

**PLAN DE NEGOCIOS EN SERVICIOS DE CONSTRUCCIÓN Y ALQUILER
DE MAQUINARIA PESADA. VE PROYECT S.A.S.**

ANA MARÍA ZARATE RAMÍREZ

LAURA GIOVANNA VELÁSQUEZ RIVAS

UNIVERSIDAD DE LOS LLANOS

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS

ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN Y NEGOCIOS

PROGRAMA DE ESPECIALIZACIÓN EN ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS

VILLAVICENCIO

2016

**PLAN DE NEGOCIOS EN SERVICIOS DE CONSTRUCCIÓN Y ALQUILER
DE MAQUINARIA PESADA. VE PROYECT S.A.S.**

ANA MARÍA ZARATE RAMÍREZ

LAURA GIOVANNA VELÁSQUEZ RIVAS

**Trabajo de grado presentado como requisito para optar el título de Especialista en
Administración de Negocios**

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN: “INNOVACIÓN ORGANIZACIONAL”

Director

HERNANDO CASTRO GARZON

UNIVERSIDAD DE LOS LLANOS

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS

ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN Y NEGOCIOS

PROGRAMA DE ESPECIALIZACIÓN EN ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS

VILLAVICENCIO

2016

AUTORIDADES ACADEMICAS

JAIRO IVÁN FRÍAS CARREÑO

Rector

WILTON ORACIO CALDERON CAMACHO

Vicerrector Académico

DEIVER GIOVANY QUINTERO REYES

Secretario General

CHARLES ROBIN AROSA CARRERA

Decano Facultad de Ciencias Económicas

LILIA SUAREZ PUERTO

Director Escuela de Administración y Negocios

WILSON GIRALDO PÉREZ

Director Centro de Investigación de la Facultad de Ciencias Económicas

RAFAEL OSPINA INFANTE

Director de la Especialización en Administración de Negocios

Nota de aceptación:

RAFAEL OSPINA INFANTE

Director de Programa Especialización en
Administración de Negocios

RAFEL OSPINA INFANTE

Jurado

JENNY MILENA RIVEROS CASTAÑEDA

Jurado

Villavicencio, Marzo de 2016

CONTENIDO

Pág.

1.	LA IDEA DE NEGOCIO	11
2.	COMPONENTE DE MERCADOS.....	13
2.1	Descripción del Servicio:.....	13
2.2.	Precio	14
2.3.	Mercado Objetivo:	15
2.4.	El punto de Venta:	16
2.5.	Canales de Distribución:	16
2.6	Cadena de Valor:	16
2.6.1	Actividades Primarias:	16
2.6.2	Actividades de Apoyo.....	17
2.7.	Promoción y Publicidad.....	17
2.8.	Competencia del Mercado	18
2.9.	Investigación del Mercado.....	18
3.	COMPONENTE ORGANIZACIONAL Y ADMINISTRATIVO.....	26
3.1	Plataforma Estratégica	26
3.1.1.	Visión.....	26
3.1.2.	Misión	26

3.1.3. Valores	26
3.1.4. Políticas.....	26
3.2 Organigrama	27
3.3 Manual de Funciones	28
3.4. Flujograma de Procesos	42
3.5 Contratación.....	42
3.5.1 Reclutamiento	42
3.5.2 Contratación	43
3.5.3 Inducción	43
3.5.4 Capacitación.....	44
3.5.5 Bienestar Social	44
3.6 Formalización Jurídica:.....	45
4. POLITICAS DE CALIDAD.....	46
4.1 Propósitos.....	46
4.2 Planificación	46
4.3 Implementación	46
5. COMPONENTE FINANCIERO	47
5.1 Plan de inversión.....	47
5.2 Presupuesto de ventas	50

5.2.1 Pronóstico de Ventas.	50
5.2.2 Precio.	51
5.2.3 Presupuesto de Costos	55
5.2.4 Presupuesto de Gastos	57
5.3 Flujo de caja.....	60
5.4 Estado de resultados proyectado.....	61
5.5 Balance general proyectado	62
5.6 Flujo neto del proyecto	64
5.7 Rentabilidad	65
5.8 Gráfica del punto de equilibrio	65
6. JUSTIFICACIÓN	70
BIBLIOGRAFÍA	72
ANEXO	73

LISTA DE TABLAS

Pág.

Tabla 1. Grupos de Edades	19
Tabla 2. Auxiliar de Almacén.....	28
Tabla 3. Supervisor de Obras.....	29
Tabla 4. Residente de Obras.	31
Tabla 5. Auxiliar de Marketing.....	32
Tabla 6. Auxiliar Administrativo	34
Tabla 7. Subgerente de Proyectos.....	35
Tabla 8. Subgerente de Marketing	37
Tabla 9. Subgerente Financiero y Administrativo	38
Tabla 10. Gerente.....	40
Tabla 11. Progresividad en el pago de los costos empresariales laborales y tributarios.	48
Tabla 12. Inversión	48
Tabla 13. Pronóstico de Ventas	50
Tabla 14. Precio de Venta de los Apartamentos	51
Tabla 15. Precio de Venta de Alquiler.....	55
Tabla 16. De flujo neto proyectado y acumulado.	64
Tabla 17. Punto de equilibrio por cada producto	65

LISTA DE GRAFICOS

	Pág.
Gráfico 1. A quién acude cuando necesita arreglos u obras de construcción nuevas.	20
Gráfico 2. Por cuál de las siguientes opciones se inclina para seleccionar la persona que le hará sus arreglos u obras de construcción nuevas.	21
Gráfico 3. Cuáles son los servicios de construcción que requiere más frecuentemente	22
Gráfico 4. Existiendo la necesidad de arreglos u obras de construcción, cuál de estas opciones elegiría para su realización.....	23
Gráfico 5. Qué es más importante para usted.	24
Gráfico 6. En el servicio posventa usted espera.....	25
Grafica 7. Composición De La Inversión	49
Gráfica 8. Gastos Operacionales pagados y por pagar.....	57
Gráfica 9. Gastos Operacionales año 1	58
Gráfica 10. Gastos Operacionales año 2	58
Gráfica 11. Gastos Operacionales año 3	58
Gráfica 12. Gastos Operacionales año 4	59
Gráfica 13. Gastos Operacionales año 5	59
Gráfica 14. Del Punto De Equilibrio Del Producto Retroexcavadora por horas	66
Gráfica 15. Del Punto De Equilibrio Del Producto Retroexcavadora por meses	66
Gráfica 16. Del Punto De Equilibrio Del Producto Volqueta por horas	67
Gráfica 17. Del Punto De Equilibrio Del Producto Volqueta por meses.....	68
Gráfica 18. Del Punto De Equilibrio Del Producto Apartamento tipo 1	68
Gráfica 19. Del Punto De Equilibrio Del Producto Apartamento tipo 2	69

LISTA DE ANEXOS**Pág.**

Anexo A. Tabla de precios	73
Anexo B. Cadena de valor	74
Anexo C. Publicidad	75
Anexo D. Listado Cámara de Comercio	76
Anexo E. Ficha técnica de la encuesta.....	77

1. LA IDEA DE NEGOCIO

Servicios de construcción y alquiler de maquinaria pesada.

Tras años de experiencia laboral como empleados en constructoras de amplia trayectoria nacional, en detrimento de su calidad de vida, beneficiando y satisfaciendo los sueños y metas de otros; los socios tomaron la decisión de emprender el duro y arduo camino de la independencia profesional para la gestión de sus propios sueños. Con el apoyo de recursos propios y familiares se inició el camino, primero en proyectos a desarrollar dentro de la familia y actualmente más ambiciosos. Desde enero de 2015, la proyección se dirigió a ampliar el mercado visionando una empresa líder en servicios de construcción y alquiler de maquinaria pesada en Villavicencio.

Para presentar la idea de negocio, se combinaron dos criterios:

Una oportunidad: La experiencia y el prestigio profesional adquiridos por los socios de la organización durante 14 años de trayectoria en el ámbito de la construcción.

Un problema: brindarle una respuesta a personas naturales y jurídicas que buscan:

- Armonizar sus espacios de vida
- Mejorar su calidad de vida y
- Favorecer el hábitat

Lo que hace diferente a VE PROYECT, de otras ofertas con las que compite en el mercado, es su propuesta de servicios profesionales comprometida y enfocada a preservar y sostener el medio ambiente en el que interviene. Con esta práctica busca reducir costos, en todas y cada una de las fases de ejecución del proyecto, y entregarle al cliente una propuesta a través de la cual él mismo armonizará sus espacios de vida (hogar, trabajo) y favorecerá el hábitat.

Adhiriéndose a LEED, (*Leadership in Energy & Environmental Design /Liderazgo en Energía y Diseño Ambiental*) ([Wikipedia, es.wikipedia.org](https://es.wikipedia.org)) una certificación, de uso voluntario, que tiene como objetivo avanzar en la utilización de estrategias que permitan una mejora global en el impacto medioambiental de la industria de la construcción .

2. COMPONENTE DE MERCADOS

2.1 Descripción del Servicio:

La oferta para el mercado de Villavicencio se divide en dos:

1. Servicios para obras de construcción:

* Gerencia integral de proyectos. Como lo indica su nombre, se integra la totalidad del manejo de un proyecto inmobiliario; desde su concepción mental, interpretación del deseo del cliente, factibilidad financiera, estrategias de mercadeo y difusión, búsqueda de aliados y stakeholders, diseño arquitectónico, presupuesto, programación, coordinación, comercialización y ventas, gerencia, ejecución y entrega.

* Diseño y construcción de proyectos arquitectónicos. Diseños de inmuebles personalizados según necesidad, presupuesto, uso, ubicación, programa específico.

* Adecuaciones y remodelaciones, Mano de obra y materiales. En esta área se incluye mantenimiento de edificaciones existentes, para evitar su deterioro y optimizar el tiempo de vida útil de las mismas, bajo la idea, de que los mantenimientos prolongan la existencia, valorizan los inmuebles y minimizan los gastos futuros por siniestros.

* Venta de productos de construcción: carpintería metálica y de madera, pintura, cerámicas, acabados en general. En los diferentes procesos se presentan situaciones específicas que requieren la venta directa; no es el principal objetivo de la empresa VE PROYECT SAS, sin embargo, si el cliente lo prefiere por comodidad y practicidad, se ofrece.

2. Maquinaria pesada:

* Alquiler

* Movimientos de tierra: Excavaciones, rellenos, trasiego, conformación y compactación

* Excavaciones para piscina, pozos sépticos, cimentaciones.

* Retiro de escombros en sitios autorizados y certificados medio ambientalmente. La empresa se encuentra inscrita en los botaderos autorizados por CORMACARENA para la disposición de residuos; de igual manera se ofrece el servicio de solicitud de licencia ambiental en caso de existir un predio en el que se quiera disponer de residuos.

* Suministro de material de río y cantera. La empresa se encuentra inscrita en las minas certificadas de los ríos Guatiquía y Guayuriba; solo se adquiere material de las plantas autorizadas por las entidades departamentales y nacionales.

2.2. Precio

De acuerdo a las actividades del servicio a prestar, se establecen las tablas de valores según la característica:

- Tiempo de Maquinaria pesada. (Hora-día-mes). Ver Anexo No. A Página 71.
- Metro cuadrado de mano de obra.
- Honorarios por consultoría o gestión de proyecto. Son proyectos independientes en los que se desarrolla un tema específico, por ejemplo: Evaluar la incidencia de un proyecto comercial en una zona residencial tradicional de la ciudad de Villavicencio. Realizar la interventoría técnica, presupuestal, control de programación o las tres al tiempo de un proyecto inmobiliario que construya el cliente con otra empresa. Los honorarios dependen de las características de cada proyecto.
- Honorarios de diseño arquitectónico según decreto 2090 de 1.989 y las demás tablas establecidas por la SCA (Sociedad Colombiana de Arquitectos).

No se puede tener un precio fijo para cada actividad, se analizan las circunstancias del entorno (distancia, tiempo de trabajo, dificultad, paros, clima) y a partir de las mismas, sobre

una base se reevalúan los precios. La base no es camisa de fuerza porque se afecta mucho por las condiciones del entorno.

2.3. Mercado Objetivo:

Los servicios ofrecidos por VE PROYECT S.A.S. van dirigidos a personas naturales y jurídicas del sector público y privado ubicadas en los sectores urbanos y rurales de Villavicencio, que requieran servicios de construcción y alquiler de maquinaria pesada. El portafolio específico de construcción se enfocará en suplir las necesidades que le surjan a las empresas de mayor tamaño, a quienes por tiempo y disponibilidad de recurso económico, no se les facilita obtener la maquinaria o la mano de obra inmediatamente; para lo cual la empresa VE PROYECT S.A.S. ofrece más agilidad.

La industria de la construcción en la ciudad de Villavicencio, posee amplia proyección de mercado; en el ámbito privado existen 350 empresas dedicadas a la ejecución de proyectos de vivienda e infraestructura de apoyo (centros comerciales, educativos, salud).

Clientes particulares en Condominios Residenciales en las zonas perimetrales a la ciudad (Hacienda La Primavera, Entre lagos, Tierra del Sol, Balmoral, Barú, Cañaveral, Bosques de providencia, Trapiche Reservado, condominio Monteverde, etc.).

Clientes con vivienda nueva para terminación de acabados. (Proyectos entregados a los propietarios en obra gris, sin pintura, sin pisos, sin puertas)

Clientes con vivienda antigua para remodelación.

Servicios ofrecidos por las aseguradoras a sus clientes.

Mantenimiento a Hoteles, restaurantes de cadena, empresas.

2.4. El punto de Venta:

No se tiene proyectado punto de venta, la atención se hace inicialmente en el sitio de la necesidad, debido a las características de la actividad. Se maneja una oficina en la Carrera 43c No. 20-11 Barrio El Buque, del municipio de Villavicencio, en la cual se dispone el archivo y los equipos de cómputo para adelantar las cotizaciones.

2.5. Canales de Distribución:

Los productos, materiales, herramientas y demás; son llevados directamente por los proveedores y subcontratistas hasta cada servicio a prestar.

2.6 Cadena de Valor:

Ver Anexo B. Página 72

2.6.1 Actividades Primarias:

Logística Interna: Es el área encargada de buscar los mejores proveedores en tiempo de entrega, precio, calidad, forma de pago con el fin de sostener inventarios, abastecimiento y realizar la coordinación de entrega de materiales e insumos. Está directa y estrechamente relacionada con las compras.

Operaciones: Es el área productiva de la obra que da el primer paso dentro de ella, debe implementar las provisionales de energía y acueducto, campamentos de obra, topografía, cerramientos, inicio de actividades internas, y externas, para poder ejecutar la labor contratada.

Marketing: Se realiza a través de publicidad visual, visitas a obras, se hace promoción y divulgación de los servicios profesionales, presentación de portafolio y experiencia de trabajos anteriores, visitas a obras de la competencia con contraste.

Servicio al cliente: Se materializa a través de varios elementos, desde las primeras entrevistas con el cliente, hasta la Instalación, reparación, mantenimiento. También se realiza seguimiento y acompañamiento al cliente y a los trabajos ejecutados para verificar comportamiento, estabilidad, posible deterioro, prever usos erróneos y desgaste anticipado.

2.6.2 Actividades de Apoyo

Administración: Es el área de la organización que se dedica a la elaboración de proyectos, contabilidad, nómina y cartera.

Talento Humano: Reúne los procesos de reclutamiento, contratación, inducción, capacitación y bienestar social.

Innovación y Desarrollo: Investigación, implementación de nuevos desarrollos buscando la implementación del sistema LEED, se busca trabajar con insumos de vanguardia que lideren la protección del medio ambiente.

Compras: Cotización, cuadros comparativos, selección y compras.

2.7. Promoción y Publicidad

Ver Anexo C. Página 73

- Se realiza a través de tarjetas de presentación, avisos imantados, pendón, redes sociales, avisos publicitarios en revistas de circulación comercial especializada a nivel local.
- Participación en eventos “Constructor”.
- Presentación de portafolio a grandes empresas.
- Visitas a clientes potenciales, estableciendo conceptos técnicos dirigidos a macroproyectos (hoteles, centros comerciales, hospitales, urbanismo).

- Visitas a obras, se hace promoción y divulgación de los servicios profesionales, presentación de experiencia de trabajos anteriores.
- Visitas a obras de la competencia con contraste.

2.8. Competencia del Mercado

Las empresas competencia presentan mayores facilidades de pago (tarjeta de crédito, cheques posfechados, crédito contra entrega).

