Revo-Constructora

La Evolución De Las Casas Prefabricadas

Carlos Fernando Bonilla Romero

Fondo Emprender

SENA-Centro de la construcción

Regional Valle del Cauca

Cali, Colombia

2022

DATOS GENERALES

Casas prefabricadas es una iniciativa que surge de un modelo no convencional de construcción, el cual se presenta como un cambio positivo y amigable no solo con el bolsillo del consumidor sino también con el medio ambiente, ya que, por una parte, su concepto está basado en optimizar los recursos para su mayor aprovechamiento, tales como el tiempo, la mano de obra y los insumos o materiales, en el caso de los materiales, buscando siempre que sean de la mejor calidad, que estén a la vanguardia y que sean bajos en sus niveles de contaminación (eco-amigables) para que de esta forma puedan ser aprovechados al 100%, además, se provee una residencia segura y adaptada a las condiciones del entorno, no siendo suficiente con esto, otra de las grandes razones por la cuales este modelo de construcción es y será el más apetecido en el mercado es debido a su facilidad de personalización, dejando una gran variedad y libertad de elección en cuanto a material, formas y acabados.

Ilustración. (1). Plano "casa prefabricada"



Fuente: Elaboración propia

¿En dónde se localizará la empresa?

LOCALIZACIÓN

Para determinar la Ubicación más adecuada de la instalación del establecimiento en donde se posicionará la empresa "Revo-constructora", no solo se debe tomar en cuenta criterios económicos, sino también institucionales, sociales, técnicos y demás actores relevantes que permitan maximizar la rentabilidad del proyecto, por ende, la localización para este estudio se ha dividido en dos partes: macrolocalización y microlocalización.

MACROLOCALIZACIÓN

En este caso, la ubicación de la macrozona de la empresa "Revo-constructora" quedará comprendido dentro del departamento del Valle del Cauca, específicamente en la ciudad de Cali como localización principal, ya que es uno de los lugares con mayor oportunidad para obtener una ventaja competitiva o como opción secundaria será la ciudad de Palmira, teniendo en cuenta los siguientes factores asociados a:

1. Las percepciones positivas del desempeño de la venta de viviendas nuevas en Cali y en el Valle del Cauca durante el 2021.
2. El Área aprobada para construcción de viviendas en el País, en donde el departamento del Valle del Cauca quedó en tercer lugar entre los departamentos con mayor aprobación, específicamente con un aumento del 13% de áreas aprobadas para unidades de vivienda en el territorio.
3. Las ventas de unidades de vivienda VIS, donde el Valle del Cauca registró un aumento anual de 25,3%, y la No VIS de 6,7% en los últimos doce meses a diciembre de 2021.
4. Las unidades de vivienda nueva vendidas en el Valle del Cauca, las cuales ascendieron a 32.370 durante 2021, registrando un incremento anual de 22,7%.
5. Las unidades de vivienda nueva vendidas, en donde Cali representó el 30,2% del total de ventas registradas en el ACC, seguido de Jamundí (28,5%) y Candelaria (26,2%)
6. Cabe destacar la dinámica positiva de Palmira (79,3%).

MICROLOCALIZACIÓN

El departamento del valle del Cauca cuenta con cerca de 4.532.152 habitantes, que habitan en 42 municipios. Lo que permite un amplio mercado al cual acceder y penetrar con una oferta en el mercado en el sector de la construcción prefabricada. Se toman en cuenta estas cifras para la

instalación en el lugar en el cual se localizará la empresa “REVO-CONSTRUCTORA” lo cual será la ciudad de Cali como ubicación principal o la ciudad de Palmira como ubicación secundaria, esto permite estar cerca de los grandes competidores los cuales ubican sus sedes entre estas dos ciudades, Entre ellos se encuentran, casas Cypres, Casas prefabricadas JB, Jaramillo Mora, Constructora Bolívar, Moreno Tafur, entre otras.

Se debe disponer de un terreno de aproximadamente 300m2, de los 300m2 se utilizarán 20m2 para oficina, 15m2 para cocina, 3m2 para baño y 234m2 para producción y almacenamiento.

Cabe recalcar que el criterio a tomar en cuenta para la ubicación de la planta en la ciudad fue la ubicación de los competidores dentro de la ciudad, sus motivos de su ubicación y sus estrategias de localización, para establecer una localización óptima del proyecto.

El consumidor o usuario meta.

Va dirigido a personas que desean una opción diferente a las casas tradicionales y que los favorezcan en economía, tiempo, algo que a la vez sea de excelente calidad y con el plus de ser amigable con el medio ambiente.

Para realizar un análisis más detallado del consumidor objetivo inherentemente intervienen elementos de estudio que posibilitan crear y definir un perfil más detallado de esas personas que comprarán el producto, los cuales son, el estudio demográfico, psicológico y psicográfico, que nos permiten establecer concretamente lo siguiente:

Los clientes potenciales están entre la edad de 20 y 50 años, ya que en esta etapa de vida las personas están buscando estabilidad e independencia, ligando estos dos estados a la necesidad de adquirir una vivienda propia y empezar con el ciclo de crecimiento y desarrollo personal regular que da la sensación de progreso.

Ahora bien, la “personalidad” es un aspecto que define a su vez los comportamientos y decisiones de compra, y nuestro cliente potencial se encuentra encasillado dentro de la personalidad del consumidor analítico, los cuales por ser decisiones con un alto nivel de inversión como los son las viviendas, son reconocidos por ser pragmáticos, recaban mucha información y estudian cada detalle (los ventajas y desventajas) es decir, los beneficio o riesgos que presenta la oferta del producto, por ende, para poder abordarlos de forma correcta, se debe ofrecer mucha más información comparativa del producto para hacerlos sentir más seguros de su decisión y hacerles ver que el producto es la mejor opción entre las otras que tienen en mente.

Al igual que el primer aspecto mencionado, el “estilo de vida” conforma un patrón de consumo que se define por las actividades diarias y principales intereses, es decir que lo manifiestan en su

“monotonía” dentro de la cual se puede observar su forma más cotidiana de interactuar con el mundo, por medio de este aspecto y en cuestión de las casas prefabricadas podemos decir que:

1. Por su auto orientación, son clientes guiados por sus principios, que se destacan por ser personas organizadas, con autoconfianza, suspicaces y maduros, ya que están enfocados en una meta (obtener una casa propia) que supera sus otros satisfactores.

2. Por su disponibilidad de recursos podemos decir que abarca los dos subtipos, “innovadores” porque tienden a ser personas que toman riesgos, lideres e independientes, pero como nuestro producto también va dirigido a personas con bajos recursos, el cliente puede encasillarse fácilmente en “luchadores”, con niveles educativos bajos, conservadores, precavidos, que suelen ser conformistas con tal de que cumplan con su presupuesto.

Por otro lado, los valores entran a jugar un papel fundamental en la percepción que pueda llegar a tener un cliente del producto y de la equivalencia que les dé respecto a otros, por ejemplo, las personas valoran mucho la sinceridad, en especial en este tipo de productos que significarán un gran paso en sus vidas, al igual que tendrán en cuenta la responsabilidad y el compromiso que acepta la empresa con este proyecto.

Por otra parte, se encuentran incluidas las personas que consideran valiosa la sostenibilidad relacionada con el medio ambiente, las cuales tendrán muy presente productos que no afecten demasiado al medio ambiente o empresas que hagan contribuciones a las externalidades que puedan causar con sus procesos productivos.

De igual manera, hay métodos que nos permiten hallar ese valor agregado que tanto esperan los clientes meta o potenciales, uno de ellos se denomina el lienzo de valor, el cual, por medio de un prototipo logramos alinear las necesidades de un público objetivo con lo que le podemos ofrecer como empresa, es decir “hacer notar la propuesta de valor” al encajarla con el perfil del cliente.

Ilustración. (2). Esquema de lienzo de valor



Fuente: Design Thinking España

Ilustración. (3). Lienzo de valor "casas prefabricadas"



Fuente: Elaboración propia

CLIENTE	PERFIL	LOCALIZACIÓN	JUSTIFICACIÓN
Personas naturales	Personas naturales interesados en una solución alternativa y económica para construir proyectos de vivienda	El departamento del valle del Cauca cuenta con cerca de 4.532.152 habitantes, que habitan en 42 municipios. Lo que permite un amplio mercado al cual acceder y penetrar con una oferta en el mercado en el sector de la construcción prefabricada. Se toman en cuenta estas cifras para la instalación en el lugar en el cual se localizará la empresa "REVO-CONSTRUCTORA" lo cual será la ciudad de Cali como ubicación principal o la ciudad de Palmira como ubicación secundaria, esto permite estar cerca de los grandes competidores los cuales ubican sus sedes entre estas dos ciudades, Entre ellos se encuentran, casas Cypres, Casas prefabricadas JB, Jaramillo Mora, Constructora Bolívar, Moreno Tafur, entre otras.	El principal foco de compra, son las personas que viene del Área rural, municipios aledaños a Cali. Las construcciones hoy en día no son directamente en Cali muchas de estas, son de personas que vienen de Dagua, rozo, El km 30, Jamundí, Queremal, son mercados que aún están con poca construcción y los compradores que contratan servicios de construcción es con casas prefabricadas. Los jóvenes buscan independizarse desde temprana edad, pero el mercado actual de las viviendas les supone un gran obstáculo para hacerlo debido a su poca variedad en los precios bajos y su casi nula oportunidad para adquirir un crédito de vivienda debido a sus grandes montos de dinero. Las personas buscan una solución rápida y de precios asequibles ya sea para una vivienda o para construir varias, muchos desean regalar viviendas a sus trabajadores y familiares buscando una economía en el dinero con una excelente atención. Los Adultos de la tercera edad que buscan una zona rural lejos de la ciudad para ir a descansar, buscando una solución diferente a las casas

			tradicionales, la mayor participación en compra de las viviendas prefabricadas proviene de las áreas rurales.
Actores gubernamentales o que hagan parte del estado, interesados en construir proyectos de vivienda.	Alcaldes y Gobernadores que realizan proyectos de viviendas para sus municipios	El departamento del valle del Cauca cuenta con cerca de 4.532.152 habitantes, que habitan en 42 municipios a los cuales "REVO-CONSTRUCTORA" podrá penetrar con una oferta en el mercado en el sector de la construcción prefabricada. Cali, Candelaria, Palmira, Yumbo, Jamundí, Rozo, Dagua, Florida, entre otros, son municipios en donde se puede penetrar el mercado con mayor facilidad. El foco principal es el (Valle del cauca) pero debido a que se tratan de grandes proyectos de viviendas. Estos proyectos de vivienda se lanzarán de acuerdo al alcalde del municipio que desea contratar los servicios de construcción con Revo-constructora	Día a día la problemática de personas que no tienen hogar, crece constantemente. Desde alcaldes hasta gobernadores buscan lanzar proyectos de vivienda en sus municipios buscando suplir esa necesidad del mercado de las viviendas para las personas de escasos recursos, en base a una solución alternativa y económica. Actualmente hay municipios en donde sus construcciones están muy limitadas, municipios y corregimientos como Rozo, Candelaria, Florida, Pradera, Yumbo, entonces representan una gran oportunidad para lanzar proyectos de vivienda y ofrecer esa solución alternativa que representa calidad y economía para las personas, empresas y alcaldías.
Persona Jurídica	Pequeñas, medianas y grandes industrias en donde sus empresas requieren comprar, expandir su mercado a base	Teniendo en cuenta que las empresas que ofrecen grandes beneficios a sus trabajadores y les brindan campamentos, les regalan viviendas, abren nuevas sedes, necesitan instalaciones en áreas rurales para poder ejercer su actividad. Todas estas empresas necesitan	En el Valle de Cauca existen industrias formales grandes, medianas y pequeñas que dinamizan constantemente la economía de la región a través de los sectores de la construcción, industrial, salud y comercial. Estos son clientes potenciales que quieren comprar construcciones económicas y de alta calidad.

	de instalaciones prefabricadas.	construcciones que sean de calidad y económicas. En este punto es donde REVO-CONSTRUCTORA es la solución a esas necesidades. Empresas del sector productivo, comercial, textil, manufacturero, constantemente buscan este tipo de soluciones. El departamento del valle del Cauca cuenta con cerca de 4.532.152 habitantes, que habitan en 42 municipios. Lo que permite un amplio mercado al cual acceder y penetrar con una oferta en el mercado en el sector de la construcción prefabricada. Se toman en cuenta estas cifras para la instalación en el lugar en el cual se localizará la empresa "REVO-CONSTRUCTORA" lo cual será la ciudad de Cali como ubicación principal o la ciudad de Palmira como ubicación secundaria, esto permite estar cerca de los grandes competidores los cuales ubican sus sedes entre estas dos ciudades, Entre ellos se encuentran, casas Cypres, Casas prefabricadas JB, Jaramillo Mora, Constructora Bolívar, Moreno Tafur, entre otras.	Las empresas buscan construcciones económicas para desarrollar sus actividades laborales, ya sean productivas, de manufactura, textiles, entre otras. De igual manera requieren construir campamentos para sus trabajadores, viviendas y sedes para desarrollar sus actividades.

Cuáles son las necesidades que usted espera satisfacer de sus potenciales clientes/consumidores?

Problema

1. Dificultad para encontrar una casa económica, rentable, segura y que se pueda construir en poco tiempo.

2. Dificultad para acceder a proyectos de vivienda ya que sus costos son elevados y es complicado que un banco apruebe el crédito

3. Poca experiencia crediticia para que un banco acceda a prestar altas sumas de dinero para construir o comprar una vivienda

4. Gestiones para construir vivienda, pero los servicios de las empresas son limitados y obliga a ir a diferentes empresas para adquirir esos servicios.

Solución

Las Casas Prefabricadas han sido creadas con el fin de suplir esa necesidad en el mercado hoy día, bajo costo, garantías extensas, tiempos de entrega cortos y lo mejor garantizar que las personas tengan una buena calidad de vida ayudando a construir el proyecto de sus sueños.

Una empresa que brinde todos los servicios que pueda necesitar el cliente en el sector de la construcción que le facilite la compra de una vivienda y pueda satisfacer la necesidad del mismo.

Propuesta Única de Valor

Suplir todas las necesidades del cliente al momento de la construcción de una vivienda, desde hacer un plano, modelado de planos en 3d, planificar el terreno, construcción de la vivienda, hasta la obra blanca de la misma.

Garantizar una excelente experiencia de compra:

- Precio Asequible
- Planeación Meticulosa
- Excelente Ejecución

- Entrega A Tiempo

Ventaja competitiva

Servicios Personalizados Ofrecidos por la empresa como:

- Arquitectura
- Modelado De Planos En 3D
- Obras De Ingeniería Civil
- Diseño De Exteriores
- Diseño De Interiores
- Maquetas Arquitectónicas

1. Expansión del mercado nacional e internacional.
2. Alianzas con Bancos
3. Tercerización de servicios por medio del Outsourcing

Segmentos de clientes

Desde el sector Rural hasta el sector Urbano:

1. Personas mayores de 18 años que quieran comprar vivienda.
2. Personas naturales o jurídicas interesados en la construcción de una vivienda o proyectos.
3. Empresas interesadas en la construcción de proyectos.
4. Actores gubernamentales o que hagan parte del estado, interesados en construir proyectos de vivienda.
5. Interesados en formar alianzas comerciales para la expansión del mercado

ANÁLISIS DE LA COMERCIALIZACIÓN

Iniciaremos con un Dato muy interesante que nos arroja el DANE para darnos una idea de cómo ha estado creciendo el nivel de comercialización general de las casas en la región del Valle del Cauca “Entre enero y octubre de 2020 se vendieron en el Valle del Cauca 20.684 unidades habitacionales, lo que representó un incremento del 30,8% en comparación con el año anterior y nos ubica como la región con mayor crecimiento en ventas de vivienda de todo el país. Del total de unidades comercializadas, 17.772 viviendas, es decir, el 86% son de interés social, lo que convierte al segmento VIS en el gran protagonista del año.

Canales de distribución

Uno de los primeros pasos que se requiere a la hora de establecer los canales de distribución más adecuados para el tipo de producto que se piensa ofrecer, es identificar las condiciones que en su momento pueden limitar de alguna forma la distribución de los productos del proyecto, por ende, para las casas prefabricadas se determinó los siguientes flujos que dificultan la comercialización:

Deficiencia de infraestructura y dificultad de acceso: estos flujos afectan especialmente al transporte de los materiales y recursos al lugar de la construcción, alargando el tiempo de entrega de una vivienda prefabricada que igual ya es lo suficientemente corto, sin embargo, por la deficiencia en la infraestructura y la mala distribución de las vías alternas de la Ciudad de Cali, puede ser un poco engorroso además de ineficiente transportar los materiales a lugares con vías en mal estado y además "de polo a polo".

Al considerar lo anterior, para este tipo de producto se buscó una manera de tener un canal de distribución que sea efectivo, seguro y que se adecue a los costos que se requieren para hacer del producto y del servicio lo más económico posible, con lo cual se determinó que una de las formas de distribución más convenientes es tener bodegas modulares ubicadas estratégicamente en zonas claves de la ciudad, para que cubran un rango específico en el que el transporte de los materiales se haga con el menor trayecto posible, ahorrando gasolina, tiempo y esfuerzo, ya que la distribución se hará por medio empresas aliadas transportadoras de carga, que facilitaran la circulación de los materiales al lugar de la construcción.

Teniendo como base lo anterior, estas son las rutas más adecuadas e ideales que servirán como canal de distribución de las casas prefabricadas hacia los consumidores finales en la Ciudad de Cali:

Productores-consumidores: Este canal es la vía más corta, simple y rápida. Se utilizará ya que en ocasiones el consumidor es el que acude directamente a la empresa a cotizar y comprar el producto.

Esta es una de las formas más convenientes en la cual se introduce el producto, solo que tercerizamos la entrega de los materiales al lugar de destino por medio de una alianza con una transportadora regional enfocada en la ciudad de Cali.

Productor-usuario industrial: Se requiere también, ya que consideramos que para este tipo de ventas se necesita de una buena atención personal al consumidor, puesto que hay que acompañarlo en toda la ideación de su casa, según sus gustos y preferencias.

