

	GESTIÓN SERVICIOS BIBLIOTECARIOS				  		
	CARTA DE AUTORIZACIÓN						
CÓDIGO	AP-BIB-FO-05	VERSIÓN	1	VIGENCIA	2014	PÁGINA	1 de 2

Neiva, 12 de Junio de 2014

Señores

CENTRO DE INFORMACIÓN Y DOCUMENTACIÓN

UNIVERSIDAD SURCOLOMBIANA

Ciudad

El (Los) suscrito(s):

Francisco Javier Villanueva Tovar, con C.C. No. 12.370.591 de Rivera

Carlos Adolfo Motta Quimbaya, con C.C. No. 1.023.883.703 de Bogotá,

Jorge Withman Lozano Ramirez, con C.C. No. 7.710.277 de Neiva

_____, con C.C. No. _____,

autor(es) de la tesis y/o trabajo de grado o _____

Titulado: "PLAN DE NEGOCIO PARA LA EMPRESA CONSTRU MOVILL"

presentado y aprobado en el año 2014 como requisito para optar al título de ESPECIALIZACION EN ALTA GERENCIA;

autorizo (amos) al CENTRO DE INFORMACIÓN Y DOCUMENTACIÓN de la Universidad Surcolombiana para que con fines académicos, muestre al país y el exterior la producción intelectual de la Universidad Surcolombiana, a través de la visibilidad de su contenido de la siguiente manera:

Los usuarios puedan consultar el contenido de este trabajo de grado en los sitios web que administra la Universidad, en bases de datos, repositorio digital, catálogos y en otros sitios web, redes y sistemas de información nacionales e internacionales "open access" y en las redes de información con las cuales tenga convenio la Institución.

- Permita la consulta, la reproducción y préstamo a los usuarios interesados en el contenido de este trabajo, para todos los usos que tengan finalidad académica, ya sea en formato Cd-Rom o digital desde internet, intranet, etc., y en general para cualquier formato conocido o por conocer, dentro de los términos establecidos en la Ley 23 de 1982, Ley 44 de 1993, Decisión Andina 351 de 1993, Decreto 460 de 1995 y demás normas generales sobre la materia.

- Continúo conservando los correspondientes derechos sin modificación o restricción alguna; puesto que de acuerdo con la legislación colombiana aplicable, el presente es un acuerdo jurídico que en ningún caso conlleva la enajenación del derecho de autor y sus conexos.



GESTIÓN SERVICIOS BIBLIOTECARIOS

CARTA DE AUTORIZACIÓN



CÓDIGO	AP-BIB-FO-05	VERSIÓN	1	VIGENCIA	2014	PÁGINA	2 de 2
--------	--------------	---------	---	----------	------	--------	--------

De conformidad con lo establecido en el artículo 30 de la Ley 23 de 1982 y el artículo 11 de la Decisión Andina 351 de 1993, "Los derechos morales sobre el trabajo son propiedad de los autores", los cuales son irrenunciables, imprescriptibles, inembargables e inalienables.

Francisco Javier Villanueva Tovar

EL AUTOR/ESTUDIANTE:

Firma: 

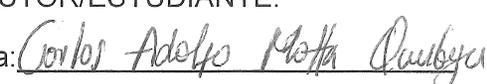
Jorge Withman Lozano Ramirez

EL AUTOR/ESTUDIANTE:

Firma: 

Carlos Adolfo Motta Quimbaya

EL AUTOR/ESTUDIANTE:

Firma: 

EL AUTOR/ESTUDIANTE:

Firma: _____



CODIGO	AP-BIB-FO-07	VERSION	1	VIGENCIA	2014	PAGINA	1 de 3
---------------	--------------	----------------	---	-----------------	------	---------------	--------

TÍTULO COMPLETO DEL TRABAJO:

AUTOR O AUTORES:

Primero y Segundo Apellido	Primero y Segundo Nombre
Villanueva Tovar	Francisco Javier
Motta Quimbaya	Carlos Adolfo
Lozano Ramirez	Jorge Withman

DIRECTOR Y CODIRECTOR TESIS:

Primero y Segundo Apellido	Primero y Segundo Nombre
Ramirez Plazas	Elías

ASESOR (ES):

Primero y Segundo Apellido	Primero y Segundo Nombre
Zapata Domínguez	Álvaro

PARA OPTAR AL TÍTULO DE: ESPECIALIZACION EN ALTA GERENCIA

FACULTAD: DE ECONOMIA Y ADMINISTRACION

PROGRAMA O POSGRADO: ESPECIALISTA EN ALTA GERENCIA

CIUDAD: NEIVA **AÑO DE PRESENTACIÓN:** 2014 **NÚMERO DE PÁGINAS:** 60

TIPO DE ILUSTRACIONES (Marcar con una X):

Diagramas___ Fotografías___ Grabaciones en discos___ Ilustraciones en general Grabados___ Láminas___
Litografías___ Mapas___ Música impresa___ Planos___ Retratos___ Sin ilustraciones___ Tablas o Cuadros

La versión vigente y controlada de este documento, solo podrá ser consultada a través del sitio web Institucional www.usco.edu.co, link Sistema Gestión de Calidad. La copia o impresión diferente a la publicada, será considerada como documento no controlado y su uso indebido no es de responsabilidad de la Universidad Surcolombiana.

	GESTIÓN SERVICIOS BIBLIOTECARIOS				  		
	DESCRIPCIÓN DE LA TESIS Y/O TRABAJOS DE GRADO						
CÓDIGO	AP-BIB-FO-07	VERSIÓN	1	VIGENCIA	2014	PÁGINA	2 de 3

SOFTWARE requerido y/o especializado para la lectura del documento:

N/A

MATERIAL ANEXO:

N/A

PREMIO O DISTINCIÓN (En caso de ser LAUREADAS o Meritoria):

N/A

PALABRAS CLAVES EN ESPAÑOL E INGLÉS:

<u>Español</u>	<u>Inglés</u>
1. <u>Servicio</u>	<u>Service</u>
2. <u>Maquina</u>	<u>Machine</u>
3. <u>Alquiler</u>	<u>Rental</u>
4. <u>Plan de negocio</u>	<u>Business plan</u>
5. <u>Construcción</u>	<u>Construction</u>

RESUMEN DEL CONTENIDO: (Máximo 250 palabras)

Este documento pretende realizar la investigación y el análisis requerido por un plan de negocio para fortalecer la empresa "CONSTRU MOVILL" que presta servicios de alquiler de herramienta ligera para construcción en el municipio de Rivera, Huila, y sus alrededores. Así mismo el plan de negocio nos permitirá conocer la viabilidad de la empresa, determinar las principales estrategias para minimizar los riesgos de capital y los inherentes al mercado, también se investigara cual es la mejor alternativa para constituirse como empresa legalmente.

Básicamente este plan de negocio busca crear una ruta a seguir en todos los aspectos concernientes al recurso humano, al marketing, al desarrollo de operaciones, a las disposiciones legales y financieras, tambien busca llevar al plan de negocios a la legalidad y continuidad. Esta iniciativa se da teniendo en cuenta el buen momento que pasa el sector de la construcción en el municipio de Rivera.

ABSTRACT: (Máximo 250 palabras)

	GESTIÓN SERVICIOS BIBLIOTECARIOS				  		
	DESCRIPCIÓN DE LA TESIS Y/O TRABAJOS DE GRADO						
CÓDIGO	AP-BIB-FO-07	VERSIÓN	1	VIGENCIA	2014	PÁGINA	3 de 3

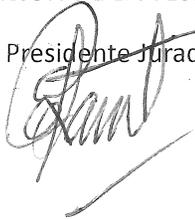
This paper aims to conduct investigation and analysis required by a business plan to strengthen the company "CONSTRU MOVILL" serving lightweight tool rental construction in the town of Rivera, Huila, and around. Also the business plan will allow us to determine the viability of the business, identify the principals strategies to minimize the risks of capital and the inherent market also investigate which is the best option to establish as business legally.

Basically this business plan seeks to create a route to follow in all aspects of human resource, marketing, development of operations, legal and financial provisions, also seeks to bring business plan to legality and continuity. This initiative is given considering the good time pass construction sector in the town of Rivera.

APROBACION DE LA TESIS

Nombre Presidente Jurado: Elías Ramirez Plazas

Firma:



PLAN DE NEGOCIO PARA LA EMPRESA “CONSTRU MOVILL”

**CARLOS ADOLFO MOTTA QUIMBAYA
FRANCISCO JAVIER VILLANUEVA TOVAR
JORGE WITHMAN LOZANO RAMIREZ**

**UNIVERSIDAD SURCOLOMBIANA
FACULTAD DE ADMINISTRACION
NEIVA
2014**

PLAN DE NEGOCIO PARA LA EMPRESA “CONSTRU MOVILL”

**CARLOS ADOLFO MOTTA QUIMBAYA
FRANCISCO JAVIER VILLANUEVA TOVAR
JORGE WITHMAN LOZANO RAMIREZ**

**UNIVERSIDAD SURCOLOMBIANA
FACULTAD DE ADMINISTRACION
NEIVA
2014**

CONTENIDO

RESUMEN	Pág. 11
JUSTIFICACION	Pág. 12
INTRODUCCIÓN	Pág. 13
OBJETIVOS	Pág. 15
OBJETIVO GENERAL	Pág. 15
OBJETIVOS ESPECÍFICOS	Pág. 15
MARCO TEORICO	Pág. 16
1. PLAN DE MERCADO	
1.1 POBLACION OBJETIVO O TARGET.....	Pág. 22
1.2 ANALISIS DE LA DEMANDA.....	Pág. 22
1.3 PARTICIPACION EN EL MERCADO.....	Pág. 22
1.4 TAMAÑO DEL MERCADO.....	Pág. 25
1.5 PARTICIPACION EN EL MERCADO.....	Pág. 26
1.6 IDENTIFICACION DE LA OFERTA.....	Pág. 29
1.7 ESTRATEGIAS DE COMERCIALIZACION.....	Pág. 30
1.7.1 PRECIO.....	Pág. 30
1.8 PRODUCTO.....	Pág. 32
1.9 PLAZA O CANALES DE DISTRIBUCIÓN.....	Pág. 32
1.10 PROMOCION O COMUNICACIÓN.....	Pág. 33
2. PLAN DE OPERACIONES	
2.1 DESARROLLO DEL PRODUCTO.....	Pág. 35
2.2 RECURSOS MATERIALES.....	Pág. 35

2.3 RECURSOS HUMANOS.....	Pág. 39
2.4 PROCESOS.....	Pág. 43
2.5 PLANES DE CONTROL DE CALIDAD.....	Pág. 43
2.6 APROVISIONAMIENTO.	Pág. 46
2.7 SERVICIO POST-VENTA.....	Pág. 47

3. PLAN ORGANIZACIONAL Y EL EQUIPO DIRECTIVO.

3.1 MISIÓN.....	Pág. 48
3.2 VISIÓN.....	Pág. 48
3.3 VALORES.....	Pág. 48
3.4 ORGANIGRAMA.....	Pág. 48
3.5 RECURSO HUMANO.....	Pág. 49

4. ASPECTOS JURIDICOS Y LEGALES

4.1 DEFINICION DEL TIPO DE SOCIEDAD.....	Pág. 50
4.2 FORMACION Y CONSTITUCION DE LA SOCIEDAD.....	Pág. 50
4.3 REQUISITOS PARA CONSTITUIR UNA S.A.S DE CONFORMIDAD CON LA LEY 1258 DE 2008	Pág. 50

5. PLAN FINANCIERO

5.1 INVERSION INICIAL.....	Pág. 52
5.2 INVERSION, GASTO Y ESTADOS DE RESULTADOS PROYECTADOS.....	Pág. 53
5.3 ESTADO DE FLUJO DE FONDOS O EFECTIVO.....	Pág. 57

6. RIESGOS Y ESTRATEGIAS DE SALIDA

ANEXOS

Anexo 1. Depreciaciones.....	Pág. 62
Anexo 2. Tabla de Amortización de Crédito.....	Pág. 62

LISTA DE GRAFICA

- Grafica 1.** Composición PIB – Huila (2013)..... Pág. 15
- Grafica 2.** M² Construidos en Colombia..... Pág. 18
- Grafica 3.** M² Construidos en Rivera - Huila..... Pág. 22
- Grafica 4.** Participación en el mercado de CONSTRU MOVILL... Pág. 25
- Grafica 5.** Participación en el mercado frente a la competencia... Pág. 27

LISTA DE TABLAS

Tabla 1. Colombia, área aprobada para vivienda.....	Pág. 16
Tabla 2. Metros cuadrados construidos en el Huila.....	Pág. 19
Tabla 3. Metros cuadrados construidos en el Rivera.....	Pág. 21
Tabla 4. Ventas durante los primero cinco meses de 2014.....	Pág. 24
Tabla 5. Participación en el mercado.....	Pág. 24
Tabla 6. Horizonte del proyecto.....	Pág. 25
Tabla 7. Participación en el mercado de la competencia.....	Pág. 27
Tabla 8. Detalle de precios de alquiler.....	Pág. 28
Tabla 9. Censo obras en ejecución Rivera.....	Pág. 32
Tabla 10. Inventario.....	Pág. 44
Tabla 11. Proveedores CONSTRU MOVILL.....	Pág. 45
Tabla 12. Datos iniciales de la compañía CONSTRU MOVILL.....	Pág. 53
Tabla 13. Estado de origen y aplicación de recursos.....	Pág. 54
Tabla 14. Estimación de Gastos.....	Pág. 55
Tabla 15. Estado de Resultados.....	Pág. 56
Tabla 16. Estado de Flujo de Efectivo.....	Pág. 57

LISTA DE ILUSTRACIONES

Ilustración 1. Tarjeta de presentación de los servicios..... Pág. 45

RESUMEN

En la actualidad el departamento del Huila a crecido aceleradamente debido, en gran medida, al sector de la construcción, a medida que el departamento crece se hace necesario ampliar su infraestructura, obras como la represa de El Quimbo, proyección de la doble calzada de Neiva a Gigante y construcción de cinco mega colegios: Se trata de las instituciones educativas la Asunción del municipio de Tello; Luis Calixto Leiva de Garzón; Montessori de Pitalito, José Reinel Cerquera Perdomo de Palermo, y el mega establecimiento educativo que se construirá en la capital huilense¹; según Camacol en el Huila se licenciaron 70.860 metros cuadrados de los cuales 44.135 metros cuadrados son de vivienda de interés social (VIS) y 26.725 metros cuadrados se destinaron a vivienda no VIS, es decir que el área licenciada habitacional tuvo un incremento del 85,9% anual a diciembre de 2013², básicamente el sector de la construcción jalona el desarrollo del departamento siendo uno de los sectores más estables de la economía opita.