En la ciudad de Villavicencio se encuentran los siguientes datos sobre personas naturales y jurídicas, matriculadas en cámara y comercio que desarrollan una actividad igual o equivalente a la ejecutada por VE PROYECT S.A.S. Ver Anexo D. Página 74

Se encontraron 826 empresas que desarrollan actividades en el sector de la construcción y afines. De estas, vale la pena resaltar que la proporción más alta se encuentra en personas naturales (353) y en SAS (392), siendo muy cercanas entre sí. Se evidenció también que la mayoría se dedica a atender el sector público y en pequeña proporción se dedican al sector privado, lo cual, motiva a la empresa VE PROYECT S.A.S. a enfocar sus esfuerzos en el sector privado, sin que esto signifique abandono del sector público. Las empresas competencia que se espera tornar en clientes son las que poseen mayor tamaño, capital, número de empleados (19 en total), que son 8 SAS, 1 Anónima, 5 Ltda., 3 persona natural, 1 sociedad en comandita y 1 Unipersonal; pues allí, los servicios ofrecidos encajan mejor .

2.9. Investigación del Mercado

Para responder a este propósito, se diseñó una encuesta, la cual se practicó a una muestra de 50 personas mayores de edad, según (Wikipedia, es.wikipedia.org, 2015) existe una

categorización básica: “*Adulto: hace referencia a un organismo con una edad tal que ha alcanzado la capacidad de reproducirse. En el contexto humano el término tiene otras connotaciones asociadas a aspectos sociales y legales. La adultez puede ser definida en términos fisiológicos, psicológicos, legales, de carácter personal, o de posición social. La adultez en Homo sapiens se divide en:*

Adultez temprana, que va de los 25-40 años,

Adultez media, de los 40-65 años y

Adultez tardía, de los 65 años en adelante.”

Las personas encuestadas fueron seleccionadas aleatoriamente, las encuestas se practicaron en grupos sociales e incluso familiares, obteniendo en cuanto a grupos de edades el siguiente resultado:

Tabla 1. Grupos de Edades

	ADULTEZ	ADULTEZ	ADULTEZ
ENCUESTADOR	TEMPRANA (25-40 años)	MEDIA (40-65 años)	TARDÍA (Más de 65 años)
Encuestador No. 1	11	14	0
Encuestador No. 2	10	10	5
Total de encuestas por grupos de edad	21	24	5

En cuanto al sexo de los encuestados, se obtuvo el siguiente resultado:

Encuestador	Femenino	Masculino
Encuestador No. 1	11	14
Encuestador No. 2	10	15
Total encuestas por sexo	21	29

En cuanto a la primera pregunta de la encuesta, “A quién acude cuando necesita arreglos u obras de construcción nuevas”,

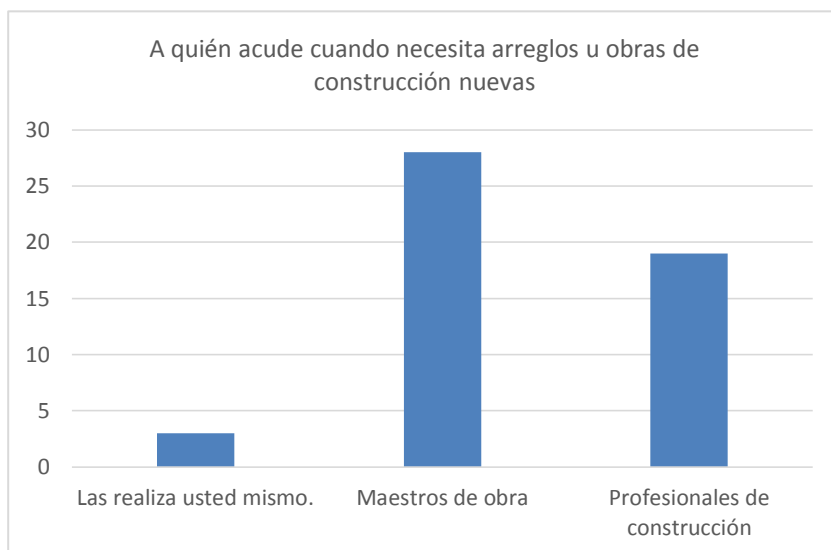


Gráfico 1. A quién acude cuando necesita arreglos u obras de construcción nuevas.

El 56% de los encuestados, eligió la opción “maestros de obra”, seguido del 38% quien eligió la opción “profesionales de la construcción”. El equipo investigador concluye que esta elección está relacionada con la representación del bajo costo que supone seleccionar un maestro de obra frente a profesionales de la construcción, sin embargo este imaginario “bajo costo”, se somete a incertidumbre al momento de obtener los beneficios del servicio posventa

que ofrece una firma profesional. Este es justamente, una de las propuestas comerciales realizadas a los clientes en VE PROYECT SAS con el fin de motivarlos hacia la selección de un profesional de la construcción, para realizar sus arreglos u obras nuevas de construcción.

En la segunda pregunta de la encuesta, “por cuál de las siguientes opciones se inclina para seleccionar la persona que le hará sus arreglos u obras de construcción nuevas”,

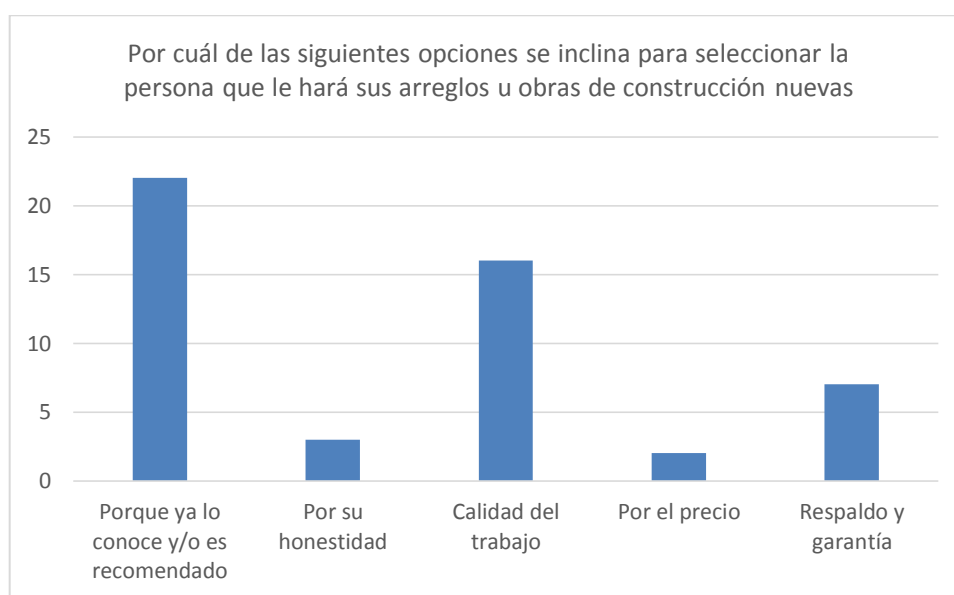


Gráfico 2. Por cuál de las siguientes opciones se inclina para seleccionar la persona que le hará sus arreglos u obras de construcción nuevas.

El 44% de los encuestados eligió la opción, “porque ya lo conoce y es recomendado”, seguida del 32% que eligió la opción “calidad del trabajo”, posteriormente un 14% seleccionó la opción, “respaldo y garantía”. La propuesta del equipo investigador, es hacer la captura de ese 46% de potenciales clientes, cuya motivación es la calidad del trabajo y el respaldo y garantía, que sumados son la propuesta comercial de VE PROYECT S.AS. Cambiar el imaginario de seleccionar aquella persona que ya conocen o les han sido recomendados no es

una tarea fácil, sin embargo, se deberá ser agresivos en la propuesta comercial, toda vez que VE PROYECT S.A.S. le ofrece seguridad en las demás variables de este criterio honestidad, precio, respaldo y garantía.

En la tercera pregunta “Cuáles son los servicios de construcción que requiere más frecuentemente”,

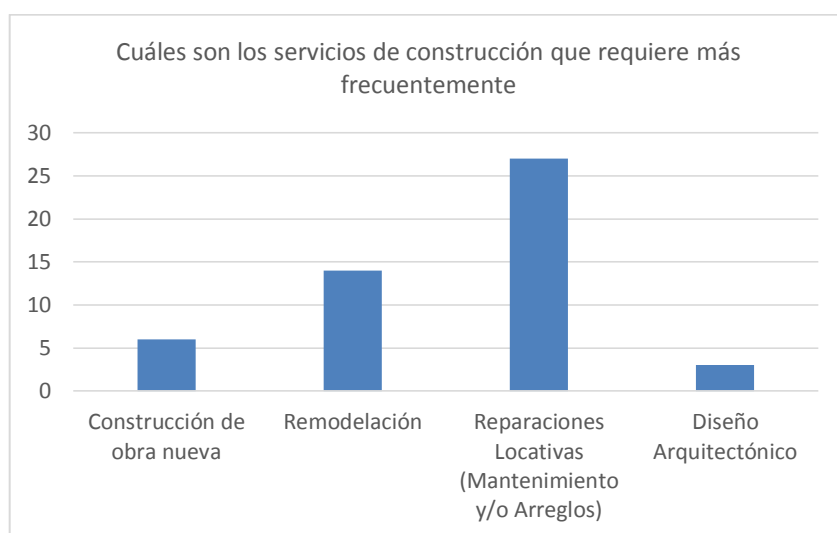


Gráfico 3. Cuáles son los servicios de construcción que requiere más frecuentemente

El 54% de los encuestados se dirigió a la opción “reparaciones locativas”, seguido del 28% el cual seleccionó la opción “remodelación”, ocupando unos porcentajes menores las opciones “construcción de obra nueva” (12%) y “diseño arquitectónico” (6%). De este resultado, se pueden hacer dos lecturas, la primera, es, que teniendo en cuenta que la encuesta se practicó en grupos sociales y familiares, son estos los servicios que más se requieren en el nivel doméstico. Probablemente los resultados hubieran sido diferentes si se hubiera dirigido la encuesta a grupos organizacionales y/o empresariales. En el tema de la construcción nueva, a nivel familiar prolifera la selección de proyectos de construcción habitacional tipo conjunto cerrado, multifamiliares o condominios, esto debido a la optimización de los cada vez más

reducidos espacios urbanos, y a la respuesta a condiciones de seguridad, espacios comunitarios recreacionales (piscina, área de juegos infantiles, canchas, entre otros) que elevarían los costos para una persona individualizada, motivada por tener para sí, todas estas opciones juntas. No obstante, sí existe un mercado interesado en construcción nueva individualizada, y es aquel de los sectores rurales, interesado en fincas de recreo, o en las ciudades, aquel que cuenta con el espacio y los recursos para levantar su residencia de habitación, local comercial, bodega. Así como también el sector empresarial y comercial. El diseño arquitectónico, es una necesidad, que en muchos de los casos, se asigna a un técnico de la construcción o se maneja con empíricos. La propuesta comercial de VE PROYECT S.A.S. es ofertar las garantías de un diseño arquitectónico, realizado con el objetivo de armonizar sus espacios de vida, mejorar su calidad de vida y favorecer el hábitat.

En la cuarta pregunta de la encuesta “Existiendo la necesidad de arreglos u obras de construcción, cuál de estas opciones elegiría para su realización”,

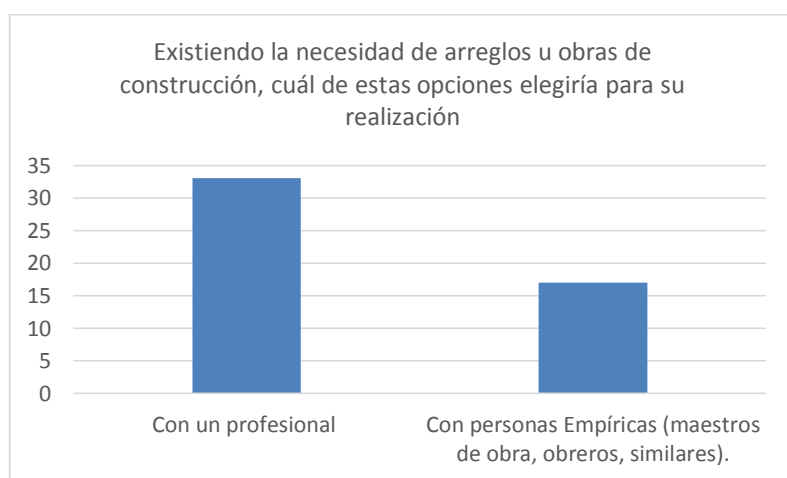


Gráfico 4. Existiendo la necesidad de arreglos u obras de construcción, cuál de estas opciones elegiría para su realización.

La opción “con un profesional”, obtuvo un 66%, lo cual indica que más allá de otras variables como precio, tradición, referencias, la encuesta prefiere servicios profesionales, sobre personas empíricas, en el cual se incluyó los maestros de obras, que si bien, tienen un conocimiento técnico, su alcance no es tan amplio como el que puede ofrecer un servicio profesional. La propuesta comercial de VE PROYECT S.A.S, será seguir convenciendo de la importancia de los servicios profesionales en cuanto que la relación costo-beneficio puede ser aún más baja en términos de costos de todo carácter si se tiene en cuenta la calidad, la garantía y el servicio posventa que ofrece la organización.

En la quinta pregunta, “qué es más importante para usted”

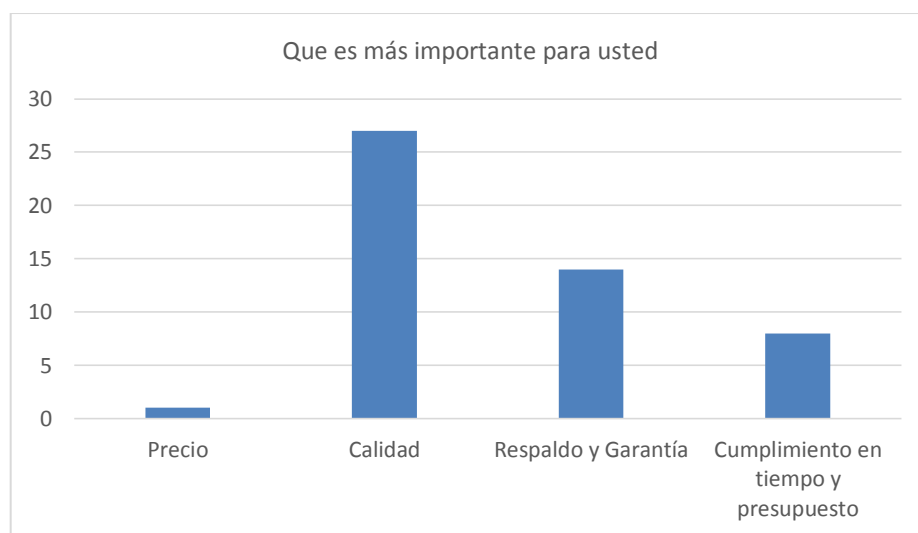


Gráfico 5. Qué es más importante para usted.

El 54% de los encuestados eligió la opción “calidad” seguido del 28%, que seleccionó la opción respaldo y garantía. Estos criterios son los que hacen de VE PROYECT S.A.S. una propuesta diferencial a los servicios realizados por personas naturales con conocimientos técnicos y personas naturales con conocimientos empíricos. Otro valor agregado dentro de la

propuesta comercial de VE PROYECT S.A.S, es el componente de innovación, esto hace de la propuesta de la organización, una oferta acorde con las necesidades del mercado y que ofrece incluso la posibilidad de superar las expectativas del cliente.

Y, por último, en la sexta pregunta de la encuesta,

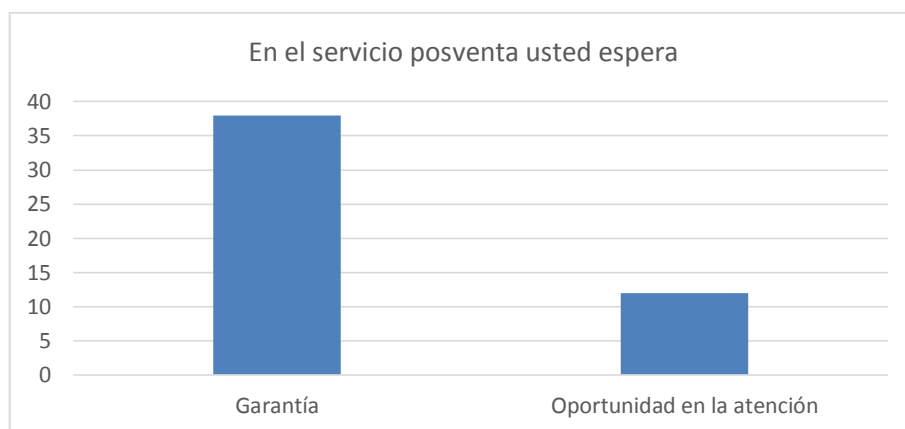


Gráfico 6. En el servicio posventa usted espera

“Existiendo la necesidad de arreglos u obras de construcción, cuál de estas opciones elegiría para su realización”. El 76% de los encuestados eligió la opción “garantía” y el 24% oportunidad en la atención. El equipo investigador por lo tanto concluye una vez más que la propuesta de la organización es coherente con las motivaciones del mercado. Toda vez que al ofertar un servicio profesional, de alta calidad, con respaldo jurídico y bajo la más alta confiabilidad técnica, disminuye la posibilidades de la asistencia en el servicio posventa, al lograr la alta satisfacción del cliente, sin embargo y ante la necesidad de hacer valedera la garantía del servicio, VE PROYECT S.A.S respalda plenamente al cliente, desde la elaboración del contrato de servicios, con la misma intensidad con la que se elaboró la obra inicial, de manera oportuna, buscando eliminar las causas de la no conformidad.

