ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA CONSTRUCTORA Y DE SERVICIOS DE CONSULTORIA EN EL MUNICIPIO DE MALLAMA – NARIÑO - COLOMBIA

LUIS ORLANDO VERA MORIANO
CÓDIGO 87.551.628

ASESOR
DIEGO MARTINEZ

UNIVERSIDAD NACIONAL ABIERTA Y A DISTANCIA UNAD
ESCUELA DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS CONTABLES ECONOMICAS DE NEGOCIOS
SAN JUAN DE PASTO
Abril 2015

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA CONSTRUCTORA Y DE SERVICIOS DE CONSULTORIA EN EL MUNICIPIO DE MALLAMA- NARIÑO-COLOMBIA

LUIS ORLANDO VERA MORIANO
C.C. No 87.551.628

Trabajo presentado como requisito para obtener el título de Tecnólogo en Gestión de Obras Civiles y Construcciones

Asesor

DIEGO MARTINEZ

UNIVERSIDAD NACIONAL ABIERTA Y A DISTANCIA UNAD
ESCUELA DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS CONTABLES ECONOMICAS Y DE NEGOCIOS
CEAD DE PASTO

NOTA DE ACEPTACIÓN

_____
Asesor

_____
Jurado

_____
Jurado

San Juan de Pasto, Abril 2015

DEDICATORIA

Este trabajo de tesis de grado está dedicado en primer Lugar DIOS, por darme la vida a través de mis queridos PADRES. A mi Madre que aun la conservo con Vida, a mi Padre que aun que se encuentra en el cielo, sé que está muy orgulloso de este su hijo. A ellos quienes con mucho cariño, amor y ejemplo han hecho de mí una persona con valores para poder desenvolverme como: HIJO, ESPOSO, PADRE Y PROFESIONAL.

A mi Bella Esposa que ha estado a mi lado dándome cariño, confianza y apoyo incondicional para seguir adelante, para cumplir esta etapa tan importante de mi vida.

A mis dos Hijas y mi hijito que son el motivo y la razón que me ha llevado a seguir superándome día a día, para alcanzar mis más apreciados ideales de superación, ellos fueron quienes en los momentos más difíciles me dieron su amor y compresión para poderlos superar, quiero también dejar a cada uno de ellos una enseñanza que cuando se quiere alcanzar algo en la vida, no hay tiempo ni obstáculo que lo impida para poder Lograrlo.

AGRADECIMIENTOS

A mi querida UNIVERSIDAD NACIONAL ABIRTA Y A DISTANCIA- UNAD. A cada uno de los TUTORES, quienes hicieron parte de este proceso de enseñanza, forjando en mí un nuevo conocimiento, con la motivación de que lo aprendido sea encaminado al servicio de la Comunidad, con los valores primordiales de Honestidad, Honradez y Responsabilidad.

Este Logro no es solo mío ni de mi familia, pues tiene un fin específico, que es ponerlo en práctica para forjar el Desarrollo de mi Pueblo sobre todo la ayuda desinteresada por aquellas personas Vulnerables y marginadas para que un día no lejano tengan una mejor forma de vida, con Educación, Salud y Bienestar social.

TABLA DE CONTENIDO

INTRODUCCIÓN

1.1 TITULO

1.2. DESCRIPCION DEL PROBLEMA

1.3. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

1.4. OBJETIVOS

1.5. OBJETIVO GENERAL

1.6. OBJETIVOS ESPECÍFICOS

1.7 JUSTIFICACIÓN

1.8. DELIMITACIÓN

1.9. MARCO REFERENCIAL

2. Antecedentes.

2.1. Marco Teórico

2.2. CARACTERISTICAS DEL SERVICIO

2.3. El Servicio

2.4. DEMANDA

2.5. Demanda Satisfecha

2.6. Demanda Insatisfecha

2.7. Demanda Potencial Insatisfecha.

2.8. Proyecto de inversión.

2.9. Estudio de Mercado:

3. Estudio Técnico

3.1. Estudio Financiero

3.2 Evaluación financiera del proyecto:

3.3. Marco Contextual

3.4. Marco Conceptual.

3.5. ACTIVO

3.6. ADMINISTRACIÓN:
3.7. BALANCE
3.8. CLASIFICACIÓN DE LAS EMPRESAS
3.9. COMERCIALIZACION
4. COMPETENCIA
4.1. COMPETITIVIDAD
4.2. COSTO BENEFICIO
4.3 DEMANDA
4.4. DEPRECIACION
4.5. MISIÓN DE LA ORGANIZACIÓN
4.6. OFERTA
4.7. PASIVO
4.8. PATRIMONIO
4.9. POSICIONAMIENTO DEL PRODUCTO:
5. SEGMENTACIÓN DEL MERCADO
5.1. Marco Legal.
5.2. METODOLOGIA
5.3. Tipo de Investigación.
5.4. Método de Investigación
5.5. Fuentes e Instrumentos para la Recolección de la Información
5.6. Técnicas e Instrumentos para la Recolección de la Información
5.7. Población y Muestra
5.8. PRESENTACIÓN DE RESULTADOS
5.9. DESCRIPCIÓN DEL USUARIO
6. Estrato Socioeconómico
6.1. CLIENTES POTENCIALES EN EL SECTOR PRIVADO: UTILIZACION DEL SERVICIO
6.2. ESTUDIO DE MERCADO
6.3. ¿CUAL ES LA DEMANDA HISTORICA?
6.4. ¿CUAL ES LA OFERTA HISTORICA?

6.5. ¿OFERTA FUTURA?

6.6. ¿CUALES SON LAS PROYECCIONES?

6.7. ¿CUAL ES LA DEMANDA POTENCIAL INSATISFECHA PROYECTADA?

6.8. **Demanda futura**

6.9. OFERTA

7. Análisis de la Oferta.

7.1. DEMANDA INSATISFECHA

7.2. PRECIO

7.3. CANALES DE DISTRIBUCIÓN

7.4. ESTUDIO TÉCNICO

7.5. MACROLOCALIZACION

7.6. MICROLOCALIZACION

7.7. Tamaño Del Proyecto

7.8. INGENIERIA

7.9. Distribución de la planta

8. MODELO ADMINISTRATIVO Y JURÍDICO LEGAL

8.1. **Organigrama de la Empresa**.

8.2. ESTUDIO ADMINISTRATIVO

8.3. ESTRUCTURA LEGAL Y ADMINISTRATIVA

8.4. ESTUDIO FINANCIERO

8.5. Costos de Producción.

8.6. Inversión inicial en Activo Fijo y diferido.

8.7. Terreno y Obra Civil

8.8. Activo Diferido

8.9. Depreciación y Amortización

9. Cálculo del Capital de Trabajo

9.1. Financiamiento de la Inversión.

9.2. Estado de Situación Financiera

9.3. Flujo de Caja.

9.4. Evaluación Financiera

9.5. EFECTOS EXTERNOS DEL PROYECTO COMO INVERSIÓN

9.6 CONCLUSIONES

9.7. RECOMENDACIONES

9.8. BIBLIOGRAFÍA

9.9. Anexos

RESUMEN

El departamento de Nariño y específicamente el municipio de MALLAMA, no es ajeno de los cambios y transformaciones, que son consecuencias de un sin número de eventualidades dadas a través del tiempo y de la historia.

En esta región del Pie de Monte Costero Nariñense, se está dando una coyuntura que es propicia para desarrollar actividades de tipo económico. Después de hacer un proceso claro de investigación, en el sector de producción, La Creación de Una Empresa Constructora de servicios de Consultoría en el Municipio de Mallama puede ser viable. Ya que no se ha explotado y que de lógica permitirá trabajar y ser una fuente generadora de empleo en la región.

El presente estudio de factibilidad está basado en la encuesta, el estudio técnico la demanda y oferta sobre la producción en el área de obras civiles y construcciones y de la misma manera en los servicios de consultoría que ofrecerá la Empresa La cantidad de equipos para prestar el servicio y el estudio económico operacional.

En términos reales la inversión monetaria y cuyo resultado se obtuvo con una inversión de $ 300.000.000, tasa interna de retorno de 31%, una tasa de oportunidad del 18% y un aseguramiento bajo póliza del 75% del total de la inversión, de esta manera se puede observar, que la propuesta como negocio es atractivo para el dueño o inversionistas dentro de la Empresa

INTRODUCCIÓN

De acuerdo al diagnóstico que se realizó en el Municipio de Mallama sobre la actividad de construcción y los servicios de consultoría, se ha identificado que existe una gran demanda de los servicios indicados; puesto que día a día la población va creciendo y necesita de servicios que puedan satisfacer sus necesidades y las de su familia. Durante los últimos años con la ejecución de proyectos de vivienda de interés social, la construcción Polideportivos Multifuncionales, Estadios, Acueductos y Alcantarillados, pertenecientes al sector de agua potable y saneamiento Básico, ETC. la población de toda la zona Rural puede comunicarse a través de carreteras y puentes, Obras que se encuentran en mal estado, siendo una necesidad urgente la construcción de obras civiles nuevas y que den la garantía de un mejor vivir en sus habitantes.

Haciendo énfasis a la demanda situación sentida por la población e instituciones existentes en nuestra Región, se puede visualizar el sentir de los habitantes tanto a nivel Urbano como Rural. Teniendo en cuenta esta situación se considera viable la realización de estudio de factibilidad para la creación de una empresa Constructora y de Consultorías. La propuesta va dirigida especialmente a quienes realizan actividades de construcción y los responsables de brindar los servicios básicos a la población como son las instituciones públicas, como la Alcaldía Municipal de Mallama, el Cabildo Indígena de Mallama, la ESE Santiago de Mallama, y en si toda la población del área rural y urbana del Municipio.

Es de anotar que existen cosas que deberían aprender y tener en cuenta todos los actores comprometidos con el desarrollo de un pueblo, modelos relacionados con actividades de índole comunitario. La Administración puntualiza en su objetivo

principal que para llegar a obtener, se suma a ello los valores de: solidaridad, equidad, sensibilidad, afectividad entre otros.

En el presente estudio de factibilidad para la creación de la Empresa constructora y de Consultaría dentro del Municipio de Mallama, se debe tener claridad de cuál sería el presupuesto que se necesita para el montaje de la empresa, los costos y gastos necesarios para el funcionamiento, el capital de trabajo necesario; y a través de la evaluación financiera se podrá conocer si es factible o no de realizar la inversión.

La creación de una Empresa constructora y de servicio de consultoría, que hace relación a obras civiles permitirá la creación de fuentes de trabajo, y por ende el mejoramiento de la calidad de vida de los habitantes de la zona; contribuirá al desarrollo Local dando garantía de obras de calidad para el Desarrollo del Municipio de Mallama y el aporte a la comunidad para que tengan un mejor vivir.

1.1 TITULO

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA CONSTRUCTORA Y DE SERVICIOS DE CONSULTORIA EN EL MUNICPIO DE MALLAMA- NARIÑO- COLOMBIA

1.2. DESCRIPCION DEL PROBLEMA

La propuesta de Estudio de Factibilidad sobre la creación de una Empresa dedicada a la Construcción y al servicio de consultorías, se sustenta con base a la necesidad de la misma dentro del Municipio, donde se indica de manera clara

cuales son los elementos básicos que se debe tener en cuenta para la elaboración del estudio de factibilidad.

Estructura conformada por: Estudio de Mercado: Análisis de la Demanda, Análisis de la Oferta, Análisis de Precios, Estudio de la comercialización o venta.

Estudio Técnico: Tamaño, localización, selección de tecnología y procesos, y análisis administrativo jurídico y legal.

Estudio Económico: Determinación de los costos totales, inversión inicial, fuentes de financiamiento, capital de trabajo.

Evaluación Económica: Aspectos del Mercado, Técnicos, Financieros, inversión inicial, inversión proyectada, proyección de ventas, precio de venta, flujo de efectivo, Cálculo de VAN y TIR.

Análisis de la factibilidad del proyecto: Conclusiones del Estudio.

El proyecto pretende inicialmente demostrar la viabilidad de ofrecer servicios de construcción y consultoría, pero existen algunas ramas que se engloban dentro de éstos servicios; tanto por el crecimiento y necesidad de la población como por la generación de fuentes de trabajo. El estudio de mercado determinará precisamente los servicios que son más convenientes ofrecer. Por tanto se define de una forma general a los servicios.

Esta investigación es de mucha importancia porque se tiene una idea clara de cómo se manifiesta la actividad de construcción dentro del Municipio de Mallama, la inversión que es necesario realizar y con qué frecuencia realizan trabajos relacionados con la construcción. De esta manera se pudo conocer el mercado laboral existente dentro de esta área y la factibilidad de poder crear una Empresa constructora y que ofrezca los servicios de consultoría que genere fuentes de trabajo, garantice la calidad del trabajo y contribuya al desarrollo de esta la Región del Pie de Monte Costero Nariñense. Realizado el estudio previo se puede garantizar la viabilidad de crear una Empresa constructora de obras civiles y de

consultoría.

1.3. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

¿Es viable crear una Empresa Constructora de obras civiles y consultoría, en el Municipio de Mallama para el desarrollo económico de la región?

1.4. OBJETIVOS

1.5. OBJETIVO GENERAL

Estudiar la Factibilidad de Crear una empresa constructora de obras civiles y consultoría, que ofrezca servicios de calidad y genere desarrollo económico para la población del Municipio de Mallama.

.

1.6. OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- ✖ Realizar un estudio de mercado que permita identificar la oferta, demanda y demanda potencial insatisfecha, canales de comercialización y precios para los productos estudiados.
- ✖ Estudiar los aspectos técnicos necesarios para los requerimientos de montaje de la empresa en estudio
- ✖ Cuantificar los aspectos financieros necesarios para el proyecto en torno a la inversión, ingresos y costos en los que el proyecto incurrirá.
- ✖ Evaluar la viabilidad financiera del proyecto.

1.7 JUSTIFICACIÓN

El estudio de factibilidad es el instrumento que nos da la garantía previa al momento de tomar una decisión correcta sobretodo cual se trata de inversión; de esta forma se podrá obtener los objetivos propuestos; además nos permitirá planificar los recursos de acuerdo al tamaño de la empresa.

Las políticas encaminadas al sector de la producción en el área de la construcción son favorables, por lo tanto es fácil la implementación de estos modelos, políticas que hacen alusión al orden económico y social, lo cual en muchos casos incide en un estancamiento de la actividad productiva en estos últimos tiempos, debido a que la economía de las familias se siente afectada por las políticas fiscales implementadas por el Estado.

La determinación de la oferta, demanda, y competencia que existe en el mercado En el Sector de la Construcción y la prestación de servicios de consultoría, y ofrecimiento de productos de ingeniería civil, ayuda para conocer cómo se manifiesta la actividad de construcción dentro del Municipio de Mallama - Nariño y cuál es la población objetivo o demanda insatisfecha que estaría dispuesta a comprar los productos y servicios que ofrecería una nueva empresa. El incremento de la población y el mejoramiento de los ingresos de las familias por efectos de las actividades agrícolas, pecuarias y mineras en el Municipio de Mallama, generan la necesidad de contar con servicios básicos y mejorar los existentes, permitiendo que la actividad de construcción se dinamice. Partiendo de la necesidad de contar con servicios básicos y mejorar los ya existentes existe una gran demanda de servicios de construcción, alquiler de maquinaria, equipo y servicios de consultoría para diferentes proyectos de inversión en obras de agua Potable y saneamiento básico, vivienda, salud,

educación, entre otras.

La mayor parte de la población del Municipio de Mallama, tiene como una de las fuentes de ingreso la comercialización de caña panelera en la zona Baja, Leche y oro de veta en la zona alta, ingresos que son invertidos en la construcción y remodelación de sus viviendas, permitiendo la creación de fuentes de trabajo para los profesionales de la rama y quienes trabajan en la prestación de servicios de construcción.

En la actualidad el sector público está trabajando en la construcción y mejoramiento de los servicios básicos e infraestructuras de vivienda, educación y salud, actividades que aportan para la creación de oportunidades laborales y el mejoramiento de los ingresos de las familias, factores que se consideran importantes para determinar que es conveniente realizar un estudio de factibilidad de una EMPRESA constructora de obras civiles y que ofrezca SERVICIOS de consultoría. Estudio que nos permite conocer cuál es la situación actual y el nivel de aceptación de las personas de la creación de una nueva empresa que ofrezca productos y servicios con responsabilidad, honestidad, garantía y precios competitivos.

Esto motiva a realizar un estudio de factibilidad para la creación de una Empresa constructora de obras civiles y servicio de consultoría en el Municipio de Mallama, que preste servicios a la comunidad, facilitando el trabajo y garantizando la calidad del producto terminado, a través de la aplicación de las normas INCONTEC y especificaciones técnicas de calidad, permita planificar los recursos a través del estudio técnico.

La actividad de construcción está en ascenso, la información generada ayudará a la toma de decisiones y generación de acciones oportunas; para la creación de una Empresa constructora y que también brinde servicios de consultoría; la

empresa que realizará una competencia limpia y transparente, respetando la dignidad humana y el medio ambiente.

Transporte.

Transporte terrestre. Contamos con 121 Km. de vía pavimentada que nos comunica con la Capital del Departamento ciudad de Pasto Cuyo servicio es de 3 empresas de operación nacional y 4 empresas de operación municipal.

Se hace necesario el impulso de economías lícitas orientadas a promover el empleo productivo y a contribuir con la seguridad alimentaria de la región, a través de la implementación de proyectos de inversión que generen un desarrollo sostenible y sustentable, orientado a disminuir el índice de migración y fomentar la consolidación de la paz en las comunidades rurales.

El cambio en el mercado es una constante en la actualidad, por esta razón, la orientación al cliente, la diversificación, el servicio, la innovación, son variables que necesitan continua retroalimentación. Los nuevos mercados de consumo en el área de la construcción que buscan productos de calidad con tecnologías limpias y ambientales nos permiten tener una fortaleza para la viabilidad del producto a ofertar y nos dan posicionamiento dentro del mercado.

En este medio es muy importante que las actividades económicas tengan un espíritu empresarial puesto que con esto se da a conocer el desarrollo

de los proyectos encaminados a la utilización de recursos propios de la región, teniendo en cuenta que el Municipio de Mallama genera una gran cantidad de materias primas, que con la ayuda de la transformación tecnificada se podrá obtener productos de alta calidad para ofrecer al mercado. La idea de negocios se basa en la actividad comercial pero existe muchas personas que se apoyan en conocimientos, orientaciones y capacitaciones frente a dicho aspecto, obligándolas así a pensar con mentalidad empresarial con directrices de administración como punto de partida para la obtención de mejores y mayores resultados tanto económicos como sociales.

La creación de una de una empresa CONSTRUCTORA Y DE SERVICIOS DE CONSULTORIA, en esta Zona del Pie de Monte Costero nariñense y que a la vez beneficiara a la sociedad, motiva para generar y promover el desarrollo económico y social en la región, incentiva la creación de fuentes de empleo y muchos beneficios más proyectando el mejoramiento de la calidad de vida y con esto se optimiza el desarrollo integral involucrando al medio ambiente, educación, salud, política social, infraestructura, convivencia y participación en donde se genere conciencia para el aprovechamiento de los recursos de la región y ser capaces de ofrecer al mercado productos y servicios competitivos, con valor agregado, para ello es fundamental el conocimiento a nivel de producción, administración y gestión apropiada para alcanzar las metas propuestas.

Además los empleos directos e indirectos que se generaran con la creación de la empresa Constructor y de Servicios de Consultoría en el Municipio de Mallama, contribuirán a un mejor vivir de sus habitantes, sobre todo a aquellas personas vulnerables de los estratos 1 y 2, en su

gran mayoría Indígenas y Campesinos, a quienes se les dará la prioridad dentro de la empresa.

1.8. DELIMITACIÓN

El municipio de MALLAMA, es el centro y objeto de la investigación, y donde residirá la Empresa Constructora y de Servicios de Consultoría. El Municipio de Mallama está compuesto por 9.500 habitantes según el Plan de Desarrollo 2012-2015 de los cuales el 15 % pertenecen a la zona Urbana y el 85 % a la zona rural. Sus habitantes en un 90 % son Indígenas y el 10 % mestizos entre otros.

2.9. MARCO REFERENCIAL

3. Antecedentes.

Existe un marco referencial pertinente para la presentación de la factibilidad del presente proyecto.

(CEPEDA, 1997)Título: **"ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA EL MONTAJE DE UNA EMPRESA CONSTRUCTURA Y DE SERVICIOS DE CONSULTORIA EN EL MUNICIPIO DE MALLAMA-NARIÑO-COLOMBIA."**.

..

2.1. Marco Teórico. (CEPEDA, 1997) Concepto**.** En los campos de la arquitectura e ingeniería, la **construcción** es el arte o técnica de

fabricar edificios e infraestructuras. En un sentido más amplio, se denomina *construcción* a todo aquello que exige, antes de hacerse, disponer de un proyecto y una planificación predeterminada.