Productor-agente-distribuidor-usuario industrial: Es la misma situación del canal Productor-usuario industrial, solo que, en este caso, por ser un producto que requiere mucho espacio, a veces

se necesita tener unos lugares amplios, y estos, en muchas ocasiones se encuentran en lugares muy apartados, de ahí la necesidad de tener bodegas posicionadas estratégicamente en la ciudad.

Esto con el fin de tener claro la cobertura del mercado, tener un mayor control sobre el mismo y sobre los costos que este puede generar.

¿EXISTE OPORTUNIDAD EN EL MERCADO?

Describa la tendencia de crecimiento del mercado en el que se encuentra su negocio.

En relación con su oportunidad, "casas prefabricadas" se clasifica en la demanda insatisfecha ya que la obtención de vivienda en la región del valle aún no es plenamente atendida por cuestiones económicas, poco flexibles, diseños poco innovadores, personalizables y adaptables. Esto nos lo demuestra los siguientes datos extraídos del Dane:

"El déficit en el Valle del Cauca es del 56.3% y pagan arriendo 589.000 hogares. En Colombia con 15.999.000 hogares según el Dane 2019 y una tasa de crecimiento demográfico anual del 1.5%, nos permite incluir que anualmente hay 239.985 hogares nuevos, que se suma al déficit de vivienda gigante que hay en el país"

Teniendo claro que en el Valle del Cauca el número de viviendas es de 1.458.000, de hogares 1.472.000 y de personas 4.513.000, vemos que la oferta de vivienda no está cubriendo la demanda del sector, por lo tanto, se encuentra con una demanda insatisfecha.

En relación con su necesidad, "casas prefabricadas" se clasifica como demanda de bienes social y nacionalmente necesarios, puesto que las viviendas son unas de los elementos que requiere la sociedad para su desarrollo y crecimiento.

En relación con su temporalidad, "casas prefabricadas" se encuentra dentro de la demanda continua, ya que las viviendas son un producto que permanece durante largos periodos y que normalmente está en constante crecimiento, ya que su consumo irá en aumento mientras crezca la población.

En relación a su destino, "casas prefabricadas" se encuentra clasificada dentro de la demanda de bienes finales puesto que son los adquiridos directamente por el consumidor para su uso o aprovechamiento, sin embargo, se piensa introducir a medida de su crecimiento una línea que fabrique y comercialice materiales industriales (Materia prima e insumos) para casas modernas, lo que a su vez la hace mixta, puesto que también se puede clasificar dentro de la **demanda de bienes intermedios o industriales**, que son aquellos que requieren algún procesamiento para ser bienes de consumo final.

Ahora bien, para un mayor acercamiento a la realidad del contexto y lugar (valle del cauca), se recolectó información de valor extraída de fuentes secundarias, la cual nos indica que:

"En el rango de viviendas No Vis, que cuentan con cobertura para los nuevos subsidios del Gobierno Nacional, es decir entre los 135 y los 500 salarios mínimos, se vendieron 2.405 unidades. Mientras que, en el segmento alto, se vendieron 507 unidades. Cali, lideró las ventas de vivienda nueva con 7.498 unidades, seguida por Jamundí con 5.214 viviendas, Candelaria con 4.092, Yumbo con 1.533 y Palmira con 1.368 unidades"

Demanda Insatisfecha

La demanda insatisfecha hace parte del grupo de personas a las cuales no se le ha podido suplir una necesidad con un bien o servicio y en caso tal de que lo hayan adquirido, no han quedado satisfechos. En el valle del cauca aproximadamente cada mes son 10 personas las que compran vivienda y muchas de estas quedan insatisfechas con su compra, por lo costoso, por el tiempo o porque no era lo que deseaban, actualmente en el valle del cauca hay aproximadamente 4.475.886 personas según el DANE, con una tasa de crecimiento anual del 1.02%. De esta totalidad de posibles compradores y según el consumo promedio, hay una demanda estimada para el 2022 de 1.491.962 de las cuales en oferta solo hay 5.400 lo que deja un déficit o una demanda insatisfecha de 1.486.562 personas que no han podido suplir una necesidad, una cantidad inmensa de personas que son posibles compradores.

Ilustración. (4). Análisis de precios.

DEMANDA INSATISFECHA CASAS PREFABRICADAS

AÑO	2022
POBLACIÓN	93998
TASA DE CRECIMIENTO POBLACIÓN	1,02%
CONSUMO PROMEDIO MENSUAL	0,33

AÑO	POBLACIÓN	DEMANDA ESTIMADA	OFERTA	DEFICIT
2022	93.998	31.333	5400	25.933
2023	94.956	31.652	5670	25.982
2024	95.925	31.975	5954	26.021
2025	96.903	32.301	6251	26.050
2026	97.892	32.631	6564	26.067
2027	98.890	32.963	6892	26.071

Fuente: Elaboración propia

REVO-CONSTRUCTORA de acuerdo al análisis del sector, pertenece a la actividad económica identificada con los siguientes CIIU:

CIIU:

Actividad principal Código CIIU: 4290

Actividad secundaria Código CIIU: 4390

Descripción de la actividad económica reportada en el Formulario del Registro Único Empresarial y Social -RUES-: REALIZACÓN DE ACTIVIDADES ESPECIALIZADAS PARA LA CONSTRUCCIÓN DE EDIFICIOS Y OBRAS DE INGENIERÍA CIVIL

Mercado Potencial

para abarcar un análisis más específico de la oferta potencial, nos remitimos al contexto del sector al hablar del déficit de vivienda, en donde el Dane presenta la siguiente información:

"El DANE reconoce de los 14.999.999 hogares colombianos (excluyendo los hogares que viven en viviendas étnicas o indígenas), el 9,8% que corresponde a 1.470.000, se encuentra en déficit cuantitativo de vivienda, y el 26,78% (4.017.000) están en déficit cualitativo de vivienda; las cifras son muy preocupantes, porque la oferta anual, no cubre ni el crecimiento vegetativo, luego el déficit es mayor".

Mercado Objetivo

El mercado objetivo para REVO-CONSTRUCTORA es:

1. Personas mayores de 18 años que quieran comprar vivienda.
2. Personas naturales o jurídicas interesados en la construcción de una vivienda o proyectos.

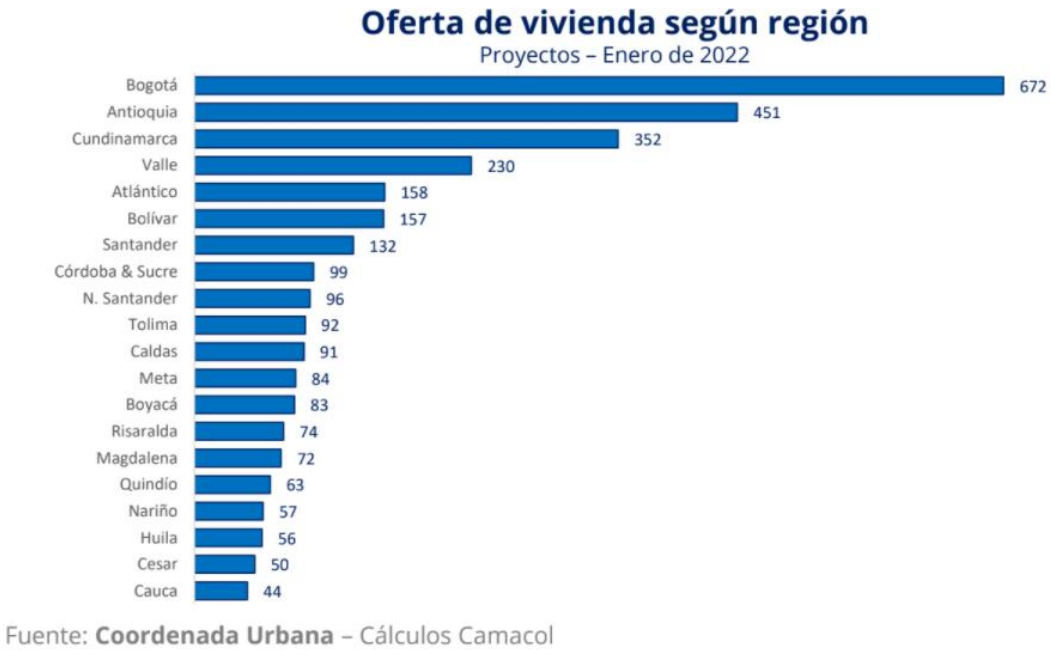
3. Empresas interesadas en la construcción de proyectos.
4. Actores gubernamentales o que hagan parte del estado, interesados en construir proyectos de vivienda.
5. Interesados en formar alianzas comerciales para la expansión del mercado

Justificación del Mercado Objetivo

la oferta dentro del sector estaba en aumento, sin embargo, después de lo acontecido en la pandemia y debido al impacto que está produjo en los bolsillos de los colombianos, el ministro de Vivienda hablo de que en el 2020 y 2021 la vivienda aportaría el 0.76% del crecimiento del PIB y de 8 puntos a las edificaciones, según para Fedesarrollo, la vivienda y las otras edificaciones han estado en crecimiento negativo.

Ya para el año 2022, por el estado de recuperación en el que avanzamos, la presidenta de la Cámara Colombiana de la Construcción (Camacol), Sandra Forero indicó que: "la oferta actual en el país asciende a 3.113 proyectos, del total, Bogotá tiene 672; Antioquia, 451; Cundinamarca, 352; Valle, 230; Atlántico, 158 y otros departamentos, 1.277, según datos de Coordenada Urbana".

Ilustración. (5). Oferta de vivienda según región



Fuente: Elaboración propia

Según los avances en materia de viviendas: “las ventas de vivienda nueva en Colombia llegarían a 267.000 en 2022, esta cifra representaría un crecimiento de 7% frente al registro de 2021”.

Lo anterior nos indica que el sector de la construcción se ha estado recuperando con éxito y existen altas posibilidades de crecimiento, una oportunidad para adentrarse en las construcciones de casas prefabricadas e impactar el mercado con precios flexibles y casas adaptables a las necesidades y gustos del cliente, aprovechando que la mayoría de las construcciones de viviendas rurales hoy en día son prefabricadas.

Consumo per cápita

Encontramos que el “ministro de Vivienda también habla que en el 2020 y 2021 la vivienda aportará el 0.76% del crecimiento del PIB y de 8 puntos a las edificaciones, según para Fedesarrollo, la vivienda y las otras edificaciones han estado en crecimiento negativo”.

Por lo tanto, las ofertas de viviendas tradicionales están siendo cada vez más difíciles y menos factibles de concretar por lo que se deben buscar alternativas, iniciativas y alianzas que aporten para disminuir este déficit habitacional por las razones que sea.

Perfil del Consumidor

Revo-constructora es una empresa la cual sus servicios van dirigidos a las personas a nivel departamental (Valle del Cauca) y se encuentra ubicada en la ciudad de Cali. Se centra en las familias que su núcleo se conforme por 2 o más personas, no interesa el tipo de género, con un rango de edad desde los 18 años en adelante contando con un buen historial crediticio y demostrando sus ingresos superiores a un salario mínimo. Diferentes aspectos como la ocupación, escolaridad, religión, raza o nacionalidad no influyen a la hora de adquirir una casa, lo importante es que tengan como demostrar sus ingresos.

A las personas que adquieren esta clase de vivienda les es indiferente la clase social, no les interesa una vida de lujo, son personas descomplicadas que se relacionan con cualquier tipo de persona. La mitad de estas personas se enteran por medio de redes sociales como lo son Facebook, Instagram y la página web, la otra mitad es por recomendaciones de las diferentes personas que han adquirido los productos o por voz a voz. Son personas que cotizan constantemente buscando la opción más económica y les gusta buscar alternativas en el sector de la construcción.

Realice un análisis de la competencia, alrededor de los criterios más relevantes para su negocio

Competencia del sector

Dentro de las empresas oferentes que pueden a llegar a ser competidoras directas encontramos exactamente 9, las cuales se encuentran estables y ya posicionadas en el mercado clasificándolas en una cuadro, estableciendo los años que lleva cada una de estas en el mercado, para determinar los niveles de jerarquía y experiencia, la ubicación para tener una perspectiva locativa de en qué partes de la ciudad operan específicamente, la página o ubicación web ya que hoy en día empresa que no esté posicionada o por lo menos aparezca en la red, puede perder mucha relevancia al no ser tan visibles, pueden perder público y competencia en el mercado, el análisis de estas páginas nos permiten conocer cuáles son sus estrategias de marketing, cuáles son sus diferenciales, que ofrecen y cómo lo ofrecen, entre otros detalles relevantes para entender su operación y su objetivo, por último integramos los contactos de cada una de ellas para verificar sus modos de atención, su valor agregado en cuanto al servicio, diseños, costos, financiamiento y adaptabilidad a cualquier tipo de cliente, entre otros datos que con el benchmarking podemos obtener al priorizarlos en la investigación.

Ilustración. (6). Principales oferentes dentro de la ciudad de Cali (competidores directos)

EMPRESA	AÑOS EN EL MERCADO	UBICACIÓN FISICA EN CALI	PÁGINA	CONTACTO
CYPRES	38	Calle 5 # 9-92	https://casascypres.com/	(+57) 318 2529367
MI CASA PREFABRICADA	(+)25	Calle 72s #26G9-18 Barrio los lagos	htt428579066.wordpress.com	(+57)3156477640
CASAS JB	23	Oficina Carrera 8 # 63-05 Local 108 Barrio Las Ceibas 2	https://www.casasjb.com/	(+57) 316 775 07 47
ENSAMBLE CONTRUCCIONES	(+)20	Av 3N 44 – 38, C.C. Plaza Norte Lc 3-4A	https://ensambleconstrucciones.com/	(+57) 321 613 1128
INNOVACASAS	21	Av 3 norte 59-46 cerca al puente de sameco	https://www.innovacasas.com/	(+57) 315 8804419
CONSTRUEXPRESS	(+) 15	Cgto Villapaz / Sector la Guaca carrera 8 # 3-100	http://www.construexpress.com/	(57) 3182125584
CONSTRUCTURA MODULAR	10	Calle 6, Av. Roosevelt ## 37A-31	https://constructoramodular.com/	(+57) 3219200634
ARQUICASAS	6	Carrera 71 # 45ª-116 Barrio Ciudad 2000	https://arquicasas.co/	(+57) 312 850 3763
CASAS PREFABRICADAS DEL VALLE	sin detalle	(Oficinas) Cra 1ª8 #61ª-44	http://www.casasprefabricadasdelvalle	(+57) 315 434 8927

Fuente: elaboración propia

Si nos comparamos con una de las competencias directas con más jerarquía por su tiempo y mejor posicionadas en el mercado online y offline, seguramente tendría que ser con la empresa Cypres, la cual es una empresa conformada que ya tiene un reconocimiento en el sector y puede acaparar más clientes, también al llevar años en el mercado sus costos en las casas son un poco mayor que la competencia, lo que aporta a qué microempresas que están empezando puedan entrar a competir en costos. Pero Cypres ofrece la opción de comprar a crédito, lujos que pequeños empresarios no pueden ofrecer. Podemos superarlas en variabilidad de servicios ya que no solo se ofrece la construcción de la vivienda, sino que también se ofrecen servicios arquitectónicos, desde la realización de los planos, la realización en software de modelado, maquetas arquitectónicas, la construcción de la vivienda y los acabados en obra en blanca.

¿CUÁL ES MI SOLUCIÓN?

Describa la alternativa o solución que usted propone para satisfacer las necesidades señaladas en la pregunta 2,

Satisfacer una necesidad que se tiene como problemática en la sociedad actual, e incluye a todas las personas, pero principalmente a las personas de estratos bajos, los cuales buscan una vivienda digna; pero con los precios que ofrece el mercado actual y la poca aprobación por los bancos para un crédito de vivienda, se hace casi imposible acceder a una vivienda para los estratos bajos. Es en ese entonces que nace la idea de REVO-CONSTRUCTORA una empresa que construye casas prefabricadas, una alternativa viable al momento de hablar de viviendas, porque sus precios resultan ser muy económicos, se construyen en muy poco tiempo y son casas que le brinda la seguridad a las personas, pero no es solo la construcción de la vivienda, sino todo el proceso, desde la planificación, hasta la construcción de la misma, con el fin de que los clientes consigan todo en el mismo lugar, brindando una gran satisfacción en el servicios al cliente.

Una cuestión muy importante es el medio ambiente y el impacto de las construcciones de las viviendas y es ahí donde las viviendas prefabricadas tienen un punto a favor muy fuerte porque al construir casas en fábricas, podemos evitar la contaminación acústica y reducir el impacto circundante en el medio ambiente.

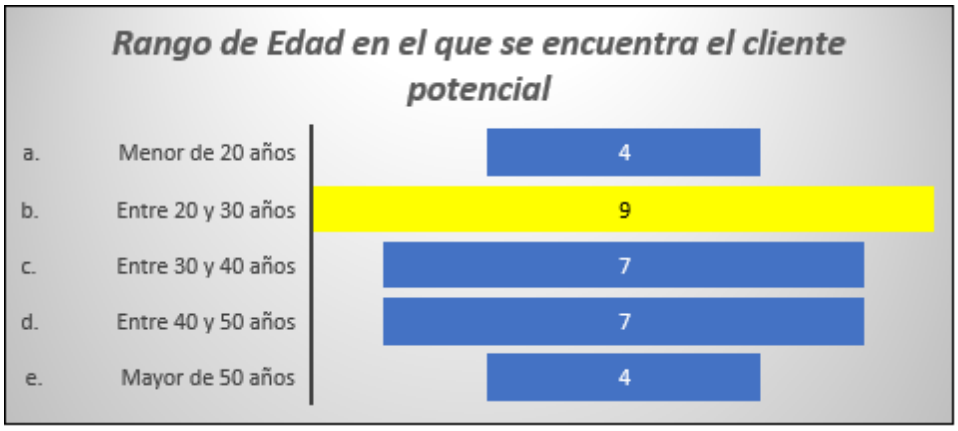
Por la misma razón, los procesos de fábrica controlados generan menos residuos y minimizan el consumo de energía y materias primas. En la fábrica, los residuos se procesan mediante el reciclaje de materiales de construcción y el control de inventarios.

