



UNIMINUTO

Corporación Universitaria Minuto de Dios

ESTUDIO DE PREFACTIBILIDAD PARA CREACION DE UNA EMPRESA DE  
ASESORÍAS DE SISTEMAS DE GESTIÓN INTEGRAL EN MICROEMPRESAS DEL  
SECTOR DE LA CONSTRUCCIÓN EN LA CIUDAD DE BOGOTÁ.

Autores

LEIDY CAROLINA ORTIZ BOLANOS

JULIAN CAMILO TORRES CAMARGO

ALEXANDER VARGAS VERDUGO

CORPORACIÓN UNIVERSITARIA MINUTO DE DIOS

SEDE VIRTUAL Y A DISTANCIA

UNIDAD DE ESPECIALIZACIONES

GERENCIA DE PROYECTOS

BOGOTÁ, COLOMBIA

2018



UNIMINUTO

Corporación Universitaria Minuto de Dios

ESTUDIO DE PREFACTIBILIDAD PARA CREACION DE UNA EMPRESA DE  
ASESORÍAS DE SISTEMAS DE GESTIÓN INTEGRAL EN MICROEMPRESAS DEL  
SECTOR DE LA CONSTRUCCIÓN EN LA CIUDAD DE BOGOTÁ.

Autores

LEIDY CAROLINA ORTIZ BOLANOS

JULIAN CAMILO TORRES CAMARGO

ALEXANDER VARGAS VERDUGO

Asesor

BLANCA ELIZABETH TORO RUBIANO

CORPORACIÓN UNIVERSITARIA MINUTO DE DIOS

SEDE VIRTUAL Y A DISTANCIA

UNIDAD DE ESPECIALIZACIONES

GERENCIA DE PROYECTOS

BOGOTÁ, COLOMBIA

2018

## TABLA DE CONTENIDO

	INTRODUCCIÓN	6
<b>1.</b>	<b>PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA</b>	<b>7</b>
<b>2.</b>	<b>JUSTIFICACIÓN</b>	<b>8</b>
<b>3.</b>	<b>OBJETIVOS</b>	<b>9</b>
	3.2. Objetivo General	9
	3.1. Objetivos Específicos	9
<b>4.</b>	<b>MARCO TEORICO</b>	<b>10</b>
<b>5.</b>	<b>METODOLOGÍA</b>	<b>14</b>
	5.1. Identificación del Producto o Servicio	14
	5.2. Público Objetivo	14
	5.2.1 Perfil del Consumidor	14
	5.2.2 Mercado Objetivo	14
	5.3. Análisis de Mercado	15
	5.3.1 Análisis del Sector	15
	<b>5.3.1.1. Generalidades del sector donde pertenece el proyecto.</b>	<b>15</b>
	<b>5.3.1.2. Mercado Proveedor.</b>	<b>17</b>
	<b>5.3.1.3. Mercado Distribuidor.</b>	<b>18</b>
	5.3.1. Diseño de la encuesta	18
	5.3.2. Demanda Potencial y Análisis de la Demanda	22
	5.4. Análisis de la Competencia	23
	5.4.1. Indirecta.	23
	5.4.2. Directa.	24
	5.4.3. Técnicas para las proyecciones	24
	5.4.4. Población o Muestra Estimada	24
	5.5. Análisis de la Oferta	25
	5.5.1. Factores que determinan la Oferta	25
	5.5.2. Resultados de la encuesta aplicada	25
	5.5.3. Estrategias de Precio.	26
	<b>5.5.3.1. Fijación del precio con base en la demanda.</b>	<b>26</b>
	5.6. Estrategia comercial y publicidad del producto	27
	5.6.1. Estrategia de Distribución.	27
	5.6.2. Promoción y Publicidad	27
<b>6.</b>	<b>ESTUDIO DE MERCADO Y COMERCIALIZACIÓN</b>	<b>28</b>
	6.1. Tipo de estudio	28
	6.2. Fuentes de Información	28

6.3.	Delimitación del Área de Influencia:	29
6.4.	RECOLECCIÓN Y SISTEMATIZACIÓN DE LA INFORMACIÓN	29
6.4.1.	Análisis Histórico	29
6.4.2.	Análisis Presente	30
6.4.3.	Medios para la recolección de información.	30
6.4.4.	Medios para el análisis de información.	31
7.	ASPECTOS TÉCNICOS DEL PROYECTO	32
7.1.	Localización	32
7.1.1.	Macro localización	32
7.1.2.	Micro localización	32
7.1.3.	Diagrama del flujo de procesos.	38
7.1.4.	Análisis de recursos del proyecto.	39
7.1.5.	Obras Físicas para el proyecto.	39
7.1.6.	Maquinaria, herramientas y equipo necesario en el proyecto.	39
7.1.7.	Muebles y enseres requeridos en el proyecto.	39
7.1.8.	Balance de personal requerido en el proyecto.	40
7.1.9.	Presupuesto de capital de trabajo requerido en el proyecto.	40
7.1.10.	Definición de la inversión inicial para el funcionamiento del proyecto.	40
7.1.11.	Balance inicial del proyecto.	41
8.	ASPECTOS LEGALES Y ADMINISTRATIVOS	42
8.1.	Definición del nombre	42
8.2.	Distinción de marca	42
8.3.	Plataforma Estratégica	42
8.3.1.	<b>Misión</b>	42
8.3.2.	<b>Visión</b>	42
8.3.3.	Principios y valores.	43
8.3.4.	Objetivos Organizacionales.	43
8.3.4.1.	<b>Políticas del proyecto.</b>	<b>43</b>
8.3.4.1.1.	Política de gestión del conocimiento.	43
8.3.4.1.2.	Política tecnológica.	44
8.3.4.1.3.	Política de Seguridad y Salud en el Trabajo.	44
8.3.4.1.4.	Política en RSE ambiental.	44
8.3.4.1.5.	Política de calidad.	44
8.3.4.1.6.	Estructura organizacional: organigrama.	44
8.3.4.2.	<b>Aspectos legales.</b>	<b>45</b>
9.	INVERSIONES Y FINANCIAMIENTO	48
9.1.	Presupuestos.	48

9.2.	Inversiones Fijas.	48
9.3.	Inversiones diferidas.	49
9.4.	Capital de trabajo.	50
10.	<b>PRESUPUESTO DE INGRESOS, COSTOS Y GASTOS</b>	50
10.1.	Estructura de Capital.	50
10.2.	Valor de Recuperación de las Inversiones.	51
10.3.	Proyección de balances	51
10.4.	Costos de venta y gastos de administración	52
10.5.	Proyección de Presupuestos y Gastos	53
10.6.	Flujo de caja	54
10.7.	Indicadores financieros	55
10.8.	Criterios de evaluación VPN y TIR.	56
10.9.	Criterio de evaluación costo beneficio (RBC).	56
11.	<b>EVALUACIÓN DEL PROYECTO</b>	58
11.1	Conclusiones	58
11.2.	Recomendaciones	59
11.	<b>BIBLIOGRAFÍA Y REFERENCIAS</b>	61
12.	<b>ANEXOS</b>	64

## INTRODUCCIÓN

Hablar de un Sistema de Gestión Integral (SGI) significa entender como a través de una estructura operacional dirigida a la implementación de un producto o servicio, al realizar una adecuada documentación e integración hacia los procedimientos técnicos y gerenciales, al desarrollar una serie de actividades que se llevan a cabo sobre un conjunto de compendios administrativos como, documentos, recursos, estructura organizacional, procedimientos y estrategias, se busca lograr niveles de alta la calidad en los productos o servicios que se ofrecen en el mercado y hacia futuros clientes, lo cual es resultado de una adecuada planeación, control y mejora de aquellos elementos de la organización que influyen en la satisfacción del cliente y en el obtención del logro y/o los resultados anhelados.

El SGI en las organizaciones garantiza que al implementarlo se logre la participación de todas las áreas de la empresa y en cada producto o servicio se refleje mayor calidad cumpliendo los objetivos y motivando a las compañías a la mejora continua.

Según lo mencionado, se espera que la aceptación de este sistema de Gestión integral en las microempresas Colombianas del sector de la construcción se debe dar no solo con el objetivo de mejorar su competitividad, también por lograr mantenerse y lograr un crecimiento en el mercado y aprovechar el auge que siempre tiene este sector de la economía, pensando en el ámbito global, siempre hacia la satisfacción del cliente no simplemente sobre una o varias necesidades sino también logrando superar siempre sus expectativas de crecimiento basándose en el control de sus procesos.

## 1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Actualmente la normatividad colombiana mediante la implementación de decretos como 1072 de 2015 que habla sobre SG-SST (sistemas de gestión- seguridad y salud en el trabajo) necesarias para poder ser certificados bajo la norma ISO en cualquier de sus versiones lo que aumenta las posibilidades de la empresa a ser más competitiva dentro de su sector lo que le permite licitar contratos ya sean públicos o privados; así mismo su importancia radica en el aseguramiento y control de los procesos, de los bienes y servicios y de sus colaboradores y sin importar su tamaño, actividad económica, la cartera o tipo de clientes

La caracterización del Sistema de Gestión Integral será dirigida a satisfacer las necesidades de nuestros clientes o consumidores del sector de la construcción en la ciudad de Bogotá que para el año 2016 tuvo un crecimiento del 15.1%, con respecto al año anterior, Según (Revista Dinero, 2016) "...el 90% de las unidades productivas en Bogotá y la región son microempresas con 593.028..." lo que se traduce finalmente en que determinados clientes se conviertan de potenciales a reales.

Basado en estadísticas del Departamento Nacional de Planeación en el año 2012, según el DANE para el 2005 se contaba con que el 96.1% de las empresas eran microempresas (microempresa está constituida de 0 a 10 empleados), el 3.2% son pequeñas empresas (pequeña empresa está constituida de 11 a 50 empleados), el 0,5% son medianas empresas (mediana empresa está constituida de 51 a 200 empleados), teniendo en cuenta que aproximadamente el 99% de las empresas constituidas en Colombia corresponden a MIPYMES se puede dirigir este plan de negocios a un gran número de estas (DNP, 2012).

## 2. JUSTIFICACIÓN

La gestión de sistemas integrados en las organizaciones permite aumentar la eficiencia, seguridad e interrelación entre clientes internos y externos de manera efectiva así como el aseguramiento y control de los diferentes procesos y de los bienes y servicios ofertados; en este sentido teniendo en cuenta que la construcción es uno de los sectores con mayor dinamismo en la economía colombiana pues según la Cámara Colombiana de la Construcción (CAMACOL) este sector registró un crecimiento del 4.1% en el año 2016 con respecto al año anterior, para este mismo año, el DANE indica que este es el sector que más aporta al crecimiento del PIB en el país, especialmente para la región de Antioquia y Bogotá, de donde se puede concluir que este sector requiere de un alto nivel de compromiso y seguimiento a sus actividades, más cuando la realidad nos indica que muchas de las microempresas de este sector incumplen en aspectos legales que les impide su crecimiento y posicionamiento en el mercado.

Por lo anterior se hace de vital importancia la legalización y normalización de sus procesos, la disminución de la contaminación y la prevención de riesgos laborales en estas empresas para lograr así un entorno flexible y confiable que demuestre el nivel de compromiso que hasta el momento se ha tenido con el cliente, con sus trabajadores y con el ambiente.

### 3. OBJETIVOS

#### 3.2. Objetivo General

Realizar un estudio de prefactibilidad para la creación de una empresa de asesorías de sistemas de gestión integral en microempresas del sector de la construcción en la ciudad de Bogotá.

#### 3.1. Objetivos Específicos

Realizar un estudio de mercado que nos permita conocer el estado actual de la oferta y demanda para la creación de una empresa de servicios de asesoría en Sistemas de Gestión dirigido a microempresas del sector de la construcción en la ciudad de Bogotá.

Hacer un estudio técnico para determinar las características principales de la prestación del servicio de asesorías de sistemas de gestión integral a microempresas del sector de la construcción en la ciudad de Bogotá.

Identificar los aspectos legales y administrativos concernientes a la creación de la empresa de asesorías de sistemas de gestión integral.

Hacer un estudio financiero que permita el análisis de viabilidad para la puesta en marcha de la empresa de asesorías.

#### 4. MARCO TEORICO

Las operaciones de las organizaciones vistas de una manera flexible presentan actividades y procesos que generan cambios e interacciones que resultan ser únicas para cada entorno, es por esto que Bertalanffy (1930) citado por Vilorio (2011) crea la teoría de sistemas en la cual se especifica que un sistema hace referencia a un conjunto de elementos que pueden resultar complejos y que se interaccionan entre si continuamente, dichos elementos poseen características diferentes (BERTALANFFY, 1976); esta definición equipara a la descrita por la norma NTC ISO 9000:2005 la cual explica un sistema como “ Conjunto de elementos mutuamente relacionados o que interactúan” (ISO 9000, 2005)

Según (ZARATIEGUI, 1999) históricamente se puede afirmar que la visión del sistema fue en progreso en donde se inicia con una mirada individual y subjetiva a la importancia de cada proceso, de tal manera que solo se escogían unos pocos y que serían la guía para implementar en otros procesos, luego de esta fase se abre el panorama para ingresar el cliente para que forme parte del desarrollo del proceso, es así como el proceso empieza a ser modificado con las variaciones que se dan en el ambiente.

