hacen conocer, creo que por la falta de confianza y estudios sobre mercado que fallan en esto o desconocen los procesos.

PREGUNTA N° 3	¿Cuáles son los factores claves del éxito, que usted cree que debe tener y aplicar una empresa que se dedica al mantenimiento, asesoría, diseño y construcción de vivienda urbana de 1 y 2 pisos?	
Martha Cecilia Mosquera Bryan	Ángel Antonio Olmedo Tenorio	Sandro Banguera García
Hacer publicidad para que exista y la conozcan, manejar los costos y tener mucha responsabilidad para generar garantía.	Hacer el trabajo muy profesional en esta labor de la construcción y no compararlo con los de maestro de obra, ser persistente.	Tener mucho conocimiento en cuanto a lo que vas a ofrecer y saber de relaciones.
CONCLUSIÓN: saber de normas, hacer una buena propuesta y tener el conocimiento presenten de cómo está la economía del país es sinónimo de éxito.		

PREGUNTA N° 4	¿Cuáles considera que son los factores de riesgos de una empresa que quiere dedicarse al mantenimiento, asesoría, diseño y construcción de vivienda unifamiliar y bifamiliar en la ciudad de Buenaventura?	
Martha Cecilia Mosquera Bryan	Ángel Antonio Olmedo Tenorio	Sandro Banguera García
Que los clientes no paguen, ya por lo general son construcciones que se realizan por etapas, no tramitan licencia, y creen no poder pagar a un profesional	A veces se vuelven las entidades muy estrictas en cuanto a otorgar licencias y permisos, y esto hace que los proyectos pasen por muchos riesgos.	La inestabilidad en las normas y mucha tramitología para los permisos, lotes muy costosos.
CONCLUSIÓN: que los clientes no paguen, demoras en los permisos son acontecimientos que tenemos presente al momento de iniciar una propuesta para ejercer las estrategias de no caer en estos errores.		

PREGUNTA N° 5	¿Cree usted que tendrá rentabilidad una empresa que se quiere dedicar al mantenimiento, asesoría, diseño y construcción de vivienda urbana de 1 y 2 pisos?	
Martha Cecilia Mosquera Bryan	Ángel Antonio Olmedo Tenorio	Sandro Banguera García
Si creo, hay que educarlos para que adquieran confianza y tratar de socializar a largo plazo estas propuestas.	Si hay rentabilidad, a los habitantes les gusta invertir mucho en su vivienda.	Si hay mucha demanda de adquirir vivienda nueva, es buena la idea.
CONCLUSIÓN: todos consideran que si hay rentabilidad por qué la construcción hay cabida para todos y mientras encontremos clientes habrá oferta.		

PREGUNTA N° 6	¿Cuál cree usted que sea el impacto ecológico, físico y social en la ciudad de Buenaventura desarrollando vivienda de 1 y 2 pisos?	
Martha Cecilia Mosquera Bryan	Ángel Antonio Olmedo Tenorio	Sandro Banguera García
Si se desarrollan proyectos con lotes urbanizables que tengan sus servicios, tendremos comunas organizadas, seguras y generan un cambio para la ciudad.	Hay inconvenientes a nivel urbano, por las entidades ambientales son muy exigente por los controles.	La verdad no considero que se genere un impacto ecológico ya que se están implementando alternativas renovables para la construcción,
CONCLUSIÓN: se requiere proyecto organizados para ofrecer a la ciudad una cara distinta y la sociedad obtendrá un cambio permisivo en su compromiso de pertenencia.		

PREGUNTA N° 7	¿Cómo cree usted que se puede promocionar o dar a conocer una empresa dedicada al mantenimiento, asesoría, diseño y construcción de vivienda urbana de 1 y 2 pisos en la ciudad de Buenaventura?	
Martha Cecilia Mosquera Bryan	Ángel Antonio Olmedo Tenorio	Sandro Banguera García

Por los medios de comunicación, con los profesionales en las áreas, los negocios y entidades a cargo vender materiales para la construcción, en fin.	Las comunicaciones son muy amplias en el mercado, medios de audios, y sacar mucha ventaja a otra.	Esta el voz a voz entre clientes y utilizar los medios de comunicación.
CONCLUSIÓN: La comunicación, como la voz a voz es el medio más efectivo para dar a conocer las empresas y más en este sector urbano de Buenaventura.		

PREGUNTA N° 8	¿Qué sectores en la ciudad de Buenaventura pueden ser un atractivo significativo para desarrollar proyectos de vivienda de 1 y 2 pisos?	
Martha Cecilia Mosquera Bryan	Ángel Antonio Olmedo Tenorio	Sandro Banguera García
El sector continental, hay que empezar a desarrollar estas zonas que no están siendo aprovechada debemos a provechar a lo largo y ancho con proyectos de vivienda.	Los bancos, y empresas que promocionan para que sus empleados busquen viviendas,	El sector continental de ciudad, desde córdoba hasta la entrada de la ciudad.
CONCLUSIÓN: atreves de las entidades bancarias presentar proyectos que puedan desarrollar el sector continental, es donde están las oportunidades de tierras.		

PREGUNTA N° 9	¿Usted qué opina sobre construir vivienda de 1 y 2 pisos en la ciudad como desarrollo integral de una sociedad?	
Martha Cecilia Mosquera Bryan	Ángel Antonio Olmedo Tenorio	Sandro Banguera García
Que el P.O.T. reglamentarice ya que existe una costumbre de construir desordenadamente, esto hace que las entidades de control se personalicen más de estos temas.	Marca el nivel de vida de una sociedad, calificada para presentar nuevas oportunidades de vivir.	Me parece buena porque las familias tienen la oportunidad de adquirir vivienda de buena calidad y dignas para en desarrollo integrar de los habitantes.

CONCLUSIÓN: los desórdenes que ha tenido buenaventura en su desarrollo urbano nos hacen analizar que buenaventura necesita de urgencia una planificación para estar orientado con el P.O.T. y plantear proyecto de viviendas organizadas con todos sus servicios.

PREGUNTA N° 10	¿Qué consejo le daría usted a los emprendedores para desarrollar proyectos de viviendas en la ciudad de buenaventura para su crecimiento organizado?	
Martha Cecilia Mosquera Bryan	Ángel Antonio Olmedo Tenorio	Sandro Banguera García
Que cumplan, que brinden mucha confianza y que sigan creyendo en sí mismo para poder crecer junto a la ciudad.	Que en el sector hay un tema urbano para complementar en equipamiento y servicios que van de la mano con las propuestas de hacer vivienda en la ciudad.	Que se lancen, ya que es la única manera de saber si es viable o no, ser creativos para entrar con paso firme.
CONCLUSIÓN: es bueno que los emprendedores tengan mucho apoyo en cuanto a promover proyectos, que generen empleo y confianza ante la comunidad, y ayuden a mitigar la apariencia visual de esta ciudad.		

Fuente: El autor.

6.2. ANÁLISIS DEL MERCADO

Para hacer un planteamiento de los servicios que ofrecerá la empresa arquitectura y construcciones Luismar S.A.S relacionado con hacer mantenimiento, asesoría, diseño y construcción de vivienda urbana de 1 y 2 pisos, describiremos los siguientes puntos con lo que la empresa iniciará a funcionar.

- **Servicios de asesoría:** con los profesionales y conocedores del campo se les brindara a los clientes un acompañamiento personalizado en la realización de los tramites afines en las entidades correspondientes al proyecto, con el fin de avanzar en licencias, presupuestos y programación.
- **Servicios de diseños:** el deseo de los clientes será eficaz para ofrecerles unos diseños arquitectónicos con todas las normas exigidas por las entidades

se hará un diseño básico, anteproyecto y por último el proyecto, enfocados a las proyecciones que tengan nuestros clientes.

- **Servicios de construcción:** este servicio se hará con la mayor eficiencia por parte de los trabajadores especializados en el tema, para poder entregar al cliente su obra a satisfacción con todos los complementos necesario para entregar su casa llave en mano.

A. Asesoría técnica: escritura, certificado de tradición, línea de demarcación, catastro etc. Visitar el predio, normas legales, recolección de datos.

B. Diseño básico: levantamiento arquitectónico, planos, estructurales, estudios de suelo.

C. Anteproyecto: especificaciones y detalles, cantidades de obra, presupuesto, programación.

D. Proyecto: financiamiento, construcción de la obra.

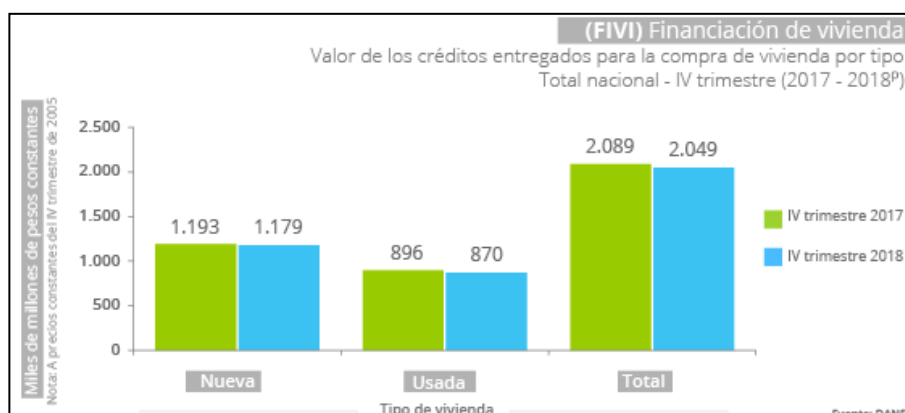
6.2.1 Característica del mercado

La actividad constructora en Colombia se divide en dos grandes ramas: la edificación, que primordialmente se dedica a soluciones de vivienda; y la de las obras civiles de infraestructura. Estas últimas, a su vez, se desagregan en públicas y privadas. Adicionalmente, es importante considerar las empresas que se relacionan en forma indirecta con la construcción, tales como las de fabricación de porcelana sanitaria, las ladrilleras, las cementeras, las de terminados en madera, las de pinturas, las de acero, etc.

El comportamiento del sector de la construcción presenta ciclos de expansión y contracción relacionados directamente, entre otros factores, con la demanda del producto, las tasas de interés del mercado financiero, la disponibilidad de recursos financieros, y las políticas que pone en ejecución el gobierno de turno, las que generalmente responden al estímulo para la generación de empleo.

Para hacer un análisis del sector residencial que es objetivo del trabajo, tenemos algunos datos generados por el DANE. “Durante el trimestre octubre – diciembre de 2018, se desembolsaron créditos por valor de \$3.221.534 millones de pesos corrientes para compra de vivienda, de los cuales \$1.854.043 millones fueron otorgados para compra de vivienda nueva y \$1.367.491 millones fueron desembolsados para vivienda usada.

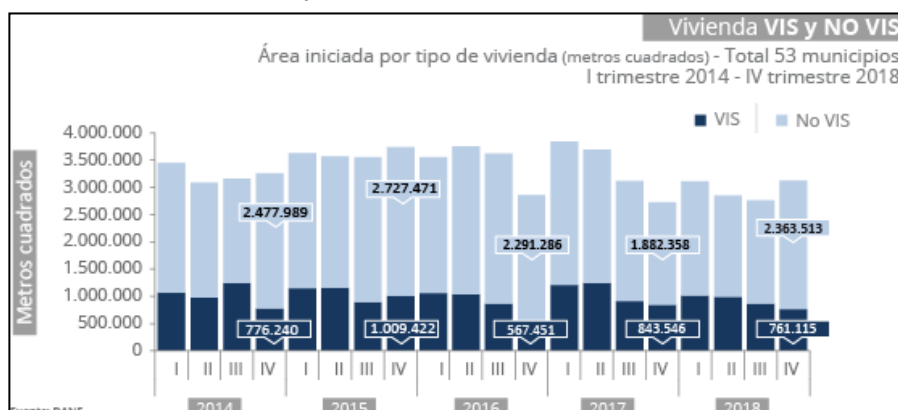
Grafica 48. Financiación de vivienda



A precios constantes del IV trimestre de 2005, la financiación de vivienda en el cuarto trimestre de 2018 correspondió a \$2.048.909 millones, de los cuales \$1.179.179 millones correspondieron a vivienda nueva y \$869.730 millones a vivienda usada.”⁹ “En el cuarto trimestre de 2018 en 16 áreas de influencia se censó un total de 27.219.817 m² para vivienda. De ese total, 18.252.977 m² se destinaron a obras en proceso de construcción (16.673.282 m² a apartamentos y 1.579.695 m² a casas), 5.256.843 m² a obras paralizadas (2.855.090 m² a apartamentos y 2.401.753 m² a casas) y 3.709.997 m² a obras culminadas (3.056.898 m² a apartamentos y 653.099 m² a casas)

⁹ DANE. Estadísticas por tema: Construcción. Disponible en: <https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/construccion>

Grafica 49. Vivienda VIS y no VIS



Fuente: DANE.

Del área total censada para vivienda, 27.219.817 m², el 76,7% (20.877.468 m²) correspondió a vivienda diferente de VIS y el 23,3% (6.342.349 m²) a vivienda de interés social. Del total de área en proceso, 82,0% (14.967.979 m²) correspondió a vivienda diferente de VIS y 18,0% (3.284.998 m²) a vivienda tipo VIS. Para obras culminadas, el área se distribuyó entre 70,9% (2.630.817 m²) para vivienda diferente de VIS y 29,1% (1.079.180 m²) para vivienda tipo VIS. En cuanto al área paralizada, la distribución fue 62,4% (3.278.672 m²) para No VIS y 37,6% (1.978.171 m²) para VIS.”¹⁰ “En febrero de 2019 se licenciaron 1.737.729 m² para construcción, 20.537 m² más que en el mismo mes del año anterior (1.717.192 m²), lo que significó un aumento de 1,2% en el área licenciada. Este resultado se explica por el incremento de 44,7% en el área aprobada para destinos no habitacionales y la disminución de 9,2% para vivienda.

¹⁰ Ibid.

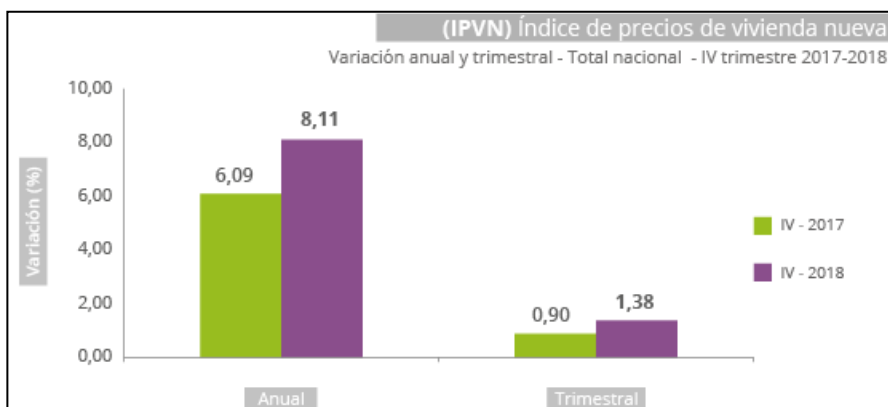
Grafica 50. Estadísticas de licencias de construcción



Fuente: DANE.

En el periodo estudiado se aprobaron 479.071 m² para destinos no habitacionales, lo que significó un aumento de 147.898 m² frente al mismo mes de 2018. Por su parte, se aprobaron 1.258.658 m² para la construcción de vivienda, lo que representó una reducción de 127.361 m² en comparación con febrero del año anterior.”¹¹ “En el cuarto trimestre de 2018 comparado con el cuarto trimestre de 2017, el precio de venta de la vivienda nueva presentó una variación anual de 8,11%. Este resultado es superior en 2,02 puntos porcentuales al registrado en el mismo trimestre del año 2017, cuando presentó un incremento de 6,09%.

