

**SISTEMATIZACION DE LA PRACTICA PROFESIONAL POR  
EMPRENDIMIENTO PRODUCCION DE “ULTRA FILLING” PARA LA EMPRESA  
ULTRA QUIMICOS DEL MUNICIPIO DE GIRARDOT**



**LEIDY PILAR NÚÑEZ LIZARAZO**

**ASESOR DISCIPLINAR**

**ING. JULIÁN FERNANDO GRIMALDO RODRÍGUEZ**

**ASESOR UNIDAD ACADÉMICA DE EMPRENDIMIENTO**

**MARÍA NELA PORTILLO HERNÁNDEZ**

**CORPORACIÓN UNIVERSITARIA MINUTO DE DIOS**

**PROGRAMA DE INGENIERIA CIVIL**

**CENTRO REGIONAL GIRARDOT**

**2020**

**SISTEMATIZACION DE LA PRACTICA PROFESIONAL POR  
EMPRESA PRODUCTORA DE “ULTRA FILLING” PARA LA EMPRESA  
ULTRA QUIMICOS DEL MUNICIPIO DE GIRARDOT**

**LEIDY PILAR NÚÑEZ LIZARAZO**

**SISTEMATIZACION PRESENTADO COMO REQUISITO PARA OPTAR AL TÍTULO  
DE INGENIERO CIVIL**

**ASESOR DISCIPLINAR**

**ING. JULIÁN FERNANDO GRIMALDO RODRÍGUEZ**

**ASESOR UNIDAD ACADÉMICA DE EMPRENDIMIENTO**

**MARÍA NELA PORTILLO HERNÁNDEZ**

**CORPORACIÓN UNIVERSITARIA MINUTO DE DIOS**

**PROGRAMA DE INGENIERIA CIVIL**

**CENTRO REGIONAL GIRARDOT**

**2020**

## **DEDICATORIA**

Quiero dedicar este trabajo de sistematización, a mis sobrinos Samuel Núñez Díaz, Gabriela Núñez Díaz y en especial a mi sobina María Victoria García Núñez, quien me ha robado los pensamientos durante la realización de este documento, gracias por darme las fuerzas para continuar, y si algún día lo puedes leer, recuerda que fuiste mi inspiración para no desfallecer y sabrás que Dios te tiene para grandes cosas y saldrás siempre como tu nombre Victoriosa.

## **AGRADECIMIENTOS**

Quiero agradecer inicialmente a Dios, que siempre me da las fuerzas necesarias para no desistir en todo lo que emprendo hasta hacerlo realidad, y dedicar este trabajo a mis padres quienes, con su amor, educación y esfuerzo, me motivaron siempre a luchar por mis sueños y trabajar por ellos, a toda mi familia sobrinos y hermanos, espero ser motivo de orgullo y ejemplo para las nuevas generaciones.

Por último y no menos importante, no podría pasar por alto a mis docentes y tutores, gracias por sus enseñanzas, por ser la guía necesaria para continuar este camino de forma productiva y junto a ellos todos mis compañeros que me acompañaron a lo largo de este proceso formativo, en el cual no solo se obtuvieron grandes frutos intelectuales sino también conocí grandes seres humanos.

# HOJA DE ACEPTACIÓN

AUTOR

Leidy Pilar Núñez Lizarazo

Asesor Disciplinar

Ing. Julián Fernando Grimaldo Rodríguez

Asesor Unidad Académica de Emprendimiento

María Nela Portillo Hernández

Integrantes Del Jurado

---

---

---

Nota de Aceptación

---

---

---

## CONTENIDO

	<b>Pág.</b>
Lista de Tablas.....	VIII
Lista de Figuras.....	IX
Lista de Anexos.....	X
Resumen.....	XI
Abstract.....	XIII
Introducción .....	15
<b>1. ANTECEDENTES Y MARCO REFERENCIAL.....</b>	<b>177</b>
1.1 Marco Contextual .....	199
1.2 Marco Teórico .....	21
1.3 Marco Legal .....	30
1.4Ejes O Categorías.....	3939
<b>2. METODOLOGÍA.....</b>	<b>41</b>
2.1 Metodología Cualitativa .....	422
2.2 Metodología Cuantitativa .....	433
2.3 Planteamiento del problema de aprendizaje.....	455
2.4 Estructura del Modelo de Reconstrucción de la Experiencia .....	466
2.4.1 Variables, Indicadores, Herramientas E Instrumentos. ....	477
2.4.2 Matriz De Planeación (Diagrama De Gannt Y Tabla De Recursos) .....	522
2.4.3 Programación de Actividades .....	522
2.5 Modelo de divulgación de la experiencia. ....	533
2.5.1 Reconstrucción de la Experiencia. ....	544
2.6 Variables, indicadores, herramientas e instrumentos.....	555
2.6.1 Sistemas de información Microsoft Office. ....	555
<b>3. RECONSTRUCCIÓN DE LA EXPERIENCIA (ENTRE 15 Y 20 PÁGINAS) .....</b>	<b>566</b>
3.1 Justificación del Proyecto.....	566
3.2 Tabulación y análisis de la encuesta .....	633

3.3	Organización de la empresa.....	822
3.4	Presupuesto.....	888
3.5	Organigrama.....	90
3.6	Normatividad empresarial (construcción de la empresa).....	91
3.6.1	Formulario de Registro Único Tributario DIAN .....	91
3.6.2	Certificado de Cámara de Comercio.....	922
3.7	Módulo Financiero:.....	944
3.7.1	Balance Inicial .....	944
3.7.2	Estado de Resultados .....	944
3.7.3	Flujo de Caja.....	955
3.7.4	Punto de Equilibrio .....	955
3.7.5	Indicadores Financieros (TIR-VAN).....	966
3.8	Momentos Históricos y Experiencias .....	966
3.9	Principales Hitos O Hechos Relevantes.....	977
3.9.1	Aprendizajes. . .....	988
3.9.2	Aportes Significativos de la Experiencia.....	988
3.9.3	Aportes Significativos en lo Social. ....	999
3.9.4	Aportes Significativos en lo Económico. ....	100
3.10	Principales Aprendizajes para el Perfil Profesional....	101
3.11	Aprendizajes abordados desde la perspectiva.....	1022
<b>4.</b>	<b>CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES .....</b>	<b>1033</b>
4.1	Conclusiones.....	1033
4.2	Recomendaciones.....	1044
<b>5.</b>	<b>REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS .....</b>	<b>1055</b>
<b>6.</b>	<b>ANEXOS .....</b>	<b>1088</b>

**LISTA DE TABLAS**

	<b>Pág.</b>
Tabla 1. Metodología Cuantitativa .....	444
Tabla 2. Identificación de Actores involucrados y participantes. ....	459
Tabla 3. Programación de actividades .....	522
Tabla 4. Programación de actividades .....	544
Tabla 5. Mi Competencia.....	588
Tabla 6. Estrategia de Promoción .....	733
Tabla 7. Estrategia de Comunicación .....	733
Tabla 8. Proyección de ventas .....	744
Tabla 9. Ficha Técnica Producto. ....	755
Tabla 10. Proceso que debe seguir la producción del bien o prestación del servicio .....	777
Tabla 11. Necesidades de inversión.....	799
Tabla 12. Presupuesto gasto consultoría asesoría .....	888
Tabla 13. Presupuesto gasto de personal administrativo .....	899
Tabla 14. Presupuesto gasto de personal de producción.....	899

## LISTA DE FIGURAS

	<b>Pág.</b>
Figura 1. Pruebas de prototipado y validación del producto .....	488
Figura 2. Pruebas de prototipado y validación del producto en lateral.....	49
Figura 3. Aplicación del producto en un muro externo .....	50
Figura 4. Prueba de consistencia con agua .....	51
Figura 5. Diagrama de Gantt.....	522
Figura 6. Marcas de estucos de cuál es su preferencia. ....	633
Figura 7. Lo que le satisface de usar esta marca.....	644
Figura 8. Cualidades que considera importante como un plus para este producto. ....	655
Figura 9. ¿El estuco que utiliza para sus obras también impermeabiliza?.....	666
Figura 10. ¿Se daría la oportunidad de conocer un nuevo estuco que además de estucar impermeabiliza sus muros?.....	677
Figura 11. Labor desempeña dentro del sector de la construcción .....	688
Figura 12. ¿Cree usted que le hace falta al estuco plástico de su preferencia?.....	699
Figura 13. Medio por el cual conoció la empresa.....	70
Figura 14. Canal que más utiliza para adquirir sus productos de obra blanca.....	71
Figura 15. Medios de hacer llegar la información .....	72
Figura 16. Actividad del proceso de producción .....	788
Figura 17. Plano de distribución, espacios e infraestructura .....	81
Figura 18. Organigrama .....	90

## LISTA DE ANEXOS

	<b>Pág.</b>
Anexo A. Facturas de Ventas.....	1088
Anexo B. Prospectiva.....	1122

## RESUMEN

El presente documento, es creado para dar a conocer el proceso de sistematización de la práctica profesional por emprendimiento, en este documento se evidencia de forma descriptiva las experiencias adquiridas durante el proceso académico como practicante de ingeniería civil, inicialmente en el periodo 2019-II , teniendo en cuenta que hago parte del grupo de estudiantes emprendedores adscritos a la Unidad Académica Administrativa de Centro Progresía EPE, donde por medio del impulso y motivación de los tutores lograron analizar los aspectos más sobresalientes de la propuesta de crear un producto diferenciador denominado ULTRA FILLING, el cual es una propuesta de marca propia de la empresa ULTRA QUIMICOS GIRARDOT, la cual se encuentra formalizada y al servicio del mercado regional desde hace más de 4 años; así mismo, esta empresa tiene como principal actividad es la venta y distribución de insumos químicos para la fabricación de productos que son utilizados en los acabados de obra blanca en la construcción, igualmente, se comercializan productos de ferretería en general. Por esta razón, se presenta esta idea con el propósito de llevar a cabo las experiencias adquiridas durante las prácticas profesionales, aprovechando el trabajo investigativo que fue el medio para conocer diversas características y aspectos significativos. Estos aspectos relevantes y significativos, como son los módulos que anteceden a esta sistematización, denotan con certeza la aplicación de diferentes estrategias, los resultados de esta investigación que socava el segmento del mercado y su posible satisfacción, para posesionarnos en el mercado y generar una recordación de marca, acompañada desde luego, de los valores agregados que contiene el producto. La estrategia de comercialización parte desde la producción y comercialización en las

mismas instalaciones, generando así, un contacto directo con los clientes y su futura fidelización.

Por lo anterior, al culminar el primero periodo del 2020 , correspondiente a la segunda fase de las prácticas profesionales, el camino recorrido durante estos dos semestres anteriores, me motivo a continuar con el proceso de sistematización y aprovechar las fortalezas de la empresa para emprender un nuevo camino, adicionando una nueva actividad, con el fin de seguir avanzando y hacerla más competitiva, por medio de la fabricación de productos propios, el cual, se podrá evidenciar en este documento de sistematización. A través de esta experiencia adquirida e informes realizados con anterioridad, se resalta algunos temas de carácter financiero, normativo, operativo y organizacional; que propone entre otros aspectos, a la puesta en marcha de esta iniciativa, pensando en todas las áreas que rodea un emprendimiento, que son determinantes para el éxito del proyecto y su futura influencia en la región. Cabe destacar y mencionar, que el sector constructor en el cual se desarrollara la actividad de producción y comercialización, deduciendo de éste, como uno de los más importante que jalonea la economía del país y la región del Alto Magdalena no es la excepción, teniendo grandes avances en la construcción de viviendas y otros proyectos de obras civiles, llegando a encontrar grandes ventajas que hacen factible la fabricación y distribución de este producto, el cual podría llegar a posicionarse como uno de los preferidos en el mercado.

**Palabras claves:** Acabados, Construcción, Durabilidad, Emprendimiento, Impermeabilizado, Insumos, Obra blanca.

## **ABSTRACT**

This document is created to publicize the process of systematization of professional practice by entrepreneurship, in this document the experiences acquired during the academic process as a civil engineering practitioner, initially in the period 2019-II, are evidenced in a descriptive way. Taking into account that I am part of the group of entrepreneurial students assigned to the Administrative Academic Unit of Centro Progresá EPE, where through the impulse and motivation of the tutors they managed to analyze the most outstanding aspects of the proposal to create a differentiating product called ULTRA FILLING, which is a proprietary brand proposal of the company ULTRA QUIMICOS GIRARDOT, which has been formalized and serving the regional market for more than 4 years; Likewise, the main activity of this company is the sale and distribution of chemical inputs for the manufacture of products that are used in the finishes of white work in construction, also, hardware products are sold in general. For this reason, this idea is presented with the purpose of carrying out the experiences acquired during professional practices, taking advantage of the investigative work that was the means to learn about various characteristics and significant aspects. These relevant and significant aspects, such as the modules that precede this systematization, denote with certainty the application of different strategies, the results of this research that undermines the market segment and its possible satisfaction, in order to position ourselves in the market and generate a remembrance. Brand, accompanied of course, by the added values that the product contains. The strategy Marketing starts from production and marketing in the same facilities, thus generating direct contact with customers and their future loyalty.

Therefore, at the end of the first period of 2020, corresponding to the second phase of the professional practices, the path traveled during these two previous semesters, I am motivated to continue with the systematization process and take advantage of the strengths of the company to undertake a new path, adding a new activity, in order to continue advancing and make it more competitive, through the manufacture of own products, which can be evidenced in this systematization document. Through this experience acquired and reports made previously, some financial, regulatory, operational and organizational issues are highlighted; which proposes, among other aspects, to the start-up of this initiative, thinking about all the areas surrounding an undertaking, which are decisive for the success of the project and its future influence in the region. It should be noted and mentioned that the construction sector in which the production and commercialization activity will be developed, deducing from this, as one of the most important that marks the economy of the country and the Alto Magdalena region is not the exception, having large advances in the construction of houses and other civil works projects, reaching great advantages that make the manufacture and distribution of this product feasible, which could become one of the most preferred in the market.

**Keywords:** Finishes, Construction, Durability, Entrepreneurship, Waterproofing, Supplies.

White work.

## INTRODUCCIÓN

El presente trabajo de sistematización para el producto ULTR FILLING, estuco impermeabilizante, se llevó a cabo a través del Plan de negocios de productivo que estandariza Centro Progres a y su Unidad Académica de Emprendimiento. Este acompañamiento importante, a propendido por el fortalecimiento de conocimientos en diferentes aspectos neurálgicos del proyecto. Igualmente, a través de las tutorías orientadas por los docentes expertos han motivado la activación de estrategias de carácter comercial, publicitario y productivo.

El crecimiento y fortalecimiento de la empresa ULTRA QUIMICOS GIRARDOT, despierta agradecimiento por el trabajo realizado durante las prácticas profesionales que proporciono las bases para su desarrollo y su indeleble orientación, que catapult a la visión de empresa, la adquisición de metas y el logro de objetivos.

En dicho trabajo, se evidencio la necesidad de crear un producto de influencia en el mercado de la construcción con sus respectivos valores agregados, que permitiría a la empresa aprovechar su principal actividad económica, como es la distribución de insumos químicos para la fabricación de acabados, la cual no tenía planeado a esa fecha incursionar como fabricante; sin embargo, al observar e identificar más necesidades en el mercado, y aprovechando la oportunidad de operar en la elaboración del estuco, evidenciando las fortalezas del punto de venta de Ultra químicos, y sus clientes que frecuentan diariamente, se procede a iniciar la puesta en marcha del proyecto.

La finalidad de este documento, es describir por medio del proceso de sistematización la experiencia adquirida durante la práctica profesional bajo la clasificación de emprendimiento, donde una estudiante de la facultad de ingeniería civil, se arriesgó a incursionar en la parte de producción y reforzar sus conocimientos en el área de construcción; para que de esta forma aportar, mejorar, y fortalecer su empresa ya existente. Logrando de esta forma adquirir un importante acompañamiento y asesoría de docentes idóneos, que la enfocaron en un trabajo investigativo para analizar con certeza todos los aspectos tanto positivos como negativos, que implica este nuevo reto para empresa ULTRA QUIMICOS GIRARDOT; no solo en cuanto a la características técnicas del producto, en el cual durante la primer etapa de prácticas se ejecutó de manera satisfactoria, con la asesoría del personal especializado, sino también con la experiencia en la producción de pinturas, estucos, graniplas y entre otros. Todo ello, pertenece al sector de la economía de la Construcción, direccionado a la línea de acabados. Las primeras muestras y fabricación del producto, fueron diseñadas con un prototipo de prueba y error, pensando en satisfacer las necesidades básicas tempranas en los procesos de pintura de muros de toda obra de construcción.

Con el transcurrir de las prácticas profesionales bajo la clasificación de Emprendimiento, se procede al momento de verdad, al prototipo en campo real la realización de pruebas de producción para el estuco; conociendo de cerca las características técnicas que contiene el producto, donde se realiza un análisis de aspectos primordiales; tales como, el estudio de mercados, donde se realiza directamente con clientes potenciales de la empresa, y otros no menos importantes como los estados financieros, laborales y logísticos, entre otros. Cabe destacar el diligenciamiento de matrices como el Pestel, necesarios para medir el riesgo y llevar a cabo la producción y comercialización de este estuco.

## 1. ANTECEDENTES Y MARCO REFERENCIAL

Con el transcurso de los años, para el hombre y afortunadamente para los entes administradores del estado, es cada vez más importante tener un control sobre la calidad en las construcciones para el disfrute del ser humano, con el fin de garantizar su habitabilidad y construir viviendas cada vez más dignas donde se vea representado el progreso de una comunidad.

La calidad en la mampostería incluye el tener un control sobre el ingreso del agua a sus muros, el garantizar una terminación de acabados idóneos, con estucos y pinturas de excelente calidad que prevenga la aparición de filtraciones y humedades, causantes de diversas enfermedades altamente perjudiciales para la salud humana, generando un impacto negativo no solo en la salud, sino en el rendimiento físico diario de las personas, además acarreado un sinnúmero de gastos que se desencadenaría uno tras otro, hasta dar con la solución apropiada, que en realidad terminaría casi que volviendo al lugar de su origen, una base de estuco de mala calidad, incapaz de ser impermeabilizante ante un recurso natural como el agua, tan dañino para las estructuras al como son las fluorescencias y descascaramientos en sus muros y por ende la carga que soporta.

Es importante para el consumidor saber el respaldo que se tiene por, El Instituto Colombiano de Normas Técnicas y Certificación, ICONTEC “Entidad de carácter privado, sin ánimo de lucro, lo cual es fundamental para brindar un respaldo, soporte y desarrollo al productor y protección al consumidor. Esta entidad colabora con el sector gubernamental enfocado en el sector público y apoya al sector privado del país, para de esta forma lograr ventajas competitivas

en los mercados interno y externo” (NORMA TÉCNICA NTC COLOMBIANA 1335, 2015-03-18).

Por todo lo anterior y ante las exigencias legales y normativas de la nación, para la industria encargada de la fabricación de acabados es cada vez más importantes cumplir con las normas técnicas de calidad, para no cometer los mismos errores del pasado, donde las primeras insatisfacciones sobre este producto, las cuales han permitido avanzar en su mejora, como se evidencio “Que, a lo largo de la historia, su utilización en la construcción encontró sus límites. Su uso en exteriores en las regiones poco lluviosas como en interiores para las regiones húmedas. Sin embargo, el estuco en la cultura musulmana preferían usarlo en los exteriores, pero hasta ahora, se ignoraba casi todo sobre su capa protectora. Esta imprimación se componía principalmente de sulfato de calcio y aditivos orgánicos. Su aplicación era necesaria para aumentar la resistencia del estuco, aislándolo de los agentes exteriores que provocaban su deterioración”. (Historia del estuco: Patrimonio Mediterráneo. (Revista Gallia, s.f.)

Dicha “técnica de aplicar una capa que impermeabilice sobre revoques es una costumbre en el mundo islámico, especialmente en la región de Yemen. Se utiliza una mezcla de lechada de yeso cocido, cal apagada y claras de huevo que, que, aplicada sobre las paredes del baño, permite que posteriormente se laven con agua de forma fácil”. (C. Sapin (dir.), Les stucs de l’Antiquité tardive du site de Vouneuil-sous-Biard, en vías de publicación en la revista Gallia).

Después de esta breve descripción a nivel global, sobre los primeros indicios de la necesidad de realizar un estuco impermeabilizante, podemos analizar un poco de este proceso a nivel nacional donde también en la actualidad se ha logrado crear conciencia y buenos hábitos de calidad en el trabajo dentro del gremio de constructores, pero puntualmente en Colombia la

empresa líder para la mayoría de soluciones en patologías o prevención de ellas en la construcción, es la empresa Suiza SIKA, especialista en productos químicos para impermeabilizar, adherir, amortiguar, reforzar y proteger estructuras.

Todo esto no ha mitigado el impulso de otras marcas nacionales, de participar y obtener un porcentaje de participación dentro de este mercado o línea de obra blanca para la construcción, como lo es la marca colombiana CORONA, una de las preferidas por su calidad dentro del gremio, fabricando un estuco llamado ESTUCOR PLASTICO NEVADO, siendo este más tímido en resaltar las características técnicas de resistencia a la humedad, cambiando conceptos como impermeabilizante por estuco para uso exterior; así de esta forma se identifican estas dos compañías, como la competencia directa para ULTRA FILLING; el cual es importante reconocer el reto al cual se enfrenta el emprendimiento. Evidenciar las fortalezas de la competencia, y sus debilidades, proporciona insumos importantes para realizar esfuerzos, y estrategias encaminados a la satisfacción del cliente.

## **1.1 Marco Contextual**

Dentro de la experiencia como practicante y desde el punto de vista personal y profesional, se puede decir que gracias al acompañamiento de la universidad, como institución educativa, que brinda diversos medios para desarrollar y descubrir las fortalezas de cada estudiante, ayudando a explorarlos y sensibilizando a crear una mentalidad nueva hacia el emprendimiento; este fortalecimiento se puede evidenciar dentro de su modelo educativo, que va de la mano con la Ley de cultura y Fomento, que rige el emprendimiento a nivel nacional, “ Mediante el artículo cuarto de la ley 1014 del 2006 de Fomento de la Cultura de Emprendimiento, dispuso como

obligaciones del Estado el “promover el espíritu emprendedor dentro de los planteles educativos del país, en el cual se trabaje conjuntamente sobre los principios y valores que establece la Constitución y los establecidos en la ley”. 158 Lineamientos Generales - Estrategias de Proyección Social UNIMINUTO que, donde según el artículo tercero de la ley de emprendimiento, toda actividad se rige por varios principios generales, como son: Formación integral del ser humano, acompañado de un fortalecimiento en los procesos de trabajo asociativo, reconocimiento de responsabilidades y apoyo en el camino hacia el emprendimiento sostenible desde lo social, cultural, ambiental y regional. La ley promueve un espíritu emprendedor, fomenta una cultura emprendedora, el crear vínculos entre el sistema educativo y el emprendimiento, fortaleciendo las unidades productivas, en las empresas y su promoción de la innovación. (Uniminuto, 2018).

A través de estos lineamientos dados y bajo la misión de la Universidad Minuto de Dios, de contribuir educativamente fomentar el compromiso social, se consideraron ciertos factores externos que serían importantes analizar como los siguientes:

**Medio ambiente.** Se encontró que, durante el análisis de la producción de las primeras muestras del estuco, realizando los primeros prototipos, se debía incorporar dentro de su proceso productivo y de su respectiva y confidencial formulación, añadir insumos ecológicos derivados de minerales naturales; igualmente, con el fin de lograr coherencia desde sus insumos hasta su presentación, se propuso que la etiqueta tenga elementos ecológicos y de esta forma garantizar un producto amigable con el medio ambiente.

**Aspectos sociales.** Por medio de este proyecto de emprendimiento, pretendemos impactar de forma positiva nuestra comunidad, logrando mejorar la calidad de vida de muchas personas, al

realizar actividades sociales donde se pueda incorporar por medio de asesorías, los conocimientos adquiridos en la carrera de Ingeniería Civil, más el donativo de nuestro estuco para resolver patologías por humedades que estén deteriorando viviendas y por ende perjudicando la calidad de vida las familias.

**Empleo.** Se puede intuir que el ampliar una nueva actividad a la empresa ULTRA QUIMICOS GIRARDOT, se tendrá que adquirir más recurso humano, logrando impactar de forma positiva tanto socialmente como económicamente, debido a la creación y la transformación del empleo, de forma directa e indirecta, volviendo a reactivar la mano de obra operaria e industrial, y disminuyendo las estadísticas de desempleos de la ciudad.