Este proyecto básicamente busca aprovechar el buen momento del sector de la construcción en el Huila ofreciendo el servicio de alquiler de maquinaria ligera en el municipio de Rivera y sus alrededores, se desarrollara un plan de negocio y sus implicaciones, plan de negocios, plan de mercadeo, plan organizacional.

Este plan de negocio busca crear una ruta a seguir en todos los aspectos concernientes al recurso humano, al marketing, al desarrollo de operaciones, a las disposiciones legales y financieras, así mismo busca llevar al plan de negocios a la legalidad y continuidad.

¹ <http://www.mineduccion.gov.co/cvn/1665/w3-article-285491.html>

² <http://diariodelhuila.com/economia/%E2%80%99Cla-construccion-es-el-sector-mas-solido-de-la-economia-nacional%E2%80%99D-cdgint20140401085808128>

JUSTIFICACION

En el municipio de Rivera, hemos podido observar que en los últimos años ha existido un incremento acelerado de la construcción, ante tal situación demandante también nos percatamos de que no se cuenta con una empresa de servicio de alquiler de maquinaria que satisfaga lo que los consumidores desean, como son la disponibilidad, calidad, distribución y precios.

El presente plan de negocios está orientado a estudiar y analizar el fortalecimiento de CONSTRU MOVILL, una empresa en operación dedicada a la prestación de servicio de alquiler de equipos y maquinaria, con el fin de ampliar la producción o la prestación del servicio actual aumentando así la participación en el mercado.

INTRODUCCIÓN

Rivera es reconocido como el Municipio Verde del Departamento del Huila, se encuentra situado al oriente del Departamento; según el censo DANE de 2005 para el año 2007 Rivera cuenta con una población de 20.025 habitantes. Geográficamente se encuentra situado al Nororiente del Departamento del Huila, limita al Norte con el municipio de Neiva, al Sur con el Municipio de Campoalegre, al Oriente con los Municipios de San Vicente del Caguán (Caquetá) y Algeciras y al Occidente con el Municipio de Palermo. Los límites establecidos por la ordenanza No 04 de creación del Municipio en mayo 17 de 1.943, fueron modificados por la ordenanza No. 6, de noviembre 13 de 1.969, la cual anexa al Municipio de Neiva las Veredas Los Limpios y El Pedregal, lo que hoy se conoce como Inspección del Triunfo que surte efectos a partir del primero de enero de 1.970.

Su división territorial está dada por la conformación 35 barrios en la zona urbana y 28 veredas en la zona rural; la topografía del municipio está constituida por las ramificaciones que se desprenden de la Cordillera Oriental y que van a buscar el valle del río Magdalena; sus principales alturas son los cerros de El Dinde Y cerro Neiva.

El desarrollo económico del municipio se basa en los sectores primario (agropecuario) y terciario (turismo, servicios, comercio, y gobierno), El Sector Primario se caracteriza por el ser el responsable del dinamismo del desarrollo del municipio, el cual por tener características de minifundio y en su mayoría de agricultura campesina no se articula con los otros sectores de la economía (Industria y servicios, etc.), En la actualidad según cifras del PAM el sector primario representa el 80.3% del PIB del municipio; entre los cultivos de mayor crecimiento están las hortalizas, la habichuela, el tomate y el maracayá.

El Sector Terciario cuenta con 253 establecimientos comerciales registrados en el municipio, referidos a tiendas, supermercados y empresas comerciales cuya razón social se centra en la intermediación de productos diversos para consumo, suministros de insumos agropecuarios, de los cuales el 95% están localizados en el área urbana del municipio; los demás en las inspecciones de La Ulloa y Riverita, y en algunas veredas. También se encuentran almacenes distribuidoras de concentrados para avicultura, porcicultura, ganadería y veterinarias, etc. A demás en municipio cuenta con la entidad Banco Agrario quien se encarga de atender las demandas de créditos de los comerciantes, pequeños industriales y principalmente a los agricultores.

Actualmente Rivera tiene un enfoque turístico debido a su cercanía con Neiva, sus termales y su clima, esto ha ocasionado que las fincas dejen su vocación agrícola y se conviertan en planes de urbanización, conjuntos residenciales y se construyan en estas hoteles, centros recreacionales y restaurantes, lo que

finalmente desencadenado en el crecimiento acelerado del sector de la construcción en el municipio.

Otro factor importante que influye en el crecimiento de la construcción en Rivera es la necesidad de vivienda, cada día es mayor la cantidad de personas que se quieren ir a vivir al municipio lo que ha ocasionado que se amplíe la oferta de casas y apartamentos para arriendo.

OBJETIVOS

OBJETIVO GENERAL:

Realizar la investigación y el análisis requerido por el plan de negocio para fortalecer la empresa "CONSTRU MOVILL" que presta servicios de alquiler de maquinaria ligera para construcción en el municipio de Rivera y sus alrededores.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS:

Desarrollar un plan de mercado que permita conocer la oferta y la demanda así como proyectar su crecimiento.

Desarrollar un plan de operaciones para determinar la forma en que se va a prestar el servicio de alquiler de maquinaria ligera.

Estructurar el plan organizacional y el equipo directivo.

Establecer los aspectos legales para la conformación de CONSTRU MOVILL

Realizar el análisis financiero para determinar las necesidades de capital y verificar la viabilidad del negocio.

Establecer los principales riesgos y estrategias de salida.

MARCO TEORICO

El sector de la construcción es considerada en muchos países como uno de los motores de desarrollo de la economía; Colombia no es la excepción, el sector de la construcción es uno de los sectores más consolidados que han aportado al crecimiento de la economía nacional.

La economía colombiana ha venido exhibiendo un enfriamiento al pasar de un ritmo de crecimiento del 6,6% anual en el año 2011, al 4,2% al cierre del 2012 y finalmente registrando una expansión del 3,4% anual en el primer semestre de 2013. Sin embargo, contrario a este panorama en los últimos años el sector edificador ha venido registrando un positivo avance, convirtiéndose en un amortiguador de la economía.

En el año 2011 las edificaciones presentaron un crecimiento del 3,3% anual, un año después esta cifra alcanzó el 5,9% anual y en la actualidad al corte del primer semestre del año el sector exhibe una expansión del 8,9%; esta cifra convierte a este subsector en uno de los líderes del año 2013, superando ampliamente el crecimiento agregado. ³

La economía de Colombia es una economía emergente destacada en el ámbito internacional gracias al fuerte crecimiento que ha experimentado en la última década y al gran atractivo que ofrece a la inversión extranjera. Se posiciona hoy como la cuarta economía más grande de América Latina, solo tras Brasil, México y Argentina y por encima de Perú¹⁹. En la clasificación internacional, se encuentra dentro de las 31 mayores del mundo.²⁰⁴

“Las cifras reveladas hoy por el DANE, de acuerdo con las cuales el área total censada para vivienda presentó un incremento de 13,3%, evidencian el buen momento que atraviesa el sector de la construcción en Colombia. En 2013 alcanzamos los niveles máximos históricos de actividad”, señaló el Ministro de Vivienda, Ciudad y Territorio, Luis Felipe Henao Cardona, al conocerse el más reciente informe del Departamento Administrativo Nacional de Estadística - DANE.

De acuerdo con el DANE, al cierre de 2013 se iniciaron un total de 176,701 unidades de vivienda de las cuales el 50,4% (89,131) fueron VIS y el 49,6% (87,570) fueron No VIS.⁵

El excelente comportamiento del sector constructor en 2013 se sustenta un mercado mayoritariamente de vivienda de interés social VIS y con una gran participación de la vivienda de interés prioritario VIP (45,141 unidades), donde el

³ DANE

⁴ Cámara de comercio de la construcción CAMACOL: Informe de actividad edificadora 2013

⁵ DANE Boletín de prensa IV Trimestre de 2013

segmento inferior a 70 salarios mínimos legales mensuales representó el 25.5% de las iniciaciones totales a nivel nacional, una cifra sin precedentes y jalonada fuertemente por el Programa de Vivienda Gratuita, impulsada por el gobierno del Presidente Juan Manuel Santos Calderón.

En las 16 áreas censadas por el DANE las unidades iniciadas registraron un crecimiento anual del 35.8%. Por segmentos, el indicador en unidades VIS llegó a las 17,053 unidades lo cual representa un crecimiento del 33% frente al cuarto trimestre de 2012.

La vivienda de interés prioritario VIP por su parte registró un crecimiento del 96,9% para el IV trimestre, alcanzando las 8,510 unidades. De manera similar el indicador en unidades para la No VIS llegó a las 22,616 unidades lo cual representa un crecimiento del 33% frente al cuarto trimestre de 2012.⁶

En cuanto al análisis por áreas, los metros cuadrados iniciados para vivienda registraron un crecimiento del 29,7%. Por segmentos, el área iniciada VIS presentó un crecimiento del 25% alcanzando los 930,715 m², mientras que el área iniciada para no VIS presentó un crecimiento del 31,5% alcanzando los 2.479.423 metros cuadrados. El área iniciada para VIP alcanzó los 414.370 m² representan un crecimiento del 89,3%⁷

Estas cifras siguen demostrando que la locomotora de vivienda está jalonando la economía nacional. Así también quedó evidenciado en el último reporte del DANE, sobre área licenciada de acuerdo con el cual a diciembre de 2013 se alcanzaron 24.563.887 m² licenciados, lo cual representa un crecimiento acumulado del 15,8%, con relación al año anterior.⁸

La semana pasada el DANE había revelado que en Enero de 2014 el número de empleados en la construcción en Colombia se ubicó en 1.366.348 trabajadores, generando 113.000 nuevos empleos. Esto representa un crecimiento anual del 9% y es la segunda cifra más alta de ocupación en el sector en la historia del país, después de la alcanzada en 2013.

Las ciudades intermedias han venido ganando relevancia dentro del desarrollo económico del país y en la actividad constructora se ha registrado una tendencia similar. Es así, como la atención se ha venido volcando hacia regiones emergentes con gran potencial, que tiene sus propias dinámicas y demuestran un futuro promisorio a través del incremento en la escala de proyectos de vivienda y en la construcción de edificaciones no residenciales.⁹ (Las regiones intermedias. polo de desarrollo sectorial, estudios económicos Camacol).

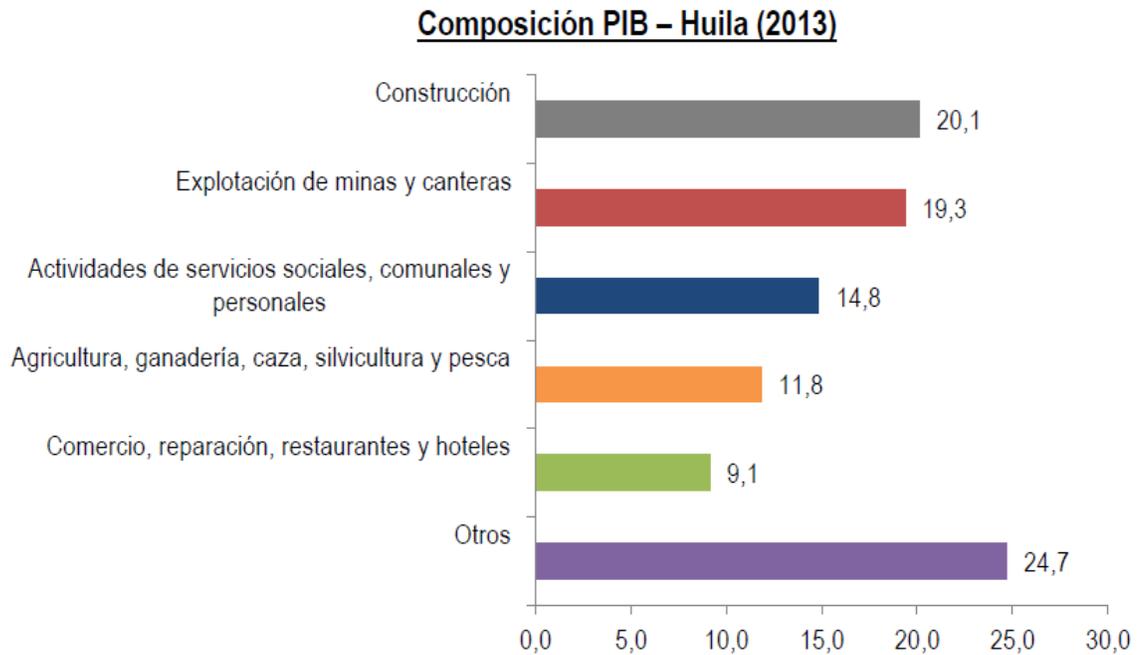
⁶ DANE Boletín de prensa IV Trimestre de 2013

⁷ DANE Boletín de prensa Marzo de 2014

⁸ DANE Series históricas de licencias de construcción en 88 municipios desde 2009-2014

⁹ CAMACOL: Las regiones intermedias, polo de desarrollo sectorial, estudios económicos Camacol

Grafica 1. Composición PIB – Huila (2013)



Fuente: DANE

La anterior grafica demuestra el aporte que hace el sector de la construcción al crecimiento de la economía huilense. Para el 2013 este sector representó el 20,1%.



Tabla 1.