De acuerdo con (ZARATIEGUI, 1999) en este punto es de destacar la transición paulatina que se dio de la gestión de procesos independientes a la gestión basada en los procesos con una visión de todo, un enfoque que inicio en industrias japonesas de los años 70s y que a la fecha aún se mantiene en progreso y vigente (ISO 9001) ; es por esto que se hace relevante concebir a la gestión de quien lo expone como “hacer adecuadamente las cosas, previamente planificadas, para conseguir objetivos (comprobando posteriormente el nivel de consecución)” (FERNANDEZ, 2009)

De esta forma el proceso de normalización a buscado aportar a la concepción y aplicación de los sistemas en contextos organizacionales por medio de la gestión empresarial para favorecer el intercambio de productos y servicios, en otras palabras, el comercio de estos y la interacción interna de tal forma que (BUSTOS, 2004), le da gran relevancia a las normas técnicas que funcionan como barreras no arancelarias que dictaminan las directrices en cuanto a planeación estratégica diseño e implementación, requisitos de productos y servicios y el seguimiento que se deben tener en una organización.

En ese orden de ideas las normas técnicas colombianas (NTC) en el marco de la organización Internacional de Normalización (ISO), brindan la posibilidad de adoptar según sus necesidades una serie de herramientas que permiten planear, organizar, ejecutar cumpliendo con los parámetros de normalización y estandarización que los permiten orientar hacia resultados de mejora que deben ser dirigidos por un cumplimiento legal.

Así mismo la norma técnica Colombiana NTC ISO 9001:2008 describe como eje base el enfoque basado en procesos, el cual muestra su implementación para las organizaciones como una herramienta que “cuando se desarrolla, implementa y mejora la eficacia de un sistema de gestión de la calidad, para aumentar la satisfacción del cliente mediante el cumplimiento de sus requisitos” (ISO 9001, 2003), esto dispone como efecto transversal la connotación de la calidad definida como el “grado en el que un conjunto de características inherentes cumple con los requisitos” lo que indica la relevancia de hacer énfasis en la satisfacción mediante el cumplimiento de requisitos que como lo define Rincón (RINCON, Modelo para la implementación de un sistema de gestión de la calidad basado en: La norma ISO 9001. , 2006) son necesarios y fácilmente aplicables para desarrollarlos y esperar mejoras significativas.

De acuerdo con lo anterior se denota que el sistema integral de procesos tuvo que pasar por una transición en la cual se ajustó y se continua ajustando al mercado teniendo en cuenta el cumplimiento de requisitos, por esto las normas técnicas Colombianas NTC ISO 14001:2004 y 18001: 2007 fueron creadas para integrar directamente la gestión ambiental y la gestión en seguridad y salud ocupacional como base necesaria para adoptar la responsabilidad empresarial en los temas relacionados al ambiente y al trabajador.

En cuanto a la NTC ISO 14001:2004 tiene por objeto los “aspectos ambientales que la organización pueda controlar y aquellos sobre los que la organización puede tener influencia” (ISO 14001, 2004.), teniendo en cuenta el marco legal y normativo existente, se definen los aspectos propios de cada actividad, tomando como referencia que un aspecto se define como el “elemento de las actividades, productos o servicios de una organización que puede interactuar con el medio ambiente” (ISO 14001, 2004.) .

Ahora bien dado que ya se cuenta con una normalización alrededor del medio ambiente y la calidad la NTC ISO 18001:2007 (ISO, 2003) hace alusión al control y mejora del sistema de gestión en seguridad y salud ocupacional a través de la implementación y conformidad de la definición de los requisitos vigentes orientados hacia identificación de peligros y valoración de riesgos.

Así el desempeño del sistema integrado de gestión se encuentra orientado por la auditoría interna descrita como el “proceso sistemático, independiente y documentado” (ISO 9000, 2005) que permite generar las evidencias suficientes para la auditoría, convirtiéndose esta en una herramienta eficaz para la ejecución que se convierte luego en el seguimiento

continuo al cumplimiento así mismo informa sobre el funcionamiento actual de la organización, mostrando un panorama de mejoras a realizar y observaciones a tener en cuenta, esto se realiza mediante el control interno desde la perspectiva de auditores internos expuesta por the institute of internal aitor (iia) citado por (MANTILLA, 2014) en donde se establece las acciones que se realizan desde la administración para el cumplimiento de los objetivos propuestos inicialmente.

De esta forma (ZARATIEGUI, 1999) recopila los sistemas integrales como la estrategia útil para generar cambios en las organizaciones, entendiéndose la estrategia como la utilización efectiva de una cantidad de recursos determinados que tiene como fin alcanzar unos objetivos previamente propuestos; citando a Bueno (BUENO, 2000) logrando que por medio de una estrategia de integración se dé un esfuerzo conjunto que aplique a tres temas fundamentales (medio ambiente, calidad, seguridad y salud laboral) generando acciones eficaces que orienten a la organización en el cumplimiento de parámetros legales y mejora continua.

En este sentido, es interesante recalcar la vigencia del modelo de Desarrollo Sostenible, pues siguiendo con la idea de Zaratiegui, la organización debe garantizar el cumplimiento de sus objetivos, basándose únicamente en los recursos de los que dispone ahora, dando mayor relevancia al cuidado del medio ambiente y en consecuencia se genere desarrollo económico y social para las regiones.

## 5. METODOLOGÍA

### 5.1. Identificación del Producto o Servicio

El objeto de este servicio es brindar a las microempresas del sector de la construcción en la ciudad de Bogotá una herramienta para poder establecer o fortalecer al interior de su organización, un Sistema de Gestión integral que les permita desarrollar actividades con calidad.

### 5.2. Público Objetivo

#### 5.2.1 Perfil del Consumidor

El perfil consumidor para este proyecto son las microempresas del sector de la construcción, que según la Ley 590 ( Ley para el Fomento de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa) son aquellas que cuentan con un personal no superior a 10 trabajadores y unos activos totales inferiores a 501 salarios mínimos mensuales legales vigentes y que tengan la necesidad de un Sistema de Gestión Integrado para su organización, ya sea para implementarlo o para actualizarlo.

#### 5.2.2 Mercado Objetivo

El mercado objetivo de este proyecto son las microempresas existentes en la ciudad de Bogotá D.C., que según la Cámara de Comercio para el año 2.013 correspondían al 29% del total de las empresas en Colombia; ya para el año 2.016 este porcentaje corresponde al

85% de las cuales para el sector de la construcción fueron matriculadas o renovaron su matrícula 18.828 microempresas, de estas 4,151 corresponden a nuevas empresas.

### 5.3. Análisis de Mercado

La investigación de mercados tiene como finalidad identificar y conocer los clientes a los cuales la empresa ofrecerá sus servicios, así como delimitar la demanda potencial que habrá durante su funcionamiento, identificando sus necesidades y aplicar las estrategias de acuerdo a las particularidades de cada una de ellas

Según el DANE 2016, el mayor crecimiento del PIB, tanto a nivel nacional como a nivel regional se encuentra en el sector de la construcción, mostrando un significativo crecimiento durante el periodo del año 2016 para las regiones de Antioquia y la ciudad de Bogotá.

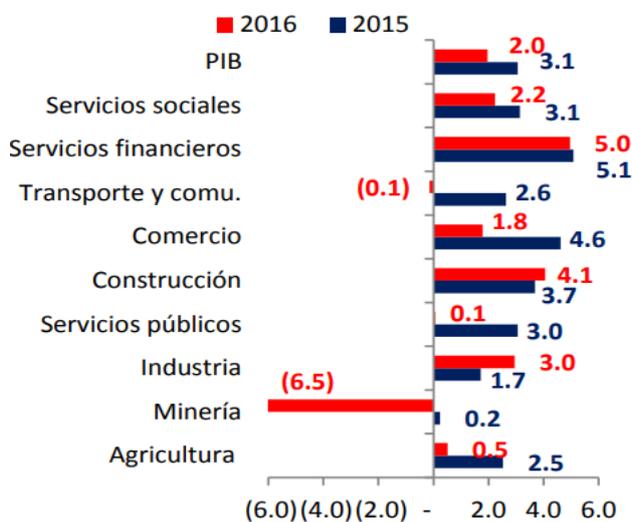
#### 5.3.1 Análisis del Sector

##### 5.3.1.1. Generalidades del sector donde pertenece el proyecto.

Teniendo en cuenta que este proyecto desarrollará un servicio para microempresas del sector de la construcción en la Ciudad de Bogotá, es necesario conocer este sector tan importante de la economía colombiana, revisar el contexto en el cual se desarrollan las actividades a fin de conocer su crecimiento, ventajas y desventajas que influirán positiva o negativamente en el desarrollo de esta investigación.

Según CAMACOL para el año 2016, el sector de la construcción se expandió al 4.1% con respecto al año 2015; en donde la construcción de edificaciones continuó liderando el crecimiento de la economía nacional con un aporte del 6% y en el de obras civiles de 2.4%. El crecimiento de edificaciones no residenciales que fue del 10,1%, mientras que la producción de edificaciones residenciales y la de trabajos de mantenimiento y reparación de edificaciones, crecieron alrededor de 2%.

Este crecimiento se puede observar en la figura 14 donde explica el aporte de cada rama económica al PIB del año 2016



Fuente: DANE

Figura 14. PIB por ramas de actividad económica (2015- 2016, var%). Recuperado de [goo.gl/N9XWdK](http://goo.gl/N9XWdK)

En este sentido se puede confirmar que debido a las grandes inversiones en infraestructura (obras civiles, mejoramiento vial y de transporte, entre otras) y al auge del sector económico se genera incremento en la productividad de los demás sectores; entre estos el de la consultoría que en los últimos años se ha convertido en un aliado estratégico que facilita a las organizaciones la posibilidad de mejores prácticas y una ruta a seguir en la búsqueda de la implementación de un Sistema de Gestión Integral

Según datos de la Cámara Colombiana de la Infraestructura (CCI) del total de empresas del sector de la construcción, incluyendo la que se dedican a la consultoría, el 39.9% se encuentran en la ciudad de Bogotá y de estas, el 5.7% se dedican específicamente a labores de Interventoría Consultoría e Ingeniería Civil.

#### 5.3.1.2.Mercado Proveedor.

Para desarrollar esta actividad es importante conocer y tener contacto directo con distintos aliados comerciales ya que de ellos depende en gran medida la actividad de esta empresa de asesorías en el momento justo en que se requiere.

De las diferentes adquisiciones que deben realizarse para desarrollar este proyecto, se considera que los servicios más relevantes con los que se debe contar, es el que se refiere al servicio de consultores o asesores en Sistemas de Gestión Integrado.

Estos proveedores pueden ser empresas como:

- Conika Consultores SAS: Es una empresa encargada de prestar el servicio de estructuración, implementación, mantenimiento del Sistema de Gestión en Seguridad y Salud en el Trabajo así como el acompañamiento hasta la certificación del Sistema de Gestión de Calidad bajo la norma ISO 9001.
- ASEAMIR SAS y GEXMA SAS: Es una empresa formada por un equipo multidisciplinario de profesionales en Seguridad Industrial, Salud Ocupacional y Ambiental que se comprometen a implementar, desarrollar y mantener el Sistema de Gestión de Seguridad y Salud en el trabajo bajo la normatividad legal vigente.

### 5.3.1.3.Mercado Distribuidor.

Esta empresa no contará con mercado distribuidor ya que saldrá al mercado directamente usando sus herramientas publicitarias en páginas de internet y redes sociales en donde se pueda promocionar el servicio que ofrece la empresa. Finalmente cumpliendo con el propósito de prestar un excelente servicio, esto se convertirá en el mejor canal de comunicación voz a voz a otras empresas del sector de la construcción que requieran de nuestros servicios profesionales.

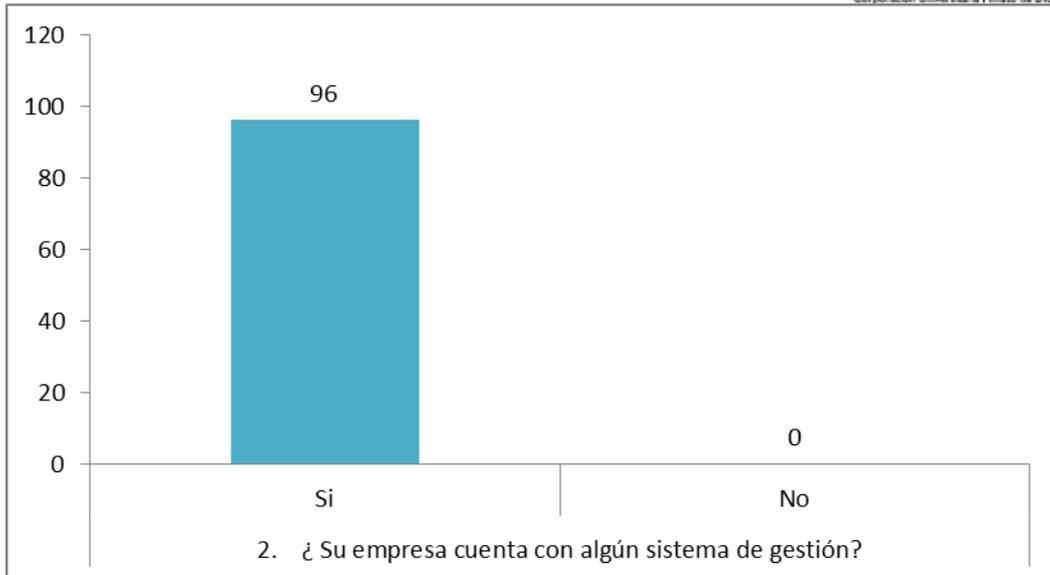
Un canal de distribución importante es además la visita personalizada a las diferentes empresas del sector interesadas en nuestros servicios, en donde por medio de la práctica diaria se pueda ejecutar y lograr con éxito el propósito del vínculo comercial.