3. COMPONENTE ORGANIZACIONAL Y ADMINISTRATIVO

3.1 Plataforma Estratégica

3.1.1. Visión

En el año 2020, VE PROYECT será la primera opción en el pensamiento de los clientes de Villavicencio, en las áreas de servicios para obras de construcción y equipos de maquinaria pesada.

3.1.2. Misión

Trabajar por la lealtad del cliente en obras de construcción y equipos de maquinaria pesada; brindando proyectos integrales rentables con conciencia ecológica.

3.1.3. Valores

Respeto: Nos esmeramos por prestar un servicio oportuno, eficiente y atender las observaciones y sugerencias de nuestros clientes.

Honestidad: Reconocemos el valor de la rectitud e integridad en nuestras acciones, con el fin de generar confianza en nuestros clientes.

Innovación: Nuestro interés es ir a la vanguardia del mercado, introduciendo en todos los procesos laborales investigación y creatividad.

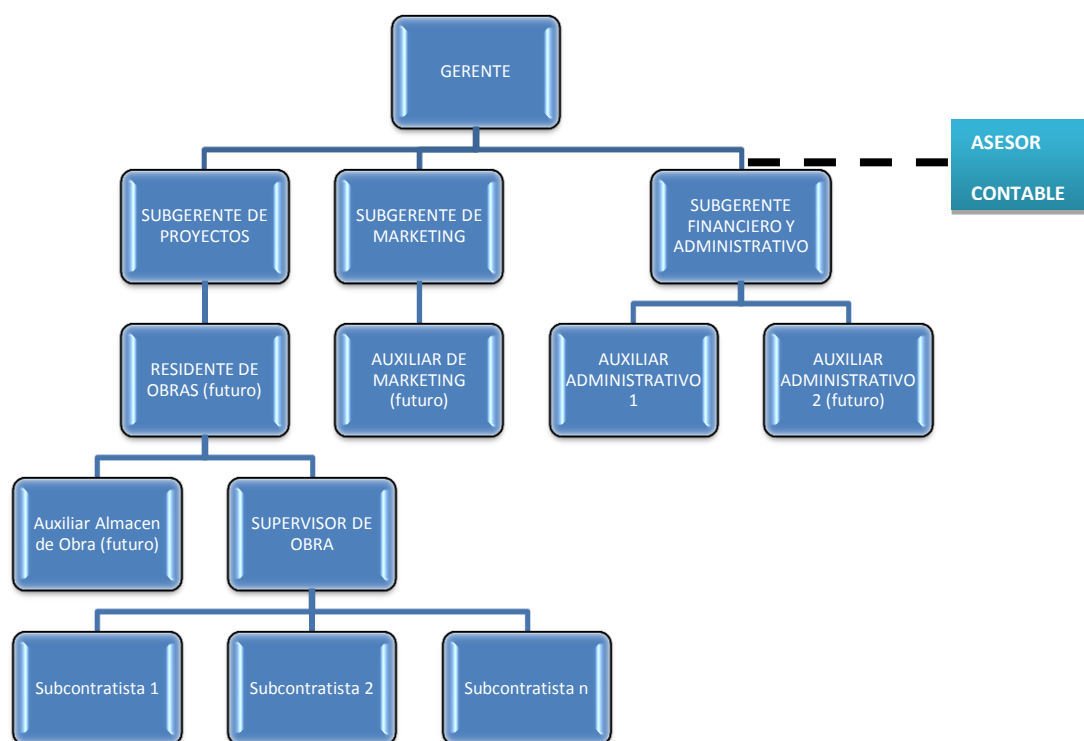
Trabajo en equipo: La integración coherente de todos nuestros procesos permite la satisfacción tanto de los clientes internos como externos.

3.1.4. Políticas

- Promover el servicio al cliente como eje fundamental en nuestro proceso de atención.
- Fomentar en todos nuestros colaboradores la investigación, la creatividad y el disfrute de la labor.

- Ir más allá de las expectativas de nuestros clientes con un servicio dirigido a la excelencia.
- Hacer de la puntualidad y la oportunidad un hábito transversal a todos nuestros procesos y procedimientos.

3.2 Organigrama



3.3 Manual de Funciones

Tabla 2. Auxiliar de Almacén.

DESCRIPCION DE CARGOS				
I. IDENTIFICACION DEL CARGO				
DIA	MES	AÑO	NOMBRE DEL CARGO	CODIGO
30	7	2015	AUXILIAR DE ALMACEN	1-001
DEPARTAMENTO			DIVISION	SECCION
PRODUCCION			SUBGERENCIA DE PRODUCCION	OBRAS
NOMBRE DEL CARGO DE QUIEN DEPENDE			ELABORADO POR	
RESIDENTE DE OBRA			LAURA GIOVANNA VELASQUEZ RIVAS ANA MARIA ZARATE RAMIREZ	
II. NATURALEZA DEL CARGO				
CUSTODIA Y ORDEN DE MATERIALES PARA LA EJECUCION DE LAS OBRAS				
III. FUNCIONES DEL CARGO				
1. Hacer Inventario el material recibido y entregado.				
2. Hacer los pedidos de material según solicitud del residente de obra.				
3. Recibir, organizar y relacionar pedidos de material.				
4. Entregar a subcontratistas material autorizado para el desarrollo de la obra, según actividad individual.				
5. Medir y controlar el uso de maquinaria y equipo.				
IV. ESPECIFICACIONES DEL CARGO				
FACTORES			ESPECIFICACIONES	
CONOCIMIEN TOS Y HABILIDADES	EDUCACION	Bachiller con énfasis en comercio, con cuatro años de experiencia en manejo y control del almacén.		
	EXPERIENCIA	4 años de experiencia en manejo y control de almacén.		
	ADIESTRAMIENTO	En recepción, organización, recibido y entrega de materiales.		
	COMPLEJIDAD	Lectura de planos y conocimientos de términos del medio.		
	HABILIDAD MENTAL	Seguir instrucciones precisas, definidas y específicas		

	HABILIDAD MANUAL	Se requiere mediana habilidad manual
RESPONSABILIDAD	POR SUPERVISION	No supervisa trabajo de nadie.
	POR ERRORES	Se requiere atención y cuidado alto y constante con magnitud de daño mediano.
	POR EQUIPOS	Responde por la custodia de equipos de mediana y alta cuantía. Equipos de escritorio (computador).
ESFUERZO	MENTAL	Las labores del cargo demandan media atención mental.
	VISUAL	Las labores del cargo demandan media atención visual.
	FISICO	Se requiere esfuerzo físico mediano, se manejan objetos de peso mediano ocasionalmente, adopta posiciones incómodas constantemente.
CONDICIONES DE TRABAJO	CONDICIONES AMBIENTALES	Condiciones ambientales de polución y sustancias químicas leves.
	RIESGOS	Cargue de objetos, caída de objetos, riesgo eléctrico.

Tabla 3. Supervisor de Obras.

DESCRIPCION DE CARGOS				
I. IDENTIFICACION DEL CARGO				
DIA	MES	AÑO	NOMBRE DEL CARGO	CODIGO 1-002
30	7	2015	SUPERVISOR DE OBRAS	
DEPARTAMENTO			DIVISION	SECCION
PRODUCCION			SUBGERENCIA DE PRODUCCION	OBRAS.
NOMBRE DEL CARGO DE QUIEN DEPENDE			ELABORADO POR	
SUBGERENTE DE PRODUCCION			LAURA GIOVANNA VELASQUEZ RIVAS ANA MARIA ZARATE RAMIREZ	
II. NATURALEZA DEL CARGO				
Revisar en cada obra en ejecución las actividades contratadas y subcontratadas				
III. FUNCIONES DEL CARGO				
1. Controlar asistencia del personal subcontratista.				
2. Verificar la correcta ejecución de las actividades contratadas.				

3. Velar por la Ejecución de los planos entregados con completa rigurosidad.
4. Realizar informes de avance semanal.
5. Apoyar al Residente de obra en la medición de cortes de obra de Subcontratistas.
6. Velar por el uso adecuado de los equipos y maquinaria.
7. Supervisar la existencia de material necesario para el desarrollo de la obra.
8. Informar actividades adicionales para aprobación.
9. Servir de puente de comunicación entre subcontratistas y Subgerente.
10. Controlar tiempos y avance de las tareas del personal subcontratista.

IV. ESPECIFICACIONES DEL CARGO

FACTORES		ESPECIFICACIONES
CONOCIMIENTOS Y HABILIDADES	EDUCACION	Técnico en construcción y obras civiles.
	EXPERIENCIA	3 años de experiencia certificada.
	ADIENTRAMIENTO	En obras de construcción, administración de la obra y supervisión.
	COMPLEJIDAD	Lectura de planos y conocimientos de términos del medio.
	HABILIDAD MENTAL	Seguir instrucciones precisas, definidas y específicas.
	HABILIDAD MANUAL	Se requiere mediana habilidad manual
RESPONSABILIDAD	POR SUPERVISION	Labores de los Subcontratistas de todas las actividades, calidad y rendimiento.
	POR ERRORES	Se requiere atención y cuidado alto y constante con magnitud de daño mediano.
	POR EQUIPOS	Responde por la custodia de equipos de mediana y alta cuantía.
ESFUERZO	MENTAL	Las labores del cargo demandan media atención mental
	VISUAL	Las labores del cargo demandan media atención visual
	FISICO	Se requiere esfuerzo físico mediano, se manejan objetos de peso mediano ocasionalmente, adopta posiciones incómodas intermitentemente.
CONDICIONES DE TRABAJO	CONDICIONES	Condiciones ambientales de polución y sustancias

	AMBIENTALES	químicas leves.
	RIESGOS	Trabajo en alturas, caída de objetos, Riesgo eléctrico.

Tabla 4. Residente de Obras.

DESCRIPCION DE CARGOS				
I. IDENTIFICACION DEL CARGO				
DIA	MES	AÑO	NOMBRE DEL CARGO	CODIGO
30	7	2015	RESIDENTE DE	2-001
DEPARTAMENTO			DIVISION	SECCION
PRODUCCION			SUBGERENCIA DE PRODUCCION	OBRAS
NOMBRE DEL CARGO DE QUIEN DEPENDE			ELABORADO POR	
RESIDENTE DE OBRA			LAURA GIOVANNA VELASQUEZ RIVAS	
			ANA MARIA ZARATE RAMIREZ	
II. NATURALEZA DEL CARGO				
Revisar y controlar en cada obra en ejecución las actividades contratadas y subcontratadas				
III. FUNCIONES DEL CARGO				
1. Verificar la correcta ejecución de las actividades contratadas. 2. Velar por la Ejecución de los planos entregados con completa rigurosidad. 3. Realizar y presentar a la Subgerencia informes de avance semanal. 4. Medir cortes de obra de Subcontratistas. 5. Velar y Verificar el uso adecuado de los equipos y maquinaria. 6. Informar actividades adicionales para aprobación de cliente. 7. Servir de puente de comunicación entre subcontratistas y Subgerente. 8. Verificar avance de las tareas del personal subcontratista. 9. Hacer pedidos de material necesario para el desarrollo de la obra, según inventario de almacén y avance de obra.				
IV. ESPECIFICACIONES DEL CARGO				

FACTORES		ESPECIFICACIONES
CONOCIMIENTOS Y HABILIDADES	EDUCACION	Título de Ingeniero o arquitecto.
	EXPERIENCIA	1 año mínimo certificado.
	ADIENTRAMIENTO	En obras de ingeniería civil, diseño y lectura de planos de arquitectura e ingeniería.
	COMPLEJIDAD	Lectura de planos y conocimientos de términos del medio
	HABILIDAD MENTAL	Seguir instrucciones precisas, definidas y específicas.
	HABILIDAD MANUAL	Se requiere mediana habilidad manual
RESPONSABILIDAD	POR SUPERVISION	Supervisor de obra, Auxiliar de Almacén, actividades de todos los subcontratistas, calidad y rendimiento.
	POR ERRORES	Se requiere atención y cuidado alto y constante con magnitud de daño mediano.
	POR EQUIPOS	Responde por la custodia de equipos de mediana y alta cuantía. Equipos de escritorio (computador)
ESFUERZO	MENTAL	Las labores del cargo demandan media atención mental
	VISUAL	Las labores del cargo demandan media atención visual
	FISICO	Se requiere esfuerzo físico mediano, adopta posiciones incómodas intermitentemente.
CONDICIONES DE TRABAJO	CONDICIONES AMBIENTALES	Condiciones ambientales de polución y sustancias químicas leves.
	RIESGOS	Trabajo en alturas, caída de objetos, Riesgo eléctrico, trabajo de escritorio.

Tabla 5. Auxiliar de Marketing.

DESCRIPCION DE CARGOS				
I. IDENTIFICACION DEL CARGO				
DIA	MES	AÑO	NOMBRE DEL CARGO	CODIGO
30	7	2015	AUXILIAR DE MARKETING	2-002
DEPARTAMENTO			DIVISION	SECCION

MARKETING	SUBGERENCIA DE MARKETING	OBRA O PROYECTO AL QUE SE ASIGNE.
NOMBRE DEL CARGO DE QUIEN DEPENDE		
SUBGERENTE DE MARKETING	LAURA GIOVANNA VELASQUEZ RIVAS ANA MARIA ZARATE	
II. NATURALEZA DEL CARGO		
Promoción y divulgación de los servicios empresariales.		
III. FUNCIONES DEL CARGO		
1. Atender las necesidades iniciales de los clientes.		
2. Cotizar los proyectos.		
3. Presupuestar y optimizar las ofertas comerciales.		
4. Coordinar con la Subgerencia de Proyectos las necesidades técnicas de las obras a cotizar.		
5. Promover el portafolio de servicios en obras nuevas y existentes.		
6. Visitar Obras, proyectos y clientes.		
7. Realizar Informe semanal de ventas.		
8. Realizar Informe mensual de ventas.		
IV. ESPECIFICACIONES DEL CARGO		
FACTORES	ESPECIFICACIONES	
CONOCIMIENTOS	EDUCACION	Título universitario en mercadeo o carreras afines a Construcción.
Y HABILIDADES	EXPERIENCIA	1 año
	ADIENTRAMIENTO	Atención al cliente, estrategias publicitarias, estrategias de mercadeo, marketing.
	COMPLEJIDAD	Se requiere análisis, comprensión e iniciativa.
	HABILIDAD MENTAL	Motivación, Liderazgo, Creatividad, Proactividad y síntesis.
	HABILIDAD MANUAL	Se requiere mediana habilidad manual
RESPONSABILIDAD	POR SUPERVISION	No supervisa trabajo de nadie.
	POR ERRORES	Se requiere atención y cuidado alto y constante con magnitud de daño bajo.

	POR EQUIPOS	Equipos de escritorio (computador)
ESFUERZO	MENTAL	Las labores del cargo demandan alta atención mental
	VISUAL	Las labores del cargo demandan media atención visual
	FISICO	Se requiere esfuerzo físico bajo.
CONDICIONES DE TRABAJO	CONDICIONES AMBIENTALES	Condiciones combinadas de ambientes cerrados de oficina y ambientes exteriores.
	RIESGOS	Trabajos de escritorio.

Tabla 6. Auxiliar Administrativo

DESCRIPCION DE CARGOS				
I. IDENTIFICACION DEL CARGO				
DIA	MES	AÑO	NOMBRE DEL CARGO	CODIGO
30	7	2015	AUXILIAR ADMINISTRATIVO	2-003
DEPARTAMENTO			DIVISION	SECCION
ADMINISTRATIVO Y FINANCIERO			SUBGERENCIA ADMINISTRATIVA Y FINANCIERA	ADMINISTRATIVA Y FINANACIERA
NOMBRE DEL CARGO DE QUIEN DEPENDE				
SUBGERENTE ADMINISTRATIVO Y FINANCIERO			LAURA GIOVANNA VELASQUEZ RIVAS ANA MARIA ZARATE RAMIREZ	
II. NATURALEZA DEL CARGO				
Coadyuvar debidamente la gestión de la organización mediante las labores asistenciales a fin de garantizar una debida prestación del servicio.				
III. FUNCIONES DEL CARGO				
1. Realizar informe mensual de pagos y carteras.				
2. Recolectar diariamente documentos contables.				
3. Pagar a proveedores y contratistas según programación.				
4. Pagar las planillas de pago y seguridad social.				
5. Manejar y archivar la correspondencia de la organización.				