Reseña Institucional: EL ESTUDIO DE FACTIBILDAD CUYO OBJETIVO ES LA CREACION DE UNA EMPRESA CONSTRUCTORA DE OBRAS CIVILES Y DE SERVICIOS DE CONSULTORIA EN EL MUNICIPIO DE MALLAMA, será una organización dedicada a los servicios relacionados con el sector de La Construcción de igual forma la asesoría en lo que respecta a Consultoría. Proyectos y ejecución de obras, su operación será en el Municipio de Mallama Nariño. Con este proyecto se pretende contribuir al desarrollo de la región, y generar fuentes de empleo a las personas más vulnerables del Municipio, ayudando de esta manera a tener un mejor sistema de vida para sus familias. Desde los inicios, la vocación de servicio y la asunción de los compromisos de los clientes como propios será la satisfacción de la Empresa. Con estos ideales se pretende lograr la evolución de la Empresa basada en la competitividad, prevención de riesgos, calidad y entrega a tiempo de cada una de sus obras. Detrás de la consecución de los objetivos marcados estará el esfuerzo de un grupo de profesionales que, con su dedicación diaria, contribuirán a fortalecer a LA EMPRESA, hasta llegar a convertirse en una Empresa sólida en el servicio de construcción y consultoría con gran vocación de servicio.

Consideraciones Generales:

- Aspectos relacionados con la Actividad de la Construcción
- Normas ISO 9001 y Demás (Sistema de Gestión de Calidad)
- Tipo de Materiales – Calidad del Producto Terminado
- Estudio Técnico

Para establecer un margen de rentabilidad se hace necesario conocer los costos de operación, y así determinar en un estudio de mercado los niveles de precio

para que puedan ser competitivos, es decir, conocer tanto nuestros costos como los precios que ofrece la competencia, en las distintas instancias de intermediación, es decir, los canales de distribución, para ajustar nuestro precio de manera competitiva.

Estrategias para la plaza o distribución

La plaza o distribución hace referencia a la selección de los lugares o puntos de venta en Donde se venderán u ofrecerán los productos a los consumidores, así como en Determinar la forma en que los productos serán trasladados hacia estos lugares o puntos de venta. Las actividades de logística y distribución serán otro punto de la estrategia de mercadeo. Incluye: los canales por los cuales se van a distribuir los productos, las formas de entrega, las alianzas comerciales de venta y todas las actividades relacionadas con el manejo del producto, su cuidado y su llegada al consumidor final.
La Empresa Constructora y de Servicios de Consultoría en el Municipio de Mallama ejercerá con responsabilidad y eficiencia, prestando su servicio a nivel Urbano y Rural, siendo prioridad cubrir el área total a nivel Geográfico, lo cual redundara en la satisfacción de nuestros clientes.

También se denomina construcción a una **obra** ya construida o edificada, además a la edificación o infraestructura en proceso de realización, e incluso a toda la zona adyacente usada en la ejecución de la misma.
La actividad Constructora en Colombia. (Cárdenas, 2004-2006) Durante los últimos años la construcción se ha consolidado como uno de los sectores con mayor dinamismo en la economía colombiana. Pero este sector al mismo tiempo ha presentado fuertes fluctuaciones en el ciclo de la producción. Esta mayor volatilidad coincide con la intensificación de la relación del sector con el PIB total, que se debe, en parte, a la mayor

dependencia de la economía colombiana a los flujos de capital (Cárdenas y Hernández, 2006). Esto se cumple a pesar de que la participación del PIB de la construcción en la producción total ha sido relativamente baja. Así, para 1994 esta participación en la economía tuvo un valor de 7,5%, pero su peso se redujo a 3,5% en 1999. Actualmente, la construcción representa 6,3% del PIB, cerca de un punto porcentual por encima del promedio para el período de estudio.

Finalmente, la actividad constructora tiene un impacto importante en el comportamiento del mercado laboral. De hecho, la construcción lo afecta directamente a través de la demanda de trabajadores no calificados. En efecto, las últimas cifras oficiales indican que en el sector para el primer trimestre de 2008 había 909.000 trabajadores, que representaron el 4,9% del empleo total.

La remuneración a estos empleados se refleja en el comportamiento de la demanda interna. Dado que el subsector de edificaciones es relativamente intensivo en mano de obra, el vigor de la actividad edificadora ha generado incremento en la remuneración de los trabajadores. Esto produce un efecto multiplicador en la demanda interna (observado en la mayor demanda de bienes por un incremento en los salarios medios de los hogares) que se transmite a otros sectores de la actividad económica.

Las edificaciones dentro del sector: estadísticas básicas

El PIB de la construcción está compuesto por dos grandes ramas de la actividad económica. La primera está relacionada con los trabajos de construcción de edificaciones, que agrupa el valor agregado de la construcción de edificaciones residenciales -tanto a nivel urbano como rural-, edificios no residenciales, reparación de edificios y mantenimientos, y alquiler de equipos de construcción. La segunda rama se compone de los trabajos asociados con la ingeniería civil, que abarca la construcción de carreteras, vías férreas, puertos y tuberías.

El incremento en el dinamismo de las obras civiles sugiere que los importantes resultados descritos para el sector construcción están siendo jalonados por este subsector. La construcción de obras civiles ha aumentado de forma importante desde finales de 2004, en gran parte debido al ritmo al que se han venido incrementando los planes de infraestructura vial y de servicios públicos. Así, es posible inferir que en la actualidad este componente está liderando el desempeño del sector de la construcción, a diferencia de los años anteriores en los cuales las edificaciones se desempeñaban como el subsector más destacado (ver Cárdenas y Hernández, 2006).

Licencias de construcción

Las licencias de construcción es la variable que se empleará como medida del desempeño del sector constructor en el presente artículo. Desde mediados de 2000 las licencias han presentado una tendencia creciente que parece reducirse en una pequeña cuantía para la segunda mitad de 2010.

Durante el segundo trimestre de 2010, el número de licencias aprobadas -medidas en metros cuadrados- alcanzó su punto máximo, para finalmente presentar una pequeña caída en el tercer trimestre de ese mismo año. De otra parte, los datos del PIB de edificaciones presentaron durante el mismo período tasas de crecimiento cercanas al 4%, valores similares a los observados durante la primera mitad de la década de los noventa. Es importante señalar que el crecimiento de las licencias aprobadas para vivienda de interés social (VIS) ha venido en ascenso y a pesar de que su participación dentro del total licenciado no supera el 38%, durante 2010 la tasa de variación fue cercana al 20% con respecto al 2009.

De otra parte, los desembolsos individuales y a constructores han presentado un importante aumento desde 2006, luego de enfrentarse al período recesivo de los noventa. Vale la pena aclarar que a pesar del

reciente incremento en el valor de las nuevas colocaciones de crédito, éste es apenas el reflejo de la recuperación del sector después de su contracción durante la crisis de 1998-1999. No obstante, es necesario resaltar dos puntos de interés. El primero, las tasas de crecimiento de los desembolsos son bastante altas para el período de recuperación, y, segundo, la serie ha alcanzado su valor promedio para los primeros años de la década de los noventa pero no parece llegar a los niveles máximos experimentados entre 1995 y 1997.

El comportamiento reciente de los desembolsos también parece reflejar los recientes aumentos de la tasa de interés. A pesar de que las nuevas colocaciones de crédito a individuales siguen creciendo, las dirigidas a constructores presentan una importante desaceleración y reducción durante 2012.

Es importante mencionar que el grado de endurecimiento de la política monetaria no es el determinante único del costo financiero del crédito hipotecario. De hecho, los cambios en las tasas de intervención del Emisor se transmiten de forma mucho más rezagada e indirecta sobre las tasas hipotecarias, ya que hay otros factores que determinan su nivel. En algunos estudios aplicados para Colombia se ha estimado que el este rezago, en general, tarda entre cuatro y seis semestres. Así, para las tasas hipotecarias este se ubicaría entre ocho y diez trimestres (ver Huertas *et al.*, 2006). El análisis de riesgo en el mercado de financiación de vivienda también toma en cuenta el rumbo de la política fiscal, las tasas de interés internacionales, el riesgo país o *spread*, el comportamiento del mercado secundario de deuda pública -que colabora en la formación de tasas de más largo plazo-, las expectativas de inflación y las percepciones propias tanto de oferentes como de demandantes.

Sumado a estos hechos acerca de las tasas de interés hipotecarias, se encuentran las desviaciones de la tasa de inflación de la meta fijada por el Banco de la República. Es importante tener en cuenta las variaciones en el

Índice de Precios al Consumidor (IPC) y ligar el análisis al comportamiento de la tasa de interés, dado que el crecimiento del la Unidad de Valor Real (UVR), está fuertemente relacionado con la inflación. Como consecuencia, los incrementos en el IPC por definición involucran aumentos en el valor de la UVR y, por tanto, mayores costos financieros para sus usuarios. Del mismo modo, los agentes tampoco tienen certeza acerca de los movimientos futuros de la tasa de interés, lo que hace aún más difícil realizar un pronóstico de su nivel y de su efecto sobre las decisiones de inversión y crédito. No obstante, en el momento de redactar este informe, los tipos de interés en términos reales siguen siendo favorables para la toma de crédito de vivienda al ubicarse en niveles históricamente bajos. Como se explicará más adelante en el documento se utilizaron dos tasas de interés. La diferencia entre una y otra es el dato desde 2000 hasta 2007, se denominó “tasa hipotecaria ICAV” a la que reporta y construye el ICAV, y se denominó “tasa hipotecaria ASOBANCARIA” a la que reporta y construye ASOBANCARIA.

Por otra parte, el Índice del Costos de la Construcción de Vivienda (ICCV) es una medida que permite hacer una aproximación al cambio de los precios promedio de los principales insumos empleados en la construcción de vivienda. Se evidencia una tendencia creciente –pero de ritmo lento- inmediatamente después de la crisis de la década pasada. Durante el último año, la variación porcentual de este índice fue inferior a la presentada por el índice de precios al consumidor. No obstante, el pequeño incremento del ICCV según las últimas cifras reveladas por el DANE para 2008, puede ser atribuido al aumento en el costo de la mano de obra y el costo de maquinaria y equipo.

Sin embargo, utilizar únicamente el ICCV como aproximación a los cambios en los costos que enfrenta la actividad edificadora es una opción que amerita mayor discusión. El ICCV, por un lado, se refiere únicamente a los costos de gestionar viviendas, por lo cual se está dejando por fuera los

costos que enfrentan las edificaciones no residenciales, que en promedio representan 30% de las licencias aprobadas de construcción (o la variable dependiente del modelo, que se detalla más adelante). Por otro lado, el ICCV ha presentado a lo largo del tiempo diversos ajustes en cuanto a la muestra de base con la cual se realizan las ponderaciones de los tres elementos básicos que lo componen, que el DANE realiza con base en una muestra de presupuestos de obra entre constructores. Desde 1997 la canasta se pondera 66,1% materiales de construcción, 28,5% mano de obra y 5,4% maquinaria y equipo. Por estos motivos realizamos estimaciones con medidas de inflación sin componentes como alimentos o servicios regulados como *proxy* de los cambios promedio en costos del renglón edificador.

Es evidente que la economía colombiana está atravesando por uno de sus mejores momentos en términos de tasas de crecimiento, incremento en el flujo de inversión extranjera, y adicionalmente, reducciones en la tasa de desempleo. La tendencia decreciente de la tasa de desempleo para los últimos años es una señal que envía el mercado a los consumidores, soporta su confianza en la economía y genera reacciones como incrementos en la compra de vivienda y mayor inversión.

Además de la confianza adquirida por los consumidores en términos del desempeño económico del país y otras condiciones favorables para realizar inversiones como menor tasa de desempleo e incremento en los ingresos de capital, no hay evidencia de un deterioro en los ingresos de los hogares.

En la actualidad, el sector de la construcción representa alrededor de 6,3% del PIB y 4,9% del empleo total del país. Existe evidencia para afirmar que hay una importante dinámica interna de la demanda por construcción y a pesar de las medidas del Banco de la República para frenar las presiones inflacionarias, la disponibilidad de crédito para inversión y consumo aún se mantiene en niveles elevados. En la actualidad se podrían dividir los

factores analizados en esta sección como aportes positivos o negativos al desempeño del sector constructor. En el primer grupo, es posible incluir la confianza de los consumidores, el incremento de los ingresos de capital y la tendencia de los desembolsos de crédito. Dentro del segundo grupo, es necesario señalar los incrementos en las tasas de interés, que desincentivan la inversión, el incremento en el índice de costos de la vivienda y la posibilidad de un incremento en la tasa de desempleo.
En la siguiente sección se presenta un modelo formal de los determinantes de la construcción en Colombia, sustentado en los trabajos previamente hechos por otros autores y teniendo en cuenta el análisis que se ha presentado en esta sección.

2.2. CARACTERISTICAS DEL SERVICIO

Se presenta como una solución de suma importancia para el área de la Construcción en el Municipio de Mallama y demás con un servicio continuo para el desarrollo de sus actividades que podrán ofertar dentro de su servicio en el área relacionada con obras civiles y servicios de consultoría.

Como empresa del Área de la Construcción se establecerá de acuerdo a la demanda y la Oferta dentro del Municipio de Mallama.

Como es una actividad abierta es decir que la licencia le da disponibilidad de operación en el Municipio y que estará puesta al servicio. Que la Empresa ofrecerá su servicio basada en la demanda y por el

posicionamiento en el mercado. Nos permitirá estar innovando en la búsqueda y posicionamiento del mercado en la región.

La búsqueda de la competitividad en el mercado es denotar la excelencia en el servicio y los beneficios adicionales que se pueda ofrecer.

Además, la licencia de funcionamiento de la empresa le permite satisfacer la necesidad de los clientes para lo cual está diseñada y que enfatiza en su razón social.

El proyecto contempla un sistema de comunicación permanente, veraz y continúo con los Usuarios de los servicios de construcción, mediante canales de comunicación tales como de celular, TV, Radio etc., por ser de uso popular se mantendrá en contacto permanente con los usuarios. Además este sistema presenta cobertura en toda la zona del Municipio de Mallama.

La fortaleza del servicio radica en la atención personalizada a los usuarios del servicio y en los precios módicos que estipulara la Empresa y que estará basado a la capacidad económica de cada usuario.

2.3. El Servicio

Definición de los servicios.

El proyecto pretende inicialmente demostrar la viabilidad de ofrecer servicios de construcción y consultoría, pero existen algunas ramas que se engloban dentro de éstos servicios; tanto por el crecimiento y necesidad de la población como por la generación de fuentes de trabajo. El estudio de mercado determinará

precisamente los servicios que son más convenientes ofrecer. Por tanto se define de una forma general a los servicios.

Esta investigación es de mucha importancia porque se tiene una idea clara de cómo se manifiesta la actividad de construcción dentro del Municipio de Mallama, la inversión que es necesario realizar y con qué frecuencia realizan trabajos relacionados con la construcción. De esta manera se pudo conocer el mercado laboral existente dentro de esta área y la factibilidad de poder crear una Empresa constructora y que ofrezca los servicios de consultoría que genere fuentes de trabajo, garantice la calidad del trabajo y contribuya al desarrollo de esta la Región del Pie de Monte Costero Nariñense. Realizado el estudio previo se puede garantizar la viabilidad de crear una Empresa constructora de obras civiles y de consultoría.

Para el estudio de factibilidad del presente proyecto se cuantificara sobre un solo servicio de las siguientes cualidades

Portafolio de Servicio:

- VIVIENDA (Urbana y Rural) diseños específicos de acuerdo a la capacidad económica del cliente.

- Proyectos de vivienda de interés social y/o Urbanísticos.

- Agua Potable y Saneamiento Básico (Acueducto y Alcantarillado, baterías Sanitarias y sistemas de pozos sépticos para zonas rurales, Plantas tratamiento de residuos sólidos etc)

- Recreación Cultura y Deporte (Construcción de Polideportivos, estadios, canchas multifuncionales (microfútbol, voleibol, basquetbol, Tenis) Salones Culturales, Teatros ETC)

- VIAS (Apertura de vías, mejoramiento de vías, Construcción de Puentes Vehiculares y Peatonales, Pavimentación vías en material asfaltico y/o Concreto.

- Educación (construcción de Colegios y Centros Educativos Urbanos y Rurales)

- Salud (Construcción de Hospitales, centros y puestos de Sa

2.4. DEMANDA

(Fundación Wikimedia, 2015)La demanda se define como la respuesta al conjunto de mercancías o servicios, ofrecidos a un cierto precio, en un mercado determinado y que los consumidores están dispuestos a adquirir, en esas circunstancias. En este punto interviene las variaciones que se dan por efecto de los volúmenes consumidos, los gustos y preferencias, la capacidad de ingresos, el precio del producto, etc. A mayor volumen de consumo se debe obtener un menor precio. Es bajo estas circunstancias como se satisfacen las necesidades de los consumidores frente a la oferta de los oferentes.

Conocer la demanda es uno de los requisitos de un estudio de mercado, pues se debe saber cuántos usuarios están dispuestos a utilizar el servicio.

: EMPRESAS QUE UTILZARIAN EL SERVICO

En el Municipio de Mallama existen Cuatro (4) Empresas del orden Público que podrían utilizar el Servicio.

- Alcaldía Municipal
- Copserma (Cooperativa de servicios de Acueducto y Aseo de Mallama)
- Empresa Social Del Estado E.S.E.
- Cabildo Indígena El Gran Mallama

Cuadro 1

ITEM	CANTIDAD	Tiempo	Empresa
M2	10.000	Anual	Alcaldía
M2	7.000	Anual	Copserma
M2	3.000	Anual	E.S.E
M2	5.000	Anual	Cabildo

Mirando el cuadro anterior, podemos darnos cuenta que Las Empresa que mayor servicio utilizarían son: ALCALDIA y COPSERMA, esto debido a que manejan un presupuesto bastante alto comparado con las demás empresas, las cuales su nivel de Ingreso Presupuestal es de menor cantidad.

CUANTAS PERSONAS UTILIZARIAN EL SERVICIO.

El Municipio de Mallama tiene 9.500 Habitantes, de los cuales 7.000 residen en la Zona Rural y 2.500 en el Casco Urbano.

Según la Investigación Previa del total de habitantes, 2.500, que corresponde al 26,32% de la población total, necesitan del servicio, pero Únicamente el 4% de los 2.500 y lo cual corresponde a 100 Usuarios estarían en la capacidad de adquirirlo por lo menos una vez al año. La tendencia de la utilización del servicio se da de acuerdo a la capacidad económica del usuario, por tal razón aunque exista un

potencial bastante amplio de usuarios que requieren del servicio, la falta de recursos les impide poder adquirirlo.

Cuadro 2

ITEM	CANTIDAD	USUARIOS	TIEMPO
M2	0	2.400	0
M2	2.500	100	Anual
	TOTAL DE USUARIOS	100	Anual

2.400 = Usuarios que Necesitan el Servicio pero que carecen de los recursos económicos para Obtenerlo
100 = Usuarios que si ocuparían el Servicio.

2.400 + 100 = 2.500

Total de Personas con la Capacidad de Adquirir los Servicio de la Empresa Constructora de Obras Civiles y de servicios de Consultoría en el Municipio de Mallama **= 100** en un Lapso de Tiempo Anual.

La demanda es una función matemática, la cual la podemos determinar de la siguiente manera:

- Qdp = es la cantidad demandada del bien que más adquiere una persona.
- P = precio del bien o servicio.
- I = ingreso del consumidor.
- G = gustos y preferencias.
- N = números de consumidores
- Ps = precios de bienes sustitutivos.
- Pc = precio de bienes complementarios.

2.5. Demanda Satisfecha

Nos da a conocer cuál es la cantidad de bienes y servicios ofrecidos En el mercado, los cuales satisfacen las necesidades de los consumidores.

2.6. Demanda Insatisfecha. Es cuando los productos y servicios puestos en el mercado no cubren los requerimientos de los clientes y/o consumidores.

2.7. Demanda Potencial Insatisfecha. Se denomina a la cantidad de bienes o servicios que es probable que el mercado consuma en los años futuros, sobre la cual se ha determinado que ningún productor actual podrá satisfacer si prevalecen las condiciones en las cuáles se hizo el estudio.

Si hablamos de un total de 2.500 Usuarios que en el Municipio de Mallama requieren del Servicio, únicamente el 4% que corresponde a un total de 100 Usuarios estarían en la capacidad de adquirirlo en un tiempo determinado primer año. Como la DEMANDA POTENCIAL INSATISFECHA hace referencia al consumo en tendencia futura, de lógica Existirán variables, de acuerdo a la tendencia de crecimiento de la población dentro del Municipio. Para poder determinarlo hacemos el siguiente Cuadro.