#### 5.3.1. Diseño de la encuesta

La encuesta desarrollada se encuentra la sección de anexos y se realizó en base a 9 preguntas básicas que dieron orientación en aspectos como: Tiempo de la compañía en el mercado, existencia de un sistema de gestión, disponibilidad para contratar una empresa que brinde servicios en asesoría en Gestión integral, precio que pagaría por este servicio, entre otros aspectos.

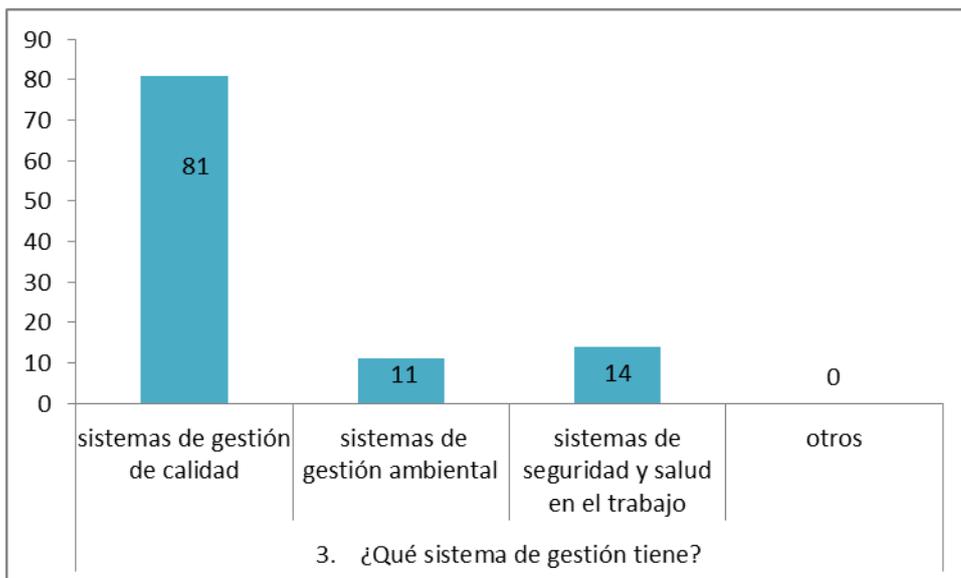
A continuación se muestran los resultados más relevantes para el desarrollo del proyecto.

Pregunta 2: ¿Su empresa cuenta con algún sistema de gestión?



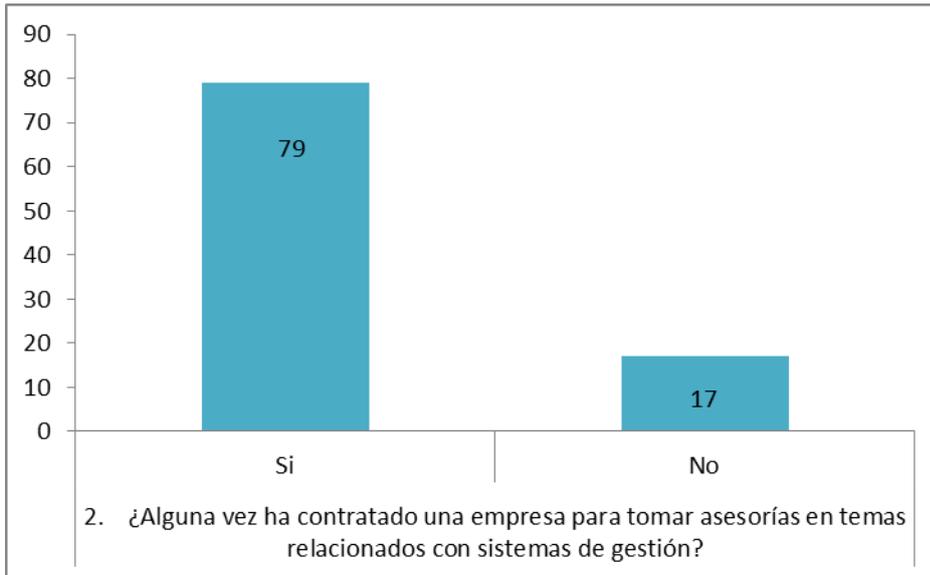
Fuente: Autores  
Figura 5.

Pregunta 3: ¿Qué sistema de gestión tiene?



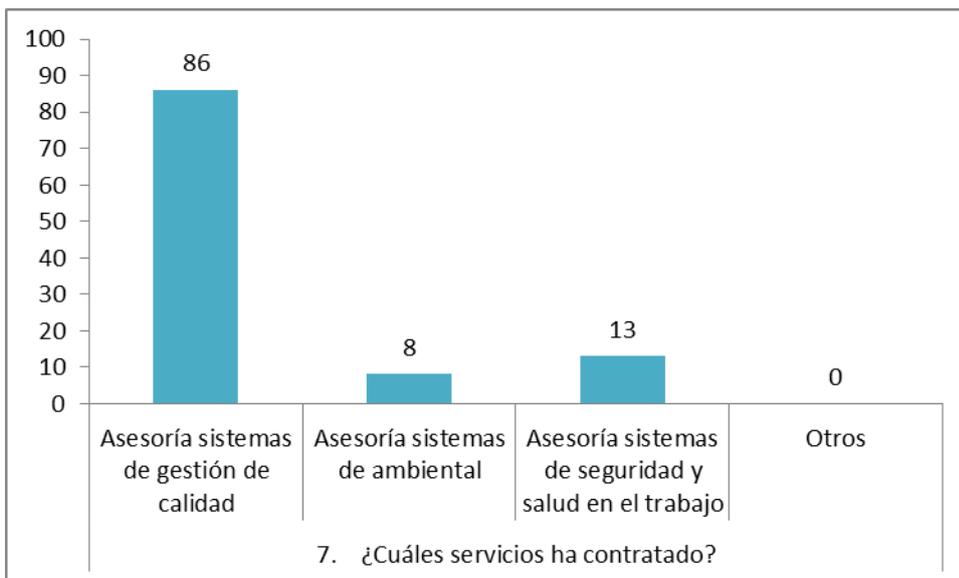
Fuente: Autores  
Figura 6.

Pregunta 5: ¿Alguna vez ha contratado una empresa para tomar asesorías en temas relacionados con sistemas de gestión?



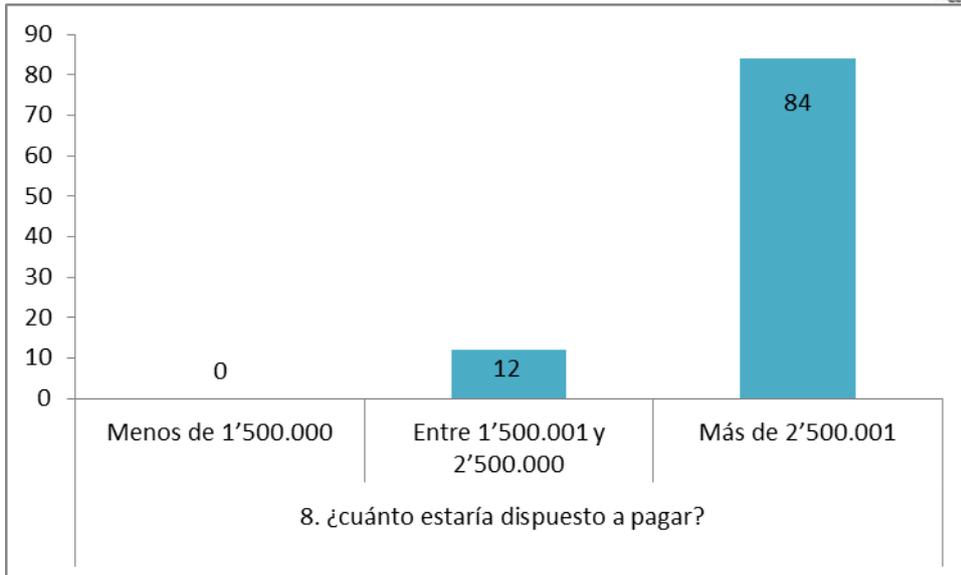
Fuente: Autores  
 Figura 7.

Pregunta 7: ¿Cuáles servicios ha contratado?



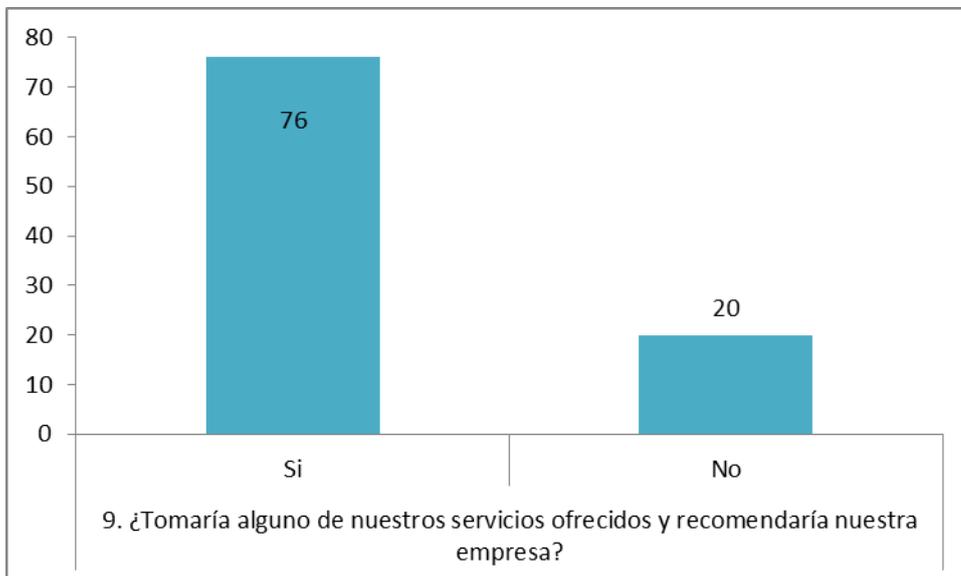
Fuente: Autores  
 Figura 8.

Pregunta 8. Teniendo en cuenta que el valor del servicio depende del resultado del diagnóstico realizado. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar?



Fuente: Autores  
 Figura 9.

Pregunta 9 ¿Tomaría alguno de nuestros servicios ofrecidos y recomendaría nuestra empresa?



Fuente: Autores  
 Figura 10

### 5.3.2. Demanda Potencial y Análisis de la Demanda

La demanda del servicio existirá siempre y cuando el país continúe con el auge del sector de la construcción que apalanca el crecimiento de otros sectores de la economía y siempre que en este sentido, existan empresas con el interés de avanzar un paso más en su consolidación y lograr establecer un Sistema de Gestión Integral en sus organizaciones.

Para identificar la demanda del servicio de esta empresa de asesoría en Sistemas de Gestión Integral, donde se puede determinar el precio, tipo de necesidad, entre otros aspectos; se realizaron encuestas a 96 microempresas del sector de la construcción en la ciudad de Bogotá. Esta muestra se determina de acuerdo al análisis del mercado objetivo y el análisis de la población o muestra estimada.

En este aspecto, de acuerdo al análisis de las encuestas se pudo determinar que todas las empresas encuestadas tienen algún sistema de Gestión; el 84.4% de estas tienen un Sistema de Gestión de Calidad, el 15% sistema de Gestión de Seguridad y salud en el Trabajo y el 11% en Gestión ambiental. 10 de estas empresas tienen una combinación de los tres sistemas mencionados.

Cuando se indaga si la empresa en alguna oportunidad ha contratado servicios de asesoría en temas relacionados en Sistemas de Gestión integral, el 82% responde positivamente agregando haber requerido la asesoría más de dos ocasiones en un año, solo el 18.75% de los que han requerido el servicio lo ha hecho en una sola oportunidad y el servicio más solicitado en un 89.5% es el que se refiere a Gestión de Calidad, seguido de Seguridad y Salud en el Trabajo con el 13.5% y en menor medida en gestión ambiental.

Así mismo se dedujo que de las empresas encuestadas, el 87.5% está dispuesto a pagar más de \$2.500.001 por el servicio de asesoría en algún sistema de gestión.

De este trabajo práctico se puede determinar que existe gran demanda potencial hacia el servicio que ofrece este proyecto, donde no solo se debe resaltar la frecuencia con que se requiere el servicio en un periodo de un año, sino que además están dispuestas a pagar un buen precio por esta actividad, lo que además se confirma con el resultado de la pregunta N° 9 de la encuesta, que directamente cuestiona si tomaría o no, los servicios de esta empresa, donde se encontró que del total encuestados, el 79.2% contrataría los servicios de nuestra empresa y además la recomendaría.

En este aspecto es importante mencionar que de acuerdo al tipo de asesoría y a las actividades que se definieron para la prestación del servicio, esta empresa debe cubrir inicialmente alrededor de 18 servicios al año, es decir el 0.1% del total de microempresas del sector de la construcción ubicadas en la ciudad de Bogotá, lo que nos garantiza un ingreso de aproximadamente \$327.600.000 pesos al año si se tiene en cuenta que el precio establecido para el total de la implementación del Sistema de Gestión Integral es de \$18.200.000 (paquete mínimo de 35 horas de asesoría)

#### 5.4. Análisis de la Competencia

##### 5.4.1. Indirecta.

La competencia indirecta son las propias empresas del sector de la construcción que tienen establecido un Sistema de Gestión Integral certificado, ya que al tener su sistema debidamente organizado en sus empresas, existe la probabilidad que muchas de estas empresas ofrezcan el servicio a otras más pequeñas que tengan la necesidad de implementarlo o actualizarlo.