Grafica 51. Índice de precios de vivienda nueva



¹¹ Ibid.

En el cuarto trimestre del 2018, en comparación con el cuarto trimestre de 2017, los precios de venta de los apartamentos y de las casas presentaron incrementos de 8,13% y 9,21%, respectivamente.”¹²

6.2.2 Segmentación

Se puede dividir el objetivo de la empresa para llegar más rápido a los clientes que se encuentran dentro y fuera del casco urbano de Buenaventura.

- a) Vivienda: casas de lote único, entre uno y dos pisos de acuerdo con la economía de los clientes.
- b) Estrato socioeconómico: todos los lotes que se encuentren aptos para trabajar en la zona urbana del distrito.
- c) Ciudad: toda el área urbana de Buenaventura.
- d) Demográfico: las personas mayores de edad que tengan su economía lícita.

6.2.3 Clientes potenciales

Son aquellas personas o familias que están interesado en adquirir vivienda de acuerdo con el portafolio ofrecido por esta empresa dedicada al mantenimiento, asesoría, diseño y construcción de vivienda urbana de 1 y 2 pisos, describiremos los siguientes puntos con lo que la empresa iniciará a funcionar.

- a) Personas naturales y jurídicas con escritura pública del predio.
- b) Agentes inmobiliarios
- c) Profesionales dedicados a cualquier área
- d) Profesores activos y jubilados
- e) Trabajadores del estado que puedan obtener préstamo con las entidades bancarias

¹² Ibid.

6.2.4 Descripción de los servicios

La empresa arquitectura y construcciones Luismar S.A.S está encaminada hacer una organización dedicada al mantenimiento, asesoría, diseño y construcción de vivienda urbana de 1 y 2 pisos en la ciudad de Buenaventura.

- Servicio de mantenimiento: se ofrecerá este servicio para los predios o viviendas que requieran hacer retoques por deterioro o daños adquiridos por el paso del tiempo.
- Servicios de Asesoría: se busca ofrecer el servicio de orientación en un amplio campo desde el conocimiento de las entidades a fines como tramites en curaduría, licencias de construcción, estudios y presupuestos.
- Servicio de diseño: se ofrecerá diseños arquitectónicos a nivel básico, anteproyectos y proyectos, para vivienda de 1 y 2 pisos.
- Servicio de construcción: se ofrecerá el servicio completo de acuerdo con las necesidades del cliente, integrando todos los procesos

6.2.5 Característica de servicios

Las propuestas de valor que tendrá la empresa arquitectura y construcciones Luismar S.A.S dedicada al mantenimiento, asesoría, diseño y construcción de vivienda urbana de 1 y 2 pisos en la ciudad de Buenaventura serán.

- Tener un gran equipo humano eficiente en la atención y acompañamiento ofrecido a los clientes para su satisfacción.
- En la empresa se resaltará la ética en todos los compromisos adquiridos con clientes y proveedores que nos colaboran para ser una empresa fuerte en los proyectos realizados.
- Se construirá con otras empresas una fuerza vital para competir con clase y seriedad sin llegar a perjudicar a ninguna.

6.3. PLAN DE MERCADEO

El plan de mercadeo es un documento maestro en el que se registran las acciones estratégicas que la organización va a realizar, tendientes a satisfacer las necesidades del mercado objetivo en el que se encuentran sus clientes reales y potenciales. Para el diseño de estas acciones estratégicas es importante partir del análisis del entorno, el diagnóstico organizacional y la investigación realizada en este documento para conocer los gustos y preferencias del mercado meta, sobre mantenimiento, asesoría, diseño y construcción de vivienda urbana de 1 y 2 pisos en la ciudad de Buenaventura, por lo tanto, se entrará a definir dos objetivos claves, uno financiero y otro no financiero.

6.3.1 Objetivos financieros

La empresa **arquitectura y construcciones LUISMAR S.A.S** se trazará como objetivo principal facturar por lo menos unos \$ 250.000.000 millones de pesos en el año, y obtener unos ingresos mensuales de \$ 20.830.000. para adquirir una utilidad del 15%.

Tabla 56. Indicadores de control

EMPRESA ARQUITECTURA Y CONSTRUCCIONES LUISMAR S.A.S							
PLAN DE ACCIÓN DE MERCADEO 2019							
OBJETIVO:							
FACTURAR UNOS 250,000,000 DE PESOS EN EL AÑO							
INDICADOR	CRONOGRAMA				FORMULA	% Cumplimiento	Responsables
Producto / Servicio	CONTROL SEMANAL						
	1	2	3	4			
Obtener entradas mensuales por un valor de \$ 20,830,000	X	X	X	X	sumas de ingresos mensuales / egresos manuales X 100	100%	GERENTE

Fuente: El autor.

6.3.2 Objetivos no financieros

La empresa **arquitectura y construcciones LUISMAR S.A.S** se trazará como objetivo no financiero encontrar al menos 12 clientes para realizar proyectos en el año a partir del arranque de la misma, para así hacer un acompañamiento al cliente dentro y fuera de la obra, para promover la imagen y buscar un posicionamiento fuerte en el sector.

Tabla 57. Indicadores de control

EMPRESA ARQUITECTURA Y CONSTRUCCIONES LUISMAR S.A.S							
PLAN DE ACCION DE MERCADEO 2019							
OBJETIVO:							
REALIZAR 12 PROYECTO EN EL AÑO							
INDICADOR	CRONOGRAMA				FORMULA	% Cumplimiento	Responsables
	CONTROL SEMANAL						
	1	2	3	4			
Producto / Servicio							
Obtener un cliente mensual	X	X	X	X	clientes captados / metas X 100	100%	GERENTE

Fuente: El autor.

6.4. MARKETING MIX

6.4.1 Análisis del área del mercado

En esta área se resaltarán las fortalezas y debilidades más relevantes con las condiciones actuales del mercado en este sector analizados bajo marketing mix, producto, plaza, precio, promoción.

6.4.1.1 Producto o servicios

Fortaleza:

- Amplios servicios para ofrecer en cuestión de diseños de viviendas, poniendo la asesoría en el amplio campo legal con un amplio bagaje de profesionalismo.
- Intervención en vivienda propias para el campo del mantenimiento y garantía de durabilidad en las construcciones a ofrecer.

Debilidades:

- Que el cliente decide la forma de invertir y los amarra.
- Poner a funcionar la facturación en los primeros meses.

6.4.1.2 Plaza o distribución

Fortaleza:

- Tener una oficina de desarrollo de los proyectos efectiva y eficaz.
- Uso de la internet en todos sus campos y publicidad visual auditiva.

Debilidades:

- Limitación en canales de ofrecimiento directo.
- Es desconocida las estrategias amplias de distribución

6.4.1.3 Precios

Fortaleza:

- Ofrecer unos precios justos y ajustables mediante las cotizaciones.
- Ofrecer ganancias en ambos sentidos (empresa-cliente) incluidos los proveedores.

Debilidades:

- No contemplar descuento o promociones por el servicio prestado.
- Tener precios más altos por los competidores

6.4.1.4 Promoción o comunicación

Fortaleza:

- Manejar las relaciones públicas y profesionales con los medios.

- Comunicación directa entre empresas y los clientes sea quien sea.

Debilidades:

- Problemas con los planes de los medios para que conozcan la empresa.
- No contar con unas estrategias de publicidad amplias.

Tabla 58. Análisis de variable DOFA

N°	VARIABLE	FORTALEZA		DEBILIDADES	
		MAYOR	MANOR	MAYOR	MENOR
1	Amplios servicios para ofrecer en cuestión de diseños de viviendas, poniendo la asesoría en el amplio campo legal con un amplio bagaje de profesionalismo	X			
2	Intervención en vivienda propias para el campo del mantenimiento y garantía de durabilidad en las construcciones a ofrecer	X			
3	Que el cliente decide la forma de invertir y los amarra.			X	
4	Poner a funcionar la facturación en los primeros meses				X
5	Tener una oficina de desarrollo de los proyectos efectiva y eficaz.		X		
6	Uso de la internet en todos sus campos y publicidad visual auditiva.	X			
7	Limitación en canales de ofrecimiento directo.			X	
8	Es desconocida las estrategias amplias de distribución				X
9	Ofrecer unos precios justos y ajustables mediante las cotizaciones.		X		
10	Ofrecer ganancias en ambos sentidos (empresa-cliente) incluidos los proveedores.	X			
11	No contemplar descuento o promociones por el servicio prestado.			X	
12	Tener precios más altos por los competidores				X
13	Manejar las relaciones públicas y profesionales con los medios.		X		
14	Comunicación directa entre empresas y los clientes sea quien sea.	X			
15	Problemas con los planes de los medios para que conozcan la empresa.			X	
16	No contar con unas estrategias de publicidad amplias.				X

Fuente: El autor.

6.4.2 Lineamientos estratégicos

6.4.2.1 Objetivos financieros marketing mix

Tabla 59. Plan de acción financiero

EMPRESA ARQUITECTURA Y CONSTRUCCIONES LUISMAR S.A.S														
PLAN DE ACCIÓN DE MERCADEO 2019														
OBJETIVO: FINANCIERO														
FACTURAR UNOS 250,000,000 DE PESOS EN EL AÑO														
ESTRATEGIAS Producto / Servicio	CRONOGRAMA												Inversión	Responsables
	Ene	feb	mzo	abril	may	juni	jul	ago	sep	oct	nov	dic		
PRECIO														
Incentivar el descuento dependiendo la forma de términos establecidos en el contrato y el pacto de pago que se acuerde con los clientes.		X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X		GERENTE y FINANCIERO
Establecer precios bajos y variables dependiendo el sector a intervenir, por los motivos de accesibilidad y complejidad del servicio.			X		X		X		X		X	X		GERENTE y FINANCIERO
Poner un valor agregado dependiendo el servicio ofrecido por la empresa para satisfacer al cliente.	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X		GERENTE y FINANCIERO
PRODUCTO														
Realizar el servicio o producto en el menor tiempos posibles para garantizar la entrega del mismo en los tiempos pactados con los clientes.		X		X		X		X		X		X	\$ 5.500.000,00	GERENTE Y TECNICOS
Hacer contrataciones externas para agilizar y buscar un mejor desempeño en la realización del servicio o producto.				X				X				X	\$ 5.000.000,00	GERENTE Y TECNICOS
Realizar la obra con la mejor calidad de producto y eficiencia de sus trabajadores para los servicios y productos.		X	X	X		X	X	X		X	X	X	\$ 4.200.000,00	GERENTE Y PROFESIONALES
PLAZA														
Buscar como localizar la oficina en un buen punto donde los clientes puedan acceder sin ningunas complicaciones.	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	\$ 7.000.000,00	GERENTE
Ubicar un punto de atención donde se está desarrollando el producto para atender a los posibles nuevos clientes.			X			X			X			X	\$ 600.000,00	GERENTE Y ADMINISTRADORES
Tener una buena relación con los competidores que están en el mismo sector				X				X				X	\$ 200.000,00	GERENTE
PROMOCIÓN														
Tener uniformados a todos los trabajadores con la información visible de la empresa para que los posibles clientes puedan llamar y cotizar su trabajo en la oficina.	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	\$ 1.500.000,00	ADMINISTRATIVOS
Tener un buen portafolio de producto para promocionarlo física y virtualmente en la redes sociales y radiales del sector.	X	X		X	X	X		X	X	X		X	\$ 1.300.000,00	GERENTE Y VENTAS
Reconocer las comisiones a los trabajadores del sector que no están involucrados en la empresa para que lleven clientes a la empresa.		X		X		X		X		X		X	\$ 1.500.000,00	GERENTE Y TECNICOS
PROVEEDORES														
Establecer con los proveedores una buena dinámica de pagos para tener los materiales a tiempo en el lugar.		X	X	X		X	X	X		X	X	X		GERENCIA
Antes de iniciar la obra dialogar con los proveedores y analizar los productos que no están en bodega para encargarlos a tiempos y evitar demoras.	X		X	X		X	X		X	X		X	\$ 200.000,00	GERENTE Y FINANCIERO
Que los proveedores nos informen las fechas de las promociones a tiempos para así lograr adquirir ciertos productos a buenos precios.			X			X			X			X		FINANCIERO Y ADMINISTRATIVOS
	TOTAL												\$ 27.000.000,00	

Fuente: El autor.

6.4.2.1.1 Precio

- 1) Incentivar el descuento dependiendo la forma de términos establecidos en el contrato y el pacto de pago que se acuerde con los clientes.
- 2) Establecer precios bajos y variables dependiendo el sector a intervenir, por los motivos de accesibilidad y complejidad del servicio.
- 3) Poner un valor agregado dependiendo el servicio ofrecido por la empresa para satisfacer al cliente.

6.4.2.1.2 Producto

- 1) Realizar el servicio o producto en el menor tiempos posibles para garantizar la entrega del mismo en los tiempos pactados con los clientes.
- 2) Hacer contrataciones externas para agilizar y buscar un mejor desempeño en la realización del servicio o producto.
- 3) Realizar la obra con la mejor calidad de producto y eficiencia de sus trabajadores para los servicios y productos.

6.4.2.1.3 Plaza

- 1) Buscar como localizar la oficina en un buen punto donde los clientes puedan acceder sin ningunas complicaciones.
- 2) Ubicar un punto de atención donde se está desarrollando el producto para atender a los posibles nuevos clientes.
- 3) Tener una buena relación con los competidores que están en el mismo sector.

6.4.2.1.4 Promoción

- 1) Tener uniformados a todos los trabajadores con la información visible de la empresa para que los posibles clientes puedan llamar y cotizar su trabajo en la oficina.

- 2) Tener un buen portafolio de producto para promocionarlo física y virtualmente en la redes sociales y radiales del sector.
- 3) Reconocer las comisiones a los trabajadores del sector que no están involucrados en la empresa para que lleven clientes a la empresa.

Estrategias de proveedor

- 1) Establecer con los proveedores una buena dinámica de pagos para tener los materiales a tiempo en el lugar.
- 2) Antes de iniciar la obra dialogar con los proveedores y analizar los productos que no están en bodega para encargarlos a tiempos y evitar demoras.
- 3) Que los proveedores nos informen las fechas de las promociones a tiempos para así lograr adquirir ciertos productos a buenos precios.