¿Cómo validó la aceptación en el mercado de su proyecto (metodología y resultados)? Nota: Dentro de los resultados, destaque la identificación de las motivaciones que tienen los clientes para adquirir su producto

Se realizó un estudio de mercado en el cual se aplicó una encuesta, la cual arrojó los siguientes resultados.

DATOS DE LA ENCUESTA

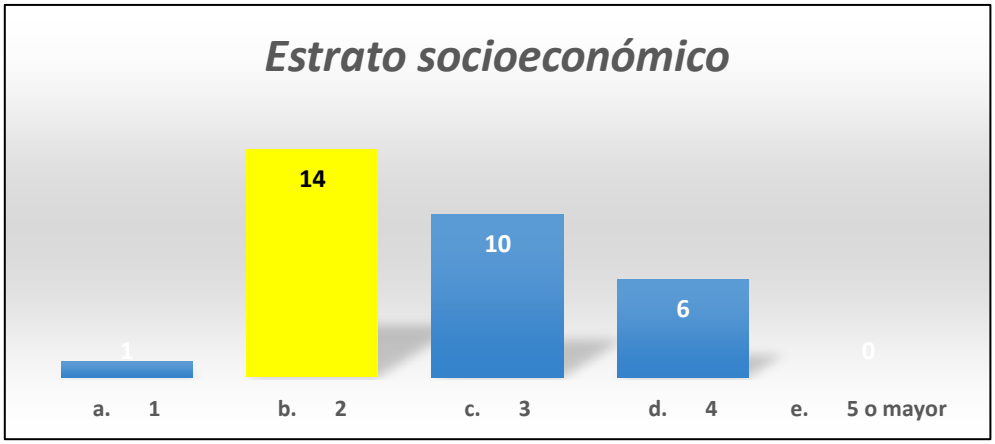
Ilustración. (7). Rango de edad en el que se encuentra el cliente potencial



Fuente: elaboración propia

Con base en las encuestas realizadas, enfocadas a un público ya delimitado, dentro de la ciudad de Cali , logramos detectar que el rango dentro del cual se encuentra nuestro cliente potencial está entre los 20 y 30 años, aquellos que por la etapa en la que viven, son más propensos a plantearse la meta de obtener una vivienda, una de las razones fundamentales, es porque empiezan su vida laboral, en algunos intervienen los planes para construir un hogar al querer conformar una familia, y otros desean hacer la transición que les genera un beneficio mayor que es el dejar de pagar arriendo y empezar con el proyecto de una vivienda propia.

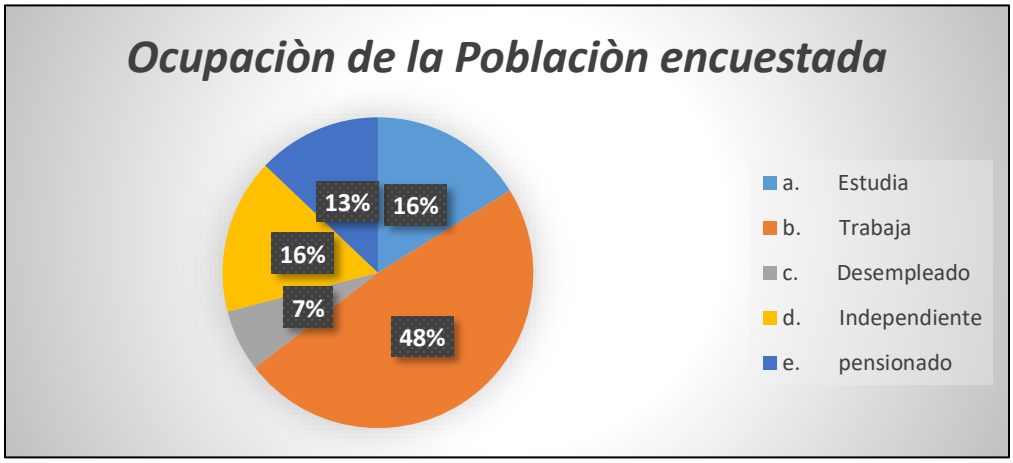
Ilustración. (8). Estrato socioeconómico



Fuente: elaboración propia

Uno de los factores que consideramos relevantes investigar a la hora de aplicar la encuesta fue el estrato socioeconómico, dentro del cual se localizaba la audiencia a la que iba dirigida, con el fin de darnos una base locativa. Se logró evidenciar que las personas interesadas en el proyecto se encontraban dentro del estrato dos, el cual es uno de los más comunes dentro del territorio en cuestión, por su costo de vida moderado, lo que nos permite apreciar un estilo de vida sobrio y sutil en el que se encuentra nuestro público objetivo.

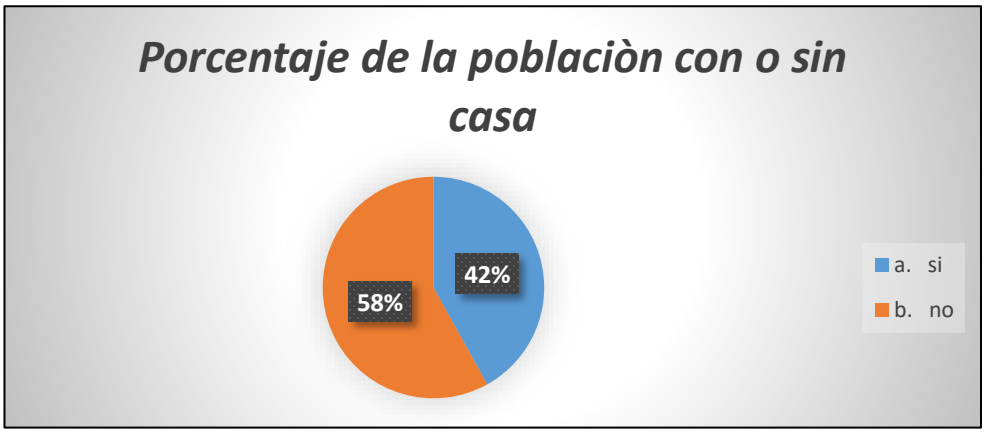
Ilustración. (8). Ocupación de la población encuestada



Fuente: elaboración propia

Uno de los ítems que no podía faltar dentro del análisis de las encuestas, es la ocupación de los interesados en el proyecto, ya que nos permitirá conocer las formas en cómo estos interaccionan con su entorno, qué posición o rol ocupan en su contexto, cómo son percibidos, y de qué manera llegarles, lo que nos permitiría enfocar estrategias de ventas hacia un público más segmentado. En donde los resultados que arrojó el estudio de las ocupaciones generales, fue mayormente con un 48% los empleados o trabajadores, con un 16% las personas que estudian o son independientes, y con el porcentaje más bajo 7% que nos arrojó el desempleo, lo que nos da a entender que aquellos que se encuentran económicamente estables, con algún tipo de entrada de dinero, tienen estimado invertir pronto en una vivienda propia.

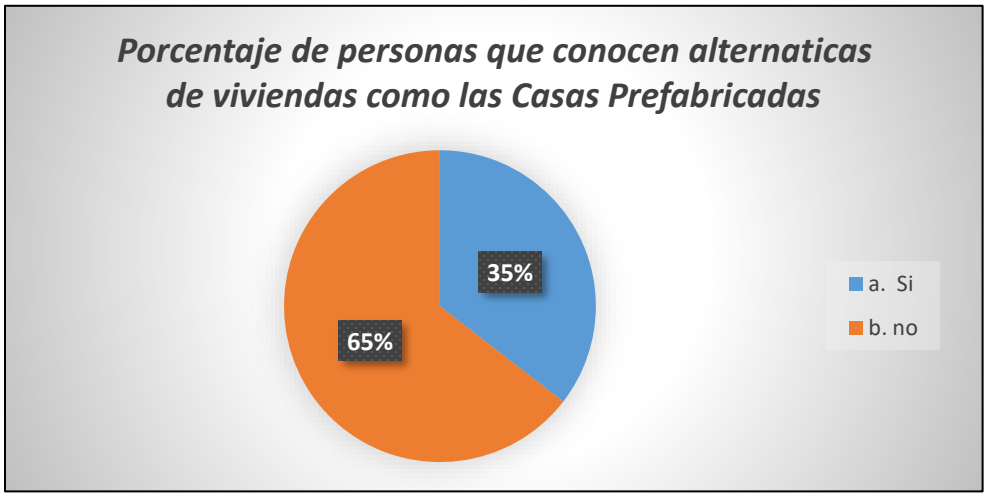
Ilustración. (9). Porcentajes de la población con o sin casa



Fuente: elaboración propia

En lo que respecta al porcentaje de personas que cuentan o no con una vivienda, podemos notar que son más las personas que no cuentan con una vivienda propia, sin embargo no es mucha la diferencia con las que sí las poseen, y esto radica en que nuestro negocio al ser tan accesible en costos y tan eficiente en tiempo de elaboración, las personas que no tienen tanto poder adquisitivo puedan darse la oportunidad de iniciar con el sueño de su propia casa sin tener un capital inicial muy grande, y aquellas que ya poseen una casa pero desean tener otra en un ambiente más rural, más distinguido o diferente, como en fincas, en pueblos, veredas, o en cualquier otro territorio con el propósito de goce, disfrute o descanso, pueden hacerlo por la capacidad modular que nos brinda el proyecto, y por los diseños variados con adaptación a diversas necesidades, con los lujos y acabados que requieran.

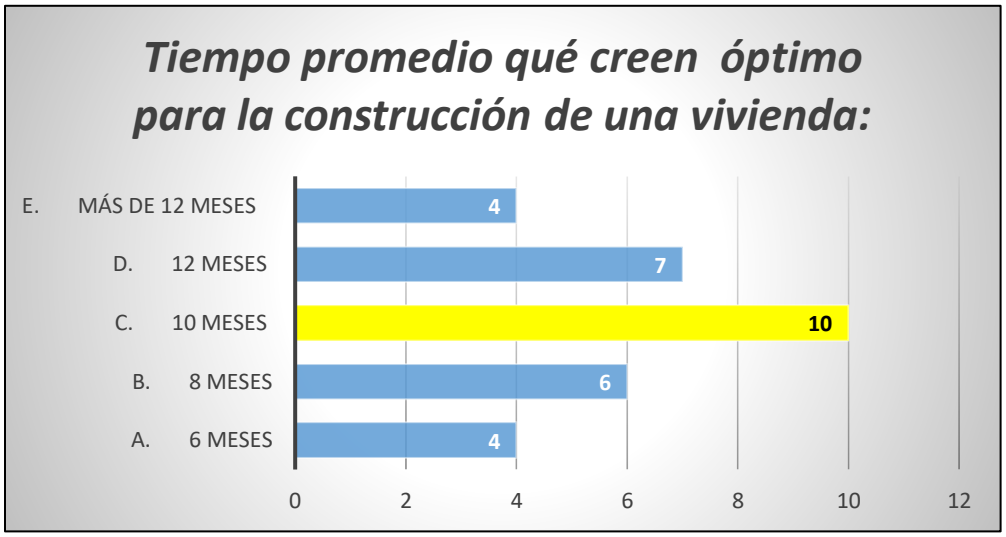
Ilustración. (10). porcentajes de personas que conocen alternativas de vivienda como las cosas prefabricadas



Fuente: elaboración propia

Al realizar la encuesta , deseábamos tener presente el porcentaje de personas a las que el proyecto talvez por su particularidad, su novedad, materiales o por sus métodos alternativos no era tan conocido o no estaba bien promocionado , lo que podría sesgar la interpretación de lo que son las casas prefabricadas y acortar la posibilidad de optar por esta alternativa, lo que logramos evidenciar fue que más de la mitad de las personas desconocía qué eran una casa prefabricada, lo que nos hace pensar, que una de las oportunidades de mejora está en la publicidad y buena promoción de las mismas, para llevar de una mejor forma la idea, los beneficios y las oportunidades que este ofrece a la mente del consumidor.

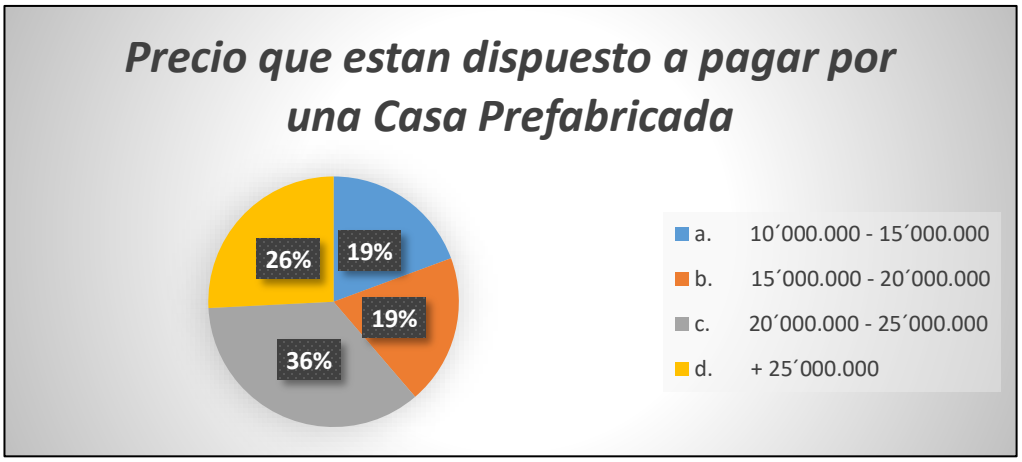
Ilustración. (11). Tiempo promedio qué creen óptimo para la construcción de una vivienda



Fuente: elaboración propia

Este dato nos da la posibilidad de detectar la percepción que tiene el cliente del tiempo estimado de elaboración de una vivienda, lo cual nos indica el tiempo que ellos están dispuestos a esperar versus la realidad que le podemos ofrecer con las casas prefabricadas, permitiéndoles hacer una comparación y que ellos mismos evalúen la diferencia del tiempo de construcción de viviendas tradicionales respecto a lo que le podemos brindar. En este caso, la mayoría de las personas estiman que la elaboración de una casa debe durar alrededor de 10 meses, lo cual es alentador, puesto que para el cliente puede ser un plus el tiempo de elaboración al conocer que estas casas prefabricadas pueden llegarse a construir en promedio alrededor de 6 meses.

Ilustración. (12). Precio que están dispuesto a pagar por una casa prefabricada



Fuente: elaboración propia

Como se observa en el gráfico, la mayoría del público exactamente el 36% considera que un buen precio de vivienda está en el rango de entre 20 y 25 millones y el 26% considera la inversión en más de 25 millones de pesos en el año actual (2022), lo que indica un hallazgo mayor en las oportunidades que se tiene con este producto, dado que una de las ventajas está en los costos de elaboración de este tipo de viviendas, que además de tener tamaños muy buenos, niveles, diseños, estructuras, materiales y acabados envidiables, tienen precios muy bajos, que pueden superar las expectativas del consumidor.

1.3.2 Análisis de la encuesta

La encuesta realizada arrojó resultados esperados en donde se muestra que la mayor parte de los interesados en la compra de una casa prefabricadas son personas que se ubican en un rango de edad de los 20 – 30 años, de acuerdo a la segmentación del mercado, las casas prefabricadas van dirigidas especialmente a los estratos socioeconómicos medios, en donde la encuesta arrojó que la mayoría son de estrato 2, trabajan, en su mayoría no cuentan con vivienda propia, debido a los altos costos de las casas tradicionales, de momento, la falta de información sobre las casas prefabricadas no les había dado la oportunidad de conocer alternativas de construcción a las casas tradicionales, como lo son las casas prefabricadas, consideran que un tiempo prudente son 10 meses para la construcción, pero en realidad el tiempo de construcción de una vivienda prefabricada es entre 1 mes o 2 meses dependiendo el tamaño, normalmente para la construcción de la vivienda acudirían con un arquitecto, lo que le da puntos a Revo-constructora ya que cuenta con arquitectos, otro de los puntos que también les ha impedido adquirir vivienda es debido a la poca oferta de las mismas, entonces no logran encontrar una ubicación adecuada. El punto que la mayoría considera importante al momento de adquirir vivienda es que sean económicas y es eso lo que brinda Revo-constructora. El punto que la mayoría consideró menos importante es que las

casas sean menos amigables con el medio ambiente, por último, la mayoría están dispuestos a pagar entre $20´000.000 y $25´000.000 por una casa prefabricada.

Detalle de ventas en el año 2021-2022

REVO-CONSTRUCTORA al ser una microempresa que empezó en el 2021 con su matrícula en el mes de julio, empezó vendiendo en el mes de agosto poco a poco, sus ventas fueron en efectivo y se relacionarán en el siguiente cuadro.

	DETALLE DE VENTAS					
N°	Producto	Fecha	cantidad	Precio	TOTAL	CLIENTE
2	Casa prefabricada 70m2	Agosto 02 2021	1	$ 22´600.000	$ 22´600.000	Ludy Castellano
3	Casa prefabricada 25m2	Septiembre 13 2021	1	$ 16´000.000	$ 16´000.000	Martha Villa
4	Casa prefabricada 30m2	Noviembre 15 2021	1	$ 22´400.000	$ 22´400.000	Jose Ramos
5	Casa prefabricada 54m2	Marzo 28 2022	1	$ 23´800.000	$ 23´800.000	Israel Castillo
TOTAL VENTAS					$ 84´800.000	

Comercial

La comercialización inició en el año 2021 realizando unos planos para una empresa a la cual le gustó nuestro trabajo, nos recomendó para nuestro primer cliente, al cual se le vendió la primera casa.

En la Universidad del valle- sede Palmira, se nos permite hacer publicidad de nuestro producto, lo cal popo a popo va extendiéndose en el mercado.

Por el Voz a Voz las personas van conociendo la empresa y sabrán el servicio que ofrece y el concepto que se quiere transmitir, lo siguiente es desarrollar una estrategia de marketing que nos permite alcanzar un público más amplio.

