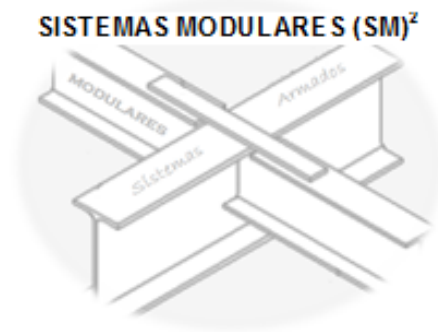


SOLUCIONES MODULARES (SM)².

“Jardines Infantiles para la primera infancia niños entre los 2 y 5 años”

SEMILLERO EMPRENDIMIENTO
SEMINARIO DE GRADO

SERGIO ANDRES MARTINEZ BERDUGO



UNIVERSIDAD LA GRAN COLOMBIA
FACULTAD DE INGENIERÍA CIVIL
BOGOTÁ D.C. DICIEMBRE 2015

CONTENIDO

1. ESTUDIO DE MERCADO	10
1.1. Generalidades.....	10
1.1.1. Localidad de Usme.....	11
1.1.2. UPZ 61 Usme centro	13
1.1.3. Localización del proyecto	15
1.2. IDENTIFICACIÓN DE LA DEMANDA	17
1.2.1. Demanda del producto	17
1.2.2. Cantidad de cupos educativos asignados	21
1.2.3. Déficit de cupos educativos primera infancia.....	24
1.2.4. Mitigación del impacto mediante aulas modulares	26
1.2.5. Justificación de la demanda	29
1.3. DEFINICION DEL PRODUCTO	34
1.3.1. Aula tipo Pre jardín y Jardín	34
1.3.2. Baterías de Baños Infantiles.....	35
1.3.3. Componentes Constructivos.....	36
1.3.4. Presupuesto general	40
1.4. ANALISIS DE LA OFERTA	46
1.4.1. Análisis Metecno de Colombia	46
1.4.2. Análisis Prefabricados modulares SH su hogar.....	49
1.4.3. Análisis Prefabricados modulares DS Construcciones	51
1.4.4. Análisis sistemas (SM) ²	54
1.4.5. DOFA comparativo empresas constructoras	56
1.4.6. Análisis de la especialización SISTEMAS MODULRES (SM) ²	57

2. ANALISIS DE LA EMPRESA.....	61
2.1. ELEMENTOS DE LA EMPRESA	61
2.1.1. Clientes.....	62
2.1.2. Talento humano.....	62
2.1.3. La tecnología y la innovación	63
2.2. PRIORIDADES Y POLITICAS DE LA EMPRESA.....	64
2.2.1. Prioridades de la empresa.....	64
2.2.2. Políticas de la empresa	65
2.3. TIPO DE EMPRESA	68
3. CARACTERISTICAS DE LA Empresa.....	70
3.1. Diseño administrativo.....	70
3.1.1. Funciones y Perfiles del Equipo de trabajo.....	73
3.1.2. Proceso de selección personal de trabajo.....	100
3.2. establecimientos de controles	114
3.2.1. Controles técnicos	114
3.2.2. Controles administrativos	115
3.2.3. Controles financieros	115
3.3. Presupuesto de operación empresarial.....	116
3.3.1. Gastos Nominales	118
3.3.2. Gastos Administrativos	119
3.3.3. Gastos de promoción	120
3.3.4. Gastos de capacitación	120
3.4. CONSTITUCION DE EMPRESA	121
3.4.1. PERSONA JURIDICA.....	121

3.4.2.	PASO 1. Documentos necesarios para registrarse como Persona Jurídica ante la CCB.....	122
3.4.3.	PASO 2. Registro Único Tributario (RUT).	122
3.4.4.	PASO 3. Documento de constitución	122
3.4.5.	PASO 4. Formularios requeridos para la formulación de la empresa.....	123
3.4.6.	PASO 5. Formalización.	123
3.4.7.	Formularios de inscripción.....	124

INDICE DE FIGURAS

Figura N° 1.	Capacidad operativa	60
Figura N° 2	Elementos de la Empresa Soluciones modulares (SM) ²	61
Figura N° 3	Clientes potenciales	62
Figura N° 4	Organización del talento humano.....	63
Figura N° 5	Diseño administrativo sistemas modulares (SM) ²	71

INDICE FOTOS

Foto N° 1	Lote de 150 mts x 100 mts	32
Foto N° 2	Lote que requiere adecuación de re nivelación para el montaje de aulas....	32
Foto N° 3	Lote ubicado en calle 81 sur – carrera 76	33
Foto N° 4	Lote ubicado en calle 136 sur – carrera 14	33
Foto N° 5	Proyectos Metecno	48
Foto N° 6	Proyecto	50
Foto N° 7	Proyecto vitrinas.....	53

INDICE FORMATOS

Formato N° 1	Manual de funciones gerente general.....	74
Formato N° 2	Perfil del cargo gerente general.....	75
Formato N° 3	Manual de funciones secretaria general	76
Formato N° 4	Perfil del cargo secretaria general	77

Formato N° 5 Manual de funciones director financiero	77
Formato N° 6 Perfil del cargo director financiero.....	79
Formato N° 7 Manual de funciones director de mercadeo	80
Formato N° 8 Perfil del cargo director de mercadeo	81
Formato N° 9 Manual de funciones director administrativo	82
Formato N° 10 Perfil del cargo director administrativo	83
Formato N° 11 Manual de funciones director técnico.....	84
Formato N° 12 Perfil del cargo director tecnico.....	85
Formato N° 13 Manual de funciones jefe división contable.....	86
Formato N° 14 Perfil del cargo jefe división contable	87
Formato N° 15 Manual de funciones jefe división de ventas.....	88
Formato N° 16 Perfil del cargo jefe división de ventas.....	89
Formato N° 17 Manual de funciones jefe división marketing.....	90
Formato N° 18 Perfil del cargo jefe división marketing.....	91
Formato N° 19 Manual de funciones jefe división de calidad	92
Formato N° 20 Perfil del cargo jefe división de calidad	93
Formato N° 21 Manual de funciones jefe de recursos humanos.....	94
Formato N° 22 Perfil del cargo jefe de recursos humanos	95
Formato N° 23 Manual de funciones jefe división de ingeniería.....	95
Formato N° 24 Perfil del cargo jefe división de ingeniería.....	96
Formato N° 25 Manual de funciones jefe división arquitectura	97
Formato N° 26 Perfil del cargo jefe división arquitectura.....	98

INDICE DE GRAFICOS

Grafico No 1 Comparación métodos proyecciones de población.....	20
Grafico No 2 Promedio de población infantil proyectada (2015-2030)	21
Grafico No 3 Comparaciones métodos proyección déficit.....	25
Grafico No 4 Deficit Vs mitigación cupos escolares proyectado a 2030.....	28
Grafico No 5 Cantidad de aulas construidas por año	29

INDICE DE ILUSTRACIONES

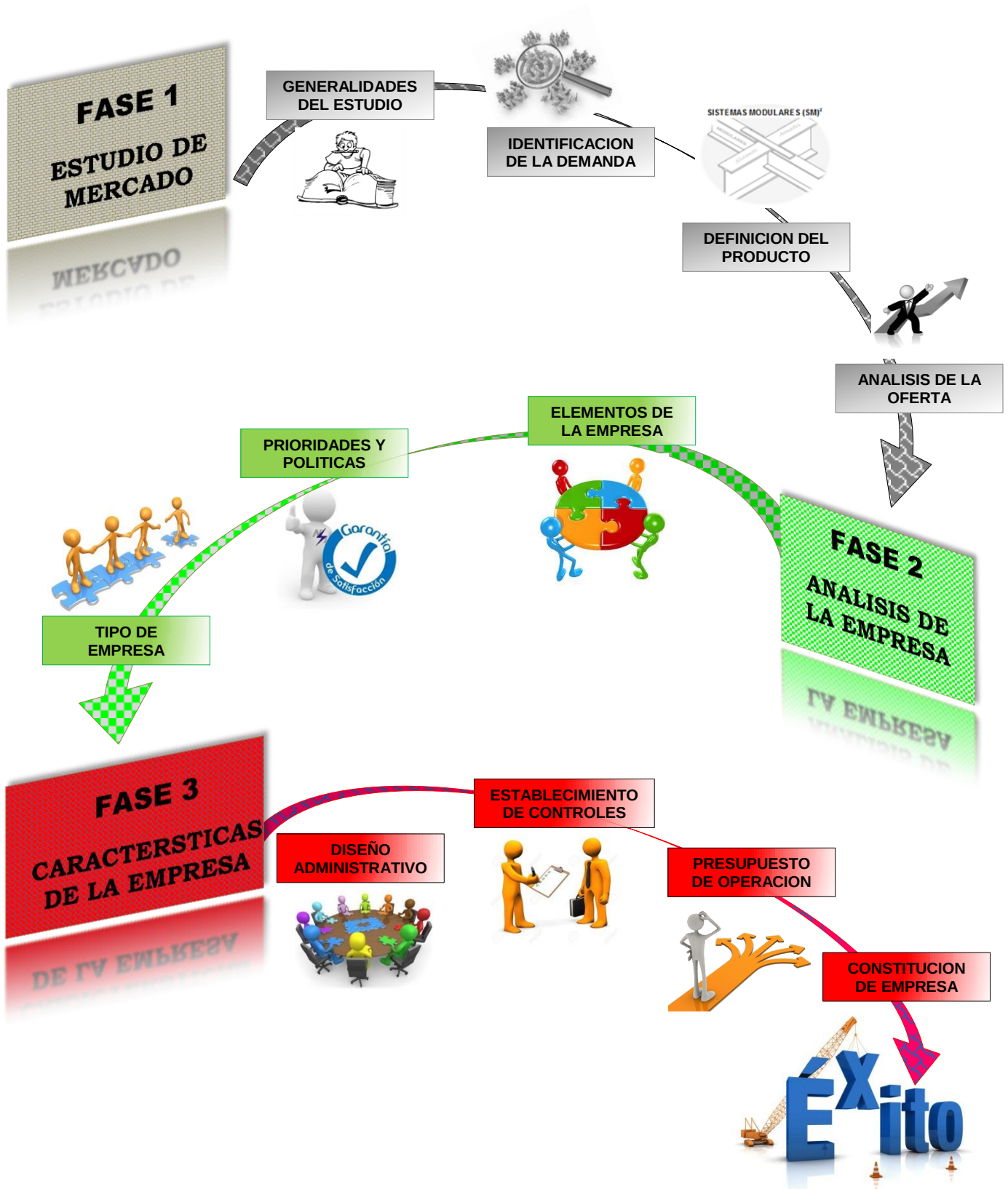
Ilustración N°1 Mapa por estratos de Bogotá.....	13
Ilustración N°2 Uso del suelo localidad de Usme.....	16
Ilustración N°3 Clasificación del suelo.....	31
Ilustración N°4 Render Prototipo Pre jardín y Jardín.....	35
Ilustración N°5Render Prototipo Baterías de Baños.	36
Ilustración N° 6 Metecno Colombia.....	46
Ilustración N°7 Prefabricados modulares SH su hogar	49
Ilustración N°8 DS construcciones	51
Ilustración N° 9 Logo (SM) ²	54
Ilustración N° 10 Proceso de selección	100
Ilustración N° 11 proceso de selección personal.....	102
Ilustración N° 12 Establecimiento de Controles	114
Ilustración N° 13 Presupuesto de operación	116

INDICE DE TABLAS

Tabla No. 1 Tasa de cobertura educativa por localidad, niños entre 2- 5 años.....	12
Tabla No. 2 Tasa de natalidad (por mil) por localidad, Bogotá 2005 – 2015.....	12
Tabla No. 3 Cantidad de centros educativos por UPZ	14
Tabla No. 4 Población y Densidad de la localidad de Usme	15
Tabla No. 5Tasa de Natalidad localidad de Usme (Numero de nacidos por cada 10.000 habitantes)	17
Tabla No. 6 Población Usme UPZ 61.....	18
Tabla No. 7 Niños Nacidos durante los años UPZ 61 (1993 – 2015).....	18
Tabla No. 8 Acumulado niños entre los 0 y 5 años	19
Tabla No. 9 Total niños método media móvil a partir del 2010 a 2015	19
Tabla No. 10 METODOS POBLACION PROYECTADA	20
Tabla No. 11 Colegios educativos distritales en UPZ 61.....	22
Tabla No. 12 Hogares Comunitarios de Bienestar UPZ 61 Usme Centro	23
Tabla No. 13 Acumulado déficit población infantil (2010-2015)	24
Tabla No. 14métodos proyección futura déficit	25

Tabla No. 15 Promedio aritmético proyección déficit (2015 – 2030)	26
Tabla No. 16 Déficit Vs Mitigación de cupos escolares proyectado a 2030.	27
Tabla No. 17 número de aulas a construir en la proyección de 2016 -2030	30
Tabla No. 18 Capacidad operativa	60
Tabla No. 19 Formato proceso de selección	103

MODELO DE CREACION DE EMPRESA



1. OBJETIVOS

1.1. OBJETIVO GENERAL

- Solucionar de manera inmediata, mediante una estructura que cumpla con las normas y lineamientos técnicos, el déficit de establecimientos educativos en la localidad de Usme Upz 61.

1.2. OBJETIVOS ESPECIFICOS

- Identificar la demanda basada en la necesidad de la primera infancia respecto a la falta de establecimientos educativos, en la localidad de Usme Upz 61.
- Crear una empresa que se encargue de producir estructuras para la educación de niños entre los 2 y 5 años.

2. ESTUDIO DE MERCADO

2.1. GENERALIDADES

Bogotá, siendo la capital del país, posee grandes deficiencias a la hora de cubrir la formación académica de los niños y jóvenes, esto se debe a la falta de establecimientos educativos. El sistema de contratación estatal, la corrupción política, ha conllevado que grandes obras queden inconclusas y se conviertan en moles de concreto sin terminar.

Las razones del estado o excusas son variadas, falta de recursos para la construcción, áreas y zonas adecuadas, problemas en la contratación y ejecución de los proyectos. Pero si profundizamos en el tema de falta de establecimientos educativos, encontramos que en Bogotá y especialmente la **localidad de Usme**, la primera infancia definida como los niños entre los 2 y 5 años son los más afectados. El ICBF¹ entidad encargada de brindarles sitios seguros cómodos y garantizarles, no cumple a cabalidad con estos requerimientos, a su vez la educación de los menores se ve comprometida por los lugares donde actualmente se desarrollan estas actividades, los jardines infantiles del distrito actuales en Bogotá son denominados hogares comunitarios y estos prestan sus servicios en casas privadas las cuales no cumplen con las áreas mínimas establecidas para el descanso, la recreación y el deporte, además estas casas no cuentan con el aval de un supervisor en el área sismo resistente actual, lo cual significa una amenaza latente para los menores.

Según la secretaria distrital de planeación, cartografía con base de datos del DANE², proyecciones para la población de Bogotá, por localidades desagregadas por sexo y edades encontramos que USME cuenta con una concentración media de niñas y niños de los 0 – 5 años con (130.112) equivalente a un 6 % de la población menor de Bogotá. La situación económica actual del país y de la capital obliga a que la pareja (PAPA Y MAMA) se desempeñen en el campo laboral para cumplir con los requerimientos básicos para la manutención de un hogar, sin importar el estado de gestación en que

¹ ICBF: Instituto Colombiano de Bienestar Familia

² DANE : Departamento Administrativa Nacional de Estadística

se encuentren; ya es común que los padres de familia dejen sus hijos de 0 a 5 años al cuidado de los abuelos, familiares, vecinos, personas desconocidas que los cuidan a cambio de una remuneración, sin importar que esta edad es fundamental del ciclo en las que se establecen las bases para el desarrollo cognitivo, emocional y social del ser humano.

2.1.1. Localidad de Usme

Bogotá cuenta con 20 localidades unas en mejores condiciones que otras, para el estudio de la demanda se tuvo en cuenta varios parámetros como lo son, la localidad a intervenir debe ser una zona con bajo número de establecimientos educativos para la primera infancia, alto índice de natalidad, lugares comprendidos entre estrados 0 y 3, la localidad y especialmente la UPZ debe tener un plan de ordenamiento territorial que garantice el desarrollo de vivienda de interés social o prioritaria, lo cual atraerá nuevas familias, nuevos niños, los cuales se verán beneficiados con el proyecto a desarrollar, pues el producto debe satisfacer las comunidades menos favorecidas económicamente.

Con el fin de realizar un buen diagnóstico de la zona de estudio e identificación de la demanda se realizó una serie de comparaciones entre localidades muy similares en cuanto a su nivel socioeconómico y desarrollo urbano.

La tasa de cobertura de la primera infancia es medida en % según la Secretaria de Educación del Distrito quienes caracterizaron el sector educativo en 2013 definieron lo siguiente, cuando el valor excede el 100% quiere decir que la cobertura está en su límite, todos los niños se encuentran en un centro educativo. Y si se excede el 100% se asume que la localidad tiene oferta de cupos, pero si el caso es el contrario se tiene un déficit de establecimientos, lo que indica que un porcentaje de niños no tiene donde asistir para adquirir educación de calidad.

Tabla No. 1 Tasa de cobertura educativa por localidad, niños entre 2- 5 años

CODIGO DE LA LOCALIDAD	LOCALIDAD	2009	2010	2011	2012	2013
19	CIUDAD BOLIVAR	76.85	74.98	71.08	69.34	71.10
18	RAFAEL URIBE	105.06	106.96	101.51	100.69	114.72
5	USME	88.32	85.23	82.16	78.94	83.84
7	BOSA	84.82	90.23	82.53	80.51	90.87

FUENTE: Matricula privada imputada del censo C600-2013

La tabla anterior justifica que 3 de las 4 localidades que estoy comparando presentan déficit de cobertura educativa siendo la de mayor complejidad la de Ciudad Bolívar seguida de Usme.

El Índice de natalidad es supremamente importante como indicativo de población creciente pues al aumentar este índice aumentara la demanda de una pronta solución a la educación de la primera infancia. A pesar que los índices de natalidad en Bogotá han disminuido, en Usme tiende a permanecer constante este factor, lo más preocupante es que esta situación de embarazos se presenta en jóvenes entre los 14 y 18 años.

Tabla No. 2 Tasa de natalidad (por mil) por localidad, Bogotá 2005 – 2015

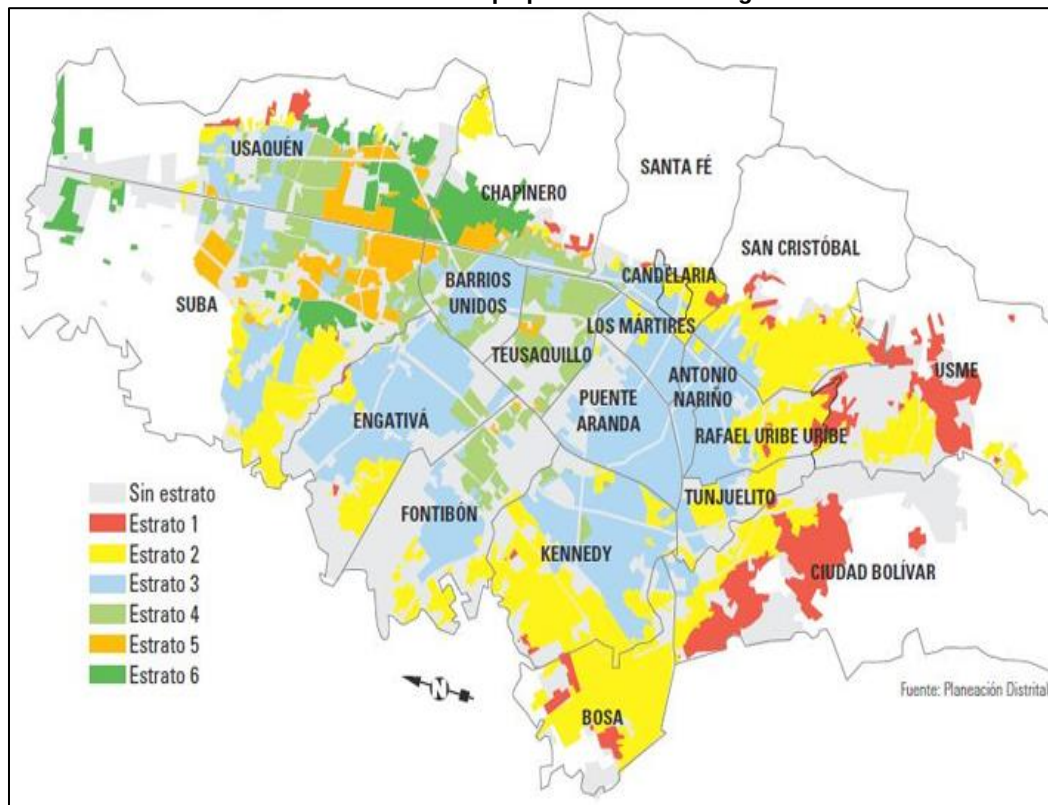
CODIGO DE LA LOCALIDAD	LOCALIDAD	2005-2010	2010-2015
19	CIUDAD BOLIVAR	21.3	21.4
18	RAFAEL URIBE	17.6	15.9
5	USME	21.7	21.0
7	BOSA	19.8	19.1

Fuente: secretaria de planeación distrital (2015).

La tabla No 2 muestra la tasa de natalidad correspondiente al número de nacidos vivos por cada 1000 habitantes. Tomamos como referencia las 4 localidades que presentan mayor número de natalidad encontrando que en Usme se presenta una alto número de natalidad comparado con sus similares Rafael Uribe y Bosa.

Por otra parte el estudio de demanda se llevara a cabo en una localidad de estrato bajo, pues uno de nuestros objetivos es satisfacer y solucionar el déficit de educativo en la primera infancia menos favorecida económicamente

Ilustración N°1 Mapa por estratos de Bogotá



Fuente: Planeación distrital, 2103

2.1.2. UPZ 61 Usme centro

Teniendo en cuenta la información anterior clara detallada se definió para el estudio de demanda del producto la localidad de Usme, pues esta cuenta con alto porcentaje a nivel Bogotá de estratos 1 y 2, el índice de natalidad es el más alto de las localidades de Bogotá y cuenta con baja cobertura educativa para los menores de 5 años.

La localidad de Usme se divide en 7 UPZ, las cuales son la flora, Danubio azul, gran Yomasa, comuneros, Alfonso López, parque entre nubes, ciudad Usme, esta última una de las más afectadas por la falta de establecimientos educativos y alta demanda escolar, allí se define nuestra zona de trabajo la cual está conformada por 7 barrios y es donde se realizara nuestro proyecto. UPZ 61 (USME CENTRO).

La UPZ Ciudad Usme se ubica al extremo sur del suelo urbano de Usme, tiene la mayor extensión con 992,33 hectáreas, equivalentes al 30,87% del total del área de esta localidad. La mayor parte de esta UPZ está conformada por inmensos sectores de predios sin desarrollar, sólo 19,33 hectáreas han sido urbanizadas. Tiene 128 hectáreas de suelo protegido, 693,28 hectáreas en suelo de expansión y 87,76 hectáreas de zonas sin desarrollar en suelo urbano. Ciudad Usme limita al norte con el predio de la Empresa de Acueducto y Alcantarillado de Bogotá - EAAB, futuro tanque Piedra Herrada, la quebrada El Piojo, la autopista al Llano y el perímetro del suelo de expansión urbana; al oriente con el perímetro del suelo de expansión urbana; al sur con el camino de La Horqueta y al occidente con el río Tunjuelito. (María Camila Uribe Sánchez, 2009).³

Tabla No. 3 Cantidad de centros educativos por UPZ

UPZ	COLEGIO OFICIAL	COLEGIO NO OFICIAL	CENTRO DE INVESTIGACION	TOTAL
LA FLORA	3	2	0	5
DANUBIO	4	5	0	9
GRAN YOMASA	18	26	0	44
COMUNEROS	17	20	1	38
ALFONSO LOPEZ	6	5	0	11
CIUDAD USME	3	0	0	3

Fuente: SDP, Dirección de Planes Maestros y Complementarios, Planes Maestros de Equipamientos Educativos, Decreto 449 del 2006, Bogotá D. C.

En la tabla No 3 relacionamos los colegios por cada UPZ y allí podemos identificar la falta de establecimientos educativos para la primera infancia pues los colegios identificados, únicamente comprenden educación primaria y secundaria en la UPZ 61 Usme Centro.

³María Camila Uribe Sánchez. (2009). *Diagnostico de los aspectos físicos, demográficos y socioeconómicos*. Bogotá D. C., 2009: SUBSECRETARÍA DE INFORMACIÓN.

Tabla No. 4 Población y Densidad de la localidad de Usme

UPZ	AREA URBANA EN HECTAREAS	POBLACION URBANA	DENSIDAD URBANA
LA FLORA	188	18.507	98,4
DANUBIO	289	36.193	125,2
GRAN YOMASA	536	138.142	257,7
COMUNEROS	493	86.795	176,1
ALFONSO LOPEZ	216	54.095	250,4
CIUDAD USME	925	13.496	14,6

Fuente: DANE - SDP, Proyecciones de población según localidad, 2005

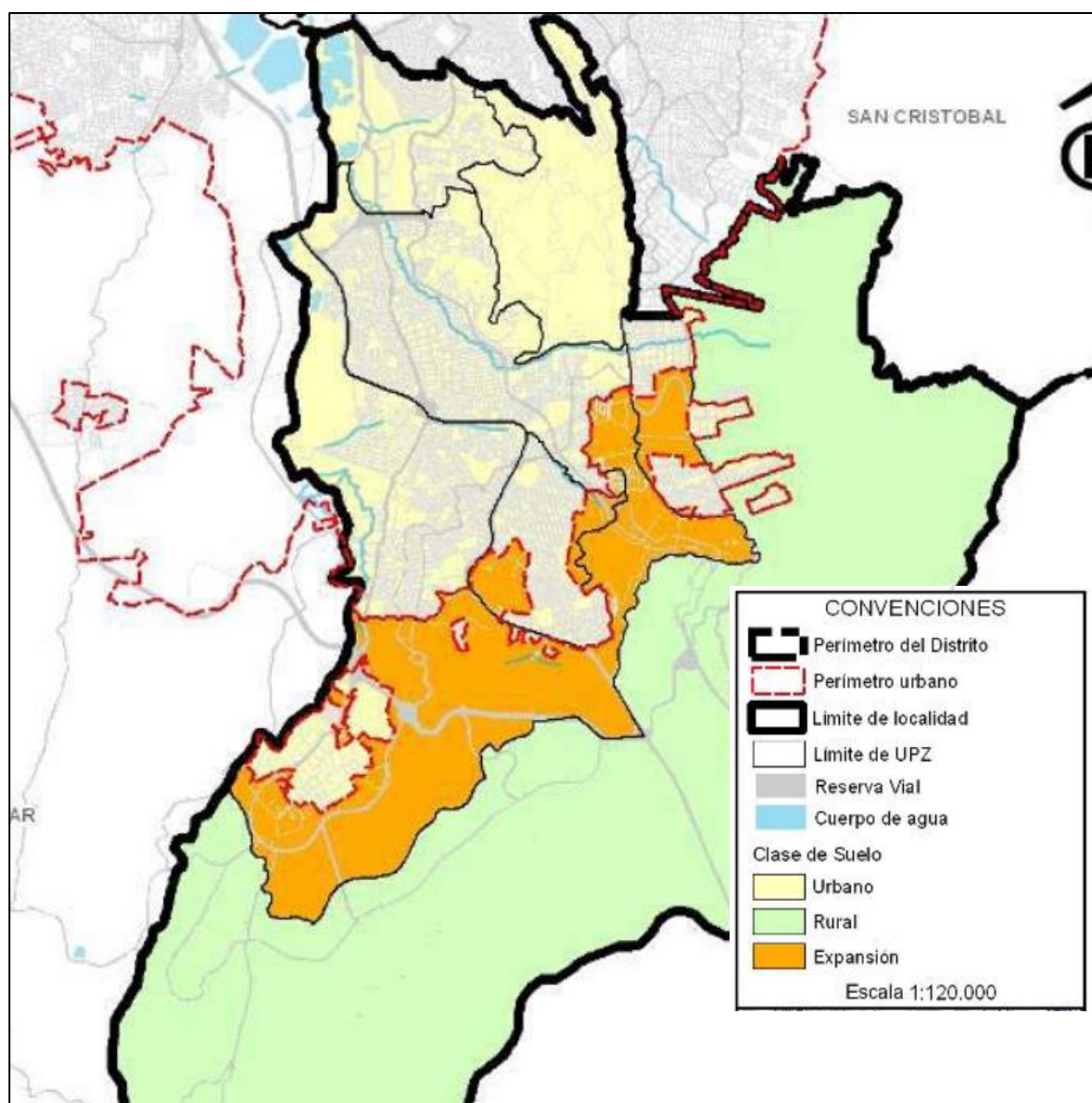
Según fuente del DANE para el año 2009 la densidad de población del área urbana de la localidad de Usme es de 115 habitantes por hectárea, comparada con la densidad urbana de la capital está se encuentra ubicada entre los estándares bajos, por lo que presenta 175 hab. /ha. Comparando estas cifras internamente con las UPZ de la localidad de Usme tenemos que Gran Yomasa posee la más alta densidad urbana con 258 hab./ha., seguida por Alfonso López que registra 250 hab./ha. La UPZ 61 Ciudad Usme presenta la más baja densidad con 15 hab. /ha. Lo cual se debe a que grandes superficies no presentan desarrollo y un bajo número de población residente. Lo que garantizaría la funcionalidad de nuestro producto pues a través del tiempo estas zonas baldías se desarrollaran para vivienda y obtendremos un número creciente de familias y niños que gozaran del servicio a desarrollar.

2.1.3. Localización del proyecto

Teniendo determinada nuestra UPZ (Usme Centro) se define la localización del proyecto, basados en la normatividad del uso del suelo, nos guiaremos del plan de ordenamiento territorial (POT) del año 2013, el cual corresponde a la alcaldía del señor Gustavo Petro.

Tendremos en cuenta el uso del suelo y los espacios que sean determinados como zonas protegidas ambientalmente.

Ilustración N°2 Uso del suelo localidad de Usme



Fuente: Diagnostico de los aspectos físicos, demográficos y socioeconómicos año 2011

Usme centro es la UPZ – 61 ubicada como urbana dentro del POT actual y comprende una amplia zona de expansión la cual garantiza proyectos de vivienda a corto y largo plazo. Por otro lado las zonas de reservas ambientales no se verán afectadas por la incursión de nuestros proyectos pues la zona demarcada como expansión es amplia y

suficiente para el desarrollo de nuestra solución educativa, además nuestros beneficiarios están en la zona urbana y allí se desarrollaran las obras de mitigación educativa.

2.2. IDENTIFICACIÓN DE LA DEMANDA

El estudio de la demanda se basa en la necesidad de la primera infancia respecto al déficit de establecimientos educativos que no cumplan con la norma y garantías para la población infantil niños entre 2 y 5 años, quienes actualmente desarrollan sus competencias en casas de familias adaptadas para la prestación del servicio ante el ICBF.

La proyección de la demanda es basada en la UPZ 61 Usme centro, pues se trata de un lugar que contempla un déficit de establecimientos educativos, además se inicia un desarrollo de vivienda familiar de estratos 1, 2 lo cual indica un alto índice de niños entre los 2 y 5 años.

Las proyecciones se realizaran para un periodo de 15 años, se utilizaran 3 métodos (Geométrico, lineal, logarítmico) los cuales se interpolaran entre sí para determinar la demanda.

2.2.1. Demanda del producto

La demanda de nuestro producto hace referencia a la población infantil, niños entre los 2 y 5 años de edad quienes son los directamente beneficiados con el producto que implementaremos, Para determinar la cantidad de jardines infantiles en la primera infancia nos basamos en la base de datos del grupo de análisis y estadística del distrito de Bogotá donde encontramos los índices de natalidad de la localidad de Usme, de igual manera encontramos la cantidad de población de la localidad UPZ 61 Usme centro donde determinaremos la cantidad de niños nacidos en el sector.