6.4.2.2 Objetivo no financiero marketing mix

Tabla 60. Plan de acción no financiero

EMPRESA ARQUITECTURA Y CONSTRUCCIONES LUISMAR S.A.S														
PLAN DE ACCION DE MERCADEO 2019														
OBJETIVO: NO FINANCIEROS														
12 CLIENTES UNO POR MES EN EL AÑO														
ESTRATEGIAS Producto / Servicio	CRONOGRAMA												Inversión	Responsables
	Ene	feb	mzo	abril	may	juni	jul	ago	sep	oct	nov	dic		
PRECIO														
Manejar unos precios por debajo del mercado que no afecte a la empresa hasta regularlos dependiendo los servicios o productos que quiera el cliente.		X	X		X	X		X	X	X	X		GERENTE y FINANCIERO	
Manejar unos precios de acuerdo a la complejidad del servicio o producto para saber qué clase de profesionales debemos utilizar.			X		X		X		X		X	X	GERENTE y FINANCIERO	
La seriedad y cumplimiento de los clientes serán tenidos en cuenta para futuros proyectos y ofrecerle descuentos especiales.	X		X		X		X	X		X	X		GERENTE y FINANCIERO	
PRODUCTO														
Respectar la decisión del cliente como quiera adquirir el servicio o producto y no imponer nuestras ideas con firmezas.	X	X	X	X		X		X		X		X	\$ 1.200.000,00 GERENTE Y PROFESIONALES	
Acompañamiento permanente con el cliente para facilitar la confianza y quede agradecido por las labores realizadas.	X	X	X	X	X			X	X	X		X	\$ 1.000.000,00 GERENTE Y PROFESIONALES	
Ser muy detallistas en la realización de las obras y servicios para mitigar observaciones.			X	X			X	X			X	X	\$ 1.300.000,00 GERENTE Y PROFESIONALES	
PLAZA														
Buscar la forma de como diferenciarnos ante los demás competidores que están en el mismo sector.	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	GERENTE y FINANCIERO	
Hacer que la oficina se vuelva un hito de orientación para la ciudad, y buscar colores que resalten ante los demás.	X		X		X	X		X	X		X	X	\$ 500.000,00 GERENTE y FINANCIERO	
Que al sitio puedan acceder todo tipo de transporte y que sea seguro para los visitantes.	X	X	X	X	X	X		X		X	X	X	GERENTE y FINANCIERO	
PROMOCIÓN														
Buscar que los clientes salgan a comentar lo realizado para utilizar el voz a voz.		X		X			X	X	X	X	X	X	\$ 800.000,00 GERENCIA Y ADMINISTRATIVO	
Diseñar un logo llamativo y representativo.	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	\$ 900.000,00 GERENCIA Y ADMINISTRATIVO	
Hacer regalos que la gente tenga en sus casas como almanagues, lapiceros, etc.		X		X		X		X		X		X	\$ 2.000.000,00 GERENCIA Y ADMINISTRATIVO	
PROVEEDORES														
Hacerse amigos de los proveedores		X	X	X		X	X	X		X	X	X	\$ 200.000,00 GERENCIA Y VENTAS	
Realizar campañas en conjuntos con los proveedores	X		X	X		X	X		X	X		X	\$ 1.500.000,00 GERENCIA Y VENTAS	
Ser patrocinador para desarrollar eventos de entradas de posibles nuevos materiales para que los clientes se desprendan de los tradicionales.			X			X			X			X	\$ 1.000.000,00 GERENCIA Y VENTAS	
TOTAL												\$ 10.400.000,00		

Fuente: El autor.

6.4.2.2.1 precio

- 1) Manejar unos precios por debajo del mercado que no afecte a la empresa hasta regularlos dependiendo los servicios o productos que quiera el cliente.
- 2) Manejar unos precios de acuerdo con la complejidad del servicio o producto para saber qué clase de profesionales debemos utilizar.
- 3) La seriedad y cumplimiento de los clientes serán tenidos en cuenta para futuros proyectos y ofrecerle descuentos especiales.

6.4.2.2.2 Producto

- 1) Respetar la decisión del cliente como quiera adquirir el servicio o producto y no imponer nuestras ideas con firmezas.
- 2) Acompañamiento permanente con el cliente para facilitar la confianza y quede agradecido por las labores realizadas.
- 3) Ser muy detallistas en la realización de las obras y servicios para mitigar observaciones.

6.4.2.2.3 Plaza

- 1) Buscar la forma de como diferenciarnos ante los demás competidores que están en el mismo sector.
- 2) Hacer que la oficina se vuelva un hito de orientación para la ciudad, y buscar colores que resalten ante los demás.
- 3) Que al sitio puedan acceder todo tipo de transporte y que sea seguro para los visitantes.

6.4.2.2.4 Promoción

- 1) Buscar que los clientes salgan a comentar lo realizado para utilizar el voz a voz.
- 2) Diseñar un logo llamativo y representativo.

- 3) Hacer regalos que la gente tenga en sus casas como almanaques, lapiceros, etc.

Estrategias de proveedores.

- 1) Hacerse amigos de los proveedores
- 2) Realizar campañas en conjuntos con los proveedores
- 3) Ser patrocinador para desarrollar eventos de entradas de posibles nuevos materiales para que los clientes se desprendan de los tradicionales.

6.5. ACTIVIDADES, RESPONSABLES Y RECURSOS

La empresa después de tener planteado los objetivos y las estrategias del marketing mix es importante resaltar el nivel alto de control que se debe tener a la hora de implementar las estrategias, si vemos la responsabilidad en el cronograma se plantea en toda la gerencia porque al final son las que toman las decisiones para que esto de desarrolle, los recursos serán a su vez tenido en cuenta cuando se hacen los proyectos para así mismo ir bajo un mismo objetivo.

7. ANÁLISIS TECNICO

7.1 ANÁLISIS GENERAL

Tener la oportunidad de prestar el servicio con una empresa que se va a dedicar al mantenimiento, asesoría, diseño y construcción de vivienda urbana de 1 y 2 pisos en la ciudad de Buenaventura, se tendrán en cuentas todos los entornos sociales, políticos, legales etc., viables para la comercialización de la empresa y así poder ofrecer servicios excelentes a sus clientes y poder obtener unas ganancias, analizando el mercado y anticipándonos a las oportunidades que ofrece el sector Hay que entrar a satisfacer las necesidades existentes en el mercado sin oponernos a los cambios que esto pueda traer y así buscar la finalidad de los proyectos.

El Análisis Técnico es una de las principales herramientas disponibles para prever el comportamiento de los mercados financieros. Se ha demostrado que es una herramienta eficaz para los inversores y cada vez recibe más aceptación entre los integrantes de los mercados. Cuando se combina con el análisis fundamental, el análisis técnico puede ofrecer una valoración más completa, que puede marcar la diferencia a la hora de llevar a cabo operaciones con beneficios.

7.2 ANÁLISIS DE SERVICIOS

los proyectos para que se lleven a cabo tienen que pasar por unas series de etapas para que se cumplan los objetivos según las expectativas del cliente, las exigencias de los trámites ante los organismos de control que son sometidos.

Un proyecto tiene estos pasos de maduración.

- Esquema básico
- Anteproyecto
- Proyecto

Esquema básico: se define como aquella donde solucionan de manera general el diseño arquitectónico, sin ofrecer soluciones en detalle, se tiene encienta la necesidad del cliente y las normas de la ciudad.

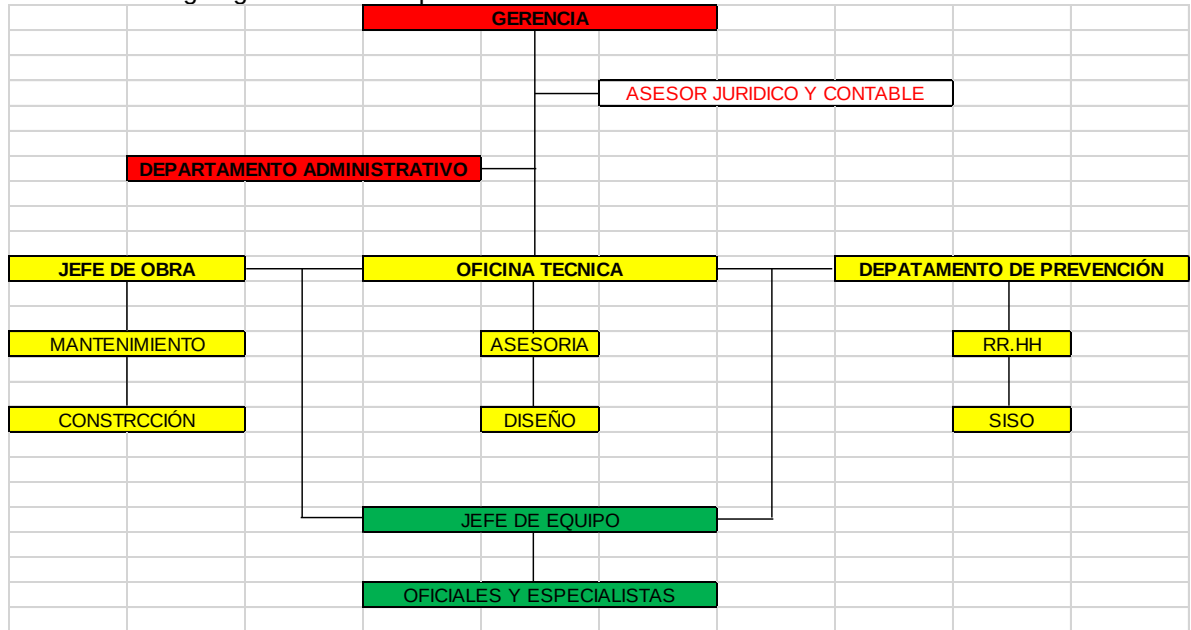
Anteproyecto: se desarrolla el emplazamiento y ocupación del lote, entender la operatividad del edificio, conocer sus espacios y materialidad, planteados. Aparecen escalas, cortes arquitectónicos e informaciones tridimensionales, se pueden iniciar otros proyectos técnicos complementarios, se pueden adelantar trámites ante curaduría y planeación municipal de la ciudad.

Proyecto: aquí ya se precisa ante planos específicos y escalas adecuadas la totalidad de la idea, conceptos y soportes dados en las etapas previas para estructurar un proyecto de arquitectura, las propuestas arquitectónicas están integradas por plantas, cortes, fachadas y cuadros de áreas, se completan, avalúan y cuantifican los detalles técnicos todo bajo la supervisión del arquitecto diseñador, el resultado final debe ser la coherencia entre los proyectos existentes.

7.3 PERSONAL REQUERIDO

En la empresa se incorpora un personal interdisciplinario que sobresalgamos en las actividades a realizar o podamos ser proactivos en los momentos difíciles, el personal estará en dos campos uno de planta y los otros por prestación de servicios arquitectos dibujantes y secretaria de planta, asesor jurídico, asesor contable, ingenieros civiles, ingenieros electricos, ingeniero hidráulico y topográfico y todos emprenderán una labor de sinergia con el objetivo.

Grafica 52. Organigrama de la empresa



Fuente: El autor.

Tabla 61. Funciones Administrativas

FUNCIONES ADMINISTRATIVAS				
CARGO	CANT	DEDICACION	FUNCIONES	VINCULACION
ARQUITECTO GERENTE COORDINADOR DE PROYECTO	1	TIEMPO COMPLETO	Planificar los objetivos generales y específicos de la empresa a corto y largo plazo.	PLANTA
			Organizar la estructura de la empresa actual y a largo plazo.	
			Dirigir, tomar decisiones, supervisar y ser un líder dentro de la organización.	
			Controlar lo planificado.	
			Coordinar las reuniones, aumentar el número y calidad de clientes.	
			Controlar, seleccionar, capacitar y ubicar el personal idóneo.	
			Analizar los problemas de la empresa en el aspecto financiero, administrativo, personal, contable entre otros.	
			Deducir o conducir el análisis efectuado anteriormente	
			Creación de objetivos claros y alcanzables	
			Gestión de costos, tiempos y calidad en cada proyecto.	
			Analizar propuestas, diseños y sistemas	
			controlar al detalle el presupuesto del proyecto	
			hacer seguimientos a las acciones concentradas con proveedores contratistas y diseñadores	

			comunicar cambios y decisiones sobre el proyecto	
			informar y proponer soluciones a las desviaciones de las líneas base de los proyectos	
			documentar todas las acciones llevadas a cabo en el desarrollo del proyecto	
ARQUITECTO COLABORADOR	1	TIEMPO COMPLETO	Diseño y producción de planimetría en 2d y 3d Elaboración de presupuesto y programación de obra Supervisión de obra Manejo de personal Elaboración de informe y planillas de pagos mano de obra Administración de compras y contactos con los proveedores	PLANTA
DIBUJANTE TÉCNICO	2	TIEMPO COMPLETO	Visitas técnicas a inmuebles y levantamiento arquitectónicos de los mismos Dibujo e impresión de planos de cada proyecto desarrollado Entrega de documentación y tramites antes entidades públicas	PLANTA
SECRETARIA	1	TIEMPO COMPLETO	Asistente y auxiliar contable	PLANTA
PERSONAL DE SERVICIO	1	MEDIO TIEMPO	Oficios varios	PLANTA
ASESOR CONTABLE	1	PARCIAL	Elaboración y suscripción de certificados de ingreso Certificados de estados financiero Dictamen de estados financieros revisión y suscripción de estados financiero Verificación de estados financieros Análisis de estado financieros Análisis verticales y horizontales financiero, contables y presupuestales Revisión de procesos financieros Revisión de procesos contables Asesoría financiera y de tesorería Asesor contable Actualización contable Preparación, elaboración y revisión de estados financieros, del sistema de información contable, de libros de contabilidad y actividades conexas Estudio de planificación de utilidades Elaboración de presupuesto Análisis y evaluación de cartera Asesoría en portafolio de inversiones y mercado de capitales Evaluación de proyectos y análisis de factibilidad Valoración de empresas	POR PRESTACION DE SERVICIO PROFESIONALES

ASESOR JURIDICO	1	PARCIAL	Asesoría jurídica y legal en cualquier aspecto que se presente	POR PRESTACION DE SERVICIO PROFESIONALES
------------------------	----------	----------------	--	---

Fuente: El autor.

Tabla 62. Factor prestacional

FACTOR PRESTACIONAL				
ITEMS	DESCRIPCIÓN	VALOR	%	% TOTAL
SALARIO BASICO	SALARIO	\$ 828.116,00	100,0%	100,0%
	AUXILIO DE TRANSPORTE (HASTA 2 SMMLV)	\$ 95.067,72	11,48%	11,48%
PRESTACIONES SOCIALES	CESANTIAS	\$ 68.982,06	8,33%	21,83%
	PRIMA DE SERVICIO	\$ 68.982,06	8,33%	
	VACACIONES	\$ 34.532,44	4,17%	
	INTERESES DE CESANTIAS	\$ 8.281,16	1,00%	
SEGURIDAD SOCIAL	SALUD	\$ 70.389,86	8,50%	21,02%
	PENSION	\$ 99.373,92	12,00%	
	ARL	\$ 4.306,20	0,52%	
PARAFISCALES	SENA	\$ 16.562,32	2,00%	9,00%
	ICBF	\$ 24.843,48	3,00%	
	CAJA DE COMPENSACIÓN	\$ 33.124,64	4,00%	

Fuente: El autor.

7.4 EQUIPOS Y SOFTWARE

Es de gran importancia tener en cuenta los equipos de cómputos y el software e incluido la tecnología a utilizar que tiene que ser de punta para desarrollar los diseños y cálculos relacionado con las obras a trabajar, la intención de la empresa es tener los computadores de acuerdo a las funciones de cada profesional es así que se cotizaron equipos de mesa que se pueden ir ensamblando de acuerdo a la función, se destacaron en la investigación tres clases de cómputos que le sirven a las oficinas.

- **Configuración básica:** serán para los colaboradores que trabajan en proyecto simples y también para la secretaria,

Tabla 63. Computador configuración básica

COSTO COMPUTADOR CONFIGURACION BASICA		
COMPONENTE	PRODUCTO Y MARCA	PRECIOS APROXIMADOS CON IVA
CPU	AMD phntion II x 4 840 3,2 ghz	\$ 230.000,00
DISCO DURO	Hitachi 1 tb sata2 7200 rpm 32 mb	\$ 125.000,00
RAM	DDR3 corsair 4gbb 1333 MHz	\$ 80.500,00
TARJETA DE VIDEO	Sapphire video pcie hd 5450 1024 mb	\$ 90.000,00
PLACA MADRE	M/B AMD NF 725GM-P43 A/LV (AM3)	\$ 130.500,00
GABINETE	PCF OEM gabinete ATX 650 w Clio 5830BS	\$ 65.300,00
MONITOR	LG LED 21,5" E2241 V	\$ 290.800,00
DVDRW	LG SATA 24X OEM GH24N	\$ 45.500,00
TOTAL		\$ 1.057.600,00

Fuente: El autor.