#### 5.4.2. Directa.

La competencia directa de ese proyecto son empresas ya consolidadas en el mercado y que gozan de bastante prestigio en grandes y micro empresas del sector de la construcción, como es el caso de la empresa Conika Consultores SAS quienes compiten no solo en portafolio de servicios sino con cómodos precios.

#### 5.4.3. Técnicas para las proyecciones

Una de las técnicas de proyecciones que se utilizará será un método estadístico que permita estimar la oferta de los servicios que tendrá este proyecto a microempresas que lo requieran y en este mismo sentido, estimar la demanda que esta idea tendrá en el tiempo con clientes que requieren asesoría en sistemas de gestión.

#### 5.4.4. Población o Muestra Estimada

El tipo de muestreo que se va a utilizar es el Muestreo Aleatorio Simple (MAS) según Bernal, (2016), según la siguiente ecuación para una población finita cuando se estima la media:

$$n = \frac{NZ^2S^2}{Ne^2 + Z^2S^2}$$

Sigla Definición

n = Tamaño de la muestra

N = Numero de microempresas

S = Desviación estándar de la población

E = Error de estimación

Z = Margen de confiabilidad

Entonces para una población de 18.828 microempresas que de acuerdo a la Cámara de Comercio son las que para el año 2016 se matricularon o renovaron su matrícula y teniendo en cuenta un margen de error de un 10% y un 95% de nivel de confianza, nos da como resultado un  $n = 96$  siendo la muestra que se deberá tomar.

## 5.5. Análisis de la Oferta

### 5.5.1. Factores que determinan la Oferta

De acuerdo a la información obtenida en la investigación realizada y con base en las encuestas aplicadas a microempresas del sector de la construcción, se determinó que las empresas están dispuestas a pagar más de \$2.500.001 por el servicio de asesoría en Sistemas de Gestión, en este sentido se decidió ofrecer el servicio discriminado de la siguiente manera:

Evaluación y programación

Implementación

Sensibilización

Pre Auditoria

Con un costo unitario de cada actividad de \$520.000 para el primer año de funcionamiento.

En este punto es importante resaltar la oportunidad de posicionamiento que brinda el mercado por el auge del sector de la construcción que permite mayor movimiento en los demás sectores que se relacionan directa e indirectamente con este proceso.

### 5.5.2. Resultados de la encuesta aplicada

Como se vio en el análisis de la demanda, los resultados de la encuesta permiten deducir que este proyecto tiene posibilidad de expansión debido a la necesidad que existe en las microempresas de implementar y mantener un sistema de gestión; el cual es un proceso que no ocurre una sola vez en la consolidación de una empresa en nuestro país, sino que por el contrario, debe estar al día de acuerdo con la normatividad legal vigente, es decir en permanente actualización y por tanto nuestro deber para la consolidación de este proyecto es estar en constante comunicación con las empresas aliadas, buscando siempre nuevos contactos y obviamente estar al día en actualización normativa.

### 5.5.3. Estrategias de Precio.

#### 5.5.3.1. Fijación del precio con base en la demanda.

Teniendo en cuenta los resultados de las encuestas se establecieron los siguientes servicios con sus respectivos precios:

Tabla 1  
 Detalle de Servicios

<b>Asesoría certificación de Sistemas de Gestión.</b>			
<b>ACTIVIDADES</b>	<b>HORAS</b>	<b>COSTO UNI-TARIO</b>	<b>COSTO TOTAL</b>
Evaluación y Programación	5	\$520.000	\$2.600.000
Implementación	22	\$520.000	\$11.440.000
Sensibilización	4	\$520.000	\$2.080.000
Pre auditoria	4	\$520.000	\$2.080.000
Costo total de la implementación SG			<b>\$18.200.000</b>

Fuente: autores del proyecto

La forma de pago de este servicio se realizará inicialmente al terminar el proceso pactado, como una garantía del cumplimiento y compromiso de la empresa y la intención de conquistar el mercado.

Este costo no tiene en cuenta los recursos necesarios para llevar a cabo capacitaciones al personal y logística (salón, equipos audiovisuales, refrigerios, material de apoyo, etc.) los cuales deberán ser cubiertos por las empresas contratantes.

## 5.6. Estrategia comercial y publicidad del producto

### 5.6.1. Estrategia de Distribución.

La principal estrategia de distribución es promoviendo el proyecto a través de páginas web y aprovechar la capacidad de difusión de las redes sociales para reproducir la información.

Así mismo debe tenerse en cuenta las visitas periódicas a las empresas contratantes y buscar así nuevos contactos que permitan a la compañía conquistar cada vez más mercado

### 5.6.2. Promoción y Publicidad

Necesariamente se debe implementar al principio de este proyecto, obsequios o descuentos por la adquisición del servicio de asesoría en Sistemas de Gestión integral lo que debe ir acompañado de gran publicidad y visitas a empresas con el fin de lograr persuadir a nuestros posibles clientes de la importancia que tiene la implementación de un Sistema de Gestión y todos los beneficios que esto incluye.

## 6. ESTUDIO DE MERCADO Y COMERCIALIZACIÓN

### 6.1. Tipo de estudio

El tipo de investigación que se efectuará es de enfoque mixto por ser cualitativo y cuantitativo con una metodología descriptiva y causal, debido a que se realizará evaluación de características fundamentales, necesidades reales de capacitación, asesoría y/o consultoría en sistemas de gestión integral en las microempresas del sector de la construcción en la ciudad Bogotá, D.C.

### 6.2. Fuentes de Información

Las fuentes de recolección de información utilizadas son primarias y secundarias.

Como técnica de recolección de información primaria se usará dos encuestas que permitirán capturar información que nos lleve a identificar las necesidades reales de capacitación que tienen las microempresas del sector de la construcción (demanda) así como de empresas que se dedican a esta actividad para conocer detalles de la situación actual del sector (oferta)

En esta fase del proyecto y atendiendo los resultados de la revisión de la información obtenida que será procesada, tabulada y analizada estadísticamente, se estimará la demanda actual teniendo en cuenta la necesidad de las microempresas que requieren del servicio; así mismo se estimará proyectar la oferta del servicio en el tiempo.

Las fuentes de información secundaria corresponden a una revisión bibliográfica y análisis de información de fuentes confiables como la Cámara de Comercio de Bogotá,

CONFECAMARAS, DANE, FENALCO, BANCOLODEX, INCONTEC, entre otras, que proporcionen información sobre el objeto del presente estudio.

### 6.3. Delimitación del Área de Influencia:

El proyecto se desarrollará con microempresas del sector de la construcción ubicadas en la ciudad de Bogotá D.C.

## 6.4. RECOLECCIÓN Y SISTEMATIZACIÓN DE LA INFORMACIÓN

### 6.4.1. Análisis Histórico

Los Sistemas Integrados de Gestión (Gestión de la calidad y el medio ambiente y la seguridad y salud en el trabajo) son un conjunto de normas y estándares internacionales que fueron creados por organismos que trabajaron en conjunto para controlar y administrar de manera eficaz y uniforme, los reglamentos que se requieren para la prestación de servicios o elaboración de un producto final.

Un organismo internacional no gubernamental llamado ISO, International Organization for Standardization (Organización Internacional para la Estandarización) es la entidad encargada de agrupar todos los sistemas. Nació en 1926 como la organización ISA, International Federation of the National Standardizing Associations (ISA) que se enfocó principalmente a la ingeniería mecánica y posteriormente, en 1947, fue reorganizada bajo el nombre de ISO ampliando su aplicación a otros sectores empresariales.

ISO se encuentra integrada por representantes de organismos de estándares internacionales de más de 160 países, teniendo como misión:

1. Promover el desarrollo de la estandarización.
2. Facilitar el intercambio internacional de productos y servicios.

3. Desarrollo de la cooperación en las actividades intelectuales, científicas, tecnológicas y económicas a través de la estandarización.

#### 6.4.2. Análisis Presente

En la actualidad los Sistemas Integrados de Gestión permiten trabajar conjuntamente los sistemas de gestión de una organización que anteriormente se trataban individualmente, esto con el fin de maximizar resultados y reducir costos; sin embargo la importancia real radica en que para las organizaciones es importante a fin de cumplir con las expectativas y requerimientos del cliente en los bienes y servicios que se ofrece, y que todos los procesos que lleva a cabo la organización sea en el marco del respeto y conservación del medio ambiente, garantizando siempre la salud y la seguridad ocupacional de sus colaboradores.

#### 6.4.3. Medios para la recolección de información.

Para recolectar la información se diseñaron dos encuestas a fin de obtener datos directos de diferentes microempresas del sector de la construcción ubicadas en la ciudad de Bogotá y que se considera la demanda potencial de este proyecto. La encuesta que se diseñó para estos posibles clientes, contiene preguntas que abarcan temas puntuales y que nos darán una visión más clara de las necesidades de cliente y con las que se pretende obtener información acerca de los verdaderos requerimientos de nuestros clientes potenciales

Por otra parte, la encuesta diseñada para las empresas que se dedican a esta actividad, es decir, nuestros posibles competidores, pretende obtener información acerca del comportamiento en el mercado lo cual se establecieron preguntas que nos ayudan a ver la factibilidad de crear una empresa de estas.

#### 6.4.4. Medios para el análisis de información.

Luego de haber recolectado la información de las encuestas designadas para la recolección de información, se deben realizar las tabulaciones pertinentes, con el fin de poder observar el comportamiento por medio de gráficas, analizando cada punto propuesto.

Es importante recalcar la importancia de la veracidad de la información obtenida ya que de esta es la base para determinar la prefactibilidad de la realización del proyecto, luego de haber analizado cada punto de la encuesta de debe empezar a construir que estrategia es la mejor para al momento de incursionar en el mercado al compararnos con la competencia seamos la mejor opción, tanto en calidad como en costos.

## 7. ASPECTOS TÉCNICOS DEL PROYECTO

### 7.1. Localización

La localización de un proyecto de inversión es uno de los factores que pueden determinar el éxito o el fracaso del mismo, ya que ubicarse en el lugar idóneo puede ayudar a que se produzcan mejores beneficios y la expansión del proyecto a futuro.

#### 7.1.1. Macro localización

Para el proyecto se ha definido como ubicación la ciudad de Bogotá D.C, esto teniendo en cuenta las ventajas en desarrollo empresarial, acceso a tecnologías, relaciones comerciales amplias, mano de obra calificada entre otras que ofrece la capital además de ser el centro donde nacen emprendimientos. “...Bogotá es el principal epicentro de las MiPymes del país al acoger a 740.069, equivalente a 29,38% del total nacional. De estas, 399.659 son sociedades y 340.410 personas naturales...” (Revista Dinero, 2016)

#### 7.1.2. Micro localización

La micro localización del proyecto será en el barrio el Salitre – Centro Comercial Gran Estación. Esta decisión se basa en los argumentos que se presentan a continuación.

Teniendo en cuenta las ventajas de ubicarse en Bogotá, se procede a determinar el segundo grado de especificidad para la localización, este es la micro localización donde se selecciona el sitio preciso dentro de la ciudad (Román, 2013) esto teniendo en cuenta las ventajas que ofrecen tres sectores.

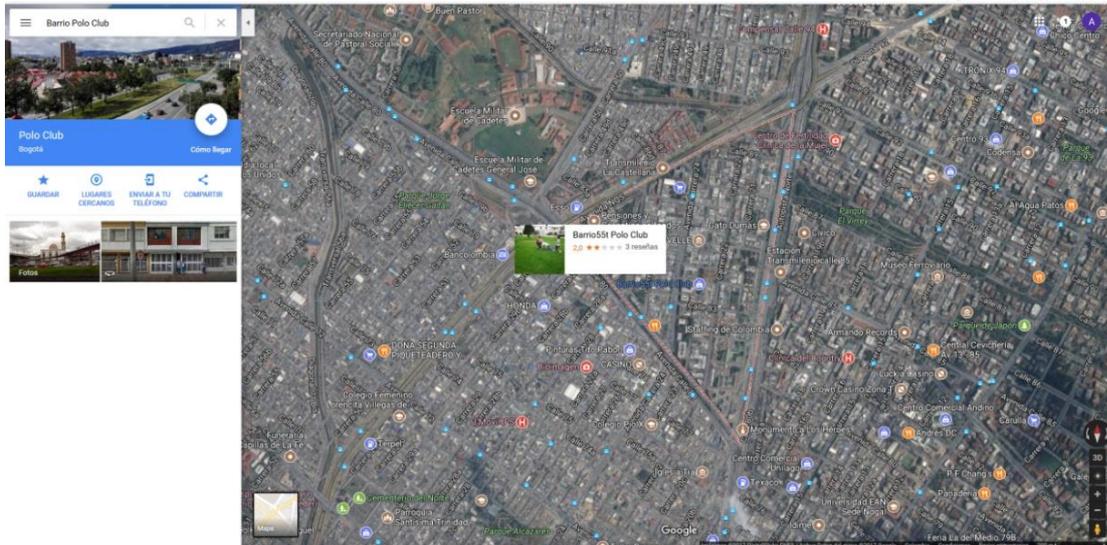


Figura 11. Zona 1: Barrio Polo Club. Tomada de Google Maps, 2017. Recuperado de <https://goo.gl/2QdPMn>

El Barrio Polo Club (Figura 11) es un sector de la ciudad estrato 4, considerado exclusivo y empresarial ya que en él se encuentran variedad de empresas y por tanto facilidad de entablar diferentes tipos de vínculos comerciales, tiene vías de acceso muy importantes tales como la Carrera 24 que comunica directamente con la calle 80 al sur y con la Avenida Ciudad de Quito o carrera 30 al norte; importantes viaductos como la Autopista, la Carrera 15, la Avenida Caracas, la Avenida 68 y la Boyacá, estas últimas facilitan trasladarse hacia el sur.