**Aspectos económicos.** Nuestro proyecto aportara al mejoramiento de la económica y de los sectores de interés estratégico para la región. (Uniminuto, 2013)

## 1.2 Marco Teórico

Para nadie es un secreto que crear empresa en Colombia requiere de grandes retos, no solo por las implicaciones económicas y tributarias, sino también por todo lo que ello requiere en cuanto a capacitación, el tener una buena idea de negocio y sobre todo, la capacidad de llevarla a cabo, esto no solo aplica para nuevos emprendimientos, el ejecutar una nueva actividad comercial dentro de una empresa ya establecida lo puede ser aún más arriesgado, pues lo que para algunas personas lo más lógico sería no apostarle a lo desconocido y fortalecer lo que ya funciona, para otros tampoco es difícil de entender dentro del razonamiento de su mentalidad como comerciante el arriesgarse y apostar por el crecimiento.

### **Teoría de la incertidumbre**

Knigh, F. 1921, en su libro Riesgo e incertidumbre afirma que “la función principal de empresario es asumir el riesgo y no solo dirigir el proceso productivo. La esencia de la actividad empresarial es para Knight la incertidumbre o ausencia de conocimiento total, sobre aquellas consecuencias futuras que se puedan derivar de la misma, puede ser un beneficio, el premio o recompensa por la asunción del riesgo. El emprendedor asume el riesgo de sus decisiones sobre la población a satisfacer y, en función de ello, lleva sobre sus hombros la responsabilidad de sus respectivas acciones al no lograr sus objetivos y por el contrario solo obtenga pérdidas. El empresario tiene unos costos fijos y unos ingresos inciertos que dependen del cumplimiento de sus previsiones”. Podemos concluir que el riesgo finalmente resulta ser la principal motivación que obliga al emprendedor a desarrollar mejores habilidades y estrategias para lograr sus propósitos asegurando de esta forma su inversión y el crecimiento de su negocio. (Romero, s.f.)

Esta teoría nos ayuda a comprender el verdadero sentido del papel del emprendedor en la sociedad y como los resultados que pueda obtener en su labor, hacen énfasis sobre la posición de riesgo que ejerce el emprendedor. Es por ello, que la idea de emprender en cualquier área de las líneas económicas o productivas, conducen a realizar un esfuerzo, sumando a aplicar creatividad para sostenerse en el Mercado.

### **Teoría de la innovación en el emprendimiento.**

Otro aspecto importante que quiero resaltar dentro del emprendimiento es la innovación, ya que todas las empresas están obligadas a estar reinventándose y no mantener el mismo modelo de funcionamiento, ya que esto la puede llevar al fracaso, mantener una estrategia que le permita

estar actualizada, para brindar a sus aliados estratégicos y clientes productos o servicios novedosos contra los que la competencia estará en desventaja.

“La innovación es el complejo proceso que lleva las ideas al mercado en nuevas formas, que mejore productos o servicios. Dicho proceso se compone de dos partes no necesariamente secuenciales y con frecuentes caminos de ida y vuelta entre ellas. Por lo cual una se especializa en el conocimiento y la otra se dedica principalmente a su aplicación para convertirlo en un proceso, un producto o un servicio que suministre nuevas ventajas para el mercado” (CONEC, 1998, citado por Castro Martínez y Fernández de Lucio, 2001). “La innovación consiste en producir, asimilar y explotar con éxito la novedad en los ámbitos económico y social” (COM, 2003).

Joseph Schumpeter (1935) definió innovación en un sentido general, teniendo en cuenta diferentes casos de cambio para ser considerados como una innovación. Estos son: la introducción en el mercado de un nuevo bien o una nueva clase de bienes, la aplicación de una nueva fuente de materias primas; como también el incorporar un nuevo método de producción sin antes haber sido experimentado en determinado sector o una nueva forma de tratar comercialmente un producto (innovación de proceso), o la llamada innovación de mercado con la apertura o implantación de uno nuevo en un país. (Wikilibro, s.f.)

### **Oscar Jara.**

En el campo específico de la reflexión teórica y metodológica sobre la sistematización de experiencias, Oscar Jara “dice que debemos ser coherentes con su sentido de fondo: no es aconsable mirar atrás, para apropiarnos de lo ocurrido en pasado, sino, principalmente, reconstruir la experiencia vivida, tomando los elementos críticos que nos permitan dirigir nuevas acciones hacia la transformación, tanto de la realidad que nos rodea, como la de nosotros mismos

como personas. Entender el presente como acontecimiento inexplicable sin el pasado y que a la vez contiene las potencialidades de un futuro por construir. Es decir: sistematizar las experiencias para construir nuevos saberes y capacidades que nos permitan apropiarnos del futuro". (Antillon, 2013)

El interés por la sistematización de las experiencias ha ido crecido significativamente en los últimos años en diversos campos, sobre todo en las áreas de intervención social: salud, educación, proyectos de desarrollo, derechos humanos, etc., encontrando otras como capacitación agropecuaria y protección del medio ambiente. Lo cual evidencia que es cada vez más valorada la necesidad de rescatar los aprendizajes de las experiencias prácticas que se adelantan en el campo de la acción cotidiana. Siendo valorado positivamente, pero a pesar de esto, muchas veces no se lleva a cabo debido a diversas razones:

a) Su aparente complejidad • La sistematización puede apreciarse como algo complicado, reservado para especialistas, que exige un instrumental preciso y un tiempo largo de dedicación.

- Algunos proyectos realizados por profesionales y que tienen como referentes a determinados sectores o grupos sociales populares, se preguntan si la sistematización la deben hacer solo las personas profesionales o es posible incorporar en ella a los grupos sociales y cómo hacerlo.

(Antillon, 2013)

b) Falta de claridad en varios aspectos: • Sobre qué es la sistematización: no se tiene una definición precisa, pues se confunde con la clasificación y ordenamiento de datos, con la investigación y con la evaluación o, incluso con el registro de experiencias. ¿Es un proceso o es un producto? En este segundo caso: ¿Es una memoria descriptiva que documenta lo que se ha hecho o es un informe analítico e interpretativo? • En cuanto a quién la realiza: no se tiene claro

quién la debe o la puede llevar a cabo: si función de una persona externa a la experiencia, para garantizar objetividad o si es responsabilidad de quien realiza la experiencia. Por ejemplo en el segundo caso, es importante definir si debe hacerla una persona, como responsable de dicha tarea o puede hacerse como un trabajo en equipo. Algunas instituciones se plantean la necesidad de tener un área de sistematización que se responsabilice de ello; otras piensan que cada área o programa debería ser quien sistematice su práctica particular.

- De forma qué puede ser “sistematizable”: otro aspecto del cual no suelen tener claridad, está relacionado con el qué es lo que se debe o puede sistematizar: ¿Todo el proceso desde el inicio hasta el fin? ¿Solo una parte relevante? ¿Las diversas experiencias que promueve toda la institución u organización? Otra de las preguntas que nacen ¿Es mejor restringirse a sistematizar un proyecto o programa? ¿Se deben sistematizar únicamente las buenas prácticas o también las experiencias fallidas o débiles?
- Sobre cuándo sistematizar: ¿Se debe esperar a que termine la experiencia o puede hacerse paralelo a los procesos? ¿Se puede diseñar desde antes que empiece la experiencia o solo hasta que esta ya esté en marcha?
- Claridad respecto a para quién se sistematiza: ¿Para los sujetos protagonistas de la experiencia? ¿Para las personas de las comunidades con las que se trabaja? ¿Para la institución u organización? ¿Para otras que tienen prácticas similares? ¿Para quienes financian los proyectos?. (Antillon, 2013)

Otro de los aspectos que se presentan es la confusión respecto a para qué se sistematiza:

- ¿Para dejar constancia de lo que se hizo? ¿Para presentar un informe final? ¿Para aprender de la experiencia propia y no volver a cometer los mismos errores? ¿Para que otras personas puedan aprender también? ¿Para la construcción de nuevas prácticas y también nuevas teorías?
- En torno a qué métodos y técnicas utilizar: ¿La sistematización alguna metodología propia o pueden usarse técnicas o métodos de investigación, o de evaluación, o de estudios etnográficos? ¿Hay un

procedimiento establecido para todas las sistematizaciones o cada una tiene que tener un diseño particular?. Para ello, revisaremos rápidamente los recorridos históricos más importantes que se han hecho sobre el tema, en que consisten para luego sustentar una propuesta conceptual y su correspondiente propuesta metodológica. Lo cual anime a otras personas, que día tras día realizan importantes experiencias con prácticas innovadoras y creativas, para que se aventuren a procesarlas con rigurosidad, de tal modo que puedan extraer sus aprendizajes, compartirlos y obtener de ellos orientaciones para el mejoramiento y transformación de la propia experiencia y de otras (Antillon, 2013)

### **La Red Alforja.**

Manifiesta en sus escritos, toda una gama de experiencias realizadas a través, de la Sistematización de las experiencias, de Robert Antillon IMDEC México. (Antillon, 2013)

En ella se destaca “La selección de las experiencias o aspectos que se van a sistematizar. Por lo general, todo parece ser importante y necesario de sistematizar, según lo que a cada persona le pueda interesar reflexionar sobre su propia vivencia... pero a nivel del grupo, organización o institución, se convierte en un aspecto difícil de decidir, el analizar cuál experiencia es más interesante o urgente, o tal vez en que momento dado dedicar un esfuerzo de sistematización, con mayores niveles de profundidad. Esta dificultad se ve incrementada por el hecho que normalmente, los grupos no están acostumbrados a sistematizar y se van acumulando las experiencias. La falta de incorporación a la sistematización en proyectos globales, la convierte en un ingrediente fundamental de ellos y no como una actividad marginal. No se sabe destinarle los tiempos y espacios necesarios, encontrarle su proyección estratégica y establecer las responsabilidades para su feliz término. Por lo general, nos encontramos con la contradicción entre una alta valoración de la importancia de la sistematización y el activismo que

inconscientemente la va dejando de lado, creando frustraciones o reflexiones muy superficiales”. (Antillon, 2013)

Debido a todas las dudas anteriores nacen nuevos interrogantes ¿Cómo se debe manejar lo participativo en un proceso de sistematización? Se tiene una idea generalizada de que se debe intentar incorporar a los diferentes actores en las reflexiones; pero aún no quedan claros los niveles de participación o qué tareas se pueden hacer en pequeños grupos de trabajo, para agilizar el proceso. Hay toda una veta de trabajo formativo en lo que toca al rol de facilitador. Todo aquello que tiene que ver con lo instrumental y lo didáctico, que va de cómo elaborar guías de reflexión descriptivas y analíticas, hasta la creación o adaptación de técnicas o juegos que hagan más atractiva la sistematización, lo cual es considerada por muchos como una actividad árida, pesada y aburrida. Tomando en cuenta estas consideraciones (y también de otras menos relevantes), hemos ofrecido talleres de capacitación centrados en “Qué es la Sistematización... Y cómo se hace”. Por otro lado, en dichos talleres se ha venido ofreciendo, confrontando y enriqueciendo una concepción de la Sistematización, desde un planteamiento metodológico de carácter dialéctico. Como es de esperarse, el diseño de los talleres intenta ser una síntesis de nuestra concepción y la necesidad de dar respuesta a las necesidades prácticas. Veamos entonces qué entendemos por Sistematización, desde nuestro punto de vista, y así tener más elementos para comprender la respuesta de capacitación”. (Antillon, 2013)

Es importante resaltar que nuestra concepción de Sistematización como en toda definición, habrá aspectos de nuestra concepción que compartimos con otras (lo que se llama el “género próximo”); y habrá matices que le dan una singularidad propia (que llamaremos la “diferencia última”). En cuanto al GÉNERO PRÓXIMO, nos ubicamos en una corriente de pensamiento que coincide en:

1. Adoptar la Sistematización como un proceso que genera CONOCIMIENTOS a partir de la práctica. En ese sentido, la Sistematización representa una articulación entre teoría y práctica, lo cual nos coloca ante el reto de desarrollar un lenguaje que exprese, a nivel conceptual, toda la riqueza y la dinámica presentes en la práctica.

2. Una concepción epistemología DIALÉCTICA, que entiende que los procesos sociales no pueden ser tratados como “cosas”, que busca comprender y tratar con lo cualitativo, oponiéndose así a las corrientes positivistas que predominan en las Ciencias Sociales tradicionales.

3. Analizar la Sistematización como un PROCESO en el cual se aprende de la práctica, llegando a conclusiones y resultados que contribuyen a mejorarla; como puede ser en la fundamentación de un proyecto, la facilitación de una evaluación, la elaboración de estrategias, la producción de materiales, etc.

4. Considerar en la sistematización lo que uno ha hecho. Esto implica una “vista hacia dentro... y hasta atrás”, una reflexión retrospectiva que en términos de procedimientos nos lleva a realizar una RECUPERACIÓN HISTÓRICA de la experiencia, como punto de partida para el análisis y la interpretación. Siendo por lo tanto necesario llevar un registro permanente de lo que se va haciendo. Veamos lo que hemos llamado la DIFERENCIA ÚLTIMA, es decir aquellos matices que la distinguen de otras concepciones:

a) Considerando que “cualquier conjunto de elementos organizados y relacionados para un propósito común” constituye un SISTEMA, entendemos a la Sistematización como una tarea permanente que facilita y consolida el carácter sistémico del hacer y del pensar de una organización, grupo o institución, contribuyendo fundamentalmente a la búsqueda y/o reafirmación del sentido de su práctica. Esta concepción desborda -sin excluirlo- el campo

estrictamente del conocimiento, tomando en cuenta valores, voluntades, solicitudes, decisiones políticas.

b) Fortalecer el carácter sistémico de nuestra práctica, nos enfrentamos a la necesidad de no sólo organizar lo que hacemos sino también lo que pensamos. Es fundamental organizar el pensamiento, construir un lenguaje común que nos oriente el quehacer, nos ayude a su análisis e interpretación, nos permita confrontarlo con otros y socializar nuestros aprendizajes. Este papel lo juega LA CONCEPTUALIZACIÓN, uno de los “pilares” en que se sostiene nuestra propuesta de Sistematización. Siempre que sistematizamos le vamos “poniendo nombre a las cosas”, vamos consensuando un cuerpo conceptual a partir de lo ya existente o construyendo nuestros propios conceptos.

c) La búsqueda de un sentido a lo que hacemos nos lleva también a la necesidad de fortalecer permanentemente nuestra IDENTIDAD. Estableciendo un vínculo con la identidad de un grupo en una “doble dirección”. Por un lado cada grupo (“su propia personalidad”) determina el tipo de sistematización que se va a desarrollar; son muy diferentes los intereses de un partido político al de una universidad, una comunidad eclesial de base o una asociación civil, por poner algunos ejemplos. Y en la dirección opuesta una Sistematización que retome las expresiones culturales del grupo (en su sentido amplio: valores, costumbres, lenguaje, formas de ser, etc.) contribuirá a la construcción de su identidad grupal y a que cada miembro la vaya asumiendo como algo propio, fortaleciendo su sentido de pertenencia.

d) Por último, no es suficiente con conocer solo la realidad ni tener voluntad política para lanzarse a un proyecto de transformación social. Dicho proyecto debe ser COHERENTE con la realidad que pretende transformar; también debe tener coherencia interna, entre sus fines y sus

medios. Por esta razón en nuestra propuesta de Sistematización se pone especial atención a los aspectos metodológicos, intentando fortalecer los puntos donde haya debilidades de coherencia, a la luz de una CONCEPCIÓN METODOLÓGICA DIALECTICA.

### **1.3 Marco Legal**

Como proyecto productivo, es importante basarnos bajo los Lineamientos de Emprendimiento de la universidad. Tomando como referente el Acuerdo 014 de julio 24 del 2018. Por el cual se establecen los lineamientos para el desarrollo del Emprendimiento para los estudiantes, Egresados y Graduados, de los Programas de Pregrados de la Corporación Universitaria Minuto de Dios.

La creación de proyectos productivos y/o , en la Corporación Universitaria Minuto de Dios (UNIMINUTO), se encuentra dentro del marco de todos los planes de Estudio de las carreras de profesionales en el país, dentro del componente Minuto de Dios, el cual consiste en “Fortalecer en el estudiante sus competencias en desarrollo humano y responsabilidad social, requeridas para que se forme como un profesional, y como ciudadano, altamente competente, éticamente responsable y líder de procesos de transformación social” (UNIMINUTO, 2015). En consecuencia, es importante desarrollar proyectos de emprendimiento que vayan enfocados a desarrollar competencias humanas y de responsabilidad social, que son acordes al enfoque del proyecto de emprendimiento desarrollado, a la responsabilidad con el medio ambiente y la conservación del planeta.

Este plan educativo de emprendimiento es un espacio académico transversal del componente Minuto de Dios, que se desarrolla a lo largo del semestre de forma Bimodal, ofreciendo a los

estudiantes las herramientas necesarias para generar ideas innovadoras que le permite analizar e interpretar el entorno, evaluar y proponer mejoras y variaciones e implementarlas, respecto a las situaciones reales encontradas; en este sentido, se consideran como campo de acción cuatro (4) tipos o modalidades de emprendimiento: productivo, laboral, social, industrias creativas y culturales, rural, base tecnológica, asociativo.

La Unidad Académica de Emprendimiento se encargada de la formación y fortalecimiento del espíritu emprendedor, la generación de nuevas ideas y el acompañamiento en la generación de proyectos de los(as) estudiantes de UNIMINUTO, así como el conocimiento de nuevas metodologías innovadoras que pueden aplicar en el desarrollo de sus proyectos.

El estudiante también puede participar de manera presencial y virtual en actividades como talleres, exposiciones individuales y grupales, videos interactivos entre otros en plataforma virtual, como también de clases presenciales donde puede aplicar las diferentes metodologías aprendidas, presentando un proyecto final (estructura de la idea) sobre su proyecto de vida profesional a largo plazo, donde evidencie el aprendizaje del curso. El emprendimiento es un término últimamente muy utilizado en todo el mundo. Aunque el emprendimiento siempre ha estado presente a lo largo de la historia de la humanidad, pues es inherente a ésta, en las últimas décadas, este concepto se ha vuelto de suma importancia, ante la necesidad de superar los constantes y crecientes problemas económicos. (Emprender, 2002)

Es importante saber que el Fondo Emprender funciona como un capital semilla creado por el Gobierno Nacional en el artículo 40 de la Ley 789 del 27 de diciembre de 2002: “por la cual se dictan normas para apoyar el empleo y ampliar la protección social y se modifican algunos artículos del Código Sustantivo de Trabajo”. (Emprender, 2002)

Es así como el Fondo Emprender se constituyó como una cuenta independiente y especial adscrita al Servicio Nacional de Aprendizaje, SENA, el cual será administrado por esta entidad y cuyo objeto exclusivo será financiar iniciativas empresariales que provengan y sean desarrolladas por aprendices o asociaciones entre aprendices, practicantes universitarios o profesionales que su formación se esté desarrollando o se haya desarrollado en instituciones que para los efectos legales, sean reconocidas por el Estado de conformidad con las Leyes 30 de 1992 y 115 de 1994 y demás que las complementen, modifiquen o adicionen. (Emprender, 2002)

Dicho fondo en Colombia se rige por el Derecho privado, y su presupuesto está conformado por el 80% de la monetización de la cuota de aprendizaje de que trata el artículo 34 de la Ley 789 de 2002, así como por los aportes del presupuesto general de la nación, recursos financieros de organismos de cooperación nacional e internacional, recursos financieros de la banca multilateral, recursos financieros de organismos internacionales, recursos financieros de fondos de pensiones y cesantías y recursos de fondos de inversión públicos y privados. (Emprender, 2002)

### **Normatividad tributaria**

ULTRA QUIMICOS GIRARDOT, se encuentra catalogado dentro del Régimen Común, con obligación de liquidar y cancelar el IVA generado por venta, en la actualidad cada 4 meses, nuestro producto genera IVA al momento de la venta, lo cual se tuvo en cuenta para la asignación de su precio. No somos responsables de Retención en la Fuente ni otros gravámenes. Por otra parte, en Girardot, la Alcaldía incentiva la industria con descuentos en los porcentajes de pago de industria y comercio. (Dian, s.f.)

En cuanto a la Normatividad técnica (Permisos, licencias de funcionamiento, registros, reglamentos), dentro de la localidad de Girardot no hay ningún ente que regule o suministre alguna clase de licencias para funcionar como fábrica de ninguna clase de producto, por lo cual nos ajustaremos a las normas generales dadas en Colombia. (Alcaldía, s.f.)

A continuación, relacionaremos los alineamientos técnicos dados por NORMA TECNICA NTC COLOMBIANA 1335, en algunos de sus artículos, donde especifica para la producción de pinturas y materiales de recubrimiento debe cumplir con los siguientes requisitos.

Tomando como referencia, Ley 1780 del 2 de mayo de 2016

"La cual promueve el empleo y el emprendimiento juvenil, se generan medidas para superar barreras de acceso al mercado de trabajo y se dictan otras disposiciones." (Publica, 2016)

Ley 1429 de 29 de diciembre de 2010

"Por la cual se expide la ley de formalización y generación de empleo, dictando disposiciones para promover el desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresa". (Ministerio de Industria y Turismo, 2010)

Decreto 1875 del 17 de noviembre de 2017

También nos sirve de referente el Capítulo al Título 2 de la Parte 2 del Libro 2, se crea la Ventanilla Única Empresarial -VUE: y se adiciona un párrafo al Artículo 2.2.2.38.6.4 del Decreto 1074 de 2015, Decreto Único Reglamentario del Sector Comercio, Industria y Turismo". (Turismo, 2015)

Aplica como incentivos, el Decreto 489 del 14 de marzo de 2013

"Por el cual se reglamenta el otorgamiento de Garantías, ofreciendo un descuento en el valor de las comisiones, dirigidas a empresas creadas por jóvenes menores de 28 años". (Ministerio de Comercio, 2016)

Otro muy importante como referencia de los aspectos financieros a tener en cuenta, es el Decreto 2706 del 27 de diciembre de 2012

Por el cual se reglamenta la Ley 1314 de 2009 sobre el marco técnico normativo de información financiera para las microempresas. (Ministerio de Industria y Turismo, 2010)

Aspectos para la constitución de una empresa en Colombia

En Colombia la creación de una empresa supone realizar ciertos tramites Jaricos y tributarias, con el fin de formalizar la actividad a principal de la empresa. Para ello se deben tener en cuenta los siguientes aspectos, de acuerdo a la información de la Cámara de Comercio de Bogotá:

Formulario de Registro Único Tributario (RUT) se debe diligenciar como persona Jurídica se radica en la Dian.

Es importante tener en cuenta el Numeral 4.1 NTC 1335, REQUISITOS PARA FABRICACIÓN

- Como lo es definir e implementar un programa de mantenimiento preventivo y correctivo para todos los equipos empleados en la manufactura o para generar servicios de apoyo para la

producción de pinturas y materiales de recubrimiento y dejar registros de los mantenimientos efectuados.

- En ella resalta la importancia en los procesos productivos, del uso de equipos de combustibles limpios (véase el numeral 3, de definiciones). En el caso de no poder usar combustibles limpios, se debe justificar esta situación y cumplir con la normativa vigente, en materia de emisiones atmosféricas.
- Especifica la necesidad de tener un control e informe mensual del consumo total de energía por unidad de producción. A partir de ello se debe diseñar, establecer e implementar un plan para el uso eficiente de energía en el cual debe establecerse claramente el objetivo, las metas, los periodos de tiempo para alcanzar estas metas y las actividades para su logro.
- Profundiza sobre que ingredientes del producto podrán utilizarse (bien sea como sustancia o parte de cualquier preparado utilizado) ninguno de los siguientes metales pesados ni sus compuestos: cromo VI, cadmio, plomo, mercurio, arsénico. Se acepta que los ingredientes puedan contener trazas, hasta 0,01 % (m/m) de estos metales procedentes de las impurezas de las materias primas. En el producto final la suma de los niveles de concentración de estos metales no debe exceder 100 partes por millón (0,01 % en peso).
- Se debe evaluar el contenido de compuestos orgánicos volátiles, COV, de acuerdo con la norma ASTM D6886 y se indicará su valor de acuerdo a lo establecido en la NTC 5616.
- Establece una categoría de productos de clase de peligro de acuerdo con el Sistema Globalmente Armonizado de Clasificación y Etiquetado de Productos, por lo menos, en la hoja

de datos de seguridad del producto (véase la NTC 4435) de acuerdo con lo establecido por las autoridades competentes.

- Es muy importante que cada fabricante defina cuales ensayos son tipo y cuales son rutina, de acuerdo a su plan de inspección y ensayo.