- **Configuración media:** estos son para proyectos más complejos que requieren mayor rendimiento a aquí se destaca la tarjeta de videos que ayuda

Tabla 64. Computador configuración media

COSTO COMPUTADOR CONFIGURACION MEDIA		
COMPONENTE	PRODUCTO Y MARCA	PRECIOS APROXIMADOS CON IVA
CPU	AMD phntion II x 6 1100 3,3 ghz	\$ 450.500,00
DISCO DURO	Seagate 2 tb sata3 5900 rpm 64mb	\$ 210.400,00
RAM	DDR3 corsair 4gb 1333 MHz	\$ 150.400,00
TARJETA DE VIDEO	Sapphire video pcie hd 6950 2048 mb	\$ 590.500,00
PLACA MADRE	M/B AMD NF 725GM-P43 A/LV (AM3)	\$ 125.300,00
GABINETE	Sentey ATX Optimus GS-6000 s/f	\$ 120.400,00
MONITOR	ViewSonic LCD 24" WideVA2431wm	\$ 375.000,00
DVDRW	LG SATA 24X OEM GH24N	\$ 45.500,00
TOTAL		\$ 2.068.000,00

Fuente: El autor.

- **Configuración pro:** esta es la línea tope en el mercado por su potencia para trabajar proyectos complejos para uso de profesionales, está pensado para oficina de arquitectura que trabaja con software más avanzados como maya, 3dmax, Cinema 4d, Vray, etc.

Tabla 65. Computador configuración pro

COSTO COMPUTADOR CONFIGURACION PRO		
COMPONENTE	PRODUCTO Y MARCA	PRECIOS APROXIMADOS CON IVA
CPU	Intel core i7-960 3,20 GHz	\$ 650.500,00
DISCO DURO	Kingston SSD sata 2,5 256gb	\$ 975.200,00
RAM	XMS3 Vengeance 8gb 1600 MHz pc3 12800 2 x 4gb x 2	\$ 430.900,00
TARJETA DE VIDEO	PNY Quadro 2000 1024 mb	\$ 950.000,00
PLACA MADRE	Gigabyte M/B intel X58A - OC A/L 1366	\$ 740.500,00
GABINETE	Sentey ATX Optimus GS-6000 s/F	\$ 120.100,00
FUENTE DE PODER	Sentey 1000w/15cm Golden Steel Power	\$ 420.500,00
MONITOR	ViewSonic LCD 3D 22" WideVA2268 wm	\$ 500.800,00
DVDRW	LG SATA 24X OEM GH24N	\$ 45.500,00
TOTAL		\$ 4.713.900,00

Fuente: El autor.

Para poder operar legalmente y no tener inconvenientes judiciales los softwares serían los siguientes con sus respectivas licencias.

Tabla 66. Licencias y software

RECURSOS TECNOLOGICOS						
DESCRIPCIÓN	UNI	CANT	VALOR UNI	VALOR TOTAL	CATEGORIA	PERIODO
LICENCIAS DE SOFTWARE						
Microsoft windows	uni	1	\$ 693.870,00	\$ 693.870,00	Amortiz	3
AutoCad	uni	1	\$ 1.090.800,00	\$ 1.090.800,00	Amortiz	3
Revit	uni	1	\$ 1.242.300,00	\$ 1.242.300,00	Amortiz	3
3Ds Max	uni	1	\$ 707.800,00	\$ 707.800,00	Amortiz	3
ScketchUP	uni	1	\$ 2.250.804,00	\$ 2.250.804,00	Amortiz	3
Photoshop	uni	1	\$ 2.548.080,00	\$ 2.548.080,00	Amortiz	3
TOTAL LICENCIAS DE SOFTWARE				\$ 8.533.654,00		

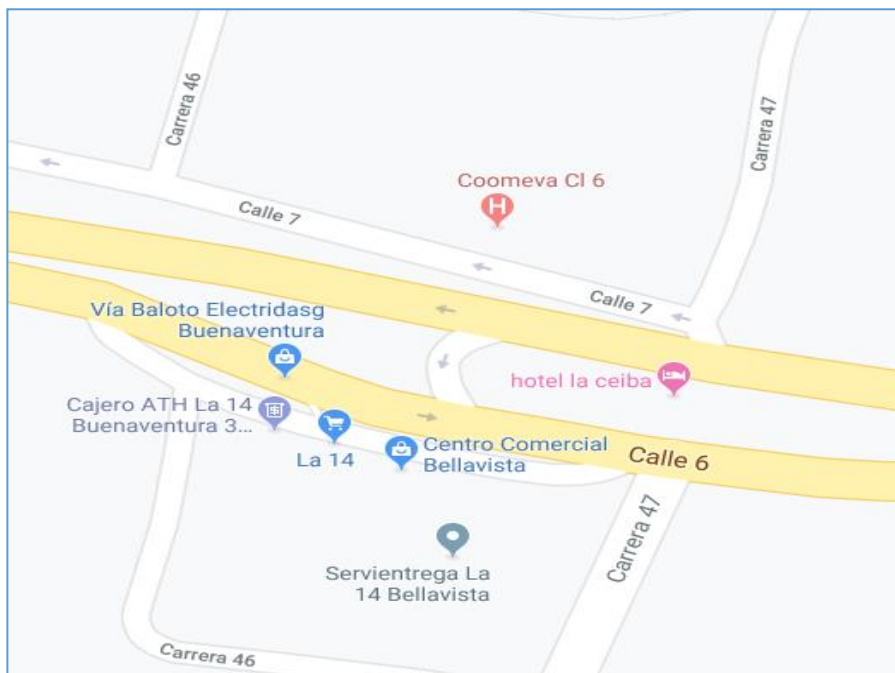
Fuente: El autor.

- **Microsoft Windows:** conjuntos de aplicaciones que permite crear y transmitir información entre colegas o socios y clientes de una forma sencilla.
- **AutoCad:** es un programa de dibujo para diseñar en 2D y 3D

- **Revit:** es un programa con cambios paramétricos que genera las informaciones necesarias para el edificio incluyendo todas las especificaciones.
- **3Dmax:** es un programa de modelado eficaz para incrementar el atractivo del diseño.
- **SketchUP:** es un software sencillo y de alta funcionalidad ideado para dibujar líneas y formas.
- **Photoshop:** programa de construcción, se usa para el retoque y texturizado de imágenes.

7.5 LOCALIZACIÓN DE LA OFICINA

Figura 25. Ubicación de la oficina



Fuente: El autor.

La oficina de la empresa estará ubicada en el barrio Miraflores al frente del centro comercial bellavista por la calle 7 con carrera 46 esquina de la ciudad de Buenaventura.

- b) Sala de junta
- c) Diseñadores
- d) Dibujantes
- e) Contabilidad
- f) Jurídico
- g) Secretaria
- h) Sala de espera
- i) Administrativo
- j) Trabajos técnicos
- k) Archivo-bodega
- l) Baño

7.6 MOBILIARIOS Y ENSERES

Son los artículos y dispositivos que necesitamos para poner a funcionar las actividades de la oficina de LUISMAR S.A.S. para satisfacer los pedidos de los clientes en cuestión de servicios de al mantenimiento, asesoría, diseño y construcción de vivienda urbana de 1 y 2 pisos en la ciudad de Buenaventura.

Figura 26. Diseño interior de la oficina

ACTIVOS FIJOS						
DESCRIPCION	UNI	CANT	VALOR UNI	VALOR TOTAL	%INC	DEPRECIACION POR AÑO
EQUIPOS						
COMPUTADOR DE MESA CONFIGURACION PRO	UNI	2	\$ 4.713.900,00	\$ 9.427.800,00	39,15%	\$ 1.571.300,00
COMPUTADOR DE MESA CONFIGURACION MEDIA	UNI	2	\$ 2.068.000,00	\$ 4.136.000,00	17,18%	\$ 689.333,33
COMPUTADOR DE MESA CONFIGURACION BASICA	UNI	3	\$ 1.057.600,00	\$ 3.172.800,00	13,18%	\$ 352.533,33
IMPRESORA TODO EN UNO HP	UNI	2	\$ 529.000,00	\$ 1.058.000,00	4,39%	\$ 176.333,33
PLOTTER MEDIO PLIEGO HP T120	UNI	1	\$ 2.100.000,00	\$ 2.100.000,00	8,72%	\$ 700.000,00
TELEFONO DE MESA PANASONIC	UNI	1	\$ 49.900,00	\$ 49.900,00	0,21%	\$ 16.633,33
TELEFONO INALAMBRICO PANASONIC	UNI	2	\$ 138.900,00	\$ 277.800,00	1,15%	\$ 46.300,00
PROYECTOR BENQ MS63QST	UNI	1	\$ 2.399.000,00	\$ 2.399.000,00	9,96%	\$ 799.666,67
AIRE ACONDICIONADO SPLIT INVERTER SEER 16	UNI	1	\$ 1.207.017,00	\$ 1.207.017,00	5,01%	\$ 402.339,00
SISTEMA ALARMA INTELIGENTE	UNI	1	\$ 250.000,00	\$ 250.000,00	1,04%	\$ 83.333,33
TOTAL EQUIPOS			\$ 14.513.317,00	\$ 24.078.317,00	100,00%	\$ 4.837.772,33
MOBILIARIOS Y ENSERES						
ESCRITORIO PRINCIPAL	UNI	4	\$ 499.900,00	\$ 1.999.600,00	23,71%	\$ 49.990,00
ESCRITORIO RECEPCIÓN	UNI	1	\$ 350.000,00	\$ 350.000,00	4,15%	\$ 35.000,00
MESA DE JUNTA	UNI	1	\$ 435.000,00	\$ 435.000,00	5,16%	\$ 43.500,00
SALA ERGONOMICA	UNI	4	\$ 334.900,00	\$ 1.339.600,00	15,89%	\$ 33.490,00
SILLA NEUMATICA RECEPCION	UNI	1	\$ 120.000,00	\$ 120.000,00	1,42%	\$ 12.000,00
SALA INTERLOCUTORA	UNI	16	\$ 114.900,00	\$ 1.838.400,00	21,80%	\$ 11.490,00
ARCHIVADOR, CAJONERA METALICA OFICINA, ARCHIVADOR METALICO BASICO 2X1	UNI	3	\$ 178.000,00	\$ 534.000,00	6,33%	\$ 17.800,00
SOFA (SALA RECEPCION	UNI	2	\$ 908.000,00	\$ 1.816.000,00	21,54%	\$ 90.800,00
TOTAL MOBILIARIO Y ENSERES			\$ 2.940.700,00	\$ 8.432.600,00	100,00%	\$ 294.070,00
TOTAL ACTIVOS FIJOS				\$ 32.510.917,00	100,00%	\$ 5.131.842,33
TOTAL LICENCIA DE SOFTWARE				\$ 8.533.654,00		2844551,333
TOTAL INVERSION				\$ 41.044.571,00		\$ 7.682.323,67

Fuente: El autor.

8. ESTUDIOS FINANCIEROS

Realizar los estudios financieros nos permite establecer la viabilidad económica del proyecto, se analizarán las finanzas que son necesarias para lograr realizar los objetivos generales de negocio, entre otros aspectos se evaluarán las entradas y las salidas para interpretar los resultados económicos de dicha operación. Es vital tener conocimientos estadísticos de estudios de mercados y técnicos, porque pueden implicar reformas en el estudio financieros.

Con este análisis se quiere identificar si es o no viable financieramente la idea de creación de una empresa dedicada al mantenimiento, asesoría, diseño y construcción de vivienda urbana de 1 y 2 pisos en la ciudad de Buenaventura.

En el siguiente gráfico se presenta el valor de la inversión a un periodo de 6 años donde un porcentaje lo invierte el representante y el resto se hace por un préstamo bancario.

Tabla 67. Datos básicos para el estudio financiero

DATOS BASICOS PARA EL ESTUDIO FINANCIERO				
ITEM	DESCRIPCION	VALOR	UNI	DETALLE
INVERSION				
1	Valor de la inversión	\$ 86.336.000,00	\$	Total inversión
2	recursos propios	\$ 16.336.000,00	\$	Capital existente de los inversionistas
3	Recursos a financiar	\$ 70.000.000,00	\$	Préstamo de capital
4	Periodo de inversión	6	AÑO	Pago de la deuda
INDICADORES BASE				
5	Tasa mínima de retorno (tmr)	12,00%	%	Camacol
6	Tasa de interés efectiva anual (IEA)	18,72%	%	Intereses de financiación para formato de financiación
7	Impuestos (Cree (9%) + imprenta 25%)	34,00%	%	DIAN

8	Números de licencias proyectadas para viviendas en la ciudad de Buenaventura año 2019	750,50	UNI	Licencia de construcción residencial en m2 tramitadas
9	Indicador de crecimiento para el sector de la construcción en Buenaventura	2,70%	%	Dane
10	Porcentaje de participación en el segmento de mercado para la nueva empresa	1,59%	%	Basado en la proyección de crecimiento de infraestructura residencial
11	Costo de construcción	72,00%	%	Valor costo directo de construcción fuente construdata
12	Valor m2 construido en proyecto residenciales	\$ 960.000,00	\$	Fuente del autor
13	Honorarios del anteproyecto, proyecto y supervisión arquitectónica (A,P yS). Categoría D: el 130% del honorario base	7,00%	%	Costos según honorarios de sociedad colombiana de arquitectura
14	Honorario por administración delegada obra	10,00%	%	Costos según honorarios de sociedad colombiana de arquitectura
15	actualización de software	10,00%	%	Promedio anual sobre costo de programa
IMPUESTOS				
16	Impuesto de industria y comercio	5,00%	%	Promedio anual sobre costos de equipo
17	Impuesto sobre la renta y complementarios	34,00%	%	DIAN
18	Impuesto de IVA	19,00%	%	DIAN
19	Impuesto de timbre	10,00%	%	DIAN
20	Gravámenes Movimientos financieros	0,40%	%	DIAN
CONSTITUCION DE LA EMPRESA				
21	Constitución de la sociedad	\$ 34.000,00	\$	Cámara de comercio Buenaventura (valor fijo)
22	Impuesto de registro	\$ 2.450.000,00	\$	Cámara de comercio Buenaventura (valor fijo)
23	Matricula persona jurídica	\$ 131.000,00	\$	Cámara de comercio Buenaventura (valor fijo)

24	Formato de registro único mercantil	\$ 4.500,00	\$	Cámara de comercio Buenaventura (valor fijo)
25	Inscripción de libros	\$ 12.000,00	\$	Cámara de comercio Buenaventura (valor fijo)
26	Renovación matricula mercantil 2019	\$ 791.000,00	\$	Cámara de comercio Buenaventura (valor fijo)
27	Renovación matricula mercantil 2020	\$ 1.121.000,00	\$	Cámara de comercio Buenaventura (valor fijo)
28	Renovación matricula mercantil 2021	\$ 1.846.000,00	\$	Cámara de comercio Buenaventura (valor fijo)
29	Renovación matricula mercantil 2022	\$ 1.975.000,00	\$	Cámara de comercio Buenaventura (valor fijo)
30	Renovación matricula mercantil 2023	\$ 2.836.000,00	\$	Cámara de comercio Buenaventura (valor fijo)
31	Renovación matricula mercantil 2024	\$ 3.200.000,00	\$	Cámara de comercio Buenaventura (valor fijo)

Fuente: El autor.

En este grafico muestra los derechos prestacionales que se debe tener en cuenta cuando si va a liquidar un contrato laboral.