Cuadro 3

AÑO	T. USUARIOS	% Crecimiento	No Utilizarían	Si Utilizarían
015	2.500		2.400	100 = 4%
016	2.510	0,4 = 10	2.405	105 = 4,2%
017	2.522	0,5 = 12	2.414	108 = 4,3%
018	2.537	0,6 = 15	2.426	111 = 4.4%
019	2.554	0,7 = 17	2.439	115 = 4,5%

De Acuerdo al Cuadro anterior, el Total de Usuarios únicamente corresponde a los que necesitan el Servicio, con base a este valor se hace un incremento de acuerdo al crecimiento por año y sobre ese valor la cantidad de usuarios que si utilizarían el Servicio

2.8. Proyecto de inversión: El proyecto de inversión se puede describir como un plan que si se le asigna determinado monto de capital y se le proporcionan insumos de varios tipos, podrán producir un bien o un servicio útil a la sociedad en general. Dentro del desarrollo de este tipo se deben tener en cuenta las siguientes etapas:

2.9. Estudio de Mercado:

La actividad de la empresa CONSTRUCTORA Y DE SERVICIOS DE CONSULTORIA EN EL MUNICIPIO DE MALLAMA está enmarcada en un sector muy Importante, como es la Construcción y el servicio de consultoría, que puede convertirse sobre todo en una fuente generadora de empleo dentro del Municipio y por ende contribuirá al desarrollo de la Región . Que su crecimiento es muy notorio en los últimos cinco años. En el año 2014, el crecimiento en infraestructura en el Municipio de Mallama, tuvo un alza muy considerable de aproximadamente un 8% con relación al 2013.

Es previsible que el sector de la Construcción continúe la buena racha, por diversos factores (creciente importancia de cada una de las Obras) el aumento de la actividad, el mayor consumo del potencial de usuarios; reducción de la vida útil de los productos, etc.) En este caso la remodelación de viviendas, generando una oferta de gran envergadura.

La empresa se dedicará a la prestación del servicio en la Construcción de múltiples obras de Infraestructura, tanto en el orden público como privado. La cartera de productos estará compuesta inicialmente de los siguientes artículos: Viviendas de Interés Social, Vías, Agua Potable y saneamiento básico (Acueducto y Alcantarillado) etc.

Dentro de las Funciones de la Empresa, ofrecerá el Servicio de Consultoría, sin ninguna duda con bastante aceptación en el sector Público, llámese Alcaldía, E.S.E. (Empresa Social del Estado) Copserma (Cooperativa de Servicios de Acueducto, Alcantarillado Y aseo del Municipio de Mallama) Cabildo Indígena de Mallama. Entidades que son las de mayor contratación en este sector.

Enmarcado en lo anterior podemos deducir que EL ESTUDIO DE MERCADO es de suma importancia para la estructuración de un proyecto de desarrollo empresarial y tecnológico ya que permite estimar la cantidad de bienes o servicios procedentes de un proceso de producción que la comunidad de una región determinada estaría dispuesta a adquirir a unos precios definidos.

La definición de este volumen de bienes o servicios permite establecer el beneficio de un proyecto ya que se encuentra relacionado con los estudios técnicos y financieros, constituyéndose en esta forma en la base para la formulación y posterior evaluación del proyecto.

Por eso, en primer lugar se realiza la identificación del servicio que se va a prestar a la comunidad tiene que estar rodeada de unas características

propias del producto que se va a vender, teniendo en cuenta la atención, la oferta, la demanda, el precio, los futuros clientes, los ingresos posibles y los egresos que demanda la puesta en marcha de la empresa.

Se hace necesario destacar que “mediante el conocimiento de las características de los consumidores del bien o de los usuarios del servicio se puede lograr comprender su comportamiento y a inferir sus reacciones en el mercado con respecto al producto que va a ser ofrecido.

Aparece por consiguiente algunos interrogantes básicos que se deben resolver: ¿Quiénes necesitan el producto?, ¿Cuáles de ellos lo podrían adquirir o comprar?, ¿Cómo y por qué lo compran?

Esta parte del estudio se refiere a diversos aspectos involucrados tales como: características del producto, demanda, oferta, sistema de comercialización del producto mercado de materias y finalmente determinación de las posibilidades reales del proyecto.

Teniendo en cuenta datos obtenidos en este estudio se pueden obtener consideraciones para determinar la producción y su confiabilidad que garantiza el éxito del proyecto. Comercialización del producto, mercado de materias primas y finalmente determinación de las posibilidades reales del proyecto.

3. Estudio Técnico: El estudio técnico tiene como objeto, proveer información relacionada con la producción del bien y cuantificar aquellos costos relacionados con la inversión, involucrados en el proceso productivo.

En la realización de esta fase del proyecto se tiene en cuenta aspectos como son: tamaño del proyecto, identificación y descripción de materias primas, descripción del proceso de producción, determinación de la maquinaria y del equipo, localización del proyecto, definición de la infraestructura física y la distribución, determinación del rendimiento del proceso y costos de producción.

De esta manera podemos decir, que el estudio de Factibilidad de la Empresa Constructora y de Servicios de Consultoría, y cuyo servicio será en el Municipio de Mallama Departamento de Nariño, debe tener en conocimiento previo de que para el Estudio Técnico, se debe determinar la Función de Producción Optima para la utilización eficiente de los recursos disponibles para la producción del bien o servicio deseado.

En primer lugar hay que determinar el Tamaño Óptimo, en la actualidad no existe un método seguro y eficiente que lo determine. Por eso es comprensible considerar separadamente toda serie de factores que puedan limitar el tamaño, ya sea el Mercado, los recursos monetarios disponibles y la tecnología, e ir realizando una serie de aproximaciones, hasta llegar a un tamaño que se supone óptimo.

También se ha querido afirmar que la toma de decisión a cerca de la ubicación o localización de un determinado proyecto, es determinante para su evaluación, debido a que de esto dependen en su mayoría las recuperaciones económicas de la Empresa.

Por otra parte debemos considerar un estudio de ingeniería, incluyendo técnicas que permitan analizar el proceso, tales como diagramas, cuadros, gráficos, tablas que se puedan elevar a diagramas de bloques y de flujo y un curso grama analítico.
En el presente Estudio Técnico debemos de tener en cuenta algo de suma importancia como es, el Análisis administrativo, incluyendo aspectos organizacionales, administrativos y Jurídicos.

3.1. Estudio Financiero: Siendo uno de los ITEM de gran importancia y análisis minucioso dentro de La Empresa, por lo cual se presentaran elementos que se consideren indispensables en análisis económico del Proyecto. Y que serán la base fundamental para realizar la evaluación económica.

Primeramente se podrán determinar los costos totales, los cuales se pueden clasificar de manera genérica como costos de producción, administración y de ventas, Otros costos que son de suma importancia dentro del estudio de factibilidad de la empresa son los Financieros.

Las inversiones que la empresa requiere para poder operar son básicamente: son inversiones de activo fijo y diferido, las dos son sujetas a la depreciación y amortización, inversión de capital de trabajo, que es de naturaleza liquida o circulante, por lo que no está sujeto a recuperación por cargos de Depreciación

También se podrá decir que el Punto de Equilibrio, no es una técnica de evaluación económica, sino que es una importante referencia que siempre debe tenerse en cuenta, pues ella nos señala en nivel de producción en el

cual los ingresos son iguales a los costos totales incurridos, a pesar de las desventajas que presenta.

Hay que tener muy en cuenta, que cuando se pide un financiamiento o crédito, es necesario contar con los métodos debidos que permitan calcular tanto el pago de interés como el de capital. Hay que tener en cuenta que la ley de la Renta sobre el impuesto, nos permite Reducir de impuestos los intereses (costos financieros) no así el pago de capital.

El estudio financiero es un proceso que implica la recopilación, interpretación, comparación y análisis de los estados financieros y de los datos operacionales de una empresa.

En el estudio financiero del proyecto debe realizarse el cálculo de los costos de operación, monto de las inversiones y gastos pre operativos; se hacen proyecciones de ingresos y egresos para el período de vida útil del proyecto, se define la forma en que se van a financiar los gastos y se efectúa una evaluación del movimientos de fondos para determinar la viabilidad financiera del proyecto.

3.2 Evaluación financiera del proyecto:

En esta parte del estudio de Factibilidad sobre la creación de la Empresa Constructora de Obras civiles y de servicios de Consultoría en el Municipio de Mallama realizara La evaluación financiera por medio de los indicadores financieros, los cuales permitirán determinar de manera clara la veracidad económica del mismo. Para el presente estudio se ha tomara como indicadores financieros, los estados financieros proyectados (Flujo

de Caja, Balance General y Estado de Resultados), el Punto de Equilibrio, el Valor Presente Neto (VPN), la Tasa de Interés de Oportunidad (TIO), la Tasa Interna de Retorno (TIR), La Relación Beneficio/Costo (B/C), el Margen de Utilidad y el Índice de Rentabilidad de la Inversión. A continuación se evalúan dichos indicadores.

En el Estudio de Factibilidad sobre la creación de la Empresa Constructora y de Servicios de Consultoría, en el Municipio de Mallama, Los inversionistas realizarán asignaciones importantes de recursos al proyecto, sólo si esperan en un futuro recuperar una cantidad mayor a la erogación realizada, es decir, obtener utilidades de acuerdo con el monto de la inversión, el costo del dinero y el riesgo que se corra.
Para mejorar el análisis de la inversión, se la dividirá en dos grupos; por una parte, el valor de la inversión inicial; y por otra, el capital de trabajo

Esta tiene como fin establecer si el proyecto es rentable o no desde el punto de vista financiero, una vez determinado el monto de los recursos financieros necesarios para la ejecución y operación del proyecto se debe verificar si se está en capacidad de conseguir dichos fondos ya sea con recursos propios, préstamos, donaciones, etc., si es así se puede considerar que el proyecto es viable, pero se debe analizar si es o no recomendable o factible su realización, para realizar una evaluación correcta y confiable se deben utilizar métodos que tengan en cuenta como mínimo los siguientes aspectos:

1. Considerar el valor relativo en el tiempo.
2. Involucrar todos los ingresos y egresos que resulten el proyecto.
3. Asumir la tasa de interés de oportunidad para comparar los valores monetarios ubicados en periodos de tiempos diferentes.

Las actividades económicas y financieras de la empresa se evalúan respecto a los resultados y perspectivas que el negocio perfila hacia el futuro. El cálculo y análisis del Valor Presente Neto, el punto de equilibrio, la tasa interna de retorno y la relación costo/beneficio; estos permiten tomar decisiones financieras de los proyectos empresariales. Si estos criterios evaluativos arrojan resultados positivos desde la óptica social y económica, los accionistas pueden realizar las inversiones necesarias con el fin de sacar adelante el proyecto.

Es decir, “uno de los objetivos del estudio técnico es de suministrar la información que permita cuantificar el monto de las inversiones necesarias para la implementación del proyecto, así como los costos de operación que se van a generar en el mismo. La cuantificación, en términos monetarios, de las variables técnicas puede hacerse; agrupando los valores en dos grandes rubros: inversiones y costos operacionales.

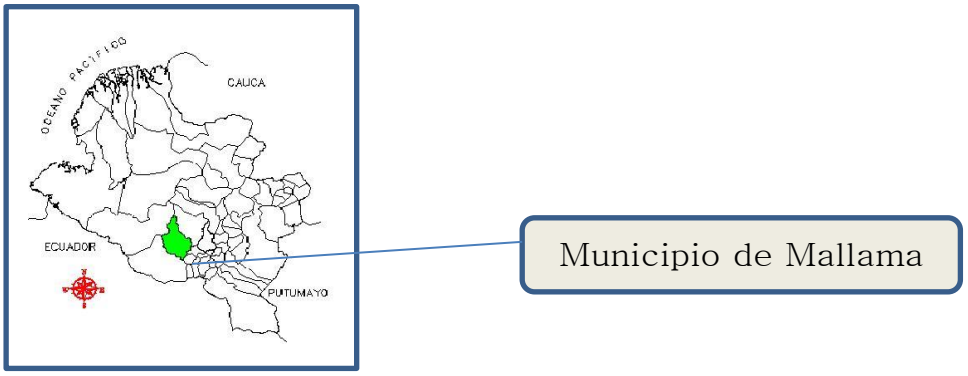
Estos valores se utilizan posteriormente como información básica para elaboración de las proyecciones y de los flujos de fondo”.

3.3. Marco Contextual.

Ubicación Geográfica.

Teniendo en cuenta que el proyecto propuesto se desarrollara en el Municipio de MALLAMA-NARIÑO siendo este un lugar donde se carece de una empresa que ofrezca este servicio, convirtiéndose en un sitio estratégico.

Ubicación del Municipio dentro del Departamento



UBICACIÓN GEOGRAFICA MUNICIPIO DE MALLAMA

UBICACIÓN GEOGRAFICA**:** 1º, 09' latitud Norte y 77º, 05' longitud Oeste del meridiano de Greenwich.

Su ubicación corresponde a la zona comprendida por la cordillera occidental donde predomina el paisaje montañoso con profundos valles generalmente de sección transversal en V, su parte occidental limita con la llanura Pacífica y la parte oriental limita con la estribación occidental de la cordillera centro oriental donde comienza el Altiplano Nariñense.

Límites del municipio:

NORTE: con el municipio de Santacruz (Guachaves) Ricaurte,

ORIENTE: con el municipio de Santacruz;

OCCIDENTE: con el municipio de Ricaurte, quebrada Santa Rosa y San Francisco

SURORIENTE: con el municipio de Guachucal y Sapuyes;

SUROCCIDENTE: con los municipios de Cumbal y Ricaurte, río Mira flores al medio

Extensión total: 626, Km2

Extensión área urbana: 161,69 Km

Altitud de la cabecera municipal (metros sobre el nivel del mar): 1809

Temperatura media:
Las temperaturas fluctúan entre menos de 9ºC hasta los 22ºC

Distancia de referencia:
Su Capital Piedrancha dista de Pasto 121 Kms, 45 Kms de Tuquerres, 20 Km a Ricaurte

3.4. Marco Conceptual.

(Estatuto Tributario, 2007) Como la nueva empresa pretende ofrecer servicios de construcción de obras de infraestructura, y Servicios de consultoría, se investigó los precios promedio de todos los servicios. Son precios promedios que se han obtenido, debido a que los precios varían de acuerdo a la magnitud de la obra, a la distancia de recorrido en el caso de los sistemas de agua potable, alcantarillado, canales de riego; además considerando si son ampliaciones, mejoramiento o construcción. Estos precios serán considerados para la proyección de ingresos del proyecto, mismos que deberán ser analizados en función de la economía del país y los ingresos de las familias en el caso de pensar en un incremento de los precios en el futuro.

Para mayor claridad del lector se orienta en la terminología más común utilizada en este documento, la cual es la siguiente:

3.5. ACTIVO: Cualquier cosa con valor comercial de cambio poseída por un individuo o entidad. Los activos pueden estar formados por bienes específicos o por derechos frente a terceros, deducidas siempre las obligaciones que puedan existir.

3.6. ADMINISTRACIÓN: De acuerdo con Fayol la administración es prever, organizar, mandar, coordinar y controlar, se puede decir que es un conjunto de técnicas que se aplican en cada una de las tareas de la empresa y que conducen a una mayor eficiencia en la organización.

La Administración moderna parten de dos teorías clásicas: Taylor que aporta conceptos de armonía y cooperación entre los grupos y Fayol define las funciones de la empresa y así mismo establece una cadena de mando, además enuncia que la máxima eficiencia de la empresa se logra a través de una clara definición de funciones, de líneas de autoridad y jerarquías con sistemas de comunicación conformados por órdenes que imparten los superiores e informes periódicos que dan los subordinados [3].

3.7. BALANCE: Documento contable en que se asientan los activos y pasivos de una empresa y que revela su riqueza neta en un momento determinado del tiempo.

3.8. CLASIFICACIÓN DE LAS EMPRESAS: (905, 2004) Las empresas se clasifican según su objetivo, su actividad económica, la procedencia del capital y según el número de propietarios.

Industriales: Son aquellas que compran materias primas, las transforman totalmente, las modifican convirtiéndolas en productos terminados luego las venden.

Comerciales: Son las que persiguen una utilidad con la compra y venta de productos sin necesidad de modificarlos o transformarlos.

De Servicios: Buscan una utilidad con la venta de capacidades profesionales.

Agropecuarias: Obtienen utilidades a través de la explotación de actividades agrícolas o pecuarias.

Individual: El dueño es una sola persona; su responsabilidad se limita a la capacidad económica de su dueño y solamente él responde.

Sociedad: Cuando dos o más personas se unen para iniciar una actividad ya sea industrial, comercial, de servicios; se debe elaborar escritura pública donde se registran todas las cláusulas como duración, objetivo, representante legal entre otros.

3.9. COMERCIALIZACION: Actividades que aceleran el movimiento de bienes y servicios desde el fabricante hasta el consumidor, que incluye

todo lo relacionado con publicidad, distribución, técnicas de mercado, planificación del producto, promoción, investigación y desarrollo, ventas, transporte y almacenamiento de bienes y servicios, el cual se ara dentro del Municipio de Mallama.

4. COMPETENCIA: Situación en la que un gran número de empresas abastece a un gran número de consumidores y en la que ninguna empresa puede demandar u ofrecer una cantidad suficientemente grande para alterar el precio del mercado.

4.1. COMPETITIVIDAD: Puede definirse como: La capacidad que tienen las empresas que tienen las empresas para participar dentro de los mercados internacionales con éxito, teniendo en cuenta que hay condiciones para tal dentro del país de origen.

4.2. COSTO BENEFICIO: Dimensión financiera que se refiere a la recuperación de la inversión.

4.3 DEMANDA: Cantidad de bienes y servicios que pueden ser comprados.

4.4. DEPRECIACION: Cargos contra beneficios para cancelar el coste de un activo menos el valor residual a lo largo de su vida útil estimada.

INVERSION: Acción de invertir capitales en un negocio para desarrollarlo e incrementar los medios de producción. Colocar un capital para obtener un beneficio.

MANUAL: Lista de información, instrucciones, precios, etc. Es decir, un libro útil de referencia.

MATERIA PRIMA: La transformada, utilizada para la producción de un bien. Los procesos productivos alteran su estructura original.

MERCADO: La totalidad de los compradores potenciales y actuales de algún producto.

MERCADO POTENCIAL: Grupo de consumidores que se estima han demostrado un producto o servicio.

METAS. Se refiere a los resultados a corto plazo que la empresa plantea en un plan operativo. Deben ser mensurables, realistas y coherentes en los distintos niveles de gestión. Corresponden a las diferentes etapas para el cumplimiento de objetivos.

4.5. MISIÓN DE LA ORGANIZACIÓN. Es la razón de ser de una empresa en el mercado, es la impronta de la empresa. Es la característica específica que distingue a una empresa de otra.

NICHOS: En mercado se describe a pequeños grupos de consumidores que tienen necesidades estrechas, o combinaciones únicas de necesidades.

OBJETIVOS. Son los resultados a largo y a corto plazo que una empresa espera lograr para hacer real la visión - misión de la empresa. Deben ser concretos, alcanzables, mensurables y operacionales. Son los fines y es el qué.

4.6. OFERTA: Cantidad de bienes que pueden ser vendidos. Precio por el que una persona está dispuesta a vender.

OPORTUNIDADES. Son factores externos no controlables, que ayudan a la empresa a satisfacer mejor al cliente o beneficiario, que sirven para disminuir riesgos, que mejoran los beneficios y las posibilidades de supervivencia a largo plazo. Al ser definidas, interpretadas y utilizadas servirán para impulsar el desarrollo institucional.

4.7. PASIVO: Importe total de los débitos y gravámenes que tiene contra si una persona o entidad.

4.8. PATRIMONIO: Cualquier derecho, título de propiedad o participación en la propiedad real o personal.

4.9. POSICIONAMIENTO DEL PRODUCTO: Se refiere a las estrategias y tácticas destinadas a crear y mantener en un lugar de preferencia en la mente del consumidor de un producto o servicio; esto es, poner al producto en una posición relevante ante el comprador.

PRODUCCION: Cualquier forma de actividad que añade valor a bienes, incluyendo creación, transporte y almacenamiento hasta su uso.

PRODUCTIVIDAD: Medida de eficiencia de producción. Razón entre producción y factores de producción.

RENTA: Utilidad o beneficio que rinde una cosa o lo que de ella se cobra.

RENTABILIDAD: Condición o actitud de una empresa mercantil de producir beneficios.

5. SEGMENTACIÓN DEL MERCADO: División arbitraria del mercadeo en grupos de personas que pueden requerir diferentes productos o mezclas de mercadeo.

TASA INTERNA DE RETORNO: Retorno de una inversión. Cantidad ganada en proporción directa de una obligación en proporción directa a una inversión.

VISIÓN. Señala el rumbo, la dirección y se constituye en la cadena o lazo que une en la empresa el presente con el futuro. Sirve para la formulación de estrategias y proporciona un propósito a la organización. Es un sueño deseable posible y realizable en la medida en que la participación, compromiso y voluntad del talento humano de la empresa estén presentes.

5.1- Marco Legal.

MODELO ADMINISTRATIVO Y JURÍDICO LEGAL

FORMA JURIDICA: La selección de la forma jurídica de la Empresa, constituye una de las decisiones más importante más importantes que debe tomar el futuro empresario, para poner en marcha su proyecto empresarial; por lo que deberá iniciar el proceso de selección de la misma y realizar un estudio profundo, teniendo en cuenta las diferentes alternativas económicas , en donde se analizara las ventajas y desventajas de cada una de ellas para posteriormente elegir aquella que más se adapte a las características propias de su proyecto empresarial.