Tabla No. 5 Tasa de Natalidad localidad de Usme (Numero de nacidos por cada 10.000 habitantes)

AÑO	1993	2005	2007	2010	2013	2015
NUMERO DE NACIMIENTOS POR CADA (10.000) HABITANTES	210	240	242	217	210	210

Fuente: Caracterización sector educativo Bogotá grupo de análisis y estadística, secretaria de salud del distrito, 2015

Tabla No. 6 Población Usme UPZ 61

AÑO	1993	2005	2007	2010	2013	2015
POBLACION CENSADA LOCALIDAD DE USME UPZ 61	6578	13496	18760	24690	28957	34679

Fuente: Caracterización sector educativo Bogotá grupo de análisis y estadística, secretaria de salud del distrito, 2015

Con la anterior información determinaremos como primera medida los niños nacidos en la UPZ 61 Usme centro para luego determinar las edades que actualmente tienen, básicamente estamos interesados en encontrar la población infantil de edad de 0 a 5 años para así proyectar esta población durante los próximos 15 años.

Tabla No. 7 Niños Nacidos durante los años UPZ 61 (1993 – 2015)

AÑO	POBLACION CENSADA	INDICES DE NATALIDAD POR CADA 1000 HAB LOCALIDAD USME	NIÑOS NACIDOS
1993	6578	210	138
2005	13496	240	324
2007	18760	242	454
2010	24690	217	536
2013	28957	210	608
2015	34679	210	728

Fuente: autor 2015

En la tabla anterior identificamos la cantidad de niños nacidos desde 1993 a 2015 para proyectar la población futura se realizó un acumulado partiendo del año 2005 hasta la fecha actual.

Tabla No. 8 Acumulado niños entre los 0 y 5 años

AÑO	NIÑOS NACIDOS	LOS NIÑOS NACIDOS EN EL AÑO 2009 Y ANTES ACTUALMENTE TIENEN + DE 5 AÑOS NO APLICAN AL SISTEMA	
2005	324		
2006	389		
2007	454		
2008	481		
2009	509		
2010	536	14,5%	5 AÑOS
2011	560	15,2%	4 AÑOS
2012	584	15,9%	3 AÑOS
2013	608	16,5%	2 AÑOS
2014	668	18,1%	1 AÑOS
2015	728	19,8%	NACIDOS EN 2015
	3684	100%	TOTAL NIÑOS DE 0-5 AÑOS

Fuente: Autor 2015

Esta tabla establece la cantidad de niños y sus respectivas edades a 2015 teniendo en cuenta que los nacidos antes del año 2009 no ingresan al control poblacional pues estos ya han cumplido 6 y más años por lo que son descartados para la solución de la problemática que se propone. Para realizar la proyección poblacional para los próximos 15 años tomaremos datos acumulados desde el año 2010 hasta la fecha como se indica a continuación.

Tabla No. 9 Total niños método media móvil a partir del 2010 a 2015

AÑO	NIÑOS NACIDOS	ACUMULADO NIÑOS ENTRE LOS 0-5 AÑOS
2005	324	
2006	389	
2007	454	
2008	481	
2009	509	
2010	536	2693
2011	560	2929
2012	584	3124
2013	608	3278
2014	668	3465
2015	728	3684

Fuente: autor 2015

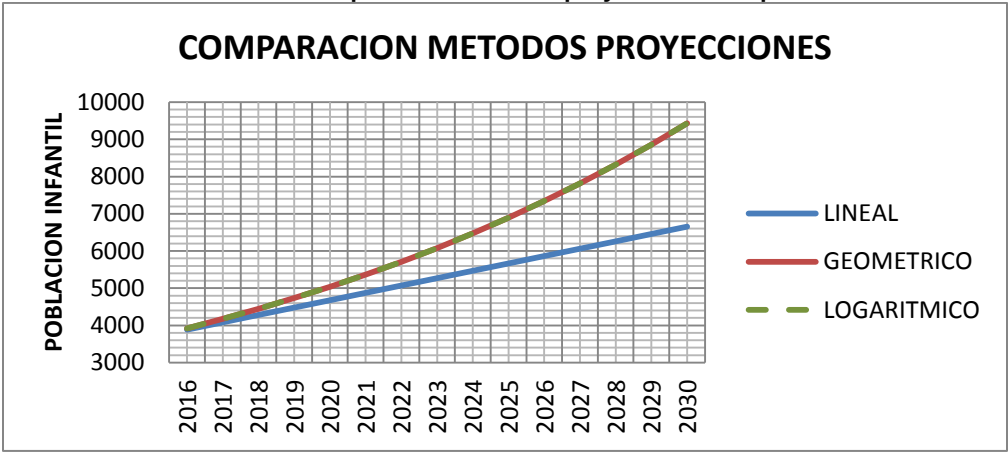
Basados en la media móvil de la tabla anterior obtenemos el crecimiento poblacional de los niños entre 0 y 5 años con lo cual realizaremos la proyección a 15 años (2030). Teniendo como punto de partida la población infantil en los últimos 5 años realizamos la proyección futura con los métodos lineal, geométrico y logarítmico.

Tabla No. 10 METODOS POBLACION PROYECTADA

	METODO LINEAL	METODO GEOMETRICO	METODO LOGARITMICO
Año	Población proyectada		
2016	3882	3922	3922
2017	4080	4175	4175
2018	4278	4446	4446
2019	4476	4733	4733
2020	4675	5039	5039
2021	4873	5365	5365
2022	5071	5712	5712
2023	5269	6082	6082
2024	5467	6475	6475
2025	5666	6894	6894
2026	5864	7340	7340
2027	6062	7814	7814
2028	6260	8320	8320
2029	6458	8858	8858
2030	6657	9431	9431

Fuente: autor 2015

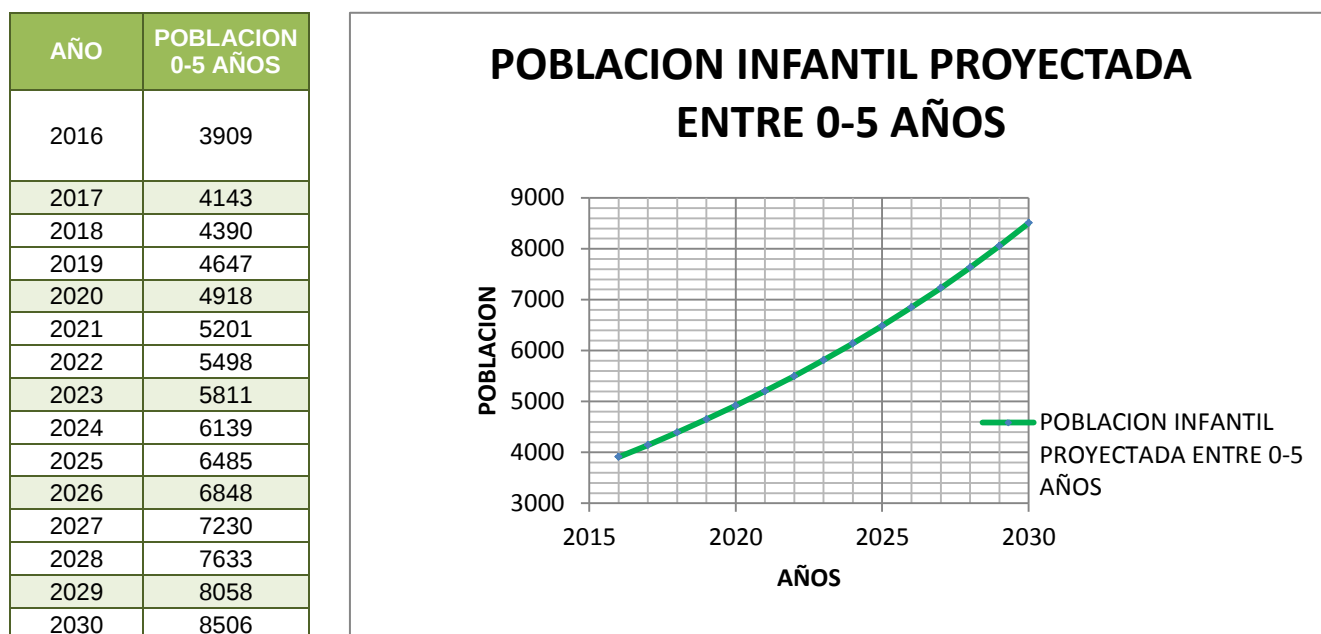
Grafico No 1 Comparación métodos proyecciones de población



Fuente: autor 2015

Relacionamos los tres métodos analizados para así determinar una única proyección estimada de población infantil entre 0 y 5 años.

Grafico No 2 Promedio de población infantil proyectada (2015-2030)



Fuente: autor 2015

La UPZ 61 cuenta con 3684 niños actualmente entre los 0 y 5 años, con el crecimiento poblacional y el plan de ordenamiento territorial actual esta cifra se verá incrementada a 8506 niños menores de 5 años en el año 2030 pues la construcción de vivienda de interés social en esta zona esta disparada; cada vez son más las familias allí radicadas que encuentran facilidades para adquirir vivienda propia, además debemos tener en cuenta la población que por desplazamiento llegan a esta zona.

2.2.2. Cantidad de cupos educativos asignados

La UPZ 61 cuenta con 3 establecimientos educativos distritales y en la actualidad no cuenta con ningún colegio privado, de los 3 colegios que allí se encuentran ninguno ofrece educación a la primera infancia, quiere decir entonces que los menores de 5 años se encuentran al cuidado del INSTITUTO DE BIENESTAR FAMILIAR quienes no suplen la demanda requerida y ello obliga a que los padres deban ir a otras UPZ en busca de hogares comunitarios o dejar los menores al cuidado de personas

desconocidas y en distintos casos a la supervisión de adultos mayores o los mismos hermanos que permanecen en las casas.

Tabla No. 11 Colegios educativos distritales en UPZ 61

COD	NOMBRE UPZ	TIPO DE COLEGIO	CODIGO DANE	NOMBRE ESTABLECIMIENTO	SEDE	Preescolar	Primaria	Secundaria	Media	Total general
61	CIUDAD USME	DISTRITAL	111850000065	COL FRANCISCO ANTONIO ZEA DE USME (IED)	FRANCISCO ANTONIO ZEA	188	542	0	0	730
61	CIUDAD USME	DISTRITAL	111850000081	COL FRANCISCO ANTONIO ZEA DE USME (IED)	MARIA AUXILIADORA	0	114	0	0	114
61	CIUDAD USME	DISTRITAL	111850000740	COL FRANCISCO ANTONIO ZEA DE USME (IED)	USME	19	156	705	267	1147

Fuentes: (Oficial) Anexo 6 A – Sistema de matrícula SED. Fecha de Corte: 10 de febrero de 2015 – (No oficial) Matrícula no oficial: imputada del Registro de Información Estadística SED año 2014, con fecha de corte: 31 de marzo de 2015.

Como podemos observar de la tabla anterior la localidad de Usme centro cuenta con 3 colegios los cuales tienen una baja capacidad para los niños que ingresen al preescolar pues en la UPZ anualmente los niños que cumplen 5 años y deben ingresar al preescolar están alrededor de los 600 niños y la capacidad que estos colegios actualmente tienen es de 250 aproximadamente, ósea los colegios no tienen educación para los niños entre los 2 y 5 años y además no cumplen con la demanda que requieren los niños que cumplen los 5 años para iniciar sus estudios de primaria.

Por otro lado el gobierno por medio de ICBF trata de brindar cobertura a los niños de 2 a 5 años mediante los HCB (Hogares comunitarios de Bienestar) los cuales no dan abasto por la gran demanda que existe en la zona. Es importante aclarar que los establecimientos donde se cuidan y educan estos menores por el ICBF son lugares poco aptos y no cumplen con las áreas mínimas requeridas además la falta de profesionalización de las madres comunitarias hace que el problema se agrave y año a año la educación tenga un decrecimiento abriendo aún más la brecha entre la educación privada y la educación pública.

Tabla No. 12 Hogares Comunitarios de Bienestar UPZ 61 Usme Centro

UPZ	CODIGO PUNTO ATENCION AL NIÑO ENTRE 0 Y 5 AÑOS	NOMBRE DEL RESPONSABLE	TOTAL NIÑOS ATENDIDOS	
			No HOGARES COMUNITARIO DE BIENESTAR	TOTAL NIÑOS
USME	1103005697 CENTRO ZONAL USME	LAUREEN BARRIOS	32	480
USME	1103005698 ASOCIACION DE HCB HOGAR FELIZ	FIDELIGNA CASTILLO	24	360
USME	1103005701 ASOCIACION DE HCB LA FISCALA	MYRIAN MONTES LOPEZ	22	330
USME	1103005702 ASOCIACION DE HCB BELLA AURORA	MYRIAM HERRERA	25	375
USME	1103005703 ASOCIACION DE HCB ASIVRÜ	MARIA DIOSELINA HERRERA	19	285
USME	1103005704 HOGAR INFANTIL BARQUITO DE PAPEL	ELIZABETH REYES	1	40
USME	1103005705 ASOCIACION DE HCB SUEÑOS DEL MAÑANA	BEATRIZ VARGAS RAMIREZ	23	345
USME	1103005706 ASOPRULFISTA	ALVARO RIVEROS	33	495
TOTAL NIÑOS ATENDIDOS POR EL INSTITUTO COLOMBIANO DE BIENESTAR FAMILIAR				2710

Fuente: Información icbf.gov.co/portal/page/portal/Descargas1/BOGOTA_12m.pdf

El INSTITUTO COLOMBIANO DE BIENESTAR FAMILIAR actualmente atiende 2710 niños en edades de los 0 a los 5 años allí se les brinda educación por medio de los HCB y sus respectivas asociaciones, cabe aclarar que en Bogotá en el años 2013 según *Sistema Matrícula de la SED. Fecha de corte a febrero 15 de 2013. Cálculos: Oficina Asesora de Planeación - SED. Grupo de Análisis y Estadística* contaba con un 12% de déficit del sector educativo para preescolar y no se registran cifras para la primera infancia pues es un sector educativo informal.

La localidad de Usme UPZ 61 no es la excepción en cuanto a la falta de establecimientos educativos para la primera infancia esta cuenta con un elevado

número de niños que no asisten a jardines infantiles por la falta de cupos ya sea en colegios distritales en HCB y el sector privado.

2.2.3. Déficit de cupos educativos primera infancia.

2.2.3.1. Déficit actual niños entre los 0 y 5 años

Con los resultados del estudio anterior analizaremos el déficit que actualmente tenemos en la localidad de Usme UPZ 61.

OFERTA	DEMANDA	DEFICIT
2710	3684	974

974	28%	273	niños de estrato 2 que asisten a establecimientos privados
	72%	701	niños que no cuentan con ninguna cobertura y se encuentran al cuidado de abuelos y/o personas desconocidas

Actualmente la UPZ se encuentra con un déficit de 701 cupos para la primera infancia, dichos niños no están recibiendo una buena educación y tampoco una adecuada alimentación nutricional por lo que estamos agrandando la brecha de la desigualdad social entre ricos y pobres.

2.2.3.1. Proyección de déficit a 2030 (15 años)

Proyectaremos un déficit a 15 años partiendo del 2015 asumiendo que el distrito no implementara ninguna solución previa. Si no que por el contrario nosotros como empresa seamos la solución inmediata a la problemática presentada

Tabla No. 13 Acumulado déficit población infantil (2010-2015)

AÑO	ACUMULADOS POBLACION INFANTIL DE 0 A 5 AÑOS	OBSERVACIONES
2010	1237	701 niños + nacidos en el respectivo año
2011	1261	
2012	1285	
2013	1309	
2014	1369	
2015	1429	

Fuente: autor 2015

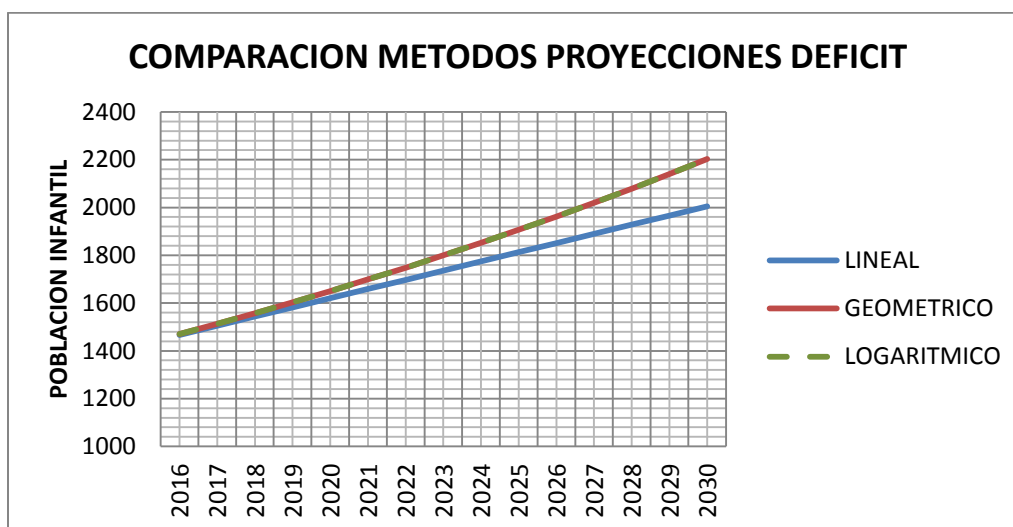
Con la tabla No 13 proyectaremos al 2030 el déficit de la población infantil por medio de los 3 métodos (lineal, geométrico y logarítmico) a fin de determinar el promedio del déficit futuro.

Tabla No. 14 Métodos proyección futura déficit

	METODO LINEAL	METODO GEOMETRICO	METODO LOGARITMICO
Año	Población proyectada		
2016	1467	1470	1470
2017	1505	1513	1513
2018	1544	1558	1558
2019	1582	1603	1603
2020	1621	1650	1650
2021	1659	1699	1699
2022	1697	1748	1748
2023	1736	1800	1800
2024	1774	1852	1852
2025	1813	1907	1907
2026	1851	1962	1962
2027	1889	2020	2020
2028	1928	2079	2079
2029	1966	2140	2140
2030	2005	2203	2203

Fuente: autor 2015

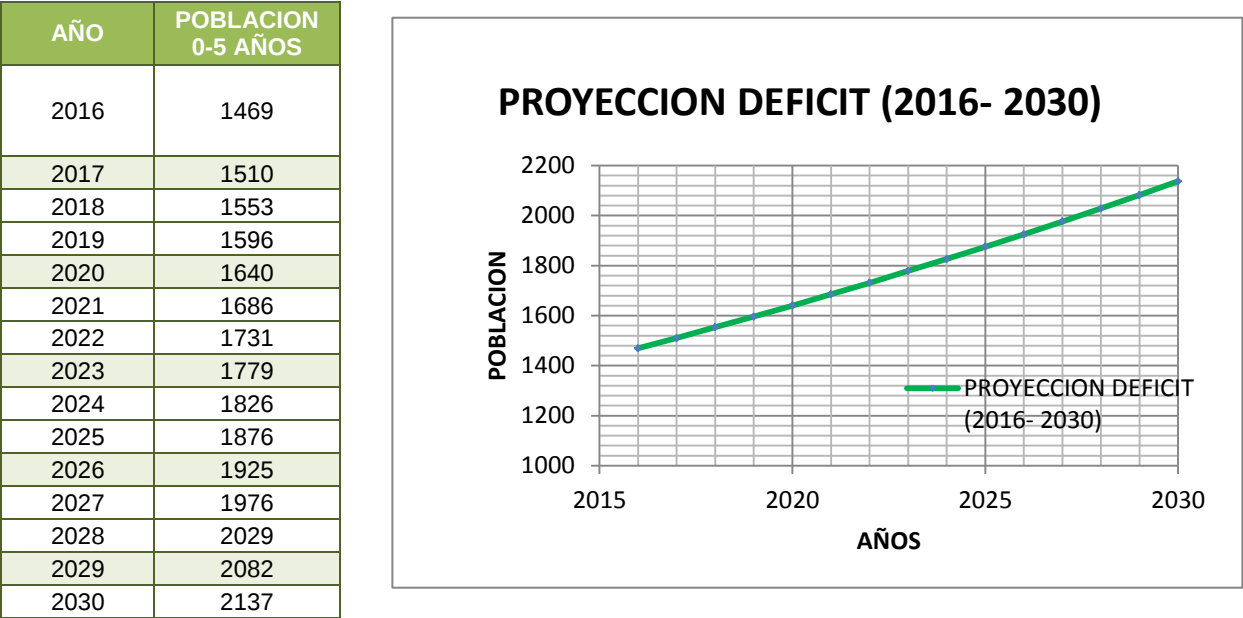
Grafico No 3 Comparaciones métodos proyección déficit



Fuente. Autor 2015

En el grafico 5 identificamos la comparación de las 3 series de datos los cuales hacen referencia a la diferencia que existen en los 3 métodos utilizados, para luego determinar un promedio aritmético.

Tabla No. 15 Promedio aritmético proyección déficit (2015 – 2030)



Fuente: autor 2015

En el año 2015 contamos con un déficit de 701 niños en las edades de 0 a 5 años y si no realizamos ninguna obra que mitigue la problemática de déficit de cupos educativos podremos ascender a la suma de 2137 cupos faltantes en el año 2030.

2.2.4. Mitigación del impacto mediante aulas modulares

Nuestro producto tiene una capacidad de brindar un espacio amplio cómodo y bajo las normas de infraestructura educativa normalizada por la NSR 10 y los lineamientos técnico de diseño y construcción de jardines infantiles de la primera infancia documento, los espacios diseñados podrán brindar a niños en las edades de 2 a 5 años una solución al déficit de cupos escolares de manera inmediata y disminuyendo tiempos de contratación

2.2.4.1. Mitigación actual.

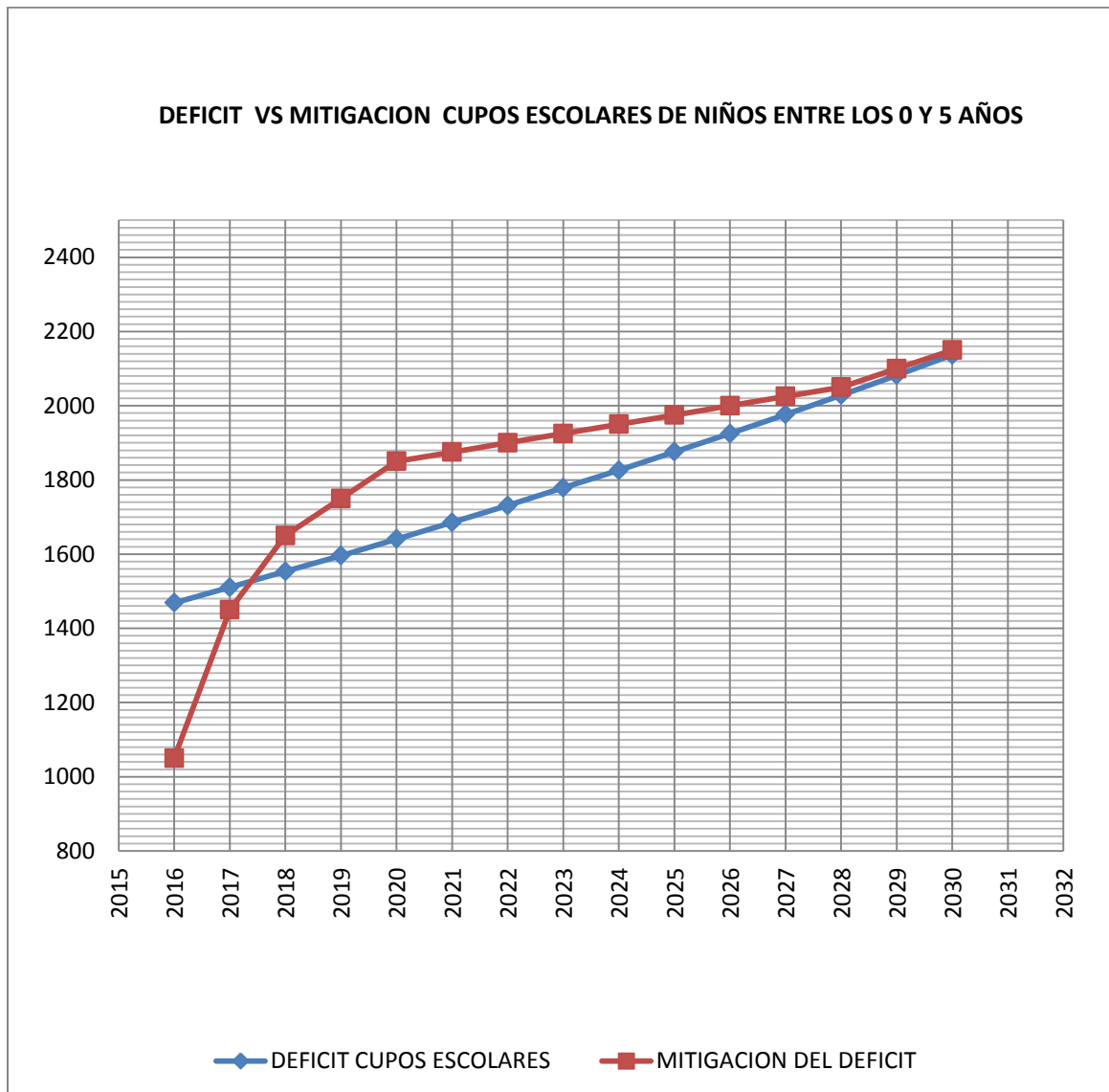
En la actualidad tenemos un déficit de 701 cupos educativos los cuales se solventaran en dos etapas y en dos zonas de la UPZ durante el mismo año. Las aulas que diseñamos para solucionar el problema del déficit educativo tienen un área de 54 m² en la cual pueden atenderse de manera fácil ágil y eficiente a 25 niños de la primera infancia por aula.

Tabla No. 16 Déficit Vs Mitigación de cupos escolares proyectado a 2030.

AÑO	POBLACION 0-5 AÑOS DEFICIT ACUMULATIVA	SOLUCION DE CUPOS ACUMULATIVA	MITIGACION DEL DEFICIT EN CUPOS	NUMERO DE AULAS A CONSTRUIR
2016	1469	1050	1050	42
2017	1510	1450	400	16
2018	1553	1650	200	8
2019	1596	1750	100	4
2020	1640	1850	100	4
2021	1686	1875	25	1
2022	1731	1900	25	1
2023	1779	1925	25	1
2024	1826	1950	25	1
2025	1876	1975	25	1
2026	1925	2000	25	1
2027	1976	2025	25	1
2028	2029	2050	25	1
2029	2082	2100	50	2
2030	2137	2150	50	2

Fuente: autor 2015

Grafico No 4 Déficit Vs mitigación cupos escolares proyectado a 2030.



Fuente: autor

De la gráfica 6 podemos determinar que en los 2 primeros años después de iniciar la incorporación de las aulas solucionaremos de manera inmediata el déficit que se tiene al año 2018 y el déficit se mantendrá controlado con la construcción y puesta en marcha de una cierta cantidad de aulas a través de los años hasta el 2030.

Grafico No 5 Cantidad de aulas construidas por año



Fuente: autor

2.2.5. Justificación de la demanda

La primera infancia es la edad más importante para el desarrollo de la niñez, si le damos a nuestros niños unos espacios óptimos para su aprendizaje tendremos un país más educado lo cual bajara los índices de pobreza, robo, homicidios además cerraremos la brecha de desigualdad social que tenemos actualmente pues la educación es un derecho no un privilegio.

La UPZ 61 cuenta con plan de ordenamiento territorial donde cuenta con amplios sectores para extender su área de urbanización lo cual indica que más familias se asentaran en dichos sectores por tanto los niños de 2 a 5 años deberán contar con espacios donde puedan aprender y desarrollar las competencias que los formen como personas de bien.

Actualmente la UPZ cuenta con un déficit de 701 cupos para la primera infancia dichos menores están al cuidado de adultos mayores y personas desconocidas que se dedican al cuidado por horas de los niños sin preocuparse por la educación y competencias que deben desarrollar en esta importante etapa de su vida. Si no damos

una solución urgente al déficit este aumentara según el índice de natalidad para la UPZ aproximadamente 450 niños nacidos por año, con la entrada en funcionamiento de las aulas causaremos un gran impacto al déficit actual en los 2 primeros años de funcionamiento y seguiremos desarrollando más aulas a medida que crece la población.

Tabla No. 17 Número de aulas a construir en la proyección de 2016 -2030

AÑO	NUMERO DE AULAS A CONSTRUIR
2016	42
2017	16
2018	8
2019	4
2020	4
2021	1
2022	1
2023	1
2024	1
2025	1
2026	1
2027	1
2028	1
2029	2
2030	2

Fuente: autor

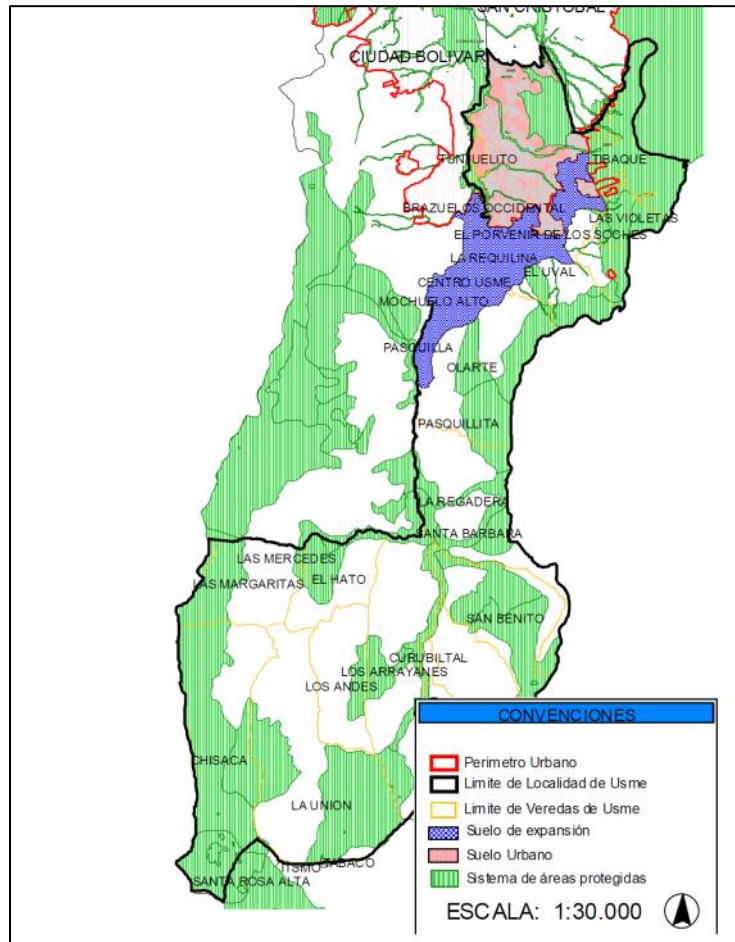
En la tabla 17 observamos que en el año 2020 se reduce notablemente la instalación de nuevas estructuras aulas, lo que podría incorporar un nuevo mecanismo, realizar un colegio en estructura de concreto y en niveles que para el 2020 esté terminado y supla toda la demanda que a la fecha se genera, para así poder retirar las aulas a otro sitio para solucionar la problemática en otras localidades

2.2.5.1. Localización del proyecto

Al saber ya nuestra demanda para la UPZ-61, la cual es de 42 aulas para el primer año, 16 para el segundo año se realizó una visita técnica para determinar los posibles espacios para la instalación y puesta en marcha de las nuevas aulas modulares encontrando terrenos con una pendiente alta la cual no es problema para la instalación

y puesta en marcha de las aulas, son zonas de expansión urbanística donde se desarrollan proyectos de vivienda de interés social.

Ilustración N°3 Clasificación del suelo.



Fuente: DAPD Plan de ordenamiento territorial Decreto 619 del 2000 y mapa único de Bogotá 2001

De la ilustración 3 podemos destacar la amplia zona de suelo de expansión que tiene la localidad de Usme dicha expansión se aplica ampliamente a la UPZ donde se desarrollara inicialmente el proyecto, por otro lado la zona está rodeada de amplias zonas protegidas por el ministerio de medio ambiente lo cual es excelente pues formara en nuestros niños la conciencia del cuidado y protección del medio ambiente que nos rodea.