Tabla 68. Total en pesos y porcentajes del factor prestacional salario mínimo

FACTOR PRESTACIONAL				
ITEMS	DESCRIPCIÓN	VALOR	%	% TOTAL
SALARIO BASICO	SALARIO	\$ 828.116,00	100,0%	100,0%
	AUXILIO DE TRANSPORTE (HASTA 2 SMMLV)	\$ 95.067,72	11,48%	11,48%
PRESTACIONES SOCIALES	CESANTIAS	\$ 68.982,06	8,33%	21,83%
	PRIMA DE SERVICIO	\$ 68.982,06	8,33%	
	VACACIONES	\$ 34.532,44	4,17%	
	INTERESES DE CESANTIAS	\$ 8.281,16	1,00%	
SEGURIDAD SOCIAL	SALUD	\$ 70.389,86	8,50%	21,02%
	PENSION	\$ 99.373,92	12,00%	
	ARL	\$ 4.306,20	0,52%	
PARAFISCALES	SENA	\$ 16.562,32	2,00%	9,00%
	ICBF	\$ 24.843,48	3,00%	
	CAJA DE COMPENSACIÓN	\$ 33.124,64	4,00%	
TOTAL		\$ 1.352.561,86	63,33%	63,33%

Fuente: El autor.

8.1 GASTOS DEL PERSONAL DE LA EMPRESA

En este grafico nos muestra los gastos personales que tendría que pagar la empresa mensual por salario y prestaciones durante un año y el resto de lo proyectado.

Tabla 69. Gastos del personal de la empresa

GASTOS DE PERSONAL							
CARGO	IPC	BASE	3,50%	3,41%	3,35%	3,40%	3,20%
		\$ 828.116,0	\$ 857.100,1	\$ 886.327,2	\$ 916.019,1	\$ 947.163,8	\$ 977.473,0
	%	2019	2020	2021	2022	2023	2024
ARQUITECTO GERENTE COORDINADOR DE PROYECTO		\$ 75.449.648,8	\$ 78.090.386,5	\$ 80.753.268,6	\$ 83.458.503,1	\$ 86.296.092,3	\$ 89.057.567,2
Salario mensual (5 smmlv)		\$ 4.140.580,0	\$ 4.285.500,3	\$ 4.431.635,9	\$ 4.580.095,7	\$ 4.735.818,9	\$ 4.887.365,1
salario anual		\$ 49.686.960,0	\$ 51.426.003,6	\$ 53.179.630,3	\$ 54.961.147,9	\$ 56.829.827,0	\$ 58.648.381,4
prestaciones sociales	21,83%	\$ 10.846.663,4	\$ 11.226.296,6	\$ 11.609.113,3	\$ 11.998.018,6	\$ 12.405.951,2	\$ 12.802.941,7
seguridad social	21,02%	\$ 10.444.199,0	\$ 10.809.746,0	\$ 11.178.358,3	\$ 11.552.833,3	\$ 11.945.629,6	\$ 12.327.889,8
parafiscales	9,00%	\$ 4.471.826,4	\$ 4.628.340,3	\$ 4.786.166,7	\$ 4.946.503,3	\$ 5.114.684,4	\$ 5.278.354,3
ARQUITECTO COLABORADOR		\$ 63.672.183,0	\$ 65.900.709,4	\$ 68.147.923,6	\$ 70.430.879,0	\$ 72.825.528,9	\$ 75.155.945,9
Salario mensual (4 smmlv)		\$ 3.312.464,0	\$ 3.428.400,2	\$ 3.545.308,7	\$ 3.664.076,5	\$ 3.788.655,1	\$ 3.909.892,1
salario anual		\$ 39.749.568,0	\$ 41.140.802,9	\$ 42.543.704,3	\$ 43.968.918,4	\$ 45.463.861,6	\$ 46.918.705,1
prestaciones sociales	21,83%	\$ 8.677.330,7	\$ 8.981.037,3	\$ 9.287.290,6	\$ 9.598.414,9	\$ 9.924.761,0	\$ 10.242.353,3
seguridad social	21,02%	\$ 8.355.359,2	\$ 8.647.796,8	\$ 8.942.686,6	\$ 9.242.266,6	\$ 9.556.503,7	\$ 9.862.311,8
parafiscales	9,00%	\$ 3.577.461,1	\$ 3.702.672,3	\$ 3.828.933,4	\$ 3.957.202,7	\$ 4.091.747,5	\$ 4.222.683,5
DIBUJANTE TECNICO		\$ 31.836.091,5	\$ 32.950.354,7	\$ 34.073.961,8	\$ 35.215.439,5	\$ 36.412.764,5	\$ 37.577.972,9
Salario mensual (2 smmlv)		\$ 1.656.232,0	\$ 1.714.200,1	\$ 1.772.654,3	\$ 1.832.038,3	\$ 1.894.327,6	\$ 1.954.946,0
salario anual		\$ 19.874.784,0	\$ 20.570.401,4	\$ 21.271.852,1	\$ 21.984.459,2	\$ 22.731.930,8	\$ 23.459.352,6
prestaciones sociales	21,83%	\$ 4.338.665,3	\$ 4.490.518,6	\$ 4.643.645,3	\$ 4.799.207,4	\$ 4.962.380,5	\$ 5.121.176,7
seguridad social	21,02%	\$ 4.177.679,6	\$ 4.323.898,4	\$ 4.471.343,3	\$ 4.621.133,3	\$ 4.778.251,9	\$ 4.931.155,9
parafiscales	9,00%	\$ 1.788.730,6	\$ 1.851.336,1	\$ 1.914.466,7	\$ 1.978.601,3	\$ 2.045.873,8	\$ 2.111.341,7
SECRETARIA		\$ 20.693.459,5	\$ 21.417.730,6	\$ 22.148.075,2	\$ 22.890.035,7	\$ 23.668.296,9	\$ 24.425.682,4
Salario mensual (1,3 smmlv)		\$ 1.076.550,8	\$ 1.114.230,1	\$ 1.152.225,3	\$ 1.190.824,9	\$ 1.231.312,9	\$ 1.270.714,9
salario anual		\$ 12.918.609,6	\$ 13.370.760,9	\$ 13.826.703,9	\$ 14.289.898,5	\$ 14.775.755,0	\$ 15.248.579,2
prestaciones sociales	21,83%	\$ 2.820.132,5	\$ 2.918.837,1	\$ 3.018.369,5	\$ 3.119.484,8	\$ 3.225.547,3	\$ 3.328.764,8
seguridad social	21,02%	\$ 2.715.491,7	\$ 2.810.533,9	\$ 2.906.373,2	\$ 3.003.736,7	\$ 3.105.863,7	\$ 3.205.251,3
parafiscales	9,00%	\$ 1.162.674,9	\$ 1.203.368,5	\$ 1.244.403,3	\$ 1.286.090,9	\$ 1.329.818,0	\$ 1.372.372,1
PERSONAL DE SERVICIO		\$ 15.089.929,8	\$ 16.475.177,4	\$ 17.036.980,9	\$ 17.607.719,8	\$ 18.206.382,2	\$ 18.788.986,5
Salario mensual (1 smmlv)		\$ 828.116,0	\$ 857.100,1	\$ 886.327,2	\$ 916.019,1	\$ 947.163,8	\$ 977.473,0
salario anual		\$ 9.937.392,0	\$ 10.285.200,7	\$ 10.635.926,1	\$ 10.992.229,6	\$ 11.365.965,4	\$ 11.729.676,3
prestaciones sociales	21,83%	\$ 2.169.332,7	\$ 2.245.259,3	\$ 2.321.822,7	\$ 2.399.603,7	\$ 2.481.190,2	\$ 2.560.588,3
seguridad social	21,02%	\$ 2.088.839,8	\$ 2.161.949,2	\$ 2.235.671,7	\$ 2.310.566,7	\$ 2.389.125,9	\$ 2.465.578,0
parafiscales	9,00%	\$ 894.365,3	\$ 925.668,1	\$ 957.233,3	\$ 989.300,7	\$ 1.022.936,9	\$ 1.055.670,9
ASESOR CONTABLE		\$ 14.906.088,0	\$ 15.427.801,1	\$ 15.953.889,1	\$ 16.488.344,4	\$ 17.048.948,1	\$ 17.594.514,4

Salario mensual (1,5 smmlv)		\$ 1.242.174,0	\$ 1.285.650,1	\$ 1.329.490,8	\$ 1.374.028,7	\$ 1.420.745,7	\$ 1.466.209,5
salario anual		\$ 14.906.088,0	\$ 15.427.801,1	\$ 15.953.889,1	\$ 16.488.344,4	\$ 17.048.948,1	\$ 17.594.514,4
ASESOR JURIDICO		\$ 11.924.870,4	\$ 12.342.240,9	\$ 12.763.111,3	\$ 13.190.675,5	\$ 13.639.158,5	\$ 14.075.611,5
Salario mensual (1,2 smmlv)		\$ 993.739,2	\$ 1.028.520,1	\$ 1.063.592,6	\$ 1.099.223,0	\$ 1.136.596,5	\$ 1.172.967,6
salario anual		\$ 11.924.870,4	\$ 12.342.240,9	\$ 12.763.111,3	\$ 13.190.675,5	\$ 13.639.158,5	\$ 14.075.611,5

TOTAL ANUAL	\$ 233.572.270,9	\$ 242.604.400,4	\$ 250.877.210,5	\$ 259.281.597,0	\$ 268.097.171,3	\$ 276.676.280,8
TOTAL MES	\$ 13.249.856,0	\$ 13.713.601,0	\$ 14.181.234,8	\$ 14.656.306,1	\$ 15.154.620,5	\$ 15.639.568,4

Fuente: El autor.

8.2 ACTIVOS FIJOS

Estos nos muestran la inversión que hay que tener para comprar equipos y enseres tecnología para que la empresa inicie a funcionar sin inconvenientes.

Tabla 70. Activos fijos empresa

ACTIVOS FIJOS						
DESCRIPCION	UNI	CANT	VALOR UNI	VALOR TOTAL	%INC	DEPRECIACION POR AÑO
EQUIPOS						
COMPUTADOR DE MESA CONFIGURACION PRO	UNI	2	\$ 4.713.900,00	\$ 9.427.800,00	39,15%	\$ 1.571.300,00
COMPUTADOR DE MESA CONFIGURACION MEDIA	UNI	2	\$ 2.068.000,00	\$ 4.136.000,00	17,18%	\$ 689.333,33
COMPUTADOR DE MESA CONFIGURACION BASICA	UNI	3	\$ 1.057.600,00	\$ 3.172.800,00	13,18%	\$ 352.533,33
IMPRESORA TODO EN UNO HP	UNI	2	\$ 529.000,00	\$ 1.058.000,00	4,39%	\$ 176.333,33
PLOTTER MEDIO PLIEGO HP T120	UNI	1	\$ 2.100.000,00	\$ 2.100.000,00	8,72%	\$ 700.000,00
TELEFONO DE MESA PANASONIC	UNI	1	\$ 49.900,00	\$ 49.900,00	0,21%	\$ 16.633,33
TELEFONO INALAMBRICO PANASONIC	UNI	2	\$ 138.900,00	\$ 277.800,00	1,15%	\$ 46.300,00
PROYECTOR BENQ MS63QST	UNI	1	\$ 2.399.000,00	\$ 2.399.000,00	9,96%	\$ 799.666,67
AIRE ACONDICIONADO SPLIT INVERTER SEER 16	UNI	1	\$ 1.207.017,00	\$ 1.207.017,00	5,01%	\$ 402.339,00
SISTEMA ALARMA INTELIGENTE	UNI	1	\$ 250.000,00	\$ 250.000,00	1,04%	\$ 83.333,33
TOTAL EQUIPOS			\$ 14.513.317,00	\$ 24.078.317,00	100,00%	\$ 4.837.772,33
MOBILIARIOS Y ENSERES						
ESCRITORIO PRINCIPAL	UNI	4	\$ 499.900,00	\$ 1.999.600,00	23,71%	\$ 49.990,00
ESCRITORIO RECEPCIÓN	UNI	1	\$ 350.000,00	\$ 350.000,00	4,15%	\$ 35.000,00

MESA DE JUNTA	UNI	1	\$ 435.000,00	\$ 435.000,00	5,16%	\$ 43.500,00
SALA ERGONOMICA	UNI	4	\$ 334.900,00	\$ 1.339.600,00	15,89%	\$ 33.490,00
SILLA NEUMATICA RECEPCION	UNI	1	\$ 120.000,00	\$ 120.000,00	1,42%	\$ 12.000,00
SALA INTERLOCUTORA	UNI	16	\$ 114.900,00	\$ 1.838.400,00	21,80%	\$ 11.490,00
ARCHIVADOR, CAJONERA METALICA OFICINA, ARCHIVADOR METALICO BASICO 2X1	UNI	3	\$ 178.000,00	\$ 534.000,00	6,33%	\$ 17.800,00
SOFA (SALA RECEPCION	UNI	2	\$ 908.000,00	\$ 1.816.000,00	21,54%	\$ 90.800,00
TOTAL MOBILIARIO Y ENSERES			\$ 2.940.700,00	\$ 8.432.600,00	100,00%	\$ 294.070,00
TOTAL ACTIVOS FIJOS				\$ 32.510.917,00	100,00%	\$ 5.131.842,33
TOTAL LICENCIA DE SOFTWARE				\$ 8.533.654,00		2844551,333

TOTAL INVERSION	\$ 41.044.571,00	\$ 7.682.323,67
------------------------	-------------------------	------------------------

Fuente: El autor.

Tabla 71. Recursos tecnológicos

RECURSOS TECNOLOGICOS						
DESCRIPCIÓN	UNI	CANT	VALOR UNI	VALOR TOTAL	PERIODO	DEPRECIACION
LICENCIAS DE SOFTWARE						
Microsoft windows	uni	1	\$ 693.870,00	\$ 693.870,00	3	\$ 231.290,0
AutoCad	uni	1	\$ 1.090.800,00	\$ 1.090.800,00	3	\$ 363.600,0
Revit	uni	1	\$ 1.242.300,00	\$ 1.242.300,00	3	\$ 414.100,0
3Ds Max	uni	1	\$ 707.800,00	\$ 707.800,00	3	\$ 235.933,3
ScketchUP	uni	1	\$ 2.250.804,00	\$ 2.250.804,00	3	\$ 750.268,0
Photoshop	uni	1	\$ 2.548.080,00	\$ 2.548.080,00	3	\$ 849.360,0
TOTAL LICENCIAS DE SOFTWARE				\$ 8.533.654,00		\$ 2.844.551,3

Fuente: El autor.

8.3 PRESUPUESTO ESTIMADO DE CONSTRUCCIÓN DE UNA VIVIENDA 2 PISOS

Este presupuesto se hizo para tener una referencia del costo de una vivienda en la ciudad de buenaventura, con precios estimados de allá en el mes de mayo 2019 ya que los materiales varíen de precios cada mes.

Tabla 72. Costo administrativo de oficina

COSTOS ADMINISTRATIVOS				
CANTIDAD	DESCRIPCION	VALOR UNI	V/MES	V/ANUAL
1,00	ALQUILER OFICINA	\$ 900.000,00	\$ 900.000,00	\$ 10.800.000,00
1,00	PAGOS SERVICIOS	\$ 600.000,00	\$ 600.000,00	\$ 7.200.000,00
		\$ 1.500.000,00		\$ 18.000.000,00
	COLABORADORES/ADMINISTRATIVO	\$ 17.234.204,00		\$ 206.810.448,00

Fuente: El autor.

Tabla 73. Costo de publicidad

COSTOS DE VENTA				
CANTIDAD	DESCRIPCION	VALOR UNI	V/MES	V/ANUAL
1,00	VENDEDOR SMMMLV	\$ 828.116,00	\$ 828.116,00	\$ 9.937.392,00
1000,00	PUBLICIDAD ADHESIVA	\$ 350,00	\$ 350.000,00	\$ 4.200.000,00
30,00	EMISORAS LOCALES	\$ 20.000,00	\$ 600.000,00	\$ 7.200.000,00
15,00	CANALES TV LOCALES	\$ 70.000,00	\$ 1.050.000,00	\$ 12.600.000,00
30,00	PAGINAS WEB	\$ 13.000,00	\$ 390.000,00	\$ 4.680.000,00
1000,00	VOLANTES	\$ 200,00	\$ 200.000,00	\$ 2.400.000,00
5,00	PASACALLES	\$ 50.000,00	\$ 250.000,00	\$ 3.000.000,00
2,00	VALLA PUBLICITARIAS	\$ 1.000.000,00	\$ 2.000.000,00	\$ 24.000.000,00
30,00	INTERNET	\$ 18.000,00	\$ 540.000,00	\$ 6.480.000,00
			\$ -	\$ -
		\$ 1.999.666,00		\$ 74.497.392,00

Fuente: El autor.