Con base a esto, la selección Jurídica que debe adoptar la Nueva Empresa Constructora y de servicios de consultoría en el Municipio de Mallama Nariño, es un poco difícil, porque cada proyecto empresarial tiene características singulares que requieren especial atención , para no tomar decisiones Equivocadas que obstaculicen el adecuado desarrollo empresarial; sin embargo para facilitar este proceso de selección existen aspectos generales a tener en cuenta de acuerdo a sus propias necesidades , entre las que podemos relacionar:

a) Tipo de actividad económica a desarrollar
b) Número de personas que conforman la empresa
c) Responsabilidad frente a terceros
d) Aporte económico social
e) Tramites de constitución
f) Aspectos fiscales

FORMAS JURICAS A TENER EN CUENTA PARA LEGALIZAR LA NUEVA EMPRESA CONSTRUCTORA Y DE SERVICIOS DE CONSULTORIAS EN EL MUNICIPIO DE MALLAMA. (garzon, 2011)

El proceso de legalización de la empresa respecto a su responsabilidad y forma de constitución se encuentra enmarcado dentro de las normas y leyes que regulan la actividad comercial y empresarial, en Colombia se encuentran reglamentadas por el código del comercio, que constituye la norma básica del derecho mercantil creado mediante la ley 222 de agosto de 1985, el cual se modifica constantemente para mantener su vigencia de acuerdo a las necesidades y requerimientos. También existen leyes especiales que agrupan normas y leyes específicas que complementan aspectos ya regulados por el código del comercio, pero por su complejidad se hace necesaria estas acciones.

La legislación Colombia en el código del comercio, contempla las diferentes formas jurídicas que pueden adoptar una empresa para el desarrollo de sus actividades económicas, dependiendo de la visión, perspectivas y necesidades del futuro empresario. El cual puede comenzar la puesta en marcha de su empresa de manera individual o en asocio con otras personas (sociedades) según sus propias necesidades e intereses.

En FOM/1635/2013, de 10 de septiembre, por la que se actualiza el Documento Básico DB-HE "Ahorro de Energía", del Código Técnico

de la Edificación, aprobado por Real Decreto 314/2006, de 17 de marzo.

(...) Considerando todo lo anterior, mediante esta disposición se actualiza el Documento Básico del CTE DB-HE relativo al ahorro energético y se transpone parcialmente al ordenamiento jurídico español, la Directiva 2010/31/UE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 19 de mayo de 2010, en lo relativo a los requisitos de eficiencia energética de los edificios, establecidos en sus artículos 3, 4, 5, 6 y 7, así como la Directiva 2009/28/CE del Parlamento Europeo y del Consejo de 23 de abril de 2009, en lo relativo a la exigencia de niveles mínimos de energía procedente de fuentes renovables en los edificios, establecida en su artículo 13.

La nueva directiva 2010/31/UE establece, además de la obligatoriedad de fijar unos requisitos mínimos de eficiencia energética de los edificios o partes de éste, con el fin de alcanzar niveles óptimos de rentabilidad, la obligatoriedad de que antes del 31 de diciembre de 2020, todos los nuevos edificios tengan un consumo de energía casi nulo, y que antes de que termine el 2018, los edificios nuevos que estén ocupados y sean propiedad de autoridades públicas sean igualmente edificios de consumo de energía casi nulo. Para ello será necesario que antes se establezca una definición de ámbito nacional del concepto «edificio de consumo de energía casi nulo» determinándose el correspondiente nivel de eficiencia energética así como el porcentaje de la energía requerida que deberá estar cubierta por energía procedente de fuentes renovables.[1]

En esta dirección, la actualización del Documento Básico de Ahorro de energía, DB-HE, que se aprueba mediante esta disposición y las exigencias que en el mismo se establecen, constituye la primera fase de aproximación hacia ese objetivo de conseguir «edificios de consumo de energía casi nulo» antes de las fechas citadas, que deberá continuarse en

[1] DECRETO LEY 19'2012, 25 de Mayo. CODIGO DE COMERCIO

un corto plazo con nuevas exigencias más estrictas, que se habrán de aprobarse de forma reglamentaria antes de que se alcancen las citadas fechas.

Empresas consultoras: son aquellas empresas dedicadas a realizar estudios de diseño arquitectónico, estructural, instalaciones domiciliarias y especiales, gerencia de proyectos, programación y presupuesto.

Empresas constructoras: empresas dedicadas a la ejecución y construcción de edificaciones o proyectos de infraestructura civil.

Toda empresa del sector de la construcción debe cumplir con las siguientes normas legales.

Estar constituida legalmente ante el estado, de acuerdo a la legislación comercial vigente.

Pagar los respectivos impuestos que el estado le impone de acuerdo a su función social y a la legislación tributaria vigente

Si va llevar a cabo contratos con el estado, debe estar inscrito en el registro único de proponentes.

Cumplir con los pagos de salarios, prestaciones y seguridad social a sus empleados con base en la legislación laboral vigente.[2]

Asegurar contra todo riesgo los bienes inmuebles y equipos que hacen parte de la empresa y que facilitan su operación.

La realización de todo proyecto de construcción ya sea una edificación o una obra de infraestructura, requiere de la autorización por parte del estado para hacer el correcto uso del suelo en donde se va a hacer la construcción y el buen manejo de los recursos ambientales: fauna flora, afluentes de agua, entre otros.

La función del Estado, definir tanto para el suelo rural como para el urbano el uso adecuado que genere la mayor renta social y económica tanto para el estado como para el sector privado.

---

[2] ESTATUTO TRIBUTARIO COLOMBIANO

Para esto las oficinas de planeación departamental y municipal elaboran el plan de ordenamiento del territorio en el cual se definen políticas, estrategias, programas actuaciones urbanísticas, decisiones administrativas y normas que orientan el desarrollo físico del territorio y la utilización del suelo.

En Colombia, la Ley que regula el Ordenamiento Territorial Urbano y Regional, es la Ley 388 de 1997. Donde se define que para poblaciones de más de 100.000 habitantes debe haber un Plan de Ordenamiento Territorial, para poblaciones entre 30.000 y 100.000 habitantes, debe haber un Plan Básico de Ordenamiento Territorial, y para poblaciones de menos de 30.000 habitantes, deben tener un Esquema de Ordenamiento Territorial (E.O.T.)
Estor Planes y Esquemas se coinciden a partir de unos determinantes: Conservación y Protección del Medio Ambiente, Conservación Preservación del Patrimonio Cultural, señalamiento y localización de Infraestructura Básica

Definición de la naturaleza jurídica

La Empresa CONSTRUCTORA y DE SERVICIOS DE CONSULTORIS, que se creara en el Municipio de Mallama, se regirá de acuerdo a la **ley 905 de 2004**. Donde manifiesta que:
Artículo 1º. El literal b) del artículo 1º de la Ley 590 de 2000 quedará así:

b) Estimular la promoción y formación de mercados altamente competitivos mediante el fomento a la permanente creación y funcionamiento de la mayor cantidad de micro, pequeñas y medianas empresas, Mipymes.

Artículo 2º. El artículo 2º de la Ley 590 de 2000 quedará así:

Artículo 2º. ***Definiciones.*** Para todos los efectos, se entiende por micro incluidas las Famiempresas pequeña y mediana empresa, toda unidad de explotación económica, realizada por persona natural o jurídica, en actividades empresariales, agropecuarias, industriales, comerciales o de servicio, rural o urbana, que responda a dos (2) de los siguientes parámetros:

Pequeña empresa:

a) Planta de personal entre once (11) y cincuenta (50) trabaja-dores, o

b) Activos totales por valor entre quinientos uno (501) y menos de cinco mil (5.000) salarios mínimos mensuales legales vigentes,

La empresa pertenecerá al **SECTOR SECUNDARIO O INDUSTRIAL**, ya que este sector hace referencia a la actividad de la Construcción y otras.

La Empresa por su estructura será Una **SOCIEDAD LIMITAD,** lo que quiere decir que se constituirá mediante escritura pública según sus socios, de igual manera se regirá de acuerdo al Código de comercio.

5.2. METODOLOGIA

El Estudio de Factibilidad para La creación de una empresa CONSTRUCTORA Y DE SERVICIOS DE CONSULTORIA en el Municipio de Mallama Nariño se considera, conveniente por lo que se debe tener en cuenta los siguientes aspectos metodológicos.

6.3. Tipo de Investigación.

El presente trabajo de investigación se encuentra dentro del paradigma mixto con datos de carácter cualitativo y cuantitativo.
Así como también incluye elementos positivistas y naturalistas, con investigación Exploratoria Descriptiva y Propositiva.

Es de tipo Descriptiva porque detalla la situación actual del problema y describe sus particularidades y procedimientos técnicos de la actividad de construcción identificando de esta manera todas las deficiencias de la ejecución de las obras

La investigación es exploratoria porque permitió familiarizarse con la actividad de construcción y obtener información para realizar la investigación, se determinó las causas y efectos de ofrecer un servicio y producto terminado de mala calidad lo que genera malestar en la población, clientes y consumidores

La investigación es de tipo propositiva porque con la información que se dispone de la investigación realizada, se realizó la propuesta del estudio de factibilidad para la creación de una Empresa Constructora de obras civiles y servicios de consultoría, en el Municipio de Mallama

El presente trabajo se clasifica como descriptivo por las siguientes razones:

- Permite caracterizar el estado socioeconómico de todos los habitantes de del Municipio de Mallama, y quienes serán los principales beneficiarios del presente proyecto.

- Se estableció las potencialidades del sector de la construcción y la importancia y necesidad del servicio en esta área para poder presentar un producto confiable para los consumidores potenciales.

5.4. Método de Investigación. Para la realización del presente estudio que hace referencia a la factibilidad de la creación de una empresa CONSTRUCTORA y de SERVICIOS DE CONSULTORIA en el Municipio de Mallama, se utilizó el método deductivo e inductivo, por las siguientes razones: Se identificaron diversas fuentes bibliográficas que facilitaron el análisis de la oferta y demanda, lo mismo que la caracterización de los consumidores y posibles competidores.

A su vez se realiza la inducción-deducción, que permite la observación directa de los diferentes aspectos que se tienen en cuenta en la factibilidad como son la competencia, los clientes y usuarios, los procesos de consumo y los factores humanos que inciden en este proceso, las condiciones sociales y culturales que rodean la factibilidad; además los aspectos relacionados con la producción del sector de la Construcción.

5.5. Fuentes e Instrumentos para la Recolección de la Información.

- ✓ **Fuentes Primarias:** Dentro de la investigación es de suma importancia tener como apoyo las opiniones y experiencia de los usuarios del sector de la Construcción por esta razón se utilizarán como fuentes primarias la aplicación de encuestas.

- ✓ **Fuentes Secundarias:** Esta información se obtuvo mediante la revisión de documentos en diferentes fuentes así:

- Administración Municipal de Mallama, con diferentes documentos, como son: El Plan de desarrollo Municipal.

- Observatorio de competitividad-sector que hace referencia con obras civiles.

- ❖ Las sugerencias previas de las J.A.C. Como entes veredales encargados de velar por cada una de las necesidades de sus comunidades y el aporte a su posible solución.

Otros documentos fueron consultados en algunas dependencias de la Administración Municipal tales como: PLANEACION y SECRETARIA DE OBRAS PUBLICAS quienes aportaron con información importante para la identificación de la producción y que por ende visualizan la gran importancia de este proyecto dentro del Municipio.

5.6. Técnicas e Instrumentos para la Recolección de la Información.

La importancia de recolectar la información es vital para el proyecto, ya que debe ser confiable y garantizar el manejo de conceptos que reflejen la realidad, objeto de estudio.

5.7. Población y Muestra

La población del proyecto en cuestión se encuentra en el municipio de Mallama el cual es el centro y objeto de la investigación, el municipio que está compuesto por 9.500 habitantes de los cuales 7.000 corresponden a la zona rural, 2.500 al casco urbano cabeceras municipales incluidas poblaciones en condiciones de desplazamiento que corresponde a un mínimo porcentaje. Es importante aclarar que para efectos del presente estudio de factibilidad se toman las estadísticas referidas únicamente a la población rural y urbana del área de influencia del proyecto sin población desplazada; por lo tanto la cifra de población que se toma como base del análisis es de 9.500 habitantes dentro del municipio.

Dentro de los criterios de selección que se utilizaron para determinar la muestra para el desarrollo de la investigación de mercado se tiene en cuenta

La encuesta se realizó en todas las cabeceras corregéntales del Municipio incluida la cabecera Municipal como casco urbano.

Cuadro 4

1	Corregimiento de Chucunes
2	Corregimiento de San Miguel
3	Corregimiento de Pususquer
4	Corregimiento del Arco
6	Corregimiento EL Guabo
7	Casco Urbano (Piedrancha)
8	Corregimiento Puspued
9	Corregimiento Chambu

Los posibles beneficiarios y/o usuarios se encuestaron para visualizar sus necesidades y la demanda del servicio de Construcción. Así como también los habitantes antes mencionados; por lo tanto la muestra queda distribuida así (Véase cuadro 1).

Cuadro 5. Distribución de las encuestas entre los Usuarios y los habitantes en el tamaño del muestreo

Cuadro 5

Definición	Total	Tamaño de la muestra. (n)	%
Vivienda de interés social	10	10	100%
Vivienda nueva	17	17	100%
Vías	6	6	100%
Agua potable y saneamiento básico	5	5	100%
Infraestructura en Salud y educación	4	4	100%
Habitantes	2.500	246	Véase procedimiento muestra

Según la siguiente formula se puede determinar la cantidad de encuestas para determinar de forma fiable la información del mercado, cuyo procedimiento se explica para como conocer el tamaño de la muestra se tiene en cuenta las 2.483 habitantes que conforman el universo de este estudio y se aplica la siguiente fórmula

$$n = N \frac{z^2 * p * q}{e^2 (N - 1) + z^2 * p * q}$$

Donde:

n: tamaño de la muestra.
N: población universal, corresponde a 2.483 habitantes del casco urbano del municipio de Mallama
z: valor de la tabla normal estándar correspondiente al área bajo la curva, para un 95% de confiabilidad.
p: probabilidad que un suceso ocurra, generalmente un 50%.
q: probabilidad que un suceso ocurra, generalmente un 50%.
e: error permisible 5%.

Reemplazando:

$$n = 2.500 \frac{1.96^2 * 0.5 * 0.5}{0.05^2 (3.483 - 1) + 1.96^2 * 0.5 * 0.5}$$

n = 246 encuestas

Por lo tanto para llevar a cabo la investigación de mercado necesaria para el presente estudio de factibilidad se realizaron 246 encuestas de las cuales 200 encuestas se dirigen a los beneficiarios y/o consumidores y 46 habitantes del municipio de Mallama, para determinar en ellos la experiencia, el gusto y las preferencias por el servicio que se espera brindar con la empresa

cuyo producto se basa en el sector de Obras Civiles y los Servicios de Consultorías. .

5.8. PRESENTACIÓN DE RESULTADOS

5.9. DESCRIPCIÓN DEL USUARIO

Se entiende como comunidad usuaria potencial con la necesidad del servicio de la rama de la construcción al 100% de la población del Municipio de ,Mallama Pero para efectos de este estudio y demostrar la factibilidad de proyecto se contempla la comunidad encuestada que es en sí la que requiere del servicio como necesidad sentida para forjar el desarrollo de las comunidades y como servicio esencial para la venta de los servicios del área de la construcción, indiferentemente sea de género masculino o femenino, nivel educativo, estrato económico, nivel de ingresos, profesión, ocupación, composición del núcleo familiar, ubicación geográfica, estado civil o clase social, entre otros aspectos que a la hora de adquirir el producto no afectan la toma de decisiones.

Así lo demuestran los resultados de la encuesta que se aplicó a cierto Número de habitantes del municipio de Mallama, y que se pueden identificar en los términos siguientes

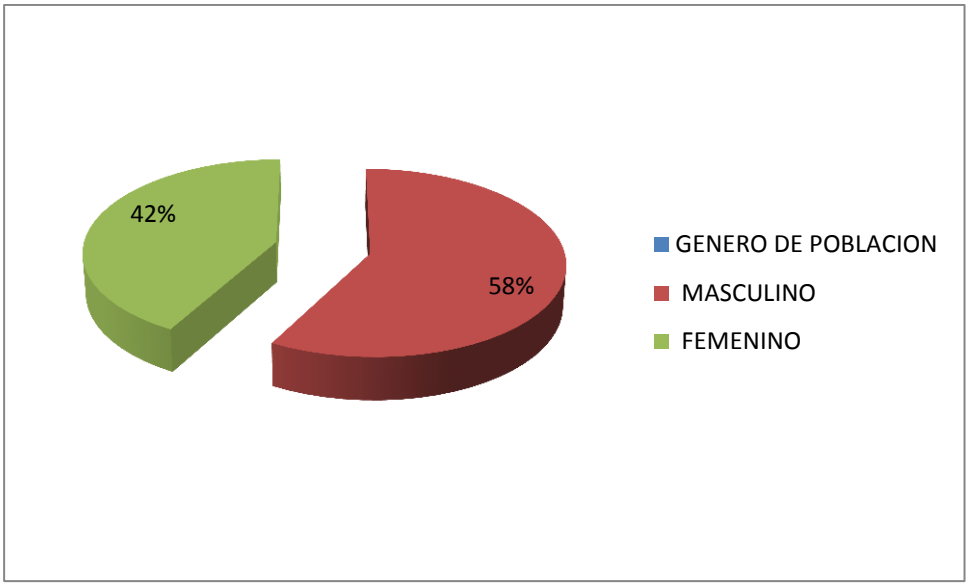
Género

Cuadro 6. Distribución porcentual del género de la población Encuestada

Cuadro 6

GENERO	FRECUENCIA	%
MASCULINO	142	58
FEMENINO	104	42
Total	246	100

Gráfico 1. Distribución porcentual del género de la población encuestada. Municipio de Mallama. 2015



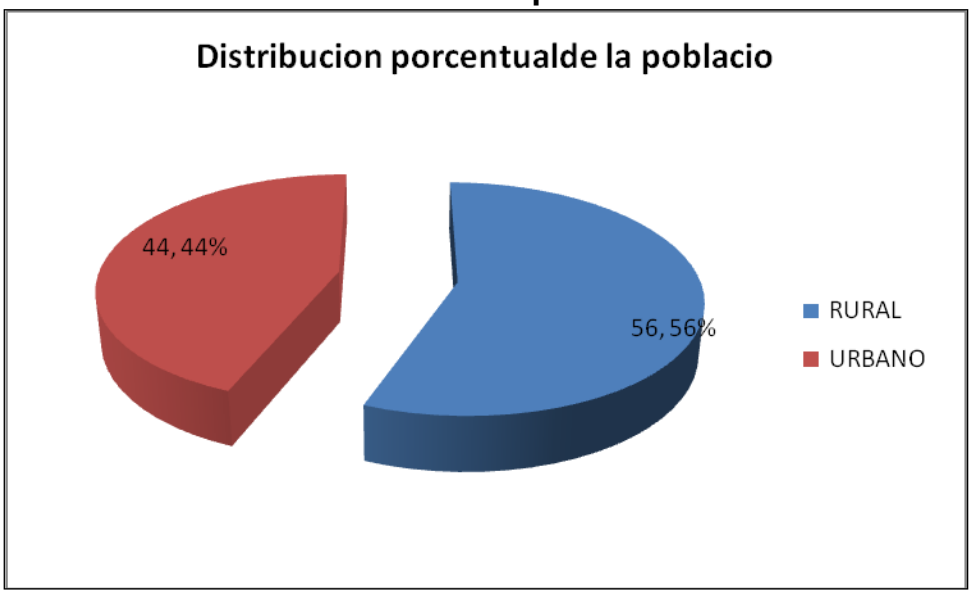
Como puede observarse en el cuadro 3 y gráfico 2, las personas encuestadas corresponden al género masculino y femenino en similares proporciones, es decir que las respuestas del mercado no se afectan por la tendencia de género.