**Colombia, área aprobada para vivienda
88 municipios
2009 – 2014**

(metros cuadrados)

Años y meses	Total vivienda	Vivienda de interés social			Vivienda no VIS		
		Total	Casas	Apartamentos	Total	Casas	Apartamentos
2009 Enero	698.387	179.000	107.436	71.564	519.387	229.933	289.454
Febrero	713.577	149.538	105.026	44.512	564.039	178.238	385.801
Marzo	689.205	190.280	92.816	97.464	498.925	206.297	292.628
Abril	799.841	203.954	96.350	107.604	595.887	208.963	386.924
Mayo	736.031	132.909	42.212	90.697	603.122	224.633	378.489
Junio	690.730	178.048	86.552	91.496	512.682	216.189	296.493
Julio	973.557	258.034	99.338	158.696	715.523	236.967	478.556
Agosto	946.101	436.658	280.994	155.664	509.443	195.778	313.665
Septiembre	886.757	257.583	107.542	150.041	629.174	239.962	389.212
Octubre	866.166	150.765	87.428	63.337	715.401	233.538	481.863
Noviembre	956.096	218.527	111.020	107.507	737.569	239.577	497.992
Diciembre	1.089.244	329.589	154.675	174.914	759.655	265.979	493.676
2010 Enero	690.240	106.960	54.274	52.686	583.280	205.523	377.757
Febrero	797.267	161.023	81.830	79.193	636.244	237.067	399.177
Marzo	1.030.572	336.482	161.697	174.785	694.090	255.462	438.628
Abril	1.040.187	399.257	196.593	202.664	640.930	259.274	381.656
Mayo	1.072.156	390.139	202.090	188.049	682.017	266.004	416.013
Junio	1.051.679	314.558	198.182	116.376	737.121	278.316	458.805
Julio	1.164.823	219.622	74.105	145.517	945.201	253.259	691.942

	Agosto	1.258.875	371.386	166.493	204.893	887.489	265.203	622.286
	Septiembre	1.332.358	365.879	111.299	254.580	966.479	306.107	660.372
	Octubre	1.047.517	152.773	57.963	94.810	894.744	264.797	629.947
	Noviembre	1.769.247	776.324	238.695	537.629	992.923	261.806	731.117
	Diciembre	2.029.556	807.730	177.872	629.858	1.221.826	352.269	869.557
2011	Enero	1.416.838	238.997	103.153	135.844	1.177.841	253.963	923.878
	Febrero	1.332.450	351.900	113.792	238.108	980.550	325.677	654.873
	Marzo	1.782.459	378.064	113.387	264.677	1.404.395	415.284	989.111
	Abril	1.610.589	511.450	92.846	418.604	1.099.139	195.014	904.125
	Mayo	2.581.141	1.006.652	173.805	832.847	1.574.489	363.028	1.211.461
	Junio	2.321.341	531.110	120.191	410.919	1.790.231	610.466	1.179.765
	Julio	1.451.633	400.506	128.921	271.585	1.051.127	204.321	846.806
	Agosto	1.607.570	420.310	123.511	296.799	1.187.260	249.235	938.025
	Septiembre	1.431.582	357.313	176.628	180.685	1.074.269	299.939	774.330
	Octubre	1.255.254	328.078	85.109	242.969	927.176	337.243	589.933
	Noviembre	1.356.729	507.389	222.375	285.014	849.340	282.314	567.026
	Diciembre	2.102.650	451.776	209.672	242.104	1.650.874	600.511	1.050.363
2012	Enero	1.160.591	184.170	45.023	139.147	976.421	187.321	789.100
	Febrero	1.212.454	332.660	73.194	259.466	879.794	203.763	676.031
	Marzo	1.032.415	258.993	83.681	175.312	773.422	241.563	531.859
	Abril	1.060.798	244.173	137.423	106.750	816.625	231.477	585.148
	Mayo	1.530.992	164.738	62.735	102.003	1.366.254	291.116	1.075.138
	Junio	1.571.528	530.440	146.695	383.745	1.041.088	343.291	697.797
	Julio	1.401.388	327.463	168.274	159.189	1.073.925	361.809	712.116
	Agosto	1.344.598	453.816	102.337	351.479	890.782	297.445	593.337
	Septiembre	1.502.866	440.340	165.635	274.705	1.062.526	242.403	820.123
	Octubre	1.216.605	281.526	125.640	155.886	935.079	288.737	646.342
	Noviembre	1.227.509	352.751	202.779	149.972	874.758	258.324	616.434
	Diciembre	1.977.250	805.596	244.353	561.243	1.171.654	286.355	885.299
2013	Enero	1.317.206	280.699	121.922	158.777	1.036.507	292.031	744.476
	Febrero	1.643.273	558.799	226.488	332.311	1.084.474	218.747	865.727
	Marzo	1.384.887	523.122	275.689	247.433	861.765	192.044	669.721
	Abril	1.464.637	506.736	246.289	260.447	957.901	275.335	682.566
	Mayo	1.845.012	701.312	142.169	559.143	1.143.700	275.601	868.099

	Junio	1.360.787	423.709	108.154	315.555	937.078	278.800	658.278
	Julio	1.353.346	466.358	110.805	355.553	886.988	325.622	561.366
	Agosto	1.789.330	736.386	152.482	583.904	1.052.944	271.271	781.673
	Septiembre	1.447.694	505.812	171.803	334.009	941.882	259.532	682.350
	Octubre	1.638.472	555.745	162.998	392.747	1.082.727	384.395	698.332
	Noviembre	1.558.114	576.213	63.547	512.666	981.901	266.525	715.376
	Diciembre	1.404.261	519.659	200.464	319.195	884.602	288.605	595.997
2014	Enero	1.307.223	255.248	47.922	207.326	1.051.975	196.835	855.140
	Febrero	1.799.778	639.546	53.395	586.151	1.160.232	234.083	926.149
	Marzo	1.711.116	522.645	175.708	346.937	1.188.471	253.219	935.252

Fuente. DANE

Fecha de publicación: 16 de mayo de 2014

Grafica 2. M² Construidos en Colombia



Fuente. Propia

1. PLAN DE MERCADO

1.2 POBLACION OBJETIVO O TARGET:

CONSTRU MOVILL ofrecerá sus servicios de alquiler de maquinaria liviana a todas las obras civiles de naturaleza pública o privada, que se encuentren ubicadas tanto en el casco urbano como rural del municipio de Rivera. Nuestra población objetivo serán los ingenieros civiles, arquitectos, maestros de obra y propietarios de las construcciones.

1.2 ANALISIS DE LA DEMANDA

De acuerdo a las estadísticas entregadas por la Secretaría de Planeación Municipal, ente encargado de emitir las licencias de construcción, se obtuvieron datos para los años 2011, 2012, 2013 y el primer trimestre del 2014. Demostrando que ha habido un aumento sustancial de la construcción en nuestro municipio. Por tal motivo se cree que existe el potencial y la oportunidad de negocio para ofrecer los servicios de alquiler de la maquinaria liviana.

Es importante aclarar que estos datos obtenidos, hacen parte tanto de la zona urbana como de la rural del municipio. La zona rural potencial son la inspección o centro poblado La Ulloa y el centro poblado Riverita y las veredas Bajo Pedregal y el Salado, sectores cercanos al casco urbano y de gran consolidación y crecimiento, por encontrarse en una zona cercana a la cordillera (Termales de Rivera) y por ubicarse en la vía de orden departamental que conecta a Neiva con Rivera, desde el sector denominado El Cruce hasta el casco urbano. (Sector de crecimiento de viviendas campestres)

Otra de las zonas de gran demanda de nuestro servicio, es el sector de la vía nacional o Ruta 45, desde el sector de la quebrada El Arenoso hasta el cruce de Rivera, ya que en este tramo de vía de orden nacional, se encuentran ubicados grandes empresas y lotes en expansión, como lo son el Colegio Columbus American School, la trituradora y productora de concreto de Cemex, el Club Campestre de Neiva, el Condominio Golf Club Campestre, la Fundación Escuela Tecnológica de Neiva FET (en proceso de construcción), la planta de sacrificio Ceagrodex, la planta de producción de concreto Concrehuila, las empresas piscícolas y algunas fincas y lotes en expansión.

1.3 PARTICIPACION EN EL MERCADO

Para la determinación del tamaño y participación en el mercado de nuestra empresa, hemos decidido establecer el tamaño del mercado mediante una fórmula cuya variable dependiente es los metros cuadrados construidos y a construir de acuerdo a las licencias de construcción emitidas por la Secretaria de Planeación e Infraestructura de Rivera.

A continuación se relacionan los datos de la cantidad de metros cuadrados licenciados para la construcción en el departamento del Huila, esto con el ánimo de traerlo desde un contexto regional al contexto municipal.

Tabla No2: Metros cuadrados construidos en el Huila

AÑO	TOTAL LICENCIAS OTORGADAS (m2)
1998	335.541
1999	162.665
2000	377.278
2001	328.494
2002	255.322
2003	219.635
2004	199.662
2005	247.501
2006	191.147
2007	270.221
2008	293.325
2009	256.876
2010	362.332
2011	706.775
2012	622.696
2013	663.146

Fuente: Propia

Grafica 3. M² Construidos en el departamento del Huila desde 1998 hasta 2013



Fuente: Propia

Es importante destacar el crecimiento de la construcción desde el año 2009 hasta el 2011, presentando una pequeña disminución en el año 2012 pero volviendo a aumentar el año inmediatamente anterior.

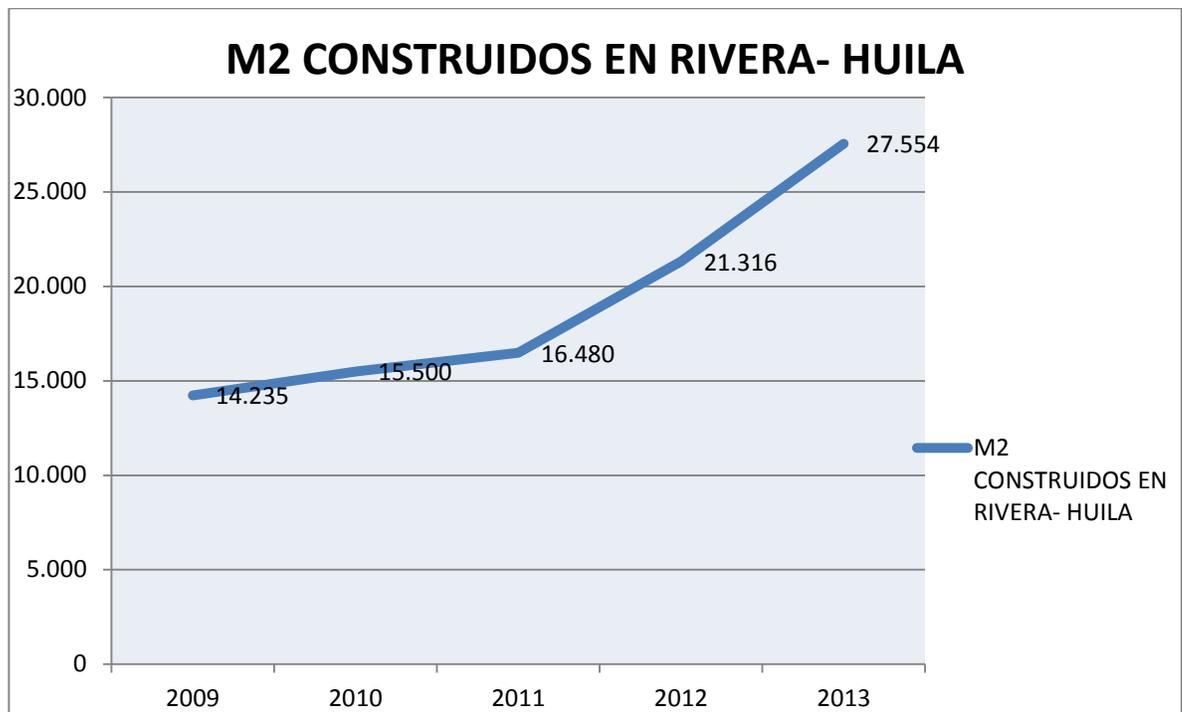
Luego de consultar con la Secretaría de Planeación de Rivera, obtuvimos una información en cuanto a la cantidad de licencias de construcción otorgadas durante los últimos cinco años. Es importante aclarar que la recolección de la información no fue tan sencilla, ya que el municipio aun no lleva archivos digitales de los históricos de las licencias otorgadas. El siguiente es la tabla de las licencias otorgadas:

Tabla 3. Metros cuadrados construidos en Rivera

AÑO	TOTAL LICENCIAS OTORGADAS (m2)
2009	14.235
2010	15.500
2011	16.480
2012	21.316
2013	27.554

Fuente: Propia

Grafica 3. Comportamiento de los metros cuadrados construidos en el municipio de Rivera



Fuente: Propia

Como se puede observar en la gráfica, la cantidad de metros cuadrados autorizados para construir mediante las licencias de construcción, demuestra que la construcción ha venido aumentando de manera sustancial en nuestro municipio, pasando de 14.235 m² en el año 2009 a 27.554 m² para el año 2013, con un crecimiento lineal o proporcional equivalente al 93,56%.

1.4 TAMAÑO DEL MERCADO

Calcular el tamaño del mercado para este tipo de negocios dedicadas a ofrecer los servicios de alquiler de maquinaria liviana no es tan fácil como al principio creíamos, se hicieron los análisis respectivos y decidimos montar una formula cuyas variables fueran la cantidad de licencias otorgadas por año, dato que se halló con la información entregada por la secretaria de planeación municipal; otra variable fue la de establecer un precio promedio cobrado por el alquiler de una maquina tipo, se escogió la mezcladora de concreto, por ser el producto de mayor utilización en las obras y el precio promedio se decidió de \$50.000. La última variable utilizada fue la del número de días promedio de alquiler de máquina por obra.