Tabla 74. Presupuestos de obra



Cali 02 de junio del 2019

PRESUPUESTO DE UNA VIVIENDA UNIFAMILIAR EN DOS PISOS

Item	Descripción	Uni	Cant.	Vr. Unit.	Vr. Total
------	-------------	-----	-------	-----------	-----------

1	PRELIMINARES				
1,1	LOCALIZACION Y REPLANTEO ARQUITECTURA	M2	105	1.900,00	\$ 199.500,00
1,2	DESCAPOTE A MAQUINA MATERIAL COMUN E=0,20 M (INCLUYE CARGUE MANUAL Y TRANSPORTE DE SOBRANTE 5 KM	M2	105	2.500,00	\$ 262.500,00
SUBTOTAL 1					\$ 462.000,00
2	EXCAVACIONES				
2,1	EXCAVACION MANUAL EN MATERIAL COMUN (INCLUYE CARGUE MANUAL Y RETIRO DE ESCOMBROS 5KM	M2	40,86	35.500,00	\$ 1.450.530,00
SUBTOTAL 2					\$ 1.450.530,00

3	CIMENTACION				
3,1	CONCRETO 13,8 MPA (2000 PSI) SOLADO, CONCRETO DE LIMPIEZA	M3	2,27	423.225,00	\$ 960.720,75
3,2	CONCRETO ZAPATA 20,7 MPA (3000 PSI) NO INCLUYE HIERRO	M3	6,53	512.277,00	\$ 3.345.168,81
3,3	ACERO DE REFUERZO FIGURADO 412 MPA (4200 KG/CM2 G60)	KG	260,51	3.201,00	\$ 833.892,51
3,4	VIGA CIMENTACION 0,30X0,30, CONCRETO 20,7 MPA (3000 PSI) INCLUYE REFUERZO 6D=1/2" + F3/8" C/0,20	ML	7,1	158.828,00	\$ 1.127.678,80
3,5	PEDESTAL 0,30X0,30 M CONCRETO 20,7 MPA (3000 PSI) INCLUYE REFUERZO 4D= 1/2" + F3/8 C/0,10	ML	1,94	205.964,00	\$ 399.570,16
3,6	CONCRETO CICLOPEO 20,7 ,PA (3000 PSI)	M3	3	317.963,00	\$ 953.889,00
SUBTOTAL 3					\$ 7.620.920,03

4	PISO BASE				
4,1	RELLENO MAT.TAM MAX 2" INCLUYE COMPACTACION MANUAL 5KM	M3	68,04	72.699,00	\$ 4.946.439,96
4,2	PLACA CONTRAPISO E=0,10 M, 20,7 MPA (3000 PSI) INCLUYE D=3/8" C/0,20 DOS SENTIDO	M2	107,19	153.522,00	\$ 16.456.023,18
SUBTOTAL 4					\$ 21.402.463,14

5	ESTRUCTURA EN CONCRETO				
5,1	COLUMNA 0,30X0,15M, CONCRETO 20,7 MPA (3000 PSI) INCLUYE REFUERZOS, 6D=1/2 + F3/8" C/0,20	ML	97,2	110.278,00	\$ 10.719.021,60
5,2	COLUMNA 0,15 X 0,15 M, CONCRETO 20,7 MPA (3000 PSI) INCLUYE REFUERZOS 4D=3/8"+F3/8 C/0,15	ML	8	76.371,00	\$ 610.968,00
5,3	VIGA AEREA 0,20X0,30M, CONCRETO 20,7 MPA (3000 PSI) INCLUYA REFUERZOS 4D=5/8+F3/8" C/0,15	ML	155,04	129.227,00	\$ 20.035.354,08
5,4	VIGA AEREA 0,15X0,20M, CONCRETO 20,7 MPA (3000 PSI) INCLUYA REFUERZOS	ML	13	87.654,00	\$ 1.139.502,00
5,5	VIGA CORONA CULATA 0,15X0,15M CONCRETO 20,7 MPA (3000 PSI) INCLUYE REFUERZOS	ML	40,25	89.392,00	\$ 3.598.028,00

5,6	PLACA LOSA ENTREPISO EN LAMINA COLABORANTE 2" TIPO METALDECK E=0,08 M ELETROSOLDADA	M2	149,44	110.476,00	\$ 16.509.533,44
5,7	MESON 20,7 MPA (3000, PSI) GRAN PULIDO E=0,07 M A=0,60M D=1/2" C/0,20 DOS SENTIDO	ML	5,23	168.883,00	\$ 883.258,09
SUBTOTAL 5					\$ 53.495.665,21

6	ESTRUCTURA METALICA				
6,1	VIGA PERFIL PHR C 100X50X2,5 MM CAL 11 INCLUYE PINTURA Y ANTICORROSIVO	ML	156,86	69.811,21	\$ 10.950.586,40
SUBTOTAL 6					\$ 10.950.586,40

7	CUBIERTA				
7,1	SUMINISTRO E INSTALACION CUBIERTA EN TEJA TERMOACUSTICA ONDULADA No 0,80X0,80 X 2,44 M NO INCLUYE ESTRUCTURA	M2	70,25	25.939,00	\$ 1.822.214,75
7,2	SUMINISTRO INSTALACION CANAL EN LAMINA GALVANIZADA CAL. 22	ML	8,5	59.668,00	\$ 507.178,00
7,3	BAJANTE REDONDA AGUAS LLUVIAS 4" PVC	ML	13	21.409,00	\$ 278.317,00
SUBTOTAL 7					\$ 2.607.709,75

8	MAMPOSTERIA				
8,1	MURO EN BLOQUE No 5, 0,12X0,20X0,30 (MORTERO TIPO 1:3)	M2	236,37	34.351,00	\$ 8.119.545,87
8,2	PAÑETE MURO INTERIORES MORT 1:4 INCLUYE FILOS Y DILATACIONES	M2	319,88	19.558,00	\$ 6.256.213,04
SUBTOTAL 8					\$ 14.375.758,91

9	INSTALACIONES SUBTERRANEAS				
9,1	CAJA DE INSPECCION 0,80X0,80X0,80 M TOLETE COMUN	UNI	2	309.124,00	\$ 618.248,00
9,2	CAJA DE INSPECCION 0,60X0,60X0,60 M TOLETE COMUN	UNI	1	296.156,00	\$ 296.156,00
SUBTOTAL 9					\$ 914.404,00

10	INSTALACIONES SANITARIAS				
10,1	ACOMETIDA 8" A 6" TUB NOVAFOR SANITARIA	ML	6	109.153,00	\$ 654.918,00
10,2	TUBERIA SANITARIA D=6" RED EXTERNA PVC	ML	21,13	50.667,00	\$ 1.070.593,71
10,3	TUBERIA SANITARIA D=4" RED INTERNA PVC	ML	34,73	26.480,00	\$ 919.650,40
10,4	TUBERIA SANITARIA D=3" RED INTERNA PVC	ML	6,31	21.652,00	\$ 136.624,12
10,5	TUBERIA SANITARIA D=2" RED INTERNA PVC	ML	38,64	13.875,00	\$ 536.130,00
10,6	SIFON PISO DUCHA D=3" INCLUYE REJILLA ALUMINIO ANTICUCARACHAS	UNI	4	43.884,00	\$ 175.536,00
10,7	CODO SALIDA EN PVC D=2" DESAGUES	UNI	10	34.785,00	\$ 347.850,00
10,8	CODO SALIDA EN PVC D=3" DESAGUES	UNI	3	40.623,00	\$ 121.869,00

10,9	CODO SALIDA EN PVC D=4" DESAGUES	UNI	7	48.075,00	\$ 336.525,00
10,1	YEE EN PVC D=4" DESAGUES	UNI	16	47.840,00	\$ 765.440,00
SUBTOTAL 10					\$ 5.065.136,23
11	APARATOS SANITARIOS Y ACCESORIOS				
11,1	SANITARIO ACUACER BLANCO CORONA	UNI	3	305.813,00	\$ 917.439,00
11,2	LAVAMANO SOBREPONER CORONA O SIMILAR ICLUYE GRIFERIA Y ACCESORIOS	UNI	3	378.311,00	\$ 1.134.933,00
11,3	LAVAPLATO ACERO IOXIDABLE 0,60X0,40 INCLUYE GUIFERIA	UNI	2	200.566,00	\$ 401.132,00
11,4	JUEGOS DE INCRUSTACIONES BLANCO	UNI	3	75.881,00	\$ 227.643,00
11,5	CONJUNTO DUCHA Y REGISTRO GRIVAL	UNI	2	124.549,00	\$ 249.098,00
11,6	RED DE DISTRUBUCION E IMPULSION D=3/4" PVC	ML	8,53	4.153,00	\$ 35.425,09
11,7	RED DE DISTRUBUCION E IMPULSION D=1/2" PVC	ML	6,65	4.431,00	\$ 29.466,15
11,8	RED DE DISTRUBUCION E IMPULSION D=1.1/2" PVC	ML	2,3	11.237,00	\$ 25.845,10
11,9	RED DE DISTRUBUCION E IMPULSION D=3" PVC	ML	14,1	14.733,00	\$ 207.735,30
11,1	VALVULA DE CORTINA 3/4" RED-WHITE (250PSI)	UNI	4	30.074,00	\$ 120.296,00
11,11	VALVULA DE CORTINA 1/2" RED-WHITE (250PSI)	UNI	2	58.006,00	\$ 116.012,00
11,12	TEE PRESION DE 1/2" T PAVCO	UNI	2	11.025,00	\$ 22.050,00
11,13	TEE PRESION DE 3/4" T PAVCO	UNI	13	15.122,00	\$ 196.586,00
11,14	CODO 90° PRESION 1/2" PAVCO	UNI	20	7.813,00	\$ 156.260,00
11,15	CODO 90° PRESION 3/4" PAVCO	UNI	3	10.093,00	\$ 30.279,00
11,16	TANQUE AGUA 1000L PVC INC CONEXIÓN 1"- 1/2	UNI	1	894.491,00	\$ 894.491,00
SUBTOTAL 10					\$ 4.764.690,64
12	CARPINTERIA MADERA				
12,1	SUMINISTRO E INSTALACION PUERTA MADERA ENTAMBORADA TIPO PRESTIGE 0,90X2 INC MARCO CHAPA	M2	7	360.227,00	\$ 2.521.589,00
12,2	SUMINISTRO E INSTALACION VENTANA SEGURIDAD TAQUILLA MARCO EN ALUMINIO	M2	19,25	22.424,00	\$ 431.662,00
SUBTOTAL 10					\$ 2.953.251,00
13	PISO ACABADO				
13,1	PISO EN PORCELANATO BEIGE 0,60X0,60	M2	182	66.000,00	\$ 12.012.000,00
SUBTOTAL 10					\$ 12.012.000,00
14	PINTURA VINILO ESTUCO CIELORASO				
14,1	PINTURA VINILO TIPO 1 S/MURO (ALTA CALIDAD)	M2	320	10.317,00	\$ 3.301.440,00
14,2	ESTUCO PREPREPARADO	M2	320	7.040,00	\$ 2.252.800,00
14,3	CIELO RASO PLACA SUPERBOAR 88MM INCLUYE PINTURA	M2	75	54.961,00	\$ 4.122.075,00

SUBTOTAL 10					\$ 9.676.315,00
15	RED ELECTRICA				
15,1	SALIDA PARA CORRIENTE DOBLE CON POLO A TIERRA	PTO	30	104.794,00	\$ 3.143.820,00
15,2	SALIDA DE LAMPARA 110V L=6M	PTO	31	115.641,00	\$ 3.584.871,00
15,3	TABLERO PARCIAL A CIRCUITO. INCLUYE BREAKER	UNI	1	373.854,00	\$ 373.854,00
SUBTOTAL 10					\$ 7.102.545,00
SUBTOTAL					\$ 154.853.975,31
Costo mano de obra 25%					\$ 38.713.493,83
Alquiler herramienta 1,5%					\$ 2.322.809,63
Costo diseños y permisos 7%					\$ 10.839.778,27
Maquinarias y equipo 4%					\$ 6.194.159,01
Costo materia prima 62,5%					\$ 96.783.734,57
TOTAL AIU				16%	\$24.776.636,05
ADMINISTRACION				8%	\$12.388.318,02
IMPREVISTO				3%	\$4.645.619,26
UTILIDAD				5%	\$7.742.698,77
IVA SOBRE UTILIDAD				19%	\$1.471.112,77
TOTAL OBRA					\$179.630.611,36
COSTO TERRENO 105M2 X \$260000M2					\$27.300.000,00
COSTO TOTAL OBRA INC TERRENO					\$206.930.611,36

Fuente: El autor.

Tabla 75. Variables del proyecto

</

Fuente: El autor.

Tabla 76. Estado de ganancia

ESTADO DE GANANCIAS Y PERDIDAS O ESTADO DE RESULTADOS								
(En la forma que lo exige la banca comercial)								
(Miles)								
Fase	Inversión		Operacional					
Año	0		1	2	3	4	5	6
Nivel de Producción			33%	33%	50%	70%	100%	100%
Ingresos por Concepto de Ventas	0		2.458.328	2.615.661	4.216.763	6.281.291	9.547.562	10.158.606

Menos Costos de Ventas	0	1.766.664	1.879.103	3.023.342	4.498.771	6.833.035	7.269.722
Utilidad Bruta en Ventas	0	691.665	736.559	1.193.422	1.782.520	2.714.527	2.888.884
Menos Gastos Operativos	0	293.641	311.644	330.800	351.182	372.868	395.943
Utilidad Operativa	0	398.024	424.914	862.621	1.431.338	2.341.659	2.492.941
Mas Otros Ingresos	0	0	0	0	0	0	0
Menos Otros Egresos	0	0	0	0	0	0	0
Menos Costos de Financiación	0	16.100	13.417	10.733	8.050	5.367	2.683
Utilidad Antes de Impuestos	0	381.924	411.498	851.888	1.423.288	2.336.292	2.490.258
Menos Impuestos (34%)	0	126.035	135.794	281.123	469.685	770.976	821.785
Utilidad Neta	0	255.889	275.703	570.765	953.603	1.565.316	1.668.473
Menos Dividendos	0	0	0	0	0	0	0
Utilidades no Repartidas	0	255.889	275.703	570.765	953.603	1.565.316	1.668.473
Utilidades no Repartidas Acumuladas (Reservas)	0	255.889	531.593	1.102.358	2.055.961	3.621.276	5.289.749

Fuente: El autor.