Técnico legal

Actualmente REVO-CONSTRUCTORA, no cuenta con planta productiva, (pero se conoce todo el proceso) que en caso de ser beneficiario de fondo emprender, esta se constituirá junto con la oficina. Al conformar esta empresa, es de vital importancia contar con una estructura legal sólida que cuente con los requisitos y leyes mínimas para su correcto funcionamiento, evitando sanciones o inconvenientes en el momento de su operación. Para el caso de la construcción de viviendas en el territorio colombiano, se requiere como mínimo disponer de los siguientes requisitos generales para la disposición de licencias Urbanísticas, los trámites legales y jurídicos que se deberán llevar a cabo para constituir la empresa formalmente son los siguientes:

1. Copia del certificado de libertad y tradición del inmueble o inmuebles de la solicitud, cuya fecha de expedición no sea superior a un mes antes de la fecha de la solicitud.
2. Formulario Único Nacional para la solicitud de licencia debidamente diligenciado por el solicitante.
3. Copia del documento de identidad del solicitante cuando se trate de personas naturales o Certificado de Existencia y Representación Legal, cuya fecha de expedición no sea superior a un mes, cuando se trate de personas jurídicas.
4. Poder especial debidamente otorgado, ante notario o juez de la República, cuando se actúe mediante apoderado o mandatario, con la correspondiente presentación personal. (Autenticación en notaria)
5. Copia del documento o declaración privada del impuesto predial del último año en relación con el inmueble o inmuebles objeto de la solicitud.
6. La relación de la dirección de los predios colindantes adyacentes al proyecto objeto de la solicitud. (Laterales y posterior).
7. Copia de la matricula profesional de los profesionales intervinientes en el trámite de licencia urbanística y copia de las certificaciones que acrediten su vigencia y experiencia, para tramites que así lo requieran.
8. Línea de Demarcación o Esquema Básico, según sea el caso, expedidos por el Departamento Administrativo de Planeación Municipal (C.A.M. Torre Alcaldía Piso 1 – Oficina de Atención Ciudadana).

Ahora bien, se destacó las siguientes normatividades técnicas que se consideraron mínimas y relevantes aplicadas para el desarrollo de la vivienda en Colombia:

- Norma técnica para construcciones sismo- resistentes NSR- 10

- Reglamento técnico del sector de agua potable y saneamiento básico
- Guías de asistencia técnica para la construcción de viviendas de interés social
- CONPES 3919 que es la Política Nacional de Edificaciones Sostenibles
- CONPES 3934 que es la política de crecimiento verde.
- NTC 2500. Ingeniería civil y arquitectura. Uso de la madera en la construcción

Se tuvieron como normatividades relevantes ya que son esenciales para llevar a cabo el propósito general de proyecto, el cual es proveer de una vivienda digna a los colombianos, buscando colaborar con los entes territoriales que buscan disminuir el déficit cuantitativo de vivienda en el departamento del valle del Cauca, enfocándonos en la ciudad de Cali, al igual que tenemos como prioridad la seguridad de nuestros clientes y su confianza por ende en nuestro proyecto integramos normas que certifiquen la estructura segura de la vivienda, para que quien la habite, tenga la garantía de su integridad dentro de la misma, dejando claro los procesos aplicados en la construcción y los materiales correspondientes, anexando el manejo y el uso de uno en material especial en este tipo de proyectos el cual es la madera, por último y por la responsabilidad que tenemos hacia el medio ambiente y el componente social, integramos la política CONPES 3919 y CONPES 3934, políticas públicas entorno a la construcción sostenible en Colombia y en cuanto al uso sostenible del capital natural y la inclusión social.

Por regla general las sociedades civiles y comerciales se constituyen por escritura pública, que debe contener los requisitos del artículo 110 del código de comercio.

Sin embargo, la ley 1014 de 2006, permitió la creación de sociedades comerciales por documento privado, siempre que al momento de su constitución cuenten con menos de 10 trabajadores y/o con activos totales, excluida la vivienda, inferiores a 500 SMLMV. Cuando se realicen aportes de bienes inmuebles, deberán necesariamente constituirse por escritura pública.

A su vez, la ley 1258 de 2008, creó las sociedades por acciones simplificadas, que son sociedades de naturaleza comercial que se crean por acto unilateral o por contrato que conste en documento privado. Cuando los activos aportados comprendan bienes cuya transferencia requiera escritura pública, la constitución se efectuará también cumpliendo dicha formalidad.

Requisitos para constituir una sociedad por escritura pública:

Como lo indica el Artículo 110 del Código de Comercio, la sociedad civil y comercial se constituirá por escritura pública. Toda minuta deberá incluir entre otras cosas:

El nombre y domicilio de las personas que intervengan como otorgantes. Con el nombre de las personas naturales deberá indicarse su nacionalidad y documento de identificación legal; con el nombre de las personas jurídicas, la ley, decreto o escritura de que se deriva su existencia.

La clase o tipo de sociedad que se constituye y el nombre de la misma, formado como se dispone en relación con cada uno de los tipos de sociedad que regula el Código de Comercio. ¨Se prohíbe

a terceros el empleo de un nombre comercial o de una marca de productos o de servicios, que sea igual o similar a un nombre comercial ya usado para el mismo ramo de negocios, salvo cuando se trata de un nombre que por ley le corresponda a una persona, caso en el cual deberán hacerse las modificaciones que eviten toda confusión que a primera vista pudiera presentarse¨ (Art. 607 Código de Comercio). Por lo anterior se recomienda consultar el nombre ante la Cámara de Comercio. El interesado presentará una carta solicitando la certificación de la existencia del nombre a registrar o diligenciando un formato para tal fin.

El domicilio de la sociedad y el de las distintas sucursales que se establezcan en el mismo acto de constitución.

El objeto social, esto es, la empresa o negocio de la sociedad, haciendo una enunciación clara y completa de las actividades principales. Será ineficaz la estipulación en virtud de la cual el objeto social se extienda a actividades enunciadas en forma indeterminada o que no tenga una relación directa con aquél.

La forma de administrar los negocios sociales con indicación de las atribuciones y facultades de los administradores, y de las que se reserven los asociados, las asambleas y las juntas de socios, conforme a la regulación legal de cada tipo de sociedad.

La época y la forma de convocar y constituir la asamblea o junta de socios en sesiones ordinarias o extraordinarias, y la manera de deliberar y tomar los acuerdos en los asuntos de su competencia.

Las fechas en que deben hacerse los inventarios y balances generales, y la forma en que han de distribuirse los beneficios o utilidades de cada ejercicio social, con indicación de las reservas que deban hacerse.

La forma de hacer la liquidación, una vez disuelta la sociedad, con indicación de los bienes que hayan de ser restituidos o distribuidos en especie, o de las condiciones en que, a falta de dicha indicación, puedan hacerse distribuciones en especie.

Si las diferencias que ocurran a los asociados entre sí o con la sociedad, con motivo del contrato social, han de someterse a decisión arbitral o de amigables componedores y, en caso afirmativo, la forma de hacer la designación de los árbitros o amigables componedores.

El nombre y domicilio de la persona o personas que han de representar legalmente a la sociedad, precisando sus facultades y obligaciones, cuando esta función no corresponda, por ley o por el contrato, a todos o algunos de los asociados.

Las facultades y obligaciones del revisor fiscal, cuando el cargo esté previsto en la ley o en los estatutos.

Los demás pactos que, siendo compatibles con la índole de cada tipo de sociedad, estipulen los asociados para regular las relaciones a que da origen el contrato.

Requisitos para constituir una sociedad por documento privado de acuerdo con la ley 1014 de 2006, reglamentada por el Decreto 4463 de 2006:

1. Nombre, documento de identidad, domicilio y dirección de los socios.
2. El domicilio social.
3. El término de duración o la indicación de que éste es indefinido.
4. Una enumeración clara y completa de las actividades principales, a menos que se exprese que la sociedad podrá realizar cualquier acto lícito de comercio.
5. El monto del capital haciendo una descripción pormenorizada de los bienes aportados, con estimación de su valor. El socio o socios responderá por el valor asignado a los bienes en el documento constitutivo.
6. Cuando los activos destinados a la sociedad comprendan bienes cuya transferencia requiera escritura pública, la constitución deberá hacerse de igual manera e inscribirse también en los registros correspondientes.
7. El número de cuotas, acciones o partes de interés de igual valor nominal en que se dividirá el capital de la sociedad y la forma en que serán distribuidas, si fuere el caso.
8. La forma de administración dentro del tipo o especie de sociedad de que se trate, así como el nombre, documento de identidad y las facultades de sus administradores. A falta de estipulaciones se entenderá que los administradores podrán adelantar todos los actos comprendidos dentro de las actividades previstas.
9. Declaración por parte de los constituyentes, o de sus representantes o apoderados sobre el cumplimiento de al menos uno de los requisitos señalados en el artículo 22 de la Ley 1014 de 2006, esto es, que cuenten con diez (10) o menos trabajadores, o con activos totales, excluida la vivienda, por valor inferior a quinientos (500) salarios mínimos legales mensuales vigentes.

Requisitos para constituir una sociedad por acciones simplificada:

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

Elabore la ficha técnica para cada uno de los productos que componen su portafolio

Especificaciones técnicas del producto

Cuenta con las siguientes características:

- Plaquetas de concreto reforzadas con acero de ¼", no oponen resistencia al movimiento de la tierra
    1) Resistencia a la compresión: 210 Kilogramos/Cm2.
    2) Resistencia a la Flexión: 60 Kilogramos/Cm2. Equivalentes a una carga de 240 kilogramos concentrada en el centro de un panel de 1x1m.
    3) Coeficiente global de transferencia de calor: 1.93 Kilo Calor/M2-H-C.
- Perfiles metálicos
- Pilares de soporte en madera chanúl y chaquiro
- Teja de fibrocemento
- Puertas y Ventanas

Ilustración. (13): Modelo de casa



Fuente: Elaboración propia

Basadas en modelos de viviendas modernas, en donde encontramos altos grados de elaboración con diseños más personalizables, con las tendencias de los modelos más cotizados en el mercado, junto con una tendencia al alza de casas en zonas rurales, en campos, lagos entre otros lugares de difícil acceso.

Algunos de los puntos por los cuales las prefabricadas se destacan son:

- Su economía en costos
- Facilidad de construcción en diferentes tipos de terrenos,
- Deja pocos desperdicios de los materiales, es decir que son amigables con el medio ambiente
- Se distinguen por su fácil adaptabilidad
- El tiempo de construcción es realmente muy corto
- Ofrece unas amplias garantías de 15 años.
- Tienen una gran ventaja y distintivo que es su portabilidad, al ser prefabricadas, pueden ser desarmadas del sitio y ser movilizadas hacia otro lugar.

¿CÓMO DESARROLLO MI SOLUCIÓN?

¿Cómo obtendrá ingresos? Describa la estrategia de generación de ingresos para su proyecto.

Las casas prefabricadas ofrecen una solución alternativa y sobre todo llamativa cuando hablamos de dinero, su principal fuerte es que son viviendas que se hacen a medida que el cliente la necesita con su gran ventaja competitiva, la cual es el tiempo y dinero. Eso acompañado de una estrategia publicitaria nos ocupará como líder en el valle como objetivo a corto plazo, implementando proyectos de vivienda en la región.

A continuación, relaciono los productos que darán entradas de dinero:

- Casas prefabricas.
- Planos Arquitectónicos.
- Modelado 3D de planos Arquitectónicos.
- Maquetas Arquitectónicas.

Estrategias de Distribución:

El sistema que se utilizará para la distribución y venta de los productos es un punto de venta propio, donde los clientes encontrarán todo lo necesario para personalizar sus productos y realizar las compras que la empresa les ofrece. Cabe aclarar que en el punto de venta se podrán adquirir todos los servicios de arquitectura. La compra de la vivienda se realizará por contrato, por lo cual para que el cliente se haga una idea luego del primer año se construirá una casa de muestra. El punto de venta debe cumplir con ciertos requisitos técnicos para brindar un alto nivel de servicio y satisfacción.

Estrategias de Comunicación:

El objetivo es promover y divulgar productos, servicios, bienes o ideas, para dar a conocer y persuadir al público de realizar un acto de consumo. Al aplicar una estrategia de promoción se crea una necesidad de consumo en el mercado y se puede conseguir incluso un buen posicionamiento de la marca.

Se debe desarrollar una buena página web. La industria de la construcción, al igual que otras industrias altamente especializadas, tiene una participación de mercado muy pequeña. Los anuncios de productos relacionados con la construcción tienen una audiencia muy limitada. Se abren puertas muy interesantes a internet porque puedes elegir el público al que quieres que lleguen tus anuncios en plataformas como AdWords; o la publicidad por muy poco dinero en webs y blogs especializados puede generar clientes.

Estrategias de visualización:

Publicidad

Esta estrategia publicitaria pretende influir directamente en los consumidores a través de varios canales con un mensaje directo y claro para llegar al mayor número de personas posibles.

La publicidad para las casas prefabricadas es una herramienta de marketing que tiene como objetivo la venta de productos como las casas prefabricadas y servicios de arquitectura a través de la divulgación de información positiva. Atraerá y dará a conocer una marca a los consumidores por medio de diferentes canales.

Casas prefabricadas en una de sus estrategias de publicidad, implementará las redes sociales, en donde se hará mención de la empresa por medio de "ads", publicidad pagada, la cual informa a la audiencia sobre la empresa y su oferta de servicios, esto ayuda a difundir una imagen de la marca en donde se genera un interés de compra o una necesidad de mercado.

Se enseñará la marca a los usuarios y el valor que les brindará a su vida adquirir algo de ella

Las tarjetas de presentación forman parte importante, ya que estas contienen los datos básicos de la empresa, para que cualquier persona que desee contactar, pueda hacerlo con facilidad

ESTRATEGIA DE PRECIO:

Análisis de los precios

Las casas prefabricadas buscan suplir una necesidad del mercado actual de las viviendas, donde construir una casa es muy costoso, hoy en día las casas prefabricadas son una alternativa muy económica a la hora de comprar vivienda, de acuerdo al siguiente ejemplo, una vivienda prefabricada de un piso con 63m2 cuesta $25´350.000 y de 2 pisos $36´750.000, en comparación a una vivienda tradicional de 63m2 que cuesta cerca de los 126`378.000 ya que la construcción por m2 está alrededor de los 2´006.000. y para una casa de 2 pisos de esa misma área $135´224.460. Una diferencia abismal, en donde las Casas prefabricadas pueden penetrar ese mercado, brindando una solución a esa necesidad actual.

Ilustración. (14). Análisis de precios.

ANALISIS DE PRECIOS			
Productos	**Precio en pesos**	**M2**	**Distribución**
Casa Prefabricada	$ 25.350.000	63	Un piso
Casa Tradicional	$ 126.378.000	63	Dos pisos
Casa Prefabricada	$ 36.750.000	63	Un piso
Casa Tradicional	$ 135.224.460	63	Dos pisos

Fuente: Elaboración propia

Estrategia de precios

La empresa no solo brinda el servicio de construcción, también ofrece todos los servicios relacionados con la arquitectura, desde la realización de planos hasta la entrega de la vivienda con acabados en obra blanca. La ventaja que tiene el cliente con la empresa es que no debe ir a buscar a otra empresa para realizar su construcción, ya sea realizar el piso, nivelar el terreno, los acabados, realizar el plano, ya que nosotros ofrecemos todos los servicios brindándole el plus a nuestros clientes. También el cliente que adquiera con nosotros todos los servicios, se le obsequia combo sanitario, no se le cobra visita técnica al terreno, se le realiza un plano personalizado de su vivienda. Lo cual todos estos obsequios le quitan costos al valor total del contrato y se le mantiene el precio al cliente.

Cuando un cliente separa una vivienda con una cuota inicial, se le mantiene el precio del acuerdo durante 3 meses, así estos incrementen su valor en el mercado.

Determinación del precio de los productos

● **Costo de producción:** el punto de equilibrio para las actividades comerciales se determina sobre la base de los costos incurridos por mano de obra, materias primas, gastos generales y otros costos, como costos administrativos y márgenes de ganancia, la ganancia incluye el precio de venta; Además, se estimó un valor proporcional con base en los precios de los competidores regionales.

● **Capacidad de Producción:** Partiendo de que la complejidad de la fabricación de estos productos tiene en cuenta sus elaborados procesos, se han establecido las normas y procedimientos adecuados

para producir un producto de alta calidad. Excelente calidad cumple con los requisitos técnicos y de cada producto. Para nuestros usuarios, por las características específicas que debe tener para cada usuario.

La forma de pago de los servicios, será en el caso de las casas en pago efectivo: para poder firmar contrato el 50% del valor total pactado en el contrato, cuando la obra esté construida en un 50% se deberá cancelar el 30% siguiente y cuando se finalice la obra, el 20% restante.
En el caso del crédito será mediante un convenio con entidad bancaria y será para todos los productos
En el caso del pago en efectivo de los demás productos, este también se recibirá en efectivo, pero del valor total del producto, en caso tal de un crédito, se podrá dar hasta 30 días de crédito para el pago del producto. Se espera que luego de 1 o 2 años la empresa pueda brindar créditos para la compra de la vivienda.

Estrategias de servicio.

Servicio Post-Venta: En este caso este es un papel importante a la hora de adquirir cualquier producto o servicio, en el caso de REVO-CONSTRUCTORA, se apunta a dar una gran atención por parte del personal, para los mantenimientos y garantías, poder atender y resolver cualquier inquietud que el cliente lo necesita, es más costoso intentar convencer a un nuevo cliente, que mantener un cliente fiel, por eso la empresa se apunta a la fidelización de los clientes, esto mismo hablará de la empresa y de la gran calidad del servicio, a su vez esto abrirá puertas para la expansión del mercado.

Pero para poder llegar hasta esa meta, es necesario entender cómo se siente el cliente con nuestro servicio y así saber qué se hace bien y qué se puede mejorar.

En este caso es importante escuchar a los clientes y aquello que los aqueja y luego de esto hacer una retroalimentación para mejorar. No solo es importante saberlo de los clientes externos sino también de los internos.