Esta zona se encuentra rodeada de estaciones de Transmilenio muy importantes como la estación Polo que atiende la demanda de los barrios Santa Sofía, Juan XXIII, Polo Club y sus alrededores; así mismo la estación La castellana que facilita el transporte a los moradores de los barrios Polo Club, La Patria y sus alrededores; también se encuentra la estación Héroes ubicada sobre Avenida Caracas entre la calle 80 Bis y la Av. Calle 82, finalmente la estación Escuela Militar que es un punto de encuentro y de gran importancia por su conexión a una de las principales vías de la ciudad como la Calle 80.

En este sentido, la zona cuenta con vías de acceso en buenas condiciones y con diferentes posibilidades de movilidad tanto para conductores como para usuarios del transporte masivo.

Se encuentra relativamente cerca a otra opción que es el Barrio Chicó (Figura 12), que en la actualidad tiene proyección en gran parte de su infraestructura para la construcción de diferentes obras lo cual beneficiaría la compañía por encontrar clientes en la misma zona, además que ofrece posibilidades de arrendamiento de oficinas más con precios más cómodos.

La zona del Barrio Chicó brinda una relativa cercanía desde los hogares hasta las oficinas y diferentes posibilidades de uso de transporte público (bus, Transmilenio, SITP).

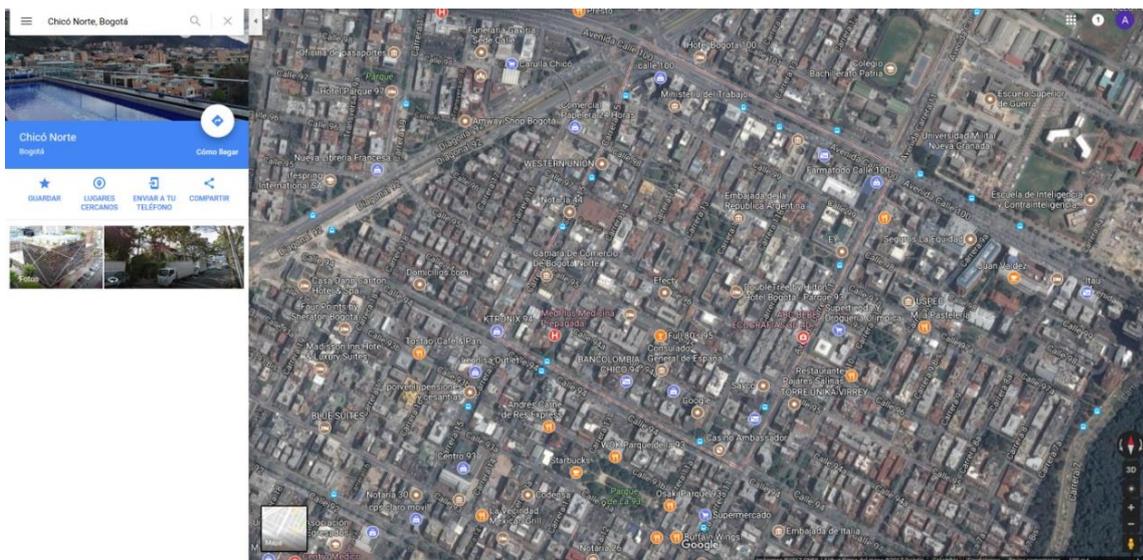


Figura 12. Zona 2: Barrio Chicó. Tomada de Google Maps, 2017. Recuperado de <https://goo.gl/s8JMit>

Es un sector de la ciudad estrato 5 y 6, considerado muy exclusivo en la ciudad, cuenta con variedad de establecimientos comerciales de prestigio y centros empresariales muy importantes, cuenta con buenas vías de acceso sin embargo el tráfico es complicado sobre todo en horas pico, cuenta con una cercanía promedio a estaciones de Transmilenio y vías principales como la carrera Séptima, la carrera 11, la carrera 15, la calle 92, la calle 94, la calle 88, autopista norte, calle 100 y la avenida NQS entre otras.

Posee ventajas para incentivar los servicios de sistemas de gestión integral ya que en la actualidad cuenta con innumerables obras de construcción de diferentes tipos, y por tratarse de un sector tan exclusivo es anhelado por grandes compañías lo cual nos permitiría ampliar el mercado. Sin embargo los espacios que ofrece para arrendamiento son costosos y de difícil adquisición.

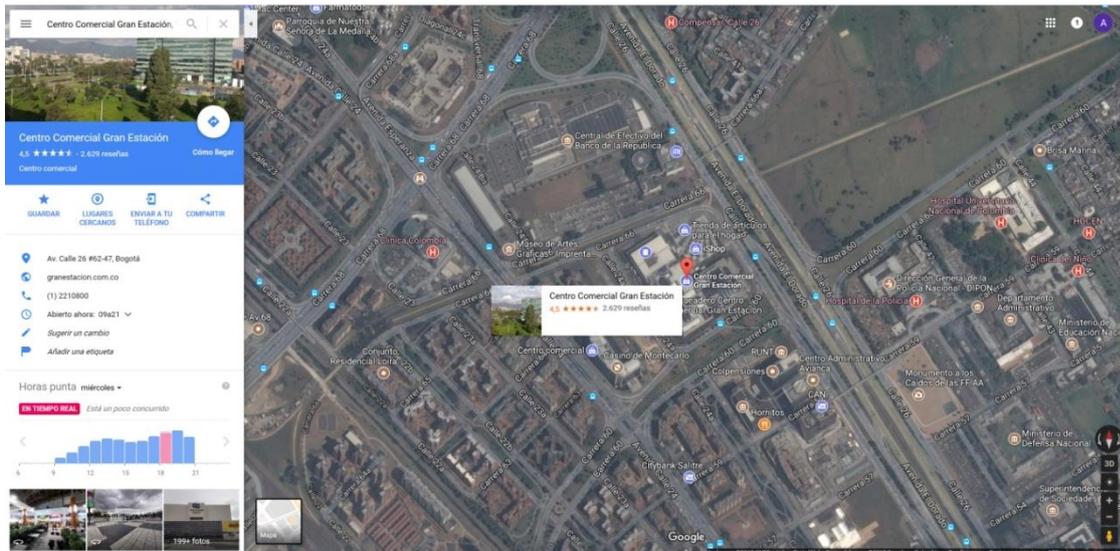


Figura 13. Zona 3: Barrio Salitre – Centro Comercial Gran Estación. Tomada de Google Maps, 2017. Recuperado de <https://goo.gl/41yLtG>

El sector Salitre (Figura 13) es uno de los sectores más diversos de la ciudad, pues cuenta con variedad de hoteles, de comercio, un sector arquitectónico y de gran importancia por su cercanía al Terminal de Transportes de Bogotá y una relativa cercanía al Aeropuerto el Dorado por la calle 26 de la ciudad. Esta zona tiene bastante tráfico peatonal y vehicular, sin que ello implique demoras en movilidad. Se cuenta con notarias y entidades financieras cercanas, también se encuentra la Cámara de Comercio de Bogotá y la Gobernación de Cundinamarca

En la Zona de salitre se tiene acceso cercano al Portal de transmilenio El Dorado y estaciones como El salitre, El tiempo, Normandía, entre otras que tienen recorrido por la calle

26. Así mismo se puede acceder a la zona por la Avenida Boyacá, Avenida Rojas y la carrera 50.

En la zona de salitre se encuentra uno de los centros comerciales más grandes e importantes de la ciudad, como es el Centro Comercial Gran Estación, es uno de los más visitados por su ubicación relativamente central y con vías principales de acceso por la calle 26, la carrera 68 y avenida la esperanza.

Desde el punto de vista de acceso a locales comerciales es beneficioso por la comodidad de los precios, además que se debe tener en cuenta el alto flujo de peatones si el local se ubica alrededor de las entradas principales.

Según los análisis de localización de estos tres barrios (Polo Club, Chico y Salitre), cuentan con muy buena cobertura de comunicaciones los últimos años, gracias a la oferta y la demanda y a los grandes empresarios que han hecho importantes sociedades para las construcciones de infraestructura de antenas y de torres de comunicaciones, lo cual han desplegado en todas las ciudades y barrios de Bogotá, para prestar el servicio a nivel satelital, digital y de fibra óptica; generando gran cobertura a todo los lugares y facilitando el servicio de la telefonía móvil y de hogar, servicio de conexiones de redes a nivel empresarial, ya que la gran mayoría de las empresas manejan grandes plataformas a través de conexiones a Internet, estos servicios de comunicaciones favorece a estos tres barrios ya que son sectores muy exclusivos donde se sectoriza gran cantidad de empresas y se crean vínculos comerciales a nivel nacional e internacional.

Teniendo en cuenta las descripciones anteriores de posibles lugares donde se ubicará la oficina del proyecto, se procede ahora a ponderar según su importancia, los factores que son los más importantes a tener en cuenta para elegir dicha zona,

Vías de acceso: 20%

Costos de Arrendamiento: 30%

Acceso a demanda: 30%

Facilidad de servicios (básicos, financieros y notariales, entre otros): 20%

Total: 100%

En este sentido, al evaluar cada opción, se le otorgó una evaluación como se muestra en la Tabla 2:

Tabla 2  
 Matriz de evaluación de alternativas de localización

Alternativas de localización	Factores condicionantes				Sumatoria
	Vías de acceso	Costo de arrendamiento	Acceso a la demanda	Facilidad servicios	
Zona 1	3	1	4	4	12
Zona 2	3	3	4	4	14
Zona 3	5	4	3	5	17

Fuente: autores del proyecto

Al realizar la respectiva evaluación de los factores condicionantes con la puntuación que cada factor tiene de acuerdo a las tres posibles zonas de ubicación del proyecto, se pudo identificar que la zona 3: Sector Salitre – Centro Comercial Gran Estación es la que mayor ventaja ofrece, tanto en disponibilidad de locales comerciales con arrendamientos a precios cómodos, como la oportunidad que tiene por sus diferentes vías de acceso a clientes que pueden llegar a este sitio como peatones o por servicios de transporte como Transmilenio.

La valoración final se puede identificar en la Tabla 3 donde se resume la calificación para cada zona.

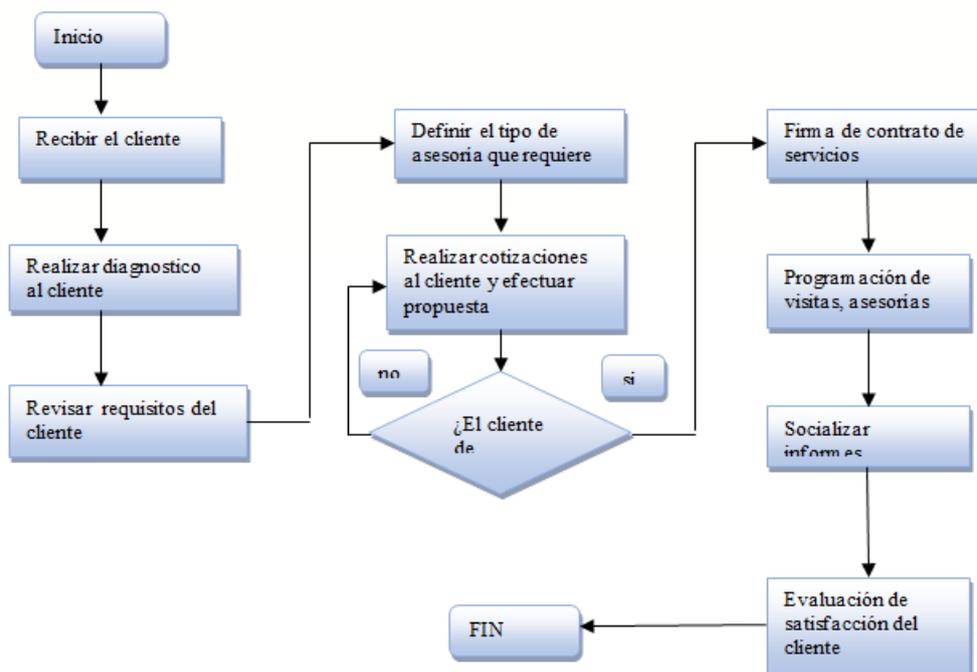
Tabla 3  
Valoración final de factores condicionantes

Alternativas de localización	Valoración de los factores condicionantes				
	Vías de acceso	Costo de arrendamiento	Acceso a la demanda	Facilidad servicios	Sumatoria
Zona 1	0,6	0,3	1,2	0,8	2,9
Zona 2	0,6	0,9	1,2	0,8	3,5
Zona 3	1	1,2	0,9	1	4,1

Fuente: autores del proyecto

Basados en los argumentos y análisis anteriormente presentados, se puede evidenciar que se han tenido en cuenta los principales factores determinantes para definir la mejor localización para el proyecto, y en conclusión la decisión tomada es la mejor dadas las características y condiciones presentadas.

### 7.1.3. Diagrama del flujo de procesos.



Fuente: Autores

Ilustración 2. Diagrama de flujo de procesos

#### 7.1.4. Análisis de recursos del proyecto.

Mediante la identificación de recursos y necesidades se permite diagnosticar que para la prestación del Servicio de Asesorías en Sistemas de Gestión se requiere formular y elegir una administración de recursos necesarios para dicho desarrollo, teniendo en cuenta Materiales, talento humano, recursos Tecnológicos y Financieros

#### 7.1.5. Obras Físicas para el proyecto.

El proyecto no cuenta con obras físicas de gran magnitud, ya que para la prestación de su servicio se requieren oficinas.