Tabla 77. Balance proyectado

BALANCE PROYECTADO

(Miles)

Fase	Inversión		Operacion al					
Año	0		1	2	3	4	5	6
Nivel de Producción			33%	33%	50%	70%	100%	100%
ACTIVOS								
Activos Corrientes								
1. Efectivo	0		303.374	591.915	1.190.42 2	2.176.58 5	3.786.88 1	5.473.07 2
2. Cuentas por Cobrar	30		85.846	91.281	139.756	202.081	300.246	319.403
3. Inventario de Materias Primas	15		47.908	50.974	82.176	122.409	186.062	197.970
4. Inventario de Productos en Proceso	15		73.611	78.296	125.973	187.449	284.710	302.905
5. Inventario de Productos Terminados	15		82.228	87.465	135.728	197.828	295.754	314.656
6. Inventario de Repuestos y Suministros								
Total Activos Corrientes			592.967	899.930	1.674.05 4	2.886.35 3	4.853.65 3	6.608.00 5
Activos fijos no depreciables								
7. Terrenos depreciables	27.300		27.300	27.300	27.300	27.300	27.300	27.300
8. Edificios	0		0	0	0	0	0	0
9. Maquinaria y Equipos	6.194		5.575	4.955	4.336	3.716	3.097	2.478
10. Muebles y Enseres	9.500		8.550	7.600	6.650	5.700	4.750	3.800
11. Vehículos	40.000		32.000	24.000	16.000	8.000	0	32.000
12. Herramientas								
Total activos fijos	82.994		73.425	63.855	54.286	44.716	35.147	65.578

13. Gastos Preoperativos	86.336
Total Activos Diferidos	86.336

74.002	61.669	49.335	37.001	24.667	12.334
74.002	61.669	49.335	37.001	24.667	12.334

TOTAL ACTIVOS	169.330
----------------------	----------------

740.393	1.025.454	1.777.674	2.968.070	4.913.467	6.685.916
----------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------

PASIVO Y PATRIMONIO

Pasivo

14. Pasivo Corriente	0
15. Préstamos a Corto-Mediano y largo plazo	70.000
Total Pasivo	70.000

191.630	203.895	328.703	489.636	744.247	791.878
58.333	46.667	35.000	23.333	11.667	0
249.964	250.561	363.703	512.969	755.913	791.878

Patrimonio

16. Capital Social	101.652
17. Reservas	0

236.630	245.158	313.239	400.534	537.439	605.218
255.889	531.593	1.102.358	2.055.961	3.621.276	5.289.749

Total Patrimonio	101.652
-------------------------	----------------

492.520	776.750	1.415.597	2.456.494	4.158.715	5.894.967
----------------	----------------	------------------	------------------	------------------	------------------

TOTAL PASIVO-PATRIMONIO	171.652
--------------------------------	----------------

740.233	1.025.312	1.777.550	2.967.964	4.913.378	6.685.845
----------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------

INDICADORES PARA LOS ANÁLISIS FINANCIEROS

Fase	Inversión	Operacional					
Año	0	1	2	3	4	5	6

a. INDICADORES DE LIQUIDEZ
1. Razón corriente o circulante (# veces)
2. Prueba ácida o razón ácida (# veces)

0	3	4	5	6	7	8
0	2	3	4	5	5	7

3.Respaldo de activos fijos (# veces)	1	1	1	2	2	3	0
4.Capital de trabajo neto (miles)	0	401.336	696.036	1.345.351	2.396.717	4.109.406	5.816.127

b. INDICADORES DE APROVECHAMIENTO DE RECURSOS

1.Rotación de inventarios	0	17	17	17	17	17	17
2.Disponibilidad de inventario de materia prima (# veces)	0	21	21	21	21	21	21
3.Rotación de inventario productos terminados (# veces)	0	21	21	22	23	23	23
4.Disponibilidad de inventario de productos terminados (# veces)	0	17	17	16	16	16	16
5.Rotación de Cartera (# veces)	0	29	29	30	31	32	32
6.Período promedio de cobro (días)	0	13	13	12	12	11	11
7.Rotación de activo corriente o circulante (# Veces)							
8.Rotación de cuentas por pagar (# veces)	0	6	6	6	6	6	6
9.Período promedio de cuentas por pagar (días)	0	60	60	60	60	60	60
10.Rotación del activo fijo (# veces)	0	33	41	78	140	272	155
11.Rotación del activo total (# veces)	0	3	3	2	2	2	2

c. INDICADORES DE ESTRUCTURA O ENDEUDAMIENTO

1.Indice de endeudamiento total (%)	41%	34%	24%	20%	17%	15%	12%
2.Indice de endeudamiento a corto plazo (%)	0%	26%	20%	18%	16%	15%	12%

3.Índice de endeudamiento a largo plazo (%)	41%	8%	5%	2%	1%	0%	0%
4.Índice de cobertura de intereses (# veces)	0	24	31	79	177	435	929
5.Índice de participación patrimonial (%)	60%	67%	76%	80%	83%	85%	88%
6.Razón deuda a largo plazo a capital	0,69	0,12	0,06	0,02	0,01	0,00	0,00

d. INDICADORES DE COSTOS

1. Índice de costos de ventas (%)	0%	72%	72%	72%	72%	72%	72%
2.Índice de gastos operativos (%)	0%	12%	12%	8%	6%	4%	4%
3.Índice de costos financieros (%)	0%	1%	1%	0%	0%	0%	0%

e. INDICADORES DE RENTABILIDAD

1.Índice de rendimiento bruto en ventas (%)	0%	28%	28%	28%	28%	28%	28%
2.Índice de rendimiento operativo en ventas (%)	0%	16%	16%	20%	23%	25%	25%
3.Índice de rendimiento neto en ventas (%)	0%	10%	11%	14%	15%	16%	16%
4.Índice de rendimiento patrimonial (%)	0%	52%	35%	40%	39%	38%	28%
5.Índice de rendimiento de la inversión (%)	0%	35%	27%	32%	32%	32%	25%

PUNTO DE EQUILIBRIO

Fase	Inversión	Operación I					
Año	0	1	2	3	4	5	6

Nivel de Producción	33%	33%	50%	70%	100%	100%
Cv= COSTOS VARIABLES (miles \$)	1.756.862	1.869.301	3.013.540	4.488.969	6.823.233	7.259.920
UNIDADES - (miles \$)	12	12	18	25	36	36
v= COSTOS VARIABLES /UNIDAD (CV/Unidades)	147.884	157.349	167.419	178.134	189.534	201.664

PUNTO DE EQUILIBRIO EXPRESADO EN UNIDADES - $x=F/(p-v)$						
F = COSTOS FIJOS - (miles \$)	319.542	334.863	351.335	369.034	388.037	408.428
p= Precio Unitario	206.930	220.174	234.265	249.258	265.210	282.183
v= COSTOS VARIABLES /UNIDAD (CV/Unidades)	147.884	157.349	167.419	178.134	189.534	201.664
Pto de Equilibrio Expresado en Unidades $x=F/(p-v)$	5	5	5	5	5	5

PUNTO DE EQUILIBRIO EXPRESADO EN TERMINO DE VENTAS - $I=p[F/(p-v)]$ (Miles)						
F = COSTOS FIJOS - (miles \$)	319.542	334.863	351.335	369.034	388.037	408.428
p= Precio Unitario	206.930	220.174	234.265	249.258	265.210	282.183
v= COSTOS VARIABLES /UNIDAD (CV/Unidades)	147.884	157.349	167.419	178.134	189.534	201.664
Pto de Equilibrio Expresado en	1.119.854	1.173.545	1.231.274	1.293.299	1.359.896	1.431.357

Term de Vtas - $I=p[F/(p-v)]$

--	--	--	--	--	--

**TASA DE
UTILIZACIÓN
DE LA
CAPACIDAD
EN EL PUNTO
DE
EQUILIBRIO -
 $NU=F/(IQ-VQ)$
(%)**

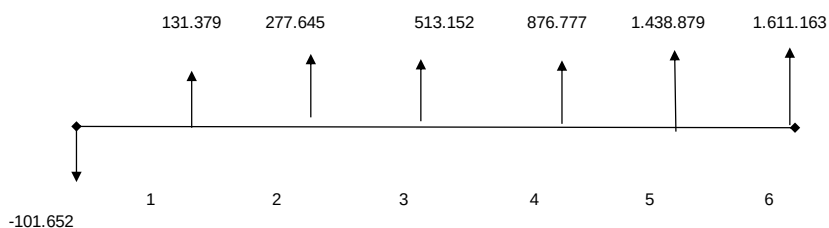
F = COSTOS FIJOS - (miles \$)
IQ= INGRESOS POR VTAS CAPAC.TOTA L
IV= COSTOS VARIABLES CAPAC.TOTA L
Tasa Utilizac. Capac. En el Pto de Equilibrio - $NU=F/(IQ-VQ)$ (%)

319.542	334.863	351.335	369.034	388.037	408.428
7.449.480	7.926.247	8.433.527	8.973.272	9.547.562	10.158.606
5.323.824	5.664.549	6.027.080	6.412.813	6.823.233	7.259.920
150	148	146	144	142	141

Tabla 78. Flujo de caja

FLUJO DE CAJA

Fase	Inversión	Operacional					
Año	0	1	2	3	4	5	6
Nivel de Producción	0%	33%	33%	50%	70%	100%	100%
ENTRADAS DE EFECTIVO							
Prestamos	70.000	0	0	0	0	0	0
Ingresos por concepto de ventas	0	2.458.328	2.615.661	4.216.763	6.281.291	9.547.562	10.158.606
Otros Ingresos	0						
Valor Remanente en el ultimo año	0	0	0	0	0	0	0
TOTAL ENTRADAS EFECTIVO	70.000	2.458.328	2.615.661	4.216.763	6.281.291	9.547.562	10.158.606
SALIDAS DE EFECTIVO							
Inversiones basicas	171.652	134.978	8.527	68.081	87.295	136.905	67.779
Costos de operación netos de depreciacion y amortizacion diferidos	0	2.038.169	2.168.612	3.332.006	4.827.817	7.183.768	7.643.529
Costos de Financiacion	0	16.100	13.417	10.733	8.050	5.367	2.683
Pago prestamos	0	11.667	11.667	11.667	11.667	11.667	11.667
Impuestos	0	126.035	135.794	281.123	469.685	770.976	821.785
TOTAL SALIDAS EFECTIVO	171.652	2.326.949	2.338.017	3.703.611	5.404.514	8.108.682	8.547.443
ENTRADAS MENOS SALIDAS	-101.652	131.379	277.645	513.152	876.777	1.438.879	1.611.163
FLUJO DE CAJA NETO (FEN)	-101.652	131.379	277.645	513.152	876.777	1.438.879	1.611.163
	101.652	131.379	277.645	513.152	876.777	1.438.879	1.611.163
	101.652	131.379	277.645	513.152	876.777	1.438.879	1.611.163



i=15 %

VPN (15%) = 2.150.577,13 € **\$2.150.577,13**

Tabla 79. VPN

VPN (15%) = 2.150.577,13 € **\$2.150.577,13**
ANALISIS:

SIGNIFICADO FINANCIERO DEL VPN:

VPN(15%) **\$ 2,150,577** POR LO TANTO EL PROYECTO ES VIABLE EN TERMINO DE GANANCIA. (FINANCIERO)

METODO DE LA RELACION BENEFICIO / COSTO (i):

	4.848.995	296,83
B/C (15%)=	16.336	

ANALISIS: RELACION **BENEFICIO / COSTO** A UNA TASA (15%) PUEDE SER:

EL BENEFICIO COSTO DE **296,83** ES MAYOR A **1** POR LO TANTO ES VIABLE >1

METODO DE LA TASA INTERNA DE RETORNO (TIR)

TIR (15%) = **214,5%**
ES CALCULO DE LA TIR NOS DICE QUE EL PROYECTO ES VIABLE

9. ESTUDIO ORGANIZACIONAL Y LEGAL

Es una disciplina que produce ciertos estilos para el desempeño y el manejo de inconvenientes en el sistema organizativo, acorde con las tipologías de la misión, el método conduce a profundizar el análisis de situaciones para alcanzar los objetivos de la empresa y así complementar la finalidad de encontrar unos perfiles idóneos que nos permitan alcanzar la búsqueda de la razón y llevar a la empresa a un punto alto dentro del contexto urbano trazado desde la creación.

9.1. MISIÓN

Aprovechar las oportunidades del mercado y solucionar las necesidades de vivienda unifamiliar y bifamiliar para nuestros clientes en una forma efectiva y creativa gestionando, mantenimiento, asesoría, diseño y construyendo conceptos novedosos orientados correctamente a los recursos humanos para obtener un aumento en su productividad laboral y el progreso de su entorno.

9.2. VISIÓN

Ser una empresa reconocida para el año 2026 en el sector del diseño y construcción de vivienda unifamiliar y bifamiliar logrando ser proactivo para brindar a sus clientes confianzas e innovación que satisfaga las expectativas del entorno.

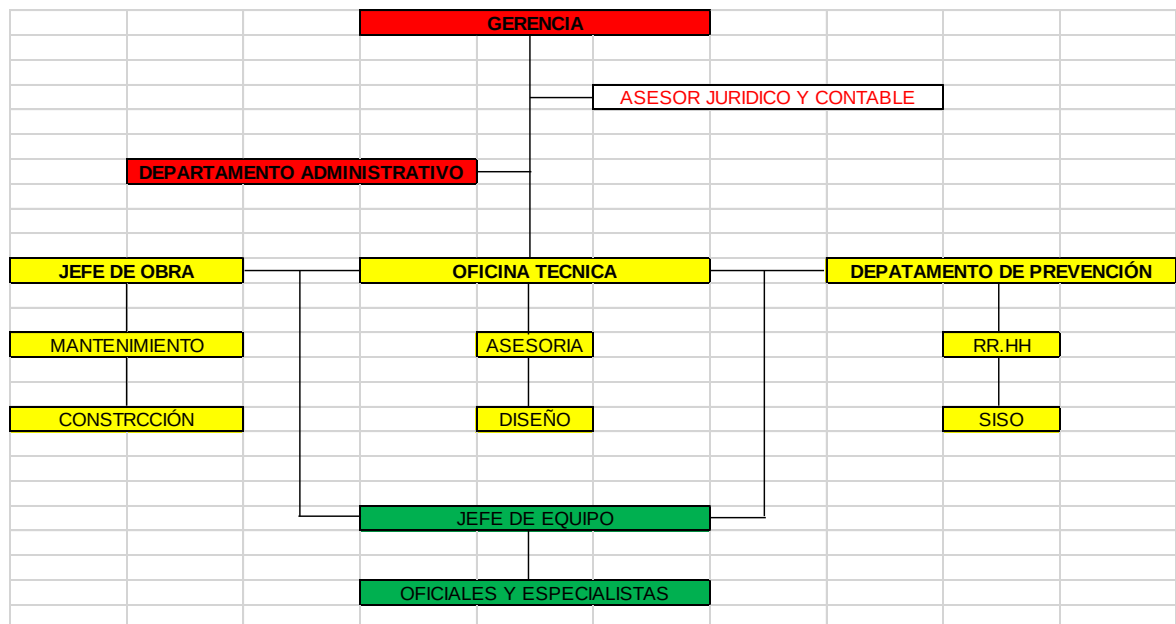
9.3. OBJETIVOS Y PROPOSITO

- Lograr con los recursos propios que permitan desarrollar los proyectos pactados.
- Que todos en la empresa conozcan los procedimientos normativos y legales.
- Conocer y respetar los requerimientos legales de las curadurías para trabajar de la mano con ella.
- Que la empresa sea unas de la mejores en el campo del diseño de vivienda unifamiliar.

- Lograr las cantidades de diseños necesarios para sostener la empresa los primeros 5 años.
- Innovar en la empresa con programas y tecnologías acorde al trabajo que desempeñamos
- Mantener al personal en constante capacitaciones para estar en competitividad.

9.4. ORGANIGRAMA

Tabla 80. Organigrama AC.LUISMAR S.A.S



Fuente: El autor.

9.5. REQUISITOS LEGALES

El tipo de trámite a seguir al instante de crear una empresa es trascendental tener en cuenta si es una persona natural o una persona jurídica. La persona natural es aquella que desarrolla su actividad a título personal, es decir, asume todos los derechos y obligaciones de la actividad comercial.

Por otro lado, la persona jurídica es aquella que representa como persona ficticia una entidad, adquiere obligaciones y derechos, y puede ser representada de manera judicial o extrajudicial.

Una vez reconozca a que persona pertenece (normalmente un trabajador independiente es una persona natural) debe dirigirse a la Cámara y Comercio para confirmar que el nombre que desea para su negocio está disponible para registro.