Describa las condiciones comerciales que aplican para el portafolio de sus productos,

Cliente	
¿Cuáles son los volúmenes y su frecuencia de compra?	Venta de una casa prefabricada, Min:1 al mes o cada 2 meses Servicios de arquitectura, asesorías, Min: 1 mes
¿Qué características se exigen para la compra (Ej.: ¿calidades, presentación - empaque)?	Contratos autenticados en notaria que al momento de la firma represente al menos el 50% del valor total del inmueble, para poder iniciar su construcción Servicios de arquitectura a especificación del cliente.
Sitio de compra	Oficina y virtual
Forma de pago	En efectivo, transferencias bancarias.
Precio	Casas prefabricadas: desde $8`000.000 de pesos en adelante Servicios de Arquitectura desde $150.000 en adelante
Requisitos postventa	Mantenimientos adecuados, servicios de mantenimiento.
Garantías	De 15 años, si y solo si el cliente cumple adecuadamente con las condiciones y mantenimientos de las viviendas Para las asesorías, Garantías de servicio que cumplan con altos estándares de calidad y satisfagan la necesidad del cliente.
Margen de comercialización	En la venta de casas prefabricadas mínimo 3 millones

Consumidor

¿Dónde compra?	A través de página web, redes sociales, establecimiento comercial.
¿Qué características se exigen para la compra (Ej. calidades, presentación -empaque)?	Ser persona mayor de edad que demuestre su capacidad de pago
¿Cuál es la frecuencia de compra?	En el valle se compran mínimo 10 viviendas cada mes
Precio	Viviendas de 8 millones en adelante y si son de interés social desde 80 y 90 millones en adelante

Realice la proyección de cantidades y precios de venta. Justifique los resultados y señala la forma de pago,

A continuación, se realiza la proyección de cantidades para el primer año, teniendo en cuenta el periodo improductivo que es de 3 meses.

PRODUCTO	PROYECCIONES			
	CANTIDADES (AÑO)	PRECIOS	JUSTIFICACIÓN	FORMAS DE PAGO
Casas prefabricadas	9	$13´500.000	Según encuestas de posibilidad de compra de las casas prefabricadas, hay una amplia demanda del mercado para cubrir	Contado
Planos arquitectónicos	5	$100.000	Según encuestas de posibilidad de compra de las casas, los planos normalmente se entregan con la casa, de igual manera se ofrece el servicio a	Contado

			toda persona que lo requiera.	
Modelado 3D de planos arquitectónicos	5	$400.000	Es un servicio adicional que se ofrecerá a clientes que desean ir más allá y tener su propio proyecto en software o clientes que específicamente buscan este servicio	Contado
Maquetas arquitectónicas	5	$1´120.000	A pesar de que su demanda es muy poca, es un servicio que se ofrecerá como un plus a aquellos que les gustaría tener su proyecto a escala reducida o a cualquiera que desee adquirir el servicio	Contado
Plaquetas	9000	$24.600	Según estadísticas, las empresas que venden casas prefabricadas, en su mayoría no cuentan con una planta de producción, lo que deja un mercado amplio por cubrir.	Contado

Describa la normatividad que debe cumplirse para el portafolio definido anteriormente,

Normatividad empresarial (constitución empresa):

De momento REVO-CONSTRUCTORA está registrada en cámara y comercio bajo la figura de personal natura, donde ha venido funcionando normalmente sin problema, en caso tal de ser aprobado el capital semilla de fondo emprender, se conformará la empresa bajo la figura jurídica de SAS.

A continuación, la definición y como se conforma una SAS según la cámara de comercio.

Sociedad por Acciones Simplificada

La Sociedad por Acciones Simplificada, creada en la legislación colombiana por la ley 1258 de 2008, es una sociedad de capitales, de naturaleza comercial que puede constituirse mediante contrato o acto unilateral y que constará en documento privado. El documento de constitución será objeto de autenticación de manera previa a la inscripción en el registro mercantil de la Cámara de Comercio, por quienes participen en su suscripción. Dicha autenticación deberá hacerse directamente o a través de apoderado.

Cuando los activos aportados a la sociedad comprendan bienes cuya transferencia requiera escritura pública, la constitución de la sociedad deberá hacerse de igual manera e inscribirse también en los registros correspondientes.

Una vez inscrita en el registro mercantil, formará una persona jurídica distinta de sus accionistas.

Para efectos tributarios, se rige por las reglas aplicables a las sociedades anónimas.

Las acciones y demás valores que emita la S.A.S no podrán inscribirse en el Registro Nacional de Valores y Emisores ni negociarse en bolsa.

Requisitos para constituir una S.A.S.:

Toda SAS puede constituirse por una o varias personas, mediante la inscripción de cualquiera de los siguientes documentos:

a) Mediante documento privado, autenticado, reconocido o con presentación personal por quienes lo firman como accionistas constituyentes. (Párrafo 1 artículo 5° Ley 1258 de 2008, Artículo 40 Código de Comercio).

b) Mediante escritura pública de constitución, cuando hay aporte de inmuebles (Parágrafo 2° Artículo 5°, Artículos 6° y 7°), o cuando los accionistas lo consideren de utilidad. Cualquiera que sea el documento escogido debe contener los siguientes requisitos:

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

- Razón social o denominación de la sociedad, seguida de las palabras “sociedad por acciones simplificada”, o de las letras S.A.S.

- El domicilio principal de la sociedad y el de las distintas sucursales que se establezcan en el mismo acto de constitución.

- 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.

- 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.

- 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.

- 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.

Trámites Para El Registro

A continuación, se relacionan los procesos para crear una empresa:

Ante la Cámara de Comercio:

a. Verificar la disponibilidad del Nombre.
b. Diligenciar acta de constitución de forma virtual en la página www.crearempresa.com.co.
c. Diligenciar el formulario de Registro y Matrícula.
d. Diligenciar el Anexo de Solicitud del PRE RUT para la obtención del Número de Identificación Tributaria. También se debe hacer en la DIAN trámite de RUT definitivo.
e. Pagar el Valor de Registro, la Matrícula está exenta si se acoge a la ley 1429 de 2010.

Ante la Notaría

No se requiere hacer trámites de acuerdo a lo siguiente, Todo tipo de sociedad comercial, si tienen menos de 10 trabajadores o hasta 500 salarios mínimos de activos al momento de la constitución, no necesitan escritura pública para constitución.

Ante la DIAN

f. Inscribir el RUT, Registro Único Tributario.
g. Obtención de la firma digital del Representante Legal para medios virtuales.

Ante la Secretaría de Hacienda de la Alcaldía

h. Registro de Industria y Comercio.
i. Registro de Uso del Suelo, Condiciones Sanitarias y de Seguridad.

Normatividad tributaria:

Las SAS deben cumplir una normatividad tributaria que cumplir como cualquier otra sociedad comercial que se puede resumir en:

1. Son agentes de retención en la fuente a título de Renta, Iva, Ica, etc.
2. Son responsables del Iva en caso de realizar una actividad grada con este impuesto.
3. Son contribuyentes del impuesto a la renta del régimen ordinario.
4. Están obligados a expedir facturas.
5. Deben reportar información exógena.
6. Son responsables del impuesto de industria y comercio.
7. Deben pagar el impuesto predial.
8. Están obligados a llevar contabilidad.
9. Están obligados a tener revisor fiscal según el monto de sus ingresos o activos.

También, al tratarse de una sociedad comercial, se deben cumplir ciertas obligaciones según el art 19 del código del comercio.

Observaciones

Por tratarse de una sociedad comercial, la S.A.S, deben cumplir con las siguientes obligaciones, de conformidad con el artículo 19 del código de comercio,

a. Matricularse en el registro mercantil

b. Inscribir en el registro mercantil todos los actos, libros y documentos que la ley exija, por ejemplo, nombramiento de los administradores, revisores fiscales, reformas estatutarias, cambios de dirección, cambios de nombre del establecimiento de comercio entre otros.

c. Llevar contabilidad regular de sus negocios, de acuerdo con las normas legales.

d. Conservar la correspondencia y demás documentos relacionados con sus negocios o actividades, de acuerdo a lo que establece la ley.

e. Abstenerse de ejecutar actos de competencia desleal.

Además, se debe Tener en Cuenta lo siguiente,

a. Antes de matricularse, consultar previamente el uso del suelo directamente en las oficinas de planeación municipal.

b. Anualmente, y antes del 31 de marzo, se debe renovar la matrícula mercantil y la del establecimiento de comercio.

c. Posterior al registro, deben solicitar el registro de los libros de contabilidad, los de actas y el libro de registro de accionistas.

d. Una vez matriculado en el registro mercantil, deberá dirigirse a la DIAN para obtener la resolución de facturación.

e. Deben dar cumplimiento a los requisitos establecidos en la Ley 232 de 1995, Ley 962 del 2005 artículo 27 y el Decreto Reglamentario 1879 de 2008.

Al Constituirse la Empresa, Esta deberá cumplir con las siguientes Obligaciones Tributarias,

ACTIVIDAD	**PERIODO**
Solicitar Firma Digital ante la DIAN	Por única y primera vez
Declarar y Pagar el Impuesto al Valor Agregado IVA	Bimensual, cuatrimestral o anual según el caso
Declarar y Pagar la Retención en la Fuente Descontada	Mensual
Declarar y Pagar Impuesto de Renta y Complementarios	Anual
Retenciones a título de Industria y comercio, Rete Ica	Bimensual
Declarar y Pagar el Impuesto de Industria y Comercio Municipal	Anual
Autorretención de renta	Mensual

Estas declaraciones se presentan de acuerdo al Calendario Tributario Anual de la DIAN de acuerdo a las fechas establecidas. Las declaraciones de impuestos municipales se presentan y pagan de acuerdo al Calendario de Impuestos Municipales expedido por la secretaría.

NORMATIVIDAD TÉCNICA

siguientes normatividades técnicas que consideramos mínimas y relevantes aplicadas para el desarrollo de la vivienda en Colombia:

- Norma técnica para construcciones sismo- resistentes NSR- 10

Con la NSR-10 se pretende que las empresas constructoras cumplan con ciertos requisitos de carácter técnico-científico para el diseño y construcción de estructuras sismo resistentes, con el objetivo de proteger la vida de los habitantes y visitantes de los edificios. La exigencia abarca los proyectos en construcción y aquellos que se edificarán a futuro, como los apartamentos sobre planos y la construcción de casas en Girardot que está en auge.

Todos los proyectos de construcción deben cimentar estructuras sólidas de sismo resistencia, dimensiones apropiadas y materiales resistentes para soportar fenómenos naturales repentinos como los temblores. El objetivo de la norma se mantiene e indica ciertos cambios enmarcados en cuatro artículos: modificación, resolución de diferencias, régimen de transición y vigencia.

1. La construcción deberá sujetarse estrictamente a los planos aprobados por el Curador Urbano o la autoridad encargada de la expedición de licencias urbanísticas.
2. Las especificaciones en la señalización sobre evacuación del establecimiento por desastres naturales, deben incluir los grupos de ocupación de cada una de las partes de la construcción y el número de personas para las cuales está diseñado el espacio, entre otras disposiciones definidas en el Capítulo A.2 y A.9
3. Respecto a los elementos no estructurales, el diseño de los sistemas como estanterías debe ser llevado a cabo por ingenieros estructurales o mecánicos en las constructoras de vivienda.
4. Se incluyen controles más rigurosos en la supervisión técnica independiente para proyectos iguales o superiores a 2.000 metros cuadrados.

5. El supervisor técnico debe ser un profesional ingeniero civil o arquitecto, constructor en arquitectura o ingeniero mecánico (para las estructuras prefabricadas).
6. Los aspectos fundamentales de diseño contemplan la influencia del tipo de suelo en la amplificación de los movimientos sísmicos, el potencial de licuación del suelo, el comportamiento eólico y térmico de acuerdo a las juntas del proyecto, la comprobación técnica de los materiales a utilizar y la verificación de la concepción estructural de cargas verticales y horizontales.

- Reglamento técnico del sector de agua potable y saneamiento básico

  El Reglamento técnico de Agua y Saneamiento (RAS) está compuesto por una parte obligatoria, principalmente la Resolución 1096 de 2.000, y otra parte, de manuales de prácticas de buena ingeniería, conocidos como los títulos del RAS, en donde se realizan recomendaciones mínimas para formulación, diseño, construcción, puesta en marcha, operación y mantenimiento de los sistemas de acueducto, alcantarillado y aseo, de forma que se logre con esta infraestructura prestar un servicio con una calidad determinada.

- Guías de asistencia técnica para la construcción de viviendas de interés social.

  Son guías que sirve para saber que los materiales deben ser de buena calidad, asegurar suficiente resistencia y capacidad portante de la estructura, y absorber y disipar la energía que los sismos traen a la estructura cuando vibra. Los materiales quebradizos, poco resistentes, muestran discontinuidad, son quebradizos antes
  acción del terremoto

- CONPES 3919 - la Política Nacional de Edificaciones Sostenibles

  La presente política busca impulsar la inclusión de criterios de sostenibilidad dentro del ciclo de vida de las edificaciones, a través de instrumentos para la transición, seguimiento y control, e incentivos financieros que permitan implementar iniciativas de construcción sostenible con un horizonte de acción hasta el 2025

- CONPES 3934 - la política de crecimiento verde.

  hace referencia a aquellas trayectorias de crecimiento que garantizan el bienestar económico y social de la población en el largo plazo, asegurando la conservación del capital natural y la seguridad climática".

- NTC 2500. Ingeniería civil y arquitectura. Uso de la madera en la construcción

Es una norma técnica colombiana con lineamientos que se deben seguir.

NORMATIVIDAD LABORAL

Como emprendedor de acuerdo a los términos y condiciones establecidas por parte de Fondo Emprender, tengo claro y estoy dispuesto a cumplir a cabalidad con cada termino y condición en el tiempo que es requerido como Representante Legal

La empresa cumplirá a cabalidad todas las obligaciones dispuestas por Fondo Emprender, en cuanto a formalización laboral, normas que estén en cumplimiento con estándares internacionales y leyes nacionales, lo que nos garantizará el estado de cumplimiento de cada uno y calidad para nuestros trabajadores en el ámbito laboral, entre las reglamentaciones contempladas para el desarrollo durante los años de mejora de la empresa tenemos:

1. OHSAS 18001, Seguridad y salud ocupacional.
2. ISO 26000, Guía de responsabilidad social.
3. LEY 1562, Sistema general de riesgos laborales.
4. Código sustantivo del trabajo.

Luego de la formalización de la empresa y la contratación de los empleados, se debe cumplir con unas obligaciones y hacer unos registros, los cuales se mencionan a continuación.

1. Registrar la empresa ante la caja de compensación familiar.
2. Registrar la empresa ante una Administradora de Riesgos Laborales ARL.
3. Registrar la empresa y los empleados al sistema de pensiones.
4. Inscribir a los empleados a un plan obligatorio de salud.
5. Afiliar a los empleados a un fondo de cesantías.

Normalmente el tiempo aproximado en que se realizan estos trámites es de 7 días hábiles.

NORMATIVIDAD AMBIENTAL

La empresa REVO-CONSTRUCTORA tiene una gran ventaja y es que la contaminación y generación de residuos es casi nula, no contamina el agua, tiene un correcto uso de suelos, no genera contaminación auditiva, ni visual, es una empresa eco-amigable.

Se espera a lo largo del tiempo trabajar bajo los estándares y lineamiento que dicta la ISO 14001, SISTEMA DE GESTIÓN AMBIENTAL y poder obtener su certificación, ya que esta tiene un fin y es la protección del medio ambiente, con esta certificación se podrá demostrar que la empresa hace su trabajo y está comprometida con la protección del medio ambiente, por lo tanto, se debe implementar un sistema de gestión ambiental.

Uno de los objetivos al obtener esta certificación es reforzar la imagen comercial de una empresa sostenible y respetuosa con el medio ambiente, esto a su vez aumentará la posibilidad de realizar ventas o prestar servicios en un futuro ya que la tendencia del mercado actual de las empresas se basa en la preocupación por el medio ambiente y no solo en obtener beneficios.

REGISTRO DE MARCA Y PROPIEDAD INTELECTUAL

Para solicitar el registro de una Marca en Colombia estos son los pasos:

Paso 1: conocer:

- Qué es una marca
- Qué se puede registrar como marca

Paso 2: consultar los antecedentes marcarios ASO

Antes de presentar una solicitud conviene hacer una consulta de antecedentes marcarios para saber si existen marcas semejantes o idénticas registradas o en trámite puedan obstaculizar el registro de su marca, toda vez que durante el trámite de registro la marca solicitada puede ser negada por otra que haya sido registrada previamente por un tercero.

Los antecedentes marcarios podrán consultarse gratuitamente o con pago en la Oficina Virtual de Propiedad Industrial SIPI

Paso 3: clasificar los productos y/o servicios

Debe elegir los productos o servicios que distinguirá la marca y clasificarlos según la Clasificación Internacional de Niza.

La Clasificación Internacional de Niza es una clasificación de productos y servicios que se aplica para el registro de marcas. Es necesario hacer una elección adecuada de la clasificación de los productos o servicios que se quieren identificar con la marca.

Herramientas que facilitan la clasificación:

MSG Gestor de productos y servicios

TM CLASS

Paso 4: presentar la solicitud

Usted podrá presentar su solicitud de manera electrónica o en físico:

- Presentación electrónica: Oficina Virtual de Propiedad Industrial SIPI
- Presentación en físico: Puntos de atención
    - Información y documentos que debe contener la solicitud de registro
    - Tasas
    - Formatos para trámites de signos distintivos en físico

Paso 5: seguimiento del trámite

El trámite de una solicitud de marca, debe cumplir con una serie de requisitos formales de presentación, plazos para los distintos trámites, publicación en la gaceta oficial, pagos de tasas, etc. Por esto, el solicitante necesita conocer las normas legales vigentes (Decisión 486 de 2000 y Circular Única de la Superintendencia de Industria Y Comercio. Titulo X) y hacer un cuidadoso seguimiento del trámite, para no incumplir los plazos previstos.

Consultar el estado de su solicitud

Etapas del trámite del registro de una marca

Si no tiene claro los aspectos generales que debe tener en cuenta al solicitar una patente, usted podrá recibir orientación personalizada en los centros de apoyo con los que cuenta la SIC.