En visita de campo realizada el día 7 de marzo de 2015 se registraron varias zonas de posible desarrollo de nuestro proyecto el cual mitigara de manera eficiente la falta de cupos educativos para los menores de 5 años.

Como en el 1 año se realizaran 42 aulas estas se desarrollaran en dos etapas y en un solo sitio a fin de disminuir transportes de materiales y personal en el montaje de las aulas una posible solución al espacio seria:

PRIMERA ZONA: lote de aproximadamente 15000 m² de 150x100 mts allí se podrían instalar 42 aulas las cuales ocuparían 2268 m² y el excedente serian campos deportivos zonas verdes y recreativas el lote está ubicado en la dirección: carrera 6H Este – calle 105 A sur

Foto N° 1 Lote de 150 mts x 100 mts



Fuente: Cristian Fernando García

SEGUNDA ZONA: Un segundo espacio para el montaje de aulas dirección: carrera 1B – calle 104 sur, dicho espacio es amplio pero para poder realizar el montaje se requieren realizar obras de adecuación de terreno como es el acondicionamiento de áreas planas mediante la re nivelación del terreno.

Foto N° 2 Lote que requiere adecuación de re nivelación para el montaje de aulas



Fuente: Cristian Fernando García

Foto N° 3 Lote ubicado en calle 81 sur – carrera 76



Fuente: Cristian Fernando García

Foto N° 4 Lote ubicado en calle 136 sur – carrera 14



Fuente: Cristian Fernando García

Los espacios visitados se encuentran en óptimas condiciones para realizar las aulas pues se encuentran dentro del perímetro de expansión urbana y están ubicados estratégicamente de tal manera que quedarían centrados a la localidad para el fácil transporte y acceso al sitio, cuenta con las vías pavimentadas y zonas verdes a su alrededor.

2.3. DEFINICION DEL PRODUCTO

Nuestro producto se desarrolló a partir de los lineamientos técnicos de diseño, exigencias y normas propuestas por la secretaria de educación distrital, NSR10, ICONTEC teniendo como primera medida la identificación de la demanda en la UPZ 61, y acorde a la encuesta aplicada en la zona en primer semestre de 2015.

Nuestra compañía se dedicara básicamente a la fabricación e instalación de estructuras armables es sitio las cuales solventaran una demanda para un sector definido en este caso la primera infancia, el desarrollo de este proyecto se basara exclusivamente en generar diseños de estructuras los cuales mitigaran de manera inmediata el déficit de cupos educativos de niños entre 2 y 5 años.

Las aulas que desarrollaremos serán de 2 tipos pues estas son las necesidades prioritarias más notables en la encuesta realizada.

- Aula tipo Pre jardín y jardín
- Batería de baños

2.3.1. Aula tipo Pre jardín y Jardín

Este tipo de aula y ojala todas las de la primera infancia deben estar en el primer nivel, evitando el uso de escaleras y rampas con el fin de realizar una rápida y segura evacuación, en caso de tener varias aulas en una misma zona el diseño de ubicación debe evitar largos desplazamientos entre las aulas y baterías de baños.

El diseño debe contar con una altura mínima de 2,70 metros entre piso terminado y cubierta, el diseño debe garantizar una buena iluminación natural así como una ventilación natural, esta debe ser cruzada alta y media para garantizar el intercambio de aire.

El diseño de las aulas debe procurar un tratamiento de aislamiento acústico en cubierta, cielos falsos, muros, puertas y ventanas.

Ilustración N°4 Render Prototipo Pre jardín y Jardín.



Fuente: Arq. Carlos Londoño (Arikat Construcciones)

2.3.2. Baterías de Baños Infantiles

Esta zona debe estar claramente señalizada y cerca al conjunto de aulas, con el fin de disminuir al máximo el desplazamiento de los niños.

La batería de baños no debe estar intermedia entre aulas, pues pueden ocasionar olores y problemas de humedad por deficiencia en el aseo, por otro lado esta zona debe estar completamente independiente del servicio de baños de adultos.

Se debe respetar una altura mínima de 2,70 mts medidos desde el piso terminado hasta la altura del cielo raso o cubierta los aparatos sanitarios serán de línea infantil y la instalación deben tener altura de fácil acceso para los menores y la grifería deberá ser de push por tiempo para evitar el mal uso y desperdicio de agua.

Iluminación y ventilación natural debe garantizar el diseño de las baterías de baños, la ventilación cruzada con mallas anti-insectos. En las zonas húmedas el material de piso debe ser resistente al agua, antideslizante y remates en media caña además debe tener sifones con pendientes que faciliten el lavado.

Ilustración N°5 Render Prototipo Baterías de Baños.



Fuente: Arq. Carlos Londoño (Arikat Construcciones).

2.3.3. Componentes Constructivos

2.3.3.1. *Cimentación vigas y placa de piso*

La cimentación está conformada por vigas aligeradas de concreto reforzado, prefabricadas, estas tienen una dimensión de 0.20m de altura, 30 cm de ancho y largos variables según el tipo y continuidad de las aulas a instalar, estas serán situadas en un terreno previamente alistado y nivelado con un mejoramiento del terreno para prevenir asentamientos estructurales

El piso de las aulas está conformado por placas de concreto prefabricadas que tienen un espesor de 8cm y 30 cm de ancho. Es una estructura alveolar la cual disminuye el peso del elemento haciéndolo más fácil de manipular.

2.3.3.2. *Estructura metálica*

Tipo de estructura ensamblada y articulada la cual debe resistir cargas definidas por el uso y desgaste además de las cargas por su propio peso y el mobiliario que se

implante en ellas. Las piezas que conforman la estructura deben ser pernadas a fin de que el ensamble y el desmonte no requieran soldaduras ni cortes.

La idea fundamental de que los elementos tengan conexiones bridadas no soldadas, es básicamente por la facilidad en el transporte, no se necesitaran equipos mecánicos para el descargue, los elementos que componen la estructura deben ser livianos y resistentes a la abrasión, la pintura de recubrimiento de los elementos estructurales debe ser anticorrosiva.

Las estructuras modulares son modelos que generaremos en serie, a fin de desarrollar un solo diseño estructural y una planta que cumpla con todos los requerimientos y normas establecidas en Colombia.

2.3.3.3. Muros y cubiertas

Panel Mono Wall⁴: Panel metálico para muros tipo sándwich, inyectado en línea continua con poliuretano expandido de alta densidad (38kg/m²) y ambas caras en láminas de acero galvanizado pre pintado calibre 24 / 24.

La especificación del panel utilizado es como se describe a continuación:

Panel de espesor 40 mm, peso de 11,65 kg/m² y coeficiente de transmisión térmica de 0,50 W/m²°C

Panel Techmet⁵: Panel metálico para cubiertas tipo sándwich, inyectado en línea continúa con poliuretano expandido de alta densidad (38kg/m²) y ambas caras en láminas de acero galvanizado pre pintado.

La especificación del panel utilizado es como se describe a continuación:

Panel con espesor en valles de 25 mm, cuatro crestas de 42 mm para un total de 67mm de altura, Peso por m² de 8,75kg/m² y coeficiente de transmisión térmica de 0,67 W/m²°C(Metecno de Colombia, 2015)

⁴ Panel de referencia Metecno de Colombia

⁵ Panel de referencia Metecno de Colombia

2.3.3.4. Acabado piso jardín y batería de baños

Los acabados del piso deben ser resistentes coloridos y con características de amortiguamiento ante el impacto de los niños para ello se utilizara baldosa en caucho de 50cmx50cm, espesor de baldosa entre 7mm y 10mm, tráfico alto, uso institucional, dicho material será instalado sobrepuesta en la placas de concreto alveolar este tipo de tableta se instalara en el interior de las aulas tipo pre jardín y jardín, estos pisos están dotados de características antideslizantes.

Para las zonas húmedas como las baterías de baño el material de piso es resistente al agua y sus remates laterales son en media caña y contara con sifones los cuales facilitaran el lavado y desagüe de las baterías. Estos pisos cuentan con características antideslizantes además no presentan poros ni fisuras y su acabado es libre de juntas.

Los pisos de corredores tienen características antideslizantes tanto en condiciones secas como en condiciones de humedad, el acabado final de estas superficies es la placa en concreto que brinda la solución a las necesidades anteriores.

2.3.3.5. Instalaciones hidráulicas

Las baterías de baño se proveerán de agua potable del acueducto de Bogotá y la utilidad del desagüe al sistema de alcantarillado de la misma empresa diferenciando las acometidas de aguas lluvias y aguas negras.

Cada aparato sanitario se provee de un punto de agua potable de tal forma que se mantenga limpio y potable garantizando que no existan conexiones cruzadas. La presión de agua debe ser garantizada por la empresa de acueducto de Bogotá pues en caso de no tener la presión de agua ideal debe adquirirse de manera independiente las bombas y equipos necesarios que garanticen el buen funcionamiento de los aparatos sanitarios, controlaremos el golpe de ariete y ruidos de la red con cámaras de aire a 30 cm antes de la conexión de cada aparato, nuestro diseño cuenta con registros los cuales facilitar reparaciones en el sistema.

Este diseño no contempla tanques subterráneos de almacenamiento de agua tampoco tanques aéreos.

2.3.3.6. *Instalaciones eléctricas*

TABLERO DE CIRCUITOS Cada tipo de aula ya sea jardín o batería de baños cuenta con un tablero de distribución de circuitos debidamente marcados. La función principal de estos interruptores termo-magnéticos (BREAKER) es poder suspender inmediatamente el suministro de energía en caso de presentarse un corto circuito o sobre carga de toma corrientes o aparatos eléctricos dentro del aula.

TOMA CORRIENTE Y ACCESORIOS A LA VISTA DE CONEXIÓN Y ENCENDIDO Generalmente se sitúa en la pared, de forma superficial o empotrada en la misma. Consta como mínimo de dos piezas metálicas que reciben a sus complementarias macho y permiten la circulación de la corriente eléctrica, estos son instalados a una altura mínima de 1.50 mts para evitar el contacto con los niños.

2.3.3.7. *Mesones en corian*

El mesón de Corian recién instalado tiene un aspecto satinado. Con el uso continuo, Corian adquiere una superficie más suave y sedosa. Para desarrollar un brillo manera uniforme, el cual dará un acabado más agradable a la vista, su estructura en aluminio cuya altura estará entre los 45 y 50 cm para comodidad de los pequeños.

2.3.3.8. *Ventanera en aluminio y vidrios*

El sistema de ventanera que implementaremos garantiza que no mantendrán humedad durante periodos prolongados de tiempo, los marcos son en aluminio y cumplen con holguras perimetrales y laterales con fin de disminuir cargas sobre los bordes las cuales pueden afectar el desempeño de las ventanas.

Los vidrios son templados y cuentan con películas de seguridad que garantizan a los usuarios y personas que estén cerca de la estructura versen afectadas por el rompimiento de los vidrios.

Los basculantes de las ventanas están a una altura que evita la intrusión de niños y objetos que puedan lastimar a los niños al interior del aula como las personas en su alrededor.

2.3.3.9. *Planta arquitectónica*

Las aulas del tipo jardín y pre jardín cuentan con un área de 54 m² donde se atenderán 25 niños por aula, los espacios son propicios para los menores pues la norma establece que cada niño debe contar con 1.80 mts² de área, con lo cual cumplimos a cabalidad cuenta con una zona común de tránsito o pasillo debidamente delimitado con una baranda, los ventanales se encuentran en la parte posterior del diseño garantizando una buena iluminación y ventilación al jardín infantil.

2.3.3.10. *Corte estructural y arquitectónico*

Con una altura a nivel de 3 mts libres las aulas cuentan con la altura mínima exigida por la norma que es de 2.75m, por otro lado la cubierta cuenta con un 16% de caída de agua pendiente más que suficiente para este tipo de estructuras, las ventanas tienen una altura de 3mts lo que le da al aula una especie ambiente panorámico hacia el exterior, dicha situación incentiva a los estudiantes a estar interactuando con el medio ambiente que les rodea, con lo cual no se sentirán forzados a estar en el jardín infantil. El plano identificara algunos de los materiales utilizados en el proceso constructivo así como los niveles y cotas respectivas.

2.3.3.11. *Fachadas*

Ver en perspectiva y en detalle la dimensión de la estructura respecto a los niños y adultos es suma importancia para dimensionar el proyecto, allí encontramos cotas y materiales utilizados en la fachada.

2.3.4. Presupuesto general

Se realizó un presupuesto detallado y minucioso de todos y cada uno de los materiales así como sus respectivas cantidades a utilizar.

Para realizar el presupuesto final del aula, dividimos en capítulos la estructuración del jardín o batería de baño, a fin de cotizar con contratistas el suministro instalación y puesta en marcha de cada uno de los elementos cotizados.

Es decir; se subdividió el aula en procesos constructivos, Hidrosanitarios, eléctricos, estructura metálica, mesones en corian, cimentación, divisiones de baño y accesorios etc. Con este presupuesto tenemos un estimativo del precio del aula instalada en obra con varios contratistas a la vez. La idea conceptual de esta tesis es crear una empresa que se dedique a la fabricación e instalación de las aulas con personal propio no subcontratado, esto abarataría costos, desperdicio y con poco personal realizaremos varias labores a la vez, quiere decir que el plomero no realizaría actividades únicamente concernientes a su profesión sino que por el contrario se especializaría en el montaje general de las aulas desarrollando otras competencias como instalación de pisos, panel placas en concreto, etc.

2.3.4.1. Aula tipo jardín o pre jardín.

Esta aula es sencilla cuenta con la solución básica de todos los tipos de estructura, placas en concreto pisos en caucho, muros en Mono Wall, ventanera y puertas en aluminio etc.

1	ACTIVIDADES PRELIMINARES	UND	Cantidad	Vlr/Unitario	Vlr/total
	Localizacion y replanteo	m2	54	2.739,00	147.906,00
1.1	Descapote y limpieza	m2	54	5.087,00	274.698,00
1.2	Cerramiento perimetral movil(dados en concreto tubo y pilisombra)	ml	30	20.999,00	629.970,00
1.3	Red provisional electrica (Tablero electrico movil 30 mts de cable encauhetado)	gbl	1	1.556.622,00	1.556.622,00
TOTAL ACTIVIDADES PRELIMINARES					2.609.196,00
2	CIMENTACIÓN	UND	Cantidad	Vlr/Unitario	Vlr/total
2.1	Excavacion manual para viga cimentacion Prof:0.40 ancho: 0.30	m3	2,88	18.000,00	51.840,00
2.2	Viga en concreto soporte cimentacion(incluye acero, concreto, formaleta, 0.40*0.30)	m3	2,88	729.742,00	2.101.656,96
2.3	Retiro de escombro materiales de excavacion(incluye cargue y retiro a botadero certificado)	m3	2,88	45.000,00	129.600,00
2.4	Rellenos en recebo comun (suministro extendida y compactacion)	m3	2,88	55.680,00	160.358,40
2.5	OPCION 1 CIMENTACION			-	-
2.6	Traviesas prefabricadas soporte estructural de ancho 0.30 y altura 0.20	ml	24	108.855,00	2.612.520,00
2.7	Instalacion traviesas	ml	24	16.950,00	406.800,00
2.8	platina de 1 1/2" x 1/4"	und	16	7.514,00	120.224,00
2.9	Fijacion estructura traviesas	und	10	5.085,00	50.850,00
TOTAL CIMENTACION					5.633.849,36
3	PISOS AULA MODULAR	UND	Cantidad	Vlr/Unitario	Vlr/total
3.1	OPCION 1			-	-
3.2	Plaqueta alveolar prefabricada (2.96* 0.36* 0.08)	m2	54	95.596,00	5.162.184,00
3.3	instalacion plaquetas	m2	54	10.017,00	540.918,00
3.4	Corte disco Pulidora	und	24	8.136,00	195.264,00
TOTAL PISOS AULA MODULAR					5.898.366,00
4	INSTALACIONES ELECTRICAS		Cantidad	Vlr/Unitario	Vlr/total
4.1	SALIDAS PARA ALUMBRADO Y TOMAS				915.452,04
4.2	ACOMETIDA PARCIAL				498.820,83
4.3	TABLEROS E INTERRUPTORES				594.207,22
4.4	PUESTA A TIERRA				1.059.765,25
4.5	SUMINISTRO E INSTALACION DE LUMINARIAS				789.826,01
TOTAL INSTALACIONES ELECTRICAS					3.858.071,35
5	INSTALACIONES HIDRAULICAS		Cantidad	Vlr/Unitario	Vlr/total
5.1	tuberia pvc p agua fria				116.983,73
5.2	puntos hidraulicos agua fria				46.662,08
5.3	salidas sanitarias				277.314,85
5.4	colgantes aguas negras				230.810,30
5.5	colgantes aguas lluvias				402.357,11
5.6	montaje de aparatos				28.473,68
5.7	abrazaderas				179.967,64
5.8	pases con sacanucleo				94.439,04
5.9	conexión aparatos				166.665,40
5.10	complementos				133.017,67
TOTAL INSTALACIONES HIDRAULICAS					1.676.691,50

6	PUERTAS Y VENTANAS		Cantidad	Vlr/Unitario	Vlr/total
6.1	V-01 ventana (2.77*2.85) area 7.895 (incluye instalacion, vidrio 3+3 perfilera en aluminio AA60	un	2	2.294.058,01	4.588.116,02
6.2	V-02 ventana (0.66*2.85) area 1.881(incluye instalacion, vidrio 3+3 perfilera en aluminio AA60	un	1	546.167,59	546.167,59
6.3	PV-01 puerta ventana (1.93*2.85) area 5.500 (incluye instalacion, vidrio 3+3 perfilera en alumin	un	1	1.982.968,08	1.982.968,08
6.4	Película de color PV-1 y PV-2(suministro e instalacion) 0.85*1.57	un	1	93.396,24	93.396,24
6.5	Película de color franja color V-1 (suministro e instalacion) 2.70*0.105	un	2	19.731,60	39.463,20
6.6	Tope puertas de anclaje a piso	un	1	6.000,00	6.000,00
6.7	Brazos Hidraulicos	un	1	87.400,00	87.400,00
TOTAL PUERTAS Y VENTANAS					7.343.511,13
7	DIVISIONES DE BAÑO SANITARIOS Y ACCESORIOS ACCESORIOS		Cantidad	Vlr/Unitario	Vlr/total
7.1	Lavamanos esferico 32cm en acero inoxidable calibre 22 lamina A240/M	un	1	58.080,00	58.080,00
7.2	Griferia tipo Push, lavamanos	un	1	92.688,00	92.688,00
7.3	rejillas de tipo mazorca con cupula	un	1	10.892,00	10.892,00
TOTAL DIVISIONES DE BAÑO					161.660,00
8	MESONES PARA BAÑOS		Cantidad	Vlr/Unitario	Vlr/total
8.1	MESONES EN CORIAN			-	-
8.2	Meson de 1m * 0.5 en corian, (incluye suministro e instalacion de estructura de 1m * 0.34m*4.4	un	1	667.000,00	667.000,00
TOTAL MESONES PARA BAÑOS					667.000,00
9	BARANDAS		Cantidad	Vlr/Unitario	Vlr/total
9.1	Barandas	ml	5,4	168.200,00	908.280,00
9.2	Pirlandes tipo escuadra para proteger elementos laterales e intermedios	un	3	67.280,00	201.840,00
9.3	Aseo aula en general	un	1	189.216,00	189.216,00
TOTAL BARANDAS Y ASEO					1.299.336,00
10	ESTRUCTURA METÁLICA		Cantidad	Vlr/Unitario	Vlr/total
10.1	calculo promedio peso de la estructura	kg	3100	9.000,00	27.900.000,00
Total estructura Metalica					27.900.000,00
11	MUROS		Cantidad	Vlr/Unitario	Vlr/total
11.1	Páneles tipo sandwich con poliuretano expandido de alta densidad, con ambas caras en acero galvanizado calibre 24 , fijados con tornillería oculta (incluye elementos de remates y flanches). Los páneles deberán garantizar su resistencia a la deflexión (máximo permitido: 1/200 de la distancia entre apoyos) en una distancia mínima de 3.20m, sin requerir apoyos intermedios exteriores.	m2	95,00	85.000,00	8.075.000,00
Total muros					8.075.000,00
12	CUBIERTA		Cantidad	Vlr/Unitario	Vlr/total
12.1	Teja en aluzinc calibre 28 tipo sandwich deck, bandeja interna perforada. Incluye elementos de remate, de fijación y flanches.	m2	54	95.000,00	5.130.000,00
12.2	Canal en lámina galvanizada Calibre 18. Pintura washprimer	ml	6	180.000,00	1.080.000,00
Total cubierta					6.210.000,00
SUBTOTALES CAPITULOS					71.332.681,33
Administración				12%	8.559.921,76
Imprevistos				3%	2.139.980,44
Utilidad				5%	3.566.634,07
IVA sobre utilidad				16%	570.661,45
TOTAL					86.169.879,05

2.3.4.2. Baterías de baño.

Cuenta con toda la dotación óptima para el buen funcionamiento y puesta en marcha.

1	ACTIVIDADES PRELIMINARES	UND	Cantidad	Vlr/Unitario	Vlr/total
	Localizacion y replanteo	m2	54	2.739,00	147.906,00
	Descapote y limpieza	m2	54	5.087,00	274.698,00
	Cerramiento perimetral movil(dados en concreto tubo y pilisombra)	ml	30	20.999,00	629.970,00
	Red provisional electrica (Tablero electrico movil 30 mts de cable encauhetado)	gbl	1	1.556.622,00	1.556.622,00
TOTAL ACTIVIDADES PRELIMINARES					2.609.196,00
2	CIMENTACIÓN	UND	Cantidad	Vlr/Unitario	Vlr/total
	Excavacion manual para viga cimentacion Prof:0.40 ancho: 0.30	m3	2,88	18.000,00	51.840,00
	Viga en concreto soporte cimentacion(incluye acero, concreto, formaleta, 0.40*0.30)	m3	2,88	729.742,00	2.101.656,96
	Retiro de escombros materiales de excavacion(incluye cargue y retiro a botadero certificado)	m3	2,88	45.000,00	129.600,00
	Rellenos en recebo comun (suministro extendida y compactacion)	m3	2,88	55.680,00	160.358,40
	OPCION 1 CIMENTACION			-	-
	Traviesas prefabricadas soporte estructural de ancho 0.30 y altura 0.20	ml	24	108.855,00	2.612.520,00
	Instalacion traviesas	ml	24	16.950,00	406.800,00
	platina de 1 1/2" x 1/4"	und	16	7.514,00	120.224,00
	Fijacion estructura traviesas	und	10	5.085,00	50.850,00
TOTAL CIMENTACION					5.633.849,36
3	PISOS AULA MODULAR	UND	Cantidad	Vlr/Unitario	Vlr/total
	Plaqueta alveolar prefabricada (2.96* 0.36* 0.08)	m2	54	95.596,00	5.162.184,00
	instalacion plaquetas	m2	54	10.017,00	540.918,00
	Corte disco Pulidora	und	24	8.136,00	195.264,00
	OPCION 1 PARA BAÑO				
	Piso en vinilo de 2mm en rollo de 3 mts trafico alto uso institucional zonas humedas (incluye ins	m2	42	88.995,00	3.737.790,00
	Media caña (incluye accesorio cove form PVC, sello en silicona media caña, Mano de obra Pos	ml	48	24.940,00	1.197.120,00
TOTAL PISOS AULA MODULAR					10.833.276,00
4	INSTALACIONES ELECTRICAS		Cantidad	Vlr/Unitario	Vlr/total
	SALIDAS PARA ALUMBRADO Y TOMAS				1.238.880,25
	ACOMETIDA PARCIAL				498.820,83
	TABLEROS E INTERRUPTORES				594.207,22
	PUESTA A TIERRA				1.059.765,25
	SUMINISTRO E INSTALACION DE LUMINARIAS				661.334,24
TOTAL INSTALACIONES ELECTRICAS					4.053.007,78
5	INSTALACIONES HIDRAULICAS		Cantidad	Vlr/Unitario	Vlr/total
	tuberia pvc p agua fria				1.472.108,32
	puntos hidraulicos agua fria				1.182.697,60
	ventilaciones y reventilaciones				581.263,78
	salidas sanitarias				1.332.349,17
	colgantes aguas negras				3.865.181,05
	colgantes aguas lluvias				392.080,35
	montaje de aparatos				632.303,19
	abrazaderas				1.242.296,32
	pases con sacanucleo				1.241.148,86
	conexion aparatos				442.064,41
	complementos				201.274,98
TOTAL INSTALACIONES HIDRAULICAS					12.584.768,03
6	PUERTAS Y VENTANAS		Cantidad	Vlr/Unitario	Vlr/total
	V-06 ventana (1.09*2.85) area 3.106 (incluye instalacion, vidrio 3+3 perfilera en aluminio AA60	un	2	1.210.257,68	2.420.515,35
	pelicula frost ventanas baños V-6 (suministro e instalacion) 1.045*2.505	un	2	130.572,12	261.144,25
	Puerta lavatraperos acero inoxidable(incluye instalacion soportes en estructura metalica y cerra	un	1	3.000.000,00	3.000.000,00
	Tope puertas de anclaje a piso	un	1	6.000,00	6.000,00
TOTAL PUERTAS Y VENTANAS					5.687.659,60

7	DIVISIONES DE BAÑO SANITARIOS Y ACCESORIOS ACCESORIOS		Cantidad	Vlr/Unitario	Vlr/total
	Divisiones de baño en lamina de acero inoxidable SAE 304 con estructura en polimero de alta	m2	30,2	360.923,00	10.899.874,60
	Pata de soporte estructura divisiones de baño	un	10	79.924,00	799.240,00
	Poceta lavatraperos en acero inoxidable SAE 304 calibre 18	un	1	1.743.859,00	1.743.859,00
	Dispensador de jabon en acero inoxidableSAE 304 cal 22	un	6	67.048,00	402.288,00
	Dispensador de papel higienico en acero inoxidable SAE 304	un	12	123.350,00	1.480.200,00
	Dispensador de toallas en acero inoxidable SAE 304 calibre 22	un	4	119.819,00	479.276,00
	Lavamanos esferico 32cm en acero inoxidable calibre 22 lamina A240/M	un	12	58.080,00	696.960,00
	Servicio de instalacion accesorios (jabonera, papel Higienico, toallera)	un	22	10.440,00	229.680,00
	Sanitario Infantil (marca corona kiddy)	un	12	290.000,00	3.480.000,00
	Griferia tipo Push, lavamanos	un	12	92.688,00	1.112.256,00
	Teleducha (incluye regulacion de 1/2")	un	2	57.821,00	115.642,00
	Llave de Jardin	un	1	18.560,00	18.560,00
	Rejillas de piso 4x3	un	6	9.062,00	54.372,00
	rejillas de tipo mazorca con cupula	un	1	10.892,00	10.892,00
	Espejo cristal flotado 4 mm. Con borde pulido adherido a marco en aluminio sujetado a muro co	m2	7,648	98.600,00	754.992,80
	TOTAL DIVISIONES DE BAÑO				22.277.192,40
8	MESONES PARA BAÑOS		Cantidad	Vlr/Unitario	Vlr/total
	Meson de 5.4m * 0.5 en corian, (incluye suministro e instalacion de estructura de 5.4m * 0.34m	un	2	2.917.400,00	5.834.800,00
	TOTAL MESONES PARA BAÑOS				5.834.800,00
9	BARANDAS		Cantidad	Vlr/Unitario	Vlr/total
	Barandas	ml	8,1	168.200,00	1.362.420,00
	Pirlanes tipo escuadra para proteger elementos laterales e intermedios	un	3	67.280,00	201.840,00
	Aseo aula en general	un	1	189.216,00	189.216,00
	TOTAL BARANDAS Y ASEO				1.753.476,00
10	ESTRUCTURA METÁLICA		Cantidad	Vlr/Unitario	Vlr/total
	calculo promedio peso de la estructura	kg	3100	9.000,00	27.900.000,00
	Total estructura Metalica				27.900.000,00
11	MUROS		Cantidad	Vlr/Unitario	Vlr/total
	Páneles tipo sandwich con poliuretano expandido de alta densidad, con ambas caras en acero galvanizado calibre 24 , fijados con tornilleria oculta (incluye elementos de remates y	m2	95,00	85.000,00	8.075.000,00
	Total muros				8.075.000,00
12	CUBIERTA		Cantidad	Vlr/Unitario	
	Teja en aluzinc calibre 28 tipo sandwich deck, bandeja interna perforada. Incluye elementos de remate, de fijación y flanches.	m2	54	95.000,00	5.130.000,00
	Canal en lámina galvanizada Calibre 18. Pintura washprimer	ml	6	180.000,00	1.080.000,00
	Total cubierta				6.210.000,00
	SUBTOTALES CAPITULOS				113.452.225,17
		Administración	12%	13.614.267,02	
		Imprevistos	3%	3.403.566,76	
		Utilidad	5%	5.672.611,26	
		IVA sobre utilidad	16%	907.617,80	
	TOTAL				137.050.288,01

2.4. ANALISIS DE LA OFERTA

Nuestra empresa Sistemas modulares (SM)², realizo un análisis de la oferta comparando su mercado competitivo con tres empresas más que se dedican a los sistemas modulares que desarrollan proyectos actualmente en la localidad de Usme, estas empresas son Metecno Colombia, prefabricados modulares SH, DS construcciones esto con el fin de ingresar al mercado de la construcción de aulas modulares sabiendo que nuestro producto es de alto nivel y cumplirá con las normas requeridas, que será de fuerte competencia y atractivo para la demanda existente.

2.4.1. Análisis Metecno de Colombia

Ilustración N° 6 Metecno Colombia



Tomado de: <http://www.metecnocolombia.com/>

Metecno Colombia, es una empresa creada en 1960 la cual nace en Italia como grupo Metecno, el cual implanto una tecnología novedosa en el campo de la construcción, fabricando paneles inyectados con poliuretano de alta densidad, para utilizarse como cubiertas fachadas muros entre otras aplicaciones.

A partir de 1999 Metecno Colombia forma parte del grupo Metecno y actualmente cuenta con oficinas comerciales en las principales ciudades del país; Bogotá, Medellín, Cali, Barranquilla y con una planta de producción en Santander de Quilichao en el departamento del Cauca. La producción de la planta en Colombia se ha mantenido en permanente crecimiento desde su fundación y hoy en día desde Colombia se atienden países como Panamá, Perú, Ecuador y Venezuela.

MISION

Somos una empresa dedicada a la fabricación y comercialización de paneles y soluciones arquitectónicas con aislamiento térmico y acústico, soportando su gestión en los siguientes pilares:

- Ofrecer alternativas competitivas e innovadoras de alto confort, calidad y tecnología.
- Atender en forma oportuna y eficiente las demandas de los mercados en los cuales participamos.
- Buscar mejoras en los procesos, para generar la rentabilidad esperada por los accionistas.
- Fomentar y apoyar el desarrollo de las personas, para contar con un equipo de trabajo talentoso y comprometido.
- Contribuir al desarrollo y a la conservación de un medio sano y sostenible.

VISION

Ser reconocida en Latinoamérica como una empresa líder en la fabricación de panel aislado y materiales para el sector de la construcción, al igual que una empresa altamente competitiva y comprometida con la innovación tecnológica.

POLITICA DE CALIDAD

Metecno, empresa dedicada a la fabricación y comercialización de paneles y soluciones arquitectónicas de aislamiento térmico y acústico, desarrolla su política de Calidad sobre las siguientes bases:

- Orientación permanente al cliente.
- Capacitación, entrenamiento, evaluación y comunicación a nuestro personal.
- Mejora continua de la eficacia del sistema de gestión de la calidad.
- Aplicación de tecnología adecuada en nuestros procesos productivos y constante seguimiento a la gestión comercial, operativa y de soporte, adecuándonos a las necesidades de los clientes. Constante desarrollo de sólidas relaciones con los proveedores.
- Entrega de producto que cumpla con las normas y regulaciones aplicables.