IV. ESPECIFICACIONES DEL CARGO		
FACTORES		ESPECIFICACIONES
CONOCIMIENTOS Y HABILIDADES	EDUCACION	Técnico o tecnólogo en el área administrativa o comercial.
	EXPERIENCIA	2 años de experiencia laboral relacionada con el cargo.
	ADIESTRAMIENTO	Manejo de office
	COMPLEJIDAD	Se requiere análisis, comprensión e iniciativa.
	HABILIDAD MENTAL	Motivación, Liderazgo, Creatividad, Proactividad y síntesis.
	HABILIDAD MANUAL	Se requiere alta habilidad manual
RESPONSABILIDAD	POR SUPERVISION	No supervisa trabajo de nadie.
	POR ERRORES	Se requiere atención y cuidado alto y constante con magnitud de daño bajo.
	POR EQUIPOS	Equipos de escritorio (computador)
ESFUERZO	MENTAL	Las labores del cargo demandan alta atención mental
	VISUAL	Las labores del cargo demandan media atención visual
	FISICO	Se requiere esfuerzo físico bajo
CONDICIONES DE TRABAJO	CONDICIONES AMBIENTALES	Condiciones de ambientes cerrados de oficina.
	RIESGOS	Trabajos de escritorio.

Tabla 7. Subgerente de Proyectos.

DESCRIPCION DE CARGOS				
I. IDENTIFICACION DEL CARGO				
DIA	MES	AÑO	NOMBRE DEL CARGO	CODIGO
30	7	2015	SUBGERENTE DE PROYECTOS	3-001
DEPARTAMENTO			DIVISION	SECCION
PRODUCCION			GERENCIA	OBRAS
NOMBRE DEL CARGO DE QUIEN DEPENDE			ELABORADO POR	
GERENTE			LAURA GIOVANNA VELASQUEZ RIVAS ANA MARIA ZARATE RAMIREZ	
II. NATURALEZA DEL CARGO				
Coordinar y organizar las actividades previas para la ejecución de una obra o labor contratada y/o subcontratadas.				
III. FUNCIONES DEL CARGO				

1. Atender las negociaciones finales con clientes.
2. Negociar con proveedores las materias primas o equipos.
3. Revisar los planos para ejecución.
4. Coordinar interdisciplinariamente las obras.
5. Corroborar y aprobar cortes de obra de Subcontratistas.
6. Asignar recurso (equipo, maquinaria, personal) por cada proyecto.
7. Hacer los pedidos de material, según las negociaciones generales o puntuales por proyecto.
8. Cotizar y legalizar las actividades adicionales.
9. Elaborar conjuntamente con la Subgerencia de marketing, el presupuesto de la obra

IV. ESPECIFICACIONES DEL CARGO		
FACTORES		ESPECIFICACIONES
CONOCIMIENTOS Y HABILIDADES	EDUCACION	Título universitario en ingeniería civil o arquitectura.
	EXPERIENCIA	8 años Certificados.
	ADiestramiento	En obras de construcción, administración de proyectos de construcción, dirección de proyectos.
	COMPLEJIDAD	Se requiere análisis, comprensión e iniciativa.
	HABILIDAD MENTAL	Liderazgo, creatividad, proactividad y síntesis.
	HABILIDAD MANUAL	Se requiere mediana habilidad manual
RESPONSABILIDAD	POR SUPERVISION	Labores del Residente de Obra, Supervisor de obra, los Subcontratistas de todas las actividades, calidad y rendimiento.
	POR ERRORES	Se requiere atención y cuidado alto y constante con magnitud de daño mediano.
	POR EQUIPOS	Responde por los resultados de la custodia delegada de equipos de mediana y alta cuantía. Equipos de escritorio (computador)
ESFUERZO	MENTAL	Las labores del cargo demandan alta atención mental
	VISUAL	Las labores del cargo demandan media atención visual
	FISICO	Se requiere esfuerzo físico mediano.
CONDICIONES DE TRABAJO	CONDICIONES AMBIENTALES	Condiciones combinadas de ambientes cerrados de oficina y ambientales de polución y sustancias químicas leves.
	RIESGOS	Trabajo en alturas, caída de objetos, Riesgo eléctrico, trabajos de escritorio.

Tabla 8. Subgerente de Marketing.

DESCRIPCION DE CARGOS				
I. IDENTIFICACION DEL CARGO				
DIA	MES	AÑO	NOMBRE DEL CARGO	CODIGO
30	7	2015	SUBGERENTE DE MARKETING	3-002
DEPARTAMENTO			DIVISION	SECCION
MARKETING			GERENCIA	MARKETING
NOMBRE DEL CARGO DE QUIEN DEPENDE			ELABORADO POR	
GERENTE			LAURA GIOVANNA VELASQUEZ RIVAS ANA MARIA ZARATE	
II. NATURALEZA DEL CARGO				
Control y Gestión de la Promoción y divulgación de los servicios empresariales.				
III. FUNCIONES DEL CARGO				
1. Atender las necesidades iniciales de los clientes.				
2. Cotizar los proyectos.				
3. Presupuestar y optimizar las ofertas comerciales como licitaciones de gran cuantía.				
4. Coordinar con la Subgerencia de Proyectos las necesidades técnicas de las obras a cotizar.				
5. Promover el portafolio de servicios en obras nuevas y existentes.				
IV. ESPECIFICACIONES DEL CARGO				
FACTORES			ESPECIFICACIONES	
CONOCIMIENTOS Y HABILIDADES	EDUCACION	Título universitario en mercadeo o carreras afines a Construcción. Especialización.		
	EXPERIENCIA	5 años		
	ADIESTRAMIENTO	un mes previo en portafolio de servicios		
	COMPLEJIDAD	Se requiere análisis, comprensión e iniciativa.		
	HABILIDAD MENTAL	Motivación, Liderazgo, Creatividad, Proactividad y síntesis.		
	HABILIDAD	Se requiere mediana habilidad manual		

	MANUAL	
RESPONSABILIDAD	POR SUPERVISION	No supervisa trabajo de nadie.
	POR ERRORES	Se requiere atención y cuidado alto y constante con magnitud de daño mediano.
	POR EQUIPOS	Equipos de escritorio (computador)
ESFUERZO	MENTAL	Las labores del cargo demandan alta atención mental
	VISUAL	Las labores del cargo demandan media atención visual
	FISICO	Se requiere esfuerzo físico bajo.
CONDICIONES DE TRABAJO	CONDICIONES AMBIENTALES	Condiciones combinadas de ambientes cerrados de oficina y ambientes exteriores.
	RIESGOS	Trabajos de escritorio.

Tabla 9. Subgerente Financiero y Administrativo

DESCRIPCION DE CARGOS				
I. IDENTIFICACION DEL CARGO				
DIA	MES	AÑO	NOMBRE DEL CARGO	CODIGO
30	7	2015	SUBGERENTE FINANCIERO Y ADMINISTRATIVO	3-003
DEPARTAMENTO			DIVISION	SECCION
ADMINISTRATIVO Y FINANCIERO			GERENCIA	ADMINISTRATIVO Y FINANCIERO
NOMBRE DEL CARGO DE QUIEN DEPENDE			ELABORADO POR	
GERENTE			LAURA GIOVANNA VELASQUEZ RIVAS ANA MARIA ZARATE RAMIREZ	
II. NATURALEZA DEL CARGO				
Administración Financiera y de Gestión del recurso humano				
III. FUNCIONES DEL CARGO				
1. Realizar la gerencia del talento humano de la empresa de manera permanente.				
2. Mantener al día los aportes y las afiliaciones en seguridad social y parafiscal de manera mensual.				

3. Realizar los pagos a terceros (proveedores) según la información entregada por la Subgerencia de Proyectos quincenalmente.
4. Facturar proyectos en curso según la información entregada por la Subgerencia de Proyectos recurrentemente.
5. Gestionar con Bancos y demás entidades financieras, los créditos requeridos según la coordinación con la Gerencia.
6. Liquidar y realizar los pagos de nómina de personal quincenalmente.
7. Realizar los pagos a subcontratistas según la información entregada por la Subgerencia de Proyectos quincenalmente.
8. Coordinar con la subgerencia de marketing los cobros de facturación vencida y por vencer mensualmente.
9. Presentar y formular programas de Bienestar Social Empresarial semestralmente.

IV. ESPECIFICACIONES DEL CARGO

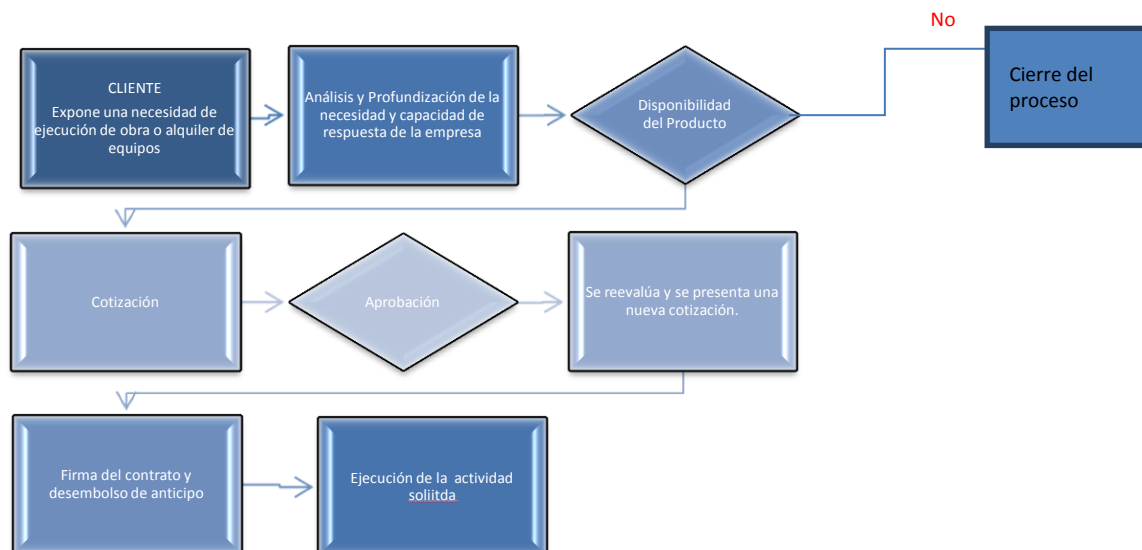
FACTORES		ESPECIFICACIONES
CONOCIMIENTOS Y HABILIDADES	EDUCACION	Título universitario en carreras de Administración, Economía, Finanzas, Contaduría.
	EXPERIENCIA	3 año
	ADIENTRAMIENTO	Un mes previo en portafolio de servicios.
	COMPLEJIDAD	Se requiere análisis, comprensión e iniciativa.
	HABILIDAD MENTAL	Motivación, Liderazgo, Creatividad, Proactividad y síntesis.
	HABILIDAD MANUAL	Se requiere baja habilidad manual
RESPONSABILIDAD	POR SUPERVISION	La información entregada del Asesor contable
	POR ERRORES	Se requiere atención y cuidado alto y constante con magnitud de daño alto a la estabilidad económica de la empresa.
	POR EQUIPOS	Equipos de escritorio (computador)
ESFUERZO	MENTAL	Las labores del cargo demandan alta atención mental
	VISUAL	Las labores del cargo demandan alta atención visual
	FISICO	Se requiere esfuerzo físico bajo.
CONDICIONES DE TRABAJO	CONDICIONES AMBIENTALES	Condiciones combinadas de ambientes cerrados de oficina.
	RIESGOS	Trabajos de escritorio.

Tabla 10. Gerente

DESCRIPCION DE CARGOS				
I. IDENTIFICACION DEL CARGO				
DIA	MES	AÑO	NOMBRE DEL CARGO	CODIGO
30	7	2015	GERENTE	4-000
DEPARTAMENTO			DIVISION	SECCION
GERENCIA			GERENCIA	GERENCIA
NOMBRE DEL CARGO DE QUIEN DEPENDE			ELABORADO POR	
ASOCIADOS			LAURA GIOVANNA VELASQUEZ RIVAS ANA MARIA ZARATE RAMIREZ	
II. NATURALEZA DEL CARGO				
Profesional que desempeña cargo de Responsabilidad y Confianza. Determina y gestiona las estrategias a seguir para la exitosa operatividad de la empresa.				
III. FUNCIONES DEL CARGO				
1. Planificar estrategias anuales para el cumplimiento de los objetivos.				
2. Ejerce la representación legal de la empresa				
3. Promover los incentivos necesarios para motivar el desarrollo de la empresa.				
4. Representar permanentemente a la empresa ante eventos constructor.				
5. Gestionar apoyo financiero externo, si se requiere				
6. Promocionar el portafolio empresarial de manera permanente.				
7. Buscar ampliar el listado de clientes frecuentemente.				
IV. ESPECIFICACIONES DEL CARGO				
FACTORES		ESPECIFICACIONES		
CONOCIMIENTOS Y HABILIDADES	EDUCACION	Título universitario en carreras de Administración y afines a construcción. Especialización.		
	EXPERIENCIA	10 años Certificados		
	ADIESTRAMIENTO	Gerencia de organizaciones relacionadas con la construcción de obras civiles y alquiler de maquinaria, dirección de proyectos, administración y finanzas.		
	COMPLEJIDAD	Se requiere análisis, comprensión e iniciativa.		
	HABILIDAD	Alta Motivación, Liderazgo, Creatividad, Proactividad y síntesis.		

	MENTAL	
	HABILIDAD MANUAL	Se requiere mediana habilidad manual.
RESPONSABILIDAD	POR SUPERVISION	Subgerentes de producción, marketing, Administración y finanzas, asesor externo contable.
	POR ERRORES	Se requiere atención y cuidado alto y constante con magnitud de daño mediano.
	POR EQUIPOS	Responde por los resultados de la custodia delegada de equipos de mediana y alta cuantía. Equipos de escritorio (computador)
ESFUERZO	MENTAL	Las labores del cargo demandan alta atención mental
	VISUAL	Las labores del cargo demandan media atención visual
	FISICO	Se requiere esfuerzo físico bajo.
CONDICIONES DE TRABAJO	CONDICIONES AMBIENTALES	Condiciones combinadas de ambientes cerrados de oficina y ambientales de polución y sustancias químicas leves.
	RIESGOS	Trabajo en alturas, caída de objetos, Riesgo eléctrico, trabajos de escritorio.

3.4. Flujograma de Procesos



3.5 Contratación

3.5.1 Reclutamiento

Proceso Aplicado

Este proceso consta de dos partes bien definidas a saber:

- A. Conformación de Banco de Hojas de Vida: Se realiza a través de los siguientes pasos secuenciales:

Acopio de hojas de vida referenciadas, hojas de vida pre-existentes, consulta en banco de ofertas de empleo del SENA y organización de archivo Banco de hojas de vida.

B. Selección, verificación y entrevista: Se estudia la hoja de vida, se verifican datos a través de llamadas telefónicas, se realiza entrevista estructurada, y por último se puntúa y selecciona.

Momento y frecuencia: Se realiza de acuerdo con el inicio de proyectos y obras, y ante la necesidad de reemplazo de trabajadores.

Mejora Continua: Se aplica el ciclo PHVA, con el fin de llevar un seguimiento y control del proceso de reclutamiento, planteado.

3.5.2 Contratación

Proceso Aplicado:

Se realiza un contrato laboral a término fijo tipo labor u obra contratada, se realizan las afiliaciones de ley: salud, pensión, ARL, parafiscales.

Realizado el contrato, se acopian los documentos de ley, se analiza la información de manera bilateral, y se procede a la firma por las partes.

Momento y Frecuencia

Cada vez que ingresa o reingresa personal.

Mejora Continua

Se aplica el ciclo PHVA, con el fin de llevar un seguimiento y control del proceso de inducción planteado.

3.5.3 Inducción

Proceso Aplicado:

Exposición sobre la organización y su funcionamiento. Se visita la obra y se realiza la inducción sobre las características de cada proyecto específico. Se documenta la inducción y la visita de campo

Momento y Frecuencia

Cada vez que ingresa o reingresa personal.

Mejora Continua

Se aplica el ciclo PHVA, con el fin de llevar un seguimiento y control del proceso de inducción planteado.