Lugar de procedencia

El lugar de procedencia es un aspecto muy importante, por cuanto muestra en cierta forma la ubicación de las personas, información que se considera útil en el momento de pensar en la necesidad urgente de la creación de la empresa Constructora y de Servicios de Consultoría en el Municipio de

Mallama de esta manera se identificó que el 56% de la población es de procedencia rural aunque habita en el caso urbano del municipio de Mallama y el 44% se ubica en el casco urbano. (Véase cuadro 5)

Gráfico 2. Distribución porcentual del lugar de Procedencia Población Municipio Mallama



6. Estrato Socioeconómico

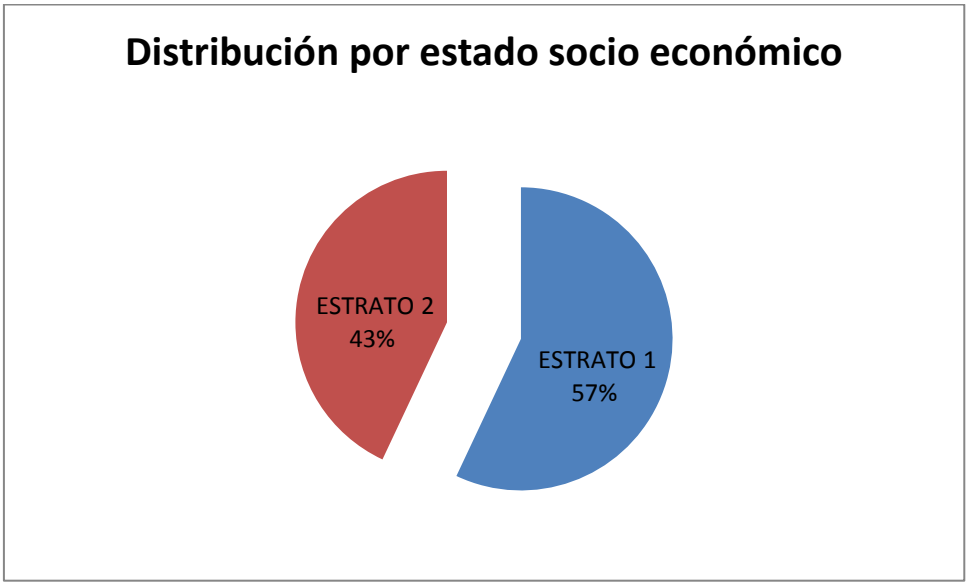
El conocer el estrato social de la población del municipio de Mallama es de suma importancia, porque este aspecto se encuentra asociado con la capacidad de ingresos que tienen las familias; a este respecto se conoció que el estrato 2 es el de mayor prevalencia en esta comunidad; sin

embargo existen personas que se ubican en el estrato 1; esto significa para el servicio que debe llegar al mercado con un precio alcanzable para el usuario. (Véase Cuadro 2 y gráfico 2).

Cuadro 7. Distribución porcentual del estrato socioeconómico Población Municipio Mallama

ESTRATO SOCIO ECONÓMICO	FRECUENCIA	%
ESTRATO 1	140	57
ESTRATO 2	106	43
total	246	100

Gráfico 3 Distribución porcentual del estrato socioeconómico Población Municipio Mallama



Se trata de una población dinámica que estudia, trabaja, y por ende como es normal, que requiere mecanismos de cambio que contribuyan al progreso del Municipio y que le permita tener la posibilidad a esta población joven a tener algunas oportunidades de trabajo dentro de la empresa. Para cumplir con compromisos cotidianos la empresa pueda afirmar que su servicio es esencial y si puede ser acogido por la población del municipio de Mallama y que a la vez si satisface una necesidad sentida y prioritaria.

Cuadro 8. Distribución porcentual de la Actividad Que realiza la Población Municipio Mallama

ACTIVIDAD QUE REALIZA	USUARIOS	%
NINGUNA	36	15
ESTUDIAN	73	30
INDEPENDIENTE	110	45
EMPLEADO PUBLICO	27	11
Total Encuetados	246	100

UTILIZACION DEL SERVICIO SEGÚN ECUESTA (246 encuestados)

En el siguiente cuadro nos podemos dar cuenta que El 62% correspondiente a empresas del orden público de la población requiere el servicio de manera constante, el 26% referente a la población requiere del servicio por lo menos una o Dos veces de manera semestral, 8% en el sector privado requiere el servicio por lo menos Una vez al año, el 4% de la población no utilizaría el servicio.

Cuadro 9. Frecuencia de utilización del servicio.

FRECUENCIA DE UTILIZACIÓN	Orden de Utilización	%
CONSTANTE	Publico	62%
SEMESTRAL	Población	26%
ANUAL	Sector Privado	8%
NO UTILIZARIA	Población sin capacidad de adquisición	4%
Total		100%

Cuadro 10. Aspectos que Podrían motivar para la utilización del servicio (Según Encuesta)

MOTIVANTES	USUARIOS	%
CAPACIDAD DE LA EMPRESA	22	9
ATENCION	15	6
SEGURIDAD	10	4
PRECIO	199	81
TOTAL	246	100

Mirando el cuadro anterior, nos podemos dar cuenta que un 81% de la población encuestada utilizaría el servicio donde incide el precio. Esto quiere decir que el mayor consumo suele ser cuando el precio del servicio a utilizar se ajusta al bolcillo del cliente

6.1. CLIENTES POTENCIALES EN EL SECTOR PRIVADO: UTILIZACION DEL SERVICIO (Según Encuesta).

La siguiente información es la recopilación de las encuestas aplicadas a los oferentes del servicio para determinar la frecuencia de la utilización del servicio de la Empresa Constructora y de servicio de consultoría en el Municipio de Mallama.

Cuadro 11. Frecuencia de utilización del servicio.

Frecuencia	No. Establecimientos de comercio	%
Semestral	7	3
Mensual	3	1,3
Anual	17	7
De forma esporádica	219	89
Total de Encuestados	246	100

RESUMEN ESTADISTICO:

La información de cada uno de los cuadros anteriores, se hace con base a las encuestas realizadas de las 246 personas encuestadas, teniendo en cuenta cada uno de los porcentajes anotados en cada uno de los ITEM´S referenciados.

6.2. ESTUDIO DE MERCADO

El estudio de mercado es un proceso indispensable que implica una validación de los resultados obtenidos. El objetivo principal de un Estudio de Mercado es determinar cuatro elementos fundamentales en el proyecto:

Proyección de ventas

Teniendo en cuenta la demanda histórica en Municipio de Mallama los servicios de construcción de obras civiles, y los servicios de consultoría, la demanda estimada en una tendencia de Cinco Años, será de la siguiente forma:

Cuadro 12

AÑO	CANTIDAD M2	V.UNITARIO	V.TOTAL
2015	4.000	15.000	60.000.000
2016	4.500	17.000	76.500.000
2017	5.500	19.000	104.500.000
2018	6.500	21.000	136.500.000
2019	7.500	23.000	172.500.000

- **Precios de los productos/servicios a introducir en el mercado**: LA EMPRESA CONSTRUCTORA Y DE SERVICIOS DE CONSULTORIA Pretende crear un nuevo producto que logre posicionarse en el mercado y satisfaga las necesidades de los consumidores con precios moderados los cuales se acomoden a la facilidad de pago de cada cliente.

- **Cantidad a vender**: se hará de acuerdo a la Demanda y Oferta. que como bien es cierto tienen variables, pero se estima que la creciente de venta sea tal como se muestra en el cuadro anterior

- **Características de los productos o servicios**: Dentro de nuestra Empresa podemos relacionar lo siguiente.

- ✓ Construcción de obra civil
- ✓ Obra civil y cimentaciones pesadas
- ✓ Ingeniería y construcción de obra civil
- ✓ Sistemas de supervisión de obra civil
- ✓ Ejecución de obra civil
- ✓ Digitalización de planos de obra civil
- ✓ Sectorización de planos de obra civil
- ✓ Obra civil hidráulica
- ✓ Obra civil eléctrica
- ✓ Brigadas topográficas control obra civil
- ✓ Proyecto de obra civil
- ✓ Diseño de obra civil
- ✓ Apoyo en obra civil
- ✓ Obra civil para basculas

- ✓ Mantenimiento de obra civil

Con Relación Al Servicio de Consultoría, La Empresa hace su definición de la Siguiente Manera:

Descripción del Servicio de Consultoría:

La consultoría es un servicio de alto valor agregado que consiste en ayudar a sus clientes a mejorar sus resultados, manejando eficientemente sus recursos, coordinando efectivamente los procesos,

Corrigiendo las falencias que puedan tener en la estructura interna de la organización, previniendo las posibles amenazas y logrando adaptarlas a las exigencias y tendencias del mercado actual, Buscando ofrecer soluciones a los requerimientos delos clientes, se creara un amplio portafolio de servicios, el cual pueda brindar asesoría en el mayor número de campos y en la coordinación y dirección de todos sus departamentos relacionados en el Sector de la Construcción. Estos servicios se han dividido en las siguientes áreas generales:

- ❖ Sistemas de Gestión
- ❖ Gestión Estratégica y Mercadeo
- ❖ Evaluación de Proyectos
- ❖ Gestión Empresarial

1. Análisis.

En Relación con el sector de la Consultoría, los expertos consultores analizan la situación de la empresa, del sector en el que se encuentra y el

mercado en que desarrolla su actividad para poder ofrecer la solución más apropiada contando con toda la información disponible.

2. Diagnóstico.
Un vez que se ha realizado el análisis previo, se determinan los problemas de administración de información con los que cuenta la
Empresa y los motivos de estas carencias.

3. Diseño de la Solución.
Los consultores especializados en cada sector ofrecen una solución personalizada al problema concreto de cada uno de sus clientes, siempre teniendo en cuenta el análisis inicial.

4. Implementación de la Solución.
El proceso de consultoría continúa durante la implementación de la solución para asegurar el buen funcionamiento de la aplicación.

5. Seguimiento.
La especificación y seguimiento es garantía de la optimización continuada de la calidad de datos y de los parámetros del servicio.

- ❖ Estrategia Comercial (Canales de comercialización y distribución).

Dentro de este sector podemos relacionar lo siguiente:

DISTRIBUCION COMERCIAL:
Producción
Consumo
Cantidad
Momento

Lugar

SERVICIO PARA EL FABRICANTE:

Transporte

Almacenamiento

Finalización del Producto

Financiación

Asunción de Riesgos

Información y Otros Servicios

UTILIDADES PARA EL CONSUMIDOR:

Lugar

Tiempo

Forma

Posesión

Podemos decir que la DISTRIBUCION COMERCIAL, permite una mejor asignación de los recursos económicos

6.3. ¿CUAL ES LA DEMANDA HISTORICA?

La Demanda Histórica en el Municipio de Mallama, de acuerdo a los Últimos cinco años fue la siguiente:

Cuadro 13

AÑO	CANTIDAD M2 CONSTRUIDOS
2010	2.200
2011	2.600
2012	3.000
2013	3.500
2014	3.800

La determinación del comportamiento histórico de la demanda, permite identificar la evolución del mercado objetivo en los últimos años e identificar los factores y variables, que han tenido directa incidencia en los resultados encontrados. En esta parte del estudio, ya se debe haber realizado la delimitación del área geográfica del mercado y por ende haber decidido, si utilizar una estrategia de segmentación o de generalización del mercado. De Esta forma, el estudio de la demanda se debe focalizar en los segmentos de interés o en la totalidad del mercado escogido. Esto determinará el tipo de información necesaria para analizar la Evolución histórica de la demanda. Debemos comenzar la investigación a través de fuentes secundarias, cuando los datos no existan o estén incompletos, se debe crear la información a través de fuentes primarias. Es importante, que los datos recolectados sean adecuados y confiables para garantizar el éxito del estudio de mercado Las series estadísticas e información relacionada con el producto en estudio, debe abarcar un período lo suficientemente amplio como para identificar tendencias y obtener un estudio confiable. Luego de terminar la recopilación de información, es posible iniciar el proceso de evaluar y seleccionar aquella información, que ofrece mayor confiabilidad y que realmente corresponde a los objetivos del estudio del proyecto.

El procesamiento de información, se puede realizar mediante métodos manuales, pero es recomendable utilizar softwares computacionales para garantizar los resultados de la investigación. Realizado el procesamiento estadístico de la información, lo adecuado es presentar los resultados en cuadros, tablas y gráficos, con el fin de comprender y explicar de mejor forma las conclusiones extraídas del estudio.

6.4. ¿CUAL ES LA OFERTA HISTORICA?

Dentro del Municipio de Mallama, no existe ninguna Empresa Constituida, que preste los servicios en cuanto a Obras Civiles y consultorías

De allí que las diferentes Obras realizadas y que en su mayoría han sido lideradas por las empresas del orden público, como la Alcaldía Municipal, entre otras, .han sido contratadas no con empresas, sino con diferentes profesionales tales como Ingenieros Civiles y/o Arquitectos, quienes han ejecutado las obras. En la mayoría de casos profesionales amigos de los mandatarios locales, quienes se han lucrado económicamente y las obras no fueron terminadas a satisfacción. Las construcciones del orden Privado y de la población en general fueron realizadas de manera personal algunas con profesionales, otras con Maestros que tienen el debido conocimiento dentro del sector de la Construcción.

Mas sin embargo En los Últimos Cinco Años, el Municipio de Mallama ha tenido un alza considerable con respecto a la construcción de Obras Civiles. Teniendo en cuenta que se han ejecutado Obras que por ende ayudan a fortalecer el desarrollo del entorno Local. En el siguiente cuadro podemos mirar las cifras en M2

Cuadro 14

AÑO	CANTIDAD M2 CONSTRUIDOS
2010	2.200 escenarios deportivos
2011	2.600 Saneamiento Básico (Acueducto y Alcantarillado)
2012	3.000 Infraestructura en Cultura (Salones Culturales)
2013	3.500 Calidad Educativa (Aulas etc.)
2014	3.800 Mejoramiento de Vías

6.5. ¿OFERTA FUTURA?

Para los próximos cinco años, se presentara una oferta considerable en el sector de la construcción para poder forjar el Desarrollo del Municipio de Mallama en las siguientes cantidades, construcciones en M2.

Cuadro 15

AÑO	CANTIDAD M2 CONSTRUIDOS
2016	3.000 Infraestructura en Cultura (Salones Culturales)
2017	3.300 Saneamiento Básico (Acueducto y Alcantarillado)
2018	4.500 Vivienda de interés social
2019	4.700 Calidad Educativa (Aulas etc.)
2020	5.000 Mejoramiento de Vías

6.6. ¿CUALES SON LAS PROYECCIONES?

Al igual que en la demanda, aquí es necesario hacer un ajuste con tres variables siguiendo los mismos criterios, a saber, que de cada una de las terceras variables analizadas, como pueden ser el PIB, la inflación o el índice de precios, se obtenga el coeficiente de correlación correspondiente.

• Para hacer la proyección de la oferta se tomará aquella variable cuyo coeficiente de correlación sea más cercano a uno. De esta manera La Empresa Constructora, pondrá todo su empeño para lograr convertirse en la Empresa de mayor preferencia en el sector de la Construcción dentro del Municipio y expandir sus servicios en toda la zona del pie de monte costero Nariñense con Calidad y Eficiencia.

7.7. ¿CUAL ES LA DEMANDA POTENCIAL INSATISFECHA PROYECTADA?

La Empresa Constructora de Obras Civiles y de Servicios de Consultoría en el Municipio de Mallama, en los Próximos Cinco años, deberá atender los siguientes Servicios:

Cuadro 16

AÑO	CANTIDAD A CONSTRUIR EN M2
2016	3.500
2017	4.500
2.018	5.500
2.019	6.500
2.020	7.500
Total a Construir en los Próximos Cinco años	27.500 M2

La cantidad que la Empresa Pretende atender en los cinco años siguientes es de 27.500 M2

La EMPRESA CONSTRUCTORA Y DE SERVICIOS DE CONSULTORIA, Que se creara en el Municipio de Mallama, tiene una meta clara, la cual es fortalecerse, teniendo en cuenta que dentro del entorno local la Competencia es mínima, dándonos la garantía que en los años futuros, abra un incremento notorio, en obras de infraestructura, tanto en el orden público como privado

El Área de Mercado es una Labor Empresarial, Encargada de identificar cada una de las necesidades y los deseos de los clientes de una empresa,

determinando así cuáles son sus necesidades y demandas, Con la Visión clara de ofrecer un mejor servicio. El mercado es mucho más que una función empresarial separada; es un Conjunto de razonamientos sobre la esencia, las propiedades, las causas y los efectos de las cosas naturales, especialmente sobre el ser humano y el universo en este caso el área de mercado dentro de la Empresa . Es la que guía a toda la organización, siendo el departamento que trabaja en equipo para la realización de las metas, la verdadera mercadotecnia tiene un enfoque tanto el acto de vender lo que ofrece, sino más bien el saber qué hacer. Al realizar este estudio de mercado para la creación de una Empresa constructora de obras civiles y de Servicio de Consultoría dentro del Municipio de Mallama, se pueden aprender, aplicar conceptos y prácticas básicas de mercadeo, ejercicio que ayudara al buen funcionamiento empresarial.

La proyección de la demanda fue realizada a cinco años, debido a que en un mundo cambiante como el actual, los factores exógenos influyen directamente sobre las personas, las empresas y la vida en general. Es por eso que es conveniente hacer proyecciones a mediano plazo, así la empresa estructura políticas y planes flexibles, y le permite desarrollar su capacidad de adaptarse a las circunstancias que se le presenten. De esta forma se obtuvo la demanda futura.

Es importante aclarar los criterios que orientan la proyección de la demanda futura así:

Cuadro 17

31% de la población encuestada podría utilizar el servicio de la empresa constructora y de servicios de consultoría	= 76
Incremento de la población /demanda del 4% anual. Para el año 2016 y así sucesivamente para los años restantes	= 9
Consumo percápita = Cantidad potencial anual / 31% de población beneficiaria del servicio., más incremento de la población	= 76 + 9 = 85
Demanda futura = Población consumidora del servicio x Consumo percápita. Para el año 2016= 85 Servicios aproximados al año, así sucesivamente para los años siguientes.	= 85

Podemos Determinar estadísticamente estos valores, con base a las encuestas realizadas, y mirando el crecimiento actual en este sector, lo cual nos demuestra que a futuro posiblemente sea según este pronóstico dado el porcentaje.

7.8. **Demanda futura**

La Empresa Constructora y de Servicios de Consultoría en el Municipio de Mallama, de acuerdo a su capacidad Instalada estará en la Capacidad de

brindar un servicio en construcción en una cifra de M2 de la siguiente manera:

Cuadro 18

FRECUENCIA	CIFRA EN M2
Anual	3.500

Para la viabilidad del proyecto se determina según las encuestas que:

Cuadro 19

Número de habitantes municipio de Mallama	9500
26,7% de la población encuestada necesita del servicio de la Empresa	2.500
4% de los encuestados Utilizaría el servicio de la Empresa	100
consumo promedio mensual 833 M2 x 12 meses = cantidad potencial a Construir Anual	10.000 M2

7.9. OFERTA

Cuadro 20

Frecuencia	Oferta	Demanda en un promedio del 10% de alza anual	D. Insatisfecha
Anual	3.500 M2	4.500 M2	1.000 M2

En cuanto a la Oferta, la Empresa Constructora de Obras Civiles y de servicios de consultoría en el Municipio de Mallama, pretende suplir 10.000 M2 en Construcción Anual, pero puede existir la tendencia de un alza del 10% sobre este valor, lo cual pasaría de la capacidad de la Empresa, y se seguiría manteniendo un porcentaje de Demanda Insatisfecha en una cantidad estimada de 1.000 M2, en cuanto al servicio a ofrecer y no se supliría la necesidad de los clientes.

Se entiende por oferta la cantidad de bienes o servicios que un cierto número de Productores está dispuesto a poner a disposición del mercado (clientes/consumidores) a un precio determinado El propósito que se sigue mediante el análisis de la oferta es: determinar o medir las cantidades y las condiciones en que una economía quiere y puede poner a disposición de los clientes/consumidores un bien o un servicio. Para realizar un mejor análisis de la oferta es necesario que la **EMPRESA CONSTRUCTORA** y de **SERVICIOS DE CONSULTORIA** del **MUNICIPIO DE MALLAMA**: considere los siguientes aspectos:

- Número de productores
- Localización
- Capacidad Instalada y utilizada
- Calidad y precio de los productos
- Planes de expansión

- ❖ Inversión fija y Número de trabajadores.

El análisis correspondiente del entorno, da la Garantía de que la Empresa Gozara de la Preferencia de más del 90% de sus pobladores esto debido a que no existe la Oferta de otras empresas que puedan suplir las necesidades insatisfechas dentro de Municipio.

8. Análisis de la Oferta.

En el Municipio de Mallama no se encuentran legalmente constituidas ninguna empresa constructoras que prestan servicios de construcción de obras de infraestructura y alquiler de maquinaria y equipo de construcción. La única empresa existente es la Compañía Solarte. Por otro lado están los profesionales de ingeniería civil y arquitectura, y quienes residen en otros Municipios, generalmente en la Ciudad de Pasto, quiénes cuentan con equipo limitado (concretera, soldadora, compactador) para la construcción de obras pequeñas y herramienta menor (carretillas, picos, lampas, andamios, entre otros.). Los diferentes profesionales son quienes realizan los estudios de consultoría para las diferentes instituciones públicas, privadas y ONG¨s.

También están las empresas constructoras nivel nacional como Constructora Caminos, que trabajan en la ejecución de obras de mayor magnitud como vialidad; y, que realiza actualmente la pavimentación de un tramo de la vía Panamericana Pasto – Tumaco.

Al analizar detalladamente las empresas que ofrecen servicios de construcción y alquiler de maquinaria y equipo en el Municipio de Mallama son limitadas; por lo que es posible realizar la constitución de una empresa que se quiere crear; teniendo en cuenta los precios, la calidad del servicios y una buena atención al cliente, además de que los clientes están dispuestos a adquirir los servicios de

una nueva empresa. Aspectos fundamentales para el logro de los objetivos y la penetración y mantenimiento de la empresa en el mercado.

Realizando una proyección de la oferta están los profesionales en carrera, quienes se están formando con el ánimo de servir a la sociedad, contribuir al desarrollo del Municipio de Mallama y mejorar la calidad de vida de sus familias.