Foto N° 5 Proyectos Metecno



Tomada de: <https://twitter.com/carmoralito> - Estefanía Morales

INFORMACION GENERAL

- Nombre: colegio Francisco Antonio Zea
- Ubicación: localidad de Usme, zona sur Transversal 2A #135-78 SUR
- Tipo: Aula modular
- Área construida: 246 m2
- Estrato: 2
- Uso de construcción: Educativa

INFORMACION DEL INMUEBLE

- Aulas: 6
- Baños: 6
- Zonas de acceso: accesos acabados en adoquín
- Niveles del inmueble: 1
- Garajes: no
- Depósitos o almacenes: no

INFORMACION ZONAS COMUNES

- Shut de basuras: no
- Parque infantil: no

2.4.2. Análisis Prefabricados modulares SH su hogar

Ilustración N°7 Prefabricados modulares SH su hogar



Tomado de: www.modularessuhogar.com.co

¿QUIENES SON?

Son una empresa dedicada al diseño, fabricación de elementos estructurales metálicos y construcción de viviendas prefabricadas en diferentes áreas con variedad de estilos, adaptándose a las necesidades y presupuesto de cada familia.

Con más de quince (15) años de experiencia en la fabricación de elementos estructurales metálicos, y construcción de viviendas prefabricadas en diferentes áreas, con variedad de estilos. Prefabricados Modulares SH, cuenta con dobladoras eléctricas y dados especiales con capacidad de doblar desde 1ml hasta 6ml dando un excelente acabado en nuestra perfilaría, Fabricamos sobre pedido, ornamentación con diseños y especificaciones especiales. Contamos con un equipo de técnicos instaladores de casas prefabricadas que le garantizan calidad en mano de obra de nuestros montajes.

MISIÓN:

PREFABRICADOS MODULARES SU HOGAR, es una empresa dedicada a la fabricación, diseño y construcción modular prefabricada. Proporcionando día a día una solución constructiva de manera ágil, con excelente calidad y precios competitivos, ligándonos siempre a las necesidades de nuestros clientes. Manteniendo persistentemente altos estándares de calidad con compromiso, responsabilidad y ética.

VISIÓN:

Ser la compañía líder en la fabricación, diseño, montaje y comercialización de elementos estructurales metálicos, y la construcción modular prefabricada, posicionada a nivel nacional.

Teniendo en cuenta una excelente calidad en nuestros productos y cumplimiento en el servicio.

OBJETIVO GENERAL:

Aumentar el grado de satisfacción de nuestros clientes a través del mejoramiento continuo en los procesos de diseño, fabricación y construcción de modulares.

Foto N° 6 Proyecto



FUENTE: modularessuhogar.com

Actualmente no cuentan con proyectos en la zona de Usme, pero es una empresa la cual busca expandirse entrando en el mercado de las aulas modulares, teniendo en cuenta que su mercado preferido son las casas prefabricadas de 1 y 2 niveles.

2.4.3. Análisis Prefabricados modulares DS Construcciones

Ilustración N°8 DS construcciones



Fuente: DS construcciones.com

¿QUIENES SON?

DS CONSTRUCCIONES S.A. fue creada por el grupo DEPANEL en 1996 con el nombre de DEPANEL SERVICIOS S.A., bajo la filosofía del servicio, y teniendo como su principal actividad la comercialización, la producción, instalación, reubicación, y el servicio post venta de soluciones de amueblamiento para oficina abierta, sistema de archivo y sillas de línea escolar y muebles en general, todo esto con base a la experiencia de la marca DEPANEL la cual desde 1986 ha logrado durante 23 años consecutivos en el mercado, suplir las necesidades que tienen los usuarios de las diferentes marcas de sistemas modulares, para su adquisición, administración y adecuada conservación.

A partir de 2008 el grupo DEPANEL tomó la decisión de orientar a De panel Servicios S.A. al área construcciones de obra civil y adecuaciones que realiza la organización y en el 2009 se realizó el cambio de nombre a DS CONSTRUCCIONES S.A. para enfatizar el nuevo enfoque de la empresa hacia la construcción de obras civiles.

MISIÓN

El negocio de DS construcciones S.A. es la ejecución de Remodelaciones y Adecuaciones Civiles en General, Diseño y Acabados Arquitectónicos, Instalaciones

Especiales, Eléctricas y de Cableado Estructurado, además del diseño, construcción y comercialización de vivienda de interés social y aulas escolares modulares, complementado por la producción de sistemas de oficina, ofreciendo una amplia variedad de productos y servicios relacionados con la gestión comercial, gestión de producción, gestión de instalación ofreciendo así soluciones integrales y proporcionando una única fuente de responsabilidad de los proyectos, buscando la satisfacción de nuestros clientes y asociados con responsabilidad social empresarial.

VISION

Para el 2015 DS construcciones S.A. se habrá consolidado en Colombia como una compañía versátil en el área de la arquitectura y la ingeniería, en la prestación de servicios de remodelación, adecuación y construcción de obras civiles con mayores recursos humanos, físicos y financieros, acordes con la evolución tecnológica y el mejoramiento continuo en cada uno de sus procesos, reconocida por su alta competencia, idoneidad y responsabilidad social empresarial. Además de ser reconocida por la construcción de vivienda y aulas modulares con alta diferenciación en sus proyectos por sus excelentes diseños enfocados en el mejoramiento del entorno y la calidad de vida de las gentes comprometidas en ellos atendiendo con oportunidad las necesidades de vivienda de la sociedad y trascendiendo en el entorno donde se desenvuelve.

PRINCIPIOS Y POLITICAS

- Relación respetuosa con nuestros clientes y contratistas.
- Propender por un ambiente empresarial de confianza y respeto entre todos los miembros de la empresa.
- Compromiso con nuestros clientes en ofrecer proyectos basados en innovación, confianza y competitividad.
- Lealtad y compromiso para con la empresa.
- Trabajo bajo parámetros de cumplimiento, calidad y rentabilidad.
- Orientación hacia resultados, el cliente y el mercado.
- Cumplimiento con los principios de ética profesional, empresarial y social.

PRODUCTOS

- Casas Modulares a porticadas
- Oficina Abierta

ADECUACIONES Y REMODELACIONES DE OBRA CIVIL

DS construcciones presta el servicio de adecuación y remodelación de construcciones y/o edificaciones tanto sencillas como mayores, además de la operación y mantenimiento de unidades de vivienda, locales comerciales, oficinas y edificaciones de uso institucional y religioso; DS además presta los servicios de reparaciones locativas, obras de remodelación , restauración, decoración de inmuebles e instalaciones interiores para edificaciones, sistemas de comunicación y obras complementarias y toda clase de mantenimientos de toda clase de construcciones y además se encarga de la administración de acabados arquitectónicos necesarios.

PROYECTO

Actualmente DS CONSTRUCCIONES, se encuentra realizando trabajos hacia el norte de la ciudad, pero igualmente su fuerte son la construcción y remodelación de oficinas y las casas modulares para salas de ventas o de eventos semanales.

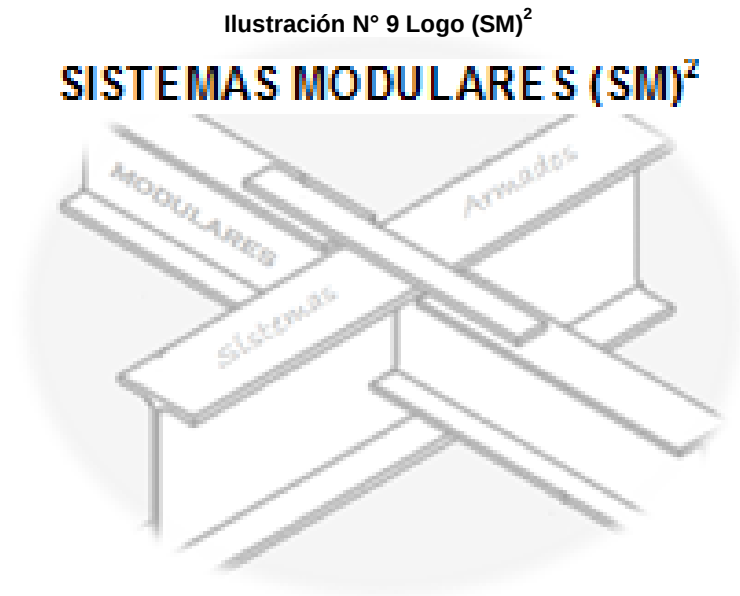
Foto N° 7 Proyecto vitrinas



Fuente: DS contrucciones.com

2.4.4. Análisis sistemas (SM)²

SISTEMAS MODULARES (SM)²



Fuente: Autor

MISION

Nuestra misión como Sistemas Modulares (SM)² S.A.S, es crear soluciones que optimicen espacios y recursos, con sistemas de estructuración modular, enfocados a centros educativos de primera infancia las cuales sean:

- Estructuras amigables con el medio ambiente
- Tiempos cortos en la ejecución, producción y montaje
- Diseños exclusivos para la comodidad del aprendizaje de niños
- Estructuras móviles o fijas según requerimientos de la zona

VISION

Sistemas Modulares (SM)² S.A.S quiere ser una empresa líder en la producción eficiente de sistemas modulares, interactuando con los entes gubernamentales y privados para posicionar nuestro producto a través del mejoramiento continuo, innovando en tecnología y cumplimiento los requisitos establecidos en la norma NTC y NSR procurando así un mejor estándar teniendo como principios y fundamentos:

- Ética
- Compromiso
- Servicio
- Cooperación
- Competitividad
- Responsabilidad social

INFORMACION GENERAL

- Ubicación: Zona sur , localidad Usme, UPZ-61 ciudad Usme
- Tipo: aula modular
- Estrato: 2
- Tipo de construcción: Educativa

INFORMACION DEL INMUEBLE

- Acabados: especificaciones y lineamientos técnicos constructivos
- Aulas y baterías de baños
- Amplios espacios para el desarrollo educativo
- Baños de uso infantil adaptados según requerimientos normativos
- Ubicación, espacios con vistas a zonas verdes.
- Niveles del inmueble 1 nivel urbanismo adaptado con rampas de acceso.
- Servicio de agua luz, puntos de internet y teléfono
- Corredores amplios
- Depósito de aseo general

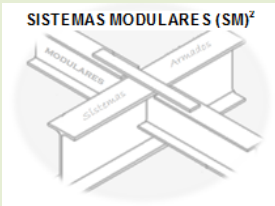
INFORMACION ZONAS COMUNES

- Shut de basuras:
- Parque infantil:

ESTRATEGIAS DE MERCADEO

Sistemas Modulares (SM)² S.A.S, ingresara al mercado con un producto relativamente nuevo en nuestro país, con el cual pretende posicionarse del mercado, usando las aulas modulares de manera óptima, entregándose con acabados de primera y lista para el uso y el cuidado de los niños de la primera infancia y se caracterizara por ser idóneas para el crecimiento y desarrollo de ellos, gracias a sus diseños tanto arquitectónicos como estructurales los cuales cumplirán con todas las normas requeridas.

2.4.5. DOFA comparativo empresas constructoras

NOMBRE	LOGO	FORTALEZAS	DEBILIDADES	OPORTUNIDADES	AMENAZAS
Metecno Colombia		Tiene experiencia en varios países como licitante y constructor, antigüedad en el mercado, maneja publicidad y marketing, personal capacitado	Son los distribuidores e instaladores de los paneles, pero el resto de la construcción la realizan sub-contratistas, presentan demoras en algunas de sus obras por esta causa	Al ser los ejecutantes de obras modulares con el distrito, tienen un mercado que explotar en el resto del país y a nivel de Latinoamérica	Al dejar sus obras en manos de sub-contratistas de arriesgan a incumplimientos y pérdidas contratos, competencia empresarial en su principal mercado con grandes multinacionales
Prefabricados Modulares SH SU HOGAR		Gran variedad de diseños, tanto para aulas modulares como para tipos de casa y chalets, trabajan sobre planos del cliente, se desempeñan en cualquier parte del país	Trabajan directamente para cliente final, no presentan interés en licitar, falta de personal profesional, su mercado principal son casas, sus estructuras no son sismo resistentes (fibra cemento)	Crece de manera publicitaria donde a conocer su variedad de diseños	Control estricto de normas sismo resistentes, no innovar en procesos constructivos y usos de nuevos materiales
SISTEMAS MODULARES (SM) ²		Diseños innovadores y a su vez sismo resistentes, conocimiento del producto y el mercado	Baja campaña publicitaria, poca experiencia como constructora, capital con limitaciones de gran número de negocios	Crece como empresa en todos sus aspectos tanto publicitarios como financieros, dando a conocer los diseños y construcciones acreditarse como especialistas en los sistemas modulados	Grandes competidores, con experiencia en el manejo constructivo como empresarial.

Fuente: propia

2.4.5.1. *Análisis DOFA*

Al realiza el análisis de nuestro cuadro DOFA, sacamos las siguientes conclusiones:

- Al ser una empresa sin experiencia ni historial en construcciones, necesitaremos ganar experiencia lo más pronto posible, para que de esta manera nuestro portafolio de servicios aumente, pudiendo más adelante licitar con el estado.
- Al inicio de nuestras actividades nuestro capital no será alto lo cual nos impedirá realizar proyectos en simultáneo, lo cual las otras dos empresas si lo pueden realizar sobre todo la primera empresa analizada.
- Mantener nuestro personal a la vanguardia, para que de esta manera nuestra empresa no se quede en el pasado, sino que día a día se innove y se desarrollen nuevas técnicas constructivas y de materiales.
- Nuestros diseños son sismo resistentes y cumple con todas las normas requeridas, lo cual nos da una ventaja con la segunda empresa analizada y nos pone a competir directamente con la primera.
- El cliente final debe ser una de nuestras prioridades por eso debemos tenerlo en cuenta a la de realizar o modificar nuestros diseños ya que ellos son los usuarios y deben suplir sus necesidades dando comodidad, sabiendo que este es un punto a favor muy alto que tiene la segunda empresa analizada.
- Analizando las DOFA de las dos empresas analizadas notamos que la competencia es alta, por esto nuestro producto final debe ser de alta calidad estando en excelentes condiciones, teniendo como prioridad el cliente final, para lograr mantenerse en el mercado aumentando su demanda año tras año y con el tiempo poder acreditar nuestra empresa como una de las mejores empresas del país.

2.4.6. Análisis de la especialización SISTEMAS MODULRES (SM)².

La empresa SISTEMAS MODULRES (SM)², se enfoca en la implementación de materias primas de primera calidad, renovables y amigables con el medio ambiente,

además de utilizar tecnología constructiva de punta para la elaboración de sus productos de Jardines Infantiles para la primera infancia menores entre los 2 y 5 años, la idea atractiva del producto es realizar los jardines infantiles transportables de tal manera que su ensamblaje en su ubicación final no supere los 10 días hábiles y la obra civil en sitio no genere un impacto a gran escala, quiere decir que las aulas son prefabricadas con materiales resistentes y alta calidad, las cuales se ensamblaran en obra sin ocasionar impactos ambientales de congestión, ruidos etc. Estas acciones desarrollan un mayor atractivo para el cliente final, pues La empresa SISTEMAS MODULRES (SM)² ofrece jardines infantiles puestos en sitio en tiempos record con las exigencias y normativas además de los lineamientos técnicos para la primera etapa menores de 2 a 5 años.

2.4.6.1. Materias Primas.

Los materiales y suministros que emplea la empresa SISTEMAS MODULRES (SM)². Son reutilizables, todos en su totalidad, pues en caso que el jardín deba ser trasladado por exigencias estatales o generales cada uno de los componentes del aula pueden ser llevados al nuevo lugar de ensamblaje esto a fin de reducir costos en nuevos establecimientos educativos incentivando la reutilización de la materia prima y la economía del presupuesto general.

2.4.6.2. Tecnología constructiva.

Por tratarse de una obra con lineamientos técnicos de alta calidad y seguridad para la primera infancia SISTEMAS MODULRES (SM)² planificara una interventoría rigurosa a nuestros proveedores a fin de garantizar un Jardín infantil con los más altos estándares de calidad, es decir cada proveedor contara con una supervisión del producto que suministrara para el Jardín infantil, esto debe ir acompañado con un cronograma para cumplir con los tiempos de montaje de la estructura móvil, los procesos constructivos deben ser en línea y muy bien sincronizados entre empresas proveedoras de los

diferentes materiales los cuales hacen parte vital del producto final de La empresa SISTEMAS MODULRES (SM)².

La empresa SISTEMAS MODULRES (SM)² planifica de manera anticipada las diferentes tareas del proceso constructivo, conformación de los recursos humanos, el transporte, la zona del proyecto, la seguridad, el control, los horarios laborales y los procedimientos de desarrollo.

La empresa SISTEMAS MODULRES (SM)² contara con procesos de calidad, realizando un seguimiento continuo tanto del talento humano como de todos los procesos constructivos que se lleven a cabo, esto garantiza los estándares de alta calidad de nuestro producto final.

2.4.6.3. Financiación.

El proyecto Jardines Infantiles contara con una inversión del 60% con recursos propios de los accionistas de la empresa y de la mano de proveedores; el 40% restante con recursos provenientes del cliente o entidad encargada del préstamo como una entidad bancaria.

2.4.6.4. Cumplimiento.

Para garantizar el cumplimiento en los tiempos de fabricación montaje y puesta en marcha las propiedades la empresa SISTEMAS MODULRES (SM)² realizara una programación de obra, implementando el programa de programación Project, discriminando todas las actividades a desarrollar, con tiempos de inicio de producción en planta y de entrega, esta programación tendrá un seguimiento continuo por medio de comités y visitas a los proveedores de los elementos del producto final en los cuales se expondrán los avances y los imprevistos generados.

En cuanto al cumplimiento financiero se desarrolla por parte de la empresa un programa de flujo de inversión en donde se garantice un balance estable para el

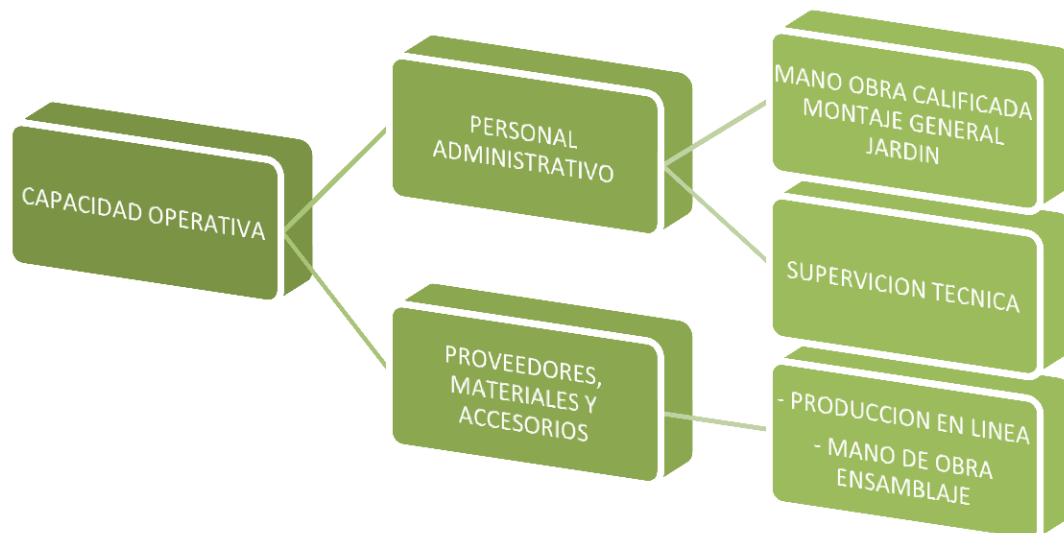
desarrollo óptimo del Jardín Infantil, este balance estará en acople con la programación y fases del proyecto.

2.4.6.5. Capacidad operativa.

La empresa SISTEMAS MODULRES (SM)² está encargada de seleccionar el personal más capacitado y experto en los diferentes campos de desarrollo del proyecto, estos estarán en constante capacitación, independientemente del cargo asignado, profesional, técnico o auxiliares, para así proporcionar confianza y seguridad durante todo el tiempo que conlleva culminar el proyecto.

Se firmaran contratos por ambas partes en el cual se expondrán las responsabilidades tanto del contratista como del contratante, esto con el fin de dar la mayor transparencia en todo el proceso, en estos contratos también se tiene en cuenta el equipo y maquinaria que sea necesario emplear en proyecto.

Figura N° 1. Capacidad operativa



Fuente: Propia

3. ANALISIS DE LA EMPRESA

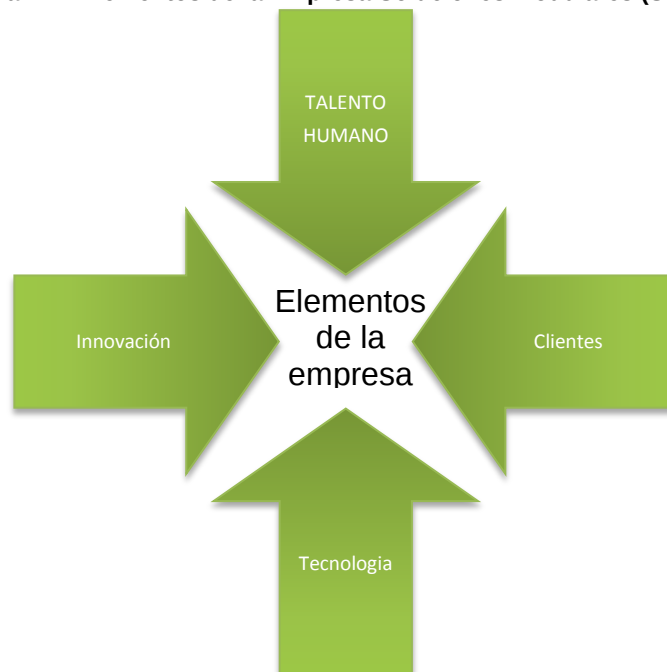
La segunda fase del modelo de creación de empresa, se encuentra compuesto por:

- Elementos de la empresa
- Prioridades y políticas de la empresa
- Tipo de empresa

2.1. ELEMENTOS DE LA EMPRESA

La empresa soluciones modulares (SM)², por medio de un estudio de mercado identifico los factores del éxito, entendiéndose estos como aquellos elementos que llegarían a ser la clave para que la empresa entre en el mercado, sea reconocida y diferenciadora por sus innovadores productos y servicios.

Figura N° 2 Elementos de la Empresa Soluciones modulares (SM)²

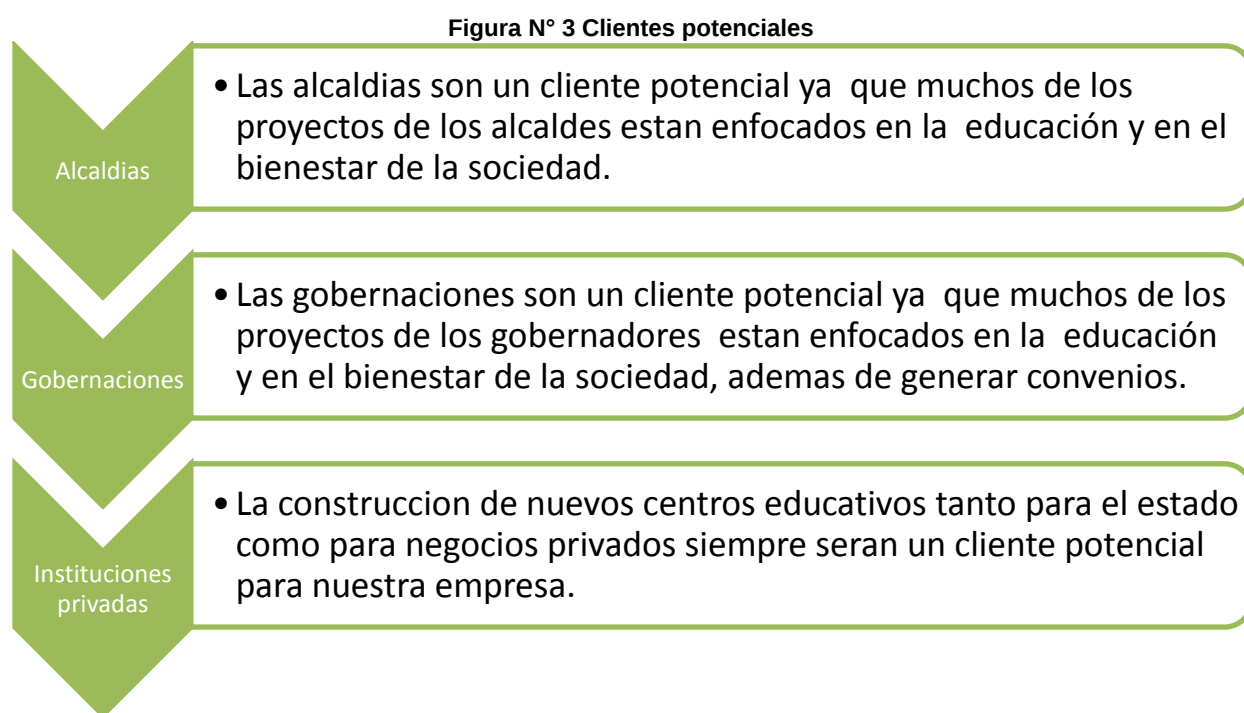


Fuente: Elaboración autor

Estos cuatro elementos dirigen a la empresa a tener una planeación estratégica, enfocada en una perspectiva clara, de lo que se quiere con el fin de la satisfacción del cliente y buscando soluciones innovadoras para todo el tipo de necesidades.

3.1.1. Clientes

Con base en el estudio estratégico se identificaron los potenciales clientes de la empresa soluciones modulares (SM)² quienes serían el nicho de mercado para los productos y servicios desarrollados por nosotros, los representantes más significativos serian:



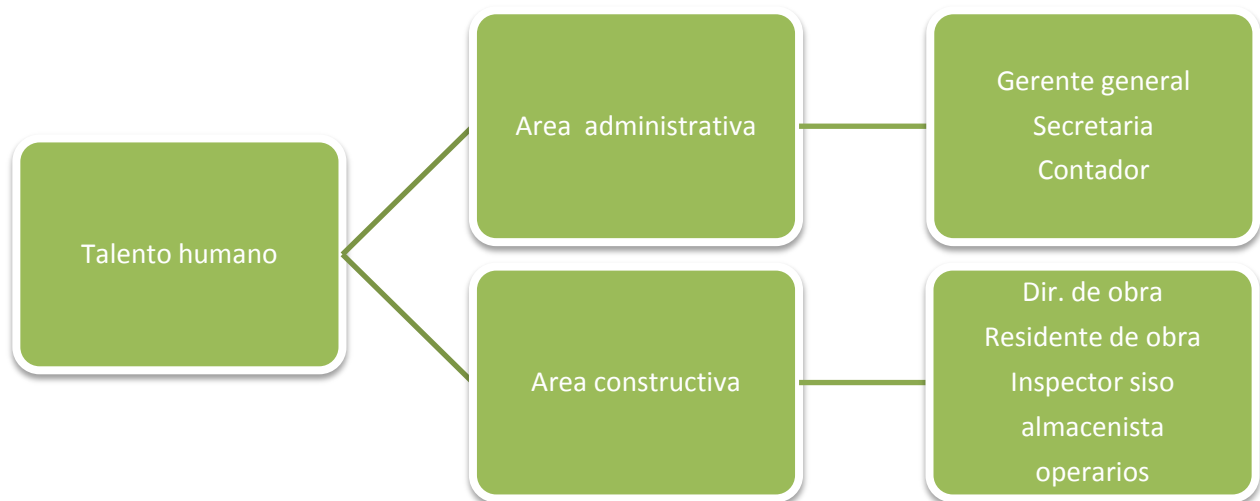
Fuente: Elaboración autor

3.1.2. Talento humano

La empresa cuenta con un excelente talento humano calificado capaz de planear, administrar, desarrollar y coordinar técnica capaces de promover el desempeño eficiente para lograr un producto de calidad enfocado en las necesidades de sus clientes, básicamente se divide en personal de planeación y el personal de operación

de esta manera se logra unos resultados óptimos, este equipo se estructura en dos área principales, que son el área constructiva y el área administrativa.

Figura N° 4 Organización del talento humano



Fuente: Elaboración autor

3.1.3. La tecnología y la innovación

Son dos Factores que van muy de la mano ya que estos ayudan a una compañía a estar en constante evolución propiciando desarrollo del producto, la empresa enfocara sus esfuerzos en mantener un espíritu de alerta al desarrollo y a las nuevas tecnologías, investigando el cómo mejorar y evolucionar cada día su producto.

Los nuevos materiales que salgan al mercado y que ayuden a mejorar el impacto ambiental serán utilizados de manera primordial en nuestro proyecto siempre y cuando garanticen la calidad exigida por La empresa SISTEMAS MODULRES (SM)²

Ya que somos una empresa con un producto de ensamblar no es difícil adaptar los nuevos materiales que surjan en el mercado, siempre y cuando ofrezcan mejores calidades y servicios para nuestro producto final, es decir, si pudiésemos remplazar los pisos que actualmente se proponen en placas alveolares en concreto por un sistema de plaquetas plásticas en material reciclado que cumplan con las normas y lineamientos

estructurales, los cambios se realizarían inmediatamente sin incurrir en grandes tropiezos y cambios estructurales del producto. Además los diseños arquitectónicos serán cambiantes en la medida que se requieran, según el clima y la zonificación del proyecto así como su mimetización con el entorno.

3.2. PRIORIDADES Y POLITICAS DE LA EMPRESA

La empresa soluciones modulares (SM)² es una constructora que se encargara de solucionar a corto plazo la deficiencia de establecimientos educativos para la primera infancia, siempre enfocados en mantener altos estándares de calidad bajo los parámetros de diseño y construcción por tal razón se crean las prioridades y políticas que regirán la empresa y se ajusten a nuestros objetivos.

3.2.1. Prioridades de la empresa

La empresa soluciones modulares (SM)² estableció tres (3) prioridades para el buen funcionamiento y la perduración de la misma, estas son el servicio al cliente, satisfacción al talento humano y solides financiera.

3.2.1.1. *Servicio al Cliente*

Estamos en una sociedad donde ser una empresa reconocida y con una posición marcada es bastante importante, por esto es fundamental la atención al cliente y el reconocimiento positivo de la atención prestada hacia ellos, por esta causa nuestra empresa se ha puesto en la tarea de capacitar a sus empleados en un excelente servicio al cliente enfocado en la buena ejecución de las labores desempeñadas no solo en el servicio constructivo sino que igualmente en las posibles posventas que se generen por diversas acciones o eventos, pues de esta manera un cliente valora de una marca o servicio.

3.2.1.2. *Satisfacción al talento humano*

El sentido de pertenencia de un operario en una empresa es un punto estratégico para el buen desempeño laboral tanto del crecimiento profesional como del crecimiento de la organización.

Por esta razón la empresa concentrará esfuerzos para crear un ambiente ideal entre contratistas proveedores y operarios, que sea sano, estable, motivador y cómodo que despierte en todos los que allí se encuentren el verdadero sentido de pertenencia, con el fin de generar un producto de alta calidad.

3.2.1.3. Solides financiera

Dentro de las prioridades de la empresa encontramos la solides financiera la cual es de suma importancia pues es allí donde aseguramos la confianza y solidez de los negocios entrantes, además de brindar tranquilidad a los clientes y personal operario, para llevar a cabo dicho criterio nuestra empresa solicitara un préstamo inicial bancario para tener flujo de caja a fin de respaldar los negocios entrantes, esto mientras se consigue tener un respaldo financiero propio que garantice el futuro desarrollo y crecimiento de la empresa llegando a un alto prestigio que nos consolide como una de las mejores organizaciones en el área de soluciones modulares.

3.2.2. Políticas de la empresa

La empresa soluciones modulares (SM)² crea una política empresarial con la cual pretende generar compromiso y participación, tanto personal como grupal, con la finalidad de que todos y cada uno de los integrantes de la compañía participen enfocándonos en cumplir, alcanzar los objetivos y la visión proyectada. Para esto la empresa se enfoca en cuatro (4) políticas indispensables, estas son la política de productividad, política de capacitación, política de mercadeo y política de calidad.

3.2.2.1. Política de Productividad

La empresa soluciones modulares (SM)² amplia nuevas ideas y comienza la innovación de forma inmutable y sistemática, como instrumento de mejora de su productividad con criterios sostenibles y responsables definidos e identificados en materia ambiental, económica y social, fundamentando lo siguiente:

Optimización de procesos. De este modo mejorará la calidad de los bienes o servicios ofrecidos por la inversión en capital humano y recursos, una mejora continua de los procesos constructivos y en general conceptualiza la máxima eficiencia de los

mismos y de esta forma se interviene directamente en factores como la calidad, seguridad, medio ambiente sociedad y vivienda a coste del producto.