#### Normatividad laboral

ULTRA QUIMICOS GIRARDOT, en la actualidad viene rigiéndose a la normatividad colombiana según parámetros dados por el Ministerio de Trabajo para la contratación de personal, y ante los nuevos requerimientos de mano de obra en el área de fabricación, se hará lo mismo con el personal de tiempo completo y con los demás por obra y labor, la contadora realizara los contratos pertinentes, todos tienen sus respectivas afiliaciones a seguridad social y parafiscales. (Ministerio de Industria y Turismo, 2010)

#### Normatividad ambiental

Las etiquetas se definieron a través de la NORMA TECNICA COLOMBIANA NTC 6018, Etiquetas y Declaraciones Ambientales Principios Generales, son herramientas de gestión ambiental que brindan información acerca de un producto o servicio en cuanto a su carácter general, a un aspecto ambiental específico, o a una serie de tal aspecto, pueden tomar la forma de enunciado, símbolo o gráfico de un producto o en la etiqueta de un envase, entre otras. (Icontec NTC 6018, 2018)

## Registro de marca – Propiedad intelectual

El rótulo debe cumplir lo especificado en la NTC 5616 y adicionalmente debe incluir la siguiente información:

### ROTULADO DEL PRODUCTO

El Ministerio de Comercio, Industria y Turismo en la RESOLUCIÓN 1154 DE 2016, (Junio 22).

“En el cual se expide el reglamento técnico aplicable a la etiqueta de pinturas base agua tipo emulsión de uso arquitectónico, para interiores o exteriores, que se fabriquen, importen o comercialicen en Colombia”; los cuales son los siguientes parámetros:

- Contenido declarado del producto pre-empacado: Cantidad real de producto en un pre empacado. (R. 16379 de 2003, emitida por la SIC).
- Empaque o envase: Recipiente o envoltura en el cual está contenido el producto para su venta al consumidor.
- Etiqueta: Cualquier rótulo, marbete, inscripción, imagen u otra materia descriptiva o gráfica, escrita, impresa, estarcida, marcada, grabada, adherida, o fijada al producto, o cuando no sea posible por las características del producto a su unidad de empaque.
- Lavabilidad: Propiedad de la pintura que describe su capacidad.
- Letras legibles a simple vista: Letras que se pueden ver sin ayuda de instrumentos ópticos especiales.

- Material de recubrimiento: Producto en forma líquida, pasta o polvo.
- Nombre común o nombre genérico: Palabra que sirve para designar o distinguir un grupo de cosas que tienen unas mismas características, en este caso: pinturas base agua tipo emulsión de uso arquitectónico.
- Nombre del fabricante y/o importador: Corresponde al nombre comercial o razón social de la empresa fabricante y/o importadora de la pintura.
- Pintura al agua tipo emulsión: Material de recubrimiento en el que el aglomerante orgánico es una dispersión acuosa. Dispersión de pigmentos en un vehículo que es diluible con agua y seca por evaporación.
- Pinturas para uso arquitectónico: Material de recubrimiento empleado para recubrir superficies.
- Poder cubriente, cubrimiento, opacidad: Capacidad de un material de recubrimiento o de un recubrimiento para ocultar el color o las diferencias de color de un sustrato.
- Resistencia a la abrasión: Resistencia al desgaste de las pinturas de emulsión causado por el frote o fregado en húmedo.
- Sistema de coloración/tintométrico: Sistema en el cual se mezcla una base con materiales colorantes empleados en los puntos de venta o en planta.
- Sitio visible: Sitio destacado del envase o presentación de las pinturas.
- Sustrato: Superficie sobre la cual se aplica o se va a aplicar un material de recubrimiento.

- Unidad de empaque: Presentación individual del producto que se comercializa y se exhibe en los puntos de venta para que el consumidor adquiera.
- Vehículo: Dispersión acuosa estable de un homopolímero o de un copolímero (Ministerio de Comercio, 2016).

#### **1.4 Ejes O Categorías**

El emprendimiento establecido por Ultra químicos, tiene una influencia aportante, tanto para el sector de la Construcción, como para el entorno académico del Programa de Ingeniería Civil. Cabe destacar que, entre mayor sea el esfuerzo del emprendedor, ente más fortalecido esté los estudiantes sobre la temática empresarial, con mayor fuerza se consolida el área de Prácticas Profesionales en Emprendimiento; para ello, es importante realizar las siguientes categorías:

- Estudiante: El estudiante que cursa su pregrado de Ingeniería Civil, es sensibilizado, al saber que existen otras metodologías diferentes a realizar en Prácticas Profesionales, pues la del emprendimiento, puede evocar su pasión y proyecto de vida. Igualmente, la opción de grado en la Sistematización de las Prácticas es un gran aliciente, que conlleva a, fortalecer su idea de negocio o el fortalecimiento de la puesta en marcha de su Proyecto. (Uniminuto, 2018).
- Docente: Es importante realizar un inventario valioso e intangible de docentes que, asesoran, y orientan con pertinencia desde la Disciplinariedad del Programa de Ingeniería Civil, abasteciéndonos de estructuras específicas del conocimiento, como en temas relacionados con las obras, acabados, calidad, durabilidad, etc. El seguimiento de los tutores, tanto del Programa de

Ingeniería Civil, como de Emprendimiento de Centro Progresas; eslabonan continuamente, el oriente del estudiante enfocándolo al éxito.

- Programa Académico de Ingeniería Civil: El emprendimiento Ultra Filling, tiene el compromiso moral y racional, con el Programa Académico de Ingeniería Civil; de sensibilizar a otros estudiantes de semestres de inicio del Programa, con el propósito de apoyar y dar a conocer los beneficios y resultados de propiciarnos al emprendimiento desde las Prácticas Profesionales.
- Empresas: El dinamismo de la economía regional y el compromiso de las nuevas empresas, es importante para la Construcción de un mejor país. Los emprendedores nuevos es un insumo primordial y vertiginoso al ensamblarlo desde la Universidad hacia el entorno económico y así de esta manera sumarse al motor económico generador de empleo. (Uniminuto, 2018)

## 2. METODOLOGÍA

La planificación y la metodología de la concepción del proyecto se realiza conforme a la metodología propuesta por fondo emprender e implementado por Centro Progresá, en las prácticas profesionales 1, y 2 en donde se ha desarrollado el proyecto, de acuerdo a los contenidos anteriormente mencionados, el cual se fundamentó el fortalecimiento del proyecto de emprendimiento con la metodología anteriormente expuesta. Al desarrollarse este proceso del Plan de Negocios de Ultra Filling, cabe destacar, las variables y metodologías que influyeron en la realización de este proyecto. Es evidente, que, al materializar las ideas en un documento, existen muchas preguntas y cuestionamientos como ¿será efectivamente viable?, ¿Las necesidades reales de nuestra idea pretenden satisfacer o cubrir algo que falta?, ¿Acaso ya no está todo inventado?, ¿Cuál será la novedad?, las dos (2) grandes marcas que nos compiten, pueden hacernos daño?

Para llevar a cabo nuestra investigación si el producto ofrecido por Ultra químicos, tendría aceptación en la población o segmento del mercado fue necesario aplicar **la metodología Cualitativa y Cuantitativa**; a pesar de que haya una disputa entre estas dos metodologías, las dos fueron indispensables para sacar un análisis estadístico a través de la encuesta y análisis desde el punto de vista humanitario sobre el comportamiento de compra y aceptación de los consumidores, otra de las razones por las cuales se escogió estas dos metodologías fue para analizar las tendencias del mercado, la competencia directa e indirecta que tendríamos y los posibles proveedores que estarían dispuestos a realizar alianzas con Ultra químicos, para la negociación de precios y alcance de materias primas e insumos. A continuación, se hará una breve descripción de las dos metodologías empleadas.

## 2.1 Metodología Cualitativa

Es más fácil describir los métodos cualitativos que definirlos. Distinguir entre unos y otros reduciendo su diferencia a afirmar que utilizan palabras, mientras los cuantitativos utilizan números, es solo una simplificación parcial de la verdad.

Para comprender más sobre esta afirmación podemos tomar como referente la afirmación “El análisis cualitativo surge de aplicar una metodología específica orientada a captar el origen, el proceso y la naturaleza de estos significados que brotan de la interacción simbólica entre los individuos”. (Ñaupas Paitán Humberto & Mejía Elías, 2013)

La investigación cualitativa es caracterizada por la insistencia en utilizar múltiples fuentes de datos más que su dependencia en una sola fuente, por lo tanto, sus lineamientos para hacer una buena investigación son:

**Introducción analítica:** La investigación cualitativa comienza con la observación detallada de los hechos, se busca lo específico y local dentro de lo cual pueden o no descubrirse determinados patrones. Cuanto menos atado a un modelo teórico concreto esté un investigador, tanto mejor será su condición para encontrar datos ideales. Las generalizaciones serán elaboradas tentativamente a partir de los datos recogidos y en función de su capacidad específica para interpretarlos.

**Proximidad:** Se da especial importancia a la observación de los casos concretos y del comportamiento de los individuos en las actividades que a ellos mismos les interesan.

**Comportamiento ordinario:** El mundo cotidiano de la vida ordinaria es el marco en el que se plantean los problemas dignos de investigación a los que se atribuye mayor importancia que a los problemas que alteran esta rutina social.

**La estructura como requerimiento ritual:** La investigación tiene que descubrir la estructura, no imponerla reconociendo los significados y los contextos en los que sus actos resultan situacionalmente relevantes. No existe ni orden social natural o fundamental que no deba ser explicado como resultado arbitrario de la costumbre, las circunstancias concretas o la interacción social.

**Focos descriptivos:** Los núcleos de interés no son otros que los fenómenos recurrentes en un tiempo y espacio concreto. El descubrimiento y la exposición son objetos de investigación más importantes que la explicación y la predicción.

## **2.2 Metodología Cuantitativa**

Usa la recolección de datos para probar hipótesis con base a medición numérica y el análisis estadístico para establecer patrones de comportamiento y probar teorías.

Tabla 1. Metodología Cuantitativa

## METODOLOGÍAS CUANTITATIVAS

	METODOLOGÍAS
Racionalidad	Cientificismo y Racionalismo como posturas Epistemológicas institucionalistas. Apego a la tradicionalidad de la ciencia. La neutralidad valorativa como criterio de objetividad. El conocimiento está fundamentado en los hechos. Representación parcial y atomizada de la realidad. El experto como autoridad de verdad.
Obtención del conocimiento	La objetividad como única forma de conocimiento. Búsqueda de un conocimiento que sea inatacable. Búsqueda de la certeza. El conocimiento científico como sinónimo de descubrimiento de las relaciones causales que existen y que configuran una realidad dada.
Papel de la Teoría	La teoría es fundamental en la investigación social, aporta su origen (fuente de nuevos problemas e hipótesis) y su marco (proporciona el sistema conceptual) se aplica a la observación, clasificación y sistematización de los datos de la realidad (debe desembocar en teorías más perfectas).
Percepción de la realidad Social	Comprensión explicativa y predicativa de la realidad. Concepción objetiva, unitaria, estática y reduccionista de la realidad. Abordaje de la realidad con un método confiable, mensurable y comprobable. Se parte de un concepto de la realidad establecido a priori. Las teorías científicas explican la realidad social.
Concepción de la investigación	Concepción lineal y finalista, parte de un principio y termina en un fin. Estrategia deductiva. El objeto es la verificación o comprobación teórica preestablecida. El escenario investigativo es fundamentalmente artificial. El propósito o la finalidad es: nomotética.
Método	Método único: hipotético-deductivo con su racionalidad analítica, deductiva no contradictoria. La razón lógica del método es la razón analítica. Esta razón lógico-deductiva-analítica es propia de las matemáticas.

*Fuente:* Hurtado y Toro, 1998.

Fuente: Hurtado & Toro (1988). Metodología cuantitativa

## 2.3 Planteamiento del problema de aprendizaje

Por medio de los parámetros dados por el Centro progresá EPE, se determinó la metodología adecuada para la sistematización del trabajo desarrollado durante las prácticas para el desarrollo de proyectos de emprendimiento, donde el modelo establecido me sirvió como guía, llevándome inicialmente a realizarme una primera pregunta para analizar la finalidad o sentido que se espera con la presente sistematización ¿Cómo crear un producto diferenciador para la empresa Ultra químicos del sector de la Construcción en el municipio de Girardot y su área de influencia?

**Tabla 2. Identificación de Actores involucrados y participantes.**

Directos:

<b>ACTOR Y/O PARTICIPANTE</b>	<b>PERFIL</b>
<b>Leidy Pilar Núñez Lizarazo</b>	Administrador de Empresas egresado de la UDEC 2010, comerciante creador de la empresa ULTRA QUIMICOS GIRARDOT, actualmente estudiante de Ingeniería Civil de UNIMINUTO
<b>María Nela Portillo Hernández</b>	Profesor Asesor de la Unidad Académica de Emprendimiento, Centro progresá EPE regional Girardot
<b>Ing. Julián Fernando Grimaldo Rodríguez</b>	Ingeniero Civil, docente y Asesor disciplinar del presente proyecto de grado
<b>Centro Progresá EPE</b>	Unidad de gestión académica, gestión administrativa que aporta a la proyección social de la UNIMINUTO. Donde se integra la Práctica profesional con los servicios de empleabilidad y emprendimiento en la comunidad.

Fuente: Propia, 2020

Actores Indirectos:

Los actores indirectos o participantes, consiste en las empresas que distribuyen productos homogéneos y que realizan una competencia indirecta en el mercado. Igualmente, se destaca los proveedores de insumos, para la fabricación de productos de Ultra químicos. El gremio de la Construcción como Contratistas Independientes, maestros de obra que tienen como especialidad la obra blanca o terminados finales y los grandes constructores que requieren de nuestros productos.

## **2.4 Estructura del Modelo de Reconstrucción de la Experiencia**

El desarrollo de la producción y futura distribución del emprendimiento de Ultra químicos, se inició con el apoyo de fuentes de información a través de una investigación descriptiva.

Características:

- Tipo de encuesta: Descriptiva opción múltiple
- Tipo de pregunta: de filtro cerrada.
- Tipo de respuesta: cerrada.
- Fuentes de información: Primaria

Partiendo de esta información se pudo evaluar la viabilidad que tiene esta idea de negocio, gustos y preferencias de los futuros consumidores de nuestro estuco impermeabilizante, lo que estarían dispuestos a pagar por los productos. Igualmente, cuál sería la alternativa más viable para la distribución de los mismos; y por consiguiente, ofreciendo al Constructor o público objetivo, un análisis técnico y ventajas en los costos de operación e infraestructura al utilizar nuestro producto.

**2.4.1 Variables, Indicadores, Herramientas E Instrumentos.** Se empleó el método deductivo, de observación y análisis, porque de situaciones generales se llegará a explicaciones particulares.

**Población, muestra y variable:** se define como el estudio de todas las características y valores que tenga un conjunto bien identificado de elementos que la conforman, y que viene a ser un objeto de estudios, es importante entender que no solo está involucrado las personas sino también cosas, objetos, actividades, operaciones, entre otros. La muestra es una parte representativa de una población. Las variables son las características de una población las cuales pueden ser cualitativas o cuantitativas.

**Variables Cualitativas:** representa fenómenos que pueden ser descritos mediante palabras, por ejemplo: nivel socioeconómico, estado civil, nivel de estudio etc.

**Variable cuantitativa:** son todos aquellos fenómenos que pueden ser expresados en números, por ejemplo: salario, No de hijos, precio, etc.

**Fuentes de información:**

**Fuentes primarias:**

Textos sobre creación de empresas, artículos sobre emprendimiento, innovación y creatividad.

Asesorías en práctica profesional por parte de centro progresora corporación universitaria  
Minuto de Dios.

Aplicación de estudios en administración y costos de obras civiles.

Investigación de mercado

Realizar de encuesta

Formato de encuesta

Tabulación de encuesta

Microsoft Office (Word, Excel)

### **Pruebas de Prototipado y validación del Producto:**

Las pruebas se realizaron directamente en las Instalaciones de Ultra químicos, donde se realizaron pruebas de resistencia y pegado, donde se evidenció que Ultra Filling se adapta a las condiciones y al clima de la región. Hace más de 1 año fue instalado y, hoy en día, sigue intacto, y sin humedad. Ocasionalmente, agrego agua en la zona de prueba, y realmente, no lo afecta al contacto con el líquido.



**Figura 1. Pruebas de prototipado y validación del producto**

Fuente. Propia 2020



**Figura 2. Pruebas de prototipado y validación del producto en lateral**

Fuente. Propia 2019

la primera muestra producida en octubre del año 2019, fue destapada nuevamente en octubre del presente año 2020, sigue intacta, por el contrario la grumosidad mínima que se encontró en esa ocasión parece que con el tiempo se acentuó, además se reformulo la cantidad de químico que evita que esto ocurra, se evidencio que a pesar de llevar un año de fabricada, la pasta tomo mejor consistencia y forma, tampoco contiene nada de hongos ni mal olor, lo mismo con la muestra aplicada sobre el muro de mampostería, aún conserva el color bien blanco y al aplicarle el agua fue repelada por el estuco.

En la actualidad para la realización de las pruebas, decidimos aplicar la muestra del producto guardado hace un año, pero sobre un muro externo, expuesto al sol y al agua, para hacerle seguimiento y no solo someterlo a contacto con el agua provocado, sino analizar más de cerca su comportamiento a un ambiente natural y real, el muro escogido ya se encuentra pañetado, para estudiar el comportamiento del producto sobre muros ya revocados y conocer su aporte para

curar patologías viejas por humedad, esto con el fin de realizar una comparación con el anterior que estaba al interior y con bloque a la vista, donde mostro su conservación, además un excelente cubrimiento pues su granulometría lo hace grueso, evitando el proceso de pañete, dando un plus en ahorro de dinero a nuestros clientes, porque además su color extra blanco, aporta una buena base para consumir menos pintura.



**Figura 3. Aplicación del producto en un muro externo**

Fuente. Propia 2020

Se realizó el debido seguimiento a la muestra aplicada al muro externo, aplicando 20 litros de agua de forma directa, a los 8 días de aplicada, donde encontramos el muro estucado ya endurecido, el área algo sucia y con salpicaduras de agua, debido a que está expuesta en una

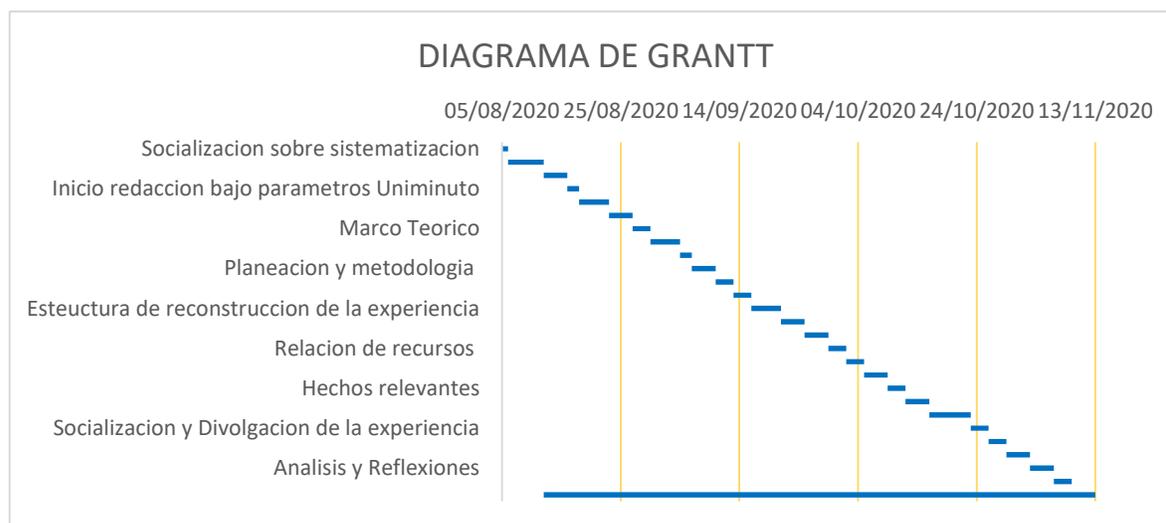
monta llantas, la mancha negra que se evidencia en la fotografía, no es una peladura sino la marca de una llanta, pero al limpiarla se sostuvo el producto.



**Figura 4. Prueba de consistencia con agua**

Fuente: Propia 2020

## 2.4.2 Matriz De Planeación (Diagrama De Gannt Y Tabla De Recursos)



**Figura 5 Diagrama de Gannt.**

Fuente. Propia 2019

## 2.4.3 Programación de Actividades

**Tabla 3. Programación de actividades**

<b>ACTIVIDADES</b>	<b>FECHA DE INICIO</b>	<b>DURACION</b>	<b>FECHA FINAL</b>
<b>Socialización sobre sistematización</b>	5/08/2020	1	6/08/2020
<b>Recopilación de la experiencia en prácticas</b>	6/08/2020	6	12/08/2020
<b>Resumen de experiencia</b>	12/08/2020	4	16/08/2020
<b>Inicio redacción bajo parámetros Uniminuto</b>	16/08/2020	2	18/08/2020
<b>Redacción Antecedentes y Marco Referencial</b>	18/08/2020	5	23/08/2020
<b>Marco Contextual</b>	23/08/2020	4	27/08/2020
<b>Marco Teórico</b>	27/08/2020	3	30/08/2020
<b>Marco Legal</b>	30/08/2020	5	4/09/2020
<b>Socialización y revisión avances</b>	4/09/2020	2	6/09/2020
<b>Planeación y metodología</b>	6/09/2020	4	10/09/2020
<b>Formulación del problema de aprendizaje</b>	10/09/2020	3	13/09/2020

<b>Identificación de actores involucrados</b>	13/09/2020	3	16/09/2020
<b>Estructura de reconstrucción de la experiencia</b>	16/09/2020	5	21/09/2020
<b>Variables Indicadores y herramientas</b>	21/09/2020	4	25/09/2020
<b>Matriz Gantt</b>	25/09/2020	4	29/09/2020
<b>Relación de recursos</b>	29/09/2020	3	2/10/2020
<b>Socialización y revisión avances</b>	2/10/2020	3	5/10/2020
<b>Momentos Históricos y experiencias</b>	5/10/2020	4	9/10/2020
<b>Hechos relevantes</b>	9/10/2020	3	12/10/2020
<b>Aprendizaje y aportes</b>	12/10/2020	4	16/10/2020
<b>Pruebas de laboratorio para el producto</b>	16/10/2020	7	23/10/2020
<b>Socialización y Divulgación de la experiencia</b>	23/10/2020	3	26/10/2020
<b>Socialización y revisión avances</b>	26/10/2020	3	29/10/2020
<b>Conclusiones</b>	29/10/2020	4	2/11/2020
<b>Análisis y Reflexiones</b>	2/11/2020	4	6/11/2020
<b>Recomendaciones</b>	6/11/2020	3	9/11/2020
<b>Redacción y ajuste final</b>	12/08/2020	93	13/11/2020

Fuente. Propia 2020

## **2.5 Modelo de divulgación de la experiencia.**

El desarrollo de las prácticas profesionales por emprendimiento, se dieron inicio en la inscripción de las prácticas y más exactamente, ejerciendo las primeras pruebas del proyecto productivo, donde se validaba el producto y el documento del Plan de Negocios entre el mes de agosto de 2019 a junio de 2020.

En esta etapa del proceso de sistematización se busca plasmar los procedimientos y principales actividades que se realizaron durante el tiempo que se realizó la práctica profesional con el fin de llevar a cabo el presente proyecto productivo.

El desarrollo del presente documento de sistematización, se rigió bajo el estándar de estructura aprobada desde el Centro Regional Girardot, teniendo en cuenta la experiencia lograda durante la práctica profesional. Esta estructura del Plan de Negocios permite establecer disciplinadamente, aspectos relevantes y significativos del mercado objetivo y sus estrategias. La operación del proyecto, junto con sus aspectos técnicos del producto; el área organizacional, como una fase determinante para la armonización del recurso humano. El módulo Financiero, donde se evidenció con sus indicadores e Instrumentos financieros, las debilidades y fortalezas contables. Y desde luego, el aspecto normativo con sus indispensables impactos y conclusiones

**2.5.1 Reconstrucción de la Experiencia.** Para la reconstrucción de la experiencia, se creó una estructura basada en el modelo de centro progresa para el emprendimiento y creación de nuevos proyectos productivos, que permitiría referir y resaltar los acontecimientos más importantes que sucedieron durante la ejecución de las prácticas y muestras.

**Tabla 4. Programación de actividades**

1	Test de Habilidades Emprendedoras	14	Proceso de producción bien o servicio
2	Plan de Trabajo 5W2H	15	Identificación de necesidades de inversión
3	Lean Canvas	16	Detalle de las condiciones técnicas de Infraestructura
4	Justificación del Proyecto	17	Capacidad Productiva de la Empresa
5	Análisis del sector u entorno (Pestal)	18	Plan de compras y/o Comercialización
6	Perfil del Cliente y/o consumidor	19	Cargos y perfiles
7	Investigación de mercados	20	Organigrama
7.1	Encuesta	21	Aspectos Legales
8	Análisis de la competencia	22	Modulo Financiero
9	Concepto de negocio	23	Estado de la situación financiera actual ESFA

10	Planteamiento de estrategias ( 4 P)	23. 1	Estado de resultados Integral ERI
11	Estrategias de Aprovisionamiento - Logística	23. 2	Flujo de caja
12	Proyección de ventas	23. 3	Punto de Equilibrio
13	Ficha técnica del producto	23. 4	Indicadores Financieros (TIR-VAN)

Fuente: Sheck List de Emprendimiento. Unidad Académica de Emprendimiento 2019-II.