7.1. DEMANDA INSATISFECHA

Corresponde a la cantidad que se debe construir en M2 en los próximos Cinco años y que el usuario necesita.

Cuadro 21

AÑO	CANTIDAD A CONSTRUIR EN M2
2016	3.500
2017	4.500
2.018	5.500
2.019	6.500
2.020	7.500
Total a Construir en los Próximos Cinco años	27.500 M2

7.2. PRECIO

Análisis de precios

La determinación de los precios de los servicios es un factor importante; pues servirá de base para el cálculo de ingresos probables del proyecto en el futuro. También servirá de base para la comparación entre el precio comercial y el precio probable al que se pudiera vender en el mercado los servicios objeto de este estudio, tomando en cuenta que en estos servicios no existe intermediarios para la comercialización, por lo tanto la prestación de servicios será directa del proveedor al consumidor final o cliente; evitando así el incremento de los costos para el consumidor final.

Para el cálculo del precio se tienen en cuenta los costos de prestación del servicio, de administración y de ventas, obteniendo así el costo total de prestación del servicio al cual se le agrega el margen de rentabilidad que se desee alcanzar. (Ver Estudio Técnico y Económico).

7.3. CANALES DE DISTRIBUCIÓN

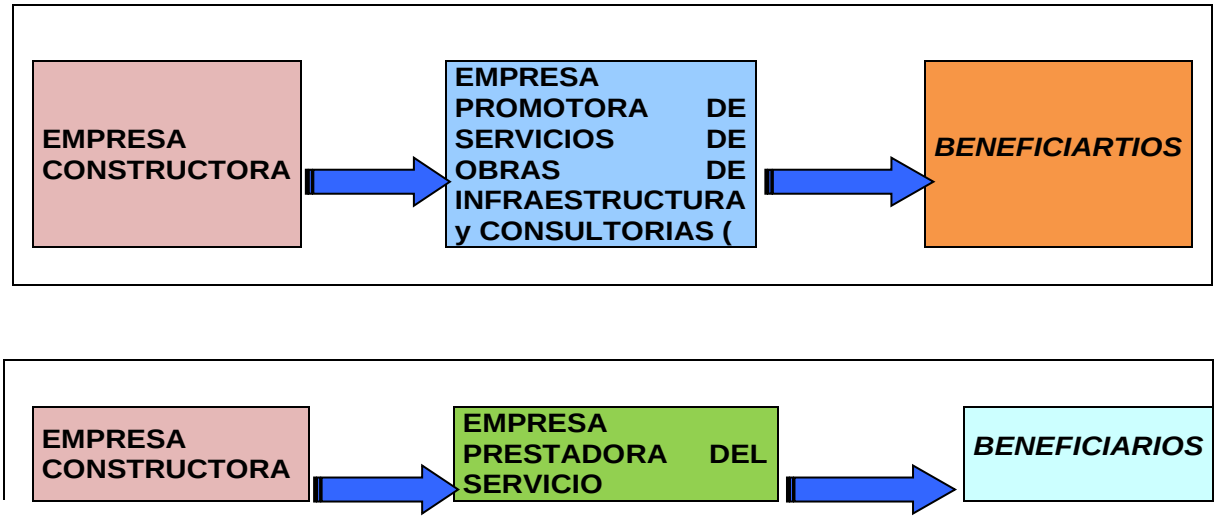
El punto de partida del canal de distribución es el prestador del servicio. El punto final o de destino es el usuario. El conjunto de personas u organizaciones que están entre productor y usuario final son los intermediarios. En este sentido, un canal de distribución está constituido por una serie de empresas y/o personas que

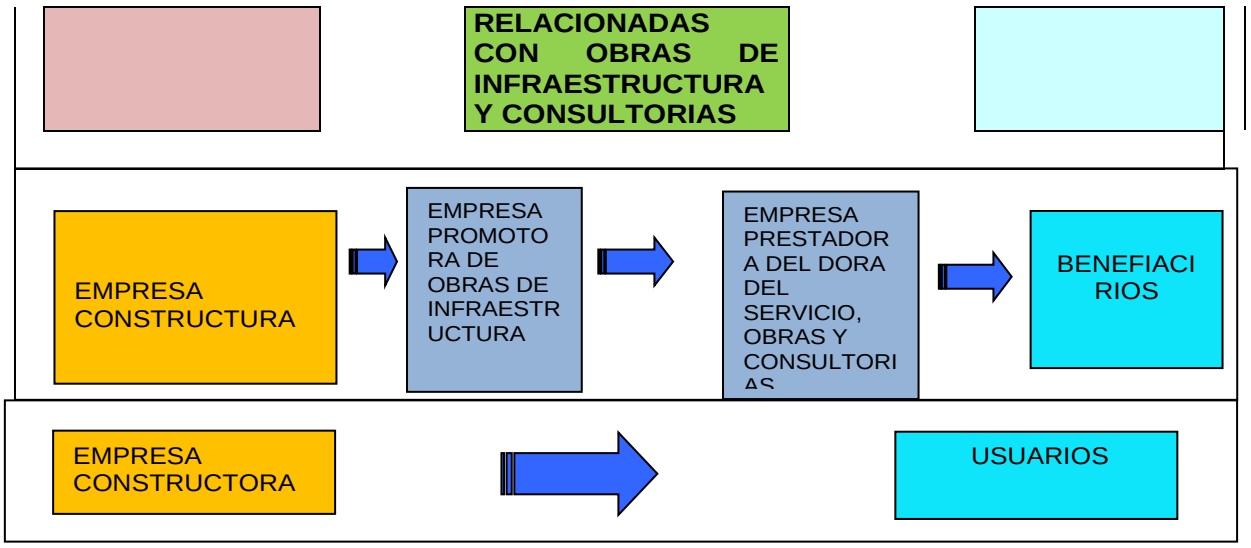
facilitan la circulación del servicio hasta llegar a las manos del comprador o usuario y que se denominan genéricamente intermediarios.
Los intermediarios son los que realizan las funciones de distribución, son empresas de distribución situadas entre el productor y el usuario final; en la mayoría de los casos son organizaciones independientes del fabricante

Como la empresa ofrece dos tipos de servicios uno de contratación directa del servicio no existe intermediación esto sería para todo servicio relacionado con Obras de Construcción por otra parte se ofrece el servicio de alternativa de logística para las empresas de servicios relacionados con Consultorías en la cual empresa ofrecerá paquetes de servicio sobre todo para aquellas empresas que deseen adquirir este servicio, como son las empresas del orden Publico como ALCALDIA MUNICIPAL , entre otras creando una cadena de distribución así.

Con el fin de llevar el servicio al usuario final la empresa tiene las siguientes etapas de comercialización: (Ver figura 2)

Figura 1 CANALES DE COMERCIALIZACION DEL SERVICIO





Estrategias para la promoción o comunicación

En este sector la empresa hace conocer a su mercado objetivo los productos y servicios que ofrece, llegando de manera directa (personal) o indirecta (masiva) al consumidor. Algunos medios a utilizar son: Televisión, radio, prensa, Internet, Folletos directos, vallas, publicidad personal, entre otros. Según el tipo de

Producto o servicio y de clientes, la empresa deberá determinar la mejor combinación de estrategias de mercadeo para ser exitosa en el desarrollo de su Actividad comercial.

ESTRATEGIA DE COMERCIALIZACION:

La EMPRESA CONSTRUCTORA Y DE SERVICIOS DE CONSULTORIA, Utilizara un Sistema de márketing focalizado, lo cual permitirá mejorar la comercialización del producto en el sector de la Construcción: como por ejemplo, viviendas clase media alta, anticipándose a las necesidades de este segmento de mercado y contribuyendo a incrementar las ventas de

las empresas constructoras mediante el desarrollo de proyectos de vivienda diseñados según los gustos y preferencias de este segmento en cuanto a diseños, espacios, acabados, precios, zonas y con promociones atractivas para los clientes.

7.4. ESTUDIO TÉCNICO

En el análisis de la viabilidad financiera de un proyecto, el estudio técnico tiene por objeto proveer información para cuantificar el monto de las inversiones y de los costos de operación pertinentes a esta área.

Una de las conclusiones de este estudio es que se deberá definir la función de operación que optimice el empleo de los recursos disponibles en la prestación del bien o servicio del proyecto. De aquí podrá obtenerse la información de las necesidades de capital, mano de obra y recursos materiales tanto para puesta en marcha como para la posterior operación del proyecto.[3]

LOCAL: La Empresa Constructora y de Servicios de Consultoría prestara su servicio en el Municipio de MALLAMA Departamento de Nariño – Colombia.

7.5. MACROLOCALIZACION: LA EMPRESA CONSTRUCTORA Y DE SERVICIO DE CONSULTORIA, Ejercerá sus funciones en Toda el Área Geográfica del Municipio de Mallama que corresponde a:

UBICACIÓN GEOGRAFICA MUNICIPIO DE MALLAMA

UBICACIÓN GEOGRAFICA**:** 1º, 09' latitud Norte y 77º, 05' longitud Oeste del meridiano de Greenwich

7.6. MICROLOCALIZACION: La Planta Física será ubicada en el área urbana del **Municipio de Mallama-Piedrancha**- Cra 2 Calle 5 Barrio el Centro ,en un lote de terreno con una longitud de 3.000 M², que consta de los servicios básicos tales como.

- Acueducto
- Alcantarillado
- Energía
- Parqueadero
- Vía de Acceso en buen estado
- Seguridad (estación de Policía a 300 m

SEGÚN EL EOT (esquema de ordenamiento Territorial) y en su artículo dice:

ARTICULO 20: SUELO URBANO Constituyen el suelo urbano, las áreas del territorio municipal destinadas a usos urbanos por el Esquema de Ordenamiento, que cuenten con infraestructura vial y redes primarias de energía, acueducto y alcantarillado, posibilitándose su urbanización y edificación, según sea el caso. Podrán pertenecer a esta categoría aquellas zonas con procesos de urbanización incompletos, comprendidas en áreas consolidadas con edificación, que se definan como áreas de mejoramiento integral en los Esquemas de ordenamiento territorial.

En ningún caso el perímetro Urbano podrá ser mayor que el denominado perímetro de servicios públicos o sanitarios.

Para el municipio de Mallama el suelo Urbano corresponde a la cabecera municipal, que recibe el nombre de Piedrancha; definida mediante el perímetro urbano que a continuación se detalla:

- Limite Norte (N): Con las estribaciones de loma de La Cruz, sus

coordenadas geográficas longitudinales son 618340 Norte y 912090 Este.

- Límite Sur(S): Es la intersección de la quebrada Chalá y el río Guabo, en la parte superior del sector Jirux, las coordenadas geográficas longitudinales son 617762 Norte y 912382 Este.

- Límite Oriental (E): Parte baja de la loma la cruz, sus coordenadas son 618082 Norte y 912758 E.

- Limite Occidental (W) : Se limita con el sector Jirux, a partir de esta zona se eleva una gran montaña de la cordillera opuesta a la loma de la cruz, cerca de este límite se ubica el río Guabo, sus coordenadas geográficas longitudinales son 618230 Norte y 911942 Este.

- Límite Nororiental (NE): Limita con la peña de la cruz en su parte baja, este punto tiene como coordenadas geográficas longitudinales 618230 Norte y 912400 Este.

- Límite Noroccidental (NW): Esta adyacente a el sector o vereda el Carmelo, por donde pasa o se conduce la vía o carretera Nacional, Pasto Tumaco, sus Coordenadas geográficas longitudinales son 618262 Norte y 912008 Este.

- Límite Suroriental (SE): La vereda de Coataquer, de por medio se encuentra la quebrada Chalá, sus coordenadas geográficas longitudinales son 617762 Norte y 912666 Este.

- Límite Suroccidental (SW): Por el sector Jirux, por donde hace paso el río Guabo, a pocos metros, sus coordenadas geográficas

longitudinales son 617846 Norte y 912062 Este.

Teniendo en cuenta lo Anterior, La construcción de la Planta Física donde Funcionara La “EMPRESA CONSTRUCTORA y que Prestara SERVICIOS DE CONSULTORIA” dentro de la Jurisdicción del Municipio de Mallama es Viable.

8.7. Tamaño Del Proyecto

Dado que Estudio de Factibilidad sobre la Creación de la Empresa Constructora y de Servicios de Consultoría, en el Municipio de Mallama, se dedicara a prestar un servicio, el tamaño óptimo se obtendrá con base al personal necesario con el que la empresa va a contar para poder cumplir con la demanda, y también se tendrá en cuenta la cantidad de recursos tecnológicos y administrativos. Teniendo en cuenta lo establecido en el Estudio de Mercados y también en la Capacidad de atender la Demanda, en las cuales se determina que la empresa cubrirá todo el territorio del Municipio de Mallama, tanto en lo relacionado con la construcción de Obras Civiles como en los servicios de Consultoría. Por tal razón y según la capacidad de la Empresa, anualmente Se pretende ejecutar en un valor aproximado de **3.500 M**2 en un tiempo determinado Anual. Que dicha cantidad puede ascender a futuro si dentro de la empresa se amplía la tecnología y la mano de obra necesaria en lo que compete a Ingeniería.

Capacidad de la Empresa Constructora de Obras civiles y de Servicios de Consultoría en el Municipio de Mallama, M2 a construir durante un año

Cuadro 22

ITEM	DETALLE	TIEMPO
M2	Cantidad a Construir 3.500	Anual

Tamaño óptimo de la empresa

El tamaño óptimo de un proyecto es su capacidad instalada, y se determina por la Cantidad de bienes o servicios producidos en un año. Se considera óptimo cuando Se maneja con los menores costos totales o la máxima rentabilidad económica. Para esto es importante que exista una buena planificación y la disponibilidad de recursos. Corresponde a la administración realizar una buena planificación para el mejor aprovechamiento de los recursos humanos, materiales y tecnológicos. Con el aprovechamiento de estos recursos hace que la empresa sea productiva y logre una mayor captación del mercado.

Factores que condicionan el tamaño

El tamaño de la empresa está dado de acuerdo a los recursos disponibles para la compra del terreno y construcción de la planta física, inversión en la compra de maquinaria y construcción de la planta física, inversión en la compra de maquinaria y equipo necesario para la puesta en marcha de la misma, contratación de personal técnico y de apoyo; así como el capital de trabajo necesario para enfrentar los gastos operacionales. En el caso de que el local donde va a funcionar la empresa no sea propio se debe prever los recursos para el arrendamiento de la planta física.

Factores determinantes para la localización

Entre los factores que determinan la localización de empresa se puede anotar los
Siguientes:

- El nivel socio económico del mercado al cual se pretende llegar con el bien o Servicio.
- la disponibilidad de servicios básicos
- la distancia a los centros urbanos.
- Mano de obra disponible
- Costo del terreno, construcción y equipo
- El desarrollo económico de la región

Entre las variables que determinan el tamaño del proyecto se encuentra la **demanda futura** la cual está representada en las personas o usuarios que utilizaran el servicio de la Empresa Constructora y de Servicios de Consultoría, lo que permitirá calcular la cantidad de Usuarios, el número de Obras a ejecutar de acuerdo a la necesidad y la frecuencia del servicio. La demanda diaria de beneficiarios,/mes y año

El proyecto por efecto de costos solo utilizara una sola infraestructura para la Empresa. Inicialmente no utilizará alta **tecnología**, sino la estrictamente

requerida para la operación, a medida que se incremente la producción por efectos de la demanda se acudirá a más tecnología.

Otra variable de tener en cuenta para el tamaño del proyecto es la **disponibilidad de insumos,** se prevé que el proyecto no tendría tropiezos por efecto de los insumos para la prestación del servicio.
En cuanto a la **distribución geográfica del mercado,** el proyecto se realizará en el Municipio de Mallama Nariño.

Como la demanda es muy alta, para el estudio se determinó solo estudiar lo correspondiente a obras de infraestructura y Consultorías y sobre ella realizar el estudio de factibilidad para la creación de la Empresa. Para el tamaño del proyecto se determinó la Ubicación Geográfica del Municipio de Mallama.
Teniendo en cuenta lo anterior podemos decir que el estudio sobre la Factibilidad de crear una empresa constructora y de Servicios de consultoría, en el Municipio de Mallama, con lo que respecta a su tamaño, este Dependerá de las dimensiones de sus instalaciones y la capacidad máxima de producción, teniendo en cuenta los aspectos económicos y técnicos. Según nuestro objetivo La empresa No únicamente pretender satisfacer una necesidad sentida, sino que dentro de sus estructura esta la generación de empleo, como política social y que por ende, según la investigación previa, en el Municipio de Mallama existe un desempleo bastante crítico. De allí, que la Capacidad de la empresa, dará para solventar esta necesidad tan sentida como es combatir el desempleo.

7.8. INGENIERIA:

Dentro del Proyecto (Estudio de Factibilidad sobre la Creación de una Empresa Constructora y de Servicios de Consultoría en el Municipio de Mallama) es necesario contar con lo siguiente:

- Diseños de Planos (arquitectónicos, Estructurales, eléctricos y Sanitarios)
- Material de construcción de calidad
- Maestros en el área de la Construcción Certificados
- Maquinaria (Retroexcavadora, Volquetas, Motoniveladora, Vibrocompatador)
- Operarios idóneos (Manejo de maquinaria pesada)
- Profesional (Ingenieros Civiles, Arquitectos, Tecnólogos, Topógrafos)

En primera instancia todo lo anterior, para la construcción de la planta física. Seguidamente para el funcionamiento de la empresa.

Maquinaria y Equipo.

Considerando que la empresa ofrecerá los servicios descritos en el Estudio de Mercado, definición de los servicios; es necesario que la empresa cuente con la siguiente maquinaria y equipo: Maquinaria de construcción: hace referencia a la maquinaria que servirá para la construcción de obras de infraestructura y alquiler:

- ✓ Retroexcavadora
- ✓ Volqueta

- ✓ Vehículo
- ✓ Concretera
- ✓ Compactador
- ✓ Soldadora
- ✓ Compresor
- ✓ Teodolito
- ✓ Nivel automático
- ✓ Estación total
- ✓ GPS; y,
- ✓ Herramienta menor (carretilla, pico, lampas, metro, entre otros)

Equipo de oficina y consultoría: Comprende los equipos y sistemas informáticos que servirá para el desarrollo de los estudios de consultoría y la parte administrativa de la empresa. Además se considera los bienes muebles para la empresa.

Mano de obra.

Considerando los mismos servicios descritos en el Estudio de Mercado se calcula la necesidad de mano de obra calificada y no calificada por lo tanto se considera el siguiente personal, que contribuirá para la empresa:

- ✓ Ingenieros Civiles
- ✓ Tecnólogos en Obras Civiles y Construcciones
- ✓ Topógrafo
- ✓ Chofer
- ✓ Cadeneros (ayudantes de topógrafo)
- ✓ Secretaria/Contadora

- ✓ Maestros albañiles
- ✓ Oficiales
- ✓ Personal de limpieza y seguridad.

7.9. Distribución de la planta

Una vez que se han definido los equipos y mano de obra, es necesario calcular el tamaño físico para cada una de las actividades que se realizarán en la planta. Es necesario recordar que se está planeando una pequeña empresa, lo cual significa hacer una planeación lo suficientemente adecuada como para que la empresa pueda crecer si las condiciones del mercado lo permiten. Las áreas que se considera debe tener la empresa se anotan a continuación:

- ✓ Patio o garaje para guardar los vehículos automotores
- ✓ Bodega para los equipos, materiales y maquinaria menor
- ✓ Oficinas para los técnicos y consultores
- ✓ Oficinas administrativas
- ✓ Sanitarios para las oficinas
- ✓ Cuarto de Vigilancia
- ✓ Estacionamiento

En la sección de anexo se muestra el plano del bosquejo de lo que será la planta administrativa del proyecto.

8. MODELO ADMINISTRATIVO Y JURÍDICO LEGAL.

Cultura Organizacional

Misión.

Ofrecer servicios de construcción, alquiler de maquinaria, consultoría con la mejora atención al cliente, con precios diferenciados, garantizando el trabajo y manteniendo la política de mejora continua.

Visión.

Ser reconocidos como líderes en el mercado de la construcción y consultoría, con servicios de calidad que satisfagan las necesidades de los clientes, permitiendo complacer las exigencias de los mismos.

Objetivos.

A partir del servicio de construcción y consultoría ofrecer servicios adicionales que apoyen al posicionamiento de la empresa y la diversificación de los servicios para un mejor servicio a los clientes.

8.1. Organigrama de la Empresa.

Como se mencionó anteriormente el objetivo de este proyecto es diseñar una pequeña empresa. La característica principal de una empresa de este tamaño es que cuenta con poco personal, la idea es que exista colaboración entre los empleados y trabajadores y sea un trabajo en equipo para poder disminuir los costos y gastos. Algunos puestos son multifuncionales; es decir que los ejerce una sola persona, como es el caso de la secretaria que también realizará la contabilidad, el personal de limpieza hará también de seguridad; y los profesionales de ingeniería civil se encargarán de las obras de infraestructura y estudios de consultoría; y, uno de ellos actuará como Gerente General.