Optimización de costos. De esta manera nos permitimos crear liquidez a través del ahorro, pudiendo lograr de esta manera una mayor rentabilidad y crecimiento a largo plazo. Nuestra empresa toma el compromiso de asegurar que la Política es comprendida, implantada y mantenida, para lo cual establece y facilita los recursos necesarios en todos los niveles de la empresa. Así mismo, desea que todo el personal se comprometa a tomar estos principios, manteniendo una actitud creadora en todas sus actividades diarias.

Esta política de productividad convergerá en el progreso de la empresa y sus colaboradores pues con la unión y sincronía entre los participantes del producto final debe existir un compromiso real por la optimización de los recursos de la compañía.

3.2.2.2. Política de capacitación.

La empresa soluciones modulares (SM)², mantiene la importancia de capacitar a sus empleados constantemente para mantener actualizadas todas las áreas de la constructora a nivel personal, tecnológico y constructivo. Pues es bien sabido que los materiales métodos y diseños son cambiantes en nuestro tipo de proyecto como lo son los Jardines Infantiles.

Parámetros importantes identificados para concientizar los operarios y personal en general.

- Adaptar la formación a la demanda de calificaciones del mercado laboral.
- Desplegar y mantener competencias para las necesidades futuras del mercado, centrándose en el papel estratégico de la educación y las políticas de formación en el impulso y la promoción permanente de la innovación, el desarrollo empresarial, el cambio tecnológico y la competitividad.
- Mantener en constante el desarrollo político estableciendo ciertas pautas que garanticen la estabilidad del trabajador, implementando medidas de aseguramiento en todas las áreas respectivas

Estamos conscientes de la necesidad coordinar esfuerzos para fomentar el desarrollo de las calificaciones en el lugar de trabajo, con el fin de adaptarse a mejorar los agentes de cambio del trabajador mismo, tales como las nuevas tecnologías y los mecanismos de incorporación de nuevos materiales amigables con el medio ambiente, integrando así el desarrollo de las estrategias de desarrollo nacionales y sectoriales.

3.2.2.3. Política de Mercadeo.

La empresa soluciones modulares (SM)² consecuente de la importancia del marketing en una empresa que puede llegar a ser una de las mejores frente al mercado posterior, desea buscar que en el negocio y/o venta el consumidor tenga la capacidad de manejar una excelente gestión administrativa.

- Incrementar la acción de la demanda.
- Una eficaz gestión administrativa para conocer en todo momento la rentabilidad del negocio y los márgenes por producto.
- Evitar problemas de liquidez en los pagos para mantener un margen de mejoramiento frente a un mercado competitivo.
- Incrementar el movimiento de público en el punto de venta, colocando escaparates y elementos de arquitectura activando más la parte publicitaria.
- Dotar al producto, dándole una imagen propia, publicidad en el lugar de venta generando así más construcciones y/o proyectos.

Es responsabilidad de La empresa soluciones modulares (SM)² el cumplimiento de lo establecido en los fundamentos definidos en la presente Política para determinar todos sus aspectos favorables que presenta un mercado de alta calidad como lo es ahora.

3.2.2.4. Política de Calidad.

La empresa soluciones modulares (SM)², está al tanto del compromiso con sus Clientes, donde dispone lo necesario para asegurar que el producto se encuentra en excelentes condiciones generales siguiendo las especificaciones, normas y lineamientos técnicos durante la ejecución y desarrollo constructivo. Con este fin, ha implantado y actualizado en su organización un Sistema de Gestión de la Calidad, fundamentando lo siguiente:

- Mantener contacto permanente con los Clientes para comprender sus necesidades actuales, ayudando en la mejora del resultado final con el proyecto a fin de cumplir sus requisitos y satisfacer sus expectativas.
- Mantener siempre una posición de liderazgo en cuanto a las prestaciones del producto, servicio e imagen de marca.
- Demostrar una alta participación de todo el personal con el desarrollo del Sistema de Gestión de la Calidad.
- Determinar los procesos necesarios para el Sistema de Gestión de la Calidad y asegurar la eficacia de su funcionamiento y control.

Es de la misma responsabilidad que la empresa soluciones modulares (SM)² mantenga los puntos establecidos en la presente política la cual debe mantener organizado todos los niveles y objetivos de la eficacia para evaluar un excelente desempeño de gestión de calidad.

3.3. TIPO DE EMPRESA

Se construirá una empresa S.A.S o Sociedades por Acciones Simplificadas que fueron introducidas en la legislación colombiana con la Ley 1258 del 5 de diciembre de 2008,⁶ con el fin de simplificar y crear nuevas estructuras jurídicas que se adapten a las necesidades y diferentes escenarios empresariales. Por su versatilidad, facilitan la creación de empresas que requieran un amplio campo de maniobra para su viabilidad financiera y operativa, contribuyendo así al crecimiento y desarrollo económico del país. (Camara y comercio cali, 2015)

Las principales características de esta sociedad son:

- Tipo societario autónomo
- Naturaleza comercial
- Sociedad de capitales
- Accionistas responden hasta el monto de sus aportes

⁶ EL ABC DE LAS SOCIEDADES POR ACCIONES SIMPLIFICADAS. Cámara de Comercio de Bogotá (CCB), Diciembre de 2009. p. 3.

- Estructura de gobierno flexible
- Estructura de capitalización flexible
- Simplificación de los trámites de constitución
- Prohibición de acceder al mercado público de valores

(Camara y comercio cali, 2015)

Las ventajas más significativas de la constitución de una SAS son:

- Es posible fijar las reglas que van a regir el funcionamiento de la sociedad
- El proceso de constitución y reforma es más fácil y eficiente.
- La responsabilidad de los socios se limita a sus aportes, sin requerir la estructura de una sociedad anónima.
- Es posible crear diversas clases y series de acciones.
- Es un buen vehículo de negocios que facilita el desarrollo de inversiones extranjeras.
- No se requiere establecer una duración determinada para la SAS.
- El objeto social puede ser indeterminado.
- El pago del capital puede diferirse hasta por dos años.
- Se permiten los acuerdos de accionistas sobre cualquier asunto lícito.
- Por regla general no se exige revisor fiscal.
- Se establecen disposiciones que facilitan la operación y administración de las SAS.
- Mayor flexibilidad en la regulación de los Derechos patrimoniales y políticos de los accionistas en las SAS.
- El trámite de liquidación de la SAS es más ágil
- Se establece un mayor tiempo para enervar la causal de disolución por pérdidas.
- Mayor agilidad para la resolución de conflictos en las SAS.
- Se consagra un reproche expreso a conductas abusivas por parte de los socios de la SAS. (Ministerio de industria y comercio , 2011).⁷

⁷

En Línea: <http://www.finanzaspersonales.com.co/impuestos/articulo/por-que-vale-pena-constituir-sas/37888> (consultado el 04 de mayo de 2014)

4. CARACTERISTICAS DE LA EMPRESA

En esta etapa se describen los pasos finales del modelo de creación de empresa, donde se estructuran las herramientas necesarias para hacer de la empresa un proyecto rentable, competitivo y sostenible. Como parte primordial del estudio nos enfocaremos en nuestro diseño administrativo, los establecimientos de controles, el presupuesto de operación y finalmente la constitución de la empresa.

4.1. DISEÑO ADMINISTRATIVO.

Nuestra empresa contara con una estructura organizacional representada por departamentos, divisiones y servicios, el organigrama representara la jerarquía de los cargos profesionales y técnicos, para de esta manera dirigir la empresa de una manera eficiente y organizada.

Basados en nuestro diseño administrativo y referenciados en los activos que constituirán la empresa determinamos que esta será en su etapa inicial una empresa Mi pymes⁸ catalogada como pequeña empresa por puesto que sus activos oscilaran entre los 501 SMMLV⁹ y los 5000 SMMLV.

Las pequeñas empresas son aquellas que cumplen con los siguientes parámetros y especificaciones según criterios gubernamentales:

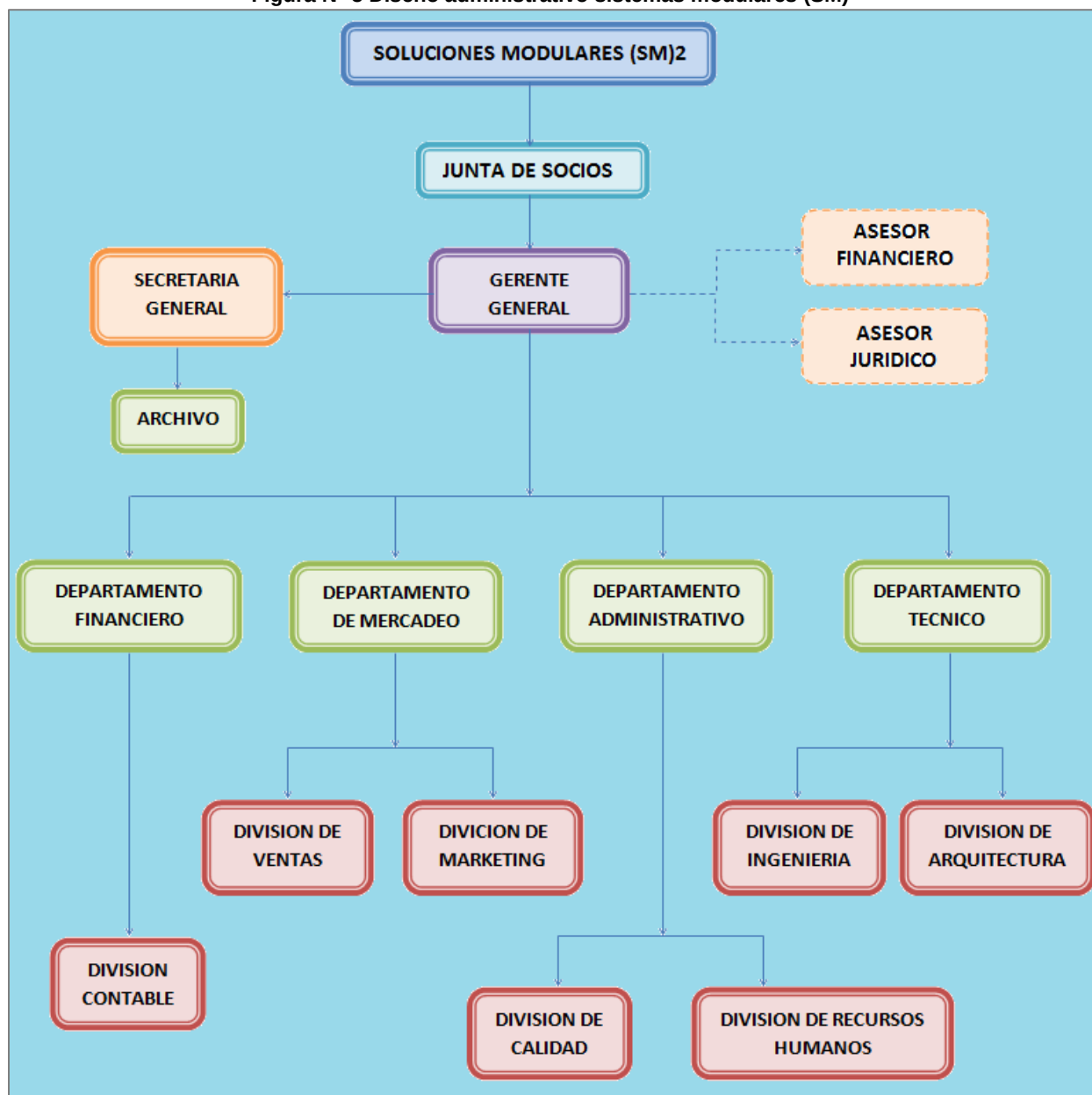
- Planta de personal entre once (10) y cincuenta (50) trabajadores.
- Activos totales excluida la vivienda entre quinientos uno (501) y cinco mil (5000) salarios mínimos mensuales legales vigentes.

⁸ En Línea: <http://www.pymesfuturo.com/Pymes.htm>. (consultado el 04 de mayo de 2014)

⁹ SMMLV : Salarios Mínimos Mensuales Legales Vigentes

Cuando la empresa no cumple con los anteriores parámetros, el tamaño de la empresa es definido por los activos reportados y de esta manera es catalogada como grande mediana o pequeña empresa.

Figura N° 5 Diseño administrativo sistemas modulares (SM)²



Fuente: Propia

Nuestra empresa está regida por una junta de socios quienes contribuyen con parte del capital de formación de la compañía y su experiencia técnica en los procesos

constructivos, esta a su vez tiene facultades establecidas en la ley y el estatuto de la constructora.

La empresa soluciones modulares (SM)² incorpora un completo organigrama donde cada quien cumple con actividades objetivas y específicas las cuales son de vital importancia en el engranaje de la empresa. La Gerencia General que planeará, organizará y coordinará el trabajo en los departamentos: Financiero, Mercadeo, Administrativo y Técnico, para obtener un trabajo eficiente y productivo para la eficacia y sostenibilidad del producto final.

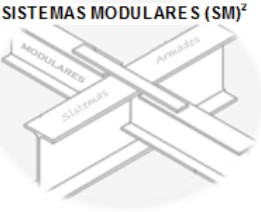
- Se contará con dos asesores uno Jurídico y otro Financiero, que brinde apoyo a la Gerencia General en todo lo referente al aspecto legal y económico de la empresa, además de la secretaria general la cual estará bajo la dirección de la gerencia y esta a su vez poseerá el control del archivo.
- El Departamento técnico de la empresa se encargará del aspecto técnico del Jardín Infantil y sus respectivos cambios de diseño según la zona donde se incorpore una nueva aula este departamento cuenta con dos divisiones una de ingeniería y otra de arquitectura quienes de la mano deben promover una buena gestión para el montaje y terminación de nuestro producto.
- El Departamento Administrativo se constituirá por la división de calidad y la división de recursos humanos, en esta se realizarán contrataciones directas, se encargara de gestionar todo los procesos relacionados con clientes, acreedores, sueldos y compras entre otros aspectos.
- El Departamento de Mercadeo se encargará del manejo de las políticas de comercialización, ventas, licitaciones públicas y privadas siempre de la mano del departamento técnico.
- El departamento Financiero tendrá la potestad de utilizar con previa autorización los recursos económicos de la empresa, realizará negociaciones con proveedores y clientes.

La empresa en sus inicios contara con el personal estrictamente necesario para el desarrollo de licitaciones y contratos y a medida que estos generen ingresos se

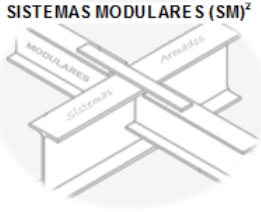
implementaran cargos y departamentos que apoyen y fortalezcan el organigrama empresarial de la empresa soluciones modulares (SM)²

4.1.1. Funciones y Perfiles del Equipo de trabajo

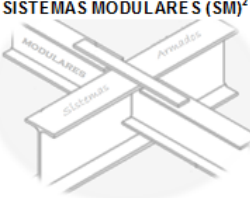
Con el fin de desarrollar la estrategia funcional de la empresa, con base en las prioridades, las políticas y los objetivos de la empresa, enfocadas en cumplir con nuestra misión y alcanzar nuestra visión, se crean los perfiles de cada cargo con su respectivo manual de funciones, estos estructurados para cada unidad de trabajo descrita en el organigrama de la empresa.

	SOLUCIONES MODULARES (SM)². <i>“Jardines Infantiles para la primera infancia niños entre los 2 y 5 años”</i>
I. MANUAL DE FUNCIONES	
GERENTE GENERAL	
JEFE INMEDIATO	Junta de socios
PERSONAL A CARGO	Departamento financiero Departamento de mercadeo Departamento administrativo Departamento técnico
OBJETO DEL CARGO	Direccionamiento de la empresa y una búsqueda constante de oportunidad de negocios que garanticen el sostenimiento y progreso de la misma.
II. COMPETENCIAS FUNCIONALES	
FUNCION PRINCIPAL	
La principal función del Gerente General es actuar como representante legal de la empresa, fijar las políticas operativas, administrativas y de calidad con base a los parámetros propuestos por la junta de socios desde la constitución de la empresa. Es responsable ante la junta directiva por los resultados de las operaciones y el desempeño de la empresa. Planea, dirige y controla las actividades de la compañía junto a los demás directivos.	
OTRAS FUNCIONES	
- Ejerce autoridad funcional sobre el resto de cargos que hacen parte de la empresa. - Actúa como soporte de la empresa a nivel general, con conocimientos del área técnica. - Es la imagen de la empresa en el ámbito externo, provee contactos y relaciones empresariales. - Crear un valor agregado en base a los productos y servicios que ofrece la constructora. - Lidera el proceso de planeación estratégico, determinando factores críticos de éxito. - Desarrolla estrategias para alcanzar los objetivos y metas propuestas. - Desarrolla planes de acción a corto, mediano y largo plazo, para cumplir con los objetivos. - Prepara descripciones de tareas y objetivos individuales para cada departamento. - Ejerce un liderazgo dinámico. - Desarrolla un ambiente de trabajo favorable que motiva al grupo laboral. - Mide continuamente la ejecución de los proyectos y compara resultados con lo planeado.	

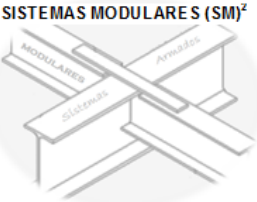
Fuente: Propia

 SISTEMAS MODULARES (SM)²	SOLUCIONES MODULARES (SM)². <i>"Jardines Infantiles para la primera infancia niños entre los 2 y 5 años"</i>
PERFIL DEL CARGO	
GERENTE GENERAL	
ESTUDIOS	
Profesional en Ingeniería, Administración, Economía o afines. Postgrado en temas relacionados con Finanzas, Administración, Gerencia, Planeación o Proyectos. En caso de no poseer título de postgrado se permite hacer un equivalente si se acreditan cinco (5 años de experiencia adicional a la solicitada.	
EXPERIENCIA	
Acreditar siete (7) años de experiencia en cargos de gerencia de empresas constructoras, donde se demuestre, Formulación y Control de Normatividad, procesos y políticas para ejecución de obras civiles. Administración de recursos humanos, financieros informativos y presupuestales. Diseño y ejecución de planes estratégicos para la consecución de proyectos y Gestión Comercial.	
COMPETENCIAS	
El profesional que aspire al cargo de Gerente General debe poseer competencias en liderazgo, capacidad de relacionamiento, orientación al logro, habilidad de negociación, planeación y organización, pensamiento estratégico, autonomía, iniciativa, recursividad y trabajo en equipo.	
EDAD	
Entre 30 y 50 años de edad	

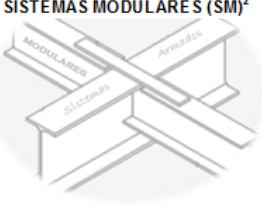
Fuente: Propia

 SISTEMAS MODULARES (SM)²	SOLUCIONES MODULARES (SM)². <i>“Jardines Infantiles para la primera infancia niños entre los 2 y 5 años”</i>
I. MANUAL DE FUNCIONES	
SECRETARIA GENERAL	
JEFE INMEDIATO	Gerente General
PERSONAL A CARGO	No Aplica
OBJETO DEL CARGO	Apoyar las actividades que se lleven a cabo por parte del proyecto y en la oficina
II. COMPETENCIAS FUNCIONALES	
FUNCION PRINCIPAL	
La principal función de la Secretaría General es actuar como mano derecha para el Gerente General y como ente de apoyo en las actividades que sean posibles para el proyecto y todos los departamentos que existen en la empresa.	
OTRAS FUNCIONES	
• Apoyo al proyecto • Archivo de documentos conforme las técnicas de manejo de archivo y correspondencia. • Estar a cargo de los correos por E-mail, fax y correspondencia. • Llevar el archivo del contrato según los lineamientos definidos, facilitando su consulta o entrega en caso de ser requerido. • Lidera el proceso de planeación estratégico, determinando factores críticos de éxito. • Elaborar correspondencia generada por la dirección del proyecto o Gerente de acuerdo con lineamientos impartidos. • Coordinar interrelaciones técnicas y administrativas con los contratistas y personal que interviene en los proyectos. • Generar actas y modificaciones a Contratos. • Relacionar soportes de la caja menor y comprobantes de egreso.	

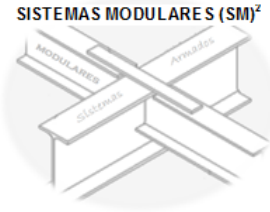
Fuente: Propia

	SOLUCIONES MODULARES (SM)². <i>“Jardines Infantiles para la primera infancia niños entre los 2 y 5 años”</i>
PERFIL DEL CARGO	
SECRETARIA GENERAL	
ESTUDIOS	
Bachillerato Técnico preferiblemente en alguna del área siguiente: Administración, contabilidad, secretarial, archivo. Profesional en carreras administrativas, economía o afines, en caso de no poseer título de pregrado se permite hacer un equivalente si se acredita un (1) año de experiencia adicional a la solicitada.	
EXPERIENCIA	
Acreditar un año controlando agenda a nivel Gerencial, un año participando en la organización de proyectos, atender y canalizar llamadas de clientes, un año realizando actividades de archivo y control de expedientes, recepción, control y entrega de correspondencia y materiales, control de gastos por viáticos y su comprobación, realizar inventarios, control de materiales y papelería, proporcionar información básica sobre asuntos internos de la empresa.	
COMPETENCIAS	
El profesional que aspire al cargo debe poseer manejo de Office, manejo de computadora, copiadora, fax y conmutador, uso de Internet y Redes Sociales, excelente ortografía y redacción. Debe establecer relaciones interpersonales positivas, ser amable y con disposición para atender a personas, capacidad para trabajar en equipo y atender tareas múltiples.	
EDAD	
Entre 22 y 30 años de edad	

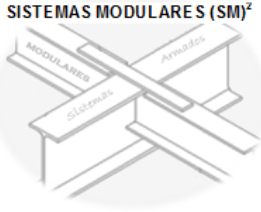
Fuente: Propia

	SOLUCIONES MODULARES (SM)². <i>"Jardines Infantiles para la primera infancia niños entre los 2 y 5 años"</i>
I. MANUAL DE FUNCIONES	
DIRECTOR FINANCIERO	
JEFE INMEDIATO	Gerencia General
PERSONAL A CARGO	División contable
OBJETO DEL CARGO	Trabajo de organización y supervisión de los aspectos financieros de la constructora.
II. COMPETENCIAS FUNCIONALES	
FUNCION PRINCIPAL	
La principal función del director financiero es garantiza que se lleve en forma adecuada y de acuerdo a las normas legales, toda la contabilidad de la empresa, permitiendo que esta sirva como instrumento para la toma de decisiones y cumplimiento de las metas, objetivos y políticas. El formula objetivos orientados a la construcción de estrategias que creen un buen manejo de los recursos financieros para alcanzar beneficios en pro de la empresa.	
OTRAS FUNCIONES	
- Supervisa y efectúa el análisis de los diferentes estados financieros, para optimizar los activos. - Fija los objetivos y características especiales de la Contabilidad. - Analiza la cantidad de inversión necesaria para alcanzar las metas esperadas en los proyectos, decisiones aquellas que generan movimientos al balance general (activos). - Ayuda a la toma de decisiones específicas y a elegir las fuentes y formas alternativas de fondos para financiar las inversiones. - Vincula a la empresa con los mercados de dinero y capitales, ya que en ellos es en donde se obtienen los fondos y en donde se negocian los valores de la empresa, siempre con autorización previa del Gerente General. - Se encarga de todos los temas administrativos relacionados con recursos humanos, nómina, préstamos, descuentos, vacaciones, etc. - Maneja la relación directa con Bancos (obtención y renovación de préstamos y transacciones en moneda extranjera, etc.) - Analiza los flujos de efectivo producidos en la operación. - Interactúa con los otros departamentos para que la empresa opere de manera eficiente todas las decisiones que tengan implicaciones financieras que deban ser consideradas.	

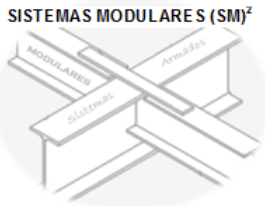
Fuente: Propia

 SISTEMAS MODULARES (SM)²	SOLUCIONES MODULARES (SM)². <i>“Jardines Infantiles para la primera infancia niños entre los 2 y 5 años”</i>
PERFIL DEL CARGO	
DIRECTOR FINANCIERO	
ESTUDIOS	
Profesional en Administración, Economía o afines. Postgrado en temas relacionados con Finanzas. En caso de no poseer título de postgrado se permite hacer un equivalente si se acreditan tres (3) años de experiencia adicional a la solicitada.	
EXPERIENCIA	
Acreditar cinco (5) años de experiencia en cargos de dirección financiera de empresas constructoras, donde se evidencie, gestión de procesos para la optimización de recursos y aplicación de técnicas enfocadas al logro de objetivos y al cumplimiento de metas de eficiencia.	
COMPETENCIAS	
El profesional que aspire al cargo de Director Financiero de Ingeniería Integral SAS., debe poseer competencias para gestionar los recursos económicos de la empresa, de tal forma que estos sean empleados de manera eficiente, competencias de supervisión de la preparación de los estados financieros.	
EDAD	
Entre 25 y 40 años de edad	

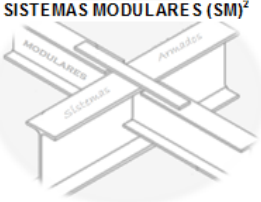
Fuente: Propia

	SOLUCIONES MODULARES (SM)². <i>"Jardines Infantiles para la primera infancia niños entre los 2 y 5 años"</i>
I. MANUAL DE FUNCIONES	
DIRECTOR DE MERCADEO	
JEFE INMEDIATO	Gerencia General
PERSONAL A CARGO	División de ventas
	División de marketing
OBJETO DEL CARGO	Encargarse de dirigir, organizar y controlar el departamento de ventas.
II. COMPETENCIAS FUNCIONALES	
FUNCION PRINCIPAL	
La principal función del Director de Mercadeo es definir e implementar las estrategias de direccionamiento y posicionamiento de la empresa, dentro de la industria de la construcción.	
OTRAS FUNCIONES	
• Implementa la estrategia de Servicio al Cliente, así como las estrategias de lanzamiento y posicionamiento de los productos que se ofrecen por la empresa. • Realiza el monitoreo y análisis del mercado, con el fin de identificar nuevas oportunidades de negocio. • Apoya la estructuración de la capacitación requerida para el área comercial de la Empresa, para potenciar el cumplimiento de las metas y objetivos previstos. • Vela por el cumplimiento de los objetivos de la División de Mercadeo, en concordancia con los planes y políticas trazados por la División Financiera. • Propone y ejecuta políticas, estrategias y actividades que tengan como fin el mejoramiento del servicio al cliente. • Planea, dirige y evalúa las actividades de la División de Mercadeo. • Dirige el diseño del material que se requiera en la empresa para la divulgación, tales como informes anuales, vallas, entre otros.	

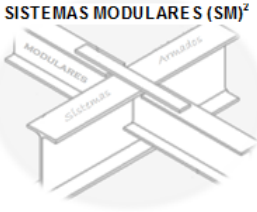
Fuente: Propia

 SISTEMAS MODULARES (SM)²	SOLUCIONES MODULARES (SM)². <i>“Jardines Infantiles para la primera infancia niños entre los 2 y 5 años”</i>
PERFIL DEL CARGO	
DIRECTOR DE MERCADEO	
ESTUDIOS	
Profesional en Administración de Empresas, Publicidad o áreas afines, con especialización en mercadeo.	
EXPERIENCIA	
Acreditar tres (3) años de experiencia en cargos relacionados con el área de mercadeo corporativo en empresas del medio de la construcción.	
COMPETENCIAS	
El profesional que aspire al cargo de Director de Mercadeo, debe poseer capacidad para realizar la selección del personal de ventas de la empresa, programar y ejecutar todos los planes de venta, formulación, preparación, ejecución y evaluación de campañas de publicidad, manejo de eventos promocionales, planeación estratégica y servicio al cliente, Además debe saber elaborar y supervisar los presupuestos de ventas mensuales, manejar herramientas informáticas e implementar estrategias de mercado y ventas.	
EDAD	
Entre 25 y 35 años de edad	

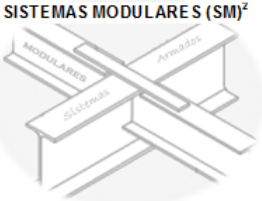
Fuente: Propia

 SISTEMAS MODULARES (SM)²	SOLUCIONES MODULARES (SM)². <i>"Jardines Infantiles para la primera infancia niños entre los 2 y 5 años"</i>
I. MANUAL DE FUNCIONES	
DIRECTOR ADMINISTRATIVO	
JEFE INMEDIATO	Gerencia General
PERSONAL A CARGO	División de calidad
	División de recursos humanos
OBJETO DEL CARGO	Trabajo de organización y supervisión de los aspectos administrativos de la constructora.
II. COMPETENCIAS FUNCIONALES	
FUNCION PRINCIPAL	
El Director Administrativo debe administrar eficientemente el talento humano, el área de presupuestos y control de obra, así como el área de licitaciones y contratos, proporcionando los servicios generales de apoyo, de acuerdo a los programas de trabajo de las diferentes divisiones que integran el Departamento, cumpliendo con la más alta calidad.	
OTRAS FUNCIONES	
• Supervisar la labor y la calidad ética y profesional del personal de su unidad. • Participa en la elaboración y actualización de los manuales de Ingeniería Integral SAS., y de los manuales de procedimientos del Departamento Administrativo. • Optimizar el recurso humano, por medio de la aplicación de las técnicas administrativas adecuadas a las circunstancias y a las necesidades del Departamento. • Cumplir y hacer cumplir las disposiciones legales reglamentarias, las políticas y normas pertinentes relacionadas con sus funciones. • Adoptar medidas correctivas para el mejoramiento de los sistemas de administración. • Organizar, dirigir, coordinar y controlar todas las actividades administrativas. • Asegurar el funcionamiento de control interno administrativo.	

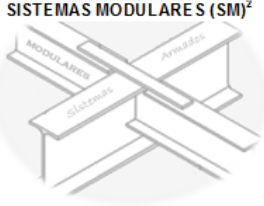
Fuente: Propia

	SOLUCIONES MODULARES (SM)². <i>“Jardines Infantiles para la primera infancia niños entre los 2 y 5 años”</i>
PERFIL DEL CARGO	
DIRECTOR ADMINISTRATIVO	
ESTUDIOS	
Profesional en Administración de Empresas, Ingeniería Industrial, Economía o áreas afines, con postgrado en temas relacionados a la administración, en caso de no tener título de postgrado acreditar tres (3) años más de experiencia en el campo a la solicitada.	
EXPERIENCIA	
Acreditar tres (3) años de experiencia específica en cargos de dirección administrativa y cinco años (5) de experiencia general.	
COMPETENCIAS	
El profesional que aspire al cargo de Director Administrativo, debe poseer competencias técnicas, administrativas, gerenciales, en relaciones humanas, creativas, analíticas, estratégicas, en servicio al cliente, negocios, en trabajo en equipo e identificación de oportunidades y riesgo, además debe elaborar planes, programas y proyectos, administrar recursos humanos, tener conocimientos en contratación pública y dominar herramientas de Office y software para la planeación y control de obra.	
EDAD	
Entre 25 y 35 años de edad	

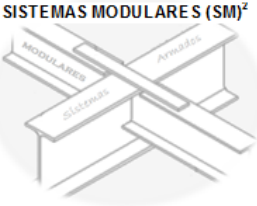
Fuente: Propia

 SISTEMAS MODULARES (SM)²	SOLUCIONES MODULARES (SM)². <i>“Jardines Infantiles para la primera infancia niños entre los 2 y 5 años”</i>
I. MANUAL DE FUNCIONES	
DIRECTOR TECNICO	
JEFE INMEDIATO	Gerencia General
PERSONAL A CARGO	División de ingeniería División de arquitectura
OBJETO DEL CARGO	Coordinar y supervisar las diferentes actividades técnicas de todos los proyectos apoyando la toma de decisiones.
II. COMPETENCIAS FUNCIONALES	
FUNCION PRINCIPAL	
La función principal del Director Técnico es el manejo del departamento técnico dentro del que se incluye la elaboración y supervisión de proyectos, así como también brindar servicio en todas las áreas de la ingeniería y a los clientes, de otra parte planea y ejecuta cualquier cambio, modificación o mejora dentro del departamento con la finalidad de obtener mejores resultados.	
OTRAS FUNCIONES	
• Trazar las directrices técnicas y de desarrollo de la empresa. • Gestar nuevos negocios que garanticen el sostenimiento y desarrollo de la empresa. • Realizar seguimiento técnico a los proyectos que se encuentren en proyección o ejecución. • Velar por el cumplimiento de las tareas asignadas a los empleados en los comités de técnicos de cada proyecto. • Controlar y realizar el seguimiento de los objetivos del sistema de gestión de calidad. • Es el responsable de atender problemas, asignándole un especialista del área para resolver estos, considerando que se debe realizar en el menor tiempo posible. • Tiene total autoridad en el manejo del personal a su cargo, autoriza la contratación de personal temporal para proyectos, contratación de personal definitivo junto con la gerencia general.	