## 2.6 Variables, indicadores, herramientas e instrumentos

**2.6.1 Sistemas de información Microsoft Office.** Para la presentación de esta experiencia como sistematización, fue de gran ayuda, los programas tradicionales generadores de informes, aquellas herramientas básicas de trabajo como Microsoft office ( Word y Excel) , las cuales son fáciles y alcance de todos, que han permitido durante la ejecución de este proyecto plasmar los acontecimientos más importantes, y realizar los análisis necesarios tanto organizacionales hasta los financieros, que han sido útiles para obtener indicadores para el proceso de toma de decisiones.

### 3. RECONSTRUCCIÓN DE LA EXPERIENCIA (ENTRE 15 Y 20 PÁGINAS)

#### 3.1 Justificación del Proyecto

Ultra Químicos Girardot, nace de la necesidad por parte de los fabricantes de acabados de contar un distribuidor local, que les genere confianza, pronta respuesta a sus inquietudes, inconvenientes de garantía y lo más importante que les facilite sus procesos productivos, brindándoles ahorro tanto en costos, gastos y tiempo, puesto que para adquirirlos deben viajar hasta otras ciudades.

Sumado a los anterior, se evidencio que, en la ciudad de Girardot, no existe hasta el momento una empresa dedicada al suministro de insumos químicos, brindando esto como valor agregado al sector constructor, logrando un acompañamiento en todas las etapas de un proyecto civil sin descuidar a los fabricantes, diferenciándonos de las demás empresas ferreteras.

Además, aprovechar la fortaleza de tener a la mano los insumos químicos, las instalaciones y la mano de obra, para fabricar y brindar un producto de marca propia ULTRA FILLING, estuco para impermeabilizar muros, llevando un producto de calidad y de gran ayuda para las obras de construcción

- Análisis del Sector

Girardot, gracias a su posición geográfica, central en el país y muy cerca de la capital de Colombia, es una zona de gran crecimiento y atractivo para vivir, también por su clima tropical seco, además que es muy óptimo para la salud de muchas personas, es ideal para los procesos de fabricación que necesitan de un clima seco, y visto positivamente desde el punto financiero, como una buena inversión, debido al auge constructivo que vive en la actualidad la ciudad y su

región del Alto Magdalena, lo cual se ha evidenciado en su expansión del número de obras constructivas que se inician a diario, todo esto implica una gran oportunidad para brindar materiales, productos químicos y para la construcción, abarcando todo los procesos desde la obra negra a la blanca.

En cuanto al estuco ULTRA FILLING, se analizó que en la ciudad existen diferentes tipos de estucos e impermeabilizantes, pero no uno que contengan ambas características y algunos que pueden tener alguna de estos beneficios, tienen precios elevados.

### **Mercado ¿EXISTE OPORTUNIDAD EN EL MERCADO?**

A partir de la oportunidad de adquirir experiencia dentro del sector ferretero durante más de 10 años, logramos evidenciar varias falencias en la prestación del servicio y el cubrir todas las necesidades en los procesos constructivos, específicamente en el área de fabricación, donde era casi imposible encontrar insumos químicos en cualquier momento de urgencia, por lo cual los fabricantes debían desplazarse hasta la ciudad de Ibagué y Bogotá, haciendo más dispendioso y costoso este proceso, todo lo anterior sirvió de incentivo para brindar productos y servicios dentro de la ciudad. Además de aprovechar el hecho de tener a la mano los insumos, y al ver la problemática ante la variación del clima, que cuando es época de lluvias aumentan los problemas de filtración y hongos en las paredes de los hogares de la región, se vio la necesidad de llevar al mercado un estuco que no solo sirviera para un acabado armonioso, sino que protegiera las paredes de la humedad y microorganismos.

Tabla 5. Mi Competencia

<b>EMPRESAS COMPETIDORAS</b>	<b>¿DONDE ESTAN?</b>	<b>¿EN QUE SE DIFERENCIAN DE MI?</b>	<b>¿SU DIFERENCIA EN PRECIOS?</b>
<b>PEGAPLAST Y VINILOS</b>	Cra 7 No 21 Girardot	Son fabricantes y ferretería, su prioridad no es la venta de químicos	Químicos Entre 5 % a 10 % Adicional sobre nuestros precios
<b>FERRETERIA TEQUENDAMA</b>	Calle 22 con Cra 9 Girardot	Solo Distribuyen artículos de ferretería	En productos de ferretería son distribuidores directos, por lo cual manejan 10% en estos artículos
<b>ACUATERRA</b>	Ibagué	Son de difícil acceso para los fabricantes por la distancia	5% menos neto del producto, pero aumenta con el transporte
<b>QUIMICA ANDINA</b>	Bogotá	La distancia, se encuentra fuera de la ciudad y la región	5% menos neto del producto, pero aumenta con el transporte
<b>CORONA</b>	Todo Colombia	Fabrica por separado impermeabilizante y estucos para exteriores, ULTRA FILLING, es los dos beneficios en uno solo	Un 10% más sobre el precio de venta por unidad de caneca
<b>ESTUCA ACRILICO SIKA</b>	Todo Colombia	Este producto actúa como estuco acrílico con cierta resistencia al agua pero no enfatiza su función a impermeabilizar muros, además del precio al público más alto.	Un 45% más sobre el precio de venta por unidad de caneca

Fuente: Propia 2019

## **Concepto de Negocio – Componente**

ULTRA QUIMICOS GIRARDOT, nace de la necesidad de ofrecer en la ciudad de Girardot a fabricantes de acabados, una alternativa rápida, oportuna y de calidad, de productos e insumos para sus procesos de fabricación, brindando como propuesta de valor el beneficio de reducir costos en sus productos, agilizando, evitando traumatismos y retrasos por los traslados a otras ciudades a adquirir la materia prima, todo esto hace la diferencia ante las demás ferreterías y depósitos de materiales de construcción, pues no se centra solo en los procesos de obra gris, sino da la oportunidad de adquirir en un mismo lugar tanto materiales de ferretería, como insumos para fabricación y obra blanca, abarcando de esta forma todo el proceso constructivo, llegando a un segmento amplio de mercado, con una variedad grande de perfil de cliente, desde los consumidores en los hogares, hasta fabricantes, comerciantes, ingenieros, arquitectos, contratistas y albañiles, además de lo anterior se observó la posibilidad de aprovechar el manejo y manipulación de los insumos- químicos, y de esta forma fabricar un producto de marca propia acorde y dentro de la línea de acabados, con una excelente calidad y garantía de satisfacción

### **Componente innovador:**

Concepto de Negocio: ULTRA QUIMICOS GIRARDOT, nace de la necesidad de ofrecer en la ciudad de Girardot a fabricantes de acabados, una alternativa rápida, oportuna y de calidad, de productos e insumos para sus procesos de fabricación, Brindamos como propuesta de valor el beneficio de reducir costos, por traslados a otras ciudades, somos una empresa única especializada en insumos químicos para la construcción, y bajo este lema de insumo de calidad sumado a una mano de obra especializada, fabricamos nuestro producto estrella ULTRA FILLING, estuco impermeabilizante.

¿Cómo validó la aceptación en el mercado de su proyecto (metodología y resultados)?

Por medio de una encuesta, conocimos el nivel de aceptación de nuestros productos y servicios, siendo la calidad el motivo más significativo por el cual nos prefieren. Después del lanzamiento de ULTRA FILLING, y de obsequiar muestras gratis en nuestro punto de venta, se realizará una encuesta exclusiva para medir la aceptación de nuestro producto.

**Planteamiento de estrategias:**



Fuente Propia Logo Empresarial 2016 y 2019

## **PINTURA Y ARTICULOS DE FERRETERIA**

ESTAMOS CRECIENDO Y PARA NOSOTROS ES IMPORTANTE CONOCER LA  
OPINION DE NUESTROS CLIENTES

NOMBRE: \_\_\_\_\_ GENERO: F \_\_\_ M \_\_\_

EDAD: \_\_\_\_\_ DIRECCION: \_\_\_\_\_ ESTRATO \_\_\_\_\_

1. ¿De las siguientes marcas de estucos cual es de su preferencia?

a. Estuco acrílico de Sika \_\_\_\_\_ d. Estuco plástico de Pintuco \_\_\_\_\_

b. Corona \_\_\_\_\_ e. Supermastick \_\_\_\_\_

c. Estuco plástico de tito pabon \_\_\_\_ f. otra. ¿Cual? \_\_\_\_

2. ¿Qué es lo más le satisface al usar esta marca?

a. Precio \_\_\_\_ d. fácil aplicación \_\_\_\_

b. Rendimiento \_\_\_\_ e. marca \_\_\_\_

c. Calidad \_\_\_\_ f. presentación \_\_\_\_

3. ¿De las siguientes cualidades cual considera más importante como un plus para este producto?

a. Inventario constante \_\_\_\_ d. Garantía \_\_\_\_

b. Resistente \_\_\_\_ e. Rendimiento \_\_\_\_

c. Asesoría \_\_\_\_

4. ¿El estuco que utiliza para sus obras también impermeabiliza?

Sí \_\_\_\_ No \_\_\_\_

5. ¿Se daría la oportunidad de conocer un nuevo estuco que además de estucar impermeabiliza sus muros?

¿Si \_\_\_\_ No \_\_\_\_ por qué? \_\_\_\_\_

6. ¿Qué labor desempeña dentro del sector de la construcción?

a. Fabricación \_\_\_\_ d. Obra blanca \_\_\_\_

b. Obra Negra \_\_\_\_ e. Comercial \_\_\_\_

c. Obra Gris \_\_\_\_

7. ¿En una palabra que cree usted que le hace falta al estuco plástico de su preferencia?

---

8. ¿Por qué medios nos conoció?

- a. Recomendación \_\_\_\_\_ d. En búsqueda de un producto \_\_\_\_\_  
b. Pasando por el lugar \_\_\_\_\_ e. Medio publicitario \_\_\_\_\_  
c. Redes sociales \_\_\_\_\_

9. ¿Cuál es el canal que más utiliza para adquirir sus productos de obra blanca?

- a. Punto de venta \_\_\_\_\_ d. Catalogo \_\_\_\_\_  
b. Bodega \_\_\_\_\_ e. Distribuidor \_\_\_\_\_  
c. Ferretería \_\_\_\_\_

10. ¿De los siguientes ítems porque medio le gustaría recibir información sobre nosotros?

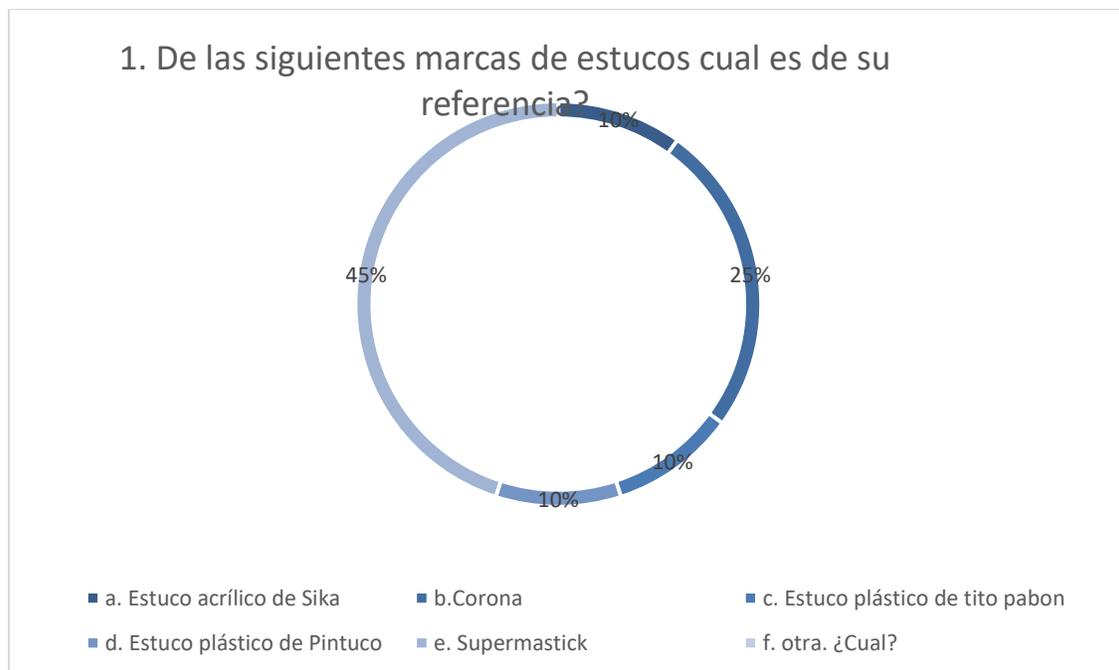
- a. Radio \_\_\_\_\_ d. WhatsApp \_\_\_\_\_  
b. Internet \_\_\_\_\_ e. Redes sociales \_\_\_\_\_  
c. Folleto \_\_\_\_\_  
d. \_\_\_\_\_ cual utiliza? \_\_\_\_\_

11. ¿Qué productos que no ha encontrado en ULTRAQUIMICOS, le gustaría que le suministráramos?

---

### 3.2 Tabulación y análisis de la encuesta

#### 1. ¿De las siguientes marcas de estucos cual es de su preferencia?



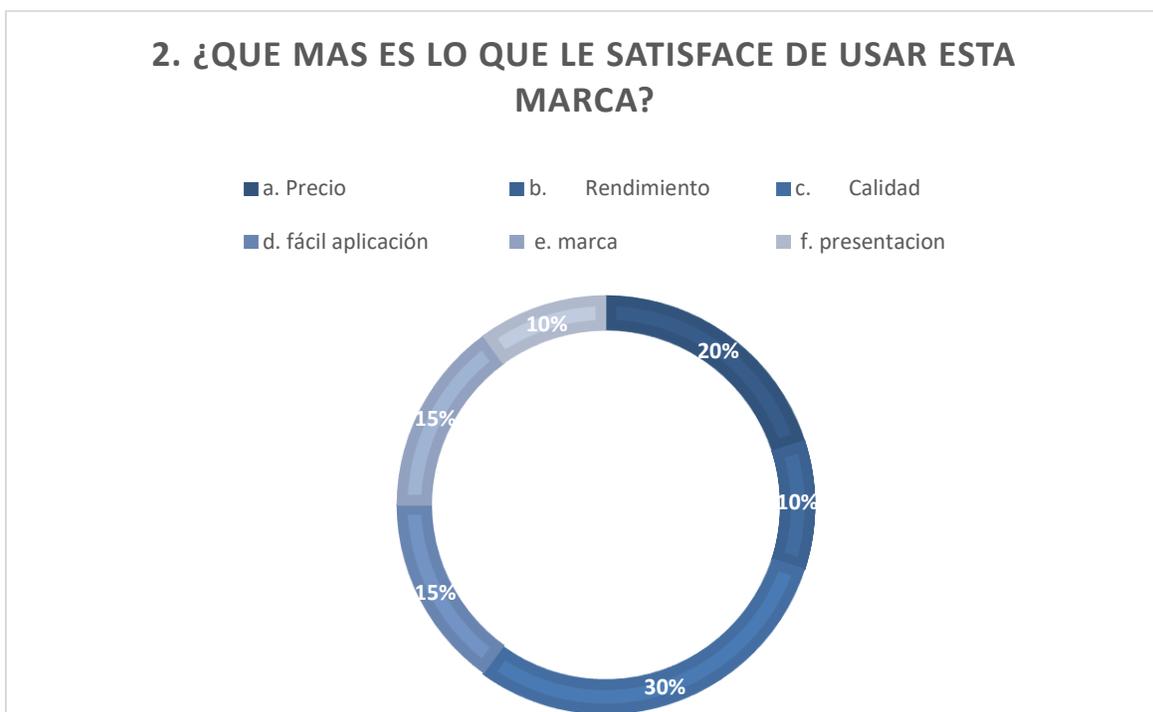
**Figura 6. Marcas de estucos de cuál es su preferencia.**

Fuente. Propia 2019

#### **Análisis:**

A partir de los resultados obtenidos en esta pregunta, podemos observar que la marca de estucos preferida por nuestros clientes es SUPERMASTICK, casi el doble que la marca CORONA, lo cual implica un desafío interesante para nuestra marca, la cual llega al mercado a competir con estas ya reconocidas a nivel nacional.

## 2. ¿Qué es lo más le satisface al usar esta marca?



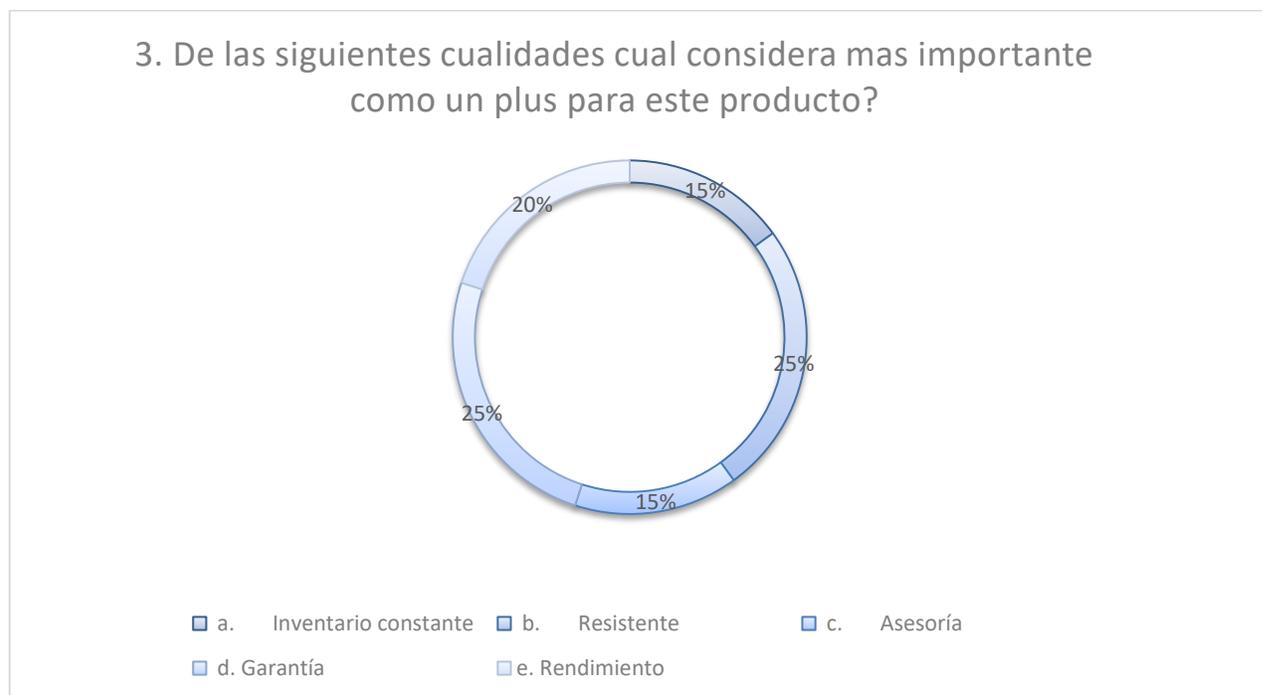
**Figura 7. Lo que le satisface de usar esta marca.**

Fuente. Propia 2019

### **Análisis:**

Las respuestas obtenidas nos permitieron identificar que para nuestros clientes lo más importante es la calidad del estuco, permitiéndonos enfocarnos en brindar cada día un mejor Estuco impermeabilizante a nuestros clientes, que permita cumplir estas expectativas.

**3. ¿De las siguientes cualidades cual considera más importante como un plus para este producto?**



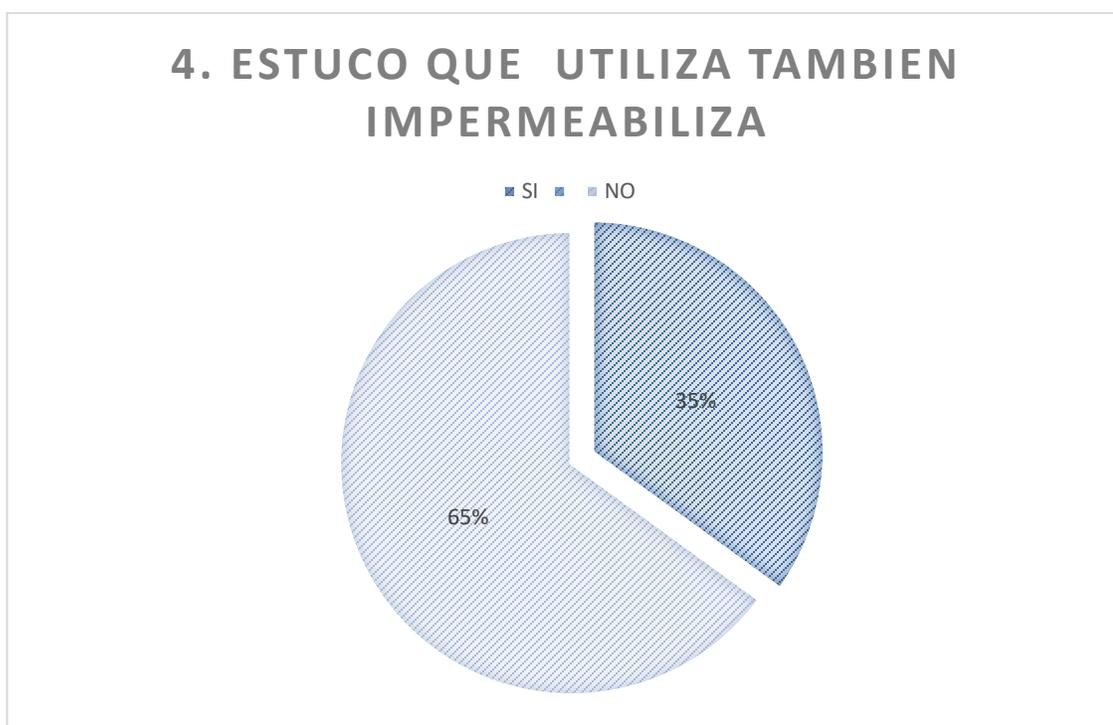
**Figura 8. Cualidades que considera importante como un plus para este producto.**

Fuente. Propia 2019

### **Análisis:**

Se pudo concluir que además de ser importante para nuestros clientes la calidad, también un plus adicional que hará atractivo nuestro producto para estucar y que fue el que más destaco entre los encuestados, es su resistencia en su uso a diversos factores comunes que lo afectan y además les brindaremos garantía de satisfacción que le dará más seguridad a la hora de adquirirlo.

#### 4. ¿El estuco que utiliza para sus obras también impermeabiliza?



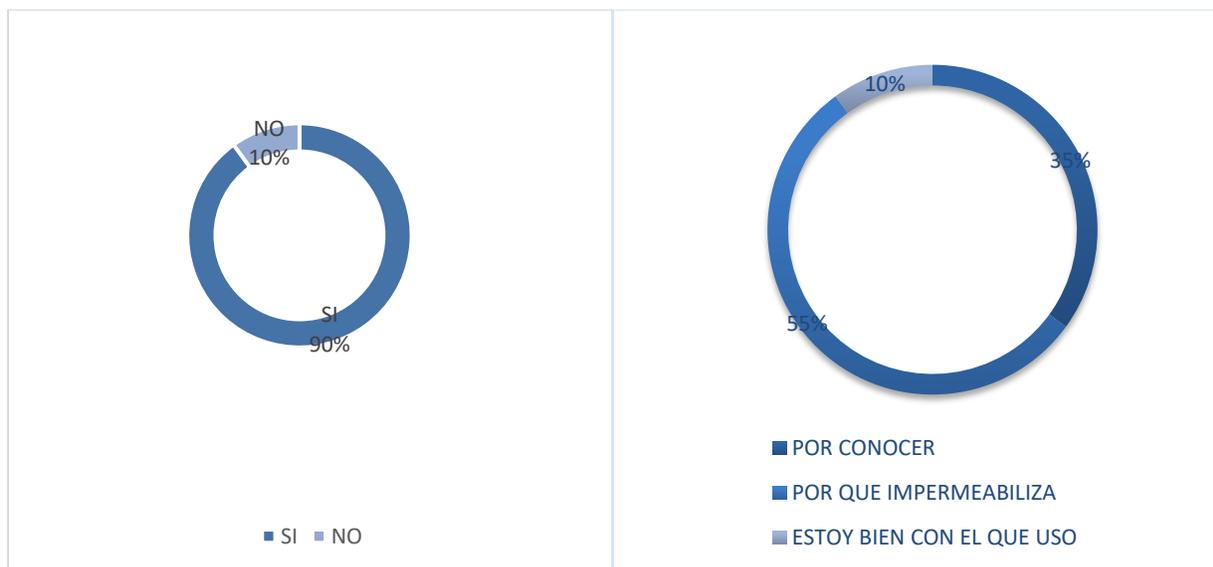
**Figura 9. ¿El estuco que utiliza para sus obras también impermeabiliza?**

Fuente. Propia 2019

#### **Análisis:**

Se logró conocer que el solo el 35% de nuestros clientes utiliza un estuco impermeabilizante, lo cual nos deja ver un sector amplio de mercado a satisfacer, como una excelente oportunidad de brindar nuestro producto ULTRA FILLING, estuco impermeabilizante, el cual les brindara mayor seguridad en sus obras.