Para el cálculo del tamaño del mercado, se decidió:

$$TM (\$) = L \times P \times D$$

Donde;

TM= Tamaño del mercado

L= Cantidad de licencias otorgadas en promedio en los últimos 3 años

P= Precio promedio cobrado de alquiler de maquina por día

D= Número de días promedio de alquiler de máquina por obra

$$TM = (182+174+226)/3 \times \$50.000/maq \times 12 \text{ días}$$

$$TM = \$116.400.000/\text{año}$$

De acuerdo al procedimiento o metodología aplicada para determinar el tamaño del mercado, en Rivera el alquiler de maquinaria para la construcción mueve \$116.400.000 por año.

Una de las estrategias de **CONSTRU MOVILL** será la de empezar a generar conciencia especialmente los maestros de obra y propietarios de las construcciones, para que se empiece a utilizar aún más las maquinarias de la construcción, vendiéndoles la idea de que se optimizarán los tiempos de rendimientos en obra y además y aún más importante, se logran mejorar la calidad de la obra, cumpliendo así con las especificaciones técnicas exigidas por la norma de diseño y construcción sismo resistente NSR 2010, logrando así aumentar la demanda de nuestros servicios.

Por otro lado, a esta actividad privada también le debemos sumar la cantidad de obras que se realizan por medio del Estado y que también generan una oportunidad de negocio, con la ayuda del Sistema Electrónico de Contratación Pública logramos conocer las obras que se piensan construir en el municipio y con información entregada por la Secretaria de Planeación Municipal.

1.5 PARTICIPACION EN EL MERCADO

Para determinar la participación en el mercado de **CONSTRU MOVILL**, se ha decidido calcular el promedio de ventas de nuestros servicios para el presente año. Durante el presente año y primeros meses de operación de la empresa, se han logrado vender \$6.324.500; si la tendencia en ventas es proporcional, estimamos que para el final de año las ventas asciendan a \$15.178.800. Con este dato podemos determinar la participación en el mercado.

Tabla 4. Ventas durante los primeros cinco meses de 2014

C	MEZCLADORA	RANA	PLANTA ELECTRICA	COMPRESOR	DEMOLEDOR	FORMALETA	TOTAL
MES 1	\$ 630.000,00	\$ 180.000,00	\$ 80.000,00	N/A	N/A	N/A	\$ 890.000,00
MES 2	\$ 160.000,00	\$ 705.000,00	\$ -	N/A	N/A	N/A	\$ 865.000,00
MES 3	\$ 390.000,00	\$ 210.000,00	\$ -	\$ 120.000,00	\$ 180.000,00	N/A	\$ 900.000,00
MES 4	\$ 250.000,00	\$ -	\$ -	\$ 90.000,00	\$ 200.000,00	\$ 600.000,00	\$ 1.140.000,00
MES 5	\$ 430.000,00	\$ 600.000,00	\$ -	\$ 20.000,00	\$ 1.264.500,00	\$ 215.000,00	\$ 2.529.500,00
						TOTAL VENTAS	\$ 6.324.500,00
						VENTAS PROM	\$ 1.264.900,00

Fuente : Propia

PM= Va/TM

Donde;

PM= Participación en el mercado

Va= Ventas anuales de la empresa

TM= Tamaño del mercado

$P = \$15.178.800 / \$116.400.000 = 13,04\%$

Tabla No 4: Participación en el mercado

EMPRESA	PARTICIPACION EN EL MERCADO
COMPETENCIA	86,96%
CONSTRU MOVILL	13,04%

Fuente: Propia

Grafico 4: Participación en el mercado de CONSTRU MOVILL



Fuente: Propia

Con el 86,96% de participación en el mercado de las tres empresas de la competencia, nos proponemos como meta empezar a ganarles participación con la ejecución de algunas estrategias que estableceremos más adelante.

La empresa se propone como horizonte a cinco años, lograr una participación de por lo menos el 40%.

Tabla 6. Horizonte del Proyecto

HORIZONTE DEL PROYECTO					
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
PROYECCION DE VENTAS	\$ 15.178.800,00	\$ 25.350.000,00	\$ 37.400.000,00	\$ 51.500.000,00	\$ 68.160.000,00
TOTAL DEL MERCADO	\$ 116.400.000,00	\$ 128.040.000,00	\$ 140.844.000,00	\$ 154.928.400,00	\$ 170.421.240,00
PARTICIPACION EN EL MERCADO	13,04%	19,80%	26,55%	33,24%	40,00%

Fuente: Propia

1.6 IDENTIFICACION DE LA OFERTA

En el municipio de Rivera, hay establecidas 3 empresas dedicadas al alquiler de maquinaria y equipo de construcción, dos de carácter informal o unipersonal y una establecida como empresa legalizada.

FERRETERIA EL COSTEÑO: Esta empresa es una de las ferreterías más grandes ubicadas en el casco urbano de Rivera, aunque su vocación es la de la

venta de materiales para la construcción, también se ha dedicado al alquiler de algunas máquinas livianas como mezcladora y placas compactadora (rana); posee un mercado equivalente al 10,5% todo esto debido a que al ofrecer productos como el cemento, le sirve como estrategia para ofrecer el servicio de mezcladora. El propietario como estrategia de mercado trabaja con uno de los precios más baratos del mercado.

GUILLERMO PUENTES: Inicialmente esta empresa había nacido como una de las ferreterías más consolidadas del municipio, esto debido a la fama que tiene su familia que se ha dedicado a este tipo de mercado, luego la ferretería se liquidó y nació la idea de ofrecer el servicio de alquiler de maquinaria liviana y herramienta, además del alquiler de equipo para la construcción, como andamios, estructura de formaleta (parales, cerchas, tableros o camillas), siendo este servicio uno de sus fortalezas, pues en el municipio es la única empresa dedicada a ofrecer este servicio. Con el 36,18% de participación en el mercado, se demuestra que es una de las empresas más consolidadas y a la que tenemos que tratar de ganarle terreno en aras de aumentar nuestra participación en el mercado.

GLOBALCON: Con una participación en el mercado equivalente al 40,28%, esta empresa de servicios es la más grande que se encuentra en Rivera, a pesar de su poco tiempo de operación (1 año), ha demostrado ser una compañía organizada y estructurada, siendo una de sus mayores fortalezas el alquiler de diversas maquinarias, como taladros demoledores, taladros percutores, mezcladoras, placas vibratorias, vibradores de concreto, sierras para madera, y además ofrecen el alquiler de herramienta de mano como lo son baldes, carretillas, palas, picas, barras entre otras.

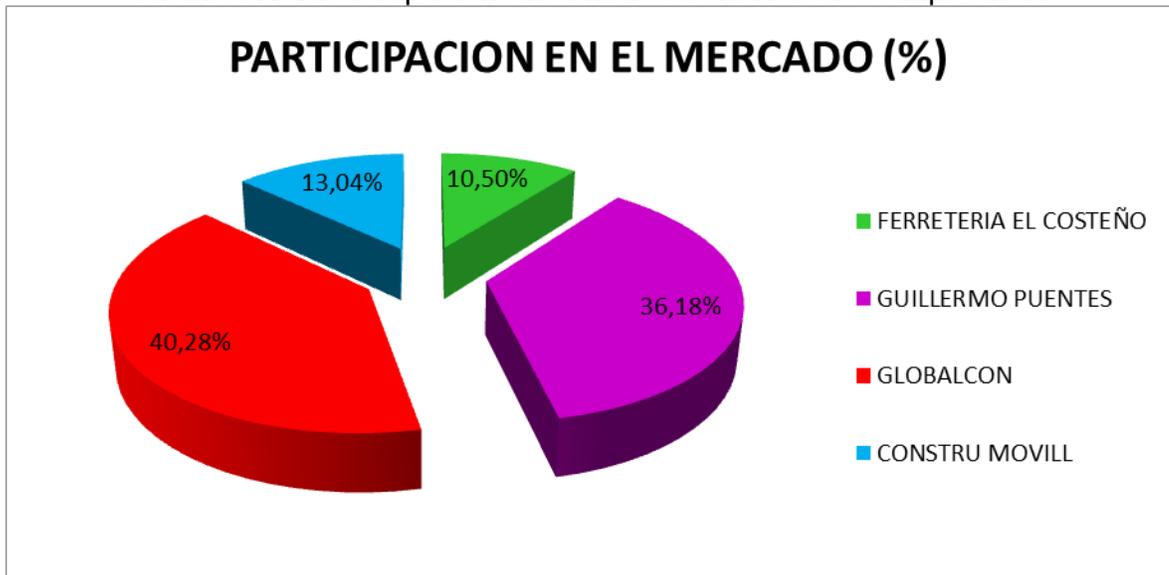
Es importante aclarar que los porcentajes de participación de las empresas competidoras, fueron hallados con la ayuda de algunos trabajadores que laboran para esta empresa, también mediante indagaciones a los maestros de construcción que utilizan el servicio a estas empresas y los propietarios de las construcciones; aclarando que los datos pueden tener un margen de error.

Tabla No 5: Participación en el mercado de la competencia

EMPRESA	PARTICIPACION EN EL MERCADO
FERRETERIA EL COSTEÑO	10,50%
GUILLERMO PUENTES	36,18%
GLOBALCON	40,28%
CONSTRU MOVILL	13,04%
	100,00%

Fuente: Propia

Grafico N5: Participación en el mercado frente a la competencia



Fuente: Propia

Con esta deducción, nos damos cuenta de que nuestra empresa apenas tiene una pequeña parte del tamaño del mercado y que debemos seguir trabajando para obtener una mayor participación. Es importante establecer estrategias reales y ejecutables para empezar a aumentar dicha participación.

1.7 ESTRATEGIAS DE COMERCIALIZACION

1.7.1 PRECIO

El precio es la cantidad de dinero que un comprador debe facilitar al vendedor a cambio de un producto determinado. En cierta medida, puede hablarse de un acuerdo entre comprador y vendedor (el precio del producto) ya que, si no está de acuerdo con el precio establecido, el comprador puede renunciar a la compra del producto. A veces se establece una relación entre calidad y precio que no siempre existe.

Para determinar los precios es necesario compararlos con la competencia, porque si estos son altos, la empresa sale del segmento o si son competitivos, se pueden mejorar los ingresos¹⁰

Tabla 8: Detalle de precios de alquiler

DETALLE DE MAQUINARIA	VALOR/DIA
Mezcladora de concreto	\$50.000
Placa vibratoria (Rana)	\$50.000

¹⁰ Elias Ramirez y Dagoberto Paramo, La investigación del marketing y la toma de decisiones gerenciales

Planta Eléctrica	\$30.000
Compresor para pintura	\$30.000
Taladro demoledor	\$60.000
Formaleta metálica (Pozo inspección)	\$60.000
Vibrador para concreto	\$30.000

Fuente: Propia

Para CONSTRU MOVILL, la disminución o rebaja de los precios de alquiler, no es una de las estrategias para lograr aumentar las ventas, a cambio ofrecemos calidad en la maquinaria ofrecida (maquinaria nueva y con mantenimientos periódicos) y asesoría técnica en cuanto a la operación de las mismas.

COSTOS DE PRODUCCION

Se refiere a la cantidad de insumo para la reparación y mantenimiento de las maquinarias para la construcción, también está el combustible que se proporciona en las maquinarias para la salida de su alquiler y el pago de transporte del traslado de las maquinas, entre otros.

COSTO DE ADMINISTRACIÓN

Se refiere a los sueldos y salarios del auxiliar de mantenimiento, arrendamiento y servicios básicos.

COSTO DE VENTA

Son los bienes o servicios que nos ayudan en el proceso de venta para que llegue así al cliente como es; promoción o publicidad.

PRECIO DE VENTA

Están establecidos de acuerdo al tipo de maquinaria y la ubicación de la obra, dependiendo si está en zona urbana o rural.

1.8 PRODUCTO

Es un conjunto de atributos tangibles e intangibles, que incluyen el envase, el precio, la calidad, la marca, más los servicios y la reputación del vendedor¹¹

El producto es el componente esencial en el espacio del marketing, ya que se trata del objeto con el que intenta influir la empresa en el mercado, en el caso de CONSTRU MOVILL más que un producto, ofrecemos un servicio. Así, se puede definir como cada una de las unidades que se desea comprar por parte del

¹¹ Stanton 1992

comprador. Además es importante que este producto sea lo suficientemente diferenciado como para distinguirse de otros productos. En CONSTRU MOVILL estamos trabajando para diferenciar nuestro servicio, ofreciendo el alquiler de maquinaria nueva y con motores diesel que ofrecen mayor potencia y menor consumo de combustible, además se ofrece el servicio de asesorías técnicas en la parte mecánica de la operación de las máquinas y asesoría técnica en cuanto al cumplimiento de las especificaciones de obra de acuerdo a la NSR 2010.

CONSTRU MOVILL ofrece el alquiler de las siguientes máquinas y equipo:

- Mezcladora
- Placa vibratoria (Rana)
- Planta Eléctrica
- Compresor para pintura
- Taladro demoledor
- Formaleta metálica (Pozo de inspección)
- Vibrador para concreto
- Formaleta para columnas

1.9 PLAZA O CANALES DE DISTRIBUCIÓN

Canal de distribución es el circuito a través del cual los fabricantes ponen a disposición de los consumidores los productos para que los adquieran. La separación geográfica entre compradores y vendedores y la imposibilidad de situar la fábrica frente al consumidor hacen necesaria la distribución (transporte y comercialización) de bienes y servicios desde su lugar de producción hasta su lugar de utilización o consumo. La importancia de éste es cuando cada producto ya está en su punto de equilibrio y está listo para ser comercializado.¹²

La distribución realiza el trabajo de acercar el producto al consumidor para que se puedan realizar las ventas, que, no ha de olvidarse, es el auténtico objetivo de la empresa. Dentro del concepto de la distribución se incluyen elementos de logística, almacenaje, asesoramiento del cliente post-venta y accesibilidad al producto.