3.5.4 Capacitación

Proceso Aplicado

Promoción a través de cursos de formación del SENA y Administradora de riesgos Laborales. La capacitación se formaliza a través de Certificaciones, análisis y archivo

Momento y Frecuencia

Se programan capacitaciones una vez cada trimestre.

Mejora Continua

Se aplica el ciclo PHVA, con el fin de llevar un seguimiento y control del proceso de inducción planteado

3.5.5 Bienestar Social

Proceso Aplicado

Se realizan:

A. Reuniones recreativas y

B. Encuentros al término de cada obra.

En los cuales se realiza retroalimentación de las experiencias adquiridas durante el desarrollo de los proyectos.

Momento y Frecuencia: Se programan dos reuniones recreativas al año y cada vez que se finaliza una obra se programa un encuentro.

Mejora Continua

Se aplica el ciclo PHVA, con el fin de llevar un seguimiento y control del proceso de inducción planteado.

3.6 Formalización Jurídica:

Se constituye como sociedad por acciones simplificadas S.A.S por ser la forma que más se ajusta a las necesidades de la empresa.

4. POLITICAS DE CALIDAD

4.1 Propósitos

Organizar y Controlar el desarrollo de las actividades de la empresa, de tal forma que el crecimiento no genere trauma y pérdidas financieras.

4.2 Planificación

Se constituirá desde el comienzo una organización orientada al registro de las actividades para verificar rendimientos. Sin embargo, no es intención de los socios por ahora, buscar la acreditación.

4.3 Implementación

Después de la estabilización financiera y tras acreditar la firma, se espera que en 5 años, los procesos de registros sean llevados de manera natural y se facilite la búsqueda de una certificación, en ese momento los registros inicialmente manejados serán obligatorios y referenciados.

5. COMPONENTE FINANCIERO

5.1 Plan de inversión

VE PROYECT S.A.S., es una empresa familiar, constituida por dos accionistas, que por su gran trayectoria de más de 14 años en el campo de la construcción, deciden asociarse con el fin de constituir una empresa que pueda garantizar una mejora en la calidad de vida del mercado objetivo de la ciudad de Villavicencio.

El tipo de Sociedad a constituir será una Sociedad por Acciones Simplificada (Villamizar, 2013), creada por la Ley 1528 de 2008, este tipo de sociedades garantiza una simplificación en el trámite de constitución, debido a que se puede constituir mediante documento privado y no ante notaría como sucede con los demás tipos de sociedades y así su costo de constitución disminuye.

Otra particularidad de este tipo de sociedades es que la SAS será siempre de carácter comercial independientemente de su objeto social, lo cual suprime la dicotomía en el derecho privado.

Una de las ventajas principales en este momento, se refiere a la Ley de Formalización y Generación de Empleo ‘Ley de Primer Empleo’, en la cual VE PROYECT S.A.S., entraría a ser beneficiario de dicha ley siendo MIPYME (, por lo cual el gobierno colombiano lo apremia con descuentos en la matricula mercantil, en los aportes de nómina como lo son los parafiscales y el aporte solidario a la salud y en el impuesto de renta, aunque lastimosamente esta ley está en vigencia hasta diciembre del 2014, si el gobierno no la renueva.

En el siguiente cuadro se encuentra el porcentaje que se debe pagar durante los primeros 6 años después de la constitución de la sociedad.

Tabla 11. Progresividad en el pago de los costos empresariales laborales y tributarios.

% de la tarifa a pagar			
PERÍODOS DE BENEFICIO	MATRÍCULA MERCANTIL	APORTES NÓMINA (PARAFISCALES + SOLIDARIDAD EN SALUD)	IMPUESTO DE RENTA
(Año)	(b)	(c)	(d)
1	0%	0%	0%
2	50%	0%	0%
3	75%	25%	25%
4	100%	50%	50%
5	100%	75%	75%
6	100%	100%	100%
VIGENCIA	31- DIC.-14		INDEFINIDA

Fuente: Ministerio de Trabajo.

La empresa se constituirá con un Capital Autorizado, Suscrito y Pagado de Diez Millones de Pesos Moneda Corriente (\$10.000.000), el cual serán pagaderos en efectivo en el momento de constitución de la empresa y registro ante la Cámara de Comercio de Villavicencio.

Tabla 12. Inversión

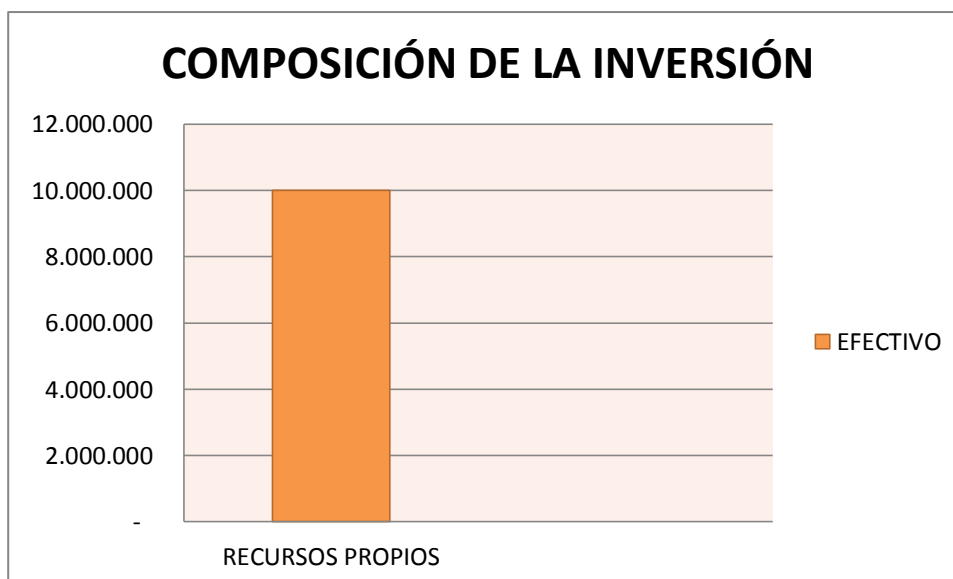
RECURSOS PROPIOS		
EFFECTIVO	10.000.000	100%
TOTAL GENERAL	10.000.000	100%
DISTRIBUCIÓN INVERSIÓN	100%	

Los gastos pre-operativos en los cuáles incurrirá la empresa serán asumidos por los socios en el momento de su constitución, como lo son el documento de constitución, el pago del

registro mercantil, entre otros, debido a que son valores no representativos para la constitución de la empresa.

No se tiene proyectado punto de venta, ni establecimiento de comercio, la atención se hace inicialmente en el sitio de la necesidad, debido a las características de la actividad. Se maneja una oficina en la Carrera 43c No. 20-11 Barrio El Buque del municipio de Villavicencio, correspondiente a la vivienda familiar de los socios, en la cual se dispone el archivo y los equipos de cómputo para adelantar las cotizaciones, de esta manera no se incurrirá en un gasto por arrendamiento de oficina.

La empresa contará con una Retroexcavadora y una volqueta, las cuáles serán tomadas en arrendamiento, debido a que el costo de adquisición de este tipo de maquinaria es elevado y para una empresa nueva como VE PROYECT S.A.S., se dificulta la financiación a través del sector financiero.



Grafica 7. Composición De La Inversión

5.2 Presupuesto de ventas

El presupuesto de ventas de VE PROYECT S.A.S., comprende más allá del desarrollo de una proyección del volumen de ventas y de los valores monetarios esperados, un enfoque total de planificación de tal manera que abarca tanto los ingresos (volumen de ventas) como los componentes del costo de ventas.

Es por ello que el presupuesto de ventas está compuesto por las siguientes partes:

5.2.1 Pronóstico de Ventas.

Luego del análisis de la información recolectada y haciendo uso de los métodos no estadísticos para proyectar la demanda, se proyectaron las ventas para los próximos 5 años de la siguiente manera:

Cantidades vendidas por actividades.

Tabla 13. Pronóstico de Ventas

Cantidades Vendidas Por Actividades	PRONÓSTICO DE VENTAS				
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Alquiler de Maquinaria	Cantidad	Cantidad	Cantidad	Cantidad	Cantidad
Tipo de maquinaria: Retroexcavadora	Cantidad	Cantidad	Cantidad	Cantidad	Cantidad
Maquinaria por horas	960	800	640	480	320
Maquinaria por meses	6	7	8	9	10
Alquiler de Maquinaria	Cantidad	Cantidad	Cantidad	Cantidad	Cantidad
Tipo de maquinaria: Volqueta	Cantidad	Cantidad	Cantidad	Cantidad	Cantidad
Maquinaria por horas	960	960	960	960	960
Maquinaria por meses	6	6	6	6	6
Construcción a todo costo por M2	Cantidad m2	Cantidad m2	Cantidad m2	Cantidad m2	Cantidad m2
Apartamento tipo 1 - 55m2 c/uno	1.320	1.430	1.595	1.760	1.925
Apartamento tipo 2 - 66 m2 c/uno	1.584	1.716	1.914	2.112	2.310

5.2.2 Precio.

Los Precios de Venta se establecieron luego de realizar un análisis de costos por cada producto de acuerdo a los precios de mercado y los conocimientos previos de los gerentes operativos.

Precio de venta materiales para construcción y valor m2 para construcción de apartamentos Tipo 1 y Tipo 2.

Tabla 14. Precio de Venta de los Apartamentos

Código	Item	U	APTO TIPO 1 (54 M ²) STANDARD	APTO TIPO 2 (66 M ²) PLUS
		n	VUNITARIO	CANTIDAD
			CANTIDAD	VR TOTAL
				VR TOTAL
Costos Directos			23.141.996	28.402.459
CAPITULO No. 7 INSTAL. HIDROSANITARIAS Y GAS			300.000	300.000
7,01	Redes hidrosanitarias apto	u n 00	\$200.000,	1
			200.000	1
7,02	Instalaciones de Gas apto	u n 00	\$100.000,	1
			100.000	1
CAPITULO No. 7" INSTALACIONES ELECTRICAS CIT. Y TEL.			300.000	300.000
7",01	Instalaciones eléctricas apto. Salida de campana, salidas de TV en 1 alcoba	u n 00	\$300.000,	1
			300.000	1
CAPITULO No. 8 MAMPOSTERIA			410.483	472.283
8,02	Mampostería bloque INTERNO	en 2 rr 6	\$23.730,6	1,63
			38.681	3
8,03	Mampostería bloque.	en l 3	\$15.439,4	1
			15.439	1
8,04	Mochetas mesón cocina	u nd 0	\$32.121,0	3
			96.363	3
8,05	Anclajes	u n	\$1.000,00	200
			200.000	230
8,06	Gárgolas	u n 0	\$20.000,0	3
			60.000	3
CAPITULO No. 9 PAÑETES			397.359	510.432
9,03	Pañete de muros internos	de 2 rr 1	\$11.648,4	3,26
			37.974	8
9,04	Pañete de muros internos	rr l	\$8.679,68	1
			8.680	1
9,05	Goteros	rr l	\$2.900,00	9,05
			26.245	10
9,06	Filos y dilataciones	rr l	\$2.320,00	96,75
			224.460	123
9,07	Remates de pañete	a pto 00	\$100.000,	1
			100.000	1
CAPITULO No. 10 ENCHAPES MUROS			291.998	534.156

10,04	Enchape cerámico de muros baño	2	rr 1	\$30.996,2	5,04	156.221	10	318.021
10,05	Enchape cerámico Poyo de Ducha	l	rr 1	\$33.397,4	1,2	40.077	2	76.814
10,07	Cenefa wc	l	rr 4	\$14.014,2	2,8	39.240	6	79.881
10,08	Cenefa cocina	l	rr 4	\$14.014,2	1,5	21.021	2	22.423
10,09	Enchape cerámico de muros cocina	L	N 1	\$15.783,8	1,5	23.676	2	25.254
10,1	Enchape cerámico de muros. Lavadero	l	rr 0	\$11.763,0	1	11.763	1	11.763
CAPITULO No. 11 PISOS Y ENCHAPES				3.997.599			6.879.843	
11,02	Afinado Piso	2	rr 8	\$21.265,8	50,7	1.078.180	61	1.305.725
11,05	Poyos ducha	l	rr 9	\$23.054,0	1,2	27.665	2	53.024
11,06	Afinado Piso balcones	2	rr 8	\$21.265,8	2,7	57.418	5	100.375
11,11	Piso cerámica 45*45	2	rr 0	\$38.180,6	50,7	1.935.757	5	194.721
11,12	Guarda escoba cerámica 45*45	2	rr	\$7.542,14	68,4	515.882	6	44.499
11,13	Piso en porcelanato	2	rr 8	\$63.910,0		\$	56	3.598.137
11,15	Guarda escoba porcelanato	l	rr 2	\$16.427,5		\$	61	1.006.843
11,16	Piso en tableta balcón	2	rr 9	\$38.084,7	2,7	102.829	5	179.760
11,17	Media caña en gravilla lavada	l	rr 7	\$25.622,4	7,8	199.855	12	302.345
11,18	Poyo muebles	l	rr 3	\$43.742,1	1,5	65.613	2	65.613
11,2	Pirlan plástico	l	rr 0	\$14.400,0	1	14.400	2	28.800
CAPITULO No. 12 APARATOS Y ACCESORIOS DE BAÑOS				480.985			711.605	
12,01	Combo baño	n	u 05	\$163.228,	1	163.228	2	326.456
12,12	Tubo cortinero	l	rr 1	\$32.118,0	1	32.118	2	73.871
12,13	Grifería para ducha	n	u 4	\$20.038,5	1	20.039	2	40.077
12,15	Rejillas de piso	n	u	\$5.600,00	1	5.600	2	11.200
12,16	Mesón Lavamanos	n	u 00	\$260.000,	1	260.000	1	260.000
CAPITULO No. 13 APARATOS DE COCINA				694.628			694.628	
13,02	Mesón acero incluye lavaplatos y estufa	nd	u 00	\$244.600,	1	244.600	1	244.600
13,03	Lavadero en granito	nd	u 00	\$121.272,	1	121.272	1	121.272
13,04	Grifería Lavaplatos+ sifón	n	u 0	\$49.680,6	1	49.681	1	49.681
13,05	Llave lavadero	n	u 8	\$15.269,0	1	15.269	1	15.269
13,06	Tapa registro 15 x 15	n	u	\$2.666,56	1	2.667	1	2.667
13,07	Rejilla ventilación gas	n	u 0	\$49.120,0	2	98.240	2	98.240

13,08	Campana extractora en acero marca Mabe	n	u 00	\$162.900,	1	162.900	1	162.900
CAPITULO No. 14 CARPINTERIA DE MADERA						4.589.000		4.874.000
14,02	Puerta madera baño NUEZ	n	u 00	\$332.000,		\$	1	332.000
14,03	Puerta madera baño MAKORE	n	u 00	\$332.000,	1	332.000		\$
14,04	Puerta madera alcoba NUEZ	n	u 00	\$332.000,		\$	3	996.000
14,05	Puerta madera alcoba MAKORE	n	u 00	\$332.000,	3	996.000		\$
14,06	CLOSET madera NUEZ	2	N 00	\$150.000,		\$	14	2.088.000
14,07	CLOSET madera MAKORE	2	rr 00	\$150.000,	13,44	2.016.000		\$
14,08	Mueble Baño madera NUEZ	n	u 00	\$150.000,		\$	2	300.000
14,09	Mueble Baño madera MAKORE	n	u 00	\$150.000,	1	150.000		\$
14,1	Mueble Lavadero madera NUEZ	n	u 00	\$150.000,		\$	1	150.000
14,11	Mueble Lavadero madera MAKORE	n	u 00	\$150.000,	1	150.000		\$
14,12	Mueble Cocina madera NUEZ	l	rr 00	\$315.000,		\$	3	1.008.000
14,13	Mueble Cocina madera MAKORE	l	rr 00	\$315.000,	3	945.000		\$
CAPITULO No. 15 CARP. METALICA Y DE ALUMINIO						4.286.386		4.770.901
15,04	Ventaneria	2	rr 60	\$220.761,	10,19	2.249.561	11	2.485.776
15,05	Puerta ventana	2	rr 40	\$278.796,	4,56	1.271.312	5	1.271.312
15,08	Marco y puerta acceso	n	u 00	\$220.000,	1	220.000	1	220.000
15,12	Vidrio montante	n	u 0	\$15.000,0	1	15.000	1	15.000
15,13	Marco wc	n	u 3	\$80.764,0	1	80.764	1	80.764
15,14	Barandas balcones	l	rr 0	\$85.000,0	4,35	369.750	6	538.050
15,16	Espejos wc	nd	u 0	\$80.000,0	1	80.000	2	160.000
CAPITULO No. 16 PINTURA						3.580.930		4.364.280
16,01	Pintura Estuco y 3 Manos	2	rr 0	\$10.500,0	115,55	1.213.275	139	1.455.825
16,02	Filos y dilataciones	l	rr	\$2.850,00	76,4	217.740	112	319.371
16,07	Pintura marco y puerta acceso	n	u 0	\$48.000,0	1	48.000	1	48.000
16,08	Pintura marco baño	n	u 0	\$18.000,0	1	18.000	1	18.000
16,09	Pintura Karaplast techos	2	rr	\$6.100,00	58,4	356.240	72	436.699
16,1	Graniplast fachada	2	rr 0	\$14.500,0	115,55	1.675.475	139	2.010.425
16,12	Pintura baranda	l	rr 0	\$12.000,0	4,35	52.200	6	75.960
CAPITULO No. 17 CERRADURAS						185.192		218.150
17,01	Cerraduras Puertas ppales	n	u 0	\$50.800,0	1	50.800	1	50.800
17,02	Cerraduras Puertas wc		u	\$30.400,0	1	30.400	2	60.800