**5. ¿Se daría la oportunidad de conocer un nuevo estuco que además de estucar impermeabiliza sus muros?**



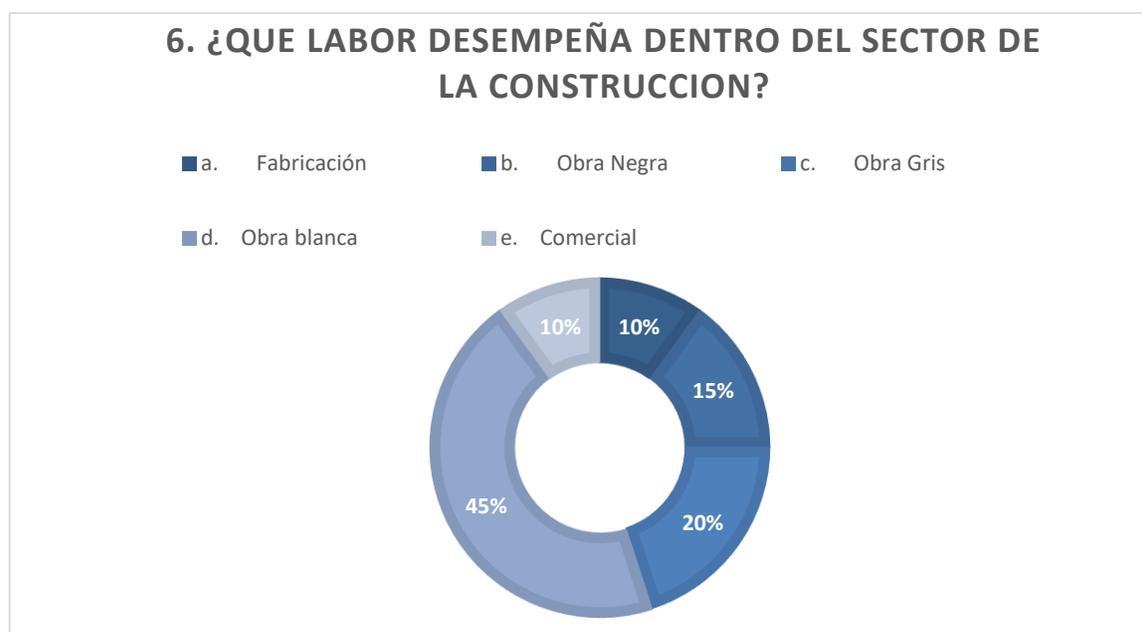
**Figura 10. ¿Se daría la oportunidad de conocer un nuevo estuco que además de estucar impermeabiliza sus muros?**

Fuente. Propia 2019

**Análisis:**

Las respuestas positivas recibidas de la mayoría de nuestros clientes, los cuales si se darían la oportunidad es muy optimista y evidencia la necesidad que tienen de encontrar un producto que además de estucar impermeabilice, en otros se evidencia la curiosidad y no se cierran a la oportunidad de conocer nuestro producto ULTRA FILLING.

## 6. ¿Qué labor desempeña dentro del sector de la construcción?



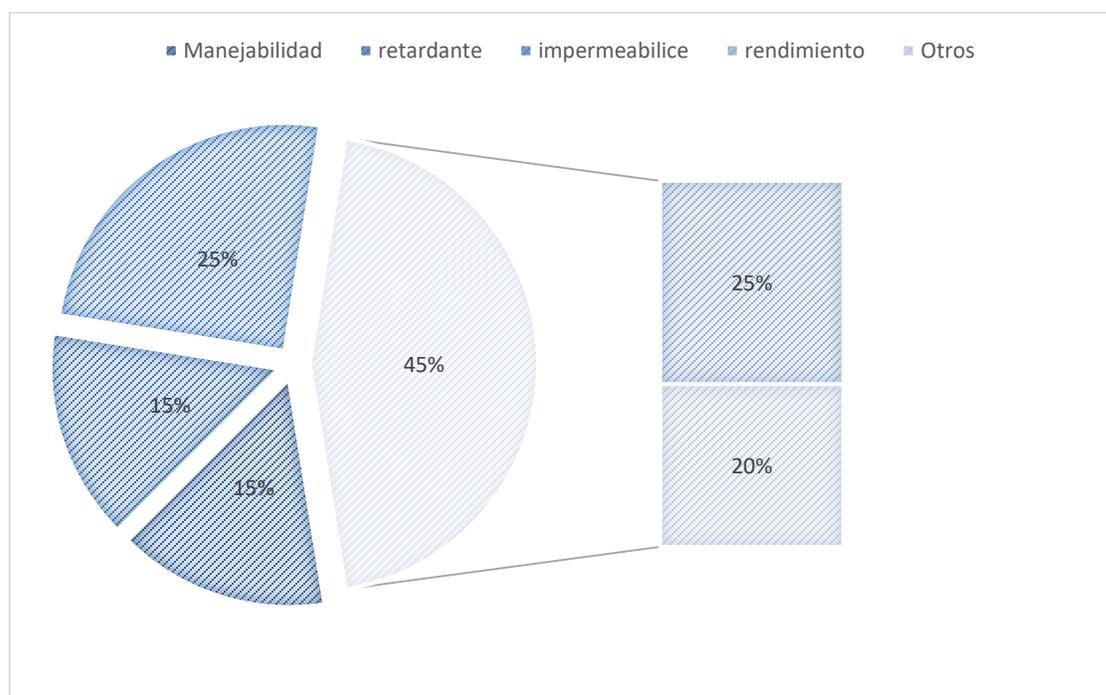
**Figura 11. Labor desempeña dentro del sector de la construcción**

Fuente. Propia 2019

### **Análisis:**

Por la actividad principal de la empresa la mayoría de nuestros clientes se dedican a la obra blanca de la Construcción, lo cual es favorable para la comercialización de ULTRA FILLING, ya que es en este segmento de este sector que se utiliza este tipo de producto.

**7. ¿En una palabra que cree usted que le hace falta al estuco plástico de su preferencia?**



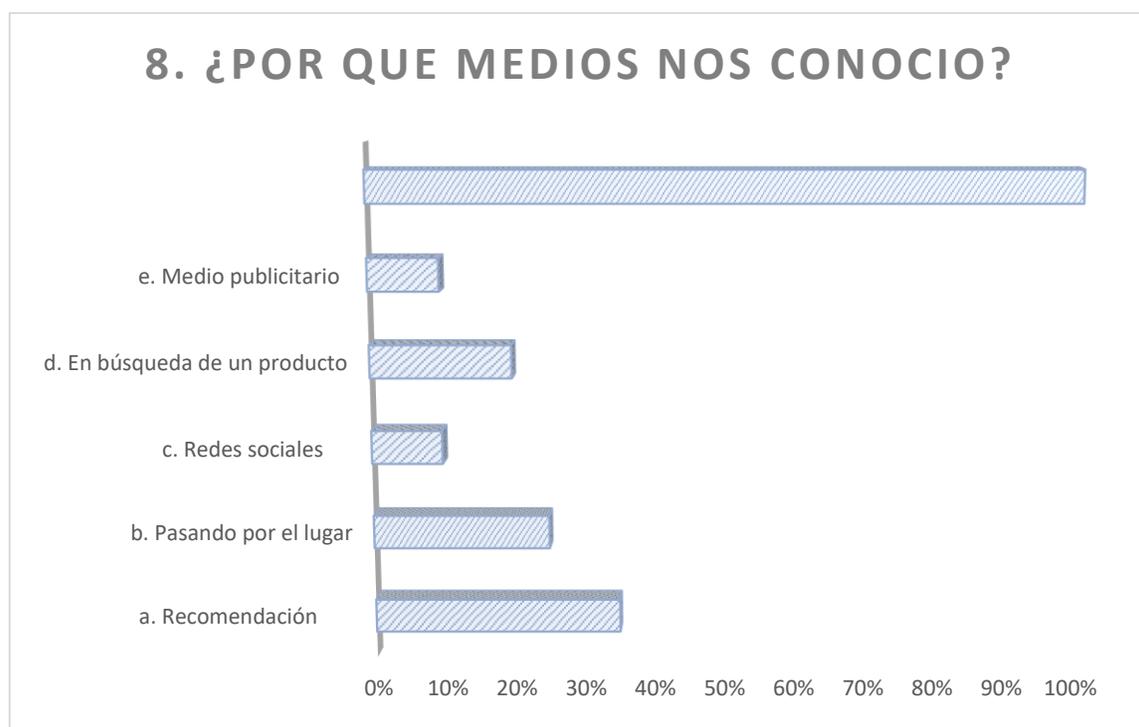
**Figura 12. ¿Cree usted que le hace falta al estuco plástico de su preferencia?**

Fuente. Propia 2019

**Análisis:**

En esta pregunta se pudo evidenciar aquellos aspectos carentes y necesarios según nuestros clientes en el estuco que utiliza en la actualidad, lo cual nos sirve de guía para mejorar nuestro producto y poder satisfacer estas necesidades, además de brindarles un estuco que impermeabilice que es uno de los aspectos que ellos manifestaron su producto no contiene.

## 8. ¿Por qué medios nos conoció?



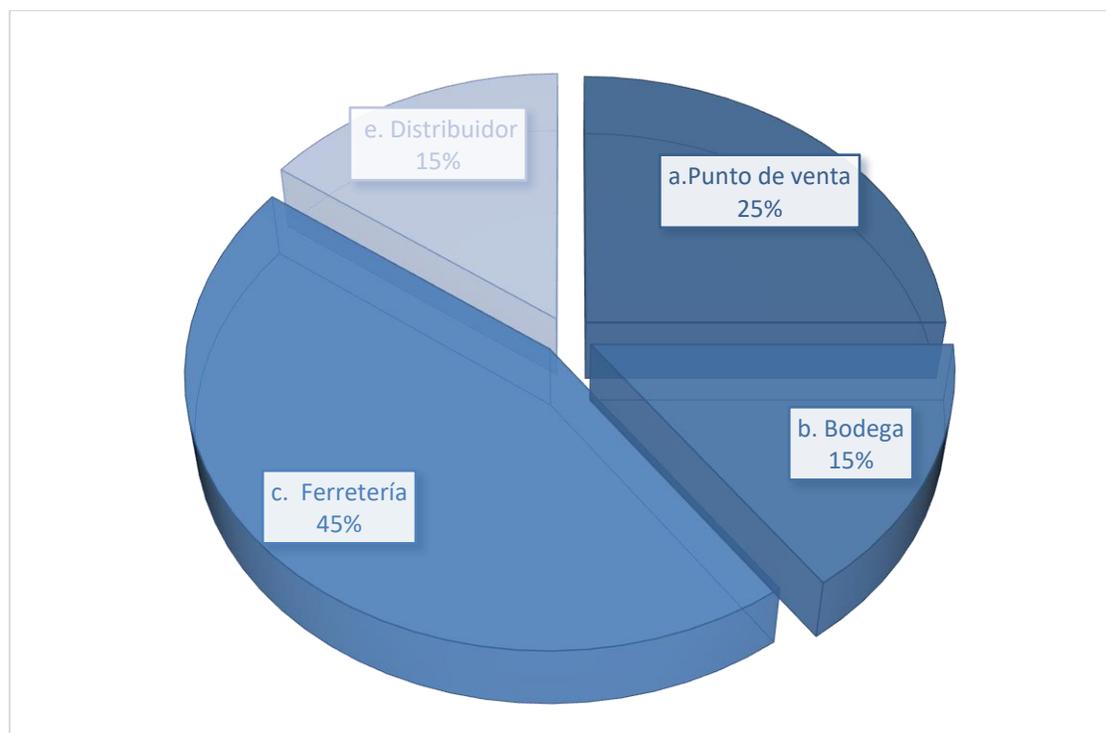
**Figura 13. Medio por el cual conoció la empresa**

Fuente. Propia 2019

### **Análisis:**

Esta pregunta nos permitió analizar las falencias que se tiene en cuanto a publicidad y marketing, para dar a conocer más nuestro producto al igual que las redes sociales son de gran importancia de impacto en la actualidad, pero resalto que es importante seguir dejando una buena imagen de calidad en nuestros clientes, los cuales van y nos recomiendan, esto lo seguiremos adoptando en nuestro producto ULTRA FILLING.

### 9. ¿Cuál es el canal que más utiliza para adquirir sus productos de obra blanca?



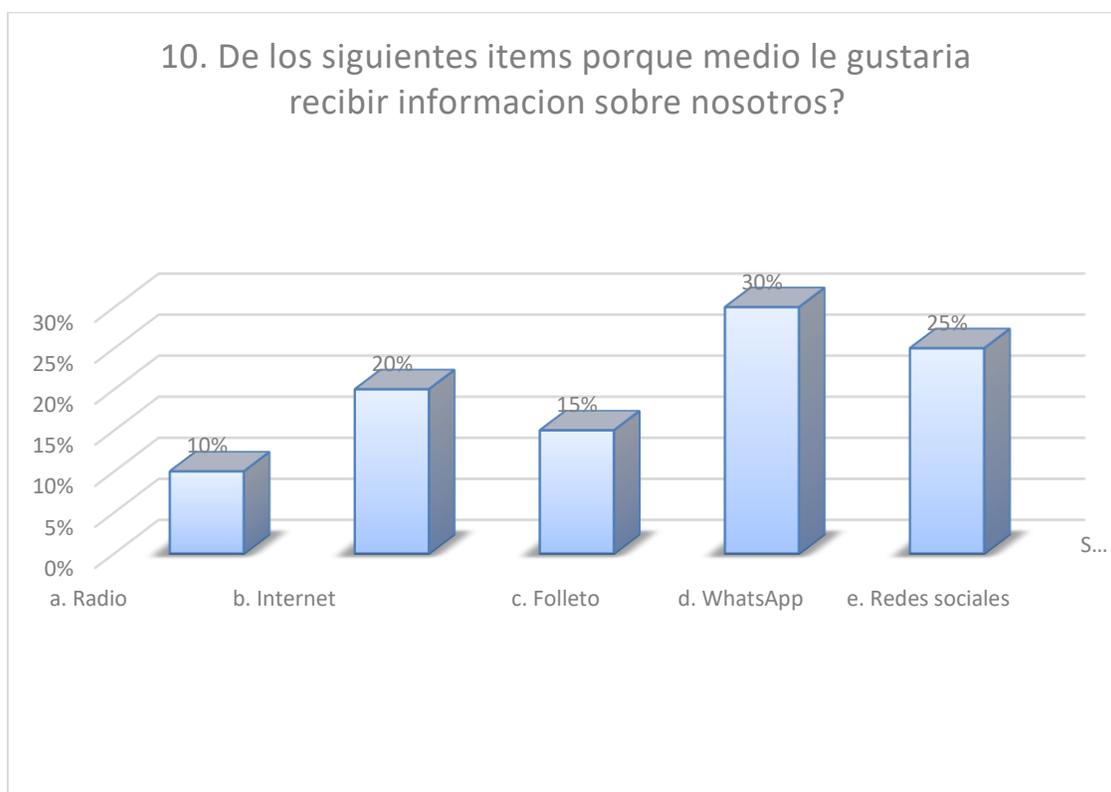
**Figura 14. Canal que más utiliza para adquirir sus productos de obra blanca**

Fuente. Propia 2019

#### **Análisis:**

Podemos ver que las personas dedicadas a la construcción prefieren adquirir sus materiales por medio de los canales tradicionales como las ferreterías, siendo un punto a favor, debido a que este será nuestro canal de distribución de nuestro producto ULTRA FILLING.

**10. ¿De los siguientes ítems porque medio le gustaría recibir información sobre nosotros?**



**Figura 15. Medios de hacer llegar la información**

Fuente. Propia 2019

**Análisis:**

Con esta pregunta podemos concluir que en la actualidad es de preferencia los medios tecnológicos para recibir información, siendo el WhatsApp la aplicación más inmediata y a la mano de las personas, además de ser de fácil uso, también saturaremos de información sobre nuestro producto ULTRA FILLING las redes sociales, internet.

## ¿CUAL ES EL FUTURO DE MI NEGOCIO?

¿Qué estrategias utilizará para lograr la meta de ventas, y cuál es su presupuesto?

**Tabla 6. Estrategia de Promoción**

<b>Estrategia de Promoción (Nombre): Visitas externas</b>				
<b>Propósito: llegar a varios sectores de la ciudad.</b>				
<b>Actividad</b>	<b>Recursos requeridos</b>	<b>Mes de ejecución</b>	<b>Costo</b>	<b>Responsable (Nombre del cargo líder del proceso)</b>
<b>Visitar clientes fábricas de acabados y obras</b>	Vehículo Datos tarjetas	De enero a Diciembre	250.000	Leidy Núñez
<b>Volantes</b>	Impresión publicidad	Noviembre Diciembre	130.000	Leidy Núñez
<b>Perifoneo</b>	Contrato publicitario	Noviembre Diciembre	100.000	Leidy Núñez
<b>Regalo de muestras</b>	Unidades en 1/32 de galón de ULTRA FILLING	Noviembre Diciembre	150.000	Leidy Núñez Julio Beltrán
<b>Costo Total</b>			<b>\$780.000</b>	

Fuente: Propia 2019

**Tabla 7. Estrategia de Comunicación**

<b>Estrategia de Comunicación (Nombre): Impacto redes sociales</b>				
<b>Propósito: Saturar constantemente las redes sociales con publicidad</b>				
<b>Actividad</b>	<b>Recursos requeridos</b>	<b>Mes de ejecución</b>	<b>Costo</b>	<b>Responsable (Nombre del cargo líder del proceso)</b>
<b>Creación cuentas</b>	Internet	Enero A Diciembre	180.000	Leidy Núñez
<b>Creación página web</b>	Servicio claro	Enero A Diciembre	120.000	Leidy Núñez
<b>Costo Total</b>			<b>300.000</b>	

Fuente: Propia 2019

**Nota:** Las actividades propuestas en la estrategia de comunicación y promoción serán incluidas como meta para la gestión de mercadeo, indicador requisito para la condonación de recursos

Proyección de Ventas: Realice la proyección de cantidades y precios de venta (mensual).

Justifique los resultados y señale la forma de pago:

**Tabla 8. Proyección de ventas**

<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Proyección cantidades: 667 Unidades mensuales / según promedio anual</b></li> <li>• <b>Proyección precios de Venta: \$40.000</b></li> <li>• <b>Proyección precios de venta por fabricación: \$ 26.666.666.</b></li> <li>• <b>Forma de pago (contado/crédito) * Contado</b></li> </ul>				
<b>ULTRA FILLING</b>				
<b>AÑO 2020</b>	<b>CANTIDAD POR MES</b>	<b>VALOR</b>		<b>TOTAL INGRESOS MENSUALES</b>
<b>ENERO</b>	100	\$	40.000	\$ 4.000.000
<b>FEBRERO</b>	150	\$	40.000	\$ 6.000.000
<b>MARZO</b>	250	\$	40.000	\$ 10.000.000
<b>ABRIL</b>	350	\$	40.000	\$ 14.000.000
<b>MAYO</b>	450	\$	40.000	\$ 18.000.000
<b>JUNIO</b>	550	\$	40.000	\$ 22.000.000
<b>JULIO</b>	600	\$	40.000	\$ 24.000.000
<b>AGOSTO</b>	750	\$	40.000	\$ 30.000.000
<b>SEPTIEMBR E</b>	900	\$	40.000	\$ 36.000.000
<b>OCTUBRE</b>	1100	\$	40.000	\$ 44.000.000
<b>NOVIEMBR E</b>	1300	\$	40.000	\$ 52.000.000
<b>DICIEMBRE</b>	1500	\$	40.000	\$ 60.000.000
<b>TOTAL AÑO 2020</b>	8.000			\$ 320.000.000
<p><b>Justificación: ULTRAQUIMICOS GIRARDOT, brinda un gran número de productos, por lo cual se redondea a valores de ventas (proyección de ventas) en general, mas no por unidades en particular, solo se especifica el valor por venta mensual de nuestro producto ULTRA FILLING.</b></p>				

Fuente: Propia 2019

Tabla 9. Ficha Técnica Producto.

Ítem		Descripción
<b>Nombre comercial:</b>	Denominación comercial que se propone	ULTRA QUIMICOS GIRARDOT ULTRA FILLING
<b>Unidad de medida:</b>	Unidad de medida a través de la cual se comercializará el bien o servicio a ofrecer (Ej: kilogramo, toneladas, paquete de 12 unidades, horas de consultoría, etc.)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ULTRA FILLING, estuco impermeabilizante, se brindará al público en unidad de envase de cuñete (caneca) con una capacidad de 30 kilogramos.</li> <li>• Para su venta se tomara como referencia el valor por kilogramo, que es la unidad mínima que se puede suministrar al consumidor final y que sea de fácil adquisición.</li> </ul>
<b>Descripción general:</b>	Descripción de las características técnicas del bien o servicio.	ULTRA FILLING, es un estuco impermeabilizante para muros, ideal para combatir la humedad y prevenir la aparición de microorganismos
<b>Condiciones especiales</b>	Describa las advertencias o condiciones especiales de almacenamiento o uso del producto/servicio	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Por sus características inflamables, se debe tener las medidas mínimas necesarias para su manipulación, evitando en lo posible el contacto con ciertas zonas del cuerpo sensibles como ojos y boca.</li> <li>• Para su almacenamiento evitar almacenar en lugares con contacto directo al sol y al aire.</li> </ul>
<b>Composición (si aplica)</b>	Descripción de la composición del producto	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Agua</li> <li>• Nonifenol</li> <li>• Cellocel</li> <li>• Latekol</li> <li>• Bactericida</li> <li>• Antiespumante</li> <li>• Hidrofugante</li> <li>• Marmolina</li> <li>• Acronal</li> <li>• Dispersante</li> <li>• Nivelador de ph</li> </ul>

Fuente: Propia 2019

 <p>DESCRIPCION:</p>	<p>FICHA TECNICA</p>	<p>PRODUCTO TERMINADO ESTUCO IMPERMEABILIZANTE</p> <p>FABRICADO POR :</p> 
<p>CARACTERISTICAS :</p>	<p>Estuco impermeabilizante de fácil aplicación y secado, con alta resistencia a la humedad y a la fricción, permite un mejor acabado y menos manos de pintura</p>	
<p>ESPECIFICACIONES:</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Acabado blanco</li> <li>• Vida dentro del recipiente 12 meses aproximadamente.</li> <li>• PH (8.0 – 9.0 )</li> </ul>	
<p>PRESENTACION:</p>	<p>Caneca de 30 kilos</p>	
<p>RENDIMIENTO APROXIMADO</p>	<p>En superficies lisas: Entre 1.5 a 2.0 kg/ m<sup>2</sup> En superficies rugosas: Entre 2 a 3 kg/m<sup>2</sup></p>	
<p>APLICACIÓN:</p>	<p>Antes de su uso, asegúrese que la pared este libre de impurezas (polvo, humedad, grasa) aplicar entre 2 a 4 capas (las que considere necesario según la superficie a trabajar) utilizando llana metálica o espátula plástica y luego lije para eliminar las imperfecciones.</p>	
<p>ALMACENAMIENTO:</p> <p>GARANTIA:</p> <p>SEGURIDAD :</p>	<p>Almacenar siempre bien cerrado y a menos de 32°C, en lugar limpio o seco.</p> <p>UTRA FILLING, es un producto fabricado por ULTRA QUIMICOS GIRARDOT, estamos ubicados en la CRA 7 No 20<sup>a</sup>-93, teléfono 031 8359859, ofrecemos garantía de satisfacción sobre el producto, mas no sobre la manipulación y aplicación que le den en su uso.</p> <p>Mantener fuera del alcance de los niños, utilizar los implementos de seguridad necesarios para su manipulación.</p>	

15. ¿Cuál es el proceso que se debe seguir para la producción del bien o prestación del servicio?