La distribución de nuestro servicio en CONSTRU MOVILL se realiza de manera directa, es decir que una vez vendido o solicitado el servicio, la maquinaria es sacada del lugar de almacenamiento y transportada hacia la obra que la requiera ofreciendo el transporte gratuito como un elemento diferenciador. Otro factor importante al momento de que los consumidores requieran nuestros servicios, es la ubicación geográfica de la empresa, pues se encuentra en un barrio central y de fácil acceso vehicular.

¹² WIKIPEDIA http://es.wikipedia.org/wiki/Canal_de_distribuci%C3%B3n

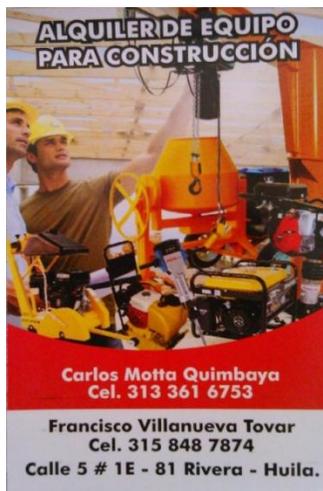
1.10 PROMOCION O COMUNICACIÓN

Toda empresa debe comunicar a los posibles compradores las características de los productos que oferta. La publicidad sería el conjunto de actividades para comunicar dichas características, intentando llamar la atención, despertando interés por el producto hasta conseguir la venta. Además la empresa promociona y publicita sus productos para poder aumentar el nivel de ventas de dicho producto.

En CONSTRU MOVILL la promoción de nuestros servicios se ha hecho mediante la entrega de tarjetas de presentación de la empresa a ingenieros civiles, arquitectos, maestros de obra y propietarios de las construcciones.

También se ha manejado mediante la publicidad móvil (perifoneo) y la publicidad en la emisora del municipio. Además se ha manejado promoción por vía internet con la ayuda de las redes sociales como Facebook y Twitter.

Ilustración 1: Tarjeta de presentación de los servicios



Fuente: Propia

Recientemente se realizó un trabajo que consistió en elaborar un censo de las obras que se encuentran en ejecución en el municipio, esta labor realizada por una joven encargada de tomar toda la información que se pudiera acerca del proyecto. Dicho trabajo se hizo en el casco urbano del municipio y en los centros de La Ulloa.

Tabla 9. Censo obras en ejecución Rivera

No	BARRIO	MAESTRO	CELULAR	EQUIPOS QUE UTILIZAN	TIPO DE OBRA
1	La Voragine	Rolando Rodriguez	3158505004	mezcladora, camillas	Comercial
2	La Voragine	Ramiro Ipuz	3165457599	Pulidora, andamios, mezcladora	Vivienda
3	Andaquies	Humberto Zapata	3142278908	mezcladora	Vivienda
4	Andaquies	Julio Paz	3124362690	mezcladora	Vivienda
5	Los Pinos	Leonardo Suaza	3144516585	mezcladora, pulidora	Vivienda
6	Tierra de Promision	Hermogenes Hernandez	3168718031	andamios, mezcladora, taladros	Vivienda
7	Los Tamas	Jairo Trujillo	3115002704	mezcladora	Vivienda
8	Jose Eustacio Rivera	Luis Villabon	3153455326	mezcladora	Vivienda
9	Centro Arriba	William Vasquez	3127042023	mezcladora	Vivienda
10	Centro Abajo	Alonso Archipis	3133342348	mezcladora	Vivienda
11	Villa Olimpica	Wilson Alvarez	3214110700	andamios, mezcladora	Vivienda
12	Villa Olimpica	Edinson marin	3138172508	andamios, mezcladora	Vivienda
13	Villa Olimpica	Yimmy España	3182287303	mezcladora	Vivienda
14	Luis Carlos Galan	Faiver Perez	3123627110	varios	Vivienda
15	Pueblito Huilense	Faiver Trujillo	3108944546	Pulidora, mezcladora	Vivienda
16	Centro	William Corredor	3112890413	Pulidora, mezcladora	Vivienda
17	Centro	Leonardo Fabio Salinas		mezcladora	Vivienda
18	Country	Gonzalo Ramirez	3163769634	mezcladora	Vivienda
19	Country	Gustavo Losada	3112394955	mezcladora	Vivienda
20	La Floresta	Omar Puentes	3213217718	Pulidora, mezcladora	Vivienda

Fuente: Propia

2. PLAN DE OPERACIONES

A continuación se presenta el plan de operaciones para la empresa de alquiler de maquinaria ligera **CONSTRU MOVILL**:

2.1 DESARROLLO DEL PRODUCTO.

CONSTRU MOVILL es una empresa que provee el servicio de alquiler de herramientas y maquinaria ligera para la construcción, actualmente ofrece el alquiler de mezcladora, rana, planta eléctrica, compresor para pintar, demoledor, formaleta para pozo, formaleta para columnas y vibrador de concreto. Estos equipos están localizados en un lote en el municipio de Rivera en la dirección Calle 4 N. 1B – 196, este lote esta arrendado para esa finalidad.

A continuación se clasifican y se describen la maquinaria y herramienta que ofrece **CONSTRU MOVILL**, la clasificación está dada por elementos de tipo eléctricos, herramientas y de combustión:

Eléctricas:

 <p>Eléctrica</p>	<p>Demoledor Dewalt</p>
<p>Tipo</p>	<p>Martillos, Eléctrico</p>
<p>Características</p>	<p>Demoledor con control activo de vibración (AVC) que reduce la vibración y aumenta la productividad, golpeador sin bombeo de aire que impide que el polvo de mampostería ingrese a la unidad, sierras con resorte, dial de control de impacto variable con 19 velocidades, interruptor de encendido/apagado.</p>
<p>Material</p>	<p>Metal</p>
<p>Potencia</p>	<p>1500 Watt</p>
<p>Uso</p>	<p>Demolición de vigas, columnas y reforzamiento de estructuras</p>

 <p>Eléctrica</p>	<p>Vibrador de Concreto Bosh</p>
<p>Tipo</p>	<p>Rotarios, Eléctrico</p>

Características	Sistema de sustitución rápida de mangueras. Dispositivo de seguridad al operador (PRCD). Protege al operador contra choques eléctricos. Dispositivo de seguridad al equipo (fusible). Protege el motor de la máquina contra sobrecargas de energía. Soporte disponibles para trabajos de forma estacionaria.
Material	Metal
Potencia	1400 Watt
Uso	Demolición de vigas, columnas y reforzamiento de estructuras



Compresor Dewalt

Tipo	Compresor, Eléctrico
Características	Compresor portátil con capacidad de 22.7 Litros. Presión de Trabajo 120 PSI. Control de presión con doble válvula reguladora y manómetros.
Material	Metal
Potencia	1500 Watt
Uso	Soporte para herramientas neumáticas, trabajos de pintura.

Combustión:



Mezcladora Diesel 1 1/2 Bulto

Tipo	Mezcladora, Diesel
Características	Mezcladora con capacidad de 0.25 m ³ con ángulo de cargue de 45 °, giro radial de la tolva de 360 °. RPM de la Tolva de 32 - 35, Peso sin motor 326 Kg. La tolva, esta predispuesta de un sistema de aspas inferiores (3) y superiores (3) ubicadas estratégicamente para lograr una mezcla ideal en menor tiempo.
Material	Metal
Potencia	10 HP
Uso	Mezclas homogéneas de concreto.

<p>Diesel</p> 	<p>Vibro compactadora Diesel</p>
<p>Tipo</p>	<p>Rana, Diesel</p>
<p>Características</p>	<p>La plancha vibratoria, está fabricada en lámina acerada de ½" y soldada con MIG de alta resistencia a la vibración. El doble sistema de amortiguación, está compuesto por resortes y cauchos para una mejor absorción de las vibraciones producidas por la excéntrica, evitando así graves daños al motor.</p>
<p>Material</p>	<p>Metal</p>
<p>Potencia</p>	<p>10 HP</p>
<p>Uso</p>	<p>Compactar grandes superficies..</p>

<p>Gasolina</p> 	<p>Planta Eléctrica</p>
<p>Tipo</p>	<p>Planta Eléctrica, Gasolina</p>
<p>Características</p>	<p>Planta eléctrica a gasolina con sistema de arranque manual. Dimensiones (LXAnXAl): 51.0 x 41.5 x 42.5 cm), peso total de 41 Kg. Potencia del generador 2600 W nominal.</p>
<p>Material</p>	<p>Metal</p>
<p>Potencia</p>	<p>5.5 HP</p>
<p>Uso</p>	<p>Herramienta ideal para realizar trabajos con difícil acceso de energía, trabajos constantes.</p>

Herramientas:

<p>Herramienta</p> 	<p>Formaleta Para Pozo</p>
<p>Tipo</p>	<p>Formaleta, Herramienta</p>

Características	Formaleta cilíndrica y cono desarmable, facilitando su transporte, con cilindro interno y externo, estructura construida en acero estructural A36 calibre 16 y soldadura MIG de alta resistencia al impacto y la presión ejercida por el concreto.
Material	Metal
Potencia	N/A
Uso	Ideal para la construcción de pozos para alcantarillado.

	Formaleta Para Columna
Tipo	Formaleta, Herramienta
Características	Formaleta cilíndrica desarmable, estructura lamina acero estructural A 36 3 mm, Refuerzo de platina de 1 1/2 X 1/4 in y ángulo de 1 1/2 X 4 mm. Este tipo de formaleta permite el armado de cualquier altura sin limitaciones.
Material	Metal
Potencia	N/A
Uso	Ideal para la construcción de columnas.

2.2 RECURSOS MATERIALES

CONSTRU MOVILL presta el servicio de alquiler de maquinaria y herramienta para la construcción, como valor agregado y debido a las cortas distancias que hay en el municipio de Rivera **CONSTRU MOVILL** presta el servicio de transporte gratis, solo se cobra el transporte cuando se sale del casco urbano del municipio.

Para realizar el transporte **CONSTRU MOVILL** cuenta con una camioneta con platón que alquila para realizar los movimientos necesarios, también se está realizando el estudio para la compra de un moto carro “Karguero” por un valor de ocho millones (\$ 8.000.000). La finalidad del moto carro es contar con un medio de transporte propio, además estará disponible para realizar acarreos como fuente alternativa de ingresos.

2.3 RECURSOS HUMANOS

CONSTRU MOVILL es una empresa nueva en el mercado de alquiler de equipos y herramientas, actualmente cuenta con tres empleados. Básicamente se tiene una persona para servicios varios, un director de ventas y un director operativo. Estas personas son las responsables de todo el proceso, desde despacho, puesta a punto de los equipos, reparaciones y ventas.

Servicios Generales: Persona encargada de los mantenimientos periódicos, cambios de aceite, pintura, reparaciones y transporte de herramientas y equipos. De esta labor depende la confiabilidad de los equipos.

Director de ventas: Elaborar los planes y acciones a corto y medio plazo para conseguir los objetivos marcados por la empresa, diseñando las estrategias necesarias y supervisar su aplicación. Investigar el mercado, previendo la evolución del mismo y anticipando las medidas necesarias para adaptarse a las nuevas inclinaciones o tendencias. Fijar tanto la política de precios y condiciones de venta como los canales de distribución. Así mismo asegurar el cobro de la cartera.

Director operativo: Coordinar despachos de equipos y herramientas. Realizar campañas de mantenimientos preventivos y correctivos de los equipos. Encargado de las compras de insumos y equipos nuevos.

A continuación se describe el puesto de trabajo y el perfil necesario para aplicar, así mismo se da a conocer las funciones y responsabilidades, áreas de conocimiento, habilidades y competencias.

Descripción del Puesto

Título del puesto	Servicios Generales
Pertenece	CONSTRU MOVILL
Jefe Inmediato	Director ventas y director operaciones
Responsabilidad y Funciones	Realizar mantenimientos periódicos, cambios de aceite, pintura, reparaciones y transporte de herramientas y equipos. Identificar obras y clientes potenciales. Compra de insumos aceites, gasolina, tornillería, etc. Realizar cobros para recuperar cartera.
Colaborador directo	Director de operaciones
Relaciones internas	Personal de CONSTRU MOVILL
Relaciones externas	Usuarios de los servicios de alquiler

Perfil

Escolaridad	Primaria, secundaria, Tecnología mecánica o motores Diesel.
Idioma o Lengua	Inglés: 30 % Lectura.
Experiencia	Un año reparación y mantenimiento motores Diesel y gasolina.
Áreas de conocimiento específico	Conocer y manipular motores Diesel y gasolina. Conocer y manipular aceites y grasas. Conocer y manipular herramientas. Conocer y manipular herramientas para mantenimiento.
Habilidades Y Competencias	Establecer relaciones interpersonales positivas con las personas que trata. Amabilidad y disposición. Capacidad para trabajar en equipo. Capacidad para fomentar el orden, limpieza y organización. Contribuir a la comunicación asertiva. Optimizar y controlar los recursos materiales asignados.
Jornada laboral	48 horas distribuidas conforme a las necesidades de operación (flexible).

Descripción del Puesto

Título del puesto	Director de ventas.
Pertenece	CONSTRU MOVILL.
Jefe Inmediato	
Responsabilidad y Funciones	<p>Elaborar los planes y acciones a corto y medio plazo para conseguir los objetivos marcados por la empresa, diseñando las estrategias necesarias y supervisando su aplicación.</p> <p>Investigar el mercado, previendo la evolución del mismo y anticipando las medidas necesarias para adaptarse a las nuevas inclinaciones o tendencias.</p> <p>Fijar tanto la política de precios y condiciones de venta como los canales de distribución. Así mismo asegurar el cobro de la cartera.</p>
Colaborador directo	Director de operaciones, Servicio generales
Relaciones internas	Personal de CONSTRU MOVILL
Relaciones externas	Usuarios de los servicios de alquiler
<u>Perfil</u>	
Escolaridad	Profesional (ingeniero civil, administración).
Idioma o Lengua	Inglés.
Experiencia	Cinco años en el sector de la construcción en interventoría, cronogramas, diseños y contratación
Áreas de conocimiento específico	<p>Habilidad persuasora y de negociación</p> <p>Flexibilidad mental de criterios</p> <p>Orientación al cliente interno/externo</p> <p>Facilidad para la obtención y análisis de información</p> <p>Habilidades sociales</p> <p>Visión estratégica</p>
Habilidades Y Competencias	<p>Establecer relaciones interpersonales positivas con las personas que trata.</p> <p>Amabilidad y disposición.</p> <p>Capacidad para trabajar en equipo.</p> <p>Capacidad para fomentar el orden, limpieza y organización.</p> <p>Contribuir a la comunicación asertiva.</p> <p>Optimizar y controlar los recursos materiales asignados.</p>
Jornada laboral	48 horas distribuidas conforme a las necesidades de operación (flexible).