Precio de Venta de Alquiler de Maquinaria

Tabla 15. Precio de Venta de Alquiler

Precio Unitario por actividades	Precio de Venta				
Alquiler de Maquinaria	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Tipo de maquinaria: Retroexcavadora	Precio Unit.	Precio Unit.	Precio Unit.	Precio Unit.	Precio Unit.
Maquinaria por horas	80.000	84.000	88.200	92.610	97.241
Maquinaria por meses	14.000.000	14.700.000	15.435.000	16.206.750	17.017.088
Tipo de maquinaria: Volqueta	Precio Unit.	Precio Unit.	Precio Unit.	Precio Unit.	Precio Unit.
Maquinaria por horas	40.000	42.000	44.100	46.305	48.620
Maquinaria por meses	7.000.000	7.350.000	7.717.500	8.103.375	8.508.544
Construcción a todo costo por M2	Precio Unit. m2	Precio Unit. m2	Precio Unit. m2	Precio Unit. m2	Precio Unit. m2
Apartamento tipo 1 - 55m2 c/uno	484.150	508.358	533.775	560.464	588.487
Apartamento tipo 2 - 66 m2 c/uno	494.500	519.225	545.186	572.446	601.068

5.2.3 Presupuesto de Costos

INGRESOS	POR MES	POR DÍA	POR HORAS
	1	1	1
Alquiler de Maquinaria Retroexcavadora	13.00 0.000	480. 000	80.000
TOTAL INGRESO	13.00 0.000	480. 000	80.000
COSTOS			
Operario	1.848. 000	40.0 00	5.000
Combustible	2.200. 000	89.6 00	11.200
Mantenimiento	1.920. 000	80.0 00	10.000
Transporte	300.0 00	12.0 00	1.500
Alquiler máquina	4.000. 000	160. 000	20.000
Otros	0		
TOTAL COSTO	10.26 8.000	381. 600	47.700

INGRESOS	POR MES	POR DÍA	POR VIAJES
	1	1	1
Alquiler de Maquinaria Volqueta	6.000. 000	350. 000	30.000
TOTAL INGRESO	6.000. 000	350. 000	30.000

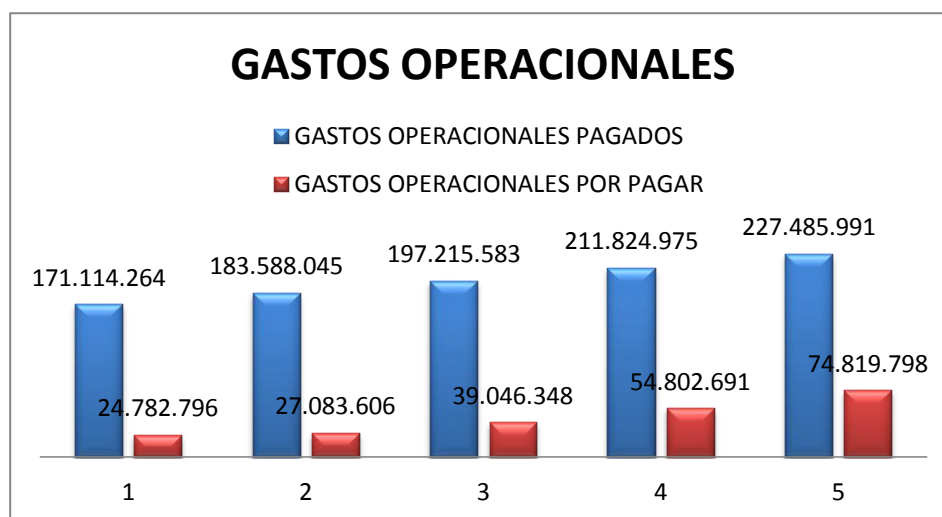
COSTOS			
Operario	924.0 00	20.0 00	2.500
Combustible	1.100. 000	44.8 00	5.600
Mantenimiento	960.0 00	40.0 00	5.000
Transporte			
Alquiler máquina	2.000. 000	80.0 00	10.000
Otros	0		
TOTAL COSTO	4.984. 000	184. 800	23.100

COSTOS POR ACTIVIDADES					
Alquiler de Maquinaria	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Tipo de maquinaria: Retroexcavadora					
Maquinaria por horas	45.792.000	40.068.000	33.657.120	26.504.982	18.553.487
Maquinaria por meses	61.608.000	75.469.800	90.563.760	106.978.442	124.808.182
Alquiler de Maquinaria					
Tipo de maquinaria: Volqueta					
Maquinaria por horas	22.176.000	23.284.800	24.449.040	25.671.492	26.955.067
Maquinaria por meses	29.904.000	31.399.200	32.969.160	34.617.618	36.348.499
Construcción a todo costo por M2					
Apartamento tipo 1 - 55m2 c/uno	555.720.000	632.131.500	740.323.238	857.753.820	985.076.653
Apartamento tipo 2 - 66 m2 c/uno	681.120.000	774.774.000	907.379.550	1.051.308.720	1.207.362.358
TOTAL POR AÑO	1.396.320.000	1.577.127.300	1.829.341.868	2.102.835.074	2.399.104.245

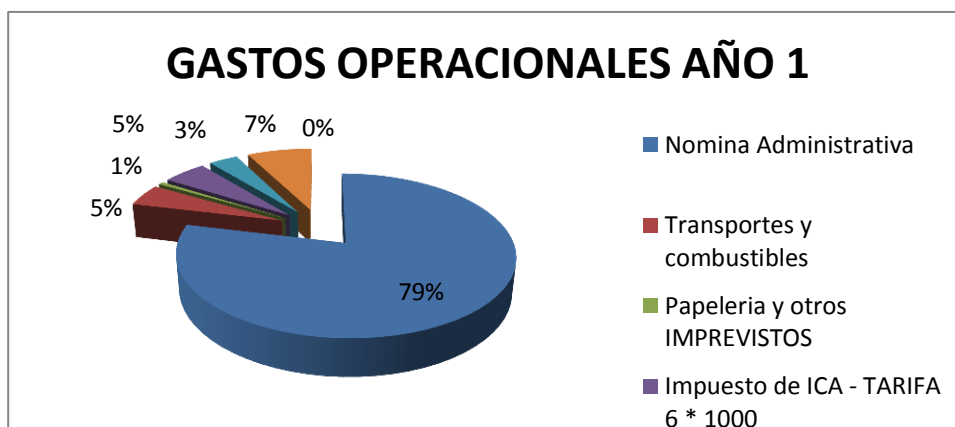
5.2.4 Presupuesto de Gastos

Gastos Operacionales

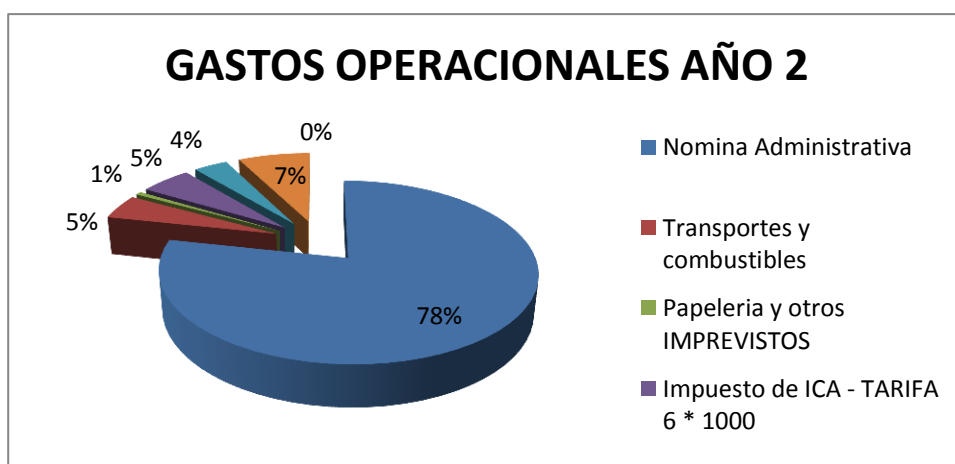
Gastos operacionales de administración	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Nomina Administrativa	154.260.000	165.058.200	176.612.274	188.975.133	202.203.393
Transportes y combustibles	9.000.000	9.720.000	10.497.600	11.337.408	12.244.401
Papelería y otros IMPREVISTOS	1.200.000	1.320.000	1.452.000	1.597.200	1.756.920
Impuesto de ICA - TARIFA 6 * 1000	9.981.396	11.234.768	12.980.563	14.872.851	16.921.916
Impuesto 4 por mil	6.654.264	7.489.845	8.653.709	9.915.234	11.281.278
Impuesto para la equidad CREE	14.801.400	15.848.838	16.970.569	18.171.877	19.458.424
Impuesto de Renta			9.095.217	21.757.963	38.439.458
TOTAL GASTOS OPERACIONALES	195.897.060	210.671.651	236.261.931	266.627.666	302.305.789
Gastos operacionales pagados	171.114.264	183.588.045	197.215.583	211.824.975	227.485.991
Gastos operacionales por pagar	24.782.796	27.083.606	39.046.348	54.802.691	74.819.798



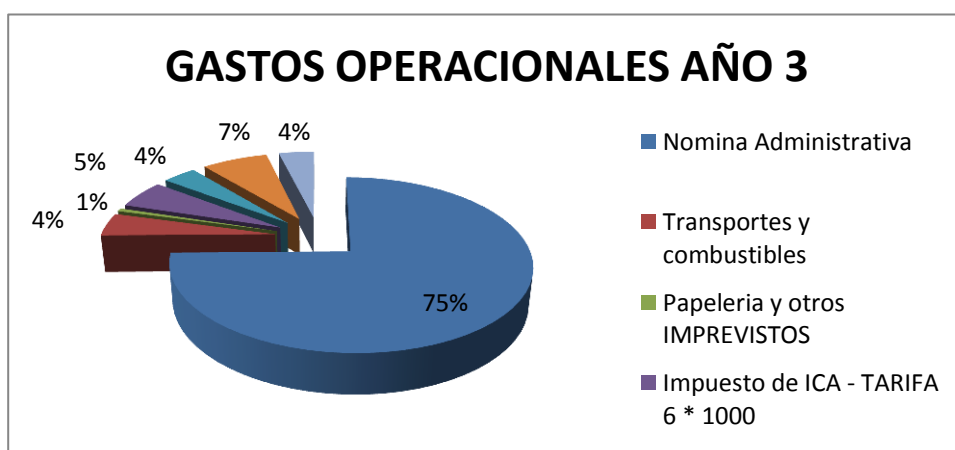
Gráfica 8. Gastos Operacionales pagados y por pagar



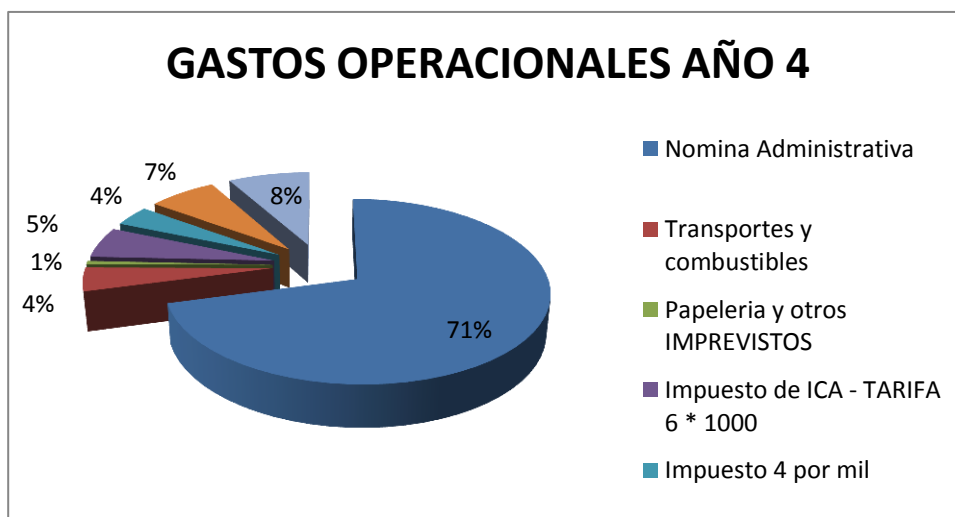
Gráfica 9. Gastos Operacionales año 1



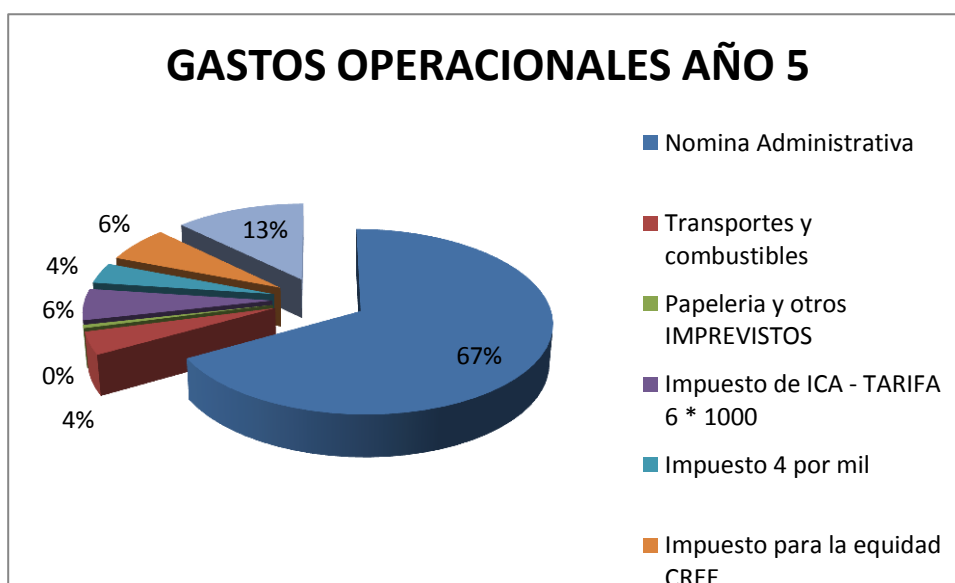
Gráfica 10. Gastos Operacionales año 2



Gráfica 11. Gastos Operacionales año 3



Gráfica 12. Gastos Operacionales año 4



Gráfica 13. Gastos Operacionales año 5

De las anteriores gráficas podemos analizar que del total de los gastos operacionales la nómina administrativa con lleva un alto coste, de lo cual a pesar que cada año disminuyó un poco su participación pasando de un 79% a un 65%, su importancia dentro de estos gastos es muy alta.