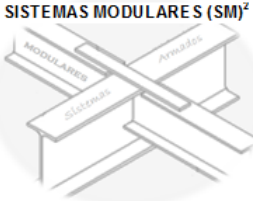
Fuente: Propia

 SISTEMAS MODULARES (SM)²	SOLUCIONES MODULARES (SM)². <i>“Jardines Infantiles para la primera infancia niños entre los 2 y 5 años”</i>
PERFIL DEL CARGO	
DIRECTOR TECNICO	
ESTUDIOS	
Profesional en Ingeniería, Arquitectura o afines. Postgrado en temas relacionados con gestión de proyectos.	
EXPERIENCIA	
Acreditar tres (3) años como director de proyectos en el área de la construcción, conocimientos en gestión de procesos para la consecución de proyectos.	
COMPETENCIAS	
El profesional que aspire al cargo de Director Técnico, debe poseer competencias para formular, evaluar y gestionar proyectos de construcción, con conocimientos amplios en arquitectura, estructura, redes eléctricas, gas e hidrosanitarias, además de evaluación técnico - económica de procesos puntuales de cada área matricial de la ingeniería civil, debe poseer manejo de software constructivos, y conocimientos en finanzas, contabilidad de costos, presupuestos y gestión de caja.	
EDAD	
Entre 25 y 40 años de edad	

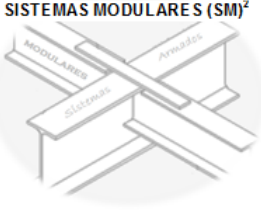
Fuente: Propia

 SISTEMAS MODULARES (SM)²	SOLUCIONES MODULARES (SM)². <i>“Jardines Infantiles para la primera infancia niños entre los 2 y 5 años”</i>
I. MANUAL DE FUNCIONES	
JEFE DIVISION CONTABLE	
JEFE INMEDIATO	Departamento Financiero
PERSONAL A CARGO	No Aplica
OBJETO DEL CARGO	Contabilizar la información de la empresa, generando los estados financieros con el propósito de facilitar la toma decisiones por parte de la Gerencia.
II. COMPETENCIAS FUNCIONALES	
FUNCION PRINCIPAL	
El Jefe de la División Contable diseña y somete a consideración de las instancias correspondientes, las propuestas de políticas, normas y esquemas para el manejo contable y presupuestal de la constructora.	
OTRAS FUNCIONES	
• Recibir la información correspondiente a ingresos y egresos con el fin de su contabilización. • Diligenciar los formularios de impuestos y realizar la respectiva liquidación. • Realizar los estados financieros y presentarlos al Gerente para su revisión. • Garantiza la calidad de los registros contables de todas las operaciones que realice la Empresa. • Genera informes de los diagnósticos, proyecciones y resultados presupuestales. • Evalúa y asegura la optimización de las operaciones contables y presupuestales de la empresa y propone mejoras a los procedimientos y acciones del Departamento Financiero. • Desarrolla, coordina y vigila el cumplimiento de los cronogramas de actividades de la División Contable.	

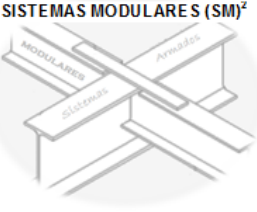
Fuente: Propia

	SOLUCIONES MODULARES (SM)². <i>“Jardines Infantiles para la primera infancia niños entre los 2 y 5 años”</i>
PERFIL DEL CARGO	
JEFE DIVISION CONTABLE	
ESTUDIOS	
Profesional en Contaduría, con conocimientos en el área tributaria y finanzas.	
EXPERIENCIA	
Acreditar tres (5) años de experiencia en cargos relacionados con el área contable en empresas del ámbito constructor.	
COMPETENCIAS	
El profesional que aspire al cargo de Jefe División Contable, debe poseer capacidad para velar por el cumplimiento de las Normas y Procedimientos Contables, supervisión de procesos contables, debe coordinar y controlar los pagos autorizados de acuerdo a la disponibilidad de calendario y compromisos de pagos, también debe estar en capacidad para preparar la información mensual sobre las actividades que realiza esta división.	
EDAD	
Entre 25 y 40 años de edad	

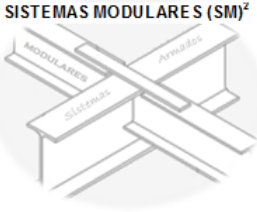
Fuente: Propia

	SOLUCIONES MODULARES (SM)². <i>“Jardines Infantiles para la primera infancia niños entre los 2 y 5 años”</i>
I. MANUAL DE FUNCIONES	
JEFE DIVISION VENTAS	
JEFE INMEDIATO	Departamento de Mercadeo
PERSONAL A CARGO	No Aplica
OBJETO DEL CARGO	Apoyar la labor del departamento de mercadeo, mediante el control, clasificación, registro, análisis y archivo de las operaciones y registros correspondientes a las ventas, para ilustrar de forma ordenada, clara y oportuna, los movimientos y transacciones del área de ventas.
II. COMPETENCIAS FUNCIONALES	
FUNCION PRINCIPAL	
La función principal del jefe de ventas es el apoyo al Departamento de Mercadeo registrando y monitoreando las transacciones derivadas de las ventas, revisar y manteniendo actualizados los registros contables utilizados para el control de las ventas.	
OTRAS FUNCIONES	
• Verificar el cumplimiento de los compromisos adquiridos con los clientes en relación a los pedidos y entregas de los productos y servicios. • Verificar los registros contables y administrativos del departamento de ventas, e informar las novedades y resultados de los mismos. • Revisar la aplicación correcta de precios y procesos de cálculo aplicados a las ventas, productos y servicios. • Cuando se detecten fluctuaciones anormales en el proceso de facturación, investigar las causas que lo generan e informar al jefe del área para su corrección y verificación. • Validar y evaluar la información contable y administrativa recibida por cualquier medio. • Corregir los errores detectados o rechazar e informar a los responsables para su corrección según aplicación contable y las políticas y procedimientos de la empresa. • Vigilar permanentemente la caja menor y hacer las debidas reposiciones de dinero cuando se necesite para los gastos de menor cuantía.	

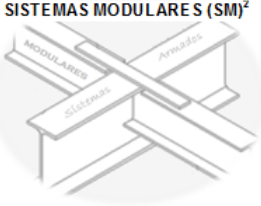
Fuente: Propia

	SOLUCIONES MODULARES (SM)². <i>“Jardines Infantiles para la primera infancia niños entre los 2 y 5 años”</i>
PERFIL DEL CARGO	
JEFE DIVISION VENTAS	
ESTUDIOS	
Profesional en Administración de empresas o mercadeo y publicidad.	
EXPERIENCIA	
Acreditar tres (3) años de experiencia en cargos relacionados con el área de ventas en empresas del ámbito constructor.	
COMPETENCIAS	
El profesional que aspire al cargo de Jefe División Ventas, debe ser capaz de preparar planes y presupuestos de ventas, tomando en cuenta los recursos necesarios y disponibles para llevar a cabo dichos planes. Debe ser competente frente a la demanda, calculando esta y determinando las ventas, además capacidad para reclutar y capacitar a los vendedores.	
EDAD	
Entre 25 y 40 años de edad	

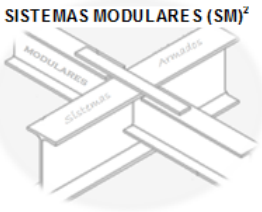
Fuente: Propia

 SISTEMAS MODULARES (SM)²	SOLUCIONES MODULARES (SM)². <i>“Jardines Infantiles para la primera infancia niños entre los 2 y 5 años”</i>
I. MANUAL DE FUNCIONES	
JEFE DIVISION MARKETING	
JEFE INMEDIATO	Departamento de Mercadeo
PERSONAL A CARGO	No Aplica
OBJETO DEL CARGO	Realizar acciones de comunicación encaradas desde el punto de vista de lograr un desarrollo comercial para las organizaciones (materiales en punto de venta, marketing de base de datos, presentación de productos).
II. COMPETENCIAS FUNCIONALES	
FUNCION PRINCIPAL	
La función principal del jefe de Marketing es impulsar las ventas con un máximo de agrado hacia los clientes, empleando medios comerciales y elaborando la publicidad de la empresa, regido por los estándares de la misma.	
OTRAS FUNCIONES	
• Será el estratega, creativo gráfico y visual de la empresa. • Implementar estrategias que permitan conocer lo que los clientes desea. • Dispondrá de las herramientas necesarias para garantizar en cualquier instancia, que los procesos se efectuaran de forma segura y eficaz. • Construir una identidad única para la organización dentro de los consumidores. • Realizar un informe semanal de las actividades realizadas.	

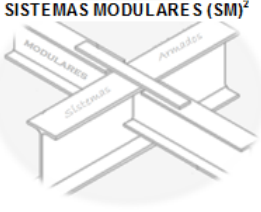
Fuente: Propia

 SISTEMAS MODULARES (SM)²	SOLUCIONES MODULARES (SM)². <i>“Jardines Infantiles para la primera infancia niños entre los 2 y 5 años”</i>
PERFIL DEL CARGO	
JEFE DIVISION MARKETING	
ESTUDIOS	
Profesional en Ingeniería de marketing o mercadeo y publicidad.	
EXPERIENCIA	
Acreditar tres (3) años de experiencia en cargos relacionados con el área de marketing o ventas en empresas del ámbito constructor.	
COMPETENCIAS	
El profesional que aspire al cargo de Jefe División Marketing, debe ser capaz de preparar planes publicidad, tomando en cuenta los recursos necesarios y disponibles para llevar a cabo dichos planes. Debe ser competente frente a la demanda y creativo para llegar con satisfacción y agrado a nuestros clientes.	
EDAD	
Entre 25 y 40 años de edad	

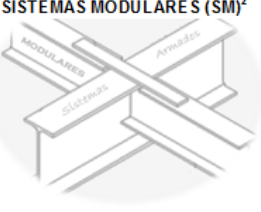
Fuente: Propia

	SOLUCIONES MODULARES (SM)². <i>“Jardines Infantiles para la primera infancia niños entre los 2 y 5 años”</i>
I. MANUAL DE FUNCIONES	
JEFE DIVISION CALIDAD	
JEFE INMEDIATO	Departamento Administrativo
PERSONAL A CARGO	No Aplica
OBJETO DEL CARGO	Administrar y apoyar en el análisis de los procesos de la coordinación en el sistema de gestión de la calidad.
II. COMPETENCIAS FUNCIONALES	
FUNCION PRINCIPAL	
El Jefe de División de Calidad, organiza los aspectos administrativos y de control del interior de la empresa en el marco de la implementación y posterior prolongación del Sistema de Gestión de Calidad, de acuerdo con los requisitos de las normas ISO 9001, para todos los Sistemas de Calidad de los Programas de Mejoramiento de la Gestión (PMG), de cada uno de los Departamentos de la constructora.	
OTRAS FUNCIONES	
• Implementar, mantener y asegurar la mejora continua del Sistema de Gestión de la Calidad en los departamentos, de conformidad con la normativa nacional e internacional. • Aportar en la implementación y seguimiento de los sistemas de control interno en los departamentos, bajo el sistema de la calidad. • Revisar y dar seguimiento al desarrollo del Plan de Capacitación del personal en lo relacionado con el Sistema de Gestión de la Calidad. • Comunicar a los integrantes de los departamentos las acciones adelantadas por el Sistema de Gestión de la Calidad y que puedan afectar el desempeño y procesos de sus divisiones. • Conjuntamente con los departamentos planificar y organizar reuniones y actividades diversas relacionadas con el funcionamiento del sistema de gestión de la calidad. • Participar en el análisis de las no conformidades identificadas en el Sistema de Gestión de la Calidad, y realizar el seguimiento a las acciones preventivas y correctivas que se hayan formulado.	

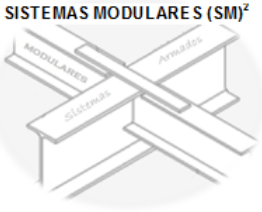
Fuente: Propia

 SISTEMAS MODULARES (SM)²	SOLUCIONES MODULARES (SM)². <i>“Jardines Infantiles para la primera infancia niños entre los 2 y 5 años”</i>
PERFIL DEL CARGO	
JEFE DIVISION CALIDAD	
ESTUDIOS	
Profesional en Ingeniería industrial, administrador de empresas, marketing o mercadeo.	
EXPERIENCIA	
Acreditar tres (3) años de experiencia en cargos relacionados con el área de gestión de calidad en empresas del ámbito constructor, con conocimientos específicos de las International Standardization Organization (ISO).	
COMPETENCIAS	
El profesional que aspire al cargo de Jefe División Marketing, debe poder diseñar, implementar, mantener y mejorar el Sistema De Gestión De Calidad -SGC- de una organización con base al cumplimiento de leyes y normativas específicas vigentes aplicables a su actividad, además debe saber laborar un diagnóstico sobre la situación actual de la organización en base a la normativa a aplicar, debe poder establecer, ejecutar y evaluar la eficacia de un plan de implementación del Sistema de Gestión de Calidad, así mismo de mejorarlo.	
EDAD	
Entre 23 y 35 años de edad	

Fuente: Propia

	SOLUCIONES MODULARES (SM)². <i>“Jardines Infantiles para la primera infancia niños entre los 2 y 5 años”</i>
I. MANUAL DE FUNCIONES	
JEFE DIVISION DE RECURSOS HUMANOS	
JEFE INMEDIATO	Departamento Administrativo
PERSONAL A CARGO	No Aplica
OBJETO DEL CARGO	Accionar la parte social para tener una comprensión amplia de las estructuras y procesos sociales, del cambio social y del comportamiento humano de los trabajadores.
II. COMPETENCIAS FUNCIONALES	
FUNCION PRINCIPAL	
El Jefe de División de Talento Humano, desarrolla procesos que permitan la selección de personal idóneo de acuerdo a los requerimientos de la empresa. Así mismo se encarga de la vinculación de la mano de obra no calificada, realizando acuerdos con las entidades encargadas de los procesos de resocialización de la población vulnerable de las zonas aferentes a los proyectos.	
OTRAS FUNCIONES	
• Administrar y orientar los Recursos Humanos para el logro de las metas de la empresa. • Actuar en la búsqueda, selección y evaluación de los Recursos Humanos de la empresa. • Estudiar y brindar asistencia técnica en políticas de remuneraciones e incentivos. • Gestionar un adecuado clima laboral y promover la comunicación e integración de los Recursos Humanos de la empresa y de los distintos sectores de la misma, en el marco de una cultura que le da identidad. • Colaborar en la definición de los sistemas de promoción y capacitación de personal. • Asesorar e intervenir en problemáticas y situaciones ligadas a las relaciones laborales. • Desarrollar políticas referidas a motivación y satisfacción laboral. • Integrarse a grupos de trabajo con amplitud de criterio y disposición para el intercambio y la discusión productiva.	

Fuente: Propia

	SOLUCIONES MODULARES (SM)². <i>“Jardines Infantiles para la primera infancia niños entre los 2 y 5 años”</i>
PERFIL DEL CARGO	
JEFE DIVISION DE RECURSOS HUMANOS	
ESTUDIOS	
Profesional titulado como Trabajador Social o Profesional en Ingeniería Civil, Arquitectura o administración, con especialización en gestión de recursos humanos.	
EXPERIENCIA	
Acreditar tres (3) años de experiencia en cargos relacionados con el manejo del talento humano en empresas constructoras.	
COMPETENCIAS	
El profesional que aspire al cargo de Jefe División de Recursos Humanos, debe poseer capacidades humanas, susceptibles de ser medidas, que se necesitan para satisfacer con eficacia los niveles de rendimiento exigidos en el trabajo, además debe ostentar competencias en motivación personal, liderazgo y trabajo en equipo, así como debe tener capacidad de organizar, dirigir, ejecutar, controlar y evaluar las acciones relacionadas con la administración de personal.	
EDAD	
Entre 23 y 35 años de edad	

Fuente: Propia

(SM)². <i>“Jardines infantiles para la primera infancia niños entre los 2 y 5 años”</i>	
I. MANUAL DE FUNCIONES	
JEFE DIVISION INGENIERIA	
JEFE INMEDIATO	Departamento Técnico
PERSONAL A CARGO	No Aplica
OBJETO DEL CARGO	Garantizar el desarrollo de la obra a través del seguimiento y control de las actividades efectuadas, el cumplimiento de especificaciones, plazos y presupuestos.
II. COMPETENCIAS FUNCIONALES	
FUNCION PRINCIPAL	
El Jefe de la División de Ingeniería tiene a su cargo el manejo de las secciones encargadas de la planeación y desarrollo constructivo de los proyectos, se encarga de supervisar los proyectos de cada área, así mismo planea y ejecuta cualquier cambio, modificación o mejora dentro de la División.	
OTRAS FUNCIONES	
• Responsable del desarrollo, implementación y mantenimiento del Control de Calidad de la obra. • Detectar la necesidad de recursos Humanos, económicos, técnicos y logísticos necesarios para el desarrollo del proyecto. • Revisar que existan contratos de cada subcontratista de mano de obra a todo costo y afiliaciones de todo el personal a la seguridad social. • Controla la ejecución del Plan de Calidad y el cumplimiento del plan de ejecución de actividades. • Organizar, planear y dirigir las actividades correspondientes a la obra. • Coordinar con la Interventora y el Residente los procedimientos que deben ser controlados para garantizar el cumplimiento de los objetivos de Calidad. • Revisar y aprueba las requisiciones de materiales, equipos y personal, en cumplimiento del programa de trabajo. • Aprobar las órdenes de pago y la programación de los mismos. • Revisar las cantidades de obra con la Interventora para la elaboración de las actas. • Evaluar y aprobar el personal que trabajará en la obra (maestros y oficiales), así como los subcontratistas.	

Fuente: Propia

Formato N° 25 Perfil del cargo jefe división de ingeniería

	(SM)². <i>"Jardines infantiles para la primera infancia niños entre los 2 y 5 años"</i>
PERFIL DEL CARGO	
JEFE DIVISION INGENIERIA	
ESTUDIOS	
Profesional en Ingeniería Civil, con especialización en gerencia de proyectos e interventoría de obras civiles.	
EXPERIENCIA	
Acreditar tres (3) años de experiencia en cargos relacionados con la gerencia o interventoría de obras civiles.	
COMPETENCIAS	
El profesional que aspire al cargo de Jefe División de Ingeniería, debe poseer capacidad para conducir, ejecutar, controlar y evaluar la ejecución de las obras que se realicen en las diferentes secciones de la empresa, tiene la capacidad de racionalizar y controlar la utilización de los recursos materiales, financieros y humanos asignados a las obras y da soluciones rápidas a los inconvenientes que se presenten.	
EDAD	
Entre 25 y 40 años de edad	

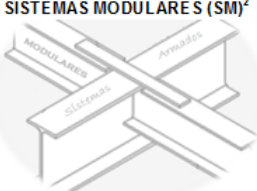
Fuente: Propia

Formato N° 26 Manual de funciones jefe división arquitectura

(SM)². <i>“Jardines Infantiles para la primera infancia niños entre los 2 y 5 años”</i>	
I. MANUAL DE FUNCIONES	
JEFE DIVISION ARQUITECTURA	
JEFE INMEDIATO	Departamento Técnico
PERSONAL A CARGO	No Aplica
OBJETO DEL CARGO	Apoyar técnicamente en la ingeniería civil y arquitectura en campos como: estructuras, diseño y supervisión de construcción y obras civiles, ingeniería de vías, y transporte e ingeniería hidráulica.
II. COMPETENCIAS FUNCIONALES	
FUNCION PRINCIPAL	
Desarrollar conceptos preliminares, bosquejos, dibujos y diseños de ingeniería, los cuales después de la aprobación respectiva, los realizan bajo las normativas vigentes, además apoya en la ejecución del proyecto a la división de ingeniería.	
OTRAS FUNCIONES	
• Preparar especificaciones de construcción, costos, cálculos de materiales y programaciones del proyecto y presentar informes. • Supervisar o realizar mediciones de áreas, inspecciones o estudios técnicos de topografía, vías, bases, y estructuras para proveer información en la elaboración de proyectos de ingeniería. • Asistente de diseños arquitectónicos, preparación de dibujos de modelos de acuerdo a especificaciones técnicas establecidas en los contratos de construcción. • Construir maquetas para exhibición y modelos arquitectónicos. • Supervisar e inspeccionar proyectos de construcción. • Preparar documentos de propuestas y contratos.	

Fuente: Propia

Formato N° 27 Perfil del cargo jefe división arquitectura

	SOLUCIONES MODULARES
---	--

	(SM)². <i>"Jardines Infantiles para la primera infancia niños entre los 2 y 5 años"</i>
PERFIL DEL CARGO	
JEFE DIVISION ARQUITECTURA	
ESTUDIOS	
Profesional en Arquitectura, con especialización en gerencia de proyectos e interventoría de obras civiles.	
EXPERIENCIA	
Acreditar tres (3) años de experiencia en cargos relacionados con la gerencia o interventoría de obras civiles.	
COMPETENCIAS	
El profesional que aspire al cargo de Jefe División de Arquitectura, debe poseer capacidad para proyecta, conducir, controlar y evaluar las características de los diseños o propuestas de proyectos, tiene la capacidad de racionalizar y controlar la utilización de los recursos humanos y tecnológicos asignados a las obras y dar soluciones de diseño rápidas a cualquier imprevisto.	
EDAD	
Entre 25 y 40 años de edad	

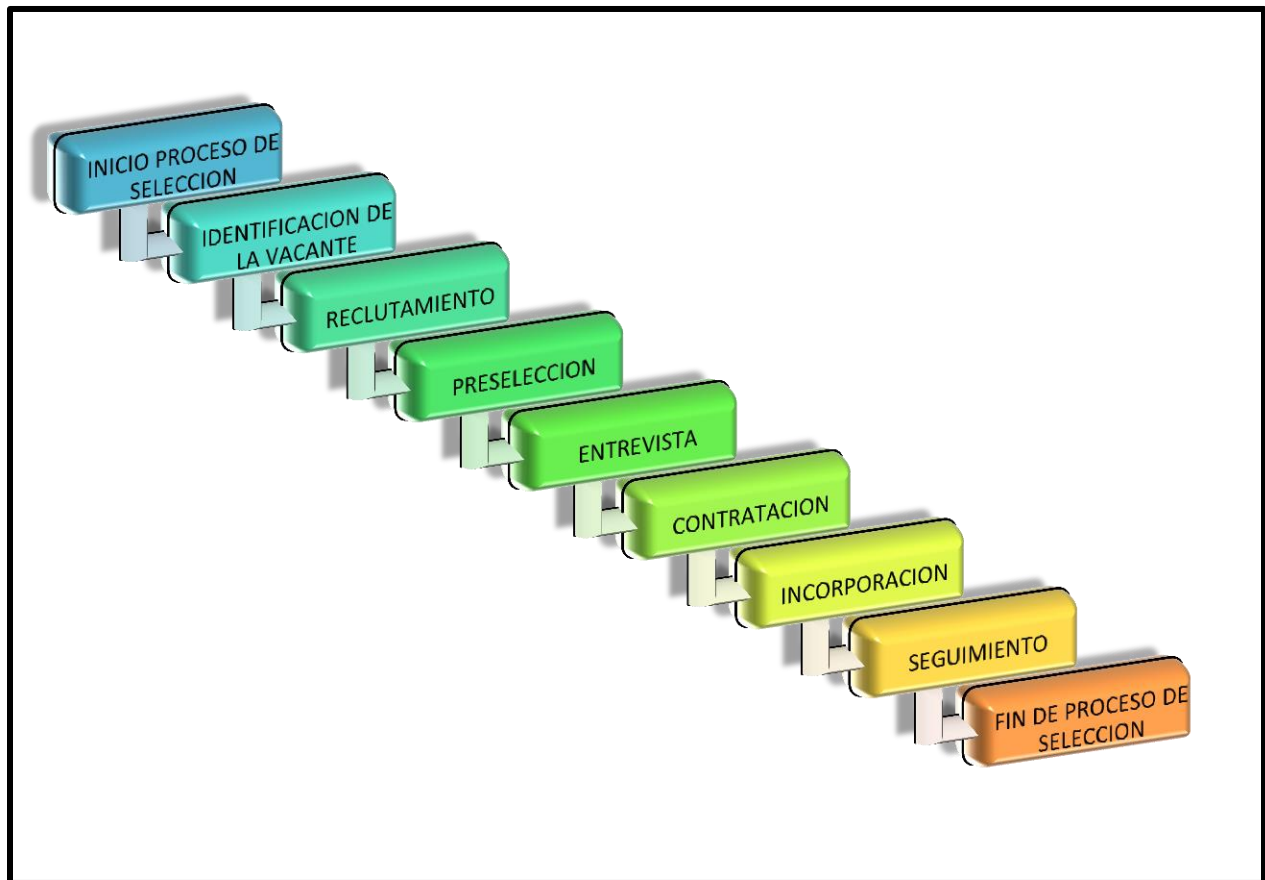
Fuente: Propia

4.1.2. Proceso de selección personal de trabajo.

Una vez determinados las funciones y perfiles de cada uno de los cargos que se desempeñaran en la empresa, el proceso de selección es muy objetivo y específico filtrando de esta manera el mejor personal para nuestra empresa.

Para garantizar los mejores resultados de selección el proceso será el siguiente:

Ilustración N° 10 Proceso de selección



Fuente: propia

Cada proceso selectivo se describe a continuación a fin de contratar los mejores empleados para nuestra compañía, esto reduce los intereses individuales y generaliza el proceso selectivo el cual con este método se hace por capacidad y méritos personales y no como lo conocemos habitualmente la famosa palanca en los empleos.

La identificación de la vacante es el primer paso del proceso de selección de personal, porque establece los lineamientos para cubrir una vacante, se analiza el puesto y se relaciona con el sueldo y el tipo de contratación.

En el reclutamiento es el proceso por el cual se inicia la búsqueda de los aspirantes a los cargos, como ayuda para esta búsqueda se acude a los anuncios de periódico y páginas web, este proceso culmina con la recepción de las hojas de vida de los aspirantes.

La preselección se enfoca en realizar un análisis minucioso en las hojas de vida en la etapa anterior, esto con la finalidad de realizar un filtro para seleccionar los aspirantes que mejor se ajusten al perfil solicitado, se seleccionan entre dos (2) y cuatro (4) aspirantes.

Para la entrevista se requiere la presencia del aspirante, al cual se dará la información tanto de la empresa como del cargo disponible, además se le realizarán diferentes cuestionamientos con el fin de conocer los conocimientos y las habilidades con las que cuentan.

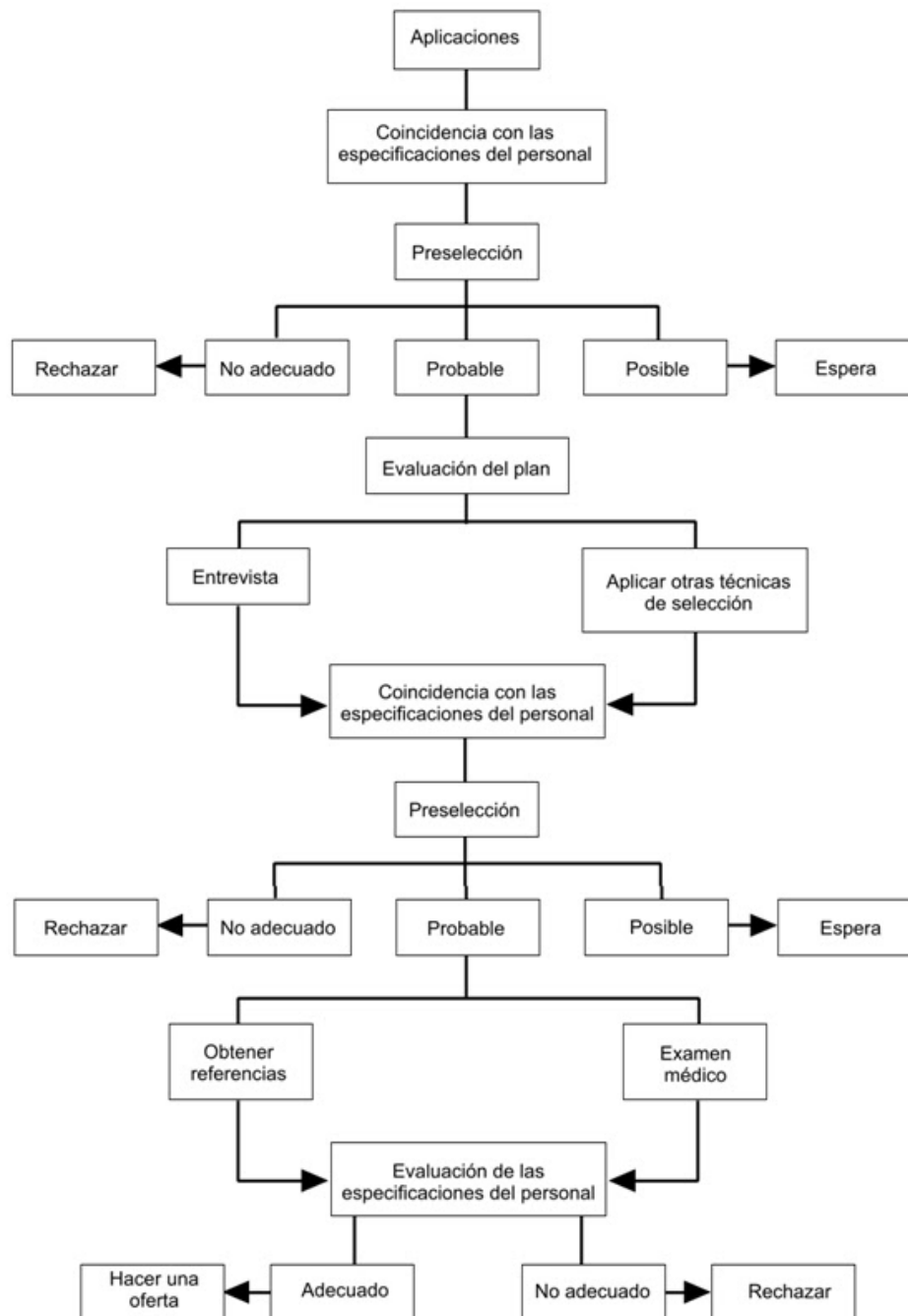
Una vez aceptado por el entrevistador, el postulante será notificado y comenzará el proceso de vinculación a la empresa, por medio de un contrato legal, firmado en acuerdo por ambas partes y siguiendo todos los lineamientos que la ley establezca.

La incorporación consiste en relacionar al empleado con la empresa y el entorno del cual hará parte, se prestará toda la orientación con respecto a los procesos que ejerce la empresa y al cargo que este ocupará.

Para finalizar la empresa realizará un seguimiento intensivo durante los primeros meses de labor del empleado, con el fin de determinar la adaptación al cargo, el desempeño y desarrollo profesional del capacitando, para determinar si su formación fue la requerida, o no y por qué.

Para agilizar el proceso de selección se incorpora un flujograma donde se describe el proceso y metodología de selección.