Descripción del Puesto

Título del puesto	Director operativo.
Pertenece	CONSTRU MOVILL.
Jefe Inmediato	
Responsabilidad y Funciones	Coordinar despachos de equipos y herramientas. Realizar campañas de mantenimientos preventivos y correctivos de los equipos. Encargado de las compras de insumos y equipos.
Colaborador directo	Director de ventas, Servicio generales
Relaciones internas	Personal de CONSTRU MOVILL
Relaciones externas	Usuarios de los servicios de alquiler
<hr/>	
<u>Perfil</u>	
Escolaridad	Profesional (ingeniero mecánico, administración).
Idioma o Lengua	Inglés: 50 % lectura.
Experiencia	Cinco años en mantenimiento correctivo y preventivo, manejo de inventarios y logística Conocer y manipular motores Diesel y gasolina.
Áreas de conocimiento específico	Conocimiento en mantenimiento. Manejo de inventarios. Conocimiento en logística, transporte.
Habilidades Y Competencias	Establecer relaciones interpersonales positivas con las personas que trata. Amabilidad y disposición. Capacidad para trabajar en equipo. Capacidad para fomentar el orden, limpieza y organización. Contribuir a la comunicación asertiva. Optimizar y controlar los recursos materiales asignados.
Jornada laboral	48 horas distribuidas conforme a las necesidades de operación (flexible).

2.4 PROCESOS

CONSTRU MOVILL es una empresa que presta servicios de alquiler, el sistema de producción está dada por fuentes de aprovisionamiento, un procesos de transformación y los mercados. En el siguiente diagrama se observa el comportamiento del sistema de producción.



2.5 PLANES DE CONTROL DE CALIDAD

CONSTRU MOVILL tiene como objetivo asegurar la calidad del servicio que presta, es importante que nuestros clientes manejen un concepto de confiabilidad de nuestros equipos, para el sector de la construcción el aprovechamiento del recurso humano acompañado de tecnología para desarrollar sus proyectos es primordial. Para cumplir este objetivo **CONSTRU MOVILL** ha implementado una serie de controles de calidad ANTES Y DESPUES DE SERVICIO número de referencia FOR-MC-COL-EQ, este formato servirá para hacer entrega del equipo y para recibirlo, allí se debe llenar datos básicos y hacer cualquier observación que sea necesaria, también se recolectara datos sobre los responsables de las obras.

Este formato permitirá conocer alguna no conformidad que presente el equipo antes de alquilar y permitirá corregirla, asegurando la calidad del servicio. La comunicación entre ventas y operaciones debe ser la mejor, de esto dependerá cumplir con el horario pactado y las indicaciones necesarias del cliente.

En cuanto al mantenimiento de los equipos se llevan estadísticas del tiempo de uso de un equipo lo que nos permite determinar y programar los cambios de aceite, cambios de filtros y todo lo que tiene que ver con mantenimiento preventivo y correctivo. Para mantenimiento preventivo se tiene aceite para motor Diesel SAE 15W-40 con cambios cada 100 horas de trabajo y grasa para la lubricación de rodamientos cada 50 horas.

CONSTRU MOVILL es una empresa comprometida con el medio ambiente, debido a esto, los residuos de cambios de aceite son almacenados y reutilizados

en otros procesos como película protectora para las paredes de formaleta de pozos y columnas.

	FORMATO DE INSPECCION EQUIPOS ANTES Y DESPUES DE SERVICIO	FOR-MC-COL-EQ 001 Versión 1																																																																																									
Fecha: 11/2013 Aprobación: Director Operativ Verificación: Director ventas	Fecha: 11/2013 Fecha Prox. Rev: 11/2014	Referencia Manual de mantenimiento	Movill Construcciones																																																																																								
Fecha del Servicio: Lugar: Responsable: Equipo:		Fecha del Finalización Servicio: Horas de Trabajo: Celular: Serial:																																																																																									
Lista de Chequeo Antes:		Lista de Chequeo Después:																																																																																									
<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th style="width: 30%;">Ítem</th> <th style="width: 35%;">Conforme</th> <th style="width: 35%;">No Conforme</th> </tr> </thead> <tbody> <tr><td>Aceite Motor</td><td style="text-align: center;"><input type="checkbox"/></td><td style="text-align: center;"><input type="checkbox"/></td></tr> <tr><td>Combustible</td><td style="text-align: center;"><input type="checkbox"/></td><td style="text-align: center;"><input type="checkbox"/></td></tr> <tr><td>Graseras</td><td style="text-align: center;"><input type="checkbox"/></td><td style="text-align: center;"><input type="checkbox"/></td></tr> <tr><td>Filtro de Aire</td><td style="text-align: center;"><input type="checkbox"/></td><td style="text-align: center;"><input type="checkbox"/></td></tr> <tr><td>Correas</td><td style="text-align: center;"><input type="checkbox"/></td><td style="text-align: center;"><input type="checkbox"/></td></tr> <tr><td>Poleas</td><td style="text-align: center;"><input type="checkbox"/></td><td style="text-align: center;"><input type="checkbox"/></td></tr> <tr><td>Tornillos de motor</td><td style="text-align: center;"><input type="checkbox"/></td><td style="text-align: center;"><input type="checkbox"/></td></tr> <tr><td>Llanta</td><td style="text-align: center;"><input type="checkbox"/></td><td style="text-align: center;"><input type="checkbox"/></td></tr> <tr><td>Tambor</td><td style="text-align: center;"><input type="checkbox"/></td><td style="text-align: center;"><input type="checkbox"/></td></tr> <tr><td>Rodamiento</td><td style="text-align: center;"><input type="checkbox"/></td><td style="text-align: center;"><input type="checkbox"/></td></tr> <tr><td>Placa vibradora</td><td style="text-align: center;"><input type="checkbox"/></td><td style="text-align: center;"><input type="checkbox"/></td></tr> <tr><td>Cable eléctrico</td><td style="text-align: center;"><input type="checkbox"/></td><td style="text-align: center;"><input type="checkbox"/></td></tr> <tr><td>Manómetros</td><td style="text-align: center;"><input type="checkbox"/></td><td style="text-align: center;"><input type="checkbox"/></td></tr> <tr><td>Pintura</td><td style="text-align: center;"><input type="checkbox"/></td><td style="text-align: center;"><input type="checkbox"/></td></tr> </tbody> </table>	Ítem	Conforme	No Conforme	Aceite Motor	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Combustible	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Graseras	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Filtro de Aire	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Correas	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Poleas	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Tornillos de motor	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Llanta	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Tambor	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Rodamiento	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Placa vibradora	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Cable eléctrico	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Manómetros	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Pintura	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th style="width: 30%;">Ítem</th> <th style="width: 35%;">Conforme</th> <th style="width: 35%;">No Conforme</th> </tr> </thead> <tbody> <tr><td>Aceite Motor</td><td style="text-align: center;"><input type="checkbox"/></td><td style="text-align: center;"><input type="checkbox"/></td></tr> <tr><td>Combustible</td><td style="text-align: center;"><input type="checkbox"/></td><td style="text-align: center;"><input type="checkbox"/></td></tr> <tr><td>Graseras</td><td style="text-align: center;"><input type="checkbox"/></td><td style="text-align: center;"><input type="checkbox"/></td></tr> <tr><td>Filtro de Aire</td><td style="text-align: center;"><input type="checkbox"/></td><td style="text-align: center;"><input type="checkbox"/></td></tr> <tr><td>Correas</td><td style="text-align: center;"><input type="checkbox"/></td><td style="text-align: center;"><input type="checkbox"/></td></tr> <tr><td>Poleas</td><td style="text-align: center;"><input type="checkbox"/></td><td style="text-align: center;"><input type="checkbox"/></td></tr> <tr><td>Tornillos de motor</td><td style="text-align: center;"><input type="checkbox"/></td><td style="text-align: center;"><input type="checkbox"/></td></tr> <tr><td>Llanta</td><td style="text-align: center;"><input type="checkbox"/></td><td style="text-align: center;"><input type="checkbox"/></td></tr> <tr><td>Tambor</td><td style="text-align: center;"><input type="checkbox"/></td><td style="text-align: center;"><input type="checkbox"/></td></tr> <tr><td>Rodamiento</td><td style="text-align: center;"><input type="checkbox"/></td><td style="text-align: center;"><input type="checkbox"/></td></tr> <tr><td>Placa vibradora</td><td style="text-align: center;"><input type="checkbox"/></td><td style="text-align: center;"><input type="checkbox"/></td></tr> <tr><td>Cable eléctrico</td><td style="text-align: center;"><input type="checkbox"/></td><td style="text-align: center;"><input type="checkbox"/></td></tr> <tr><td>Manómetros</td><td style="text-align: center;"><input type="checkbox"/></td><td style="text-align: center;"><input type="checkbox"/></td></tr> <tr><td>Pintura</td><td style="text-align: center;"><input type="checkbox"/></td><td style="text-align: center;"><input type="checkbox"/></td></tr> </tbody> </table>	Ítem	Conforme	No Conforme	Aceite Motor	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Combustible	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Graseras	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Filtro de Aire	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Correas	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Poleas	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Tornillos de motor	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Llanta	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Tambor	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Rodamiento	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Placa vibradora	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Cable eléctrico	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Manómetros	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Pintura	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ítem	Conforme	No Conforme																																																																																									
Aceite Motor	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>																																																																																									
Combustible	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>																																																																																									
Graseras	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>																																																																																									
Filtro de Aire	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>																																																																																									
Correas	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>																																																																																									
Poleas	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>																																																																																									
Tornillos de motor	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>																																																																																									
Llanta	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>																																																																																									
Tambor	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>																																																																																									
Rodamiento	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>																																																																																									
Placa vibradora	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>																																																																																									
Cable eléctrico	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>																																																																																									
Manómetros	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>																																																																																									
Pintura	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>																																																																																									
Ítem	Conforme	No Conforme																																																																																									
Aceite Motor	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>																																																																																									
Combustible	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>																																																																																									
Graseras	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>																																																																																									
Filtro de Aire	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>																																																																																									
Correas	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>																																																																																									
Poleas	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>																																																																																									
Tornillos de motor	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>																																																																																									
Llanta	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>																																																																																									
Tambor	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>																																																																																									
Rodamiento	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>																																																																																									
Placa vibradora	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>																																																																																									
Cable eléctrico	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>																																																																																									
Manómetros	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>																																																																																									
Pintura	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>																																																																																									
Observaciones																																																																																											
Firma Entrega		Firma Recibe																																																																																									
Cualquier daño será responsable quien recibe. Si se encuentra mas de tres no conformes no permita la salida del equipo																																																																																											

2.6 APROVISIONAMIENTO.

Para **CONSTRU MOVILL** el aprovisionamiento de los recursos es muy importante para el desempeño de los procesos. La persona encargada del aprovisionamiento es el director operativo, en el recae la responsabilidad de mantener un inventario mínimo de los respuestas necesarios para los mantenimiento preventivos y correctivos. Así mismo deberá gestionar la compra de equipos nuevos para alquiler y determinar la vida útil de los equipos ya adquiridos para cambio.

En inventario se maneja repuestos, se tienen elementos como correas tipo B41 para transmisión de potencia, poleas para eje, tornillos prisioneros, filtro húmedo y seco, tornillos 16 cm x 1 pulgada, arandelas y cuerda para arranque. Para mantenimiento preventivo se tiene aceite para motor Diesel SAE 15W-40 con cambios cada 100 horas de trabajo y grasa para la lubricación de rodamientos cada 50 horas.

Para realizar las reparaciones y mantenimientos se tienen llaves manuales de tipo boca fija y tipo boca ajustable para apretar tornillos, para la inyección de grasa se tiene una inyectora manual, también se utilizan algunos elementos como limpiadores de grasa y embudos para los cambios de aceite.

A continuación se relaciona los elementos utilizados para los mantenimientos y el correcto funcionamiento de los equipos para alquiler (Tabla.10):

Ítem	Cant.	Salida	Entrada	Total
Aceite SAE 20W-50 (litros)	5	2	0	3
Aceite SAE 15W-40 (litros)	20	5	0	15
Grasa trabajo pesado (Kg)	2.5	2.5	0	0
Tornillos Prisioneros	10	3	0	7
Tornillo Hexagonal 16 mm x 1 "	20	2	0	18
Polea	2	1	0	1
Correa B41	4	7	5	2
Cuñas	5	3	0	2
Arandelas	20	3	0	17
Llaves manuales (10)	1	0	0	1
Llave ajustable	1	0	0	1
Destornillador	3	0	0	3
Grasera	1	0	0	1
Embudo	1	0	0	1
Filtro seco	1	0	0	1
Filtro húmedo	1	0	0	1

Tabla 10. Inventario

Fuente: Propia

Para **CONSTRU MOVILL** es importante que la economía de Rivera se dinamice por lo tanto los proveedores de Rivera tendrán prioridad. El principal proveedor en Rivera es “Todo – Fer” ubicado en la calle 5 N. 6-30, teléfono 838 6034. Para la compra de maquinaria y equipo se tiene dos proveedores en la ciudad de Neiva: “Equiagro & Construcción” y “Taller la Garantía”.

En la tabla 11. Se relacionan los principales proveedores para **CONSTRU MOVILL**.