5.3 Flujo de caja

VE PROYECT S.A.S					
FLUJO DE CAJA					
DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Saldo Inicial	10.000.000	48.136.654	126.702.154	224.495.314	336.571.131
Ingresos					
Ventas de Contado	1.671.340.070	1.878.129.130	2.165.342.985	2.476.582.902	2.813.533.454
Recaudo Ventas a Crédito		60.502.090	68.821.127	80.600.128	93.384.976
Total Ingresos	1.681.340.070	1.986.767.874	2.360.866.266	2.781.678.344	3.243.489.561
Egresos					
Pago de Costos	1.396.320.000	1.577.127.300	1.829.341.868	2.102.835.074	2.399.104.245
Pago IVA	56.896.800	62.074.110	68.763.256	75.966.131	83.717.385
Pago de IVA período anterior		11.379.360	12.414.822	13.752.651	15.193.226
Nomina Administrativa	154.260.000	165.058.200	176.612.274	188.975.133	202.203.393
Transportes y combustibles	9.000.000	9.720.000	10.497.600	11.337.408	12.244.401
Papelería y otros IMPREVISTOS	1.200.000	1.320.000	1.452.000	1.597.200	1.756.920
Impuesto de ICA - TARIFA 6 * 1000		9.981.396	11.234.768	12.980.563	14.872.851
Impuesto 4 por mil	6.654.264	7.489.845	8.653.709	9.915.234	11.281.278
Impuesto para la equidad CREE	8.872.352	15.915.508	17.400.656	18.652.602	19.993.268
Impuesto de Renta		-	-	9.095.217	21.757.963
Total Egresos	1.633.203.416	1.860.065.720	2.136.370.952	2.445.107.213	2.782.124.930
Flujo de Caja Económico	48.136.654	126.702.154	224.495.314	336.571.131	461.364.631
Financiamiento					
Préstamos Obtenidos					
Intereses					
Total Financiamiento	0	0	0	0	0
Flujo de Caja Financiero	48.136.654	126.702.154	224.495.314	336.571.131	461.364.631

5.4 Estado de resultados proyectado

VE PROYECT S.A.S					
ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO					
DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Ingresos					
Alquiler de Maquinaria y Movimiento de Tierras	241.200.000	254.520.000	268.569.000	283.386.600	299.014.538
Venta de Materiales y Construcción	1.422.366.000	1.617.941.325	1.894.858.206	2.195.421.921	2.521.304.862
Total Ingresos	1.663.566.000	1.872.461.325	2.163.427.206	2.478.808.521	2.820.319.400
Costos					
Alquiler de Maquinaria y Movimiento de Tierras	159.480.000	170.221.800	181.639.080	193.772.534	206.665.235
Venta de Materiales y Construcción	1.236.840.000	1.406.905.500	1.647.702.788	1.909.062.540	2.192.439.011
Total Costos	1.396.320.000	1.577.127.300	1.829.341.868	2.102.835.074	2.399.104.245
Utilidad Bruta	267.246.000	295.334.025	334.085.338	375.973.448	421.215.154
Gastos Operacionales					
Nomina Administrativa	154.260.000	165.058.200	176.612.274	188.975.133	202.203.393
Transportes y combustibles	9.000.000	9.720.000	10.497.600	11.337.408	12.244.401
Papelería y otros IMPREVISTOS	1.200.000	1.320.000	1.452.000	1.597.200	1.756.920
Impuesto de ICA - TARIFA 6 * 1000	9.981.396	11.234.768	12.980.563	14.872.851	16.921.916
Impuesto 4 por mil	6.654.264	7.489.845	8.653.709	9.915.234	11.281.278
Impuesto para la equidad CREE	14.801.400	15.848.838	16.970.569	18.171.877	19.458.424
Total Gastos Operacionales	195.897.060	210.671.651	227.166.715	244.869.703	263.866.331
Utilidad Operacional	71.348.940	84.662.374	106.918.623	131.103.744	157.348.823
Impuesto de Renta			9.095.217	21.757.963	38.439.458
Utilidad Neta	71.348.940	84.662.374	97.823.407	109.345.781	118.909.365

**MARGEN BRUTO
DE UTILIDAD:**

Utilidad Bruta
Ventas Netas x 100

El estado de resultados en el primer año, muestra una utilidad por 71.348.940 millones de pesos. La rentabilidad bruta es del 16% anual. Para el segundo año la rentabilidad bruta es del

15,77%, para el tercer año es de: 15,44%, para el cuarto año es de: 15,17% y para el quinto año: 14,94%. Lo cual indica que se debe hacer una revisión de los costos y de la nómina administrativa puesto que presenta una leve disminución porcentual de la rentabilidad bruta, a pesar de que las ventas aumentan, los costos están aumentado en una mayor proporción respecto a estas.

$$\text{INDICE DE CRECIMIENTO EN VENTAS:} = \frac{\text{Utilidad Neta Ventas}}{\text{Ventas}} \times \frac{\text{Ventas}}{\text{Activo total Utilidad Neta}} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Activo Total}}$$

Utilidad Neta	71.348.940	84.662.374	97.823.407	109.345.781	118.909.365
Activo Total	121.947.272	210.502.972	322.402.859	449.786.575	591.173.994
Indice de Crecimiento en Ventas	0,59	0,40	0,30	0,24	0,20

5.5 Balance general proyectado

VE PROYECT S.A.S						
BALANCE GENERAL PROYECTADO						
ACTIVO	Constitución	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Efectivo	10.000.000	48.136.654	126.702.154	224.495.314	336.571.131	461.364.631
Anticipo de Impuestos		13.308.528	14.979.691	17.307.418	19.830.468	22.562.555
Clientes		60.502.090	68.821.127	80.600.128	93.384.976	107.246.808
TOTAL ACTIVO	10.000.000	121.947.272	210.502.972	322.402.859	449.786.575	591.173.994
PASIVO						
IVA Por pagar		11.379.360	12.414.822	13.752.651	15.193.226	16.743.477
Provisión de Impuestos		24.782.796	27.083.606	39.046.348	54.802.691	74.819.798
Autorretención CREE		4.436.176	4.993.230	5.769.139	6.610.156	7.520.852
TOTAL PASIVO	-	40.598.332	44.491.658	58.568.139	76.606.073	99.084.127
PATRIMONIO						
Capital	10.000.000	10.000.000	10.000.000	10.000.000	10.000.000	10.000.000

Utilidad del ejercicio		0	71.348.94	84.662.374	97.823.407	109.345.781	118.909.365
Utilidad Acumulada				71.348.940	156.011.314	253.834.721	363.180.502
TOTAL PATRIMONIO	0	10.000.00	0	81.348.94	166.011.314	263.834.721	373.180.502
TOTAL PASIVO MÁS PATRIMONIO	0	10.000.00	72	121.947.2	210.502.972	322.402.859	449.786.575
							591.173.994

En el balance general Proyectado de VE PROYECT S.A.S, se analiza la información teniendo como base los resultados de dos indicadores financieros, el primero de ellos es la razón corriente:

**RAZÓN
CORRIENTE:**

Activo Corriente
Pasivo Corriente

Razón Corriente Año 1 = $121.947.272 / 40.598.332 = \3

Razón Corriente Año 2 = $210.502.972 / 44.491.658 = \$4,7$

Razón Corriente Año 3 = $322.402.859 / 58.568.139 = \$5,5$

Razón Corriente Año 4 = $449.786.575 / 76.606.073 = \$5,8$

Razón Corriente Año 5 = $591.173.994 / 99.084.127 = \6

Con este indicador se puede concluir que para el primer año la empresa por cada peso de pasivo que debe, tiene \$3 pesos de activo líquido corriente para cubrirlo, este resultado es ideal para la iniciación del proyecto, debido a que se considera que una razón corriente ideal es a 2.5 a 1.

El segundo indicador financiero denominado indicador de endeudamiento, el cual mide la capacidad que tiene la empresa de cubrir sus obligaciones con terceros.

ENDEUDAMIENTO:

Pasivo total con terceros
Activo Total

Endeudamiento Año 1 = $40.598.332 / 121.947.272 = 33\%$

Endeudamiento Año 2 = $44.491.658 / 210.502.972 = 21\%$

Endeudamiento Año 3 = $58.568.139 / 322.402.859 = 18\%$

Endeudamiento Año 4 = $76.606.073 / 449.786.575 = 17\%$

Endeudamiento Año 5 = $99.084.127 / 591.173.994 = 17\%$

De acuerdo a este indicador de endeudamiento se puede analizar que para el año 1, el nivel de participación de los acreedores es del 33% y en los siguientes años va disminuyendo, lo cual garantiza que la empresa puede suplir sus costos y gastos sin necesidad de incurrir en endeudamiento por préstamos u otros.

5.6 Flujo neto del proyecto

Tabla 16. De flujo neto proyectado y acumulado.

VE PROYECT S.A.S						
ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO						
Concepto	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Resultado del ejercicio	940	71.348.	374	407	81	65
(+) Depreciaciones	-	-	-	-	-	-
(+) Amortizaciones	-	-	-	-	-	-
(-) Inversión Inicial	10.000.000	-	-	-	-	-
FLUJO NETO DE EFECTIVO	10.000.000	940	374	407	81	65
FLUJO NETO ACUMULADO	10.000.000	940	314	721	802	67

-10.000000	71.348.940	84.662.374	97.823.407	109.345.781	118.909.
------------	------------	------------	------------	-------------	----------

PRI = Periodo anterior al cambio de signo	1	
Valor absoluto del flujo acumulado=	10.000.000	
Flujo de Caja en siguiente período=	71.348.940	
PRI=	0,14015627	años
PRI=	50,4562557	Días

A través del flujo neto, podemos determinar cuál es el periodo de recuperación de la inversión (PRI), de lo cual se puede determinar que en él sólo primer año la inversión se recupera más exactamente a los 50 días.

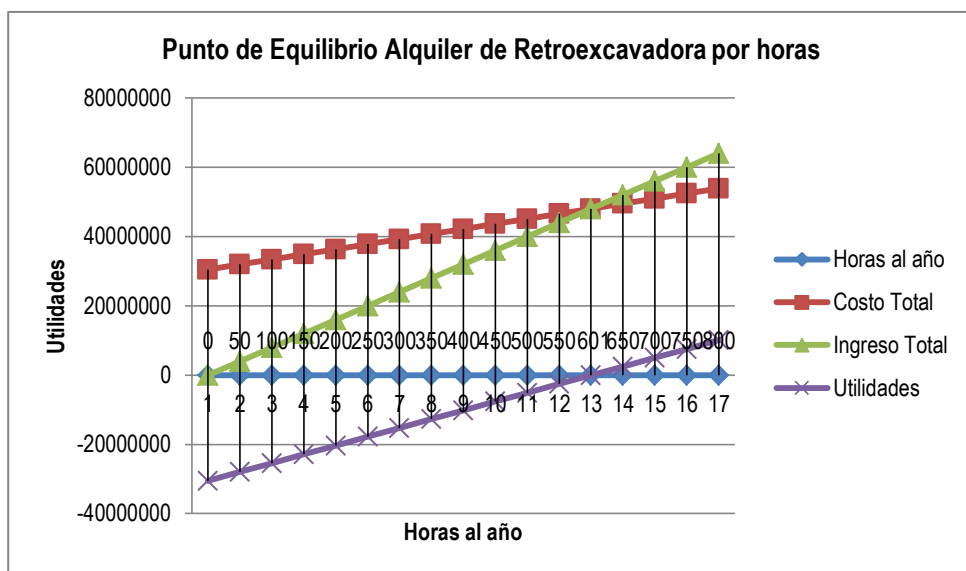
5.7 Rentabilidad

La tasa de rentabilidad de un proyecto se define teniendo en cuenta sus utilidades sobre la inversión realizada, en este caso se tendría que la rentabilidad del proyecto VE PROYECT S.A.S, es del 7%.

5.8 Gráfica del punto de equilibrio

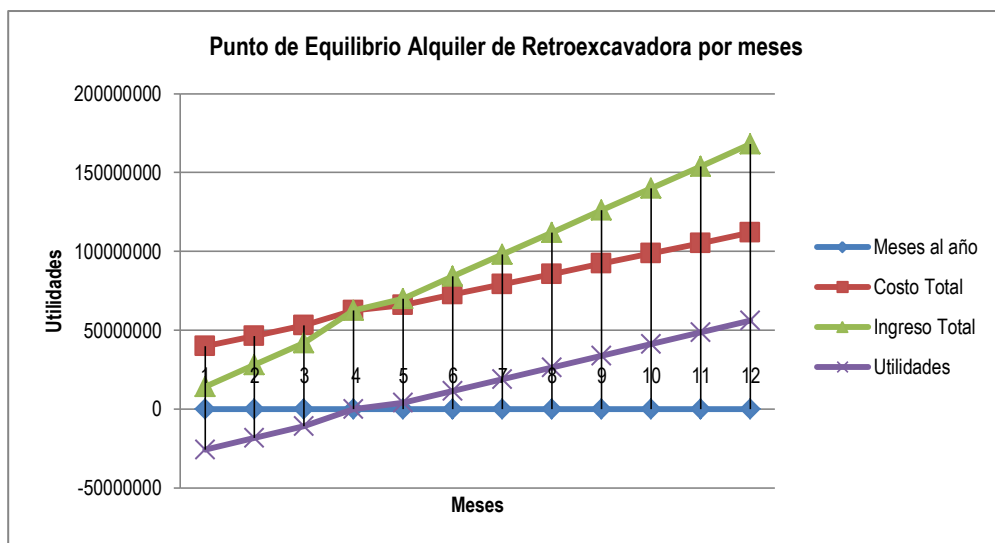
Tabla 17. Punto de equilibrio por cada producto

PRODUCTO	UNIDADES	% PARTIC. UNID	% PARTIC. INGRESO	PRECIO	VENTA TOTAL	COSTO VARIABLE	GASTO VARIABLE	MARGEN	MARGEN PONDERADO	COSTO FIJO	PE
Maquinaria por horas	960	19,85%	4,62%	80.000	76.800.000	27.700	1.512	50.788	2.345	30.517.242	601
Maquinaria por meses	6	0,12%	5,05%	14.000.000	84.000.000	6.268.000	264.563	7.467.437	377.060	33.379.433	4
Maquinaria por horas Volqueta	960	19,85%	2,31%	40.000	38.400.000	13.100	756	26.144	603	15.258.621	584
Maquinaria por meses Volqueta	6	0,12%	2,52%	7.000.000	42.000.000	2.984.000	132.282	3.883.718	98.052	16.689.717	4
Apartamento tipo 1 - 55m2 c/luno	1.320	27,30%	38,42%	484.150	639.078.000	420.764	9.149	54.237	20.836	63.179.199	1.165
Apartamento tipo 2 - 66 m2 c/luno	1.584	32,75%	47,08%	494.500	783.288.000	430.340	9.345	54.815	25.810	77.435.788	1.413
TOTAL POR AÑO	4.836	100,00%	100,00%	22.098.650	1.663.566.000	10.143.904	417.607	11.537.139	524.706	236.460.000	3.771



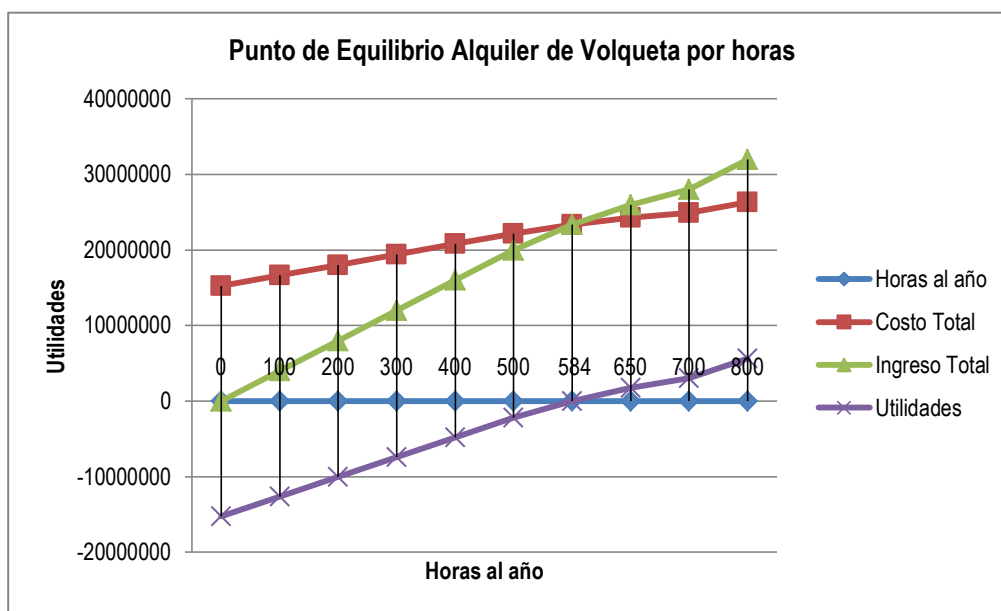
Gráfica 14. Del Punto De Equilibrio Del Producto Retroexcavadora por horas

De la gráfica anterior se puede analizar que las horas mínimas en la que se debe arrendar la retroexcavadora por horas, para tener una utilidad igual a cero, es de 601 horas al año, es decir los costos y las ventas deben ser iguales a \$48.069.807.