Ilustración N° 11 proceso de selección personal



Fuente: (Lopez, 2014)

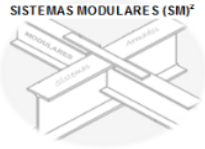
Apoyados en el flujograma de asistencia en gerencia de los recursos humanos desarrollamos un formato donde se incluye los procesos de selección.

- Requisición de personal
- Reclutamiento

- Verificación de referencias
- Pruebas de selección

Durante el periodo de selección se realizara cada una de requisiciones correspondientes y a medida del progreso selectivo el filtro descartara el personal que no aplique para la oferta de la vacante, con este sistema escalonado pretendemos contar con los mejores empleados en nuestra compañía para la realización de nuestros proyectos.

Formato N° 28 Formato proceso de selección

	SOLUCIONES MODULARES (SM)2. "Jardines Infantiles para la primera infancia niños entre los 2 y 5 años"	F_001																		
REQUISICION DE PERSONAL																				
FECHA DE SOLICITUD: <table border="1" style="display: inline-table; margin-left: 10px;"> <tr><td>DD</td><td>MM</td><td>AA</td></tr> <tr><td> </td><td> </td><td> </td></tr> </table>	DD	MM	AA				FECHA RECEPCION: <table border="1" style="display: inline-table; margin-left: 10px;"> <tr><td>DD</td><td>MM</td><td>AA</td></tr> <tr><td> </td><td> </td><td> </td></tr> </table>		DD	MM	AA									
DD	MM	AA																		
DD	MM	AA																		
Este formato de requisición responde a la necesidad de obtener la mayor cantidad de información posible sobre la vacante y el perfil del candidato requerido para ocupar el cargo, con el fin de realizar una selección que responda a sus necesidades y al control de planta de personal de la Universidad.																				
I. INFORMACION SOBRE EL CARGO																				
NOMBRE DEL CARGO		DEPARTAMENTO																		
<table border="1" style="width: 100%;"> <tr> <th style="text-align: center;">Clase de Contrato</th> </tr> <tr> <td> Termino Fijo ☐ Termino Indefinido ☐ Temporal ☐ </td> </tr> </table>		Clase de Contrato	Termino Fijo ☐ Termino Indefinido ☐ Temporal ☐	<table border="1" style="width: 100%;"> <tr> <th style="text-align: center;">Fecha de Inicio</th> </tr> <tr> <td> <table border="1" style="width: 100%;"> <tr><td>DD</td><td>MM</td><td>AA</td></tr> <tr><td> </td><td> </td><td> </td></tr> </table> </td> </tr> <tr> <th style="text-align: center;">Fecha de Terminación</th> </tr> <tr> <td> <table border="1" style="width: 100%;"> <tr><td>DD</td><td>MM</td><td>AA</td></tr> <tr><td> </td><td> </td><td> </td></tr> </table> </td> </tr> </table>	Fecha de Inicio	<table border="1" style="width: 100%;"> <tr><td>DD</td><td>MM</td><td>AA</td></tr> <tr><td> </td><td> </td><td> </td></tr> </table>	DD	MM	AA				Fecha de Terminación	<table border="1" style="width: 100%;"> <tr><td>DD</td><td>MM</td><td>AA</td></tr> <tr><td> </td><td> </td><td> </td></tr> </table>	DD	MM	AA			
Clase de Contrato																				
Termino Fijo ☐ Termino Indefinido ☐ Temporal ☐																				
Fecha de Inicio																				
<table border="1" style="width: 100%;"> <tr><td>DD</td><td>MM</td><td>AA</td></tr> <tr><td> </td><td> </td><td> </td></tr> </table>	DD	MM	AA																	
DD	MM	AA																		
Fecha de Terminación																				
<table border="1" style="width: 100%;"> <tr><td>DD</td><td>MM</td><td>AA</td></tr> <tr><td> </td><td> </td><td> </td></tr> </table>	DD	MM	AA																	
DD	MM	AA																		
<table border="1" style="width: 100%;"> <tr> <th style="text-align: center;">Dedicación laboral del empleado</th> </tr> <tr> <td> Tiempo Completo ☐ Medio Tiempo ☐ Tiempo Parcial ☐ </td> </tr> </table>		Dedicación laboral del empleado	Tiempo Completo ☐ Medio Tiempo ☐ Tiempo Parcial ☐	<table border="1" style="width: 100%;"> <tr> <th style="text-align: center;">Horario</th> </tr> <tr> <td> Diurno ☐ Nocturno ☐ </td> </tr> <tr> <td> De: A: </td> </tr> </table>	Horario	Diurno ☐ Nocturno ☐	De: A:													
Dedicación laboral del empleado																				
Tiempo Completo ☐ Medio Tiempo ☐ Tiempo Parcial ☐																				
Horario																				
Diurno ☐ Nocturno ☐																				
De: A:																				



SOLUCIONES MODULARES (SM)².

“Jardines Infantiles para la primera infancia niños entre los 2 y 5 años”

F_002

II. INFORMACION SOBRE LA VACANTE

LA VACANTE RESPONDE A:

1. Creación del cargo ☐
2. Reemplazo temporal ☐
3. Reestructuración del cargo ☐
4. Reemplazo definitivo ☐

MOTIVO DE LA VACANTE:

1. Renuncia del titular ☐
2. Promoción o traslado ☐
3. Incapacidad ☐
4. Cancelación del contrato ☐
5. Licencia ☐
6. Vacaciones ☐
7. Incremento de labores ☐
8. Licencia de maternidad ☐

NOMBRE DE LA PERSONA A QUIEN REEMPLAZA

III. LINEA DE ASCENSO DEL CARGO (Cargos inmediatos a los que pueda aspirar en su orden)

EN EL DEPARTAMENTO

1. _____
2. _____
3. _____

EN LA EMPRESA

1. _____
2. _____
3. _____

Nota: Todo proceso de Selección requiere un mínimo de ocho (8) días hábiles, luego de recibido el formato de requisición.

IV. FUNCIONES PRINCIPALES DEL CARGO

1. _____
2. _____



SOLUCIONES MODULARES (SM)².

"Jardines Infantiles para la primera infancia niños entre los 2 y 5 años"

F_003

V. PERFIL DEL CARGO

FORMACION ACADEMICA REQUERIDA PARA EL CARGO

BACHILLER ☐ PROFESIONAL ☐ ESTUDIANTE UNIVERSITARIO ☐
 TECNICO ☐ ESPECIALIZACION ☐

FORMACION EN IDIOMA EXTRANJERO (Fuera del nativo y que lo domine más de un 70%)

INGLES ☐ FRANCES ☐ ALEMAN ☐ ITALIANO ☐
 OTROS ESTUDIOS (Cuál?) ☐ _____

HABILIDAD INFORMATICA REQUERIDA

Sistema Operativo (WINDOWS) ☐
 Procesador de palabras (WORD) ☐
 Hoja de Cálculo (EXCEL) ☐
 Presentaciones (POWER POINT) ☐
 Manejador de Proyectos (PROJECT) ☐
 Manejador de Bases de Datos (ACCESS) ☐
 Internet (NAVEGADORES) ☐
 Correo Electrónico ☐
 Otro (Cuál?) ☐

RESPONSABILIDADES

Información Confidencial ☐ Restringida ☐
 Maquinaria y equipos ☐
 Decisiones ☐
 Supervisión Directa ☐ Indirecta ☐
 Personal a cargo ☐

VI. POSIBLES EMPLEADOS CANDIDATOS AL CARGO

NOMBRE	CARGO	DEPARTAMENTO

VII. INFORMACION DEL AREA SOLICITANTE

NOMBRE DEL JEFE INMEDIATO SOLICITANTE	DEPARTAMENTO	CARGO

NOMBRE DE LA PERSONA AUTORIZADA PARA SOLICITAR PERSONAL

FIRMA

ESPACIO PARA USO EXCLUSIVO DE LA DIRECCIÓN GENERAL DE RECURSOS HUMANOS

CANDIDATO SELECCIONADO	SUELDO DE ENGANCHE
	\$

FECHA CUBRIMIENTO DE LA VACANTE:

DD	MM	AA

FECHA DE INGRESO:

DD	MM	AA

OBSERVACIONES

4.1.2.1. Aplicación procedimientos de selección al cargo JEFE DE DIVISION DE INGENIERIA.

- INICIO PROCESO DE SELECCIÓN.

Nuestra empresa tiene la obligación de tener en su equipo de trabajo un JEFE DE DIVISION DE INGENIERIA con este objetivo se abren convocatorias y se da inicio y apertura al proceso de selección, el cual será finalizado por fecha de cierre, ejemplo, si hoy abrimos convocatoria, en un tiempo no mayor a 10 días hábiles se cierra el proceso y recepción de hojas de vida esto con el fin de parametrizar los tiempos de incorporación.

- IDENTIFICACION DE LA VACANTE

Una vez definida la vacante por el DIRECTOR DE TECNICO quien realiza la solicitud, esta es aprobada por el GERENTE GENERAL quien da la orden de continuar con el proceso de selección. (ver formato N° 28 Formato proceso de selección)

SISTEMAS MODULARES (SM) ²		SOLUCIONES MODULARES (SM)2.																										
		"Jardines Infantiles para la primera infancia niños entre los 2 y 5 años"																										
		F_001																										
REQUISICION DE PERSONAL																												
FECHA DE SOLICITUD:		FECHA RECEPCION:																										
<table border="1"><tr><td>DD</td><td>MM</td><td>AA</td></tr><tr><td>10</td><td>9</td><td>15</td></tr></table>		DD	MM	AA	10	9	15	<table border="1"><tr><td>DD</td><td>MM</td><td>AA</td></tr><tr><td>12</td><td>9</td><td>2015</td></tr></table>		DD	MM	AA	12	9	2015													
DD	MM	AA																										
10	9	15																										
DD	MM	AA																										
12	9	2015																										
Este formato de requisición responde a la necesidad de obtener la mayor cantidad de información posible sobre la vacante y el perfil del candidato requerido para ocupar el cargo, con el fin de realizar una selección que responda a sus necesidades y al control de planta de personal de la Universidad.																												
I. INFORMACION SOBRE EL CARGO																												
NOMBRE DEL CARGO		DEPARTAMENTO																										
JEFE DE DIVISION DE INGENIERIA		DEPARTAMENTO TECNICO																										
<table border="1"><tr><td colspan="2">Clase de Contrato</td></tr><tr><td>Termino Fijo</td><td>☒</td></tr><tr><td>Termino Indefinido</td><td>☐</td></tr><tr><td>Temporal</td><td>☐</td></tr></table>		Clase de Contrato		Termino Fijo	☒	Termino Indefinido	☐	Temporal	☐	<table border="1"><tr><td colspan="2">Fecha de Inicio</td></tr><tr><td>DD</td><td>MM</td><td>AA</td></tr><tr><td>1</td><td>10</td><td>2015</td></tr><tr><td colspan="3">Fecha de Terminación</td></tr><tr><td>DD</td><td>MM</td><td>AA</td></tr><tr><td>X</td><td>X</td><td>X</td></tr></table>		Fecha de Inicio		DD	MM	AA	1	10	2015	Fecha de Terminación			DD	MM	AA	X	X	X
Clase de Contrato																												
Termino Fijo	☒																											
Termino Indefinido	☐																											
Temporal	☐																											
Fecha de Inicio																												
DD	MM	AA																										
1	10	2015																										
Fecha de Terminación																												
DD	MM	AA																										
X	X	X																										
<table border="1"><tr><td colspan="2">Dedicación laboral del empleado</td></tr><tr><td>Tiempo Completo</td><td>☒</td></tr><tr><td>Medio Tiempo</td><td>☐</td></tr><tr><td>Tiempo Parcial</td><td>☐</td></tr></table>		Dedicación laboral del empleado		Tiempo Completo	☒	Medio Tiempo	☐	Tiempo Parcial	☐	<table border="1"><tr><td colspan="2">Horario</td></tr><tr><td>Diurno</td><td>☒</td></tr><tr><td>Nocturno</td><td>☐</td></tr><tr><td colspan="2">De: 7am A: 5pm</td></tr></table>		Horario		Diurno	☒	Nocturno	☐	De: 7am A: 5pm										
Dedicación laboral del empleado																												
Tiempo Completo	☒																											
Medio Tiempo	☐																											
Tiempo Parcial	☐																											
Horario																												
Diurno	☒																											
Nocturno	☐																											
De: 7am A: 5pm																												

- RECLUTAMIENTO

Teniendo la vacante identificada procedemos con el proceso de reclutamiento, luego de abrir la convocatoria y generar la respectiva publicidad por medios electrónicos y el voz a voz, se recibieron 20 hojas de vida con las cuales se inició el proceso de selección.

Información de la vacante a reclutar.

SISTEMAS MODULARES (SMI) ²			
SOLUCIONES MODULARES (SM)2. "Jardines Infantiles para la primera infancia niños entre los 2 y 5 años" F_002			
II. INFORMACION SOBRE LA VACANTE			
LA VACANTE RESPONDE A: 1. Creación del cargo ☒ 2. Reemplazo temporal ☐ 3. Reestructuración del cargo ☐ 4. Reemplazo definitivo ☐	MOTIVO DE LA VACANTE: 1. Renuncia del titular ☐ 2. Promoción o traslado ☐ 3. Incapacidad ☐ 4. Cancelación del contrato ☐ 5. Licencia ☐ 6. Vacaciones ☐ 7. Incremento de labores ☒ 8. Licencia de maternidad ☐		
<table border="1"> <tr> <td>NOMBRE DE LA PERSONA A QUIEN REEMPLAZA</td> </tr> <tr> <td>incremento de labores</td> </tr> </table>		NOMBRE DE LA PERSONA A QUIEN REEMPLAZA	incremento de labores
NOMBRE DE LA PERSONA A QUIEN REEMPLAZA			
incremento de labores			
III. LINEA DE ASCENSO DEL CARGO (Cargos inmediatos a los que pueda aspirar en su orden)			
EN EL DEPARTAMENTO 1. TECNICO _____ 2. _____ 3. _____	EN LA EMPRESA 1. DIRECTOR TECNICO _____ 2. _____ 3. _____		
Nota: Todo proceso de Selección requiere un mínimo de ocho (8) días hábiles, luego de recibido el formato de requisición.			
IV. FUNCIONES PRINCIPALES DEL CARGO			
1. El Jefe de la División de Ingeniería tiene a su cargo el manejo de las secciones encargadas de la planeación y desarrollo constructivo de los proyectos, se encarga de supervisar los proyectos de cada área, así mismo planea y ejecuta cualquier cambio, modificación o mejora dentro de la División.			

- PRESELECCION

Luego de un proceso exitoso de reclutamiento donde se recibieron más de 20 hojas de vida de posibles aspirantes para el cargo realizamos una preselección basados en el perfil, experiencia y estudios con lo cual reducimos el número de aspirantes a 3 personas las cuales serán llamadas para seguir con el proceso de selección.

- ENTREVISTA

Luego de la entrevista el aspirante que mejor se ciñó a los requisitos del cargo fue el Señor SERGIO ANDRES MARTINEZ, quien respondió de la siguiente manera en la entrevista.



SISTEMAS MODULARES (SM)2.
"Jardines Infantiles para la primera infancia niños entre los 2 y 5 años"

F_003

V. PERFIL DEL CARGO

FORMACION ACADEMICA REQUERIDA PARA EL CARGO

BACHILLER	☐	PROFESIONAL	☐	ESTUDIANTE UNIVERSITARIO	☐
TECNICO	☐	ESPECIALIZACION	☒		

FORMACION EN IDIOMA EXTRANJERO (Fuera del nativo y que lo domine más de un 70%)

INGLES	☒	FRANCES	☐	ALEMAN	☐	ITALIANO	☐
OTROS ESTUDIOS (Cuál?) ☐ _____							

HABILIDAD INFORMATICA REQUERIDA

Sistema Operativo (WINDOWS)	☐	RESPONSABILIDADES Información Confidencial ☒ Restringida ☐ Maquinaria y equipos ☒ Decisiones ☒ Supervisión Directa ☒ Indirecta ☐ Personal a cargo ☒
Procesador de palabras (WORD)	☒	
Hoja de Cálculo (EXCEL)	☒	
Presentaciones (POWER POINT)	☒	
Manejador de Proyectos (PROJECT)	☒	
Manejador de Bases de Datos (ACCESS)	☒	
Internet (NAVEGADORES)	☐	
Correo Electrónico	☐	
Otro (Cuál?)	☒	
<i>etaps, acad, civil cad, hidrolav.</i>		

VI. POSIBLES EMPLEADOS CANDIDATOS AL CARGO

NOMBRE	CARGO	DEPARTAMENTO
SERGIO ANDRES MARTINEZ	JEFE DE DIVISION TECNICA	TECNICO

VII. INFORMACION DEL AREA SOLICITANTE

NOMBRE DEL JEFE INMEDIATO SOLICITANTE	DEPARTAMENTO	CARGO
DIRECTOR TECNICO	TECNICO	DIRECTOR TECNICO

NOMBRE DE LA PERSONA AUTORIZADA PARA SOLICITAR PERSONAL

GERENTE GENERAL



FIRMA

ESPACIO PARA USO EXCLUSIVO DE LA DIRECCIÓN GENERAL DE RECURSOS HUMANOS

CANDIDATO SELECCIONADO	SUELDO DE ENGANCHE
	\$

FECHA CUBRIMIENTO DE LA VACANTE:

DD	MM	AA
1	10	2015

FECHA DE INGRESO:

DD	MM	AA
1	10	2015

OBSERVACIONES
se constataron las referencias laborales y familiares cumpliendo con los requerimientos

CARLOS GARZON GAVIRIA

30 años de edad
Av. Kra 54 # 46 sur 63
Barrio Venecia
Tel: 320 431 02 36
E-mail Samartinez85@gmail.com

ESTUDIOS

2010 ESPECIALISTA EN GERENCIA
Bogotá Universidad la Gran Colombia
2002 INGENIERO CIVIL
Bogotá Universidad la Gran Colombia

Programas manejados: etaps, acad, civil cad, hidrolav Word, Excel, AutoCAD.

IDIOMAS

Español: Natal

Inglés: 90%

EXPERIENCIA LABORAL

De 21 Enero de 2014 a 30 Septiembre 2015 Bogotá)

ARIKAT CONSTRUCCIONES, Proyecto Aulas Modulares Secretaria Distrital de Educación Alcaldía Mayor

Cargo ocupado: DIRECTOR DE PROYECTOS

Tareas realizadas:

Responsable del desarrollo, implementación y mantenimiento del Control de Calidad de la obra.
Cotizaciones y presupuesto inicial del proyecto
Cortes de obra a subcontratistas
Supervisión Técnica del proceso constructivo de las aulas modulares
Supervisión Técnica instalación Panel y remates tipo mono Wall

De 27 Diciembre 2012 a 20 Enero de 2014 Bogotá)

ARIKAT CONSTRUCCIONES, Proyecto Construcción Centro Comercial la Ocasión Centro de Bogotá

Cargo ocupado: INGENIERO RESIDENTE

Tareas realizadas:

Revisar que existan contratos de cada subcontratista de mano de obra a todo costo y afiliaciones de todo el personal a la seguridad social. Supervisión técnica proceso constructivo según lineamientos de diseño Control presupuestal del proyecto
Cortes de obra a contratistas (Mov. tierras, cimentaciones, estructura, mampostería, pañetes y pintura, acabados etc.
Entrega de locales a Propietarios según modificaciones requeridas

(De 01 Diciembre de 2011 a 15 Diciembre de 2012 Bogotá)

ARENAS Y RECEBOS CAPITAL, Suministro de agregados pétreos a proyectos como vías y terrazas en bases granulares

Cargo ocupado: COORDINADOR DE PROYECTOS

Tareas realizadas:

Supervisión técnica proceso constructivo cimentaciones, control presupuestal de obras, organización y control de frentes de trabajo (maquinaria pesada y personal de obra)
Cortes de obra y memorias para facturación.

(De 06 Octubre de 2010 a 23 Noviembre de 2011 Ciudad-País)

PATRIA S.A., Mantenimiento Malla vial y urbanismo Sectores intervenidos Fontibón, Ciudad Bolívar, Restrepo, Aeropuerto el Dorado

Cargo ocupado: INGENIERO RESIDENTE

Tareas realizadas: Supervisión técnica proceso constructivo vías.

REFERENCIAS LABORALES

Jairo Buendía Arenas

Arikat construcciones

Gerente

Teléfono 7035867 E-mail gerencia@arikatconstrucciones.com

Francy Marcela Suarez

Arenas y Recebos Capital

Ing. Ambiental Esp. Gestión de residuos solidos

Teléfono 3102639290

REFERENCIAS PERSONALES

Marco Antonio Berdugo

Parentesco (tío)

Gerente MAB construcciones

3153886674

Oscar Javier Villamar

Parentesco (Primo)

Ingeniero civil

Teléfono 3214528970

- **CONTRATACION**

Luego de revisar y verificar la documentación como hoja de vida experiencia y certificados laborales procedemos a generarle un contrato de trabajo bajo las normas establecidas y los parámetros constitucionales regidos en Colombia.

Contrato de trabajo SOLUCIONES MODULARES(SM)²

SOLUCIONES MODULARES (SM)².

CONTRATO DE TRABAJO

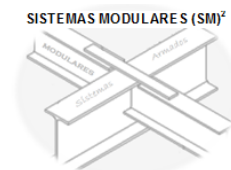
En la ciudad de BOGOTÁ, a LOS 3 días del mes de OCTUBRE del año 2015 entre la Empresa Constructora SOLUCIONES MODULARES (SM)², NIT. 900638461-6, representada legalmente para estos efectos por Don SERGIO ANDRES MARTINEZ R.U.T 74085085 en delante el Empleador, con domicilio en BOGOTÁ sector de TUNJUELITO y el señor CARLOS GARZON GAVIRIA, CC. 1022347856, de nacionalidad COLOMBIANA, con domicilio para estos efectos en BOGOTÁ, SECTOR DE CHAPINERO, y procedente de BOGOTÁ, en adelante el trabajador, quienes vienen a celebrar el presente contrato de trabajo:

PRIMERO : El trabajador se desempeñará como JEFE DE DIVISION DE INGENIERIA en la ciudad de BOGOTÁ en la Obra denominada JARDINES PARA LA PRIMERA INFANCIA Y DEMAS PROYECTOS DE LA EMPRESA, ubicada en BOGOTÁ de la localidad de UPZ 61

SEGUNDO : El Empleador cancelará la prestación de servicios del trabajador, en la siguiente forma:

Por MES trabajado: \$ 1.850.000.UN MILLON OCHOCIENTOS MIL PESOS)

A trato: TERMINO INDEFINIDO fija valor unitario teniendo presente que se debe pagar por cada unidad de obra hecha).



TERCERO : Aparte de la remuneración señalada el Empleador se compromete a pagar por MES trabajado lo siguiente.
PAGO DE PARAFISCALES PENSIONES Y CESANTIAS VACACIONES Y PRESTACIONES SOCIALES SEGÚN ESTABLESCA LA LEY VIGENTE A LA FECHA

CUARTO : Las partes convienen, en forma clara e inequívoca que, respecto al valor unitario del trato, se comprende a la unidad de obra hecha y si se ejecutará el trabajo por "Cuadrilla" (considera más de un trabajador) cualquiera fuere el número, no se alterará el valor unitario y el valor total resultante de todas las "Unidades" hechas, se prorrateará entre todos los componentes de la "Cuadrilla", descontando la remuneración base, correspondiente al tiempo trabajado en el trato.

QUINTO : La remuneración acordada será cancelada el día .30 DE CADA MES

SEXTO : La jornada de trabajo será la que se indica:

Mañana: De 7 AM hasta las 12M horas.

Tarde : De 1 PM hasta las 5PM horas.

Esta jornada se distribuirá de Lunes a VIERNES a que será interrumpida por un descanso de DOMINICAL hora destinado a la colación de cargo del trabajador.

SEPTIMO : Esta jornada ordinaria de trabajo no impide que puedan las partes, de común acuerdo, trabajar horas extraordinarias, en el momento en que sobrevengan circunstancias que pudieren ocasionar perjuicios en la marcha normal de la Obra, lo cual deberá constar por escrito y firmado por las partes al reverso del presente documento o en un anexo al mismo. Sin perjuicio, dicho pacto no podrá exceder más allá de tres meses. Las horas extraordinarias se pagarán con el cincuenta por ciento de recargo (50%). SEGÚN ESTABLESCA LA LEY

OCTAVO : Además las partes pactan los siguientes beneficios o asignaciones: (especificar e indicar requisitos para tener derecho a él)

NOVENO : El presente contrato de trabajo tendrá una duración de TERMINO INDEFINIDO O DISOLUCION CONJUNTA DE LAS PARTES

DECIMO : El trabajador se compromete y obliga expresamente a cumplir las instrucciones que le sean impartidas por su jefe inmediato o por la gerencia de la empresa, en relación a su trabajo, y acatar en todas sus partes las normas del Reglamento Interno de Orden, Higiene y Seguridad, las que declara conocer y que forman parte integrante del presente contrato, reglamento del cual se le entrega un ejemplar.

DECIMO PRIMERO: Se deja constancia que el trabajador ingresó al servicio en esta Obra con fecha 3 DE SEPTIEMBRE DE 2015 DECIMO SEGUNDO: El presente contrato de trabajo se firma en dos ejemplares quedando uno de ellos en poder de cada parte.

Sergio Andrés Martínez

.....

EMPLEADOR

NIT .900638461-6

CARLOS GARZON GAVIRIA

.....

TRABAJADOR

CC . 1022347856,

Nota:

- El empleador estará obligado a pagar al trabajador los gastos razonables de ida y vuelta si para prestar servicios lo hizo cambiar de residencia, lo que no constituirá remuneración, conforme a lo dispuesto en el artículo 53 del Código del Trabajo.
- (*)El Código del Trabajo, otorga plena libertad a las partes para acordar otros "Pactos". Como parte integrante del mismo Contrato de Trabajo. Al respecto, se aconseja hacer uso de esta cláusula para PRECISAR el trabajo a realizar y otras obligaciones como tarjeta de asistencia, entregar implementos de trabajo o herramientas de propiedad del Empleador o el Trabajador, al Bodeguero, hora y lugar en que debe encontrarse para embarcarse en el bus de la Empresa que lo dejará en la Obra, etc.

- INCORPORACION.

Para culminar este proceso el trabajador debe tramitar los siguientes documentos los cuales son exigidos para el momento de su ingreso

- Certificación de EPS
- Certificación fondo de pensiones
- Fotocopia de cedula
- Examen médico el cual es autorizado por la empresa.

Una vez entregados estos documentos se procede a la afiliación del empleado al sistema de salud, riesgos profesionales y caja de compensación familiar.

Posteriormente se realiza la presentación del trabajador ante la empresa y sus respectivos jefes y subalternos según el cargo.

- SEGUIMIENTO

El jefe inmediato debe genera un reporte semanal sobre el proceso de adaptación del empleado y informar de sus logros y gestiones en el cargo a fin de medir el rendimiento y desempeño del trabajador.

- FIN DEL PROCESO DE SELECCIÓN

Este culmina una vez sea ratificado por el director del departamento quien evaluara el desempeño y acople a la empresa el trabajador.

4.2. ESTABLECIMIENTOS DE CONTROLES

Nuestra empresa desarrolla funciones técnicas, administrativas financieras y de calidad por tal motivo se establecen los parámetros para realizar los controles necesarios que garanticen la transparencia de los recursos y calidad de los jardines infantiles a su vez estos controles justificaran el desempeño de cada departamento su eficiencia y su compromiso laboral con nuestra compañía.

Ilustración N° 12 Establecimiento de Controles



Fuente: propia

4.2.1. Controles técnicos

Los controles técnicos se llevan a cabo para garantizar el proceso constructivo del jardín infantil, estos darán un referente sobre las nuevas implantaciones a montar cambios estructurales para mejorar el aula sin desmejorar la calidad de los materiales y garantizando una mano de obra de excelente calidad, el Departamento técnico será el encargado de fiscalizar los procesos constructivos la calidad resistencia de los materiales apoyándose siempre en laboratorios externos a fin de hacer cumplir a nuestros proveedores las especificaciones técnicas y de calidad de los materiales incorporados en las aulas. Todos los componentes de nuestro producto deben ser cubiertos y envueltos de tal manera que al momento de la entrega estos no presenten

rayones manchas o anomalías que pudiesen generasen durante el proceso de ensamblaje.

Se monitorea el cumplimiento con las reglamentaciones correspondientes, desde la fase de diseño, conduciendo revisiones de diseño e inspecciones en sitio así como ayudar a cumplir las reglamentaciones locales, también se pueden tomar en cuenta otras especificaciones necesarias, tales como las solicitudes de las aseguradoras.

4.2.2. Controles administrativos

Para medir y corregir el desempeño organizacional de la empresa debemos implementar un control administrativo el cual asegure que los planes y objetivos de nuestra compañía se cumplan a cabalidad, esto implica medir el desempeño de nuestros empleados Vs las metas y los planes propuestos. El departamento administrativo, consta de dos divisiones una de calidad y otra de recursos humanos, por lo tanto se realizaran mediciones de desempeño a estas dos en periodos trimestrales por parte del director administrativo, quien a su vez informara al gerente los resultados obtenidos.

- Los controles en la División de Calidad se realizan con base en una serie de entrevistas, las cuales se llevaran a cabo en cada departamento de la empresa, esto con la finalidad de verificar que se estén llevando de manera acorde a lo establecido por la constructora los procesos de calidad, esto además nos dará a conocer si las capacitaciones sobre calidad han sido exitosas.
- Los controles en la división de Recursos Humanos se realizan a partir de la estadística obtenida de las evaluaciones de desempeño que realiza el Jefe de la División de Recursos Humanos, donde se identifica si se están o no cumpliendo las funciones establecidas para cada cargo y de este modo mejorar o corregir las actuaciones de cada empleado dentro de la empresa.

4.2.3. Controles financieros

Realizar un buen control financiero es de suma importancia para los socios que conforman la empresa, pues en caso de correr riesgos se verían afectados la inversión capital del presupuesto de la empresa.

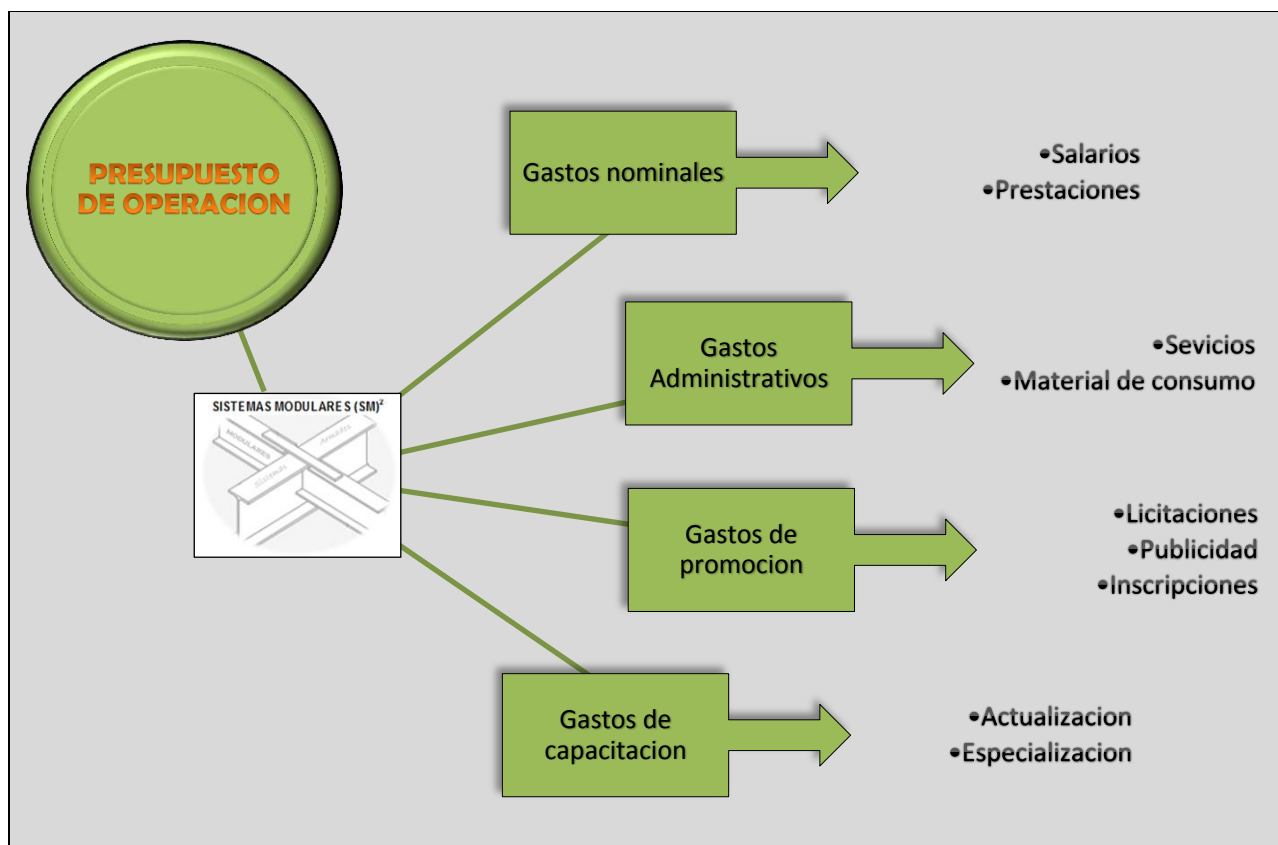
El Control Financiero deben garantizar a la dirección de la empresa, que todas las actividades que se realicen, y que de una u otra forma tengan relación con las actividades financieras, queden registradas; de tal manera, que al consolidarlas en los estados financieros muestren la realidad presupuestal, con el fin de establecer cuáles son las causas de dicha situación, para tomar, si es del caso, los correctivos que se requieran para tener un marco de referencia más amplio para la Planeación Financiera, con el fin de direccionar la empresa al cumplimiento de sus objetivos organizacionales. Este control se realizará por medio de la verificación del presupuesto de operación de la empresa el cual siempre debe ser menor a los ingresos que se perciben, con el fin de proyectar las utilidades generadas.