Tabla 11. Proveedores CONSTRU MOVILL

Proveedores "Movill Construccion"						
Nombre	Direccion	Telefono	Contacto	NIT	Email	Especialidad
Todo - Fer	Calle 5 N. 6-30 (Rivera)	838 6034	Orlando Rico	12.099.804-4	N/A	Repuestos, Lubricantes
Equiagro & Construccion	Calle 3 N. 4-39 (Neiva)	871 1098 - 313 385 8657	Javier Calvache		Equiagroconstruccion@gmail.com	Maquinaria Ligera
Taller La Garantia						Formaletas
Cent Service	Calle 4 N. 7-70 (Neiva)	320 279 5972	Juan Manuel Luna		N/A	Mantenimientos

Fuente: Propia

2.7 SERVICIO POST-VENTA

El servicio post venta está dado por algunas asesorías que se han realizado gratuitamente, en las obras donde se ofrecen los servicios de alquiler de equipos y herramientas son muchas las dudas sobre aspectos técnicos que la persona encargada de las ventas ayuda a resolver. Preguntas como dimensiones de columnas, precios de material y contactos son frecuentes.

Este servicio post venta es muy importante para **CONSTRU MOVILL** pues permite interactuar con los clientes y desarrollar relaciones de beneficio mutuo.

3. PLAN ORGANIZACIONAL Y EL EQUIPO DIRECTIVO.

3.1 MISIÓN

Aportar al sector de la construcción soluciones tecnológicas que permita incrementar su productividad, seguridad y el bienestar para sus trabajadores y procesos. Contribuyendo al desarrollo social y económico de la región a través de generación de empleo, responsabilidad ambiental y valor agregado.

3.2 VISIÓN

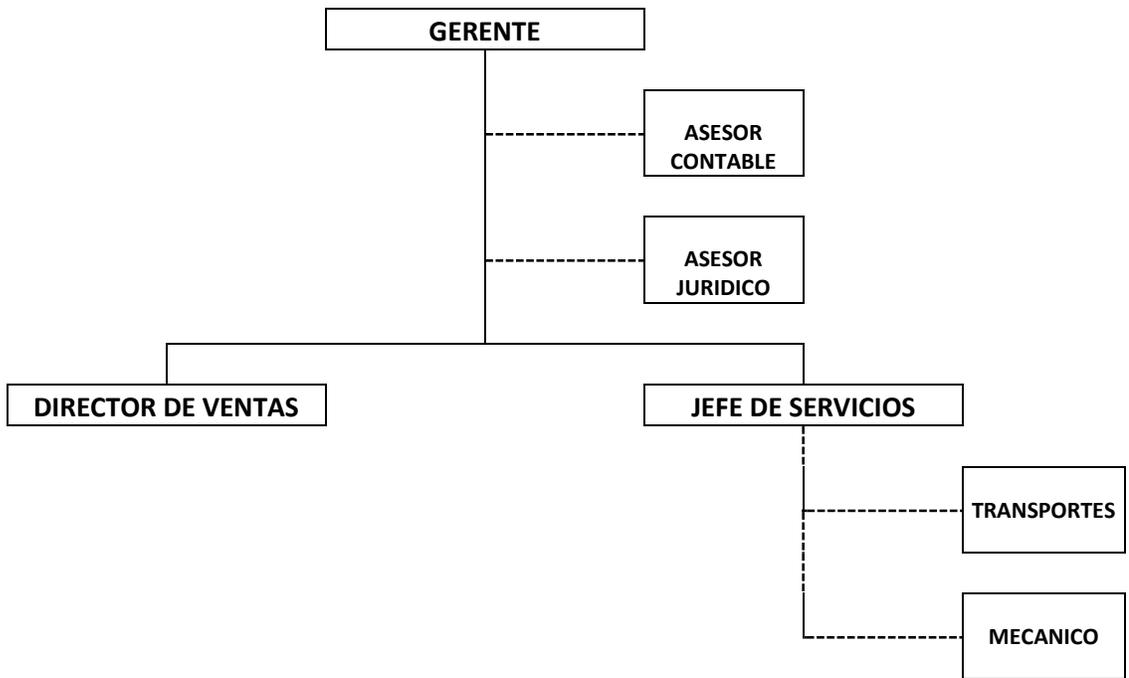
Para el 2016 ser la organización líder de la región del Huila que entregue soluciones tecnológicas al sector de la construcción.

3.3 VALORES

CONSTRU MOVILL es una empresa que fomenta el trabajo en equipo con total respeto de los principios éticos y morales que constituyen un comportamiento adecuado ante la sociedad, resaltando la honestidad y lealtad con los trabajadores, proveedores y clientes como fuente primordial del éxito, manteniendo una relación gana – gana.

3.4 ORGANIGRAMA

CONSTRU MOVILL cuenta con un organigrama de forma vertical que permite observar la jerarquía de la organización. Actualmente **CONSTRU MOVILL** es una empresa nueva en el mercado que se constituyó con tres empleados por lo que su organigrama no es muy extenso.



3.5 RECURSO HUMANO.

Las personas que hacen parte de **CONSTRU MOVILL** son el ingeniero Mecánico Carlos Motta Quimbaya como Gerente y Director de Operaciones, el ingeniero Civil Francisco Villanueva Tovar como director de Ventas y el señor Arley Lopez Colorado como jefe de servicios generales. En el numeral 2.3 se describe las funciones de cada cargo y el perfil necesario.

4. ASPECTOS JURIDICOS Y LEGALES

4.1 DEFINICION DEL TIPO DE SOCIEDAD

La empresa que ya lleva cinco meses de operación, se constituirá con el nombre **CONSTRU MOVILL S.A.S**, es decir, bajo el régimen de sociedad por acciones simplificadas y está conformada por dos socios. Esta decisión se tomó por las múltiples ventajas que se obtienen, como por ejemplo, los empresarios pueden fijar las reglas que van a regir el funcionamiento de la sociedad, la creación de la empresa es más fácil. Una SAS se puede crear mediante documento privado, lo cual le ahorra a la empresa tiempo y dinero. -La responsabilidad de sus socios se limita a sus aportes. La empresa puede beneficiarse de la limitación de la responsabilidad de sus socios, sin tener que tener la pesada estructura de una sociedad anónima y una de las más importantes para **CONSTRU MOVILL S.A.S** y es que el objeto social puede ser indeterminado es decir que las personas que vayan a contratar con la SAS, no tienen que consultar e interpretar detalladamente la lista de actividades que la conforman para ver si la entidad tienen la capacidad para desarrollar determinada transacción.

La empresa será constituida con un capital de 30 millones de pesos, representados en 3000 acciones con un valor de \$10.000 cada una.

La S.A.S, es una sociedad comercial de capital, innovadora en el derecho societario colombiano. Estimula el emprendimiento debido a las facilidades y flexibilidades que posee para su constitución y funcionamiento. Fue creada por la ley 1258 de 2008, además del decreto 2020 de Junio de 2009. Basándose en la antigua ley de emprendimiento (1014 de 2006).¹³

4.2 FORMACION Y CONSTITUCION DE LA SOCIEDAD

“La ley 1258 de 2008 estableció en su artículo 46 que a partir de su entrada en vigencia NO se podrán constituir sociedades unipersonales con base en el artículo 22 de la ley 1014 y las ya constituidas, tienen un plazo máximo de 6 meses (es decir hasta el 5 de junio de 2009) para transformarse en sociedades por acciones simplificada”.¹⁴

4.3 REQUISITOS PARA CONSTITUIR UNA S.A.S DE CONFORMIDAD CON LA LEY 1258 DE 2008

El artículo 5 de la ley 1258 de 2008 indica que el documento de constitución deberá contener por lo menos los siguientes requisitos:

1. Nombre, documento de identidad, domicilio de los accionistas (ciudad o municipio donde residen).

¹³ <http://www.eafit.edu.co/> CONSULTORIO CONTABLE

¹⁴ <http://www.ccc.org.co> CAMARA DE COMERCIO DE CALI

2. Razón social o denominación de la sociedad, seguida de las palabras “sociedad por acciones simplificada”, o de las letras S.A.S.
 3. El domicilio principal de la sociedad y el de las distintas sucursales que se establezcan en el mismo acto de constitución.
 4. El término de duración, si éste no fuere indefinido. Si nada se expresa en el acto de constitución, se entenderá que la sociedad se ha constituido por término indefinido.
 5. Una enunciación clara y completa de las actividades principales, a menos que se exprese que la sociedad podrá realizar cualquier actividad comercial o civil, lícita. Si nada se expresa en el acto de constitución, se entenderá que la sociedad podrá realizar cualquier actividad lícita.
 6. El capital autorizado, suscrito y pagado, la clase, número y valor nominal de las acciones representativas del capital y la forma y términos en que éstas deberán pagarse.
 7. La forma de administración y el nombre, documento de identidad y las facultades de sus administradores. En todo caso, deberá designarse cuando menos un representante legal.
- La falta de uno o más requisitos en el documento de constitución, impide la inscripción de la constitución y ocasiona la devolución de todos los documentos por parte de la Cámara de Comercio.

5. PLAN FINANCIERO

5.1 INVERSION INICIAL

Es de vital importancia determinar la viabilidad de **CONSTRU MOVILL**, la inversión inicial frente una proyección de la misma da como resultado la continuidad y generar confiabilidad del negocio. En esta oportunidad se realizó un análisis financiero a partir de los datos arrojados en el plan de mercado, operativo y organizacional por consiguiente tenemos como datos principales las relacionadas en las siguientes tablas:

Tabla 12. Datos iniciales de la compañía CONSTRU MOVILL

DATOS INICIALES			
NOMBRE DE LA EMPRESA	FECHA DE INICIO DE OPERACIONES	NOMBRE DE LOS SOCIOS	PORCENTAJE DE PARTICIPACION (%)
CONSTRUMOVILL S.A.S.	ENERO 2014	Carlos Motta	50
		Francisco Villanueva	50
	AÑOS DE OPERACIONES		
	1) 2014		
	2) 2015		
	3) 2016		
	4) 2017		
	5) 2018		

De acuerdo a la tabla No.12 podemos identificar que el Horizonte del proyecto es de 5 años, donde se resalta la operación de la organización durante los primeros 5 meses del año 2014, ya que sirvieron de base para proyectar de manera más acertada las ventas y gasto de acuerdo al plan de mercado.

Tabla 13. Estado de origen y aplicación de recursos CONSTRU MOVILL

ESTADO DE ORIGEN Y APLICACIÓN DE RECURSOS - ENERO DE 2014					
CONCEPTO	MONTO	NOMBRE	PARTICIPACION %	VALOR DE INVERSION POR SOCIO	% TOTAL
		Carlos Motta	50	\$ 6.997.350	
Maquinaria y Equipos Livianos	\$ 13.094.700,00	Francisco Villanueva	50	\$ 6.997.350	
Equipo de Cómputo	\$ 1.500.000,00				
Efectivo de Reserva	\$ 2.000.000,00				
Otros	\$ 300.000,00	TOTAL SOCIOS		\$13.994.700	82%
Promoción Inicial	\$ 100.000,00				
		Préstamo Bancario Corto Plazo		\$ 3.000.000	
					18%
TOTAL	\$ 16.994.700,00	TOTAL		\$ 16.994.700	100%

5.2 INVERSION, GASTOS Y ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADOS

Teniendo definidos datos iniciales de inversión y apoyados en las tablas 4 y 6 del capítulo 1, se procedió a realizar la proyección de la estimación de gastos los cuales estarán basados en las depreciaciones de los equipos livianos de cómputo (ver anexo 1), costos de operación y amortización e intereses (ver Anexo 2); tal como se muestra en la tabla No 14. En el estado de resultados se puede identificar (Ver tabla No15) que los 2 primeros años de operación se tendría una utilidad neta negativa entendiéndose como recuperación de inversión, seguido de un aumento positivo de los 3 siguientes años.