Para registrar una Marca en Colombia hay que seguir una serie de etapas,

a. Presentación de Solicitud de Registro de Marca Deberá cumplir con los requisitos formales de presentación. En caso contrario, se ordenará su corrección dentro de sesenta días siguientes a contar de la notificación que informe acerca de esta situación.

b. Examen formal Una vez aceptada a tramitación y otorgado un número de radicado o proceso, la solicitud será enviada al Centro de documentación e Información a la División de Signos Distintivos, para la revisión formal de ella. Si la documentación se encuentra completa, y la solicitud cumple con los requisitos establecidos en la ley, se enviará la solicitud a publicación. En caso contrario, existirá un plazo de sesenta días para que el solicitante subsane los errores u omisiones que contenga la solicitud respectiva requerimientos.

c. Publicación Se efectúa en la gaceta de propiedad industrial, y tiene por objeto poner a los terceros en conocimiento de la solicitud presentada.

d. Oposiciones En caso de presentarse, el solicitante dispondrá de treinta días hábiles para presentar sus alegatos.

e. Examen de Fondo Es realizado por la División de Signos Distintivos con el objeto de determinar si el signo pedido es aceptado o rechazado para su registro. Este examen se practicará respecto de toda solicitud en trámite, siendo indiferente el hecho de haberse presentado o no oposiciones en su contra.

f. Resolución Será dictada una vez que se ha culminado con el examen de fondo, y será en todo caso fundada, ya sea que ella conceda o deniegue el registro solicitado.

g. Impugnación de la resolución Todo solicitante tendrá el derecho de impugnar la resolución dictada, procediendo contra ella los recursos de reposición y de apelación. La decisión final en estos casos podrá confirmar o revocar el fallo dictado originalmente.

h. Duración del registro Aceptada la solicitud, se le asignará a esta marca un número de registro. La duración de este registro de marca será de diez años contados desde la fecha de concesión.

Describa las condiciones técnicas más importantes que se requieren para la operación del negocio.

Condiciones de materias primas e insumos

Defina los requerimientos en, Infraestructura, adecuaciones, maquinaria y equipos, muebles y enseres, y demás activos.

Maquinaria necesaria

Para tomar la decisión de cuáles son los mejores proveedores de materia prima, se realizó una investigación en la cual los mejores proveedores para la empresa, dichos proveedores se adjuntan en la siguiente tabla:

Ilustración. (15). Proveedores

Numero	Proveedor	Dirección
1	Argos	Av. 3 Nte. #47CN46, Cali, Valle del Cauca
2	La casa del cemento y ferreteria	Cra. 8 #75-17, Cali, Valle del Cauca
3	Homecenter	Av. 6a Nte. #21 Norte35
4	Ferreteria Santa helena	Cl. 23 #32A-110
5	Ferromateriales Pelaez	Cl. 44 #28E 75
6	Maderas y machimbres JÑ	Cl. 23 #35-86

7	Maderas la 26	Cl. 25 #48

Fuente: Elaboración propia

Estos proveedores son los que brindaran la materia prima para la realización de las plaquetas y de proveer los insumos necesarios para iniciar el proceso de construcción, porque no solo se compran materiales en estos proveedores sino también maquinaria necesaria para poder trabajar con estos materiales.

Balance de materia prima

Para realizar el balance de las materias primas fue necesario analizar el mínimo producto necesario para el consumo mensual de materia prima, es decir, la fabricación de una casa prefabricada, en la cual se toman en cuenta el gasto que se tiene por cada ítem, tomando en cuenta el costo por cada producto y lo que este refleja mensualmente, a continuación, se relaciona una tabla del balance de las materias primas

Ilustración. (17). Análisis Materia Prima.

Casa prefabricada 48m2				
Materia Prima	**Unidad de medida**	**Cantidad**	**Precio**	**Precio Mensual**
Plaquetas	Unidad	167	$ 14.946	$ 2.496.000
Teja de fibrocemento	Unidad	40	$ 37.150	$ 1.486.000
Vigas de madera	Unidad	7	$ 64.857	$ 454.000
Puertas	Unidad	2	$ 350.000	$ 700.000
Marcos para puerta	Unidad	4	$ 85.000	$ 340.000
Ventanas	Unidad	6	$ 168.333	$ 1.010.000
Nudos de lámina galvanizada	Unidad	78	$ 23.641	$ 1.844.000
Accesorios (puntillas, tornillos, amarras y paternit)	Conjunto	1	$ 50.000	$ 50.000

			Total	$ 8.380.000

Fuente: Elaboración propia

CÁLCULO DE LA MANO DE OBRA NECESARIA

En este apartado se determinará los tiempos necesarios para construir una vivienda, cuando los materiales y maquinarias necesarias se encuentran en el sitio de construcción, esto relacionado con la mano de obra que será necesaria para realizar dicha tarea, se tendrá en cuenta la realización de una casa prefabricada de 48m2, con un turno de 8 horas diarias.

Ilustración. (18). Calculo mano de obra necesaria.

MANO DE OBRA CASA PREFABRICADA

Actividad	Descripción y tiempo de operación	Equipo Utilizado	Capacidad del equipo	Mano de obra utilizada - Min	Frecuencia por turno	Tiempo min total/turno
1	Medir terreno	Metro	-	30	1	30 min
2	Instalar plaquetas	Ninguno	-	1200	Continua	1200 min
3	Instalar vigas de madera	Escalera	102kg	200	Continua	200 min
4	Instalar tejado	Escalera	102kg	240	Continua	240 min
5	Instalar Puertas y ventanas	Ninguno	-	200	Continua	200 min
6	Verificación	Nivel, Metro	-	50	1	50 min
					Total	1920 min
						32 hrs

Fuente: Elaboración propia

De acuerdo a la anterior tabla, se analizaron todos los procesos y los tiempos requeridos para la construcción total de la vivienda, en el cual la suma total refleja un total de 1920 min, lo cual transformado en horas da como resultado cerca de 32 horas de trabajo necesaria para terminar la construcción de la vivienda, en esta se tiene en cuenta la instalación de la vivienda en obra gris.

BALANCE DE MANO DE OBRA

De los 1920 min necesarios de mano de obra se obtiene que, como un obrero tiene disponible 384 min de trabajo efectivo por turno de 8 h (ya que este sólo aprovecha 80% del tiempo total), entonces se requieren:

$$\frac{1920 \text{ min}}{384} = 5$$

El total de trabajadores requeridos para esta construcción da como resultado 5 obreros, ya que se contratan de acuerdo a una modalidad obra laborar, no se tienen en cuenta vacaciones ni otros ítems.

Cómo se deciden contratar 5 trabajadores, se analizará el porcentaje de aprovechamiento que tendrán los mismos:

Minutos disponibles de 5 obreros: $5 \times 384 = 1\,920$ min

Minutos necesarios por turno, instalando 1 casa = 1 920 min

$$\frac{1920}{1920} = 100\%$$

Esto quiere decir que los obreros trabajarán el 100% del 80% del tiempo total disponible. El número total de obreros directos en instalación es de 5, en el supuesto de que trabajarán a 80% de su capacidad, lo cual es lo más recomendable.

JUSTIFICACIÓN DE LA CANTIDAD DE EQUIPO COMPRADO

Se propone comprar una mezcladora de concreto, la justificación para la adquisición de esta maquinaria es que es esencial para la producción de las plaquetas, ya que esta como lo dice su nombre mezcla diferentes componentes, como lo son el agua, arena y cemento, para lograr como resultado un concreto. Esta mezcladora no solo sirve para las plaquetas, también es utilizada para hacer las losas de cimentación que es donde van instaladas las viviendas.

También se propone comprar maquinaria como pulidora, nivel de aluminio, cinta métrica, porra, llana, taladro, entre otras, esto con el fin de complementar y facilitar la instalación de la vivienda, ya que de estos depende poder amarrar el techo a las vigas de madera, compactar las uniones de la casa, dar firmeza al conjunto de puertas y ventanas.

¿Para el funcionamiento del negocio, es necesario un lugar físico de operación?

SI, para este proyecto es requerido un espacio físico para operar, con las condiciones necesarias para atender pacientes (ver apartado normatividad técnica). Así pues, el sitio escogido como ha sido mencionado anteriormente es un espacio cercano a la zona médica de la ciudad de Cali donde se encuentran ubicados los centros de atención de nuestros clientes potenciales.

Identifique los requerimientos de inversión

Infraestructura, Adecuaciones

Descripción	Requisitos Técnicos	Fuente de Financiación	Cantidad	Valor Unitario	Total
Adecuaciones y mejoras a oficina	Resanar y pintar paredes, hacer divisiones, adecuación del lugar	Fondo emprender	1	$ 2.119.000	$ 2.119.000

Maquinaria y equipo

Descripción	Requisitos Técnicos	Fuente de Financiación	Cantidad	Valor Unitario	Total
Mezcladora de concreto	Mezcladora de 1 bulto MAQUITEC motor gasolina ECO 6,5Hp	Fondo Emprender	1	$ 5.268.000	$ 5.268.000
Pulidora	Pulidora 9 Pulgadas 2200W 6500Rpm	Fondo Emprender	1	$ 735.900	$ 735.900
Taladro	Taladro Rotación 3/8-pulg 12V 1.5Ah I-L Dewalt	Fondo Emprender	1	$ 588.900	$ 588.900
Carretilla	Carretilla Naranja Versatil Plus Antipinchazo	Fondo Emprender	1	$ 299.900	$ 299.900
Porra	Mazo de Goma 16 Oz	Fondo Emprender	1	$ 28.900	$ 28.900
Nivel aluminio	Nivel aluminio 12 pulgadas 29L8111	Fondo Emprender	1	$ 26.900	$ 26.900
Llana	Llana Inoxidable 125 mm Mango Madera	Recurso Emprendedor	3	$ 40.900	$ 122.700
Palustre	Palustre 8 Pulgadas Mango Plástico Gavilán	Recurso Emprendedor	3	$ 17.900	$ 53.700
Pala	Pala redonda No. 2 con cabo 68035	Recurso Emprendedor	3	$ 59.900	$ 179.700

Equipo de comunicación y computación

Descripción	Requisitos Técnicos	Fuente de Financiación	Cantidad	Valor Unitario	Total
Computador de oficina	Computador All In One LENOVO 21,5" Pulgadas AIO 3 - AMD Ryzen 5 - RAM 4GB - Disco SSD 512GB - Negro	Fondo Emprender	1	$ 2.699.000	$ 2.699.000

Computador Portatil	procesador AMD Quad Core R5 3.6GHz. RAM 8Gb. DD 1Tb - 128G(SSD)	Recurso Emprendedor	1	$ 3.000.000	$ 3.000.000
Celular	Xiaomi Redmi note 9s	Recurso Emprendedor	1	$ 1.000.000	$ 1.000.000
Impresora multifuncional	Impresora EPSON Ecotank L121Hg - Negro	Fondo Emprender	1	$ 469.000	$ 469.000
Mouse Inalambrico	Mouse Ergonómico	Fondo Emprender	1	$ 70.000	$ 70.000
Camaras de vigilancia	Camaras de vigilancia	Recurso Emprendedor	4	$ 150.000	$ 600.000

Muebles, enseres

Descripción	Requisitos Técnicos	Fuente de Financiación	Cantidad	Valor Unitario	Total
Mesas	Mesas para reuniones	Fondo Emprender	1	$ 190.000	$ 190.000
Escritorio	Escritorio PRACTIMAC con cajón Rovere	Fondo Emprender	1	$ 180.000	$ 180.000
Silla de oficina	silla de oficina simple	Recurso Emprendedor	1	$ 150.000	$ 150.000
Sila oficina	Sillas Roma Blanca	Fondo Emprender	5	$ 100.000	$ 500.000
Archivador	Archivador Office 3 Cajones 66x46.4x45.6 Wengue	Fondo Emprender	1	$ 259.900	$ 259.900
Botiquin primeros auxilios	Botiquín Recomendado Por ARL	Fondo Emprender	1	$ 134.900	$ 134.900
Elementos de aseo	Canecas Vaiven 35L Verde, Blanco, Negro y otros elementos de aseo	Fondo Emprender	12	$ 62.465	$ 749.580

Extintor	Extintor 5 libras abc	Fondo Emprender	1	$ 33.900	$ 33.900
Microondas	Microondas Digital 23 litros con Grill	Fondo Emprender	1	$ 269.900	$ 269.900
Minibar	Minibar 121 Litros con Congelador CR152 Gris	Fondo Emprender	1	$ 689.900	$ 689.900

Otros

Descripción	Requisitos Técnicos	Fuente de Financiación	Cantidad	Valor Unitario	Total
Formaleta	Formaleta de 1x1 con lamina de 22	Fondo Emprender	71	$ 150.000	$ 9.600.000
Materia prima	Balastrillo 7m3	Fondo Emprender	1	$ 300.000	$ 300.000
Materia prima	Grava 7m3	Fondo Emprender	1	$ 490.000	$ 490.000
Materia prima	Varilla GRAFIL Corrugada 4 mm x 6m	Fondo Emprender	104	$ 4.250	$ 442.000
Materia prima	Cemento 50kg cemex	Fondo Emprender	52	$ 31.000	$ 1.612.000
Materia prima	ACPM 5 galones	Fondo Emprender	1	$ 50.000	$ 50.000
Materia prima	Polvillo 1 tonelada	Fondo Emprender	1	$ 330.000	$ 330.000

Inversión diferida

Descripción	Requisitos Técnicos	Fuente de Financiación	Cantidad	Valor Unitario	Total
Gastos Notariales	no aplica	Fondo Emprender	1	$ 600.000	$ 600.000
Matrícula Mercantil	no aplica	Fondo Emprender	1	$ 450.000	$ 450.000

Gastos de Constitución	no aplica	Fondo Emprender	1	$ 650.000	$ 650.000
Arrendamientos	no aplica	Fondo Emprender	4	$ 3.000.000	$ 12.000.000
Nómina Operarios	no aplica	Fondo Emprender	3	$ 2.234.344	$ 6.703.032
Nómina Gerente Emprendedor	no aplica	Fondo Emprender	9	$ 1.617.172	$ 14.554.548
Asesor comercial y administrativa	no aplica	Fondo Emprender	4	$ 1.117.172	$ 4.468.688
Honorarios Contador	no aplica	Fondo Emprender	2	$ 500.000	$ 1.000.000
servicios públicos	no aplica	Fondo Emprender	7	$ 500.000	$ 3.500.000
Seguro Todo Riesgo	no aplica	Fondo Emprender	1	$ 700.000	$ 700.000
Dotación	no aplica	Fondo Emprender	1	$ 839.590	$ 839.590
Publicidad y Mercadeo	no aplica	Fondo Emprender	1	$ 1.300.000	$ 1.300.000
costos bancarios	no aplica	Fondo Emprender	12	$ 60.000	$ 720.000
SST	no aplica	Fondo Emprender	1	$ 1.200.000	$ 1.200.000
Registro de marca	no aplica	Fondo Emprender	1	$ 1.000.000	$ 1.000.000
Bomberos	no aplica	Fondo Emprender	1	$ 320.000	$ 320.000
Promocion	no aplica	Recurso Emprendedor	1	$ 1.800.000	$ 1.000.000
Comunicación	no aplica	Recurso Emprendedor	1	$ 1.800.000	$ 1.800.000
Distribución	no aplica	Recurso Emprendedor	1	$ 100.000	$ 100.000

Detalle las condiciones técnicas de infraestructura, áreas requeridas y distribución de espacios.

Para el lugar de operaciones se tendrá en cuenta la aprobación del certificado de uso de uso de suelos (POT), es decir que se buscará un local para operar en una zona industrial legalmente reconocida como competente y aprobada por planeación municipal con la certificación del POT.

El equipo, la mano de obra y el proceso de producción son determinados y razonables, es necesario Calcular la cantidad de espacio físico requerido para cada actividad a realizar en fábricas que van más allá del proceso de producción.

La distribución está inicialmente disponible para el equipo, pero solo para el departamento de producción. A continuación, se enumeran las áreas que debe tener la empresa. Se debe recordar que esta planificación es para una microempresa, lo que significa, que se hará una planificación completa para que la empresa pueda crecer, si las condiciones del mercado lo permiten.

REVO-CONSTRUCTORA debe disponer de un terreno de aproximadamente 300m2, de los 300m2 se utilizarán 20m2 para oficina, 15m2 para cocina, 3m2 para baño y 234m2 para producción y almacenamiento.

Áreas necesarias

- Oficina
- Producción
- Almacén
- Cocina
- Baño

Ubicación, Microlocalización

El departamento del valle del Cauca cuenta con cerca de 4.532.152 habitantes, que habitan en 42 municipios. Lo que permite un amplio mercado al cual acceder y penetrar con una oferta en el mercado en el sector de la construcción prefabricada. Se toman en cuenta estas cifras para la instalación en el lugar en el cual se localizará la empresa “REVO-CONSTRUCTORA” lo cual será la ciudad de Cali como ubicación principal o la ciudad de Palmira como ubicación

secundaria, esto permite estar cerca de los grandes competidores los cuales ubican sus sedes entre estas dos ciudades, Entre ellos se encuentran, casas Cypres, Casas prefabricadas JB, Jaramillo Mora, Constructora Bolívar, Moreno Tafur, entre otras.

Se debe disponer de un terreno de aproximadamente 300m2, de los 300m2 se utilizarán 20m2 para oficina, 15m2 para cocina, 3m2 para baño y 234m2 para producción y almacenamiento.

Cabe recalcar que el criterio a tomar en cuenta para la ubicación de la planta en la ciudad fue la ubicación de los competidores dentro de la ciudad, sus motivos de su ubicación y sus estrategias de localización, para establecer una localización óptima del proyecto.

Distribución de Planta

La distribución de planta incluye la organización de los espacios necesarios para el almacenamiento y movimiento de materiales, la disposición de los equipos o líneas de producción, la identificación de los equipos de producción necesarios, la administración, el servicio de personal.