**Tabla 10. Proceso que debe seguir la producción del bien o prestación del servicio**

<p>Bien/Servicio: El supervisor encargado inicia las labores, verificando que el personal este en las condiciones y capacidades tanto de salud como mental para trabajar en la producción del ULTRA FILLING, Se realiza la selección de los insumos químicos apropiados, tomando las medidas necesarias para verificar que se encuentren en las condiciones óptimas necesarias para su uso, se procede a pesar uno por uno las cantidades a usar en cada cochada, se debe verificar que la máquina, este limpia y preparada con las normas necesarias de seguridad para su uso, y por último se procede a ir suministrando a la maquina mezcladora uno por uno los insumos y siempre atentos a que se esté preparando con la mejor calidad posible y que cumpla con los que se le está ofreciendo al cliente.</p>				
<p>Unidades a producir: Se proyecta a realizar en promedio 40 unidades al día</p>				
Actividades del proceso	Tiempo estimado de realización (minutos/horas)	Cargos que participan en la actividad	Números de personas que intervienen por cargo	Equipos y máquinas que se utilizan. Capacidad de producción por máquina (Cantidad de producto/unidad de tiempo)
Revisión seguridad entorno laboral operativo	15 Minutos	Supervisor	1	
Pesado insumos y materiales	15 Minutos	Supervisor	1	
Realización cochada 20 cñt	1.30 Hora	Operario	2	1 HORA 20 CÑT 
Empacar el producto en los envases de caneca	1.30 Hora	Operario	2	1 HORA 20 CNT 
Limpieza bodega de producción	30 Minutos	Operario	2	
<b>Total</b>	4 horas		3 Personas	40 unidades

Fuente: Propia 2019

Nota: \* El esquema solicitado requiere al menos los siguientes aspectos: Actividad del proceso, tiempo estimado de realización, cargos que participan en la actividad, número de personas que intervienen por cargo, y equipos y máquinas que se utilizan (Capacidad de producción por máquina - Cantidad de producto/ unidad de tiempo). Sin embargo, si usted dispone de un análisis alternativo con la misma información, puede anexarlo como respuesta a esta pregunta.



**Figura 16. Actividad del proceso de producción**

Fuente. Propia 2020

- Identifique Necesidades de Inversión:

**Tabla 11. Necesidades de inversión**

<b>Tipo de Activo</b>	<b>Descripción</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Valor Unitario*</b>	<b>Requisitos técnicos *</b>
<b>Infraestructura-Adecuaciones</b>	Arriendo mensual bodega de producción	1	\$ 500.000	
	Adecuación instalación eléctrica para más capacidad	1	\$500.000	
<b>Maquinaria y Equipo</b>	Máquina para fabricación del estuco 	1	\$3.000.000	
	Tambor metálico de reserva	1	\$25.000.	
	Sillas producción	2	\$60.000	
	Mesas para pesar químicos e insumos	1	\$300.000	
	Espátulas	2	\$2.000	
	Gramera	1	\$50.000	
	<b>Equipo de Oficina</b>	Computador	1	\$500.000
Silla de escritorio		1	\$80.000	
<b>Gastos pre-operativos</b>	Actualización registro adicional de nueva actividad como fabricantes ante la DIAN	1		
	Actualización ante la cámara de comercio de Girardot	1	30.000	
	Actualización ante los demás entes, bomberos e industria y comercio		No tiene costo	
<b>Total</b>			\$5.047.000	

Fuente: Propia 2019

¿Para la adquisición de algún activo, se tiene contemplado realizar importación? (SI / NO, justificación)

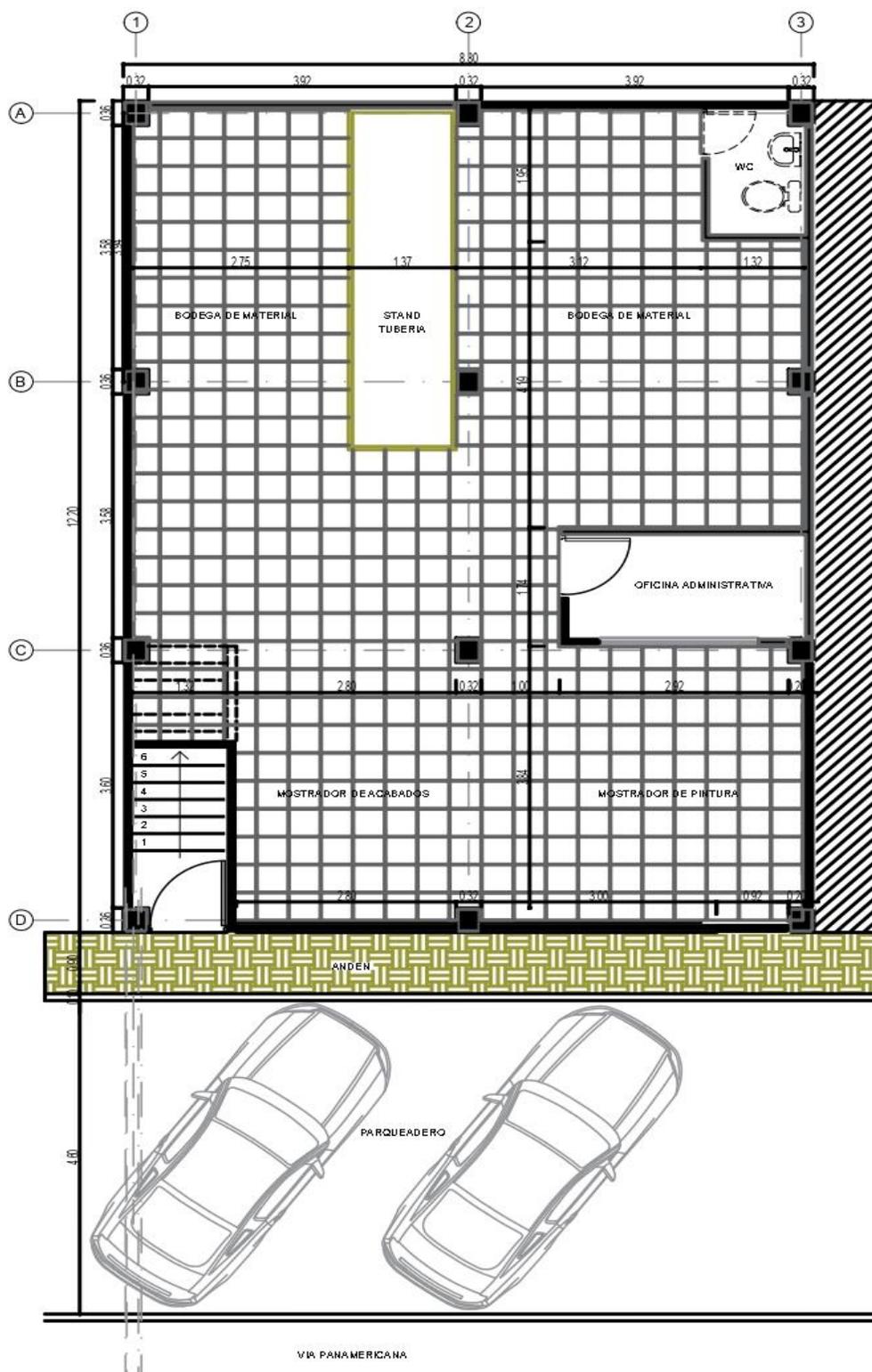
Detalle los activos, países proveedores y tiempos estimados:

No, por ahora la maquinaria necesaria para la fabricación de ULTRA FILLING a gran escala, es de posible adquisición dentro del país, al igual que los insumos y químicos.

- En caso de presentarse incremento en el valor del activo por factores como: tasa de cambio, reformas tributarias etc., ¿cómo financiará éste mayor valor?

Algunos de los insumos químicos, son importados por los distribuidores que nos proveen por lo cual, en algunos, los costos varían dependiendo el alza en el dólar, pero ellos mismo asumen hasta cierto margen estos aumentos, cuando ya nos seas necesario subirle, nosotros también tendremos que aumentar el precio de venta o analizar en qué porcentaje se puede sacrificar la utilidad.

Plano distribución espacios e infraestructura, en el cual actualmente funciona la empresa y donde se distribuirá y fabricará nuestro producto ULTRA FILLING.



**Figura 17. Plano de distribución, espacios e infraestructura**

Fuente. Propia 2019

### 3.3 Organización de la empresa

Que cargos requiere la empresa en el primer año.

- Perfil (formación, experiencia general y experiencia relacionada con la idea de negocio):

Para el área de producción, se requiere de 3 hombres, con capacidad física y concentración, preferiblemente con experiencia en la fabricación de acabados.

- Rol: Producir diariamente las unidades requeridas, proactivo, dinámico y recursivo.

Dedicación (tiempo completo/tiempo parcial): Medio tiempo

#### **Perfiles De Los Cargos**

##### **Contador:**

Debe tener una gran afinidad por los números y agilidad y destreza para los sistemas de la tecnología de la información. Asimismo, debe ser una persona con gran capacidad de interpretación y de análisis, debido a que tendrá que definir conclusiones en los informes financieros que serán de mucha utilidad para la toma de decisiones gerenciales.

El contador trabajara constantemente en equipo, en los temas de análisis, proyección y revisión de estados contables y presupuestos. Además, de trabajar con otras áreas, ya que la contabilidad se relaciona con cada unidad dependiente de la empresa

##### **Administrador:**

- Ser profesional certificado en Administración de Empresas.
- Dirigir, coordinar y ejecutar todos los procesos de la empresa.

- Capacidad para analizar y mejorar el entorno donde lleve a cabo su desempeño profesional.
- Habilidad para trabajar en equipo, y asignar de forma acertada las tareas a los demás departamentos.
- Capacidad de toma y ejecución de decisiones éticas y responsables.
- Creatividad y actitud innovadora.
- Habilidad para el manejo de la negociación y conflictos.
- Formular estrategias de ventas y asignar recursos.
- Espíritu Emprendedor.

### **Cajera Vendedora:**

Para el cargo de cajera – vendedora, mujer entre 25 a 35 años de edad, debe tener mínimo estudio certificado como tecnólogo en alguna área administrativa, contable o comercial, que le sirva como base para la realización de sus funciones, además de poseer las siguientes habilidades, valores o destrezas:

- Poseer conocimientos en el manejo de Excel y software contable.
- Habilidad para el manejo de dinero
- Excelente actitud para las ventas
- Ser una persona honesta y responsable
- Poseer una excelente actitud cordial hacia los clientes
- Capacidad para negociar y resolver conflictos
- Poseer siempre una sonrisa y amabilidad con clientes y compañeros

## **Jefe De Producción**

Para ocupar el cargo de Jefe de Producción, no se exigirá de ninguna clase de estudio profesional, pero si por lo menos un tecnológico en un área a fin, lo que sí es indispensable es que certifique su experiencia laboral en una empresa o fabrica, en el cargo de producción, y elaboración de pinturas o productos para acabados de construcción, debe tener entre 25 a 35 años de edad, además poseer las siguientes habilidades y destrezas:

- Habilidad para resolver problemas en especial lo que se presente en maquinaria y herramientas de trabajo.

- Ejecutar planes de mejora y de procesos.
- Honesto y responsable
- Poseer conocimientos en Excel o alguna herramienta de inventario.
- Poseer una excelente actitud para trabajar en equipo
- Líder con capacidad de dirección.

## **Operario:**

Hombre en edad entre los 25 a 35 años, técnico o tecnólogo en un área a fin, debe poseer las siguientes habilidades y destrezas:

- Honesto y responsable
- Poseer destreza manual.
- Capacidad de realizar trabajos repetitivos bajo mucha presión.
- Comprometido con la calidad y que tengan una clara orientación hacia la seguridad y el cumplimiento de las normas

## **Funciones de los cargos**

Para las funciones requeridas para la fabricación de ULTRA FILLING, los cargos de CONTADOR y ADMINISTRACION, serán realizados por las mismas personas que actualmente prestan sus servicios para la empresa ULTRA QUIMICOS GIRARDOT, los cuales cumplen con la siguiente misión dentro de la parte productiva:

### **Contador:**

- Mantener la información contable al día en el software, con sus respectivos soportes.
- Elaborar y presentar los estados financieros con sus correspondientes notas y con la periodicidad acordada en el contrato.
- Preparar las declaraciones tributarias con los respectivos anexos.
- Elaboración de la información exógena con destino a las autoridades tributarias.
- Expedir las certificaciones que se requieran, con fundamento en los libros de contabilidad.
- Llevar al día y suministrar todo lo relacionado a la nómina de la empresa, según lo exigido por la ley.
- Presentar análisis financiero mínimo anualmente.

**Administrador:**

Con su misión de cumplir los objetivos y metas trazadas dentro de la empresa e impulsar la nueva marca propia, decidimos implementar las funciones básicas y tradicionales que tiene un administrador de empresas:

- **Planeación:** Formular objetivos y determinar medios para alcanzarlos. (véase misión, visión y objetivos de ULTRA QUIMICOS GIRARDOT)
- **Organización:** Diseñar el trabajo, asignar los recursos y coordinar las actividades del área de producción y ventas.
- **Dirección:** Asignar personas responsables (realizar los procesos necesarios de selección del personal idóneo para las funciones requeridas por la empresa), dirigir las actividades, motivarlas, liderarlas y comunicarlas.
- **Control:** Monitorear las actividades y corregir los desvíos. (vigilar, control y evaluar las funciones y procesos en todas las áreas de la empresa)
- Apoyar en las ventas por mostrador, trabajando en equipo con la vendedora y un operario para despachos
- Suministrar en todas las áreas las herramientas necesarias para sus labores, en especial las de cuidado de seguridad en el área de fabricación
- Los demás cargos son nuevos y creados esencialmente para la óptima función de la fábrica, los cuales se relacionan y profundizan a continuación:

**Cajera Vendedora:**

- Realizar la captación de dinero por ventas en el mostrador, abono de clientes y pagos de gastos de menor cuantía.

- Responder por el valor de la venta y base de caja, garantizando y vigilando que todo lo que se venda quede facturado en el software de la empresa

- Atender a los clientes que lleguen al punto de venta
- Realizar cierre diario de ventas diario
- Vigilar los despachos y entregas del producto vendido
- Ser proactiva, amable y servicial con clientes y compañeros

**Jefe De Producción**

- Trabajar de la mano con el administrador para las metas a cumplir en cuanto a producción y procesos de calidad.

- Pasar programación de actividades y cantidades a producir semanalmente
- Vigilar por el buen funcionamiento de la maquinaria, manteniendo al tanto al

administrador de cualquier anomalía que pueda retrasar los procesos productivos

- Velar por la integridad física y moral de los operarios dentro del área de fabricación
- Garantizar la calidad en el producto, realizando el pesado de los insumos y suministro de

los mismos a las maquinas.

- Llevar un control junto al administrador de las unidades que salen de la bodega de producción hacia el punto de venta.

- Como todos en sus espacios libres debe colaborar con la atención en las ventas por mostrador

**Operario:**

- Realizar las tareas dadas por el jefe de producción para la fabricación de ULTRA

**FILLING.**

- Realizar el proceso de embalaje del producto a las canecas y sellado de la tapa
- Mantener el lugar de trabajo limpio y bajo las condiciones de salubridad requeridas
- Portar el uniforme y herramientas de seguridad siempre dentro de la bodega de

producción

- Estar concentrado y activo durante el proceso de producción.

**3.4 Presupuesto****Tabla 12. Presupuesto gasto consultoría asesoría**

<b>PRESUPUESTO GASTO CONSULTORIA ASESORÍA</b>					
<b>CARGO</b>	<b>Nº. TRABAJADORES</b>	<b>REMUNERACION MENSUAL</b>		<b>COSTO NOMINA MENSUAL</b>	<b>COSTO NOMINA ANUAL</b>
<i>Asesoría contable</i>	1	\$ 150.000		\$ 150.000	\$ 1.800.000
<i>Total</i>		\$ 150.000		\$ 150.000	\$ 1.800.000

Fuente. Propia 2019

**Tabla 13. Presupuesto gasto de personal administrativo**

<b>PRESUPUESTO GASTO DE PERSONAL ADMINISTRIVO</b>						
CARGO	N°. TRABAJADORES	REMUNERACION MENSUAL	COMISION POR VETAS	AUX DE TRASNP.	COSTO NOMINA MENSUAL	COSTO NOMINA ANUAL
Administrador - Vendedor	1	\$ 414.058	3%	97.032	\$ 511.090	\$ 6.133.080
<b>Sub-total</b>		<b>\$ 414.058</b>		<b>97.032</b>	<b>\$ 511.090</b>	<b>\$ 6.133.080</b>
	CONCEPTO	%				
CARGA	Prima	8,33%			42.574	\$ 510.886
	Cesantias	8,33%			42.574	\$ 510.886
PRESTACIONAL	Intereses	12,00%			5.109	\$ 61.306
	Vacaciones	4,17%			17.266	\$ 207.195
<b>TOTAL CARGA PRESTACIONAL</b>		<b>0,00%</b>			<b>\$ 107.523</b>	<b>\$ 1.290.272</b>
COSTO SEGURIDAD	EPS	8,50%			\$ 35.195	\$ 422.339
SOCIAL	ARP	0,522%			\$ 2.161	\$ 25.937
	PENSION	12,00%			\$ 49.687	\$ 596.244
	PARAFISCALES	9,00%			\$ 37.265	\$ 447.183
<b>SUBTOTAL APORTES</b>		<b>0,00%</b>			<b>\$ 124.308</b>	<b>\$ 1.491.702</b>
<b>TOTAL GASTO PERSONAL ADMINISTRATIVO</b>					<b>\$ 742.921</b>	<b>\$ 8.915.054</b>

Fuente. Propia 2019

**Tabla 14. Presupuesto gasto de personal de producción**

<b>PRESUPUESTO GASTO DE PERSONAL DE PRODUCCION</b>						
CARGO	N°. TRABAJADORES	REMUNERACION MENSUAL	AUX DE TRANP	COSTO NOMINA MENSUAL	COSTO NOMINA ANUAL	
Jefe de Produccion	1	\$ 414.058	\$ 97.032	\$ 511.090	\$ 6.133.080	
Operarios	2	\$ 828.116	\$ 97.032	\$ 925.148	\$ 11.101.776	
<b>Sub-total</b>	<b>3</b>	<b>\$ 1.242.174</b>	<b>\$ 194.064</b>	<b>\$ 1.436.238</b>	<b>\$ 17.234.856</b>	
	CONCEPTO	%				
CARGA	Prima	8,33%		\$ 119.639	\$ 1.435.664	
	Cesantias	8,33%		\$ 119.639	\$ 1.435.664	
PRESTACIONAL	Intereses	12,00%		\$ 172.349	\$ 2.068.183	
	Vacaciones	4,17%		\$ 51.799	\$ 621.584	
<b>TOTAL CARGA PRESTACIONAL</b>		<b>0,00%</b>		<b>\$ 463.424</b>	<b>\$ 5.561.094</b>	
COSTO SEGURIDAD	EPS	8,50%		\$ 105.585	\$ 1.267.017	
SOCIAL	ARP	2,436%		\$ 30.259	\$ 363.112	
	PENSION	12,00%		\$ 149.061	\$ 1.788.731	
	PARAFISALES	9,00%		\$ 111.796	\$ 1.341.548	
<b>SUBTO COSTO PREST. S SOCIAL Y PARAFIS</b>		<b>0,00%</b>		<b>\$ 396.701</b>	<b>\$ 4.760.408</b>	
<b>TOTAL GASTO PERSONAL DE PRODUCCION</b>				<b>\$ 2.296.363</b>	<b>\$ 27.556.358</b>	

Fuente. Propia 2019

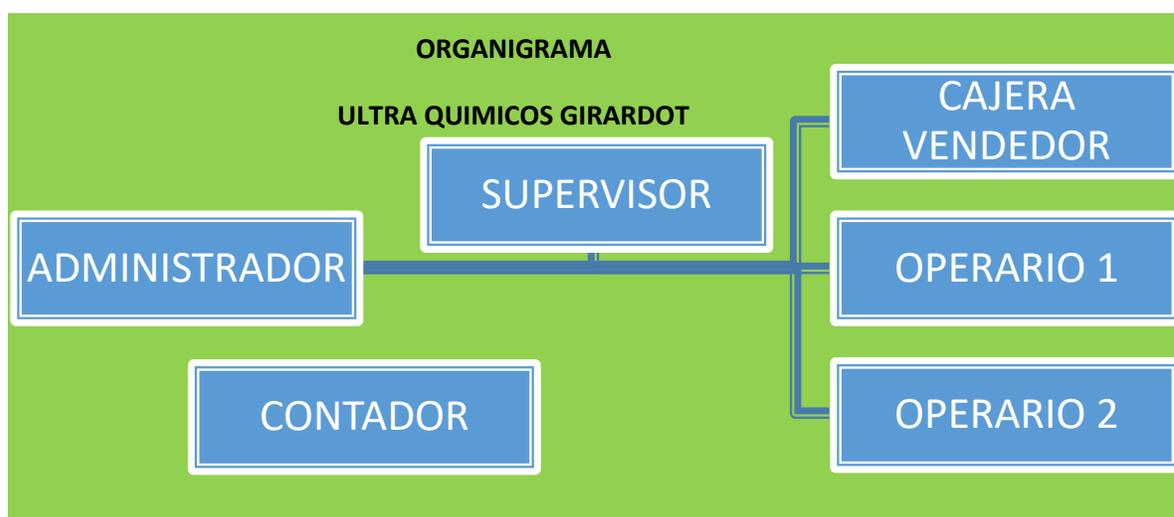
No EMPLEADOS : 6	CARGO	TIEMPO REQUERIDO	TIPO CONTRATO
1	Cortador	1 visita semanal minima de 2 horas	prestacion de servicios
1	Administrador - vendedor	tiempo completo	contrato medio tiempo
1	Cajera - vendedora	tiempo completo	contrato medio tiempo
1	Jefe de produccion	Medio tiempo	contrato medio tiempo
2	Operarios	1 de los 2 operarios de tiempo completo	contrato medio tiempo

Fuente. Propia 2019

- Organigrama.

UITRA QUIMICOS GIRARDOT, pensó que lo mejor para el funcionamiento de la empresa y fabrica es el Organigrama plano, conocido también como horizontal e implica una estructura que no tiene cargos intermedios, y que, por lo tanto, posee nada más que dos niveles, los directivos superiores y los empleados. En esta clase de empresas los trabajadores poseen muchas más responsabilidades porque se encuentran más involucrados en la toma de decisiones.