#### 7.1.6. Maquinaria, herramientas y equipo necesario en el proyecto.

Los equipos necesarios para la prestación de asesorías se enuncian a continuación:

- Equipo de computo
- Equipos de comunicaciones
- Impresora

#### 7.1.7. Muebles y enseres requeridos en el proyecto.

Los enseres necesarios para las oficinas se muestran en la siguiente tabla.

Tabla 4.  
Muebles y enseres

Item	Descripción	Cantidad
1	Escritorios	3
2	Archivador	1
3	Sillas para clientes y personal de oficina	4

Fuente. Autores

### 7.1.8. Balance de personal requerido en el proyecto.

El personal requerido se menciona en la siguiente tabla.

Tabla 5.  
Talento Humano

Nº	DESCRIPCION	CANT
1,1	Gerente General y Administrativo	1
1,2	Gerente Comercial	1
1,5	Outsorsing	3

Fuente. Autores

### 7.1.9. Presupuesto de capital de trabajo requerido en el proyecto.

Tabla 6.  
Capital de trabajo

EN MILES (\$000)		
CALCULO CAPITAL DE TRABAJO		
Gastos de Nomina		171.303
Gastos Generales		36.521
	<b>TOTAL</b>	<b>207.823</b>
COMPRA INSUMOS		0
Imprevistos	0	0
TOTAL GASTOS Y COSTOS REQUERIDOS		207.823
TOTAL GASTOS Y COSTOS DIARIOS		577
TOTAL DÍAS PARA CAPITAL DE TRABAJO		30
TOTAL CAPITAL DE TRABAJO REQUERIDO		17.319
DÍAS PARA CAPITAL DE TRABAJO CARTERA		30
VENTAS A CRÉDITO DIARIAS		182

Fuente. Autores

### 7.1.10. Definición de la inversión inicial para el funcionamiento del proyecto.

La inversión inicial del proyecto se describe en la tabla 7.

Tabla 7.  
Inversión inicial

	VALOR INVERSIÓN INICIAL	RECUPERACIÓN INVERSIÓN	
		%	VALOR EN MILES (\$000)
INVERSIONES FIJAS	9.950	20%	1.990
INVERSIONES DIFERIDAS	4.800	0%	0
CAP. DE TRAB. COS. Y GAS.	17.319	100%	17.319
CAP. DE TRAB. CARTERA	5.460	80%	4.368

TOTAL INVERSIÓN INICIAL

**37.529**

Fuente. Autores

7.1.11. Balance inicial del proyecto.

Tabla 8.  
 Balance inicial

ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO					
En Años					
EN MILES (\$000)					
Concepto	1	2	3	4	5
Ventas estimadas					
Ingresos por ventas	262,080	278,460	294,840	311,220	327,600
<b>TOTAL VENTAS</b>	<b>262,080</b>	<b>278,460</b>	<b>294,840</b>	<b>311,220</b>	<b>327,600</b>
Costo de ventas	0	0	0	0	0
<b>UTILIDAD BRUTA</b>	<b>262,080</b>	<b>278,460</b>	<b>294,840</b>	<b>311,220</b>	<b>327,600</b>
Gastos administrativos					
Nomina	134.117	136.799	142.271	150.808	162.872
Aportes sociales	45.207	46.111	47.955	50.833	54.899
Total gasto de personal	179.324	182.910	190.227	201.640	217.772
Gastos de funcionamiento	36.521	37.363	38.564	40.152	42.129
Impuesto de ICO	1.075	1.142	1.209	1.276	1.343
Depreciación	1.450	1.000	1.000	500	375
Amortización	960	960	960	960	960
Gasto de intereses	5.552	5.389	5.180	4.912	4.570
<b>Total gastos administrativos</b>	<b>224.882</b>	<b>228.764</b>	<b>237.139</b>	<b>249.441</b>	<b>267.148</b>
Gastos de ventas					
Nomina	19,059	19,440	20,217	21,430	23,145
Aportes sociales	6,277	6,403	6,659	7,058	7,623
Total gasto de personal	25,336	25,842	26,876	28,489	30,768
Gastos de ventas	0	0	0	0	0
<b>Total gastos de ventas</b>	<b>25,336</b>	<b>25,842</b>	<b>26,876</b>	<b>28,489</b>	<b>30,768</b>
<b>Total gastos</b>	<b>250.217</b>	<b>254.606</b>	<b>264.015</b>	<b>277.929</b>	<b>297.916</b>
	95%	91%	90%	89%	91%
<b>UTILIDAD OPERACIONAL</b>	<b>11.863</b>	<b>23.854</b>	<b>30.825</b>	<b>33.291</b>	<b>29.684</b>
<b>UTILIDAD OPERACIONAL</b>	<b>11.863</b>	<b>23.854</b>	<b>30.825</b>	<b>33.291</b>	<b>29.684</b>
Impuesto de Renta	3.915	7.872	10.172	10.986	9.796
Impuesto Cree y Otros	1.068	2.147	2.774	2.996	2.672

Utilidad después de impuestos	6.880	13.835	17.878	19.309	17.217
Reserva legal	688	1.384	1.788	1.931	1.722
Otras Reservas	0	0	0	0	0
<b>UTILIDAD NETA</b>	<b>6.192</b>	<b>12.452</b>	<b>16.090</b>	<b>17.378</b>	<b>15.495</b>
IMPUESTO RENTA	33%				
IMPUESTO CREE Y OTROS	9%				
RESERVA LEGAL	10%				
OTRAS RESERVAS	0%				

Fuente. Autores

## 8. ASPECTOS LEGALES Y ADMINISTRATIVOS

### 8.1. Definición del nombre

El nombre de la empresa que se constituirá es: Asesorías integrales VOT S.A.S.

### 8.2. Distinción de marca

La empresa será una sociedad por acciones simplificadas S.A.S.

### 8.3. Plataforma Estratégica

#### 8.3.1. Misión

Asesorías integrales VOT S.A.S., es una compañía cuya Misión es ser una organización competitiva capaz de satisfacer totalmente las necesidades relacionadas en el campo de asesorías en sistemas de gestión para micro empresas en el sector de la construcción en la ciudad de Bogotá D.C.

#### 8.3.2. Visión

Asesorías integrales VOT S.A.S., tiene una proyección para el año 2022 ser un referente para nuestros clientes a nivel nacional por nuestra calidad en el servicio, cumplimiento y compromiso.

### **8.3.3. Principios y valores.**

Confianza, respeto, responsabilidad y trabajo en equipo son principios que a través de la prestación de un excelente servicio, la satisfacción del cliente y actuando con excelencia, se logra consolidar un crecimiento seguro y sostenido, por medio de la experticia y seguridad como valores diferenciadores de cara a nuestros clientes.

### **8.3.4. Objetivos Organizacionales.**

1. Generar el mayor retorno sobre el capital invertido, siendo altamente competitivos en el mercado.
2. Gozar de una proyección a nivel nacional, y ser una empresa líder en la prestación de asesorías en sistemas de gestión.
3. Transmitir confianza y transparencia de acuerdo a las normas legales que nos rigen.
4. Satisfacer las necesidades de nuestros clientes.

#### **8.3.4.1. Políticas del proyecto.**

La Política de Prevención de Asesorías integrales VOT S.A.S tiene como objetivo y compromiso la promoción de la mejora de las condiciones de seguridad y salud en el trabajo como elemento de calidad, así como del cumplimiento de los requisitos legales y otros aplicables en los sistemas de gestión Ambiental.

##### **8.3.4.1.1. Política de gestión del conocimiento.**

La política de gestión del conocimiento en Asesorías integrales VOT S.A.S, tiene como premisa tener un personal altamente calificado con amplios conocimientos, experiencia, y que se esté actualizando continuamente con capacidad de lograr las metas propuestas por la compañía.

#### 8.3.4.1.2. Política Tecnológica.

La política tecnológica en Asesorías integrales VOT S.A.S, se compromete a estar a la vanguardia de tecnologías innovadoras, productos y servicios que optimicen las necesidades del negocio

#### 8.3.4.1.3. Política de Seguridad y Salud en el Trabajo.

Asesorías integrales VOT S.A.S se compromete con la protección y promoción de la salud de los empleados, procurando conservar su integridad física mediante el cumplimiento de las normas de seguridad y salud en el trabajo de acuerdo a las normas vigentes.

#### 8.3.4.1.4. Política en RSE Ambiental.

Asesorías integrales VOT S.A.S se compromete realizar actividades que ayuden a mejorar y a conservar el medio ambiente, a través del manejo de los residuos y desperdicios que se generen dentro de las instalaciones mediante el cumplimiento de la normatividad vigente

#### 8.3.4.1.5. Política de Calidad.

Asesorías integrales VOT S.A.S tiene como compromiso mejorar continuamente el desempeño, por medio de un equipo humano competente que mantiene altos niveles de calidad y servicio, que mediante una mejora continua de sus procesos garantizara a nuestros clientes la prestación de un servicio excelente en Asesorías en Sistemas de Gestión bajo el marco legal vigente.

#### 8.3.4.1.6. Estructura Organizacional: Organigrama.

La estructura organizacional que mejor se adapta al modelo de negocio de Asesorías integrales VOT S.A.S es el esquema divisional el cual nos permitirá componer de varios

equipos paralelos centrados en una sola línea de servicio. Se enfocarán sus esfuerzos en satisfacer las necesidades de los clientes desde todas las áreas sin discriminar si tiene o no un trato con el cliente

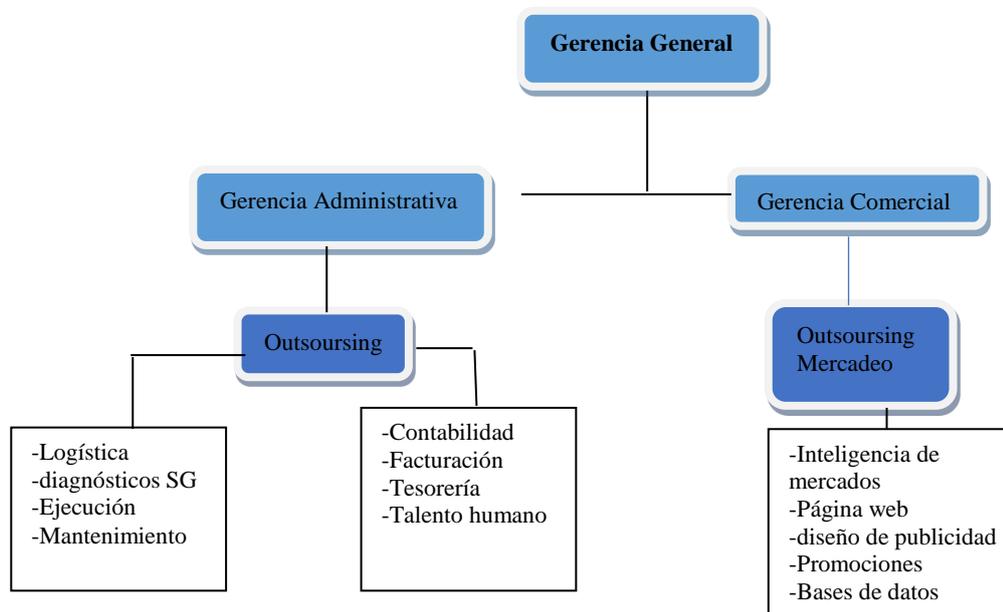


Ilustración 1. Organigrama Asesorías integrales VOT S.A.S

#### 8.3.4.2 Aspectos legales.

La empresa de asesorías de sistemas de gestión integral en microempresas del sector de la construcción en la ciudad de Bogotá será constituida como una sociedad por Acciones Simplificada S.A.S ya que la constitución accionaria será de igual valor, la participación de número de socios es Ilimitada, según (Puc Publicaciones, 2015).

Pasos para constituir una sociedad por Acciones Simplificada S.A.S:

- Consultar nombre en el RUES
- Preparar la papelería
- Inscripción en la cámara de comercio
- Crear cuenta de ahorros
- Tramitar el RUT definitivo

- Tramitar el registro mercantil definitivo.
- Resolución de facturación y firma digital.

### 1. Consultar nombre en el RUES

Lo primero es consultar en el Registro Único Empresarial y Social (RUES) para verificar que no exista otra empresa con el nombre que desean registrar. Solo hay que entrara [www.rues.org.co](http://www.rues.org.co) y escribir la razón social.

### 2. Preparar la papelería

Los documentos necesarios para la constitución son:

- Documento privado de constitución
- PRE-RUT
- Fotocopia de la cédula del representante legal
- Formulario único empresarial

El documento privado de constitución, son los estatutos de la compañía donde se define la estructura de la organización. Para redactarlo se puede buscar un formato y adecuarlo a las características de la empresa.

El PRE-RUT se diligencia en la página web de la DIAN, seleccionando la opción Inscripción RUT y luego cámara de comercio. El sistema le informará que si ya había realizado el proceso y guardó un borrador del documento, puede escribir el número del formulario para continuar con la edición. Pero como apenas se va a crear, solo hay que dar clic en continuar dejando el campo de formulario en blanco.

El formulario único empresarial se adquiere en la cámara de comercio, se debe llenar con todos los datos de la empresa.

### 3. Inscripción en la cámara de comercio

Luego hay que ir a la cámara de comercio con toda la papelería y realizar el registro. Si todo está en orden le cobrarán los derechos de inscripción junto con los demás costos de

constitución. Le dirán que el proceso tarda aproximadamente un día y le indicarán cuando debe volver. Algunas cámaras notifican el radicado por medio de mensaje de texto o por correo electrónico.