Tabla 14. Estimación de Gastos**ESTIMACION DE GASTOS**

2014-2018

AÑO	2014	2015	2016	2017	2018
Sueldos/ dueños	\$ 4.800.000,00	\$ 6.000.000,00	\$ 7.200.000,00	\$ 8.400.000,00	\$ 9.600.000,00
Sueldos/ empleados	\$ 14.539.200,00	\$ 15.193.464,00	\$ 15.953.137,20	\$ 16.750.794,06	\$ 17.588.333,76
Publicidad	\$ 300.000,00	\$ 350.000,00	\$ 400.000,00	\$ 450.000,00	\$ 450.000,00
Renta del local	\$ 1.200.000,00	\$ 1.800.000,00	\$ 2.400.000,00	\$ 3.000.000,00	\$ 3.000.000,00
Papelería	\$ 360.000,00	\$ 420.000,00	\$ 480.000,00	\$ 540.000,00	\$ 540.000,00
Teléfono	\$ 1.200.000,00	\$ 1.320.000,00	\$ 1.512.000,00	\$ 1.620.000,00	\$ 1.620.000,00
Intereses Y Amortizaciones	\$ 3.212.800,00				
Reparaciones y mantenimientos	\$ 600.000,00	\$ 720.000,00	\$ 840.000,00	\$ 1.080.000,00	\$ 1.080.000,00
Depreciación	\$ 1.609.470,00	\$ 1.609.470,00	\$ 1.609.470,00	\$ 1.609.470,00	\$ 1.609.470,00
Total	\$ 27.821.470,00	\$ 27.412.934,00	\$ 30.394.607,20	\$ 33.450.264,06	\$ 35.487.803,76

Tabla 15. Estado de Resultados

ESTADO DE RESULTADOS					
2014-2018					
AÑO	2014	2015	2016	2017	2018
Ventas Contado	\$ 15.178.800,00	\$ 25.350.000,00	\$ 37.400.000,00	\$ 51.500.000,00	\$ 68.160.000,00
Ventas Crédito					
Total Ventas	\$ 15.178.800,00	\$ 25.350.000,00	\$ 37.400.000,00	\$ 51.500.000,00	\$ 68.160.000,00
Costo de Ventas	\$ 348.800,00	\$ 360.000,00	\$ 420.000,00	\$ 480.000,00	\$ 540.000,00
Utilidad Bruta (Ventas - Costo de Ventas)	\$ 14.830.000,00	\$ 24.990.000,00	\$ 36.980.000,00	\$ 51.020.000,00	\$ 67.620.000,00
Gastos					
Sueldos/ dueños	\$ 4.800.000,00	\$ 6.000.000,00	\$ 7.200.000,00	\$ 8.400.000,00	\$ 9.600.000,00
Sueldos/ empleados	\$ 14.539.200,00	\$ 15.193.464,00	\$ 15.953.137,20	\$ 16.750.794,06	\$ 17.588.333,76
Publicidad	\$ 300.000,00	\$ 350.000,00	\$ 400.000,00	\$ 450.000,00	\$ 450.000,00
Renta del local	\$ 1.200.000,00	\$ 1.800.000,00	\$ 2.400.000,00	\$ 3.000.000,00	\$ 3.000.000,00
Papelería	\$ 360.000,00	\$ 420.000,00	\$ 480.000,00	\$ 540.000,00	\$ 540.000,00
Teléfono	\$ 1.200.000,00	\$ 1.320.000,00	\$ 1.512.000,00	\$ 1.620.000,00	\$ 1.620.000,00
Intereses Y Amortizaciones	\$ 3.212.800,00				
Reparaciones	\$ 600.000,00	\$ 720.000,00	\$ 840.000,00	\$ 1.080.000,00	\$ 1.080.000,00
Depreciación	\$ 1.609.470,00	\$ 1.609.470,00	\$ 1.609.470,00	\$ 1.609.470,00	\$ 1.609.470,00
Total Gastos	\$ 27.821.470,00	\$ 27.412.934,00	\$ 30.394.607,20	\$ 33.450.264,06	\$ 35.487.803,76
Utilidad Neta (Utilidad Bruta-Total de Gastos)	\$ (12.991.470,00)	\$ (2.422.934,0)	\$ 6.585.392,8	\$ 17.569.735,9	\$ 32.132.196,2
Impuestos (34%)	\$ (4.417.099,80)	\$ (823.797,56)	\$ 2.239.033,55	\$ 5.973.710,22	\$ 10.924.946,72
UTILIDAD NETA (PERDIDA)	\$ (8.574.370,20)	\$ (1.599.136,44)	\$ 4.346.359,25	\$ 11.596.025,72	\$ 21.207.249,52

Tabla 16. Estado de Flujo de Efectivo

ESTADO DE FLUJO DE EFECTIVO					
2014-2018					
AÑO	2014	2015	2016	2017	2018
Entrada de Efectivo					
Ventas de Contado	\$ 15.178.800,00	\$ 25.350.000,00	\$ 37.400.000,00	\$ 51.500.000,00	\$ 68.160.000,00
Efectivo Disponible	\$ 15.178.800,00	\$ 25.350.000,00	\$ 37.400.000,00	\$ 51.500.000,00	\$ 68.160.000,00
Salidas de Efectivo					
Gastos Preoperativos	\$ 348.800,00	\$ 360.000,00	\$ 420.000,00	\$ 480.000,00	\$ 540.000,00
Compras (Costo de las Ventas)					
Sueldos/dueños	\$ 4.800.000,00	\$ 6.000.000,00	\$ 7.200.000,00	\$ 8.400.000,00	\$ 9.600.000,00
Sueldos/empleados	\$ 14.539.200,00	\$ 15.193.464,00	\$ 15.953.137,20	\$ 16.750.794,06	\$ 17.588.333,76
Publicidad	\$ 300.000,00	\$ 350.000,00	\$ 400.000,00	\$ 450.000,00	\$ 450.000,00
Renta del local	\$ 1.200.000,00	\$ 1.800.000,00	\$ 2.400.000,00	\$ 3.000.000,00	\$ 3.000.000,00
Papelería	\$ 360.000,00	\$ 420.000,00	\$ 480.000,00	\$ 540.000,00	\$ 540.000,00
Telefono	\$ 1.200.000,00	\$ 1.320.000,00	\$ 1.512.000,00	\$ 1.620.000,00	\$ 1.620.000,00
Intereses Y Amortizaciones	\$ 3.212.800,00				
Reparaciones	\$ 600.000,00	\$ 720.000,00	\$ 840.000,00	\$ 1.080.000,00	\$ 1.080.000,00
Total Gastos	\$ 26.560.800,00	\$ 26.163.464,00	\$ 29.205.137,20	\$ 32.320.794,06	\$ 34.418.333,76
Impuestos	\$ (3.869.880,00)	\$ (276.577,76)	\$ 2.786.253,35	\$ 6.520.930,02	\$ 11.472.166,52
Total Salidas de Efectivo	\$ 22.690.920,00	\$ 25.886.886,24	\$ 31.991.390,55	\$ 38.841.724,08	\$ 45.890.500,28
Flujo de Efectivo Generado Real	\$ (7.512.120,00)	\$ (536.886,24)	\$ 5.408.609,45	\$ 12.658.275,92	\$ 22.269.499,72

TIO	10%
INVERSION INICIAL	\$ 16.994.700,00
FACTOR	1,1
VPN (10%)	2.269.340,70

TIO	12%
INVERSION INICIAL	\$ 16.994.700,00
FACTOR	1,12
VPN (12%)	400.664,34

TIR	12,43%
FACTOR 1	0,1
FACTOR 2	0,12

5.3 ESTADO DE FLUJO DE FONDOS O EFECTIVO

Como aspecto importante que influencia en la toma de decisión a la hora de iniciar o continuar con una inversión de un nuevo negocio tenemos el flujo de fondos proyectado, a partir de este se arrojan resultados determinantes, que se pueden observar en los cálculos realizados para hallar la Tasa Interna de Retorno (TIR) Interna desde el Valor Presente Neto considerando la Tasa de Interés de Oportunidad (TIO). Para el caso de la empresa CONSTRU MOVILL encontramos el resumen de este análisis en la Tabla No 16.

Podemos entonces concluir que nuestro Valor Presente Neto oscila entre \$400.664 y \$2 269.340, de acuerdo al rango de la TIO que es del 10 % al 12 %, para finalmente obtener la Tasa de Interna de Retorno de 12, 43 %, resultados que se pueden interpretar de acuerdo al módulo de Gerencia financiera por el Profesor Mg. Humberto Rueda Ramírez, del programa de Especialización de ALTA GERENCIA (USCO), donde encontramos que:

“Si $TIO > TIR$, el Proyecto no conviene, no es bueno económicamente pues significa que la rentabilidad del proyecto es inferior a la tasa de oportunidad del interesado.

Si $TIO = TIR$, el Proyecto es indiferente.

Si $TIO < TIR$, el Proyecto es bueno económicamente, es decir, tiene una rentabilidad mayor que la tasa de oportunidad del inversionista.”

Así las cosas vemos que la TIO es ligeramente menor que la TIR, esto demuestra que es un proyecto que genera niveles de beneficio y rentabilidad en los periodos proyectados, y es lo que garantiza su éxito en el mercado, es por esto que CONSTRU MOVILL es un proyecto viable y prometedor.

6. RIESGOS Y ESTRATEGIAS DE SALIDA

Para CONSTRU MOVILL se identificaron cuatro riesgos, estos riesgos tienen que ver con la cartera, compromiso de la gerencia, confusión con la competencia y la competencia de precios. Para este capítulo del plan de negocio se busca generar las estrategias que permitan disminuir o eliminar estos riesgos.

RIESGO: CONSTRU MOVILL ha querido creer en sus clientes por este motivo el proceso para alquilar un equipo no es muy dispendioso solo basta con ir hasta las instalaciones y pedir el equipo que necesita, no hay que firmar una letra ni se piden adelantos. Pero todo el tiempo se tiene problemas de cartera.

ESTRATEGIA DE SALIDA

- ✓ Este proceso se pensó de esa manera porque CONSTRU MOVILL tiene como objetivo crear relaciones de confianza muy fuerte con sus clientes, pero en este tiempo de operación de la empresa, debido a la cultura que maneja las personas vinculadas con el sector de la construcción se llegó a la conclusión de que este modelo no sirve, no por lo menos con todas las personas que trabajan en ese sector. Los maestros no cumplen con los pagos o se demoran mucho. También los equipos que son averiados no son reportados para no pagar por los daños.
- ✓ Como estrategia de salida CONSTRU MOVILL implementara remisiones para la entrega de los equipos con el fin de constatar que se entregó en óptimas condiciones y se recibe igual. Para alquilar un equipo se debe firmar una letra en blanco, tener dos referencias comerciales. Si es por primera vez se debe acompañar a la persona hasta la obra donde se va a utilizar el equipo.

RIESGO: Nuestros potenciales compradores nos están confundiendo con la empresa competidora GLOBALCON

ESTRATEGIAS DE SALIDA:

- ✓ CONSTRU MOVILL tiene proyectado para el año 2015, arrendar un local para montar el establecimiento comercial, en donde se ubique una valla luminaria para ganar identidad y reconocimiento.
- ✓ El marketing relacional es una de las maneras de darnos a conocer en el medio de la construcción para lograr el reconocimiento y posición de la empresa.
- ✓ Rediseñar la publicidad que hasta ahora hemos realizado, fortaleciendo elementos publicitarios mediante prensa radial y escrita, se cambiarán el

diseño de las tarjetas de presentación donde se establecerá la dirección y el barrio donde estamos ubicados, se colocará el nombre en letra llamativa.

- ✓ Se instalarán vallas publicitarias con la información de la empresa, en puntos estratégicos como la entrada por la vía principal al casco urbano y las vías de acceso a los centros poblados de Riverita y la Ulloa, ubicados en la vía del eje turístico.
- ✓ Promover y patrocinar eventos o ferias de la construcción en el municipio, con el ánimo de exhibir las maquinas que se ofrecen para el alquiler.

RIESGO: Aunque es de gran interés por parte de la gerencia el buen funcionamiento de CONSTRU MOVILL en todos sus aspectos (Gestión comercial, Atención ventas, entre otros), la dedicación de esta área no ha sido lo suficiente para atender eficientemente los diferentes aspectos que intervienen el crecimiento de la inversión.

ESTRATEGIA DE SALIDA:

- ✓ La GERENCIA para tener un control más preciso de su inversión, contará con un jefe de servicios que le permita realizar un seguimiento y una atención más eficiente a sus clientes.
- ✓ Se programaran inicialmente reuniones semanales con el equipo de trabajo para verificar el estado de los diferentes consolidados como los son: la de prestación del servicio, de gastos y de cartera, con el ánimo de implementar plan acción de mejora, si así se determina como resultado de dicha verificación.
- ✓ Sera compromiso de la gerencia realizar seguimiento a las funciones de cada colaborador, reforzando si es el caso, con capacitaciones de los temas que logre identificar, los cuales le permitan mejorar la falencia encontradas.

BIBLIOGRAFÍA

1. <http://www.mineduacion.gov.co/cvn/1665/w3-article-285491.html>
2. Departamento Administrativo Nacional de Estadística DANE
3. Cámara de comercio de la construcción CAMACOL: Informe de actividad edificadora 2013
4. DANE Boletín de prensa IV Trimestre de 2013
5. Elías Ramírez y Dagoberto Paramo, La investigación del marketing y la toma de decisiones gerenciales
6. <http://www.eafit.edu.co/> CONSULTORIO CONTABLE
7. <http://www.ccc.org.co> CAMARA DE COMERCIO DE CALI
8. <http://diariodelhuila.com/economia/%E2%80%9Cla-construccion-es-el-sector-mas-solido-de-la-economia-nacional%E2%80%9D-cdgint20140401085808128>
9. Méndez Rafael, Formulación y evaluación de proyectos, enfoques para emprendedores, 2014, página 322.

ANEXOS

Anexo 1. Depreciaciones

DEPRECIACIONES									
CONCEPTO	PARCIAL	TOTAL	VIDA UTIL EN MESE	DEPRECIACION MENSUAL	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Maquinaria		\$ 13.094.700,00							
Máquinas	\$ 13.094.700,00		120	\$ 109.122,50	\$ 1.309.470,00	\$ 1.309.470,00	\$ 1.309.470,00	\$ 1.309.470,00	\$ 1.309.470,00
Equipo de Cómputo		\$ 1.500.000,00		\$ 25.000,00	\$ 300.000,00	\$ 300.000,00	\$ 300.000,00	\$ 300.000,00	\$ 300.000,00
Computadoras	\$ 1.300.000,00		60	\$ 21.666,67	\$ 260.000,00	\$ 260.000,00	\$ 260.000,00	\$ 260.000,00	\$ 260.000,00
Impresoras	\$ 200.000,00		60	\$ 3.333,33	\$ 40.000,00	\$ 40.000,00	\$ 40.000,00	\$ 40.000,00	\$ 40.000,00
			TOTALES	\$ 134.122,50	\$ 1.609.470,00	\$ 1.609.470,00	\$ 1.609.470,00	\$ 1.609.470,00	\$ 1.609.470,00
			DEPRECIACION MENSUAL		\$ 134.122,50	\$ 134.122,50	\$ 134.122,50	\$ 134.122,50	\$ 134.122,50
Total		\$ 14.594.700,00							

Anexo 2. Tabla de Amortización de Crédito

Tabla Amortizacion del Credito				
No.	CUOTA	INTERES	ABONO	SALDO
0				\$ 3.000.000
1	533.355	\$ 56.307	\$ 477.048	\$ 2.522.952
2	533.355	\$ 47.353	\$ 486.001	\$ 2.036.951
3	533.355	\$ 38.232	\$ 495.123	\$ 1.541.828
4	533.355	\$ 28.939	\$ 504.416	\$ 1.037.412
5	533.355	\$ 19.471	\$ 513.883	\$ 523.529
6	533.355	\$ 9.826	\$ 523.529	\$ 0