### 3.5 Organigrama



**Figura 18. Organigrama**

Fuente Propia 2019

### 3.6 Normatividad empresarial (construcción de la empresa)

#### 3.6.1 Formulario de Registro Único Tributario DIAN

 <b>Formulario del Registro Único Tributario</b> Hoja Principal		 <b>001</b>	
2. Concepto <input type="checkbox"/> 0 <input checked="" type="checkbox"/> 2 Actualización Espacio reservado para la DIAN 		4. Número de formulario <b>14538677961</b>  (415)7707212489984(8020) 000001453867796 1	
5. Número de Identificación Tributaria (NIT): 3 9 5 8 4 9 8 1 - 8		6. DV: 8	
12. Dirección seccional: Impuestos y Aduanas de Girardot		14. Buzón electrónico: 8	
IDENTIFICACION			
24. Tipo de contribuyente: Persona natural o sucesión ilíquida <input checked="" type="checkbox"/> 2		25. Tipo de documento: Cédula de Ciudadanía <input checked="" type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/> 3	
26. Número de identificación: 3 9 5 8 4 9 8 1		27. Fecha expedición: 2 0 0 4 0 1 0 6	
Lugar de expedición: COLOMBIA		28. País: 1 6 9	
29. Departamento: Cundinamarca		30. Ciudad/Municipio: Girardot	
31. Primer apellido: NUÑEZ		32. Segundo apellido: LIZARAZO	
33. Primer nombre: LEIDY		34. Otros nombres: PILAR	
35. Razón social:			
36. Nombre comercial: ULTRAQUIMICOS GIRARDOT		37. Sigla:	
UBICACION			
38. País: COLOMBIA		39. Departamento: Cundinamarca	
40. Ciudad/Municipio: Girardot		30. Ciudad/Municipio: Girardot	
41. Dirección principal: CR 7 20 A 87 LC 3 BRR GRANADA			
42. Correo electrónico: ultraquimicosgirardot@gmail.com		43. Código postal:	
44. Teléfono 1: 3 1 3 2 8 8 8 1 0 5		45. Teléfono 2:	
CLASIFICACION			
<b>Actividad económica</b> 46. Código: 4 7 5 2 47. Fecha inicio actividad: 2 0 1 7 0 2 2 8		<b>Ocupación</b> 51. Código:	
48. Código: 49. Fecha inicio actividad:		50. Código: 1 2 52. Número establecimientos: 1	
Responsabilidades, Calidades y Atributos			
53. Código: 5 4 8			
05- Impto. renta y compl. régimen ordinario			
48 - Impuesto sobre las ventas - IVA			
Obligados aduaneros		Exportadores	
54. Código:		55. Forma: <input type="checkbox"/>	
56. Tipo: <input type="checkbox"/>		57. Modo: 1 2 3	
58. CPC:		58. CPC:	
<b>IMPORTANTE: Sin perjuicio de las actualizaciones a que haya lugar, la inscripción en el Registro Único Tributario -RUT-, tendrá vigencia indefinida y en consecuencia no se exigirá su renovación</b> <b>Para uso exclusivo de la DIAN</b>			
59. Anexos: SI <input checked="" type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/>		60. No. de Folios: 3	
61. Fecha: 2 0 1 9 0 5 2 4		Sin perjuicio de las verificaciones que la DIAN realice.	
La información suministrada a través del formulario oficial de inscripción, actualización, suspensión y cancelación del Registro Único Tributario (RUT), deberá ser exacta y veraz; en caso de constatar inexactitud en alguno de los datos suministrados se adelantarán los procedimientos administrativos sancionatorios o de suspensión, según el caso. Parágrafo del artículo 1.6.1.2.20 del Decreto 1625 de 2016 Firma del solicitante:		Firma autorizada: 984. Nombre: NIÑO GONZALEZ JOSE ARBEY 985. Cargo: Gestor I	

## 3.6.2 Certificado de Cámara de Comercio

	<p align="center"><b>CAMARA DE COMERCIO DE GIRARDOT, ALTO MAGDALENA Y TEQUENDAMA</b>  <b>LEIDY PILAR NUÑEZ LIZARAZO</b>          Fecha expedición: 2019/11/25 - 10:32:24 **** Recibo No. S000170438 **** Num. Operación. 01-SPJCAJA-20191125-0015</p>
	<p align="center">*** EXPEDIDO A TRAVÉS DEL SISTEMA VIRTUAL S.I.I. ***  <b>CODIGO DE VERIFICACIÓN 9X86zzKQwJ</b></p>
<p align="center"><b>CERTIFICADO DE MATRÍCULA MERCANTIL DE PERSONA NATURAL.</b></p>	
<p align="center">Con fundamento en las matrículas e inscripciones del Registro Mercantil,</p>	
<p align="center"><b>CERTIFICA</b></p>	
<p align="center"><b>NOMBRE, SIGLA, IDENTIFICACIÓN Y DOMICILIO</b></p>	
<p><b>NOMBRE o RAZÓN SOCIAL:</b> LEIDY PILAR NUÑEZ LIZARAZO  <b>ORGANIZACIÓN JURÍDICA:</b> PERSONA NATURAL  <b>IDENTIFICACIÓN :</b> Cédula de ciudadanía - 39584981  <b>NIT :</b> 39584981-8  <b>ADMINISTRACIÓN DIAN :</b> GIRARDOT  <b>DOMICILIO :</b> GIRARDOT</p>	
<p align="center"><b>MATRÍCULA - INSCRIPCIÓN</b></p>	
<p><b>MATRÍCULA NO :</b> 83222  <b>FECHA DE MATRÍCULA :</b> FEBRERO 28 DE 2017  <b>ULTIMO AÑO RENOVADO :</b> 2019  <b>FECHA DE RENOVACION DE LA MATRÍCULA :</b> MARZO 18 DE 2019  <b>ACTIVO TOTAL :</b> 5,000,000.00  <b>GRUPO NIIF :</b> GRUPO III - MICROEMPRESAS</p>	
<p align="center"><b>UBICACIÓN Y DATOS GENERALES</b></p>	
<p><b>DIRECCIÓN DEL DOMICILIO PRINCIPAL :</b> CARRERA 7 N° 20 A - 87 LOCAL 3 BRR GRANADA  <b>MUNICIPIO / DOMICILIO:</b> 25307 - GIRARDOT  <b>TELÉFONO COMERCIAL 1 :</b> 3132888105  <b>TELÉFONO COMERCIAL 2 :</b> NO REPORTÓ  <b>TELÉFONO COMERCIAL 3 :</b> NO REPORTÓ  <b>CORREO ELECTRÓNICO No. 1 :</b> ultraquimicosgirardot@gmail.com</p>	
<p><b>DIRECCIÓN PARA NOTIFICACIÓN JUDICIAL :</b> CARRERA 7 N° 20 A - 87 LOCAL 3 BRR GRANADA  <b>MUNICIPIO :</b> 25307 - GIRARDOT  <b>TELÉFONO 1 :</b> 3132888105  <b>CORREO ELECTRÓNICO :</b> ultraquimicosgirardot@gmail.com</p>	
<p align="center"><b>NOTIFICACIONES A TRAVÉS DE CORREO ELECTRÓNICO</b></p>	
<p>De acuerdo con lo establecido en el artículo 67 del Código de Procedimiento Administrativo y de lo Contencioso Administrativo, <b>SI AUTORIZO</b> para que me notifiquen personalmente a través del correo electrónico de notificación : ultraquimicosgirardot@gmail.com</p>	
<p align="center"><b>CERTIFICA - ACTIVIDAD ECONÓMICA</b></p>	
<p><b>DESCRIPCIÓN DE LA ACTIVIDAD ECONÓMICA :</b> COMERCIO AL POR MENOR DE ARTICULOS DE FERRETERIA, PINTURAS Y PRODUCTOS DE VIDRIO EN ESTABLECIMIENTOS ESPECIALIZADOS  <b>ACTIVIDAD PRINCIPAL :</b> 64752 - COMERCIO AL POR MENOR DE ARTICULOS DE FERRETERIA, PINTURAS Y PRODUCTOS DE VIDRIO EN ESTABLECIMIENTOS ESPECIALIZADOS</p>	
<p align="center"><b>CERTIFICA - ESTABLECIMIENTOS</b></p>	
<p>QUE ES PROPIETARIO DE LOS SIGUIENTES ESTABLECIMIENTOS DE COMERCIO EN LA JURISDICCIÓN DE ESTA CÁMARA DE COMERCIO:</p>	
<p>*** <b>NOMBRE ESTABLECIMIENTO :</b> ULTRAQUIMICOS GIRARDOT  <b>MATRÍCULA :</b> 83223  <b>FECHA DE MATRÍCULA :</b> 20170228  <b>FECHA DE RENOVACION :</b> 20190318</p>	



**CAMARA DE COMERCIO DE GIRARDOT, ALTO MAGDALENA Y TEQUENDAMA  
LEIDY PILAR NUÑEZ LIZARAZO**

Fecha expedición: 2019/11/25 - 10:32:24 \*\*\*\* Recibo No. S000170438 \*\*\*\* Num. Operación. 01-SPJCAJA-20191125-0015

\*\*\* EXPEDIDO A TRAVÉS DEL SISTEMA VIRTUAL S.I.I. \*\*\*  
CODIGO DE VERIFICACIÓN 9X86zzKQwJ

**ULTIMO AÑO RENOVADO** : 2019  
**DIRECCION** : CARRERA 7 N° 20 A - 87 LOCAL 3 BRR GRANADA  
**MUNICIPIO** : 25307 - GIRARDOT  
**TELEFONO 1** : 3132888105  
**CORREO ELECTRONICO** : ultraquimicosgirardot@gmail.com  
**ACTIVIDAD PRINCIPAL** : G4752 - COMERCIO AL POR MENOR DE ARTICULOS DE FERRETERIA, PINTURAS Y PRODUCTOS DE VIDRIO EN ESTABLECIMIENTOS ESPECIALIZADOS  
**VALOR DEL ESTABLECIMIENTO** : 5,000,000

**INFORMA - REPORTE A ENTIDADES MUNICIPALES**

QUE LA MATRÍCULA DEL COMERCIANTE Y/O ESTABLECIMIENTO DE COMERCIO LOCALIZADO EN LA DIRECCIÓN QUE APARECE REPORTADA EN ESTE CERTIFICADO, SE INFORMÓ A LAS SECRETARÍAS DE PLANEACIÓN, SALUD, GOBIERNO, HACIENDA MUNICIPAL DE LA ALCALDIA DE GIRARDOT Y BOMBEROS, A EXCEPCIÓN DE AQUELLOS CASOS QUE NO APLIQUE. LOS DATOS CONTENIDOS EN ESTA SECCIÓN DE INFORMACIÓN COMPLEMENTARIA, NO HACEN PARTE DEL REGISTRO PÚBLICO MERCANTIL, NI SON CERTIFICADOS POR LA CÁMARA DE COMERCIO EN EJERCICIO DE SUS FUNCIONES LEGALES.

**CERTIFICA**

LA INFORMACIÓN ANTERIOR HA SIDO TOMADA DIRECTAMENTE DEL FORMULARIO DE MATRÍCULA Y RENOVACIÓN DILIGENCIADO POR EL COMERCIANTE

**CERTIFICA**

DE CONFORMIDAD CON LO ESTABLECIDO EN EL CÓDIGO DE PROCEDIMIENTO ADMINISTRATIVO Y DE LO CONTENCIOSO Y DE LA LEY 962 DE 2005, LOS ACTOS ADMINISTRATIVOS DE REGISTRO AQUÍ CERTIFICADOS QUEDAN EN FIRME DIEZ (10) DÍAS HÁBILES DESPUES DE LA FECHA DE INSCRIPCIÓN, SIEMPRE QUE NO SEAN OBJETO DE RECURSOS. EL DÍA SÁBADO NO SE DEBE CONTAR COMO DÍA HÁBIL.

VALOR DEL CERTIFICADO : \$2,900

CERTIFICADO EXPEDIDO A TRAVES DEL PORTAL DE SERVICIOS VIRTUALES (SII)

**IMPORTANTE:** La firma digital del secretario de la CAMARA DE COMERCIO DE GIRARDOT, ALTO MAGDALENA Y TEQUENDAMA contenida en este certificado electrónico se encuentra emitida por una entidad de certificación abierta autorizada y vigilada por la Superintendencia de Industria y Comercio, de conformidad con las exigencias establecidas en la Ley 527 de 1999 para validez jurídica y probatoria de los documentos electrónicos.

La firma digital no es una firma digitalizada o escaneada, por lo tanto, la firma digital que acompaña este documento la podrá verificar a través de su aplicativo visor de documentos pdf.

No obstante, si usted va a imprimir este certificado, lo puede hacer desde su computador, con la certeza de que el mismo fue expedido a través del canal virtual de la cámara de comercio y que la persona o entidad a la que usted le va a entregar el certificado impreso, puede verificar por una sola vez el contenido del mismo, ingresando al enlace <https://sigirardot.confecamaras.co/cv.php> seleccionando la cámara de comercio e indicando el código de verificación 9X86zzKQwJ

Al realizar la verificación podrá visualizar (y descargar) una imagen exacta del certificado que fue entregado al usuario en el momento que se realizó la transacción.

La firma mecánica que se muestra a continuación es la representación gráfica de la firma del secretario jurídico (o de quien haga sus veces) de la Cámara de Comercio quien avala este certificado. La firma mecánica no reemplaza la firma digital en los documentos electrónicos.

\*\*\* FINAL DEL CERTIFICADO \*\*\*

### 3.7 Módulo Financiero:

#### 3.7.1 Balance Inicial

- Balance Inicial

 <b>BALANCE INICIAL</b> <b>ULTRA QUIMICOS GIRARDOT</b> Insumos para fabricación de acetatos <b>Balance Al Inicio</b>					
ACTIVOS			PASIVOS		
<b>Disponibles</b>			<b>Largo Plazo</b>		
Caja	\$	20.695.000			
Inventario					Obigaciones Financieras
<b>Total Activos Disponibles</b>	<b>\$</b>	<b>20.695.000</b>			<b>Total Pasivos largo Plazo</b>
<b>Activos Fijos</b>			<b>Capital</b>		
Muebles y enseres	\$	60.000			Aportes de los Socios
Maquinaria y equipo	\$	3.325.000			Unica propietaria
Equipos de computo	\$	920.000			
					total patrimonio
					\$ 25.000.000
<b>Total Activos Fijos</b>	<b>\$</b>	<b>4.305.000</b>			
<b>TOTAL ACTIVOS</b>	<b>\$</b>	<b>25.000.000</b>			<b>TOTAL PASIVOS + PAT, \$ 25.000.000</b>

Fuente. Propia 2020

#### 3.7.2 Estado de Resultados

- Estado de Resultados

 <b>ULTRA QUIMICOS GIRARDOT</b> <b>Estado de Resultados - Proyectado</b>					
Año	1	2	3	4	5
Ventas	\$ 334.465.200	\$ 344.499.156	\$ 361.724.114	\$ 383.427.561	\$ 421.770.317
Costo de venta	\$ (220.968.000)	\$ (249.693.840)	\$ (256.985.784)	\$ (264.675.470)	\$ (270.084.767)
<b>Utilidad Bruta</b>	<b>\$ 113.497.200</b>	<b>\$ 94.805.316</b>	<b>\$ 104.738.330</b>	<b>\$ 118.752.090</b>	<b>\$ 151.685.550</b>
<b>Gastos</b>					
Salarios y Prestaciones	\$ 61.722.235	\$ 63.573.902	\$ 65.481.119	\$ 67.445.552	\$ 69.468.919
Gastos Servicios Publicos	\$ 3.192.000	\$ 3.287.760	\$ 3.386.393	\$ 3.487.985	\$ 3.592.624
Honorarios	\$ 9.937.392	\$ 10.235.514	\$ 10.542.579	\$ 10.858.857	\$ 11.184.622
Arriendos	\$ 6.000.000	\$ 6.180.000	\$ 6.365.400	\$ 6.556.362	\$ 6.753.053
Gastos legales	\$ 250.000	\$ 257.500	\$ 265.225	\$ 273.182	\$ 281.377
Gastos Iniciales Publicidad	\$ 2.650.000				
Elementos de aseo y cafeteria	\$ 350.000	\$ 360.500	\$ 371.315	\$ 382.454	\$ 393.928
<b>Total gastos</b>	<b>\$ 84.101.627</b>	<b>\$ 83.895.175</b>	<b>\$ 86.412.031</b>	<b>\$ 89.004.392</b>	<b>\$ 91.674.523</b>
<b>Utilidad operacional</b>	<b>\$ 29.395.573</b>	<b>\$ 10.910.141</b>	<b>\$ 18.326.299</b>	<b>\$ 29.747.699</b>	<b>\$ 60.011.026</b>
Gastos financieros	\$ 5.543.473	\$ 4.765.566	\$ 3.784.779	\$ 2.548.201	\$ 989.122
<b>utilidad Antes Impuestos</b>	<b>\$ 23.852.100</b>	<b>\$ 6.144.575</b>	<b>\$ 14.541.520</b>	<b>\$ 27.199.497</b>	<b>\$ 59.021.904</b>
Provisión Impuestos	\$ 8.109.714	\$ 2.089.155	\$ 4.944.117	\$ 9.247.829	\$ 20.067.447
<b>Utilidad neta</b>	<b>\$ 15.742.386</b>	<b>\$ 4.055.419</b>	<b>\$ 9.597.403</b>	<b>\$ 17.951.668</b>	<b>\$ 38.954.457</b>

Fuente. Propia 2020

### 3.7.3 Flujo de Caja

- Flujo de Caja

#### FLUJO DE CAJA PROYECTADO ULTRA QUIMICOS GIRARDOT

Años	0	1	2	3	4	5
Saldo Inicial de Ca	\$ 25.000.000	\$ 45.695.000	\$ 33.117.825	\$ 23.933.428	\$ 29.602.672	\$ 43.628.659

#### FUENTES DE INGRESOS

Ingresos		\$ 301.018.680	\$ 310.049.240	\$ 325.551.702	\$ 345.084.805	\$ 379.593.285
Recaudos de cartera			\$ 33.446.520	\$ 34.449.916	\$ 36.172.411	\$ 38.342.756
Crédito Bancario	\$ -					
Aportes de Los Socios	\$ 25.000.000					
<b>Total Ingresos</b>	<b>\$ 25.000.000</b>	<b>\$ 301.018.680</b>	<b>\$ 343.495.760</b>	<b>\$ 360.001.618</b>	<b>\$ 381.257.216</b>	<b>\$ 417.936.041</b>
<b>Total Fuente de In</b>	<b>\$ 50.000.000</b>	<b>\$ 346.713.680</b>	<b>\$ 376.613.586</b>	<b>\$ 383.935.046</b>	<b>\$ 410.859.888</b>	<b>\$ 461.564.700</b>

#### USO DEL CRÉDITO

Inversión - Activos	\$ 4.305.000					
Compra -Inventarios	\$ -	\$ 220.968.000	\$ 227.597.040	\$ 232.016.400	\$ 238.976.892	\$ 243.617.220
Pago Proveedores			\$ 24.552.000	\$ 25.288.560	\$ 25.779.600	\$ 26.552.988
Gastos		\$ 84.101.627	\$ 83.895.175	\$ 86.412.031	\$ 89.004.392	\$ 91.674.523
Intereses Bancarios		\$ 5.543.473	\$ 4.765.566	\$ 3.784.779	\$ 2.548.201	\$ 989.122
Amortización Préstamo		\$ 2.982.755	\$ 3.760.662	\$ 4.741.449	\$ 5.978.027	\$ 7.537.106
Impuesto de renta			\$ 8.109.714	\$ 2.089.155	\$ 4.944.117	\$ 9.247.829
<b>Total Egresos Operativos</b>	<b>\$ 4.305.000</b>	<b>\$ 313.595.855</b>	<b>\$ 352.680.158</b>	<b>\$ 354.332.374</b>	<b>\$ 367.231.229</b>	<b>\$ 379.618.789</b>
<b>Saldo Final de Caja</b>	<b>\$ 45.695.000</b>	<b>\$ 33.117.825</b>	<b>\$ 23.933.428</b>	<b>\$ 29.602.672</b>	<b>\$ 43.628.659</b>	<b>\$ 81.945.911</b>

Fuente, Propia 2020

### 3.7.4 Punto de Equilibrio

- Punto de Equilibrio

PUNTO DE EQUILIBRIO ULTRA QUIMICOS GIRARDOT																	
PE: PUNTO DE EQUILIBRIO. BENEFICIO IGUAL A CERO																	
FORMULA																	
PE=	$\frac{\text{GASTOS FIJOS TOTALES}}{1 - (\text{COSTOS VARIABLES TOTALES} / \text{VENTAS TOTALES})}$																
	$\frac{\$70.972.235}{1 - (\$220.968.000 / \$334.465.200)}$																
	$\frac{\$70.972.235}{0,660660658}$																
	<b>\$107.426.156</b>																
PE =	<b>\$107.426.156</b>																
<table border="1"> <thead> <tr> <th>GASTOS FIJOS TOTALES</th> <th>COSTOS VARIABLES TOTALES</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>ARRIENDOS \$6.000.000</td> <td>COSTOS DE VENTA \$220.968.000</td> </tr> <tr> <td>NOMINA \$61.722.235</td> <td></td> </tr> <tr> <td>GASTOS LEGALES \$250.000</td> <td></td> </tr> <tr> <td>GASTOS INICIALES DE PUBLICIDAD \$2.650.000</td> <td></td> </tr> <tr> <td>ELEMENTOS DE ASEO Y CAFETERIA \$350.000</td> <td></td> </tr> <tr> <td><b>TOTAL \$70.972.235</b></td> <td></td> </tr> </tbody> </table>	GASTOS FIJOS TOTALES	COSTOS VARIABLES TOTALES	ARRIENDOS \$6.000.000	COSTOS DE VENTA \$220.968.000	NOMINA \$61.722.235		GASTOS LEGALES \$250.000		GASTOS INICIALES DE PUBLICIDAD \$2.650.000		ELEMENTOS DE ASEO Y CAFETERIA \$350.000		<b>TOTAL \$70.972.235</b>		<table border="1"> <thead> <tr> <th>VENTAS TOTALES</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>VENTAS \$334.465.200</td> </tr> </tbody> </table>	VENTAS TOTALES	VENTAS \$334.465.200
GASTOS FIJOS TOTALES	COSTOS VARIABLES TOTALES																
ARRIENDOS \$6.000.000	COSTOS DE VENTA \$220.968.000																
NOMINA \$61.722.235																	
GASTOS LEGALES \$250.000																	
GASTOS INICIALES DE PUBLICIDAD \$2.650.000																	
ELEMENTOS DE ASEO Y CAFETERIA \$350.000																	
<b>TOTAL \$70.972.235</b>																	
VENTAS TOTALES																	
VENTAS \$334.465.200																	

Fuente. Propia 2020

### 3.7.5 Indicadores Financieros (TIR-VAN)

- Indicadores Financieros (TIR - VAN)

CALCULO VAN-TIR						
FLUJO DE FONDOS	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos		\$346.713.680	\$376.613.586	\$383.935.046	\$410.859.888	\$461.564.700
Pagos		-\$313.595.855	-\$352.680.158	-\$354.332.374	-\$367.231.229	-\$379.618.789
Flujo de caja del proyecto	-\$45.695.000	\$33.117.825	\$23.933.428	\$29.602.672	\$43.628.659	\$81.945.911
VAN =	\$ 107.113.657	10%				
TIR =	69%					

Fuente. Propia 2020

### 3.8 Momentos Históricos y Experiencias

La nueva actividad productiva para la producción del estuco impermeabilizante ULTRA FILLING, ejecuto las primeras pruebas en las actuales instalaciones de la empresa ULTRA QUIMICOS GIRARDOT, aprovechando su infraestructura, ubicada en la Cra 7 No 20 a -87, en Girardot – Cundinamarca, donde se logró evidenciar que el producto es de fácil aplicación y secado, con alta resistencia a la humedad y a la fricción, lo cual permite un mejor acabado y duración, pues dicha muestra se realizó durante la primer fase de las prácticas.

El desarrollo de las prácticas profesionales por emprendimiento, se dieron inicio en la inscripción de las prácticas y más exactamente, ejerciendo las primeras pruebas del proyecto productivo, donde se validaba el producto y el documento del Plan de Negocios entre el mes de agosto de 2019 a junio de 2020.

En este proceso es importante definir y aclarar la tutoría constante de los docentes de Emprendimiento, donde recibí talleres de sensibilización en torno al fortalecimiento de la idea, y el perfil emprendedor; en temas relacionados como Flexibilidad y adaptación al cambio. Fue un taller que me ayudó a reflexionar acerca de la necesidad de adaptarme a las condiciones duras e incómodas que resultase en el día a día. Este encuentro me ayudó bastante, pues en la siguiente práctica Profesional, nos encontramos con la incomodidad de la pandemia, la cual fue un reto moral, emocional y económico; el cual debemos adaptarnos.

### **3.9 Principales Hitos O Hechos Relevantes (A La Voz De Los Participantes)**

Es relevante y preciso manifestar que al iniciar el año 2020, inicié la orientación en las Oficinas de Centro Progresá. Sin embargo, la pandemia hizo realizar las tutorías de forma virtual. Fue un proceso muy duro e incómodo, tanto académico, como en el aspecto económico, pues las ventas se redujeron considerablemente. Uno de los hechos relevantes en esta práctica fue la orientación en el módulo Financiero. Pues fue ahí, donde pude identificar con claridad los costos de inversión y el grado de inversión, al cual podría ejecutar el emprendimiento. La herramienta del punto de equilibrio me da luces de cuanto es lo mínimo que debo vender para salvaguardar los gastos y los costos. Aproveché al máximo este módulo, pues es de vital importancia y neurálgico para el futuro deseado de mi emprendimiento Ultra filling.

**3.9.1 Aprendizajes.** Esta sistematización de las Prácticas Profesionales por Emprendimiento, es realmente importante mencionar y destacar el impacto que conllevó la realización de este proceso; en lo personal, como profesional, en su entorno social y económico; que conlleva a la reflexión y al crecimiento en todos los aspectos. La Universidad Minuto de Dios, a través de esta metodología de emprendimiento, desde Centro Progresá y la Unidad Académica, realmente, empodera a la Proactividad y al desarrollo personal, en la consecución del proyecto de vida.

**3.9.2 Aportes Significativos de la Experiencia en lo Humano.** Durante la experiencia realizada desde el 2019 al 2020, en la realización de la práctica profesional en emprendimiento, me permitió reforzar los conocimientos adquiridos a lo largo de la carrera profesional, para la estructuración de un modelo de negocio que ha venido en evolución constante.

De los momentos que puedo resaltar es haber mejorado el modelo operacional en muchos aspectos que no se tenían en cuenta inicialmente dentro de la organización. El paso de un modelo empírico que se tenía establecido a uno nuevo muy organizado y estructurado. Este modelo ha sido una experiencia exigente, un reto completo porque es un campo inexplorado para mí; pero siguiendo las indicaciones y los métodos que muchos empresarios de éxito han utilizado, nos ha permitido ir paso a paso siempre con la seguridad de realizar con paso firme mi emprendimiento.