Cuando se haya completado, le entregarán una versión preliminar de la matrícula mercantil la cual servirá para crear la cuenta de ahorros. También le darán una segunda versión del PRERUT.

#### 4. Crear cuenta de ahorros

Con la papelería debe ir a una entidad financiera para crear una cuenta de ahorros a nombre de la empresa. Dependiendo de las políticas del Banco, deberá presentar diferentes documentos. La mayoría pedirá el balance inicial, así que tengan cerca el teléfono de su contador.

Le entregarán una carta dirigida a la DIAN, donde certifican y detallan la existencia de la cuenta.

#### 5. Tramitar el RUT definitivo

Ahora es necesario ir a la DIAN para diligenciar el RUT definitivo. Necesitará: la cédula del representante legal con su respectiva copia, la versión previa del registro mercantil y la constancia de titularidad de la cuenta de ahorros (suministrada por el banco en el paso 4).

En este punto, todavía NO es posible expedir la resolución de facturación, pues necesita tenerla matrícula definitiva.

#### 6. Tramitar el registro mercantil definitivo

Con el RUT podrá terminar el registro en la cámara de comercio. El proceso es simple, y al completarlo ya podrá solicitar copias de la matrícula mercantil.

#### 7. Resolución de facturación y firma digital

Para solicitar la resolución de facturación se necesita llenar un formulario que puede ser descargado en la página de la DIAN, llevar la cédula del representante legal (original y copia), y el registro mercantil definitivo.

Es conveniente aprovechar para solicitar la firma digital y así dejar todo listo.

## 9. INVERSIONES Y FINANCIAMIENTO

### 9.1. Presupuestos.

Los recursos económicos requeridos principales para el inicio o puesta en marcha del proyecto se estiman en 37'529,000 de pesos. El periodo pre-operativo del proyecto será de un de 1 año, durante este tiempo se realizarán los estudios necesarios de pre-factibilidad y factibilidad, como primer paso se constituirá la empresa legalmente y según los requerimientos de la cámara de comercio, se obtendrán y realizarán las adecuaciones del lugar en el que se trabajará, se adquirirán los activos fijos de la empresa, compra de equipos para la puesta en marcha. El periodo operativo constará de 5 años, en este se llevará a cabo el objetivo de la compañía en el cual se generarán ingresos al proyecto como también se incurrirán en gastos y costos.

### 9.2. Inversiones Fijas.

Estas representan la compra de activos necesarios para el funcionamiento de la compañía, un monto de inversiones fijas para adecuar la oficina principal (incluyendo gastos mobiliarios, equipos de cómputo y demás).

Tabla 9.  
 Inversiones fijas

Descripción	Vida Útil (En Años)	Inversión Inicial (miles)
Equipo computo	3	1.500,000
Equipo de comunicaciones	4	500,000
Muebles y enseres	8	3.000,000
Impresora	1	450,000
Otros	3	1.500,000
Total		9.950,000

Fuente autores del proyecto

### 9.3. Inversiones diferidas.

Estas representan los gastos por concepto de estudios, tramites, permisos y licencias, gastos financieros, intereses e imprevistos que serán realizados dentro del periodo pre operativo.

Tabla 10.  
 Inversiones Diferidas

INVERSIONES DIFERIDAS		
Descripción	Amort. Diferi.(En Años)	Inversión Inicial (miles)
Estudio de prefactibilidad	5	500,000
Gastos de constitución	5	1.200,000
Estudio de factibilidad	5	2.000,000
Gastos de organización	5	600,000
Licencias y trámites	5	500,000
Total		4.800,000

Fuente autores del proyecto

#### 9.4. Capital de trabajo.

Para iniciar con las operaciones del proyecto, se estudia un monto referente a la adquisición; a continuación se muestran los insumos necesarios para implementar como son: gastos de nómina y por último el monto correspondiente al arriendo del local. Se define un capital de trabajo para 1 mes de operación.

Tabla 11.  
Capital de trabajo

Ítem	Descripción	Cantidad meses	Precio
1	Arriendo Local Mensual	1	\$ 1.000.000
2	Gastos de nomina	1	\$ 13.500.000
3	Papelería	1	\$ 200.000
4	Elementos de aseo	1	\$ 75.000
5	Servicios Públicos Mensuales	1	\$ 300.000
6	Gastos de constitución de la empresa	1	\$ 400.000
7	Imprevistos	1	\$ 200.000
Total			\$ 15.475.000

Fuente autores del proyecto

## 10. PRESUPUESTO DE INGRESOS, COSTOS Y GASTOS

### 10.1. Estructura de Capital.

Los recursos económicos principales requeridos para la puesta en marcha del proyecto están estipulados en \$37'529,000 de pesos, en donde se busca un financiamiento del 60% (\$22'517.000), el 40% es decir \$ 15'011.000 restante será asumido en partes iguales por el número de inversionistas del proyecto.

### 10.2. Valor de Recuperación de las Inversiones.

Se estima que el valor de recuperación de las inversiones fijas al terminar la extensión del proyecto y entrar en el periodo de liquidación es de 25%. Para las inversiones fijas se asigna un valor de 0% ya que estas se amortizarán en el periodo operativo del proyecto. Para el capital de trabajo que está relacionado con los costos del proyecto se espera una recuperación de 100%.

### 10.3. Proyección de Balances

El ingreso del proyecto depende de la prestación del servicio ya que es este mantendrá la empresa en funcionamiento. Se muestra a continuación los ingresos del proyecto en un periodo establecido en el futuro a cinco (5) años, teniendo en cuenta el incremento anual del precio 2% y el incremento en ventas anual del 5%.

Tabla 12  
 Proyección de Balances

EN MILES (\$000)						
CONCEPTO	0	1	2	3	4	5
<b>INGRESOS</b>						
Ingresos por Ventas de Contado en e	0	256.620	272.659	288.698	304.736	320.775
Ingresos por Ventas a Crédito Al Inicio del Periodo		0	5.460	5.801	6.143	6.484
Caja inicial	0	22.779	32.082	51.893	73.429	93.736
Préstamo	22.517	0	0	0	0	0
Aporte de capital	15.011	0	0	0	0	0
<b>TOTAL INGRESOS</b>	<b>37.529</b>	<b>279.399</b>	<b>310.201</b>	<b>346.392</b>	<b>384.308</b>	<b>420.994</b>

Fuente autores del proyecto



Fuente: Autores  
Figura 15

#### 10.4. Costos de venta y gastos de administración

Los costos y gastos del proyecto se realizan mediante la clasificación genérica, tanto para los gastos administrativos como para los costos de venta, para las cuentas principales utilizadas en el plan único de cuentas. Para el proyecto se determinaron los siguientes valores

Tabla 13  
Gastos Administrativos y ventas

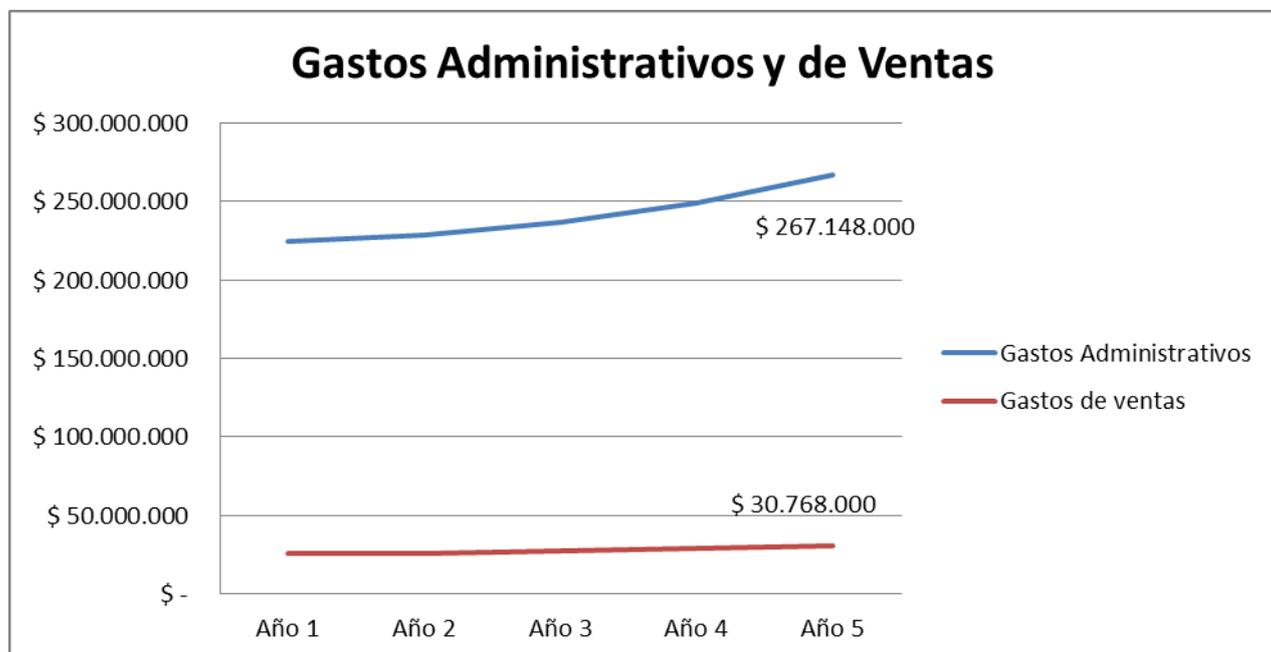
Gastos administrativos	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Nomina	134.117	136.799	142.271	150.808	162.872
Aportes sociales	45.207	46.111	47.955	50.833	54.899
Total gasto de personal	179.324	182.910	190.227	201.640	217.772
Gastos de funcionamiento	36.521	37.363	38.564	40.152	42.129
Impuesto de ICO	1.075	1.142	1.209	1.276	1.343
Depreciación	1.450	1.000	1.000	500	375
Amortización	960	960	960	960	960
Gasto de intereses	5.552	5.389	5.180	4.912	4.570
<b>Total gastos administrativos</b>	<b>224.882</b>	<b>228.764</b>	<b>237.139</b>	<b>249.441</b>	<b>267.148</b>
<b>Gastos de ventas</b>					
Nomina	19.059	19.440	20.217	21.430	23.145
Aportes sociales	6.277	6.403	6.659	7.058	7.623



UNIMINUTO  
Corporación Universitaria Minuto de Dios

Total gasto de personal	25.336	25.842	26.876	28.489	30.768
Gastos de ventas	0	0	0	0	0
Total gastos de ventas	25.336	25.842	26.876	28.489	30.768

Fuente autores del proyecto



Fuente: Autores  
Figura 16

### 10.5. Proyección de Presupuestos y Gastos

Se realiza el estado de resultados para el futuro del proyecto luego de determinar los presupuestos de ingresos, gastos y costos a lo largo del proyecto.

Tabla 14  
Presupuesto de Gastos

**RELACIÓN DE GASTOS DE FUNCIONAMIENTO**  
**En Años**  
**EN MILES (\$000)**

<b>Gastos Administrativos</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
Honorarios	0	0	0	0	0
Impuestos	600	612	630	656	688
Arrendamiento	12.000	12.240	12.607	13.111	13.767
Seguros	2.400	2.448	2.521	2.622	2.753
Servicios Públicos	3.600	3.672	3.782	3.933	4.130
Servicios Transporte y Acarreos	2.400	2.448	2.521	2.622	2.753
Gastos Legales	2.400	2.448	2.521	2.622	2.753
Mantenimiento Reparaciones	1.200	1.224	1.261	1.311	1.377
Gastos de Viaje	2.400	2.448	2.521	2.622	2.753
Propaganda y Publicidad	1.200	1.224	1.261	1.311	1.377
Elementos de Aseo y Cafetería	900	918	946	983	1.033
Útiles y Papelería	2.400	2.448	2.521	2.622	2.753
Combustibles y Lubricantes	0	0	0	0	0
Envases y Empaques	0	0	0	0	0
Comisiones Contado %	5.789	6.151	6.512	6.874	7.236
Imprevistos	1.200	1.224	1.261	1.311	1.337
Otros	1.200	1.224	1.261	1.311	1.377
<b>TOTAL GASTOS</b>	<b>39.689</b>	<b>40.729</b>	<b>42.128</b>	<b>43.914</b>	<b>46.089</b>

Fuente autores del proyecto

Como se puede observar en la imagen anterior el estado de resultados arroja un valor positivo para la utilidad neta a lo largo de los años que dura el proyecto.

#### 10.6. Flujo de caja

Con base en el estado de resultados se procede a calcular el Flujo de Caja para el proyecto, sin dejar de lado las depreciaciones de los activos, el valor de salvamento y la recuperación del dinero invertido en el proyecto.