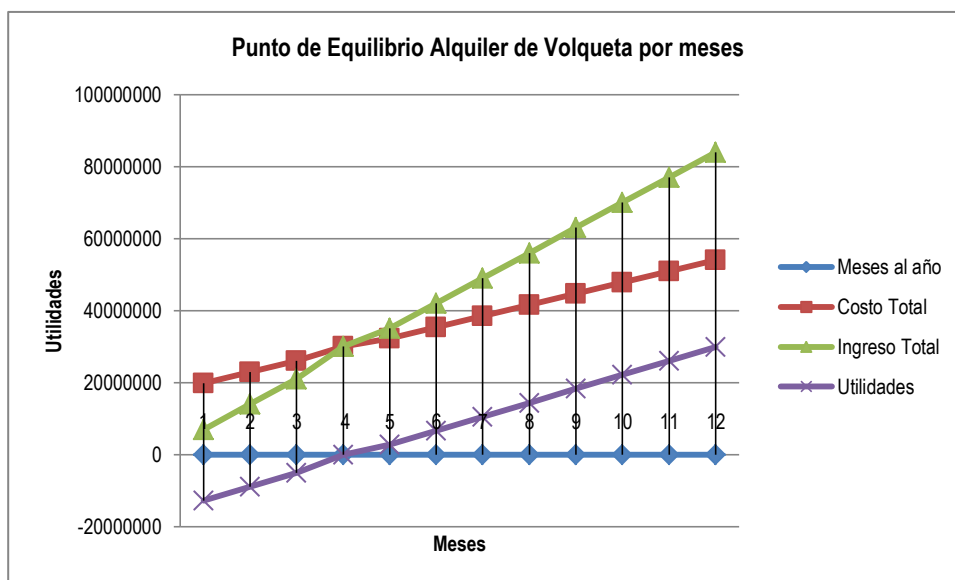
Gráfica 15. Del Punto De Equilibrio Del Producto Retroexcavadora por meses

De la gráfica anterior se puede analizar que los meses mínimos en la que se debe arrendar la retroexcavadora por meses, para tener una utilidad igual a cero, es de 4 meses al año, es decir los costos y las ventas deben ser iguales a \$62.579.985.



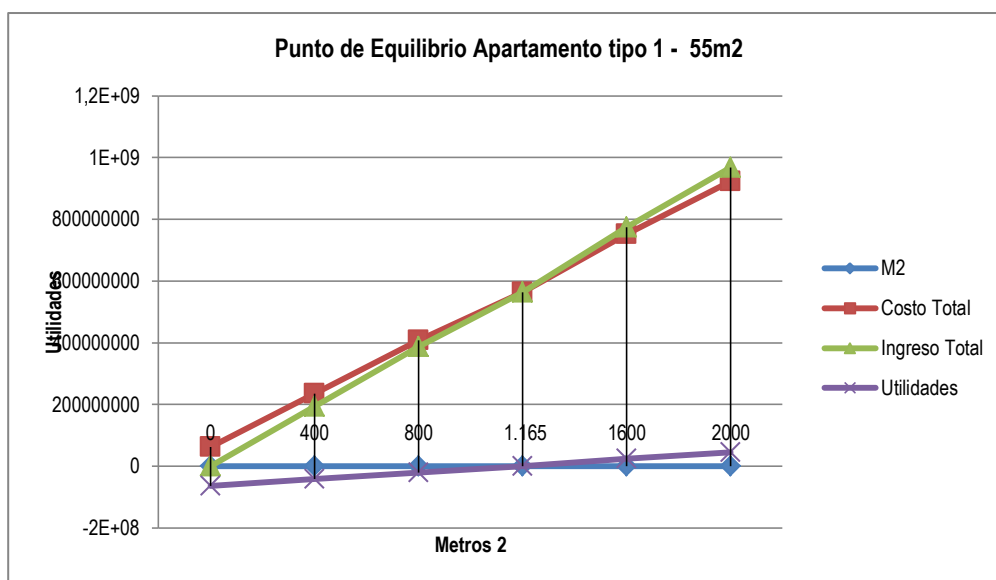
Gráfica 16. Del Punto De Equilibrio Del Producto Volqueta por horas

De la gráfica anterior se puede analizar que las horas mínimas en la que se debe arrendar la volqueta por horas, para tener una utilidad igual a cero, es de 584 horas al año, es decir los costos y las ventas deben ser iguales a \$23.345.410.



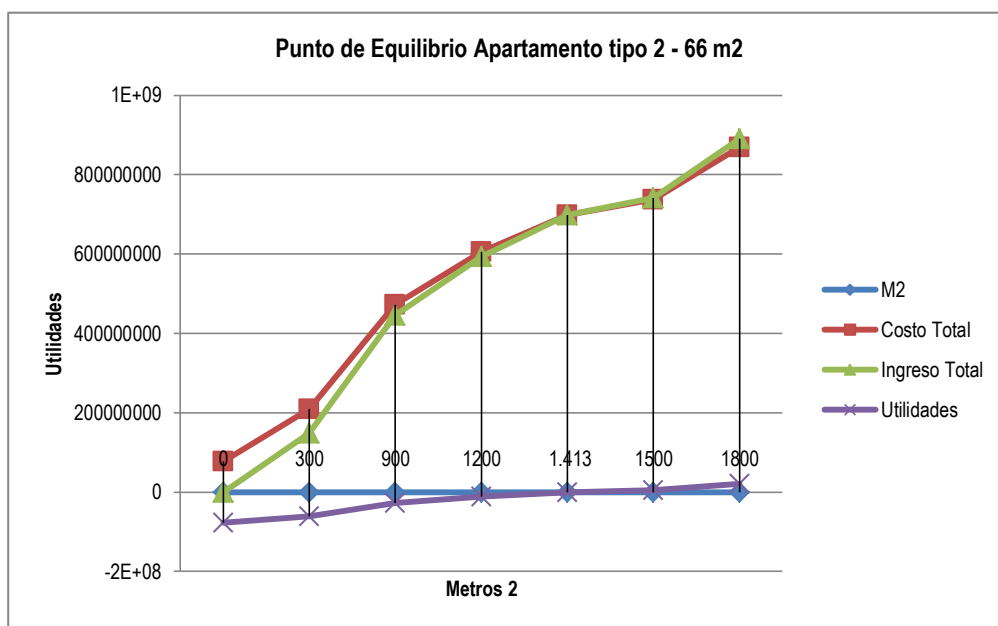
Gráfica 17. Del Punto De Equilibrio Del Producto Volqueta por meses

De la gráfica anterior se puede analizar que los meses mínimos en la que se debe arrendar la volqueta por meses, para tener una utilidad igual a cero, es de 4 meses al año, es decir los costos y las ventas deben ser iguales a \$30.081.486.



Gráfica 18. Del Punto De Equilibrio Del Producto Apartamento tipo 1

De la gráfica anterior se puede analizar que se debe construir o hacer mantenimientos como mínimo a un área de 1.165 metros cuadrados, para tener una utilidad igual a cero, es decir los costos y las ventas deben ser iguales a \$563.970.423.



Gráfica 19. Del Punto De Equilibrio Del Producto Apartamento tipo 2

De la gráfica anterior se puede analizar que se debe construir o hacer mantenimientos como mínimo a un área de 1.413 metros cuadrados, para tener una utilidad igual a cero, es decir los costos y las ventas deben ser iguales a \$698.568.545.

6. JUSTIFICACIÓN

La construcción un negocio vigente:

Pese a las fluctuaciones de la economía en Colombia, la historia ha demostrado, que la construcción es uno de los negocios que no pierde vigencia. En aquellas situaciones de déficit económico, se han generado reducciones significativas, sin embargo, el sector no se aquieta, y repunta. De esta forma, según la redacción del diario El País (Pais, 2015) *“La construcción se consolidó así como el motor de la economía, poniendo en evidencia el creciente rumbo de la inversión de las firmas y los hogares en ese sector”*, comentó Sandra Forero, presidenta de la Cámara Colombiana de la Construcción”, por lo mismo, invertir en un negocio, cuya dinámica es favorable para la economía de un país, disminuye la incertidumbre que se tiene alrededor de una idea de negocios.

Tiempo para la familia

Pese a los cambios que en materia de comunicaciones está experimentando el mundo, la soledad al interior de las familias es cada vez mayor, esto, se ve reflejado en los altos índices de suicidio adolescente en Colombia, y en otros factores de riesgo psicosocial, como el uso indiscriminado del tiempo libre, la precocidad en las relaciones sexuales, y la deserción escolar entre otros; esta idea de negocios se proyecta hacia la cualificación profesional, el crecimiento personal, y la felicidad de las familias, por lo mismo, aportará a la constitución de una sociedad más sana, en la medida en que privilegia la atención al cliente externo, y propone una política de atención al cliente interno, basada en establecer condiciones que permitan

asegurar a los colaboradores de todos los niveles calidad de vida y condiciones laborales que le permitan estar atentos a su trabajo, así como también a su familia.

Proyección Ambiental e Innovación

VE PROYECT S.A.S., tiene un componente ambiental, que guarda coherencia con las políticas nacionales y mundiales de preservación del medio ambiente, esto, sumado a su componente de innovación, (el cual guarda estrecha relación con el cuidado medio ambiental), hacen de la idea de negocios, una herramienta para el cuidado del planeta a través de la armonización de espacios de vida.

Empresa Familiar:

El hecho de ser VE PROYECT S.A.S una empresa de carácter familiar, asegura valores que en una organización particular, son un reto de alcanzar, por lo tanto, la transparencia, la honestidad, el amor por lo que se hace y el sentido de pertenencia se verán reflejados en una integralidad del servicio.

BIBLIOGRAFÍA

Pais, E. (18 de Marzo de 2015). Sector de la construcción, motor del crecimiento de la economía. *Economía*.

Villamizar, F. R. (2013). *La sociedad por acciones simplificadas*. Bogotá: Legis.

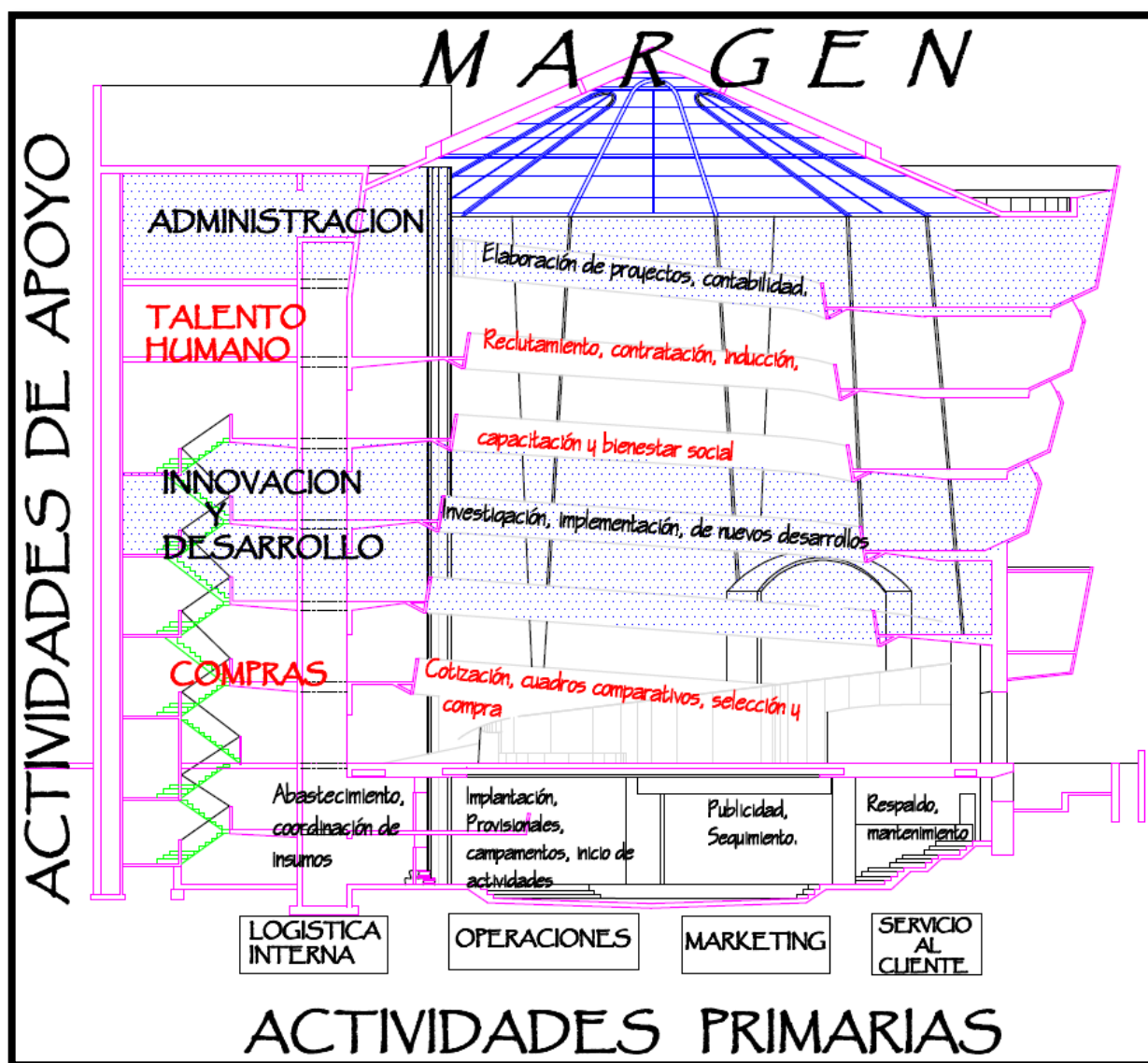
Wikipedia. (2015). *es.wikipedia.org*. Recuperado el 01 de 2016, de
<https://es.wikipedia.org/wiki/Adulto>

ANEXO

Anexo A. Tabla de precios

TABLA DE PRECIOS POR ACTIVIDAD 		
ACTIVIDAD	UNIDAD	VALOR UNITARIO
ALQUILER RETROCARGADOR	HORA	\$ 80,000
ALQUILER RETROCARGADOR	DIA	\$ 600,000
ALQUILER RETROCARGADOR	MES	\$ 14,000,000
ALQUILER VOLQUETA	HORA	\$ 40,000
ALQUILER VOLQUETA	DIA	\$ 350,000
ALQUILER VOLQUETA	MES	\$ 7,000,000
CONSTRUCCION VIVIENDA UN PISO ESTRATO 2. No incluye valor de lote o Predio.	M2	\$ 494,500
HONORARIOS POR DISEÑO ARQUITECTONICO. Calculados sobre el valor costo base del proyecto. Decreto 2090 de 1.989	0-1.000 m2	7%
	1.001-4.000 m2	5%
	4.001-10.000 m2	4%
	+ 10.000 m2	3%

Anexo B. Cadena de valor



Anexo C. Publicidad

Avisos Imantados



Tarjetas de Presentación



Anexo D. Listado Cámara de Comercio

826	TOTAL DE EMPRESAS PARA LA ACTIVIDAD DE CONSTRUCCION Y AFINES EN LA CIUDAD DE VILLAVICENCIO. CAMARA DE COMERCIO DE VILLAVICENCIO	
	1	SOCIEDAD EXTRANJERA 0,12%
	1	SOCIEDAD EN COMANDITA POR ACCIONES 0,12%
	1	SOCIEDADES CIVILES 0,12%
	3	SOCIEDAD ANONIMA 0,36%
	7	SOCIEDAD EN COMANDITA SIMPLE 0,85%
	68	SOCIEDAD LIMITADA 8,23%
	353	PERSONA NATURAL 42,74%
	392	SOCIEDADES POR ACCIONES SIMPLIFICADAS 47,46%
100%		

Anexo E. Ficha técnica de la encuesta

FICHA TÉCNICA DE LA ENCUESTA

Nombre de la encuesta: Encuesta de Servicios de Construcción

Firma encuestadora: Equipo de Trabajo de Grado Especialización en Administración de Negocios Unillanos VI Cohorte.

Fecha de recolección de la información de campo: desde el martes 3 de noviembre hasta el viernes 6 de noviembre de 2015.

Marco muestral: Se seleccionó una muestra de 50 personas, adultos de 25 a 75 años.

Ciudad donde se realizó: Villavicencio.

Tamaño de la muestra: 50 encuestas

Técnica de recolección: Cuestionario estructurado vía encuesta personalizada.

Fecha del reporte: martes 10 de noviembre de 2015.

ENCUESTA

I. A quien acude cuando necesita arreglos u obras nuevas

1. Las realiza usted mismo.
2. Maestros de obra
3. Profesionales de construcción

II. Dentro de las opciones planteadas, por cuál de ellas se inclina para seleccionar la persona que le hará sus arreglos u obras

- a. Porque ya lo conoce
- b. Por su honestidad.
- c. Calidad del trabajo
- d. Respaldo y garantía

III. Cuáles son los servicios de construcción que requiere más frecuentemente

- a. Construcción de obra nueva.
- b. Remodelación
- c. Diseño Arquitectónico.

IV. Existiendo la necesidad de arreglos u obras de construcción, cuál de estas opciones elegiría:

- A. Profesional.
- B. Empírico.

V. Qué es más importante para usted

- a. Precio
- b. Calidad
- c. Respaldo y Garantía
- d. Cumplimiento en tiempo y presupuesto.

VI. En el servicio posventa usted espera a:

- C. Garantía
- D. Oportunidad en la atención.