De acuerdo a la selección de la mano de obra se obtiene que se necesites de 12 personas para la realización de las diferentes actividades que implica la gestión administrativa, construcción de obras civiles, alquiler de maquinaria y servicios de consultoría; y se detallan a continuación:

- ✓ Un Gerente General
- ✓ Un Presidente
- ✓ Una secretaria/Contadora
- ✓ Dos técnicos de campo, construcción y consultoría
- ✓ Un chofer que ayude en el manejo de la maquinaría y vehículo
- ✓ Un ayudante de topógrafo (cadeneros)
- ✓ Dos maestros albañiles
- ✓ Dos oficiales de albañilería
- ✓ Una persona encargada de la limpieza y seguridad

A continuación se presenta el organigrama de la Empresa.

ADMINSTRATIVO y OPERACIONES VARIAS.

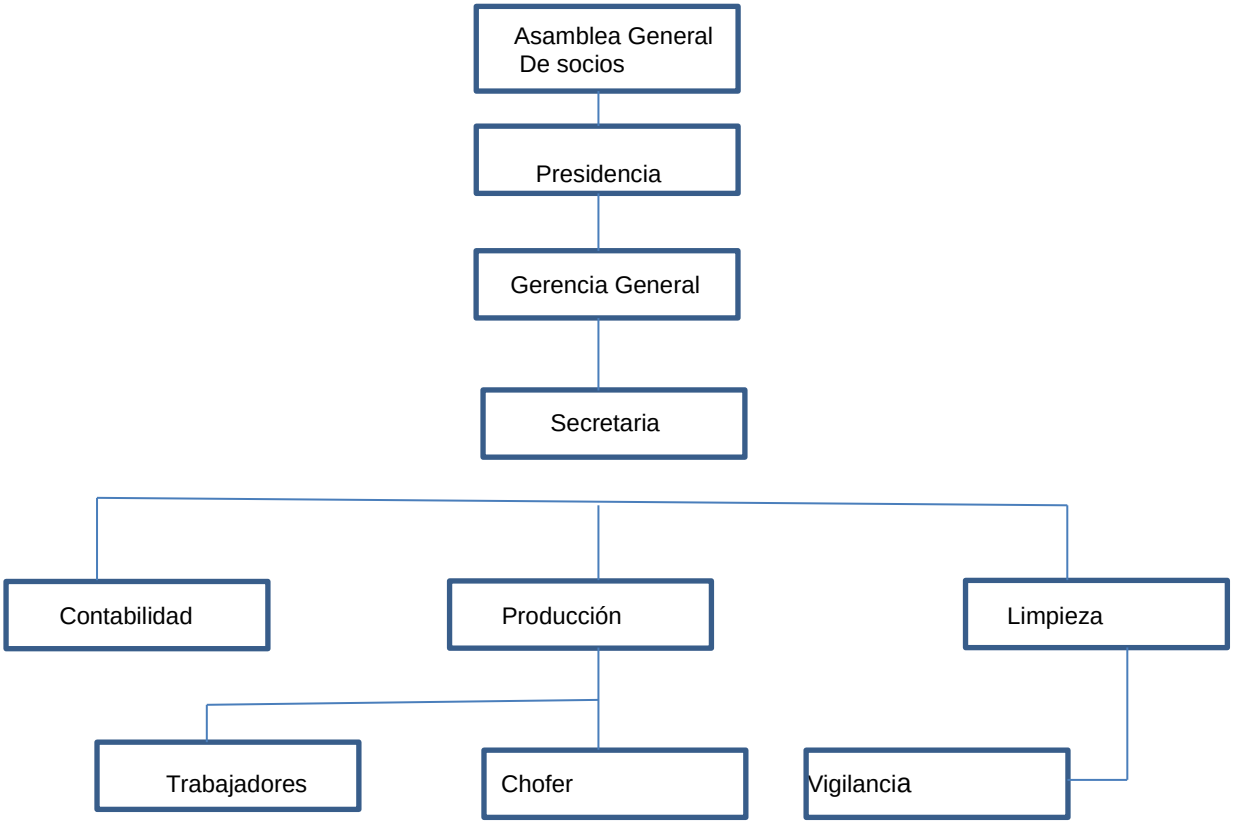
SECTOR ADMINISTRATIVO

- Gerente
- Jefe de Personal
- Jefe de Producción y Compras
- Jefe de Ventas

SECTOR DE OPERACIONES VARIAS

- Un chofer que ayude la operación de la maquinaría y vehículo
- Un ayudante de topógrafo (cadeneros)
- Dos maestros albañiles
- Dos oficiales de albañilería
- Una persona encargada de la limpieza y seguridad

ORGANIGRAMA DE LA EMPRESA



El personal de trabajo planteado está propuesto para que funcione adecuadamente la Empresa Constructora. Si la demanda de servicios se incrementaría que sería lo deseable, la Asamblea General de accionistas tendrá la función de planear y resolver el incremento de personal.

8.2. ESTUDIO ADMINISTRATIVO

El marco del estudio administrativo comprende no solo una estructura organizacional adecuada, sino la apropiada asignación de funciones para cada uno de los cargos, ya que de ello depende de que una decisión conlleve a la empresa al éxito o al fracaso.

8.3. ESTRUCTURA LEGAL Y ADMINISTRATIVA

Aspectos legales de la empresa.

La empresa no tiene impedimentos legales para ser instalada y funcionar adecuadamente, no se trata de una empresa contaminante ni consumidora de recursos escasos como el agua. Lo que hay que tomar en cuenta es que necesita permisos de funcionamiento, legalizar la empresa en la Superintendencia Financiera y ante la Cámara de Comercio de Pasto, obtener el RUP (Registro Único de Proponentes), y realizar todos los pagos legales que exige para el funcionamiento legal de la Empresa.

Aspecto Legal.

(colombia c. p., codigo sustantivo del trabajo, codigo de comercio y demas, 1991)El ámbito legal comprende todas aquellas formas a través de las cuales se ponen de manifiesto las normas vigentes en las cuales se encuentran inmersas las leyes, decretos y resoluciones que expide el Gobierno Nacional por medio de La Constitución Política de Colombia de 1.991, el Código Sustantivo de Trabajo, el Código de Comercio y demás reglamentos que promulgue el Gobierno Nacional.

El Decreto 2649 del 29 de diciembre de 1993, en los Títulos 1 y 3 da a conocer los artículos que hacen referencia a las normas básicas del conjunto de postulados, que fundamentan y circunscriben la información contable.

El artículo 98 y siguientes del Código de Comercio Colombiano regula a las sociedades mercantiles, así como su constitución legal, características, naturaleza, entre otras.

Existen otras manifestaciones jurídicas que apoyan a las anteriormente mencionadas y que permiten que una sociedad o ente económico cumpla con las obligaciones para con el Estado y la comunidad y adquiera garantías y beneficios cuando lo requiera.

Definición de la naturaleza jurídica

La EMPRESA planteada será una EMPRESA de responsabilidad limitada. Esta decisión se ha tomado teniendo en cuenta el número de integrantes que conformarán la compañía, que hasta ahora se ha pensado en 3 socios para la implementación de la empresa; y las intenciones que se tienen en cuanto a la responsabilidad en el monto de los aportes.

Algunas de las características de este tipo de EMPRESA son las siguientes:

- ✓ La responsabilidad de los socios es limitada al monto de los respectivos aportes.
- ✓ El capital debe pagarse totalmente cuando se haya constituido la Empresa.
- ✓ El capital se divide en cuotas de igual valor, cada una de las cuales tienen derecho a un voto.
- ✓ Se constituye mínimo con tres personas y máximo con quince.

Con los antecedentes indicados se concluye que la compañía será Cía. Ltda.

Constitución jurídica.

La Empresa que se propone es sociedad mercantil Limitada. Para la constitución de la empresa se tramitarán los siguientes documentos:

Cuadro 23

TRAMITES	VALOR
Escritura de constitución ante notaría publica	200.000
Matrícula mercantil	160.000
Impuesto de industria y Comercio	180.000
Pago SAYCO y ACIMPRO	70.000
Certificado de uso de suelos.	180.000
Registro libros cámara y comercio	20.000
Licencia de Funcionamiento	750.000
Licencia Ambiental	300.000
Tramitación NIT y RUT	45.000 -
Total	**1.905.000**

8.4. ESTUDIO FINANCIERO

El estudio financiero de la EMPRESA, se elaborara teniendo en cuenta toda la información y con base a los datos obtenidos en cada una de las fases, de allí que el resultado nos indicara cuáles serán los fondos que hacen falta para llevar a la practica el Plan Empresarial Descrito.

La clave de todo Plan de Empresa, tanto para el emprendedor que va a llevar a la práctica el proyecto y quiere saber si será viable, como para otros usuarios, que tomaran su decisión de apoyar nuestro proyecto o no se verá reflejado en el resultado obtenido en este estudio. Por tal razón debemos tener mucho cuidado al elaborarlo, partiendo de que debe ser sencillo, claro, completo y bien estructurado.

El área de Estudio Financiero de la EMPRESA CONSTRUCTORA y DE SERVICIOS DE CONSULTORIA, en el Municipio de Mallama, tendrá la finalidad de preservar nuestra permanencia en el mercado.

Desde esta área, se ara el análisis respectivo de mercado e información sectorial que nos servirán como insumo para el planeamiento y funcionamiento adecuado de la Empresa

Por esta razón y en aras de prestar un servicio de manera Responsable y según el análisis previo, La EMPRESA tendrá una capacidad de Inversión Anual de $ 150.000.000 M/L, con los cuales se cubrirán obras de infraestructura correspondiente a 10.000 M2, considerando que el valor por M2 es aproximado a $ 15.000. El pronóstico en cuanto a al servicio a ofrecer es de 833 M2 que estarán relacionadas tanto el sector de vivienda, agua potable y saneamiento básico, vías ETC en termino de tiempo Promedio Mensual

.

8.5. Costos de Producción.

La Empresa constructora y de servicio de Consultoría está diseñada para laborar las ocho horas diarias; y en vista de que no se va a producir ningún bien que genere mayor consumo de los servicios básicos, los costos de producción no son elevados; sin embargo existen elementos que se necesitan para ofrecer el servicio y se anotan a continuación.

Costos operacionales

Figura 2

COSTOS OPERACIONALES																							
GASTOS DE OPERACIÓN: Serán aquellos cuya función será facilitar las condiciones de organización y de venta dentro de la Empresa																COSTOS DE PRODUCCION Hace relación a lo que incurrirá dentro del proceso de producción							
GASTOS DE VENTA Serán aquellos que permitan la colocación de los productos en manos del consumidor final						GASTOS DE ADMINISTRACION Serán aquellos que permitan el desarrollo de los procesos organizacionales de la Empresa									VARIABLES NOS PODREMOS DAR CUENTA SI Aumentan o disminuyen de acuerdo con el Volumen de producción y de ventas.						FIJOS Son			
Depreciación Vehículos	Seguros	Viáticos	Embalaje Transporte	Sueldo Vendedores	Comisiones	Otros	Honorarios	Impuestos	Arriendos	Sueldos Empleados	Amortizaciones	Útiles y Papelería	Sueldos Directivos	Servicios Públicos	Otros	Insumos	Fletes	Mano de Obra Directa	Materia Prima	Otros	depreciación	Mantenimiento de máquinas y equipos	Mano de obra indirecta

8.6. Inversión inicial en Activo Fijo y diferido.

Tabla de inversión en Activo Fijo que servirá para la prestación de los servicios en lo que se refiere a construcción De obras de infraestructura y de Servicios de Consultoría.

Tabla No 1

Activos fijos, Maquinaria y Equipo

CANTIDAD	EQUIPO	P. UNITARIO	COSTO TOTAL
1	Teodolito	$ 2.500.000	$ 2.500.000
1	Nivel Automático	$ 4.400000	$ 4.400.000
1	Estación Total	$ 5.000.000	$ 5.000.000
1	GPS	$ 2.000.000	$ 2.000.000
1	Vehículo	$ 25.000.000	$ 25.000.000
1	Retroexcavadora	$ 60.000.000	$ 60.000.000
1	Concretera	$ 2.000.000	$ 2.000.000
1	Compactador Manual	$ 3000.000	$ 3.000.000
1	Soldadora	$ 500.000	$ 500.000
1	Comprensor	$ 400.000	$ 400.000
	Herramienta menor	$ 2.000.000	$ 2.000.000
TOTAL		$ 109.900.000	$ 109.900.000

JUSTIFICACIÓN DE CUANTÍA SOBRE LOS ACTIVOS FIJOS:

Los Anteriores valores, son aproximados a los reales, teniendo en cuenta los anuncios publicados en MERCADO LIBRE COLOMBIA.

Cabe anotar que existen herramientas con valores muy inferiores a los antes anotados, pero como la consecución de estos es para una Empresa Constructora de Obras Civiles, por lo tanto deben ser de alta calidad.

A continuación se presenta la tabla de activos fijos y bienes muebles que son Necesarios para la adecuación de las oficinas y la ejecución y puesta en marcha de la EMPRESA

Tabla No 2

Activo fijo para la oficina

ITEM	DESCRIPCION	CANTIDAD	V. UNITARIO	V. TOTAL
Und	Computadoras	4	1.500.000	6.000.000
Und	Impresoras	2	600.000	1.200.000
Und	Escritorios	4	300.000	1.200.000
Und	Sillas giratorias	4	100.000	400.000
Und	Teléfono	1	120.000	120.000
Und	Fax	1	130.000	130.000
Und	Mesa de reuniones	1	200.000	200.000
Und	Sillas	20	25.000	500.000
Und	Archivador	2	90.000	180.000
Und	Bibliotecas	3	150.000	450.00
COSTO TOTAL				9.880.000

8.7. Terreno y Obra Civil

El terreno que se pretende adquirir es de una superficie de 3000m^2, donde se construirá la planta administrativa. En el Municipio de Mallama donde se ubicará la Empresa, el terreno tiene un costo de $ 100.000 el metro cuadrado; por lo que el costo total del terreno es de $ 30.000.000. A este precio se tendrá que sumar la construcción y adecuación de la planta administrativa.

Tabla No. 3

Terreno y obra civil.

ITEM	DESCRIPCION	CANTIDAD	V. UNITARIO	V.TOTAL
M2	Terreno	3.0000	$ 100.000	$ 30.000.000
Und	Planta física	1	General	$ 60.000.000
TOTAL			COSTO TOTAL	$ 90.000.000

8.8. Activo Diferido

El activo diferido está compuesto por los gastos que demanda la empresa para su funcionamiento; estos son: gastos de constitución, estudios de investigación, permisos, servicios públicos y otros gastos que son necesarios para el funcionamiento de la empresa.

Tabla No. 4

Activo diferido.

CONCEPTO		COSTO
Gastos de constitución	$	600.000
Permisos de funcionamiento	$	320.000
Servicios públicos	$	120.000
Estudios	$	800000
TOTAL	$	1.840.000

Nota: Según las NIIF´s, Las normas internacionales de información financiera, plantean una gran oportunidad para la modernización del manejo contable de las tradicionales prácticas de manejo financiero que hasta ahora han tenido las empresas Colombianas; estas permiten evaluar más objetivamente, con base en criterios avalados a nivel internacional, la posición financiera de su compañía o EMPRESA sea cual sea el servicio que preste, a la vez que mejoran los sistemas de reporte y revelación de la información generada en la ejecución de su actividad empresarial. Actualmente ya no se activa el activo diferido, va directamente al gasto.

Tabla No. 5

Inversión total en activo fijo y diferido

CONCEPTO		COSTO
Equipo y maquinaria	$	109.900,000,00
Equipo y muebles de oficina	$	4.914,000,00
Terreno y obra civil	$	90.000,000,00
Activo diferido	$	1.840,000,00
Subtotal	$	206.654,000,00
(+) 5% imprevistos	$	10.332,070,00
TOTAL	$	216.986,070,00

En la tabla total de la inversión en activo fijo y diferido se ha hecho constar el 5% de imprevistos, como una medida de protección para los inversionistas. En realidad la cifra que se debe tomar en cuenta para la evaluación económica es el subtotal de $ 206,654.000. Sin embargo, el cálculo de los imprevistos significa que el inversionista deberá estar preparado con un crédito que esté disponible por $ 10.332.700, lo cual no significa que necesariamente se utilizará; pero en un supuesto de necesitar y no tener el dinero sería un problema para la Empresa. Por lo tanto se recomienda tener presente el valor de los imprevistos durante la inversión.

8.9. Depreciación y Amortización

Se hace constar la depreciación de los activos fijos ya que son bienes que van perdiendo valor durante su utilización; y, es importante que se vayan tomando en cuenta estos valores para cuando se trate de reemplazar los activos que han cumplido su vida útil y tengan que ser reemplazados. Se conoce que si bien no constituye salida de dinero siempre es importante tomar en cuenta estos valores.

Para la depreciación se ha tomado en cuenta los porcentajes estipulados en el Reglamento de Aplicación a la Ley de Régimen Tributario.

Tabla No. 6

Depreciación de propiedad, planta y equipo en miles de pesos

Concepto	Valor	%	1	2	3	4	6	VS
Maquinaria y Equipo	109.900,00	10	10.900	10.900	10.900	10.900	10.900	54.500
Vehículo	25.000,00	20	5.000	5.000	5.000	5.000	5.0000	25.000
Equipo de Computación	6.000,00	33	1.980	1.980	1.980	1.980	1.980	9.900
Muebles de oficina	2.300,00	10	230	230	230	230	230	1.150
Equipo de Oficina	1.450,00	10	145	145	145	145	145	725
Obra Civil	60.000,00	5	3.000	3.000	3.000	3.000	3.000	15.000
Inversión Diferida	1.840,00	20	368	368	368	368	368	1.840
Total	206.490,00	10	20.649	20.649	20.649	20.649	20.649	103.245

9. Cálculo del Capital de Trabajo

El capital de trabajo es la inversión adicional con que hay que contar para que empiece a funcionar la Empresa; lo anterior en vista de que hay que financiar el pago de los primeros gastos que ocasionaran la empresa. De ahí que el capital de trabajo es el capital con que hay que contar para empezar a trabajar. El capital de trabajo se ha calculado tomando en cuenta los gastos de servicios básicos que necesita cubrir durante el primer mes de funcionamiento de la Empresa; gastos que no se pueden retrasar

Tabla No. 7

Cálculo de capital de trabajo.

CONCEPTO	COSTO MENSUAL	
Energía Eléctrica	$	30.000
Agua	$	10.000
Combustibles y lubricantes	$	300.000
Mantenimiento de maquinaria y equipo	$	300.000
Gastos de oficina	$	160.000
(+) 20% imprevistos	$	200.000
TOTAL	$	1.000.000

9.1. Financiamiento de la Inversión.

De los $ 206,654.00 que se requieren de inversión fija y diferida se pretende realizar un préstamo del $ 62,000.000, que corresponde al 30% del total de la inversión; valor que será financiado a quince años plazo al interés del 11.77% de interés anual; y, la diferencia de la inversión será cubierto por los inversionistas. A continuación se realiza la tabla de amortización del crédito.

Tabla No. 8

Amortización del crédito

PERÍODOS	CUOTA	INTERESES	PAGO	SALDO
0		12,15%		$ 62.000,00
1	$ 4.133,33	$ 7.533,00	$ 11.666,33	$ 57.866,67
2	$ 4.133,33	$ 7.030,80	$ 11.164,13	$ 53.733,33
3	$ 4.133,33	$ 6.528,60	$ 10.661,93	$ 49.600,00
4	$ 4.133,33	$ 6.026,40	$ 10.159,73	$ 45.466,67
5	$ 4.133,33	$ 5.524,20	$ 9.657,53	$ 41.333,33
6	$ 4.133,33	$ 5.022,00	$ 9.155,33	$ 37.200,00
7	$ 4.133,33	$ 4.519,80	$ 8.653,13	$ 33.066,67
8	$ 4.133,33	$ 4.017,60	$ 8.150,93	$ 28.933,33
9	$ 4.133,33	$ 3.515,40	$ 7.648,73	$ 24.800,00
10	$ 4.133,33	$ 3.013,20	$ 7.146,53	$ 20.666,67

11	$	4.133,33	$	2.511,00	$	6.644,33	$ 16.533,33
12	$	4.133,33	$	2.008,80	$	6.142,13	$ 12.400,00
13	$	4.133,33	$	1.506,60	$	5.639,93	$ 8.266,67
14	$	4.133,33	$	1.004,40	$	5.137,73	$ 4.133,33
15	$	4.133,33	$	502,20	$	4.635,53	$ (0,00)

Hay que tener en cuenta que existen entidades públicas como el Banco Agrario, La Gobernación de Nariño, la Caja de Compensación Familiar COMFAMILIAR de Nariño, que trabajan dentro de las zonas rurales del Municipio de Mallama realizando, construcción de vivienda de interés social ampliación mejoramiento y construcción de sistemas de agua potable, alcantarillado, sistemas infraestructura en salud, educación, Recreación y Deporte etc.