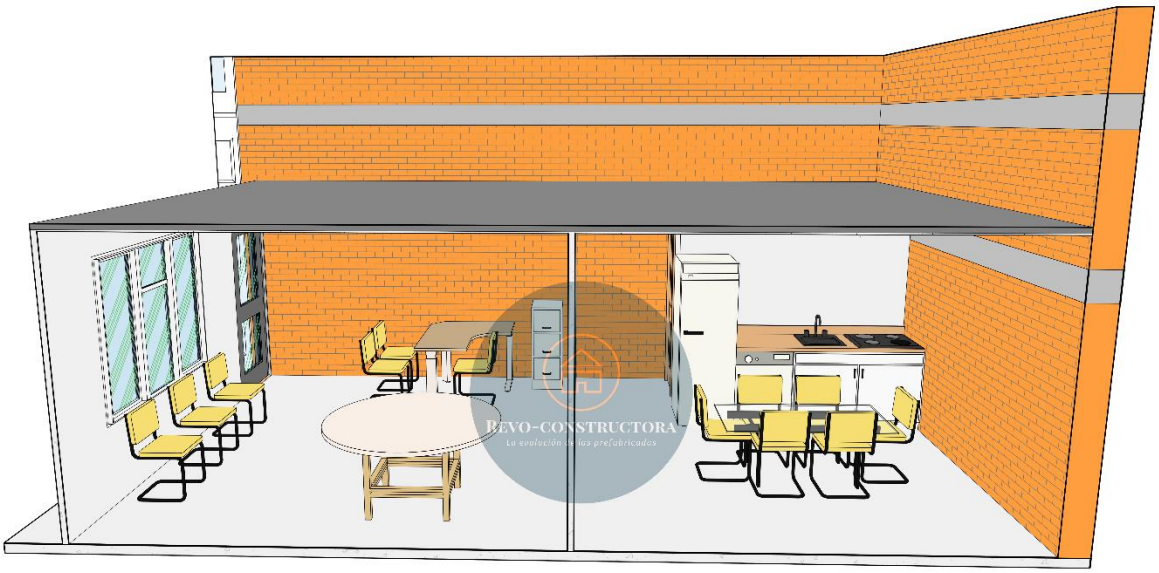
REVO-CONSTRUCTORA debe disponer de un terreno de aproximadamente 300m2, de los cuales serán distribuidos de la siguiente manera: 20m2 para oficina, 15m2 para cocina, 3m2 para baño y 234m2 para producción y almacenamiento.

Ilustración. (20): Plano de planta de producción.

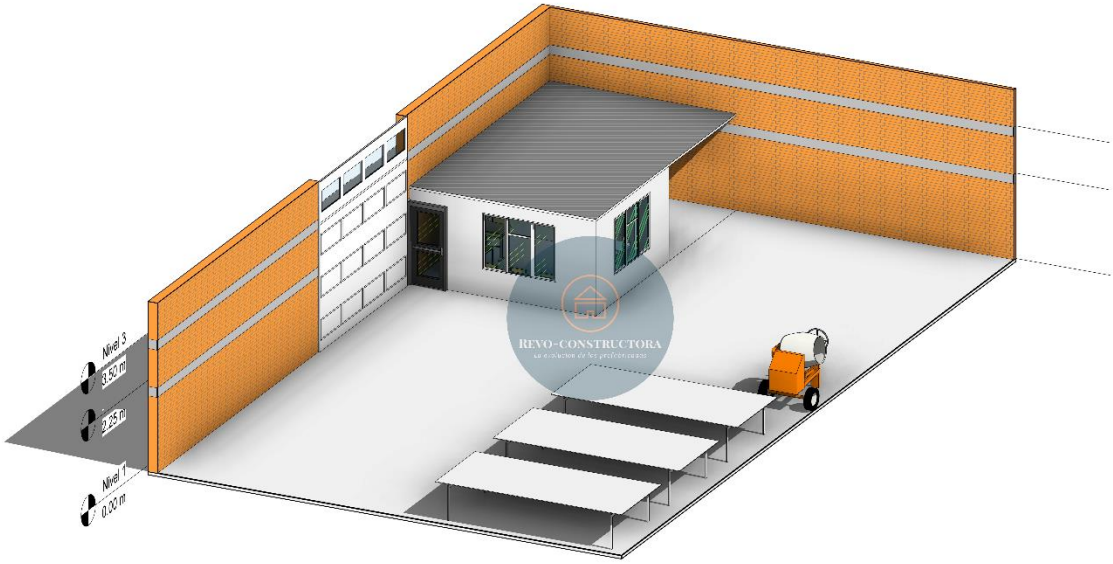


Fuente: Elaboración Propia

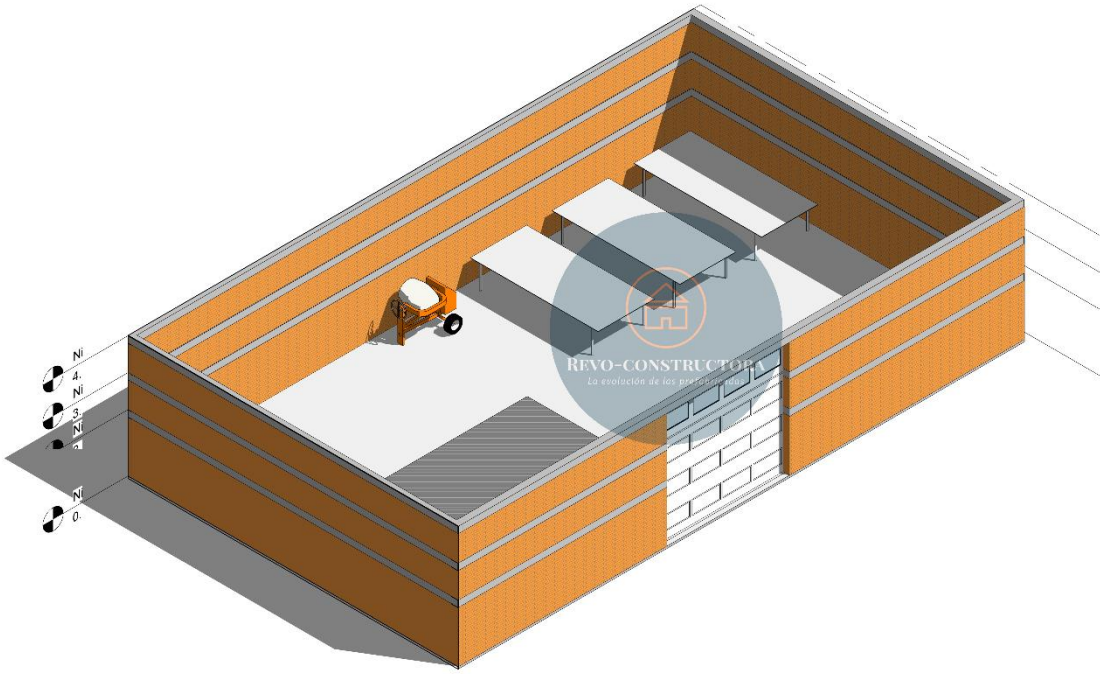
Ilustración. (21): Modelado de Plano de planta de producción.



Fuente: Elaboración Propia



Fuente: Elaboración Propia



Fuente: Elaboración propia

14.4. ¿para la adquisición de algún activo, se tiene contemplado realizar importación?

No aplica

Porque los activos todos se pueden adquirir con proveedores nacionales, sin necesidad de importar, a continuación, relaciono lista de proveedores.

Ilustración. (22). Proveedores nacionales.

Numero	Proveedor	Dirección	
1	Argos	Av. 3 Nte. #47CN46, Cali, Valle del Cauca	
2	La casa del cemento y ferreteria	Cra. 8 #75-17, Cali, Valle del Cauca	
3	Homecenter	Av. 6a Nte. #21 Norte35	

4	Ferreteria Santa helena	Cl. 23 #32A-110	
5	Ferromateriales Pelaez	Cl. 44 #28E 75	
6	Maderas y machimbres JÑ	Cl. 23 #35-86	
7	Maderas la 26	Cl. 25 #48	

Fuente: Elaboración propia

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

- Buscar una alternativa de menor valor, pero que cumpla con las especificaciones necesarias o en su defecto ese dinero será asumido por parte del emprendedor con recursos propios

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

Recibimiento, Asesoría al cliente y despacho

Se recibe al cliente y se le brinda una asesoría completa en donde se le hace un acompañamiento en satisfacer sus necesidades y de esa manera escoger el producto que se ajusta a esa necesidad.

Realización de contrato y verificación

Se realiza el contrato de acuerdo al producto elegido, luego se pasa a una verificación por parte del Gerente, luego este lo firma y se hace autenticar.

Firmas y autenticación de contrato

El contrato debe ser firmado y autenticado por ambas partes.

Solicitud de materia prima:

Se realiza la solicitud de todo el material necesario para la construcción de la vivienda, perfiles de aluminio, vigas de madera en chanúl y chaquiro, pilares de chanúl y chaquiro, teja de fibrocemento, puntillas, amarras, tornillos. Materiales que llegan directamente al sitio de construcción.

Recepción de la materia prima:

El material estrella de la empresa, son plaquetas de concreto simple, reforzadas con acero de 1/4", que son realizadas con concreto, el cual es transportado directamente a la planta de producción para ahí iniciar su proceso de transformación

Fabricación de Plaqueta:

Para poder realizar la plaqueta se necesita la mezcla de 2 componentes. arena y gravilla. Estos dos elementos se mezclan y se vacían sobre una formaleta y dentro de esta mezcla van incrustadas unas varillas GRAFIL corrugadas para darle firmeza al concreto, luego de estar en esa formaleta, estos elementos son fundidos en un secado y luego se le da la textura de ladrillo con una parrilla especial con esta textura, para dar como resultado final una plaqueta de concreto simple reforzada con acero de ¼".

Contratación Mano de obra:

Se necesitan mínimo 2 personas para el proceso de instalación de la vivienda, trabajadores los cuales están capacitados y tienen años de experiencia en el sector, tienen conciencia de calidad, sentido de responsabilidad y pertenencia.

Solicitud Maquinaria:

La maquinaria utilizada en este proceso, son Pulidoras, Porras, Metro, Nivel, Taladro. El uso de esta maquinaria permite el rendimiento óptimo en el proceso de instalación, logrando un desempeño impecable.

Transporte de maquinaria y materiales al lugar de instalación:

Cuando se hace la solicitud del material, este se pide sea transportado al lugar de instalación de la vivienda, en el caso de las plaquetas, estas son transportadas en volquetas, junto con el resto de maquinaria necesaria para la construcción.

Instalación de la vivienda:

Cuando la maquinaria, material y personal capacitado se encuentra en el sitio de construcción, se empieza el proceso de ensamble de la vivienda, el maestro de obra, toma mediciones, niveles, para primero realizar la losa de cimentación sobre la cual va instalada la vivienda, luego de terminar este proceso se procede a instalar las plaquetas, quienes van acompañadas de perfiles de aluminio los cuales actúan como uniones para las plaquetas, también se instalan las vigas de madera las cuales soportan el peso del techo, en este caso va amarrado con amarras, puntillas, tornillos. También se instalan los pilares de madera con bases en cemento en caso tal de que la vivienda cuente con corredores, por último, se realiza la instalación de la herrería, para dar por terminada la obra.

Entrega de la vivienda:

El tiempo de entrega es muy variable, todo depende del tipo de proyecto a realizar, en el caso de las viviendas, se estima un plazo de entrega el cual puede tardar desde 20 días hábiles, hasta 50 días hábiles, dependiendo el tamaño de la vivienda, si es de 1 piso o 2 pisos, también hay condiciones que permiten que la casa se entregue en menos tiempo que el acordado, todo esto varía de acuerdo a las condiciones climáticas.

¿Cuál es la capacidad productiva de la empresa?

Capacidad instalada y la demanda potencial insatisfecha

La capacidad instalada depende de muchos factores, en este caso con referencia a la DPI (Demanda potencial insatisfecha, se puede apreciar un margen en el cual sirve de guía para así mismo determinar la capacidad instalada, pero no solo depende de este factor sino de muchos otra, ya que la DPI no va a ser precisa siempre, puede variar en los años, depende del valor agregado que se le dé al cliente, para que genere en este una necesidad de compra, muchos compradores no se guían por el precio y calidad, de este va a depender si esa demanda será igual para cada año o disminuirá. A continuación, la ilustración de la DPI calculada en el estudio de mercado.

Ilustración. (14). Demanda insatisfecha.

AÑO	POBLACIÓN	DEMANDA ESTIMADA	OFERTA	DEFICIT

2022	93.998	31.333	5400	25.933
2023	94.956	31.652	5670	25.982
2024	95.925	31.975	5954	26.021
2025	96.903	32.301	6251	26.050
2026	97.892	32.631	6564	26.067
2027	98.890	32.963	6892	26.071

Fuente: Elaboración Propia

La demanda potencial insatisfecha, aunque no sea muy alta, siempre podrá crecer; también se puede cambiar los gustos y las preferencias actuales de los consumidores por un nuevo producto, siempre que se aplique una estrategia adecuada, ya sea de precios o de publicidad.

Un factor importante que puede ayudar a introducir al mercado las casas prefabricadas y ayudar a que ese índice de demanda insatisfecha pueda bajar, es que se dé una mermelada al mercado, sobre lo que serán las casas prefabricadas y las ventajas que tiene sobre las viviendas tradicionales.

Capacidad instalada y la disponibilidad de capital

El análisis de la disponibilidad del capital es un punto importante, esto debido a que ante una crisis económica el inversionista debe arriesgar la mínima cantidad de capital posible. De acuerdo a esto se ha optado por el modelo de microempresa, una la cual no es una empresa casera, ya que tiene sus procesos productivos y requiere no muchos empleados, lo que hace que no sea una empresa muy grande, pero permite que funciona de manera adecuada y eficiente, ya que depende de los factores claves, el personal capacitado, que permite la optimización de los procesos y que estos sean suficientes para el funcionamiento de la empresa, en su proceso productivo, lo cual reduce la inversión del capital.

Capacidad instalada y la tecnología

La capacidad instalada depende mucho de la tecnología a implementar, sobre todo en el mundo moderno, no es lo mismo hacer una producción de 1 casa que requiera hacer 50 plaquetas, esto lo podría hacer una persona con tiempo y cierta maquinaria, que hacer la de 100 casas, que requiera hasta de 5000 plaquetas, esto es necesario hacerlo en una planta de producción con la maquinaria y el equipo adecuado y si no se tiene va a afectar nuestro estudio de mercado, ya que no vamos a poder suplir esa necesidad que creamos. Entonces la capacidad instalada va a depender de cuantos procesos podamos optimizar con estas tecnologías que implementemos, no es lo mismo tener que necesitar 100 operarios para mezclar y hacer 100 plaquetas de forma adecuada, que contratar dos operarios capacitados que manejen la maquinaria adecuada para hacer esa cantidad de plaquetas y en menos tiempo y esto visto desde el punto de vista monetario da un margen de inversión mucho más bajo.

Capacidad instalada y los insumos

En este caso, a nivel nacional contamos con grandes proveedores de materias primas para la construcción de las viviendas y la fabricación de las plaquetas, lo que da como resultado una oferta amplia para la consecución de estos materiales, es decir, esto no limita nuestra capacidad instalada.

EQUIPO DE TRABAJO

1.1. ¿Cuál es el perfil del emprendedor, el rol que tendría dentro de la empresa y su dedicación?

Emprendedor	
Perfil	Técnico en Asistencia Administrativa, Actualmente cursando 7º semestre de Administración de empresa, Actualmente estudiando un Tecnólogo en Dibujo y Modelado Arquitectónico y de Ingeniería. 3 años de experiencia trabajando en una empresa de Casas prefabricadas, 6 meses en Emcomunitel.

Rol	Gerente, Representante legal, Realizar Contratos, Negociaciones, Tomar decisiones, Además de realizar, revisar planos, Administrar recursos, Visitar Terrenos, Obras y proyectos a construir, Dirigir y controlar la empresa y planes de negocio.

1.2. ¿Qué cargos requiere la empresa para su operación?

CARGOS QUE REQUIERE LA EMPRESA	
CARGO 01	
NOMBRE DEL CARGO	**GERENTE ADMINISTRADOR**
FUNCIONES PRINCIPALES	• Planificar, organizar, dirigir y controlar la Gestión de los Recursos Humanos, Logísticos, Contables, Activos Fijos y de Finanzas; y brindar apoyo administrativo que requiera la empresa.

	• Desarrollar y aplicar indicadores de control de gestión administrativo-financieros de la Empresa. • Conducir, coordinar y supervisar la administración de los recursos humanos en los procesos de reclutamiento, prestaciones sociales, administración de sueldos y salarios, capacitación del personal, así como, propiciar y mantener un clima laboral apropiado. • Conducir, coordinar y supervisar la administración de los recursos materiales y de servicios, necesarios para la adecuada marcha administrativa y operativa de la Empresa, de conformidad y con sujeción a los reglamentos y disposiciones legales vigentes. • Conducir, coordinar y supervisar las acciones relativas al registro y consolidación de las transacciones económicas y financieras de la Empresa, así como, la formulación, análisis, evaluación y presentación oportuna de los estados financieros a la Gerencia General. • Proponer las políticas, normas y directivas para las actividades administrativas y comerciales, verificando su aplicación y manteniéndolas actualizadas de acuerdo con el entorno empresarial. • Diseñar, coordinar y gestionar el modelo de programación del cronograma de actividades del proyecto. • Diseño e implementación de los programas y actividades del proyecto. • Atender a clientes y contratistas. • Supervisar grupos de trabajo multidisciplinario, es decir, estar a cargo de profesionales de distintas áreas. • Gestionar el impacto ambiental y el consumo de energía.