Tabla 15  
 Flujo de Caja Proyectado

**FLUJO DE CAJA PROYECTADO**  
**En Años**  
**EN MILES (\$000)**

CONCEPTO	0	1	2	3	4	5
<b>INGRESOS</b>						
Ingresos por Ventas de Contado en el periodo	0	256.620	272.659	288.698	304.736	320.775
Ingresos por Ventas a Crédito Al Inicio del Periodo		0	5.460	5.801	6.143	6.484
Caja inicial	0	22.779	32.082	51.893	73.429	93.736
Préstamo	22.517	0	0	0	0	0
Aporte de capital	15.011	0	0	0	0	0
<b>TOTAL INGRESOS</b>	<b>37.529</b>	<b>279.399</b>	<b>310.201</b>	<b>346.392</b>	<b>384.308</b>	<b>420.994</b>
<b>EGRESOS</b>						
Pago Compras de mercancías Contado en el periodo		0	0	0	0	0
Pago Compras de mercancías Crédito al Inicio del Periodo		0	0	0	0	0
costo de Personal Producción		0	0	0	0	0
Costos Indirectos De Fabricación		0	0	0	0	0
Gastos de funcionamiento		36.521	37.363	38.564	40.152	42.129
Gastos de personal		204.660	208.753	217.103	230.129	248.539
Amortización préstamo		583	747	956	1.224	1.566
Compra de activos fijos	9.950	0	0	0	0	0
Gastos de iniciación y montaje	4.800	0	0	0	0	0
Pago de intereses		5.552	5.389	5.180	4.912	4.570
Pagos de impuestos	0	0	6.057	11.160	14.155	15.258
<b>TOTAL EGRESOS</b>	<b>14.750</b>	<b>247.316</b>	<b>258.308</b>	<b>272.963</b>	<b>290.572</b>	<b>312.062</b>
<b>SALDO FINAL EN CAJA</b>	<b>22.779</b>	<b>32.082</b>	<b>51.893</b>	<b>73.429</b>	<b>93.736</b>	<b>108.932</b>

Fuente autores del proyecto

Como se puede observar el flujo de caja nos arroja valores positivos durante el periodo analizado de 5 años.

#### 10.7. Indicadores financieros

La evaluación financiera consistió en recopilar la información necesaria de las variables para calcular punto de equilibrio de los indicadores, valor presente neto (VPN), tasa interna de retorno (TIR), relación costo beneficio (B/C), costo anual equivalente (CAE) y periodo de pago (payback) que nos arrojan los resultados sobre el proyecto en relación con la maximización del capital invertido.

## 10.8. Criterios de evaluación VPN y TIR.

El valor presente neto (VPN) es el cálculo a hoy al sumar todos los flujos positivos y negativos asociados al proyecto de inversión, en nuestro caso todos los gastos tanto productivos como administración para mantener en pie a la empresa.

La tasa interna de retorno (TIR) es un indicador que transforma la rentabilidad de la empresa en un porcentaje, el cual es comparable a las tasas de rentabilidad de una inversión diferente. En nuestro caso si la TIR es mayor a la TIO es viable, de lo contrario no es conveniente la realización e inversión de capital en el proyecto.

Con el flujo de caja neto del proyecto y la tasa de interés de oportunidad TIO de 24% esperada, se procede a determinar los indicadores VPN y TIR:

Tabla 16  
 Análisis financiero TIR, VPN y TIO

ANÁLISIS FINANCIERO	RESULTADO
Tasa Interna de Retorno (TIR)	62%
Valor Presente Neto (VPN)	\$33'913.000
Tasa Interna de Oportunidad (TIO)	24%

Fuente autores del proyecto

Una vez calculados los indicadores arrojan un resultado de \$33'913.000 para el VPN y un valor de 62% para la TIR, con lo cual se puede inferir sobre una buena rentabilidad del proyecto de inversión.

## 10.9. Criterio de evaluación costo beneficio (RBC).

Este criterio nos permite ver la relación existente entre los ingresos netos y los costos netos, traídos a valor presente neto.

Tabla 17  
Análisis Financiero B/C y TVR

ANÁLISIS FINANCIERO	RESULTADO
Relación Beneficio / Costo (B/C)	2,01
Tasa verdadera de Rentabilidad (TVR)	43%

Fuente autores del proyecto

Con los resultados obtenidos podemos determinar la viabilidad del proyecto teniendo en cuenta el resultado que es de 2.01, hay que tener en cuenta que al obtenerse un valor superior a 1 se determina como viable.

## 11. EVALUACIÓN DEL PROYECTO

### 11.1 Conclusiones

Estudio de prefactibilidad para creación de una empresa de asesorías de sistemas de gestión integral en microempresas del sector de la construcción en la ciudad de Bogotá, permite obtener las siguientes conclusiones:

Es importante desarrollar este proyecto enfocado en empresas del sector de la construcción debido al auge que presenta este sector a nivel de toda la economía colombiana, en donde constantemente se están creando nuevas organizaciones formales enfocadas en este sector y que se consideran un mercado potencial para este proyecto, así mismo teniendo en cuenta que el crecimiento de este sector afecta positivamente a los demás sectores como el de la consultoría.

Las microempresas encuestadas coinciden en la necesidad de adquirir un servicio de asesoría en Sistemas de Gestión Integral que les permita la mejora continua, y la búsqueda de productos y servicios de calidad que les permite prolongarse en el mercado.

Al hacer un estudio técnico para determinar las características principales de la prestación del servicio de asesorías de sistemas de gestión integral a microempresas del sector de la construcción en la ciudad de Bogotá se pudo determinar que:

Con respecto a la localización de la compañía esta tendrá lugar en El sector Salitre puesto que es uno de los sectores más diversos de la ciudad; los factores que influyeron para la selección son: Vías de acceso, Costos de Arrendamiento, Acceso a demanda y Facilidad de servicios (básicos, financieros y notariales, entre otros).

Se realizó un análisis de inversión inicial y se pudo determinar que se requieren \$37'529.000 de pesos que incluyen inversiones fijas, inversiones diferidas, capacidad de trabajo de costos y gastos y capacidad de trabajo.

En la Identificación de los aspectos legales y administrativos concernientes a la creación de la empresa de asesorías de sistemas de gestión integral se determinó que: El nombre legal que acompañará a la organización es Asesorías integrales VOT S.A.S., nombre escogido en consenso por los integrantes del proyecto, de igual manera se establecieron, misión, visión, principios y valores, objetivos organizacionales y políticas; de igual manera se definió el organigrama jerárquico de la compañía.

Al evaluar y establecer los ingresos, costos y gastos de funcionamiento, para la puesta en marcha de la empresa de asesorías se logró determinar lo siguiente:

La viabilidad del proyecto basado en los criterios financieros según los datos obtenidos en VPN y TIR que logran determinar la factibilidad del proyecto durante los 5 años en los cuales se realizó el análisis.

## 11.2.Recomendaciones

- Para incursionar en el mercado de la construcción es necesario conocer rigurosamente el sector y por tanto estar en contacto directo y constante con sus involucrados lo que puede permitir conocer más clientes en los diferentes aspectos que involucra la construcción: como obras civiles, edificaciones, producción de elementos para la construcción, mejoramiento y reparación de vías, entre otros niveles de este sector que se pueden reflejar en posibles clientes.
- Actualizar constantemente variaciones o modificaciones en las normas que rigen los sistemas de gestión esto con el propósito de estar actualizados en cuanto al servicio que se ofrece y poder así cumplir con los objetivos planteados.

- Poder relacionar más servicios relacionados con los sistemas gestión con el propósito de generar una expansión interna de la compañía y aumentar el portafolio de servicios a nuestros clientes.
- Crear alianzas comerciales con empresas de la competencia con el fin de llegar a cubrir más empresas del sector de la construcción, no solo a nivel de microempresas sino estar en capacidad de atender las necesidades de las grandes empresas de este sector. En este sentido se puede pensar también en ofrecer este servicio de asesoría en Sistemas de Gestión Integral a otras empresas de otros sectores de la economía como el sector minero energético.

## 12. BIBLIOGRAFÍA Y REFERENCIAS

Román, R.E. (2013) Formulación y evaluación de proyectos industriales: Creación de nuevas unidades productivas, expansión y/o mejoramiento de empresas en marcha. Bogotá D.C. Universidad Distrital Francisco José de Caldas.

Revista Dinero. (14 de abril de 2016). Mipymes generan alrededor del 67% del empleo en Colombia. Recuperado el 11 de septiembre de 2017, de <http://www.dinero.com/edicion-impresa/pymes/articulo/evolucion-y-situacion-actual-de-las-mipymes-en-colombia/222395>

Cámara de Comercio de Bogotá, (2017) , Balance De La Economía De La región Bogotá-Cundinamarca, producción Editorial, ISSN: 2357-409

DANE. (2016b). Boletín Técnico - PIB Trimestral Bogotá D.C. Tercer trimestre de 2016. Bogotá: DANE. Obtenido de [http://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/pib/Bogota/Bol\\_PIB\\_Bta\\_III\\_trim\\_16.pdf](http://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/pib/Bogota/Bol_PIB_Bta_III_trim_16.pdf).

Bernal, C. (2016). Metodología de la investigación. Bogotá D.C.: PEARSON.

Bernal, C. (2017). Introducción a la administración de las Organizaciones. Bogotá, D.C.: Pearson.

El Tiempo. (23 de septiembre de 1992). El Polo Club: Sinónimo de buen vivir. Recuperado el 26 de septiembre de 2017, de <http://www.eltiempo.com/archivo/documento/MAM-121320>

Equipo Local de Cultura. (septiembre de 2007). Localidad 12 Barrios Unidos. Recuperado el 26 de septiembre de 2017, de <http://culturarecreacionydeporte.gov.co/portal/sites/default/files/Diagnostico%20Barrios%20Unidos.pdf>

Méndez, R. (2016). *Formulación Y Evaluación De Proyectos Enfoque Para Emprendedores*.

Bogotá, D.C.: Innovate.

Revista Dinero. (14 de abril de 2016). *Mipymes generan alrededor del 67% del empleo en*

*Colombia*. Recuperado el 11 de septiembre de 2017, de

<http://www.dinero.com/edicion-impres/pymes/articulo/evolucion-y-situacion-actual-de-las-mipymes-en-colombia/222395>

Revista Dinero. (2 de junio de 2015). *¿Qué pasa con las antenas de telecomunicaciones?*

Recuperado el 26 de septiembre de 2017, de [http://www.dinero.com/edicion-](http://www.dinero.com/edicion-impres/negocios/articulo/antenas-para-telefonía-movil-4g-colombia/205415)

[impres/negocios/articulo/antenas-para-telefonía-movil-4g-colombia/205415](http://www.dinero.com/edicion-impres/negocios/articulo/antenas-para-telefonía-movil-4g-colombia/205415)

Román, R.E. (2013) *Formulación y evaluación de proyectos industriales: Creación de nuevas*

*unidades productivas, expansión y/o mejoramiento de empresas en marcha*. Bogotá

D.C. Universidad Distrital Francisco José de Caldas.

Bernal, C. (2016). *Metodología de la investigación*. Bogota D.C.: PEARSON.

DNP. (2012). <https://www.dnp.gov.co>. Obtenido de

[https://colaboracion.dnp.gov.co/CDT/Desarrollo%20Empresarial/INFORMACION\\_MIPYMES\\_act2012.pdf](https://colaboracion.dnp.gov.co/CDT/Desarrollo%20Empresarial/INFORMACION_MIPYMES_act2012.pdf)

Bertalanffy, L. v. (1976). *Teoría general de los sistemas*.

Bueno, E. (2000). *Estrategia y dirección estratégica* . VitoriaVitoria.

Bustos, B. (2004). *Normalización y comercio sustentable en Suramérica* .

Fernandez, J. A. (2009). *Herramientas para la medición y el seguimiento de los procesos*.

*Gestión por procesos*. MADRID: ESIC.

ICONTEC. (2004). *Sistemas de gestión ambiental: requisitos con orientación para su uso*.

(NTC 14001). Bogota D.C: ISO 14001, N. I

ICONTEC. (2005). *Sistemas de gestión de la calidad fundamentos y vocabulario*. Ginebra:

ISO 9000, N. I.

ICONTEC. (2003). Sistemas de gestión en seguridad y salud ocupacional (NTC-OHSAS 18001). Bogota D.C: ISO 18001, N. I

Mantilla, S. (2014). Fundamentos. Auditoria del control interno. Bogota: ECOE.

Rincon, R. (2006). Modelo para la implementación de un sistema de gestión de la calidad basado en: La norma ISO 9001. universidad EAFIT N° 126 .

Rincon, R. (2006). Modelo para la implementación de un sistema de gestión de la calidad basado en: La norma ISO 9001. . EAFIT N° 126.

Zaratiegui, J. (1999). La gestión por procesos: Su papel e importancia en la empresa. En : economía industrial N.°330-/VI.

13. ANEXOS

13.2. ANEXO 1 ENCUESTA

<b>ENCUESTA DE SERVICIO</b>	
Nombre: _____ Fecha: _____	
Empresa: _____ Cargo desempeñado: _____	
<p>Asesorías integrales VOT S.A.S es una compañía que ofrece servicios de asesorías en temas relacionados con sistemas de gestión integral (sistema de gestión de calidad, sistema de gestión ambiental y sistema de gestión en seguridad y salud en el trabajo) a empresas y/o contratistas del sector de obras civiles y edificaciones.</p> <p>Responda según su experiencia las siguientes preguntas:</p>	
1. ¿Cuánto tiempo lleva la compañía donde usted labora en el mercado?	
a. Entre 0 y 2 años	b. Entre 2 y 5 años
c. Entre 5 y 10 años	d. Más de 10 años
2. ¿ Su empresa cuenta con algún sistema de gestión?	
a. SI	b. NO
3. ¿Qué sistema de gestión tiene?	
a)	Asesoría sistemas de gestión de calidad
b)	Asesoría sistemas de ambiental
c)	Asesoría sistemas de seguridad y salud en el trabajo
d)	Otros
Cuáles _____	
4. ¿Ha conocido el portafolio de una empresa que ofrezca servicios de asesorías en temas relacionados con sistemas de gestión?	
a. SI	b. NO
5. ¿Alguna vez ha contratado una empresa para tomar asesorías en temas relacionados con sistemas de gestión?	
a. SI	b. NO
6. En promedio por año cuantas veces ha contratado estos servicios	