Si es así, puede diligenciar el formulario de Registro de Matrícula Mercantil y la solicitud del NIT. Luego podrá pagar los derechos de Registro de Matrícula Mercantil, presentar los requisitos legales tributarios y dirigirse a la DIAN. Aquí, ya le permitirán tramitar oficialmente el RUT, le asignarán el NIT y conocerá los requisitos de funcionamiento de su empresa. En este punto su empresa ya tiene nombre y cédula, ¡ya existe!

Solo resta un último paso antes de comenzar a comercializar. En la Secretaria de Hacienda deberá diligenciar el Registro de Industria y Comercio, el Certificado de uso del suelo y tramitar la licencia sanitaria y la de seguridad. Cuando todo le haya sido aprobado, podrá ser dueño de sus finanzas, empresa y futuro.

9.5.1 Constitución de una empresa bajo la figura S.A.S

La Sociedad por Acciones Simplificada es una adaptación de un novedoso y moderno modelo societario que nace en Europa, con el cual los tipos societarios hasta ahora vigentes en Colombia, tales como sociedad de responsabilidad limitada, sociedad anónima, sociedad en Comandita por Acciones y Simple por sus características jurídicas y prácticas, en realidad han entrado en desuso al punto que hoy grandes empresas como por ejemplo: Polar Colombia, entre otras han resuelto transformarse de S.A. a SAS pues es un modelo más dinámico y acorde con el mundo de los negocios de hoy.

Las sociedades por acciones simplificadas o SAS están reguladas en Colombia bajo la Ley 1258 de 2008. Estas sociedades resultan ser más económicas y menos rígidas

que las sociedades anónimas de toda la vida, y como ya se dijo, pueden estar constituidas por una o varias personas (naturales y jurídicas), por lo que resultan un modelo ideal para los emprendedores.

Dentro del sistema societario colombiano, este nuevo modelo de creación de empresas gana terreno debido a su estructura flexible y lo económicas que resultan, pudiendo ser una sola persona la titular de la propiedad de la empresa, incentivando la formalidad, la creatividad y la innovación empresarial y tecnológica, a la vez que se acortan las brechas para acceder al sistema financiero a las nuevas empresas o Start-ups colombianas.¹³

9.5.2 Creación de una S.A.S.

La creación de la SAS se hace por medio de un documento privado, que debe autenticarse por quienes participan en su suscripción e inscribirse en el Registro Mercantil de la Cámara de Comercio.

Los tres pasos son:

1. Redactar el contrato o acto unilateral constitutivo de la SAS. Este documento debe incluir: nombre, documento de identidad y domicilio de los accionistas; razón social o denominación de la sociedad (seguida de la palabra Sociedad por Acciones Simplificada); el domicilio principal de la sociedad y el de las distintas sucursales; el capital autorizado, suscrito y pagado, la clase, número y valor nominal de las acciones; y la forma de administración y el nombre de sus administradores, especificando sus facultades y especialmente debe ser diseñado y estructurado por expertos, de manera que se ajuste a la medida de la sociedad, su objeto, la calidad y condiciones de sus socios, acuerdos

¹³ TEAM WORKERS COLOMBIA. Ventajas y Desventajas de una S.A.S. en Colombia. 2019. Disponible en: <https://abogadocolombia.wordpress.com/2016/08/03/ventajas-y-deventajas-de-una-s-a-s/>

especiales, etc. por lo cual es indispensable para evitar futuros problemas que estos sean diseñados por Abogados Expertos.

2. Autenticar las firmas de las personas que suscriben el documento de constitución. La autenticación podrá hacerse directamente o a través de apoderado en la Cámara de Comercio del lugar en que la sociedad establezca su domicilio.
3. Inscribir el documento privado en el Registro Mercantil de la Cámara de Comercio. Adicionalmente, ante la Cámara de Comercio se diligencian los formularios del Registro único Empresarial (RUE), el Formulario de inscripción en el RUT y el pago de la matrícula mercantil, el impuesto de registro y los derechos de inscripción.

9.5.3 Ventajas

- El empresario puede fijar las reglas que van a regir el funcionamiento de la sociedad.
- La creación de la empresa es más fácil. Una SAS se puede crear mediante documento privado, lo cual le ahorra a la empresa tiempo y dinero.
- La responsabilidad de sus socios se limita a sus aportes.
- Es posible crear una SAS de socio único, lo que anteriormente se trató de implementar sin mayor éxito a través de las empresas unipersonales EU.
- Es posible crear reglas internas para llevar a cabo reuniones de socios no presenciales con plena validez y de manera simple.
- A diferencia de la S.A., no es obligatorio que la SAS tenga una Junta Directiva, pero igualmente puede pactarse en el estatuto social que la tenga cuando así los socios lo determinen.

- Las acciones pueden ser de distintas clases y series. Pueden ser acciones ordinarias, acciones con dividendo preferencial y sin derecho a voto, acciones con voto múltiple, acciones privilegiadas, acciones con dividendo fijo o acciones de pago.
- No se requiere establecer una duración determinada, su término puede ser indeterminado en el tiempo.
- El objeto social puede ser indeterminado. Las personas que vayan a contratar con la SAS, no tienen que consultar e interpretar detalladamente la lista de actividades que la conforman para ver si la entidad tiene la capacidad para desarrollar determinada transacción.
- El pago de capital puede diferirse hasta por dos años. Esto da a los socios recursos para obtener el capital necesario para el pago de las acciones.
- Por regla general no exige revisor fiscal.
- Mayor flexibilidad en la regulación de los derechos patrimoniales.
- Mayor facilidad en la operación y administración. Los accionistas pueden renunciar a su derecho a ser convocados a una reunión de socios o reunirse por fuera del domicilio social.
- Los aumentos de capital, la cesión de acciones no requiere de escritura pública, basta con la anotación en el libro de registro y gravamen de acciones y la emisión del título accionario respectivo, lo cual reduce tramites y costos.
- El trámite de liquidación es más ágil. No se requiere adelantar el trámite de aprobación de inventario ante la Superintendencia de Sociedades.
- La SAS también podrá convertirse en cualquiera de los tipos de sociedad estipulados en el Código de Comercio, debiendo contar con la determinación de asamblea, por medio de la decisión unánime de los asociados titulares.

10. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

10.1 CONCLUSIONES

- Saber cómo constituir una empresa desde la idea principal ponemos en conocimiento la información requerida en este documento seguidos por capítulos.
- El valle del cauca es un atractivo para muchas familias venir a radicarse, ya que el costo de la tierra es unas de las más económicas en comparación con otros departamentos y también obtener unos de los sitios hermosos como lo es el pacifico donde tienen sitios turísticos naturales para el disfrute de las familias.
- Las posibilidades de conseguir clientes y hacer de que sus predios tengan mucho más valor donde juega un punto muy importante ya que se da la oportunidad de trabajar con patrimonios y convertirlos en activos fijos.
- El hacer un análisis de los entornos nos permiten identificar variables difíciles de interpretar, pero con estrategias se puede hacer realidad, hay que resaltar la económica ya que nos determina el consumo del ciudadano y los impuestos frente a la creación de empresas.
- El aporte de la construcción en Colombia y más en el valle nos permiten determinar la importancia de incursionar en este sector que le aporta al PIB nacional en los últimos años.
- Es claro que una empresa tenga un espacio físico bien definido en un lugar estratégico de la ciudad donde para garantizar el acceso bien definido de sus clientes y posibles clientes. Y donde los colaboradores estén en espacios conforme a sus necesidades.
- El resultado de lo investigado a lo largo de este documento la creación de una empresa dedicada al mantenimiento, asesoría, diseño y construcción de vivienda de 1 y 2 pisos en el casco urbano de la ciudad de Buenaventura.

10.2 RECOMENDACIONES

Entrar a experimentar sobre la creación de una empresa con fines económicos es importante direccionar las investigaciones sobre el objetivo que vamos a desarrollar, el proyecto de emprendimiento es temporal y único, el cual debe ser gerenciado por un líder con capacidad de dirigir y coordinar personal humano y herramientas de trabajo para lograr un objetivo común.

BIBLIOGRAFIA

BANCO DE LA REPÚBLICA. Boletín de Indicadores Económicos 2018. Disponible en: <http://www.banrep.gov.co/es/bie>

BETANCOURT, Benjamín. Entorno organizacional Análisis y diagnóstico. Editorial Universidad del Valle. 2011. Pág. 82.

CÁMARA COLOMBIANA DE LA CONSTRUCCIÓN. CAMACOL. Coordinadas urbanas de cálculo departamental de estudios económicos. 2015. Disponible en: https://camacol.co/sites/default/files/IE-Tendencias/TENDENCIAS%20DE%20LA%20CONSTRUCCION%20N.7_0.pdf

CÁMARA COLOMBIANA DE LA CONSTRUCCIÓN. CAMACOL. Informe de productividad sector construcción de edificaciones. 2018. Disponible en: <https://camacol.co/sites/default/files/documentosinteres/INFORME%20PRODUCTIVIDAD%20VF.pdf>

CÁMARA COLOMBIANA DE LA CONSTRUCCIÓN. CAMACOL. Plan Estratégico de Innovación CAMACOL INNOVA-HORIZONTE 2020. Mapa de la innovación en la actividad edificadora en Colombia: Diagnóstico y recomendaciones. 2014. Construcciones y Aplicaciones. Obras civiles de construcción y mantenimientos en la industria. 2019. Disponible en: <https://www.aaconstrucciones.com/>

CRECENEGOCIOS. ¿Qué es y cómo hacer el análisis de la competencia? 2019. Disponible en: <https://www.crecenegocios.com/el-analisis-de-la-competencia/>

DEPARTAMENTO ADMINISTRATIVO NACIONAL DE ESTADÍSTICA. DANE. Estadísticas por tema: Construcción. Disponible en: <https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/construccion>

DEPARTAMENTO ADMINISTRATIVO NACIONAL DE ESTADÍSTICA. DANE. Gran encuesta integrada de hogares (GEIH). 2018. Disponible en: <https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/mercado-laboral/empleo-y-desempleo/geih-historicos>

DEPARTAMENTO ADMINISTRATIVO NACIONAL DE ESTADÍSTICA. DANE. IPVN – índice de precios de la vivienda nueva. 2018. Disponible en: <https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/precios-y-costos/indice-de-precios-de-la-vivienda-nueva-ipvn>

DEPARTAMENTO NACIONAL DE PLANEACIÓN. DNP. 2018. Disponible en: <https://www.dnp.gov.co/DNPN/Paginas/default.aspx>

DIAZ, Javier. Los 13 emprendedores más importantes de la historia moderna. Disponible en: <https://www.negociosyemprendimiento.org/2012/03/los-12-emprendedores-mas-importantes-de.html>

FEDESARROLLO-CERAC. Hacia un desarrollo integral de la ciudad de Buenaventura y su área de influencia. Informe preparado para Oleoducto al Pacífico Bogotá, 2 de diciembre de 2013. Disponible en: <https://www.repository.fedesarrollo.org.co/bitstream/handle/11445/198/Hacia%20un%20desarrollo%20integral%20de%20la%20ciudad%20de%20Buenaventura%20y%20su%20area%20de%20influencia%20-%20Informe%20final%202013.pdf?sequence=2>

GOOGLE. [Mapa de Buenaventura, Colombia en Google maps]. Disponible en: <https://www.google.com/maps/place/Buenaventura,+Valle+del+Cauca/@3.9096324,->

76.9096627,10.5z/data=!4m5!3m4!1s0x8e372470d3ee86eb:0xa3e3b101691f2b6a!8m2!3d3.8830471!4d-77.0197212

GOOGLE. [Mapa de la República de Colombia en Google maps]. Disponible en: <https://www.google.com/maps/place/Colombia/@4.5877987,-83.3863967,5z/data=!3m1!4b1!4m5!3m4!1s0x8e15a43aae1594a3:0x9a0d9a04eff2a340!8m2!3d4.570868!4d-74.297333>

GOOGLE. [Mapa del Departamento del Valle del Cauca – Colombia en Google maps]. Disponible en: <https://www.google.com/maps/place/Valle+del+Cauca/@4.0395782,-77.189549,9z/data=!3m1!4b1!4m5!3m4!1s0x8e36f22a860c418f:0xeb83e1617a654ca0!8m2!3d3.8008893!4d-76.6412712>

MIGRACIÓN COLOMBIA. Ministerio de Relaciones Exteriores. Boletín Migratorio. 2017. Disponible en: <http://migracioncolombia.gov.co/index.php/es/entidad/finanzas/estados-financieros/98-entidad/4248-estadisticas-2017>

MODELO COMPETITIVO DE PORTER. 5 Fuerzas de Porter. Disponible en: https://sites.google.com/site/planstrategico/_/rsrc/1454773630548/plan-estrategico/8-analisis-externo/b-modelo-competitivo-de-porter/B.%20modelo-de-rivalidad-de-porter-2-728.jpg

OFICINA DE NACIONES UNIDAS PARA LA COORDINACIÓN DE ASUNTOS HUMANITARIOS. OCHA. Buenaventura (Valle del Cauca). Disponible en: https://wiki.salahumanitaria.co/wiki/Archivo:Buenaventura_Map.JPG

PERIÓDICO EL PAÍS. Los sectores que sostienen el crecimiento del Valle del Cauca. Disponible en: <https://www.elpais.com.co/economia/los-sectores-que-sostienen-el-crecimiento-del-valle-del-cauca.html>

POPULATION CITY. Buenaventura, Población. 2015. Disponible en: <http://poblacion.population.city/colombia/buenaventura>.

REVISTA DINERO. Crecimiento de la economía o PIB en Colombia en 2016. Disponible en: <https://www.dinero.com/economia/articulo/crecimiento-de-la-economia-o-pib-en-colombia-en-2016/242252>

SCRIBD. Teorías Del Emprendimiento. Teorías de Albert Shapero. Disponible en: <https://es.scribd.com/document/280587465/Teorias-Del-Emprendimiento>

SOCIEDAD PORTUARIA REGIONAL DE BUENAVENTURA S.A. Puerto de Buenaventura, 2018. Disponible en: <http://www.sprbun.com/web/portal/inicio>

TEAM WORKERS COLOMBIA. VENTAJAS y Desventajas de una S.A.S. en Colombia. 2019. Disponible en: <https://abogadocolombia.wordpress.com/2016/08/03/ventajas-y-deventajas-de-una-s-a-s/>

UNIVERSIDAD NACIONAL DE COLOMBIA. Agencia de Noticias UN. Buenaventura fortalecerá su desarrollo económico y social con la UN. 2017. Disponible en: <https://agenciadenoticias.unal.edu.co/detalle/article/buenaventura-fortalecera-su-desarrollo-economico-y-social-con-la-un.html>

VARELA, Rodrigo. Innovación empresarial. Bogotá: Pearson Educación de Colombia. 2008.

WEATHERSPARK. El clima promedio en Buenaventura. 2018. Disponible en:
<https://es.weatherspark.com/y/20689/Clima-promedio-en-Buenaventura-Colombia-durante-todo-el-a%C3%B1o>

WIKIPEDIA. Buenaventura (Valle del Cauca). Disponible en:
[https://es.wikipedia.org/wiki/Buenaventura_\(Valle_del_Cauca\)](https://es.wikipedia.org/wiki/Buenaventura_(Valle_del_Cauca))

WIKIPEDIA. La caña de azúcar, un importante renglón en la economía vallecaucana.
Disponible en:
https://es.wikipedia.org/wiki/Valle_del_Cauca#/media/Archivo:Palmira_Valle.JPG

ZÁRATE, Juan Carlos. Qué significa ser empresario? Disponible en:
<https://www.grandespyemes.com.ar/2010/10/02/que-significa-ser-empresario/>