Las familias que residen dentro del Municipio de Mallama y quienes tienen familiares por fuera del Municipio y que en la actualidad están construyendo, ampliando y mejorando su bien inmueble. Las comunidades y familias que necesitan del recurso hídrico, para poder mejorar sus pastos para el ganado y sembríos y requieren de un canal de riego sobre todo en las zonas altas del Municipio donde los fuertes veranos convierten estos lugares en terrenos desérticos. De igual forma la necesidad patente de vías de acceso. Todos estos factores se han tomado en cuenta para la proyección de ventas. Y considerando los precios que se anotan en el Estudio de mercado, en la tabla de análisis de precios. Se ha considerado un incremento de ventas anuales del 10%

Tabla No. 9

Cálculo de ingreso Anual por ventas Generales.

N. TRABAJOS	DESCRIPCIÓN	P. UNITARIO	ING. ANUAL
7	Estudios de consultoría	$ 2.000.000	$ 14.000.000,00
500 M2	Alquiler de andamios	$ 10.000	$ 5.000.000,00
100 Horas	Alquiler de Concretera	$ 22.000,00	$ 2.200.000,00
170	Horas de retroexcavadora	$ 100.000	$ 17.000.000,00
40	Ha. Medición	$ 40.000	$ 1.600.000,00
800 M2	Calles adoquinadas	$ 40.000	$ 32.000.000,00
20	Horas Alquiler de comprensor	$ 50.000	$ 1.000.000,00
3	Diseños	$ 1.000.000	$ 3.000.000,00
1.500 M2	Construcción General	$ 10.000.	$ 15.000.000,00
2	Estudio de suelos	$ 500.000	$ 1.000.000,00
2	Interventoría de obras	$ 10.000.000	$ 20.000.000,00
TOTAL INGRESOS ANUALES			$ 111.800.000,00

Tabla No. 10

Proyección de ventas por año

Año	DESCERIPCION	CANTIDAD	C.UNITARIO	T. I. ANUAL
2016	M2	3.500	15.000	52.500.000
2017	M2	4.500	17.000	76.500.000
2018	M2	5.500	19.000	104.500.000
2019	M2	6.500	21.000	136.500.000
2020	M2	7.500	23.000	172.500.000

TOTAL INGRESO EN LOS CINCO AÑOS	$ 542.500.000

9.2. Estado de Situación Financiera

El Estado de Situación Financiera mostrará la aportación neta que deberán realizar los Socios o interesados del proyecto. Se notará que la aportación inicial de los accionistas está compuesta por la inversión en activo fijo y diferido más la inversión en capital de trabajo.

9.3. Flujo de Caja.

El flujo de efectivo nos indica los ingresos, desembolsos y saldos de efectivo que se tienen en un determinado período. En este caso nos indica los flujos de fondos que se obtendrán durante los cinco años de proyección de ingresos y gastos de la

Empresa. Esto permitirá conocer los movimientos de los fondos y ayudará a tomar la decisión de la inversión.

Tabla No. 11

Flujo de caja proyectado en miles de pesos.

DESCRIPCIÓN			AÑOS			
	0	1	2	3	4	5
Inversión Inicial	**(**206,654.000**)**					
VENTAS		52.500.	76.500	104.500	136.500	172.500
(-) Costos de Producción		3.280,00	3.280,00	3.280,00	3.280,00	3.280,00
(-) Gastos de administración		15.200,00	15.200,00	15.200,00	15.200,00	15.200,00
(-) Costo de ventas		30.920,00	30.920,00	30.920,00	30.920,00	30.920,00
(-)Costos Financieros		5.533,00	5.030,80	4.528,60	4.026,40	4.524,20
(-) Depreciación y amortización		14.058,72	14.058,72	14.058,72	13.071,84	13.041,00
UAI		20.798,28	25.579,48	35.588,58	45.935,25	55.811,64
(-)15% participación trabajadores		3.869,74	5.786,92	7.888,29	10.340,29	12.871,75
(-) 25% de Impuesto a la Renta		5.482,13	8.198,14	11.175,07	14.648,74	18.234,97
(-) 5% de Reserva Legal		822,32	1.229,72	1.676,26	2.197,31	2.735,25
UDI		15.624,08	23.364,70	31.848,96	41.748,91	51.969,67
(+) Depreciación y Amortización		14.058,72	14.058,72	14.058,72	13.071,84	13.041,00
(-) Pago de principal		4.133,33	4.133,33	4.133,33	4.133,33	4.133,33
FE		22.549,47	27.290,09	35.774,35	44.687,42	64.877,34
Rec. Capital de Trabajo						1.000,00
Valor de Salvamento						89.285,00
Capital de trabajo	(1.000,00)					
FLUJO NETO DE EFECTIVO	(206.490,00)	22.549,47	27.290,09	35.774,35	44.687,42	155.162,34

Nota: De acuerdo al Código de la Producción el Impuesto a la Renta para Sociedades a partir del año 2015 será del 24%, para el 2016 del 23%; , para el año 2017 del 22%. Año 2018 20% y 2019 18%

9.4. Evaluación Financiera

Se realiza la evaluación económica con el fin de conocer hasta qué punto existe un mercado potencial atractivo y permitirá comprobar la rentabilidad económica del proyecto, a través de los métodos de evaluación: Valor Presente Neto (VPN), Tasa Interna de Rendimiento (TIR) y Beneficio Costo (BC).

Tabla No. 12

EVALUACION ECONOMICA DEL PROYECTO	
EVALUACION FINANCIERA	
VPN	$ 18.164,52
TIR	12,42%
B/C	1,57

Se puede decir entonces que el proyecto es factible porque:

VNP (9%) = $ $ 18.164,52 es mayor que 0

TIR= 12,42% es mayor que la tasa de descuento 9%

Relación Costo / Beneficio = 1.57 es mayor a 1

INCIDENCIA DEL PROYECTO EN SU ENTORNO

9.5. EFECTOS EXTERNOS DEL PROYECTO COMO INVERSIÓN

El desarrollo de una región está muy ligado a la creación de fuentes de empleo en este caso, la creación de una empresa Contractura y de Servicios de Consultoría en el Municipio de Mallama permite la creación de nuevos mercados y el aprovechamiento de las aéreas productivas, el enfoque de este proyecto es el desarrollo de la región en sus aspectos productivos en el área de la Construcción como fuente generadora de empleo, Una de las falencias más sentidas en esta región del pie de monte costero, así como en la mayoría de regiones de nuestro país es la falta de fuentes de trabajo. De allí se pretende que este sector de la Construcción cuyos costos son altos y hacen parte del 40% de los costos directos y 20% de los costos indirectos de los sectores productivos, ayuden a mitigar en gran parte las necesidades sobre todo de la comunidad más vulnerable.

El monto de la inversión está orientado a adquirir el equipo y materiales necesarios para la instalación del proyecto, económicamente este influirá en el medio generando empleos directos contribuyendo a la solución de problemas de desempleo de la región y específicamente a los socios de la Empresa. Pero en si el proyecto activando el comercio, el potencial productivo mediante el flujo de recurso podrá contribuir sustancial mente la economía de la región.

El proyecto tiene relación con las políticas gubernamentales que se desarrollan en nuestra región, que los programas de gobierno sobre el desarrollo de empresas y la generación de empleos.

EFECTOS EXTERNOS DEL PROYECTO.

El Municipio de MALLAMA Tendrá un cambio importante puesto que toda la comunidad podrá contar con un medio permanente de servicio en esta importante área de la Construcción y de la Consultoría, convirtiéndonos en una fuente de desarrollo y progreso para la región..

La venta del producto se basara en la confiabilidad, de tener un flujo de servicio óptimo y continuo la gran ventaja de sus costos que serán asequible y podrá vender mucho más los servicios ofertados.

En lo social: se promueve la generación de una Empresa Local que fomente el sentido de pertenencia por la región. Le permite aprovechar todas las bondades de los planes y programas de gobierno que cuenta con recursos y apoyo para el desarrollo del municipio.

EFECTOS SOBRE EL MEDIO AMBIENTE

Algunos materiales a utilizar dentro de la empresa podrán generar grados de contaminación, pero el proyecto contempla dentro de sus costos operativos un rubro para mantenimiento de los equipos para mitigar los grados de contaminación mediante un mantenimiento continuo y riguroso. Además se contempla un programa medio ambiental para causar el menor impacto al medio.

EFECTOS SOBRE LOS INVERSIONISTAS DE LA EMPRESA

El estudio de factibilidad que se presenta se considera de vital importancia para los socios de la empresa porque se trata de generar su propia alternativa de ingresos. En lo empresarial nuestro propósito es constituirse como empresa del ámbito de la construcción donde podrán afiliarse más asociados para poder ir cubriendo la demanda del mercado, por lo tanto la inversión podrá crecer por y crecimiento de sus unidades de trabajo como por los ingresos de administración de los nuevos afiliados.

Estrategias para tenerse en cuenta en la implementación y formación de la Empresa Constructora y de Servicios de Consultorías en el Municipio de Mallama.

Para la puesta en marcha del proyecto se debe tener especial atención a seis aspectos del personal sin los cuales difícilmente se pueden llegar a alcanzar los objetivos propuestos.

Capacitación: Capacitar al personal de las diferentes áreas, mediante cursos y seminarios que le permitan seguir las políticas de la empresa, conocerlas y aplicarlas correctamente. El servicio empieza con todas las relaciones que deba tener con el cliente interno como externo. Si las tareas señaladas no han sido previamente enseñadas al personal, este no estará capacitado para atender a los clientes de acuerdo a lo requerido.

Conocimiento: Es haber aprendido a conciencia el trabajo, tener el empeño y la disposición para aprender en la capacitación, y durante la operación misma, todos y cada uno de los pasos en que consiste el servicio al cliente. Se debe recordar

que todas las actividades que realice el personal de la empresa guardan relación entre sí, formando una cadena que paulatinamente va perfeccionando el servicio.

Actitud: Es demostrar con orgullo estar satisfecho del trabajo. Tener una buena actitud en el servicio trae como consecuencia una actitud positiva en beneficio del cliente. Es sentirse dueño del producto, es querer el trabajo e identificarse con lo que está haciendo.

Satisfacción: Desempeñando el trabajo sin pena con capacidad y con la seguridad que se está atendiendo al cliente como él se lo merece, y que le está atendiendo en el tiempo adecuado y con las visitas requeridas quedando satisfecho el cliente como el trabajador. Con el cumplimiento del trabajo se logra tener como consecuencia la satisfacción propia y el gusto de poder satisfacer una necesidad mutua.

Cortesía: La cortesía debe ser una hábito, no se debe confundir con servilismo es algo que el cliente espera de cualquier prestador de un servicio o proveedor de un producto. La cortesía es una forma de educación, que pone al empleado a la altura del cliente y lo obliga al respeto como ser humano.

Esfuerzo: Este trabajo al igual que otros requiere de un esfuerzo, convirtiéndose en el mejor proveedor para que los resultados se den más fácil, logrando la satisfacción de clientes y consumidores.

Seré el Servidor preferido: Será el lema que deberán tener todas personas vinculadas en la empresa y más específicamente el personal de ventas. Este aspecto intangible llevará al camino de la satisfacción en el trabajo desempeñado.

Escuchar y atender requerimientos sobre el Servicio la calidad de la atención deberá ser responsabilidad de todas las personas, dando respuestas oportunas y

haciendo los cambios que se necesiten. La calidad no solo es la selección esmerada y cuidadosa del cumplimiento de las rutas y horarios, la calidad es todo, es una perfecta armonía entre cada uno de los aspectos básicos de la empresa y el trato y excelente servicio al cliente. Es la satisfacción de dejar al cliente contento y que utilice nuevamente los servicios.

9.6 CONCLUSIONES

La elaboración del estudio de factibilidad permite conocer y analizar los diferentes aspectos que forman parte y que se deben tener en cuenta al momento de decidir realizar una inversión. A través de la investigación previa de mercado se concluyó que el sector de la construcción en el Municipio de Mallama constituye ingresos importante para los profesionales de la rama, puesto que el crecimiento de la población hace necesario la ampliación y dotación de servicios básicos y que por ende se constituye en un mejor vivir para sus habitantes, , la necesidad de comunicación oportuna provoca la apertura y mejoramiento de las vías de acceso sobre todo para las zonas Rurales del Municipio. De igual forma el mejoramiento en el sector de agua potable y saneamiento básico, como servicios primordial dentro de una comunidad. En cuanto a la oferta existen algunas empresas que vienen prestando servicios de alquiler de maquinaria y ejecutando obras de infraestructura, estas empresas provienen de la capital del Departamento y que se encargan sobre todo de las obras lideradas por la Administración Local. De allí que la Creación de la nueva Empresa, para los habitantes del Municipio se ve con buenos ojos, ya que para ellos abra mayor garantía en sus obras por tratarse de una Empresa del Municipio.

Con el estudio técnico se determinó la localización óptima de la empresa y se estableció la distribución de la planta, se analizó la necesidad de maquinaria, equipo y mano de obra que se requiere para la puesta en marcha de la EMPRESA y la prestación de los servicios en el Sector de la Construcción.

El Estudio económico ayudó para el análisis de los costos y gatos que se deberán realizar durante la constitución de la empresa, determinó la proyección de ingresos por la venta de los servicios y finalmente con la evaluación económica se logró determinar la factibilidad del estudio a través de los métodos de evaluación como son: TIR. VAN y Beneficio Costo.

Una vez realizado los análisis descritos anteriormente se puede afirmar que el proyecto es factible. Existe un mercado potencial que acepta en un porcentaje considerable el servicio para construcción de obras civiles y estudios de consultoría.

9.7. RECOMENDACIONES

- ✓ Se recomienda realizar la inversión, puesto que existe un mercado potencial considerable que acepta el servicio y no está cubierto por la competencia.

- ✓ Para el éxito de la empresa se recomienda enfocarse en la estrategia de precios y una buena atención al cliente, garantizando los trabajos e implementando la política de mejora continua dentro de la empresa

- ✓ Aprovechar al máximo la capacidad instalada de la empresa con el fin de mejorar continuamente la producción, lograr mejores ingresos y disminuir los costos de producción para una rentabilidad favorable.

- ✓ Aprovechar al máximo el mercado potencial existente, ofreciendo productos y servicios de calidad con el fin de lograr un posicionamiento en el mercado y satisfacer la demanda insatisfecha, respetando la dignidad humana y el medio ambiente.

9.8. BIBLIOGRAFÍA

CEPEDA ALONSO, Gustavo. Auditoría y Control Interno. Editorial McGraw-Hill. Santa fe de Bogotá, D.C., 1998, 374p.

ESTATUTO TRIBUTARIO. Marco Conceptual de Contabilidad Pública. Imprenta Nacional. Bogotá, D.C., 2007, 225p.
datateca.unad.edu.co/.../leccin_1_determinantes_de_la_construccin_estra. Módulo de Determinantes de la Construcción UNAD

CODIGO DE COMERCIO, Gustavo Adolfo. Seminario ASECOP. Cúcuta.2009. Universidad Francisco de Paula Santander

OBANDO CÁRDENAS, Jaime y otros. La Construcción y la Consultoria.mprenta Nacional. Bogotá, D.C., 2007, 279p.

_____La Contabilidad y su Utilidad en el Sector Público. Imprenta Nacional. Bogotá, D.C., 2007, 278p.

PLAN ÚNICO DE CUENTAS PARA COMERCIANTES. Normas de Auditoria Generalmente Aceptadas. Editorial Legis. Bogotá, D.C., 2008, 378p.

SÁNCHEZ CH, Walter, Control Interno Conceptual y Practico. Segunda Edición. Investigar Editores. Pereira., 2006, 395p.

9.9 ANEXOS

ANEXO A.
UNIVERSIDAD NACIONAL ABIERTA Y A DISTANCIA UNAD
PROGRAMA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

FORMATO DE ENCUESTA DIRIGIDO A HOGARES DE USUARIOS

OBJETIVO: Esta encuesta está orientada a recolectar información necesaria para identificar las características de los consumidores potenciales de la EMPRESA CONSTRUCTORA Y DE LOS SERVICIOS DE CONSULTORIA EN EL MUNICIPIO DE MALLAMA.

I. IDENTIFICACIÓN PERSONAL

1. Género: 1. Masculino ☐ 2. Feminino ☐

2. Grupo de Edad 1. 20 a 25 ☐ 2. 26-30 ☐ 3. 31-35 ☐ 4. 36 a 40 ☐

3. Lugar de origem o procedência 1. Rural ☐ 2. Urbana ☐

4. Estado Civ ☐ 1. Soltero ☐ 2. Casad a) 3. Unión Libre ☐ 4. ☐ Viudo(a)

☐ 5. Separado(a)

5. Estrato Socioeconómico al que pertenece: Estrato 0 ☐ Estrato ☐ 1 Estrato 2 ☐

Estrato 3 ☐ Estrato 4 ☐

6. Nivel de escolaridad: 1. Primaria ☐ 2. Secundaria ☐ 3. ☐ Universitario

7. Actividad que realiza:

1. Ninguna 1. Si ☐ 2. No ☐ 2. Estudia: 1. ☐ 2. No ☐

3. Trabaja: 1. Si ☐ 2. No ☐

4. Especifique en que trabaja: 1. Empleado ☐ 2. Independiente ☐

II. ASPECTOS RELACIONADOS CON LA UTILIZACION DE LA EMPRESA EN EL AREA DE LA CONSTRUCCION.

8. Qué producto es de su preferencia para x o y construcción

1. madera ☐ 2. Ladrillo ☐ concreto simple ☐ concreto ☐ reforzado

5. Otra Cuál _____

9. Qué aspectos le motivan para consumir el producto:

1. Frecuencia ☐ 2. Capacidad ☐ 3.Atencion ☐ 4. Seguridad ☐ 5. Precio ☐

6. Otro motivo Cuál _____

10. Qué aspectos MOTIVAN PARA LA UTILIZACION DEL SERVICIO:

1. Frecuencia ☐ 2. Capacidad ☐ 3.Atencion ☐ 4. Seguridad ☐ 5. Precio ☐

11. Otro aspecto le desmotiva y/o disgusta para consumir el producto_____

12. Con qué frecuencia utiliza el servicio relacionada con obras civiles

: 1. Diario ☐ 2. Una vez por semar ☐ 3. Mensual ☐

4. En forma esporádica ☐ 5. Cada vez que descansa ☐

ENCUESTA DIRIGIDA A LOS PRESTADORES DE SERVICIO DE OBRAS CIVILES Y CONSULTORIA

13.La forma de pago del servicio Que la empresa ofrecerá:

1. Crédito ☐ 2. Contado ☐

14Esta dispuesto a la utilización de servicio en el sector de la construcción.

1. si ☐ 2. No ☐ 3. Eventualmente ☐

15. Con qué frecuencia utiliza el servicio de una empresa constructora.

: 1. Diario ☐ 2. Una vez por seman ☐ 3. Mensual ☐

4. En forma esporádica ☐

18. Porqué medio publicitario conocería mejor la información de una nueva empresa Constructora Y de servicios de consultoría.

1. Radio ☐ 2. Televisión. ☐ 3. Prensa ☐ 4. Intern ☐
5. Otro Cuál _____

17. Observaciones:_____
_____
_____
_____
_____
_____
_____

GRACIAS POR SU COLABORACIÓN

ANEXO 2.

UNIVERSIDAD NACIONAL ABIERTA Y A DISTANCIA UNAD
PROGRAMA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

ENCUESTA DIRIGIDA A LAS EMPRESA PRESTADORA SE SERVICIOS, E MPRESA CONSTRUCTORA DE OBRAS CIVILES Y DE SERVICIO DE CONSULTORIA EN EL MUNICIPIO DE MALLAMA.

OBJETIVO: Esta encuesta está orientada a recolectar información necesaria para identificar las características de las empresas CONSTRUCTORA Y DE SERTVICIO DE CONSULTORIA en el Municipio de Mallama Nariño.

NOMBRE DE LA EMPRESA _____FECHA _____
NOMBRE DEL ENCUESTADO_____CARGO_____No.___

OBJETIVO: Recolectar información requerida para realizar un estudio-diagnóstico acerca de la aceptabilidad del servicio que puede prestar la Empresa Constructora en el municipio de Mallama

1. Indique la frecuencia del consumo del servicio.

Quincenal ☐
Mensual ☐
Trimestral ☐

2. Cuál es la forma de pago?
Crédito ☐
Contado ☐

3. Cantidad de ventas al mes obras realizadas?
1 - 5 unidades ☐
5 - 10 unidades ☐
15 - 20 unidades ☐
Mayor a 20 unidades

4. Indicar la época de mayor venta en el año?
Enero - Marzo _____
Abril - Junio _____
Julio – Septiembre _____
Octubre – Diciembre _____

5. Cuál es la infraestructura que más se construye en el municipio?

_____

6. Estaría dispuesto a utilizar el servicio de la empresas?
Si _____
No _____

7. Con cuantos clientes cuenta su empresa?
1-5 clientes _____
5-10 clientes _____
10-15 clientes _____
Mayor a 15 clientes _____

GRACIAS POR SU COLABORACIÓN!

ANEXO 3. REGISTRO FOTOGRAFICO
TRABAJO DE CAMPO ESTUDIO FACTIVILIDAD EMPRESA CONSTRUCTORA Y DE SERVICIO DE CONSULTORIA EN EL MUNICIPIO DE MALLAMA.

SOCIALIZACION DE LA CREACION DE LA EMPRESA