La responsabilidad de un liderazgo, acompañado con una visión determinante en influencia en el sector, con una proyección estratégica, actualización de procesos en la ficha técnica del producto, la formulación de estrategias para el posicionamiento en el mercado; y desde luego, el aspecto Financiero; que me dieron luces para recorrer este camino emprendedor, son los aspectos más importantes del desarrollo del emprendimiento que desarrollé a lo largo de toda la carrera

como ingeniero civil. Es por ello, que, mediante la inclusión del fortalecimiento a la ideación y el crecimiento en las habilidades emprendedoras, logran la proyección profesional en todo el proceso de aprendizaje; como un motivo de orgullo personal, pues pienso que he realizado cada paso sin perder el objetivo inicial, que es lograr un título profesional, donde puedo aplicar mi conocimiento con lo que hago día tras día.

La experiencia y el impacto por realizar la práctica profesional en emprendimiento, aplicando los conocimientos adquiridos, con un producto creado desde la idea hasta la concepción, es muy gratificante y una oportunidad en donde se refuerzan constantemente conocimientos, en la activación de valores como la responsabilidad, el respeto, el empoderamiento. Crear una empresa y llevarla a cabo en el sector de la Construcción, es muy pertinente y coherente, que alinea mi profesión con el emprendimiento.

**3.9.3 Aportes Significativos en lo Social.** La falta de oportunidades laborales que existe en nuestra región, el decrecimiento empresarial por la que atraviesa nuestro municipio, y desde luego, los escasos emprendimientos que proponen las sociedades; es para mí un alivio emocional, el de poder generar oportunidades laborales, a través de Ultraquímicos. Entregando cada día tras día, esfuerzo y sacrificio, para ayudar al desarrollo de la Construcción, y a su vez, beneficiar con empleos directos e indirectos, en este renglón importante de la economía.

De igual forma, propender por el desarrollo y culminación en los proyectos de obras civiles, en lo relacionado con obra blanca, para lo cual, se debe analizar cuáles son las necesidades de los clientes y desde luego, satisfacer el mercado objetivo. Determinar cuál sería la mejor opción para sus proyectos; el uso de materiales que se ajusten al presupuesto del Contratista o maestro de la Construcción; partiendo desde el mejoramiento de la calidad de vida de una familia, y, por

consiguiente, el ver terminar un proceso de construcción, con materiales e insumos de alta calidad; es básicamente la prioridad de Ultraquímicos, en donde se vuelve un compromiso social la ejecución y terminación de cada proyecto.

Colateralmente, es entendible precisar que, de alguna forma directa o indirecta, se transforma nuestro emprendimiento, en un referente en los estudiantes del Programa de Ingeniería civil; el cual, a través de este logro, se puede influenciar en el capital humano y social en los jóvenes estudiantes, para que lleven a feliz término su proyecto de vida como emprendedores.

**3.9.4 Aportes Significativos en lo Económico.** En la parte económica puedo resaltar, el aspecto metodológico del área financiera, en el documento del Plan de negocios, pues a través, del uso de herramientas y simuladores, me permitieron captar falencias que se estaban cometiendo y que causaban fugas de recursos importantes. En general, se identificaron los recursos para optimizarlos y utilizados de acuerdo al módulo implementado.

Como disciplina, la ingeniería civil abarca muchos campos de aplicación dentro de la construcción de obras civiles, lo que implica que la construcción involucra la sociedad, el entorno, la calidad de vida de las familias, y desde luego, la aplicación de conocimientos adquiridos en toda la formación profesional, como un brazo extendido, para ayudar a crear un mejor país.

En lo referente a la disciplina como ingeniera civil, me veo muy fortalecida en los aspectos administrativos, en lo referente a elaboración de propuestas, establecimiento de estrategias, aprendiendo a negociar con proveedores y clientes, a través del conocimiento impartido por los docentes, en lo referente a los costos de obra, y presupuesto.

### 3.10 Principales Aprendizajes para el Perfil Profesional

En el aspecto profesional, los aprendizajes fueron importantes y completamente relacionados a lo disciplinar y, por ende, entorno al emprendimiento; desarrollando habilidades prácticas apoyadas en el perfeccionamiento en la presentación proyectos mejor estructurados, como uno de los avances más importantes. También el manejo y dirección de personal desde mi empresa, el cual me permite proyectarme ante los demás como una líder natural, el cual, son valores agregados que me generó la experiencia de la formación como emprendedora. Cada una de las actividades desarrolladas en el proceso me permitió afianzar conocimientos que se fueron implementando en la empresa, como son la elaboración de presupuestos, cronogramas, capacidad de negociación, entender e interpretar los indicadores financieros de la empresa; hacen de mí una profesional más integral y capaz de ejecutar, proyectar, diagnosticar, e intervenir en la satisfacción de los clientes, generando en ellos, la fidelidad.

Durante la construcción del proyecto, se evidencio una transformación del conocimiento, el cual fue aplicado en la ejecución del emprendimiento. Mi perfil profesional, cobra un valor importante, en donde se destaca la búsqueda de soluciones a necesidades básicas, en este caso encontrar la mejor relación entre calidad y precio, además de la administración de los recursos disponibles, en donde se administraban cada uno de los proyectos, transformando los entornos de las construcciones, en obras completamente terminadas y a gusto del cliente.

En cuanto al cumplimiento del perfil del graduado como ingeniera Civil de la UNIMINUTO se destaca:

Organizar, presupuestar, supervisar, diseñar, construir, gestionar, controlar, y administrar obras civiles. En la construcción del emprendimiento los conceptos anteriores fueron aprendidos

no solo en la ejecución de la práctica si no, a lo largo del desarrollo de la carrera como ingeniera Civil, siendo proactiva en el quehacer del perfil emprendedor, que tiene la UNIMINUTO.

Realizar acompañamiento a comunidades para la ejecución de proyectos civiles, orientados al desarrollo y mejoramiento en vivienda e infraestructura; más que realizar el acompañamiento se logró crear un nuevo producto que lograra el desarrollo y el mejoramiento de los procesos de construcción de obras civiles, siendo este producto Ultra filling en un futuro cercano, logre consolidarse en el mercado.

### **3.11 Aprendizajes abordados desde la perspectiva de la socialización de la experiencia**

Esta socialización me deja muchas enseñanzas, teniendo en cuenta, la perfección y la metodología, que conlleva, la estructuración de un Plan de negocios. Pero no es suficiente y necesario saber estructurar un documento, si no de poseer o adquirir actitudes emprendedoras, que nos vitalicen en la puesta en marcha de la idea. Desarrollar habilidades de exposición, como la metodología PITCH, el cual damos a conocer nuestro emprendimiento en un corto tiempo, de una forma contundente y clara, ha producido confianza y determinación. Este, es sin duda alguna, un momento importante, pues es ahí donde socializo ante un público y un jurado lo que he aprendido, y desde luego, soy evaluada en varios aspectos. Este proceso de divulgación de la experiencia ha generado un crecimiento en todas las áreas de mi vida.

La compañía constante del tutor disciplinar y el tutor de emprendimiento, fue vital y preciso, para orientarme en las precisiones, y ubicar en mi propósito, una línea de tiempo y de exigencia que a la postre, es un accionante de insumos para este emprendimiento.

## 4. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

### 4.1 Conclusiones

El presente proyecto de emprendimiento, nos permitió conocer la capacidad de iniciar con una nueva etapa productiva en ULTRA QUIMICOS GIRARDOT, una nueva actividad, que va de la mano y acorde con la razón social de la empresa, su misión, visión y objetivos de llegar a hacer el distribuidor más importante de productos para la construcción de toda Girardot y la Región, ahora por medio de un nuevo producto ESTUCO ULTRA FILLING fabricado especialmente por nuestra empresa, incentivando la industria, economía y emprendimiento de la ciudad.

El desarrollo de las prácticas profesionales en emprendimiento como Ingeniero civil, da como resultado que el producto Estuco Ultra Filling, es un emprendimiento que es viable financieramente, y que, con respecto a las pruebas realizadas, en el mejoramiento del prototipo, es realmente aplicable en proyectos de obras civiles para el detalle y terminado de obra blanca.

Por otra parte, la utilización del producto Ultra filling, hace que el beneficiario o consumidor final, obtenga una satisfacción plena, pues no va permitir la proliferación de hongos en la superficie, pues este insumo, evita totalmente la humedad en paredes y edificaciones. De esta forma, determinamos aspectos de calidad, cumplimiento, garantía y eficiencia; teniendo muy en claro, el principio que robustece este proyecto, y es el respeto hacia el cliente, respeto hacia la negociación, respeto hacia los colaboradores y respeto a la profesión que escogí, como Ingeniera civil.

## 4.2 Recomendaciones

- Es preciso manifestar que, dentro de las actividades previstas en relación al emprendimiento, existiera en un futuro cercano, la activación de estrategias o programas relacionadas a Ruedas de negocios, Ferias empresariales más constantes, divulgación de los emprendimientos de los estudiantes, a través de las Plataformas virtuales de la universidad.
- Por otra parte, debo reaccionar y reconocer frente a algunas debilidades que identifiqué entorno a mi emprendimiento, y es en la poca divulgación e interés de mi parte, por la activación de estrategias digitales, para masificar y socializar la información pertinente al Proyecto.

## 5. REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

Alcaldía. (s.f.). Girardot.

Antillon, R. (2013). *La Sistematización: ¿Qué es?... ¿Y cómo se hace?* Obtenido de [http://www.cepalforja.org/sistem/sistem\\_old/curso\\_61\\_sistematizacion\\_completo.pdf](http://www.cepalforja.org/sistem/sistem_old/curso_61_sistematizacion_completo.pdf)

Castañón, J. D. (01 de 09 de 2018). Pasos y recomendaciones para crear una empresa en Colombia. (R. P. Líder, Entrevistador, & E. Espectador, Editor) Bogota: El Espectador. Obtenido de <https://www.elespectador.com/economia/pasos-y-recomendaciones-para-crear-una-empresa-en-colombia-articulo-809437>

Dian. (s.f.). Bogotá.

Dinero. (02 de 5 de 2014). Dinero.com. Obtenido de Dinero.com: <https://www.dinero.com/empresas/articulo/empresas-construccion-pymes/191616>

Dinero. (7 de 05 de 2018). Dinero.com. Obtenido de Dinero.com: <https://www.dinero.com/edicion-impresa/informe-especial/articulo/perspectivas-del-sector-de-la-construccion-en-colombia-2018/259814>

Emprender, F. (2002). *Ley 789 del 27 de diciembre de 2002*. Obtenido de <http://www.fondoemprender.com/SitePages/oldQue%20es%20FondoEmprender.aspx>

El Colombiano. (12 de 08 de 2012). [https://www.elcolombiano.com/historico/colombia\\_fabrica\\_de\\_los\\_materiales\\_de\\_construccion-EFEC\\_202622](https://www.elcolombiano.com/historico/colombia_fabrica_de_los_materiales_de_construccion-EFEC_202622). Obtenido de [https://www.elcolombiano.com/historico/colombia\\_fabrica\\_de\\_los\\_materiales\\_de\\_construccion-EFEC\\_202622](https://www.elcolombiano.com/historico/colombia_fabrica_de_los_materiales_de_construccion-EFEC_202622): [https://www.elcolombiano.com/historico/colombia\\_fabrica\\_de\\_los\\_materiales\\_de\\_construccion-EFEC\\_202622](https://www.elcolombiano.com/historico/colombia_fabrica_de_los_materiales_de_construccion-EFEC_202622)

EL Heraldo. (15 de 10 de 2017). [www.elheraldo.co](http://www.elheraldo.co). (E. HERALDO, Ed.) Obtenido de [www.elheraldo.co](http://www.elheraldo.co): <https://www.elheraldo.co/economia/en-colombia-el-30-de-las-pymes-no-sobreviven-antes-de-los-cinco-anos-confecamaras-412471> 127

El Tiempo. (15 de 03 de 2019). Los retos de crear empresa y generar empleo en Colombia. Los retos de crear empresa y generar empleo en Colombia. (E. Tiempo, Ed.) Bogota, Cundinamarca, Colombia: El Tiempo. Obtenido de <https://www.eltiempo.com/economia/empresas/retos-de-crear-empresa-y-generar-empleo-en-colombia-338136>

- Forbes. (18 de 02 de 2014). *Emprendimiento: una megatendencia a nivel mundial*.  
 Emprendimiento: una megatendencia a nivel mundial. (A. Rodríguez, Ed.) México,  
 México, México. Obtenido de <https://www.forbes.com.mx/emprendimiento-una-megatendencia-nivel-mundial/>
- Icontec NTC 6018. (2018).
- Ministerio de Comercio, I. y. (22 de Junio de 2016). *Resolución 1154 de junio 22 de 2016*.  
 Obtenido de <https://www.mincit.gov.co/temas-interes/reglamentos-tecnicos/ministerio-de-comercio-industria-y-turismo/resolucion-1154-del-22-de-junio-de-2016-1.aspx>
- Ministerio de Industria y Turismo. (29 de Diciembre de 2010). Diario oficial 47927. *Diario Oficial*, pág. 1.
- Ñaupas Paitán Humberto & Mejía Elías. (2013). *Metodología de la Investigación Cuantitativa y Cualitativa*. Bogotá D.C.: Ediciones de la U.
- OBS Bussines School. (01 de 01 de 2019). *Qué es emprendimiento: definición y perspectivas*.  
 Barcelona, Cataluña, España. Obtenido de <https://www.obs-edu.com/int/blog-investigacion/direccion-general/que-es-emprendimiento-definicion-y-perspectivas>
- Portafolio. (30 de 09 de 2016). Portafolio.co. (Portafolio, Ed.) Obtenido de Portafolio.co:  
<https://www.portafolio.co/negocios/emprendimiento/apoyo-emprendimiento-colombianos-500697>
- Publica, D. A. (2 de Mayo de 2016). Ley 1780 de 2016. pág. 1. Obtenido de  
<https://www.funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo/norma.php?i=69573>
- Revista Gallia, S. (s.f.). *Qantara Patrimonio Mediterraneo*. Obtenido de Revista Gallia:  
[https://www.qantara-med.org/public/show\\_document.php?do\\_id=584&lang=es](https://www.qantara-med.org/public/show_document.php?do_id=584&lang=es)
- Romero, J. C. (s.f.). *Teoría del empresario riesgo de Kinight. 1985-1972*. Obtenido de  
[https://servicios.educarm.es/templates/portal/images/ficheros/etapasEducativas/secundaria/16/secciones/270/contenidos/10827/teorias\\_sobre\\_el\\_empresa\\_de\\_knight\\_y\\_schumpeter.pdf](https://servicios.educarm.es/templates/portal/images/ficheros/etapasEducativas/secundaria/16/secciones/270/contenidos/10827/teorias_sobre_el_empresa_de_knight_y_schumpeter.pdf)
- Uniminuto, C. U. (24 de julio de 2018). *Lineamientos de Emprendimiento. Aucero 014 de Junio 24 de 2018*.
- Uniminuto. (27 de 01 de 2015). <http://www.uniminuto.edu>. Obtenido de  
<http://www.uniminuto.edu>: <http://www.uniminuto.edu/web/uvd/-/compnente-minuto-dios>

- Turismo, M. d. (2015). *Decreto 1074 de 2015*. Obtenido de <http://es.presidencia.gov.co/normativa/normativa/DECRETO%201875%20DEL%2017%20DE%20NOVIEMBRE%20DE%202017.pdf>
- Uniminuto. (15 de julio de 2013). *Educación para el desarrollo y Responsabilidad Social Universitaria*. Obtenido de <https://orientacion.universia.net.co/universidades/corporacion-universitaria-minuto-dios--uniminuto-84/ventajas/educacion-para-el-desarrollo-y-responsabilidad-social-universitaria-1611.html>
- Vega Barbosa, Juan Camilo; El Espectador. (23 de 03 de 2019). La burocracia y los otros factores que 'matan' emprendimientos en Colombia. (E. Espectador, Ed.) Bogotá, Cundinamarca, Colombia: El Espectador. Obtenido de <https://www.elespectador.com/economia/lo-que-mata-mas-emprendimientos-en-colombia-articulo-846485>
- Wikilibro. (s.f.). *Innovación y Creatividad. Evolución del concepto de Innovación en Innovación y creatividad 2*. Obtenido de [https://www.eoi.es/wiki/index.php/Evoluci%C3%B3n\\_del\\_concepto\\_de\\_Innovaci%C3%B3n\\_en\\_Innovaci%C3%B3n\\_y\\_creatividad\\_2#:~:text=Joseph%20Schumpeter%20\(1935\)%20defini%C3%B3%20innovaci%C3%B3n,ser%20considerados%20como%20una%20innovaci%C3%B3n.&text=%C3%89%20dic](https://www.eoi.es/wiki/index.php/Evoluci%C3%B3n_del_concepto_de_Innovaci%C3%B3n_en_Innovaci%C3%B3n_y_creatividad_2#:~:text=Joseph%20Schumpeter%20(1935)%20defini%C3%B3%20innovaci%C3%B3n,ser%20considerados%20como%20una%20innovaci%C3%B3n.&text=%C3%89%20dic)

## 6. ANEXOS

## Anexo A. Facturas de Ventas

**ULTRA QUIMICOS GIRARDOT**  
**LEIDY PILAR NUÑEZ LIZARAZO**  
 Nit: 39584981-8 IVA - Regimen Común  
 CR7 20 A 87 BRR GRANADA GIRARDOT CUNDINAMARCA Tel. 8305139

FACTURA DE VENTA No.		FP1-511	
Fecha	Vencimiento	Forma de pago	
Sep-28-2020	Sep-28-2020	EFECTIVO	
Vendedor		Pedido	
		-	

REF.	DETALLE	%IVA	CANT.	VR/UNIT	VR/TOTA
01451	ESTUCO ULTRA FILLING* CNT	19	10.00	31,932.77	319,327.7

	Factura por computador impresa por LEIDY PILAR NUÑEZ LIZARAZO NI: 39584981-8 software SysCafé S.A.S. Autorización DIAN No.18762014842783 de May-30-2019 Vigencia: 24 meses Vence: May-30-2021 Rango: FP1 Desde: 1 Hasta: 1000000	Tarifas de impuestos	Base	Impuesto	SubTotal	319,327.73
		Iva Bienes 19.00%	319,327	60,672	Iva	60,672.27
					Ico	
	Son: TRESCIENTOS OCHENTA MIL PESOS mcte.				<b>TOTAL</b>	<b>380,000.00</b>

Recibi conforme \_\_\_\_\_  
 Nombre: \_\_\_\_\_  
 C.C. \_\_\_\_\_  
 Fecha: \_\_\_\_\_

Elaboró PILAR NUÑEZ \_SWCOP/VCL Pág 1/1

**ULTRA QUIMICOS GIRARDOT**

LEIDY PILAR NUÑEZ LIZARAZO

Nit: 39584981-8 IVA - Regimen Común

CR7 20 A 87 BRR GRANADA GIRARDOT CUNDINAMARCA Tel. 8305139

Adquirente		FACTURA DE VENTA No.		FP1-5364	
Nit/C.C.	901194872-6	Fecha	Oct-13-2020	Vencimiento	Oct-13-2020
Dirección	CRA 7 N 21	Forma de pago		EFFECTIVO	
	GIRARDOT - CUNDINAMARCA	Vendedor		Pedido	
	Tels. 3165248724				
REF.	DETALLE	%IVA	CANT.	VR/UNIT	VR/TOTAL
00010	CELLOCEL 2 * KG 1.00	19	2.00	20,168.07	40,336.13
01451	ESTUCO ULTRA FILLING* CÑT	19	10.00	32,773.11	327,731.09



Factura por computador impresa por LEIDY PILAR NUÑEZ LIZARAZO Nit 39584981-8 software SysCafé S.A.S.  
 Autorización DIAN No.18762014842783 de May-30-2019 Vigencia: 24 meses Vence: May-30-2021 Rango: FP1 Desde: 1 Hasta: 1000000

Tarifas de impuestos

Iva Bienes 19.00%

Base

368,067

Impuesto

69,932

SubTotal

368,067.22

Iva

69,932.78

Ico

Son: CUATROCIENTOS TREINTA Y OCHO MIL PESOS mcte.

**TOTAL****438,000.00**

Recibi conforme \_\_\_\_\_

Nombre

C.C.

Fecha.

**ULTRA QUIMICOS GIRARDOT**

LEIDY PILAR NUÑEZ LIZARAZO

NIT: 39584981-8 IVA - Regimen Común

CR7 20 A 87 BRR GRANADA GIRARDOT CUNDINAMARCA Tel. 8305139

**FACTURA DE VENTA No. FP1-5209**

Adquiriente	BELTRAN DALIA ISaura	Fecha	Oct-03-2020	Vencimiento	Oct-03-2020	Forma de pago	EFFECTIVO
Nit/C.C.	39584965	Tels:	3125021812	Vendedor		Pedido	-
Direccion	PUERTA AMARILLA RICAURTE GIRARDOT - CUNDINAMARCA						

REF.	DETALLE	%IVA	CANT.	VR/UNIT	VR/TOTAL
01433	VINILO T 1 PINTULAND * CNT	19	1.00	175,630.25	175,630.25
01451	ESTUCO ULTRA FILLING* CNT	19	10.00	33,613.45	336,134.45

	Factura por computador impresa por LEIDY PILAR NUÑEZ LIZARAZO NIT 39584981-8 software SysCafe S.A.S. Autorización DIAN No.15762014842783 de May-30-2019 Vigencia: 24 meses Vence: May-30-2021 Rango: FP1 Desde: 1 Hasta: 10000000	Tarifa de impuestos	Base	Impuesto	SubTotal	511,764.70
		Iva Bienes 19.00%	511,764	97,235	Iva Ico	97,235.30
Son: SEISCIENTOS NUEVE MIL PESOS mcte.					<b>TOTAL</b>	<b>609,000.00</b>

Recibi conforme

Nombre:

C.C.

Fecha:



**Gran Ferretero  
Puerta Amarilla**

NIT. 39.584.965-1

## CERTIFICO

Que tengo una relación comercial con la empresa **ULTRA QUIMICOS GIRARDOT** con NIT **39.584.981-8**; realizándoles compras de su producto de marca propia, el estuco impermeabilizante **ULTRA FILLING**, el cual hemos distribuido en nuestros puntos de ventas, teniendo gran acogida y buenos comentarios por parte de nuestros clientes, por su calidad, rendimiento y aun precio competitivo.

Cualquier inquietud con gusto será atendida.

Se realiza a solicitud del interesado, a los 17 (Diecisiete) días de septiembre del año 2020.

Atentamente,

Dalia T. Beltrán Salgado  
Representante Legal  
Cel. 3006994085

## **Anexo B. Prospectiva**

Desde el enfoque de influencia:

La realización de este emprendimiento Ultra Filling, con base al cumplimiento de estrategias de mercado, debe ser determinante en un futuro, como un producto de influencia en el sector de la construcción, y, por ende, y más específico, en el contratista o trabajador independiente, como un producto referente para acabados y detalles finales de la obra. La proyección de este producto, se va a destacar como un insumo aliado del constructor, para potencializar la calidad de un buen terminado.

Desde el enfoque Proactivo:

El futuro deseado de Ultra químicos, partiendo como una empresa que comercializa insumos y produce el mejor estuco de la región, consolidándose en 5 años, como un importante establecimiento con varias sucursales en la región; generando empleos directos e indirectos, y desde luego, desarrollando otros nuevos productos, del área de la construcción con valores agregados, muy difíciles de imitar.

### **4. ANALISIS Y REFLEXIONES ACADEMICAS DESDE LA EXPERIENCIA COMO ESTUDIANTE EMPRENDEDOR**

Al reflexionar sobre la experiencia que tuve como estudiante emprendedor, puedo resaltar varios aspectos que manifiestan lo importante de este proceso transformacional, entre ellos, los siguientes:

- El estudiante emprendedor debe ser un apasionado por su proyecto.

- Se requiere de dedicación y autocrítica, para el desarrollo y perfeccionamiento del proyecto.
- La honestidad y coherencia, son aspectos de la personalidad del estudiante emprendedor, necesarios para el equilibrio de la idea, en relación a la puesta en marcha.
- Aprovechar al máximo los momentos de verdad, momentos de comercializar, momentos de divulgar, momentos de exponer, momentos de re direccionar el rumbo y momentos de sinceridad.
- El estudiante emprendedor, debe ser consciente que el éxito en la vida, en lo académico, en lo empresarial; necesariamente es anticipado por el sacrificio y el esfuerzo.
- El estudiante emprendedor, necesita dejarse guiar por los tutores especializados, que fortalecen con criterio el desarrollo del proyecto.