	• Interpretar las nuevas tecnologías y su impacto (social, económico y ambiental). • Optimizar la relación entre los gastos y la productividad de una empresa. • Gestionar y administrar los recursos requeridos y los insumos necesarios para el correcto desarrollo de las actividades del proyecto. • Participar activamente en la gestión del riesgo y oportunidades • Asegurar que el personal esté libre de presiones de cualquier índole que pueda afectar la calidad del trabajo y la independencia del proyecto. • Establecer los lineamientos para la capacitación y entrenamiento del personal del proyecto y asegurar los recursos para llevarlo a cabo. • Responder a los reclamos y sugerencias presentados en el proyecto. • Cumplir con los indicadores asignados.
PERFIL REQUERIDO	Administrador de empresas o Ingeniero
FORMACIÓN	Profesional de administración de empresas o Ingeniería
EXPERIENCIA GENERAL AÑOS	4 años o más
EXPERIENCIA ESPECIFICA AÑOS	0 años
TIPO DE CONTRATACIÓN	término indefinido

DEDICACIÓN DE TIEMPO	tiempo completo
UNIDAD DE MEDIDA EN TIEMPO,	meses
VALOR REMUNERACIÓN UNITARIO	$1.500.000.
OTROS GASTOS PRESTACIONES Y AUXILIO TRANSPORTE	$117.172
VALOR REMUNERACIÓN PRIMER AÑO	
	$19.406.064.
VALOR SOLICITADO FONDO EMPRENDER	$14.554.548.
APORTES EMPRENDEDORES	$4.851.516

CARGOS QUE REQUIERE LA EMPRESA	
CARGO 02	
NOMBRE DEL CARGO	**ASESORA COMERCIAL Y ADMINISTRATIVA**

FUNCIONES PRINCIPALES	• Conocer acertadamente los productos y servicios de la organización. • Asesorar de manera real y objetiva a los clientes y sus necesidades. • Mantener un continuo contacto con los clientes. • Administrar coherentemente su agenda de trabajo. • Mantener una búsqueda constante de nuevos clientes y mercados. • Realizar investigaciones constantes acerca del mercado y sus precios. • Responsabilizarse del recaudo de cartera de los clientes. • Ofrecer un excelente servicio post venta. • Diligenciar y reportar al coordinador de calidad las oportunidades de mejoramiento expresadas por el cliente • Cumplir con las metas establecidas para el presupuesto. • Confirmar con el cliente el recibo de la mercancía, la calidad del material el servicio prestado y resolver cualquier inquietud que pueda tener • Contabilizar y procesar asientos de diario para garantizar que se registren todas las transacciones empresariales

	• Actualizar las cuentas por cobrar y emitir facturas • Actualizar las cuentas por pagar y realizar conciliaciones • Asistir en el procesamiento de balances, estados de resultados y otros estados financieros de acuerdo con las directrices legales y financieras de la empresa • Asistir con la revisión de gastos, registros de nómina, etc., según lo asignado • Actualizar los datos financieros en las bases de datos para garantizar que la información sea precisa y esté disponible de inmediato cuando sea necesario • Preparar y enviar informes semanales y mensuales • Recibir la correspondencia, radicarla y entregarla, tanto interna como externa • Mantener actualizados los documentos legales de la compañía y entregar al personal que lo requiera • Elaborar la nómina y liquidación de seguridad social. • Participar en la identificación de los riesgos de su área de trabajo y en la generación de acciones de mejora para su prevención • Administrar la papelería y elementos de uso de la compañía llevando registros en las planillas indicadas.

	• Colaboración continua en otras labores asignadas por su jefe inmediato.
PERFIL REQUERIDO	• Manejo de los programas de Office (Word, Excel) • Conocimientos actualizados contabilidad y tributaria • Manejo de herramientas de oficina • Conocimiento como mínimo de un programa contable • Conocimiento de los procedimientos del sistema de gestión integrado relacionados en la caracterización del proceso al cual pertenece
	Estudiante de nivel técnico, tecnológico o en formación profesional de primeros semestres, certificados en el área de Contaduría Pública o carreras administrativas.
FORMACIÓN	
EXPERIENCIA GENERAL AÑOS	2 años o más
EXPERIENCIA ESPECIFICA AÑOS	0 años
TIPO DE CONTRATACIÓN	término fijo
DEDICACIÓN DE TIEMPO	tiempo completo, 12 meses
UNIDAD DE MEDIDA EN TIEMPO,	meses

VALOR REMUNERACIÓN UNITARIO	$1.000.000.
OTROS GASTOS PRESTACIONES Y AUXILIO TRANSPORTE	$117.172
VALOR REMUNERACIÓN PRIMER AÑO	$10.054.548.
VALOR SOLICITADO FONDO EMPRENDER	$4.468.688.
APORTES EMPRENDEDORES	$5.585.860

CARGOS QUE REQUIERE LA EMPRESA	
CARGO 03	
NOMBRE DEL CARGO	**LIDER DE PRODUCCIÓN**
	La planificación y supervisión del trabajo de los empleados;

FUNCIONES PRINCIPALES	La supervisión de los procesos de producción o fabricación. El control de stocks y la gestión de almacenes. La resolución de las incidencias (como las averías de la maquinaria, por ejemplo) La gestión de los recursos materiales La búsqueda de estrategias para aumentar la eficiencia y eficacia de la producción La innovación y el diseño de productos o servicios, etc
PERFIL REQUERIDO	Formación específica en gestión y administración de empresas. Conocimiento técnico sobre la industria en la que se trabaja. En algunos sectores, los gerentes de producción necesitan tener conocimientos y cualificaciones técnicas, por ejemplo, en ingeniería. Ser un buen comunicador, tanto oral y como por escrito. Interés y conocimientos de matemáticas y de TIC. Capacidad para trabajar bajo presión, ya que a menudo los plazos de producción son muy ajustados. Habilidades en la resolución de problemas.
FORMACIÓN	Carreras Administrativas o afines
EXPERIENCIA GENERAL AÑOS	1 año o más

EXPERIENCIA ESPECIFICA AÑOS	0 años
TIPO DE CONTRATACIÓN	término fijo
DEDICACIÓN DE TIEMPO	tiempo completo, 12 meses
UNIDAD DE MEDIDA EN TIEMPO,	meses
VALOR REMUNERACIÓN UNITARIO	$1.000.000.
OTROS GASTOS PRESTACIONES Y AUXILIO TRANSPORTE	$117.172
VALOR REMUNERACIÓN PRIMER AÑO	
	$10.054.548.
VALOR SOLICITADO FONDO EMPRENDER	$3.351.516
APORTES EMPRENDEDORES	$6.703.032.

CARGOS QUE REQUIERE LA EMPRESA	
CARGO 04	
NOMBRE DEL CARGO	**OPERARIO DE PRODUCCIÓN**
FUNCIONES PRINCIPALES	• Realizar procedimientos en los controles de calidad y pruebas.

	• Proporcionar la materia prima a las máquinas de producción. • Supervisar los procesos de producción. • Realizar mantenimiento a equipos para garantizar la seguridad. • Utilizar maquinaria esencial para la producción. • Controlar las mercancías y materia prima que se almacene en el área industrial.
PERFIL REQUERIDO	Capacidad para trabajar en equipo. Capacidad de control y gestión de equipos conformados por numerosas personas. Control del nivel de profesionalidad en situaciones de presión.
FORMACIÓN	Estudiante de carreras administrativas, Gestión de procesos
EXPERIENCIA GENERAL AÑOS	1 año o más
EXPERIENCIA ESPECIFICA AÑOS	0 años
TIPO DE CONTRATACIÓN	término fijo
DEDICACIÓN DE TIEMPO	tiempo completo, 12 meses
UNIDAD DE MEDIDA EN TIEMPO,	Meses
VALOR REMUNERACIÓN UNITARIO	$1.000.000.

OTROS GASTOS PRESTACIONES Y AUXILIO TRANSPORTE	$117.172
VALOR REMUNERACIÓN PRIMER AÑO	
	$10.054.548.
VALOR SOLICITADO FONDO EMPRENDER	$3.351.516
APORTES EMPRENDEDORES	$6.703.032.

¿CUÁL ES EL FUTURO DE MI NEGOCIO?

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

Estrategia de promoción.				
Propósito: Hacer que las ventas aumenten en un plazo pequeño de tiempo				
Actividad	Recursos requeridos	Mes de ejecución	Costo	Responsable
Pauta Influenciadores	Selección Influenciadores	Mes 5	$600.000	Gerente Emprendedor

Material POP	Participación en eventos empresariales y de emprendimientos, divulgación de la marca	Mes 5	$600.000	Gerente Emprendedor
Pauta Redes Sociales	Cuenta Instagram, Facebook, Google Ads, LinkedIn y Ejecución del presupuesto	Mes 6	$600.000	Gerente emprendedor
Costo total			$1.800.000	

Estrategia de comunicación.				
Propósito: Lanzamiento, Posicionamiento				
Actividad	Recursos requeridos	Mes de ejecución	Costo	Responsable
desarrollo y manejo de página web REVO-CONSTRUCTORA	diseñador, programador	Mes 1	$800.000	Gerente emprendedor
Manejo de Redes Sociales	Community Manager	Mes 5	1.000.000	Gerente emprendedor
Costo total			$1.800.000	

Estrategia de distribución
Propósito, Optimizar entrega de productos.

Actividad	Recursos requeridos	Mes de ejecución	Costo	Responsable
Venta directa sin intermediario, Apertura de punto de venta	RUT, Cámara de Comercio	Mes 1	$100.000	Gerente emprendedor
Costo total			$100.000	

¿Cuál es el período de arranque del proyecto?

El periodo de arranque del proyecto es de 3 meses. Se establece como periodo de arranque una vez sea beneficiado por Fondo Emprender, se contempla 1 mes luego de la firma de acta de inicio, realizando las siguientes actividades:

a. Visita de inicio de interventoría, Se realiza la primera visita de.
b. Solicitud del Uso de suelo del predio, el cual es empleado para el desarrollo de la actividad productiva, esta actividad se toma alrededor de 15 días hábiles para la entrega del mismo, este tiempo se toma la alcaldía de CALI para entregar el certificado.
c. Formalización del predio o local donde se van a realizar actividades.
d. Diligenciamiento de documento que confirma la viabilidad del predio para la ejecución de las actividades.
e. Cargue y validación de los documentos propios a la plataforma y revisión por parte de la interventoría.

¿Cuál es el período improductivo que exige el primer ciclo de producción?

El periodo improductivo es de 3 meses máximo

¿QUÉ RIESGOS ENFRENTO?

¿Qué factores externos son críticos para la ejecución del negocio? Indique el nombre y su rol en la ejecución.

Servicio Nacional de Aprendizaje SENA, Es el actor principal ya que es el que asigna y desembolsa los recursos necesarios para desarrollar el emprendimiento y con su asesoría técnica acompaña la implementación del proyecto, este se encarga de cumplir la función que le corresponde al Estado de invertir en el desarrollo social y técnico de los trabajadores colombianos, ofreciendo y ejecutando la Formación Profesional Integral gratuita, para la incorporación y el desarrollo de las personas en actividades productivas que contribuyan al desarrollo social, económico y tecnológico del país.

Entidades prestadoras de seguridad social, Encargadas de Elaboración, Liquidación y pago de aportes al Sistema de Seguridad Social a través de la planilla Pila. Las cuales son determinantes para cumplir con la normatividad laboral.

Bomberos, Apoyo en la visita de inspector técnico al establecimiento de la empresa, y el cual, a través de una verificación de cumplimiento de normas de seguridad humana y protección contra incendios, posterior a ello, obtuvo el visto bueno para el certificado de seguridad.

Proveedores, Suministran la materia prima para la realización de los productos que son esenciales para el correcto funcionamiento de los procesos productivos.

¿Qué factores externos pueden afectar la operación del negocio, y cuál es el plan de acción para mitigar estos riesgos?

La evaluación de los riesgos se realiza en base a la metodología que plantea la ISO 3001.

Variable	**Riesgo**	**Plan de Mitigación**
Técnico	• Escasez de insumos y maquinaria o salida del mercado de proveedores nacionales • Materiales	• Disponer de diferentes proveedores, que puedan ofrecer la materia prima necesaria para suplir la necesidad y poder cumplir con la demanda del mercado. • Innovar constantemente en los materiales para avanzar y adaptarnos a los tiempos y clientes puedan

		encontrar lo que buscan
Comercial	• No tener los convenios necesarios con instituciones que concentran gran parte de la población. • Competencia del mercado.	Establecer un convenio con diversas instituciones Brindar la mejor calidad- precio y hacer campañas de publicidad fuertes
Talento humano	• Mala constitución de equipos de trabajo • Personas que al momento de ejercer no logren demostrar sus habilidades	• Definir de manera correcta a los profesionales con respecto a oferta que se encuentre en el departamento • Capacitar constantemente al personal
Normativo	No obtener la certificación en el SST	Diseño e implementación del sistema de SST.
	Nuevas leyes que busquen restringir a la empresa colocando más condiciones para el funcionamiento	Investigar constantemente para tener la normativa de la empresa al día
Medio Ambiente	Nuevas entradas al mercado de productos sustitutos	Se debe garantizar que, a las personas, el producto les brinde confiabilidad y tenga un valor agregado.

Salud	Pandemias	Implementar protocolos de bioseguridad en la empresa, capacitar a los empleados para prevenir en caso de emergencias sanitarias.
Otros	Robo	Contratar servicios de seguridad privada, implementar el uso de cámaras de vigilancia, adquirir un seguro contra robo

RESUMEN EJECUTIVO

Concepto de negocio, resumen ejecutivo.

REVO-CONSTRUCTORA es una iniciativa que surge en respuesta a las nuevas construcciones de vivienda, un desarrollo productivo que hace parte de la innovación de la arquitectura y la cual hace parte de un pilar fundamental en el desarrollo de Colombia, la cual es la **"ECONOMIA NARANJA"**. La empresa traza sus objetivos en pro de un desarrollo de un modelo no convencional de construcción, el cual trae consigo cambios positivos y amigables, no solo con el bolsillo del consumidor o cliente, sino también con el medio ambiente. El concepto de REVO-CONSTRUCTORA, es ser amigable con el medio ambiente y a su misma vez optimiza estos recursos para que sean de un mayor aprovechamiento, tales como el tiempo, la mano de obra y los insumos o materiales, que su objetivo es que sean de la mejor calidad posible, que estén a la vanguardia y que sean bajos en sus niveles de contaminación (eco-amigables) para que de esta forma puedan ser aprovechados al 100%, además, se provee una residencia segura y adaptada a las condiciones del entorno, cumpliendo con normas técnicas de la construcción, no siendo suficiente con esto, otra de las grandes razones por la cuales este modelo de construcción es y será el más apetecido en el mercado es debido a su facilidad de personalización, dejando una gran variedad y libertad de elección en cuanto a material, formas y acabados.

Palabras Claves: Arquitectura, Innovación en la industria, Emprendimiento, Desarrollo Productivo, Economía Naranja, Industria 4.0, Creatividad.

Institución, SENA

Centro de Formación, Seccional Valle del Cauca

Nombre del proyecto, REVO-CONSTRUCTORA

Nombre del emprendedor, Carlos Fernando Bonilla Romero

Asesor a Cargo, Mario Lozano Asprilla

CONCEPTO DE NEGOCIO: Venta de Casas prefabricadas y servicios de Arquitectura.

UNIDAD DE VENTA: Casa prefabricada por M2

DÓNDE, Cali, valle del Cauca

CUANDO: 3 meses después de iniciar el proyecto

PARA QUIENES: Población adulta, Empresas, Actores Gubernamentales

VENTAJAS COMPETITIVAS Y PROPUESTA DE VALOR

Casas prefabricadas hechas con diferentes materiales que dejan pocos residuos, confortables, amplias, innovadoras y modernas.

- Alta elaboración, múltiples diseños y sostenible con el medio ambiente
- Baja inversión en mantenimiento y costo inicial.
- Diseños con espacios y materiales personalizables.
- Casas modulares capaces de ser desarmables para su nueva ubicación.
- Fácil elaboración en lugares de difícil acceso.

RESUMEN DE LAS INVERSIONES REQUERIDAS

Total, de la inversión en dinero:

total, fondo emprender:	$79.193.438

total, recurso emprendedor:	$8.806.100
Total, de inversión	$87.999.538

METAS

METAS PARA EL PRIMER AÑO	
REVO-CONSTRUCTORA	
INDICADOR DE EMPLEOS DIRECTOS	4
INDICADOR DE EMPLEOS INDIRECTOS	8
INDICADOR DE VENTAS	Ventas superiores a 10 millones de pesos al mes
INDICADOR DE MERCADEO, EVENTOS	Eventos de inauguración, ofertas de fin de año, presencia en redes sociales y en eventos de índole constructivo
INDICADOR DE CONTRAPARTIDAS SENA	la contrapartida corresponde mínimo al 10% entregada por fondo emprender

ESTRUCTURA FINANCIERA

Plan de compras, costos de producción, costos administrativos, ingresos, egresos y capital de trabajo.

Revisar el modelo financiero ADJUNTO

ESTRUCTURA FINANCIERA

Plan Operativo.

Revisar el modelo financiero ADJUNTO

Metas sociales

PLAN NACIONAL DE DESARROLLO

Dentro del plan nacional de desarrollo ***PACTO POR COLOMBIA, PACTO POR LA EQUIDAD***, y el proyecto nacional movilizador **economía naranja**, la industria de la arquitectura y construcción también están llamados a desarrollar ideas que sean amigables y sostenibles con el medio ambiente, esto es, que las infraestructuras culturales sean pensadas en términos de aprovechamiento eficiente de los recursos, lo cual generará amplias utilidades y beneficios para el sector.
Generación de empleo.

PLAN REGIONAL DE DESARROLLO

REVO-CONSTRUCTORA se enmarca en el plan de desarrollo municipal de la ciudad de Cali "***CALI UNIDA POR LA VIDA 2020 -2023", VALLE INVENCIBLE y VALLE INNOVA*** y el proyecto movilizador territorio sostenible, donde se busca disminuir o mitigar la brecha en cuanto a diversidad de construcciones entre la población local y el mundo, por eso la empresa apunta a innovar en este sector y suplir esa necesidad del mercado, aportando a la economía colombiana, generación de empleo nacional, tanto en la empresa como en la compra de productos nacionales, dando un mayor valor agregado a los productos de la economía nacional, aumentando la calidad de vida de los colombianos, esto enmarcado en la economía naranja.

CLUSTER O CADENA PRODUCTIVA

REVO-CONTRUCTORA apunta al desarrollo del **clúster industria de la construcción en el valle del cauca**, el cual se compone de 376 empresa, las cuales brindan diversidad de servicios, lo

que busca la empresa es actualizar el portafolio de servicios y productos y para esto se tienen los siguientes pasos.

- Innovación de valor total y gestión del conocimiento con el fin de identificar, promover e implementar proyectos de investigación y desarrollo e innovación basados en una estructura de inteligencia competitiva y un proceso de seguimiento tecnológico para priorizar temas en torno al valor total con el trabajo en conjunto de universidades, empresas y emprendedores.
- Plataforma de proyectos y modelos de financiación para identificar, priorizar y lanzar proyectos de desarrollo de negocio de valor total en mercados verticales diferenciados.
- El ecosistema industrial y digital para construir un ecosistema competitivo que se centre en la estrategia de valor total y actúe como una verdadera cadena de valor para el desarrollo empresarial.