También se identifican los parámetros que afectan al crecimiento y la rentabilidad de la empresa a través de un análisis del balance y del estado de resultados. Esto en pro de optimizar los recursos financieros y de tomar las mejores decisiones frente a los resultados comerciales de la empresa.

4.3. PRESUPUESTO DE OPERACIÓN EMPRESARIAL.

Para garantizar un flujo económico, una empresa rentable y exitosa debemos tener claro el presupuesto de operación el cual se identifica según el siguiente cuadro.

Ilustración N° 13 Presupuesto de operación



Fuente: Elaborado a partir de presupuesto de operación Pompilio Ortiz

4.3.1. Gastos Nominales

Estos gastos incluyen salarios, prestaciones, aportes parafiscales y subsidio de transporte

SOLUCIONES MODULARES (SM)2														ELABORO:	F.S.Q
NOMINA 01-15	No. 001														30-nov-15
01 Nov - 30 Nov de 2015															
EMPLEADO	FECHA INGRESO	CEDULA NUMERO	SUELDO MENSUAL	SUB TRAN MENSUAL	DIAS TRAB.	SUELDO DEVENG	SUBSID TRANS.	TOTAL DEVEN.	APORTE S SALUD	APORTES PENSION	PREST. CIA	OTROS .	TOTAL DEDUC.	NETO A PAGAR	
ADMINISTRACION															
Gerente General	05-nov-15	80.016.974	\$ 3.500.000		30	3.500.000	0	3.500.000	140.000	140.000			280.000	3.220.000	
Secretaría General	05-nov-15	1.022.347.931	\$ 644.350	74.000	30	644.350	74.000	718.350	25.774	25.774			51.548	666.802	
Secretaría General	05-nov-15	1.964.678.888	\$ 644.350	74.000	30	644.350	74.000	718.350	25.774	25.774			51.548	666.802	
Secretaría General	05-nov-15	2.907.009.845	\$ 644.350	74.000	30	644.350	74.000	718.350	25.774	25.774			51.548	666.802	
Secretaría General	05-nov-15	3.849.340.802	\$ 644.350	74.000	30	644.350	74.000	718.350	25.774	25.774			51.548	666.802	
Jefe Departamento Financiero	05-nov-15	4.791.671.759	\$ 1.200.000	74.000	30	1.200.000	74.000	1.274.000	48.000	48.000			96.000	1.178.000	
Jefe Departamento Mercadeo	05-nov-15	5.734.002.716	\$ 1.200.000	74.000	30	1.200.000	74.000	1.274.000	48.000	48.000			96.000	1.178.000	
Jefe Departamento Administrativo	05-nov-15	6.676.333.673	\$ 1.200.000	74.000	30	1.200.000	74.000	1.274.000	48.000	48.000			96.000	1.178.000	
Jefe Departamento Técnico	05-nov-15	7.618.664.630	\$ 1.200.000	74.000	30	1.200.000	74.000	1.274.000	48.000	48.000			96.000	1.178.000	
Jefe División Contable	05-nov-15	8.560.995.587	\$ 850.000	74.000	30	850.000	74.000	924.000	34.000	34.000			68.000	856.000	
Jefe División de Ventas	05-nov-15	9.503.326.544	\$ 850.000	74.000	30	850.000	74.000	924.000	34.000	34.000			68.000	856.000	
Jefe División de Marketing	05-nov-15	1.445.657.501	\$ 850.000	74.000	30	850.000	74.000	924.000	34.000	34.000			68.000	856.000	
Jefe División de Calidad	05-nov-15	1.387.988.458	\$ 850.000	74.000	30	850.000	74.000	924.000	34.000	34.000			68.000	856.000	
Jefe División de Recursos Humanos	05-nov-15	2.330.319.415	\$ 850.000	74.000	30	850.000	74.000	924.000	34.000	34.000			68.000	856.000	
Jefe División de Ingeniería	05-nov-15	3.272.650.372	\$ 850.000	74.000	30	850.000	74.000	924.000	34.000	34.000			68.000	856.000	
Jefe División de Arquitectura	05-nov-15	4.214.981.329	\$ 850.000	74.000	30	850.000	74.000	924.000	34.000	34.000			68.000	856.000	
Conductor	05-nov-15	1.157.312.286	\$ 644.350	74.000	30	644.350	74.000	718.350	25.774	25.774			51.548	666.802	
Mensajero	05-nov-15	6.099.643.243	\$ 644.350	74.000	30	644.350	74.000	718.350	25.774	25.774			51.548	666.802	
Servicios Generales	05-nov-15	7.041.974.200	\$ 644.350	74.000	30	644.350	74.000	718.350	25.774	25.774			51.548	666.802	
SUB-TOTAL			18.760.450	1.332.000	570	18.760.450	1.332.000	20.092.450	750.418	750.418	0	0	1.500.836	18.591.614	
PRESTACIONES SOCIALES	CESANTIAS	INT. CES.	PRIMA	VACAC.											
ADMINISTRACION	1.673.701	200.844	1.673.701	782.311											
VENTAS	0	0	0	0											
TOTALES	1.673.701	200.844	1.673.701	782.311											
										</					

4.3.2. Gastos Administrativos

Estos gastos incluyen, servicios, equipos de cómputo y mobiliario.

GASTOS ADMINISTRATIVOS						
SERVICIOS				COSTO MENSUAL		
LUZ				\$	200,000.00	
AGUA				\$	100,000.00	
TELEFONO				\$	50,000.00	
INTERNET				\$	100,000.00	
ASEO Y CAFETERÍA				\$	200,000.00	
ARRIENDO				\$	1,500,000.00	
SUBTOTAL				\$	2,150,000.00	
EQUIPOS Y MOBILIARIO						
EQUIPO DE COMPUTO						
EQUIPO	CANT.	VALOR UNITARIO	SALVAMIENTO (MES)	VIDA UTIL (MES)	DEPRECIACION	VALOR TOTAL MENSUAL
COMPUTADORES	5.00	\$ 1,200,000.00	\$ 12,500.00	60.00	\$ 19,791.67	\$ 98,958.33
IMPRESORAS	2.00	\$ 300,000.00	\$ 4,200.00	60.00	\$ 4,930.00	\$ 9,860.00
					SUBTOTAL	\$ 108,818.33
EQUIPO DE OFICINA						
TELEFONO	2.00	\$ 40,000.00	\$ 833.33	60.00	\$ 652.78	\$ 1,305.56
FAX	1.00	\$ 40,000.00	\$ 833.33	60.00	\$ 652.78	\$ 652.78
					SUBTOTAL	\$ 1,958.34
MOBILIARIO DE OFICINA						
MUEBLE	CANT.	VALOR UNITARIO	SALVAMIENTO (MES)	VIDA UTIL (MES)	DEPRECIACION	VALOR TOTAL MENSUAL
ESCRITORIO	5.00	\$ 600,000.00	\$ 8,333.33	60.00	\$ 9,861.11	\$ 49,305.56
SILLON EJECUTIVO	1.00	\$ 150,000.00	\$ 2,500.00	60.00	\$ 2,458.33	\$ 2,458.33
SILLAS	14.00	\$ 100,000.00	\$ 1,666.67	60.00	\$ 1,638.89	\$ 22,944.44
MESAS	2.00	\$ 200,000.00	\$ 3,750.00	60.00	\$ 3,270.83	\$ 6,541.67
					SUBTOTAL	\$ 81,250.00
TOTAL						\$ 2,342,026.67

4.3.3. Gastos de promoción

Estos gastos incluyen lo relacionado a la constitución de la empresa.

GASTOS DE PROMOCION	
DETALLE	VALOR
Gastos de constitución de la empresa	\$ 1,000,000.00
Publicidad inicial tarjetas de presentación y brochure corporativo	\$ 3.400.000.00
Procesos licitatorios gestión documental en entidades Gob.	\$ 450.000.00
TOTAL	\$ 3,850,000.00

4.3.4. Gastos de capacitación

Estos gastos incluyen todos los seminarios de liderazgo empresarial en la Cámara de Comercio de Bogotá (CCB).

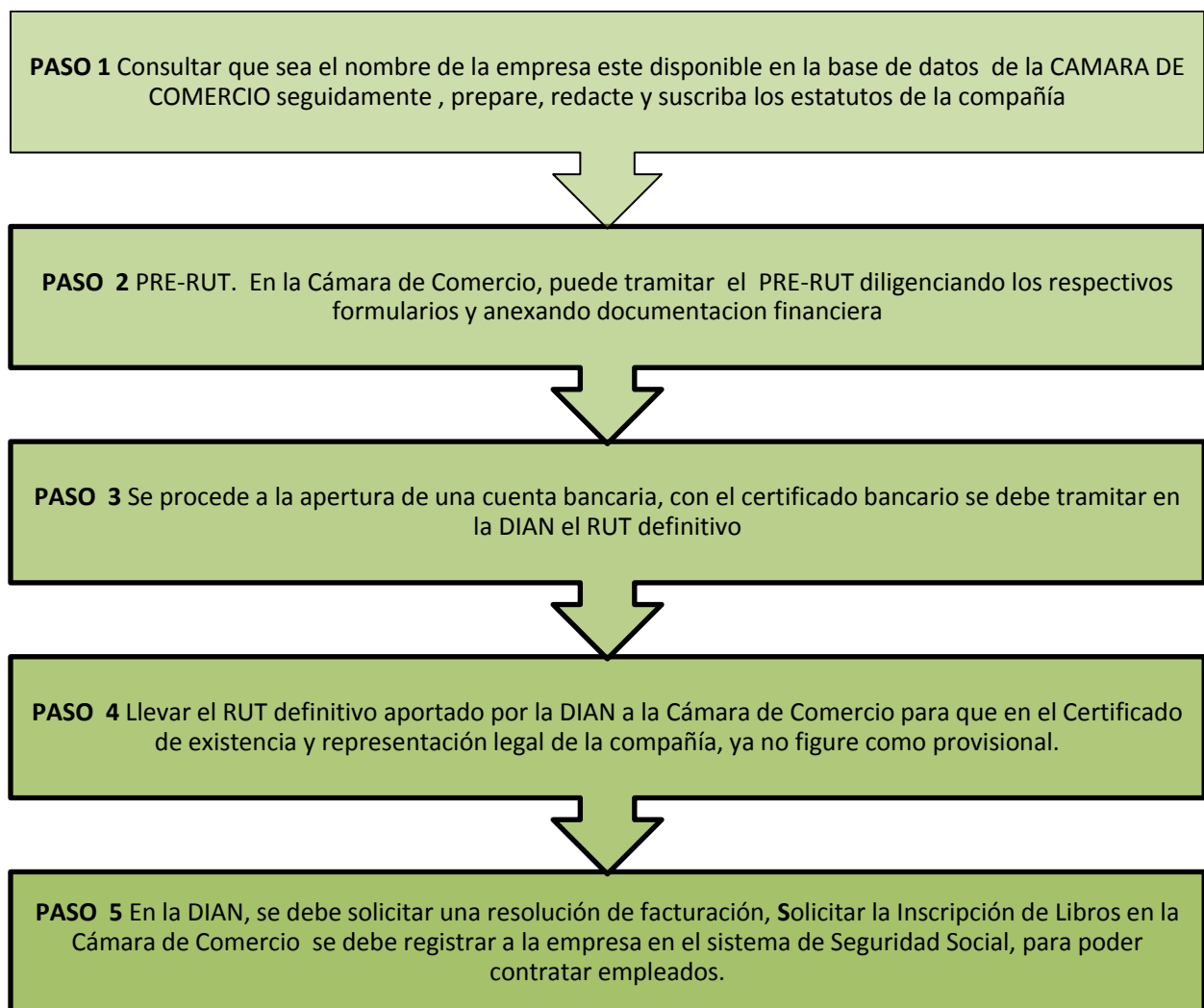
GASTOS DE CAPACITACION	
DETALLE	VALOR
SEMINARIOS, CONGRESOS, VISITAS A EXPOSICIONES DE LOS NUEVOS MATERIALES	\$ 670,000.00
TOTAL	\$ 670,000.00

GASTOS TOTALES MENSUALES	
DESCRIPCION	VALOR
NOMINALES	\$ 29,361,620.00
ADMINISTRATIVOS	\$ 2,342,026.67
PROMOCION	\$ 3,850,000.00
CAPACITACION	\$ 670,000.00
TOTAL	\$ 36.223.646

4.4. CONSTITUCION DE EMPRESA

4.4.1. PERSONA JURIDICA

Basados en la cámara de comercio de Bogotá establecemos los pasos para llevar a cabo el sueño de la constitución de la empresa haciendo cada vez más real la idea de nuestro proyecto constructor. En 5 pasos describiremos la constitución de la empresa.



4.4.2. **PASO 1.** Documentos para registrarse como Persona Jurídica ante la CCB¹⁰

- Original del documento de identidad.
- Formulario del Registro Único Tributario (RUT).
- Formularios disponibles en las sedes de la CCB o a través de este portal.
- Formulario Registro Único Empresarial y Social (RUES).
- Formulario registro con otras entidades.

Uso del suelo: verifique en la Secretaría Distrital de Planeación si la actividad que va a iniciar puede desarrollarse en el lugar previsto para su funcionamiento. Consulta de uso del suelo. (CAMARA DE COMERCIO DE BOGOTA, 2015)

4.4.3. **PASO 2.** Registro Único Tributario (RUT).

El Registro Único Tributario (RUT), administrado por la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN), constituye el mecanismo único para identificar, ubicar y clasificar.

Las personas y entidades que tengan la calidad de contribuyentes, declarantes de impuesto sobre la renta y no contribuyentes.

Con este formulario y los demás documentos exigidos para la matrícula, la DIAN asigna el NIT y lo incorpora en el Certificado de Existencia y Representación Legal. (CAMARA DE COMERCIO DE BOGOTA, 2015)

4.4.4. **PASO 3.** Documento de constitución

Independientemente del valor de los activos o de la planta de personal, también podrá constituir su empresa por documento privado a través de la figura de Sociedad por Acciones Simplificadas con las formalidades que establece la Ley 1258 de 2008.

¹⁰ CAMARA DE COMERCIO DE BOGOTA

Tenga en cuenta que el documento privado debe contener presentación personal de todos los socios o accionistas ante notaría o en una de nuestras sedes al momento de presentarlo para registro. (CAMARA DE COMERCIO DE BOGOTA, 2015)

4.4.5. **PASO 4.** Formularios requeridos para la formulación de la empresa.

- Formulario Registro Único Empresarial y Social (RUES).
- Carátula única empresarial y anexos según corresponda
- Formulario adicional de registros en otras entidades. Con este formulario, la CCB envía la información a la Secretaría Distrital de Hacienda con el propósito de llevar a cabo la inscripción en el Registro de Información Tributaria (RIT) siempre y cuando las actividades que va a realizar, se lleven a cabo en Bogotá y estén gravadas con el Impuesto de Industria y Comercio (ICA). (CAMARA DE COMERCIO DE BOGOTA, 2015)

4.4.6. **PASO 5.** Formalización.

Presentar todos los documentos en las sedes de la cámara de comercio de Bogotá y pagar los derechos de Matrícula correspondientes a las tarifas de los registros públicos 2015. (CAMARA DE COMERCIO DE BOGOTA, 2015)

4.4.7. Formularios de inscripción.

Formulario de Registro Único Tributario. (RUT).

 Formulario del Registro Único Tributario Hoja Principal				001
Espacio reservado para la DIAN			2. Concepto: ☐ ☐ 4. Número de formulario:	
5. Número de Identificación Tributaria (NIT):		8. DV:	12. Administración: ☐	
				14. Buzón electrónico:
IDENTIFICACION				
24. Tipo de contribuyente:	25. Tipo de documento:	26. Número de identificación:		27. Fecha expedición:
				Año Mes Día
Lugar de expedición: 28. País:		29. Departamento:	30. Ciudad/Municipio:	
31. Primer apellido	32. Segundo apellido	33. Primer nombre	34. Otros nombres:	
35. Razón social:				
36. Nombre comercial:				
37. Sigla:				
UBICACION				
38. País:		39. Departamento:	40. Ciudad/Municipio:	
41. Dirección:				
42. Correo electrónico:		43. Apartado aéreo:	44. Teléfono 1:	45. Teléfono 2:
CLASIFICACION				
Actividad principal		Actividad económica		Ocupación
		Actividad secundaria		
46. Código:	47. Fecha inicio actividad:	48. Código:	49. Fecha inicio actividad:	50. Código:
	Año Mes Día		Año Mes Día	1 2
				51. Código:
				52. Número establecimientos:
Responsabilidades				
53. Código:				
1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17 18				
Usuarios aduaneros				
54. Código:				
1 2 3 4 5 6 7 8 9 10				
Exportadores				
55. Forma:		56. Tipo:		
57. Modo:		58. CPC:		
Para uso exclusivo de la DIAN				
59. Anexo: SI ☐ NO ☐		60. No. de Folios:		61. Fecha: Año Mes Día
La información contenida en el formulario, será responsabilidad de quien lo suscribe y en consecuencia corresponden exactamente a la realidad, por lo anterior, cualquier falsedad en que incurra podrá ser sancionada. Artículo 15 Decreto 2788 del 31 de Agosto de 2004. Firma del solicitante:		Sin perjuicio de las verificaciones que la DIAN realice. Firma del funcionario autorizado: 984. Nombre: _____ 985. Cargo: _____		

 REPÚBLICA DE COLOMBIA DIAN DIRECCIÓN DE IMPUESTOS Y ASESORIA FISCAL	Formulario del Registro Único Tributario	 ANUSCA Centro Único de Registro, Gestión y Control Tributario	001
Espacio reservado para la DIAN		Página: de: Hoja 2	
5. Número de identificación Tributaria (NIT):		6. DV:	12. Administración:
			14. Buzón electrónico:
Características y formas de las organizaciones			
62. Naturaleza:		63. Formas asociativas:	
64. Entidades o institutos de derecho público de orden nacional, departamental, municipal y descentralizados:		65. Fondos:	
66. Cooperativas:		67. Sociedades y organismos privados:	
68. Sin personería jurídica:		69. Otras organizaciones no clasificadas:	
70. Beneficio:			
Constitución, Registro y Última Reforma			
Documento	1. Constitución	2. Reforma	Composición del Capital
71. Clase:			82. Nacional:
72. Número:			%
73. Fecha:			83. Nacional público:
74. Número de Notaría:			%
75. Entidad de registro:			84. Nacional privado:
76. Fecha de registro:			%
77. No. Matricula mercantil:			85. Extranjero:
78. Departamento:			%
79. Ciudad/Municipio:			86. Extranjero público:
Vigencia:			%
80. Desde:			87. Extranjero privado:
81. Hasta:			%
Entidad de vigilancia y control			
88. Entidad de vigilancia y control:			
Estado de la empresa o persona			
Item	89. Estado actual:	90. Fecha cambio de estado:	91. Número de identificación Tributaria (NIT):
			92. DV
1			
2			
3			
4			
5			
6			
Vinculación económica			
93. Vinculación económica:	94. Nombre del grupo económico y/o empresarial:		95. Número de identificación Tributaria (NIT) de la Matriz o Controlante:
96. DV:			
97. Nombre o razón social de la matriz o controlante:			
 ANUSCA Centro Único de Registro, Gestión y Control Tributario			

 DIAN DIRECCIÓN DE IMPUESTOS Y ADUANAS NACIONALES	Formulario del Registro Único Tributario Representación	 MUSCA Ministerio Único de Integración, Servicio y Centro Actualizado	001
Espacio reservado para la DIAN		Página: de: Hoja 3	
5. Número de identificación Tributaria (NIT):		12. Administración:	
8. DV:		14. Buzón electrónico:	
Representación			
98. Representación:		99. Fecha inicio ejercicio representación: Año Mes Día	
100. Tipo de documento:		101. Número de identificación:	
102. DV:		103. Número de tarjeta profesional:	
104. Primer apellido:		105. Segundo apellido:	
106. Primer nombre:		107. Otros nombres:	
108. Número de identificación Tributaria (NIT):		109. DV:	
110. Razón social representante legal:			
98. Representación:		99. Fecha inicio ejercicio representación: Año Mes Día	
100. Tipo de documento:		101. Número de identificación:	
102. DV:		103. Número de tarjeta profesional:	
104. Primer apellido:		105. Segundo apellido:	
106. Primer nombre:		107. Otros nombres:	
108. Número de identificación Tributaria (NIT):		109. DV:	
110. Razón social representante legal:			
98. Representación:		99. Fecha inicio ejercicio representación: Año Mes Día	
100. Tipo de documento:		101. Número de identificación:	
102. DV:		103. Número de tarjeta profesional:	
104. Primer apellido:		105. Segundo apellido:	
106. Primer nombre:		107. Otros nombres:	
108. Número de identificación Tributaria (NIT):		109. DV:	
110. Razón social representante legal:			
98. Representación:		99. Fecha inicio ejercicio representación: Año Mes Día	
100. Tipo de documento:		101. Número de identificación:	
102. DV:		103. Número de tarjeta profesional:	
104. Primer apellido:		105. Segundo apellido:	
106. Primer nombre:		107. Otros nombres:	
108. Número de identificación Tributaria (NIT):		109. DV:	
110. Razón social representante legal:			
98. Representación:		99. Fecha inicio ejercicio representación: Año Mes Día	
100. Tipo de documento:		101. Número de identificación:	
102. DV:		103. Número de tarjeta profesional:	
104. Primer apellido:		105. Segundo apellido:	
106. Primer nombre:		107. Otros nombres:	
108. Número de identificación Tributaria (NIT):		109. DV:	
110. Razón social representante legal:			
 MUSCA Ministerio Único de Integración, Servicio y Centro Actualizado			

 DIAN DIRECCIÓN DE IMPUESTOS Y ASESORIA FISCAL	Formulario del Registro Único Tributario Socios y/o Miembros de Juntas Directivas, Consorcios, Uniones Temporales	 MUSCA Modelo Único de Registro, Servicio y Centro Automatizado	001
Espacio reservado para la DIAN		Página: de: Hoja 4 4. Número de formulario	
5. Número de identificación Tributaria (NIT):		6. DV:	12. Administración:
		14. Buzón electrónico:	

Socios y/o Miembros de Juntas Directivas, Consorcios, Uniones Temporales				
1	111. Tipo de documento:	112. Número de identificación:	113. DV:	114. Nacionalidad:
	115. Primer apellido:	116. Segundo apellido:	117. Primer nombre:	118. Otros nombres:
	119. Razón social:			
	120. Valor capital del socio:	121. % Participación:	122. Fecha de ingreso:	123. Fecha de retiro:
2	111. Tipo de documento:	112. Número de identificación:	113. DV:	114. Nacionalidad:
	115. Primer apellido:	116. Segundo apellido:	117. Primer nombre:	118. Otros nombres:
	119. Razón social:			
	120. Valor capital del socio:	121. % Participación:	122. Fecha de ingreso:	123. Fecha de retiro:
3	111. Tipo de documento:	112. Número de identificación:	113. DV:	114. Nacionalidad:
	115. Primer apellido:	116. Segundo apellido:	117. Primer nombre:	118. Otros nombres:
	119. Razón social:			
	120. Valor capital del socio:	121. % Participación:	122. Fecha de ingreso:	123. Fecha de retiro:
4	111. Tipo de documento:	112. Número de identificación:	113. DV:	114. Nacionalidad:
	115. Primer apellido:	116. Segundo apellido:	117. Primer nombre:	118. Otros nombres:
	119. Razón social:			
	120. Valor capital del socio:	121. % Participación:	122. Fecha de ingreso:	123. Fecha de retiro:
5	111. Tipo de documento:	112. Número de identificación:	113. DV:	114. Nacionalidad:
	115. Primer apellido:	116. Segundo apellido:	117. Primer nombre:	118. Otros nombres:
	119. Razón social:			
	120. Valor capital del socio:	121. % Participación:	122. Fecha de ingreso:	123. Fecha de retiro:


MUSCA
Modelo Único de Registro, Servicio y Centro Automatizado

	Formulario del Registro Único Tributario Revisor Fiscal y Contador		001
Espacio reservado para la DIAN		Página: de: Hoja 5	
4. Número de formulario			
5. Número de Identificación Tributaria (NIT):		6. DV:	
12. Administración		14. Buzón electrónico	

Revisor Fiscal y Contador			
Revisor Fiscal Principal	124. Tipo de documento:	125. Número de identificación:	126. DV:
	127. Número de tarjeta profesional:		
	128. Primer apellido	129. Segundo apellido	130. Primer nombre
	131. Otros nombres		
	132. Número de Identificación Tributaria (NIT):	133. DV:	134. Sociedad o firma designada:
	135. Fecha de inscripción:		
	136. Tipo de documento:		
	137. Número de identificación:	138. DV:	139. Número de tarjeta profesional:
	140. Primer apellido	141. Segundo apellido	142. Primer nombre
	143. Otros nombres		
	144. Número de Identificación Tributaria (NIT):	145. DV:	146. Sociedad o firma designada:
	147. Fecha de inscripción:		
	148. Tipo de documento:	149. Número de identificación:	150. DV:
	151. Número de tarjeta profesional:		
	152. Primer apellido	153. Segundo apellido	154. Primer nombre
	155. Otros nombres		
	156. Número de Identificación Tributaria (NIT):	157. DV:	158. Sociedad o firma designada:
	159. Fecha de inscripción:		
Contador			



Modelo Único de Ingresos, Servicio y Control Automatizado

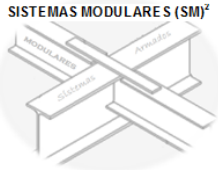
	Formulario del Registro Único Tributario Establecimientos		001
Espacio reservado para la DIAN		Página: de: Hoja 6	
5. Número de identificación Tributaria (NIT):		6. DV:	12. Administración:
		14. Buzón electrónico:	

Establecimientos, agencias, sucursales, oficinas, sedes o negocios			
1	180. Tipo de establecimiento:	181. Actividad económica:	
	182. Nombre del establecimiento:		
	183. Departamento:	184. Ciudad/Municipio:	
	185. Dirección:		
	186. Número de matrícula mercantil:	187. Fecha de la matrícula mercantil:	
	188. Teléfono:	189. Fecha de cierre:	
2	180. Tipo de establecimiento:	181. Actividad económica:	
	182. Nombre del establecimiento:		
	183. Departamento:	184. Ciudad/Municipio:	
	185. Dirección:		
	186. Número de matrícula mercantil:	187. Fecha de la matrícula mercantil:	
	188. Teléfono:	189. Fecha de cierre:	
3	180. Tipo de establecimiento:	181. Actividad económica:	
	182. Nombre del establecimiento:		
	183. Departamento:	184. Ciudad/Municipio:	
	185. Dirección:		
	186. Número de matrícula mercantil:	187. Fecha de la matrícula mercantil:	
	188. Teléfono:	189. Fecha de cierre:	




Modelo Único de Ingresos, Servicio y Control Automatizado

Balance de apertura de la empresa.

	SOLUCIONES MODULARES (SM)². <i>"Jardines Infantiles para la primera infancia niños entre los 2 y 5 años"</i>
BALANCE GENERAL DE APERTURA A 30 DE NOVIEMBRE DE 2015	
(Cifras en pesos)	
ACTIVO	
Activo Corriente	
Disponible	\$ 2,500,000.00
Cuentas por Cobrar	\$ 50,000,000.00
Total Activo Corriente	\$ 52,500,000.00
Activo No Corriente	
Equipo de Oficina	\$ 120,000.00
Equipo de Computo	\$ 6,600,000.00
Mobiliario de Oficina	\$ 4,950,000.00
Total Activo No Corriente	\$ 11,670,000.00
Total Activo	\$ 64,170,000.00
PASIVO	
Pasivo Corriente	
Cuentas por Pagar	\$ -
Total Pasivo Corriente	\$ -
Total Pasivo	\$ -
PATRIMONIO	
Capital Social	\$ 64,170,000.00
Total del Patrimonio	\$ 64,170,000.00
Total Pasivo más Patrimonio	\$ 64,170,000.00
SERGIO ANDRES MARTINEZ BERDUGO Representante Legal XXXXXXXX XXXXX XXXXX Contador T.P. XXXXX-T	

Formulario de Registro Único Empresarial y Social (RUES).



**Cámara
de Comercio
de Bogotá**

**FORMULARIO DEL REGISTRO ÚNICO
EMPRESARIAL Y SOCIAL
RUES**

HOJA 1 DE 2

- Deléguese a mí misma o letra impresa los datos. No se admiten tachones ni enmendaduras.
- En los términos del artículo 33 del Código de Comercio, cualquier modificación de la información reportada debe ser actualizada.
- En los términos del artículo 38 del Código de Comercio podrá solicitar información adicional.
- Autorizo el uso y divulgación de toda la información contenida en este formulario y sus anexos.

CÓDIGO CÁMARA DE COMERCIO		FECHA DE DILIGENCIAMIENTO DÍA MES AÑO																												
INFORMACIÓN DEL REGISTRO																														
REGISTRO MERCANTIL / VENDEDORES DE JUEGOS DE SUERTE Y AZAR	REGISTRO ENTIDADES SIN ÁNIMO DE LUCRO / ECONOMÍA SOLIDARIA / VEEDURÍAS CIUDADANAS / ONG'S EXTRANJERAS	REGISTRO ÚNICO DE PROponentES																												
1 MATRÍCULA ☐ RENOVACIÓN ☐ TRASLADO DE DOMICILIO ☐ No. DE MATRÍCULA MERCANTIL AÑO QUE RENUEVA	INSCRIPCIÓN ☐ RENOVACIÓN ☐ TRASLADO DE DOMICILIO ☐ No. DE INSCRIPCIÓN AÑO QUE RENUEVA	INSCRIPCIÓN ☐ ACTUALIZACIÓN ☐ RENOVACIÓN ☐ ACTUALIZACIÓN POR TRASLADO DE DOMICILIO, INDIQUE LA CÁMARA DE COMERCIO ANTERIOR ☐ CANCELACIÓN ☐ No. DE INSCRIPCIÓN																												
IDENTIFICACIÓN																														
RAZÓN SOCIAL (SOLO SI ES PERSONA JURÍDICA) CGLA 2 Personas naturales PRIMER APELLIDO SEGUNDO APELLIDO NOMBRES IDENTIFICACIÓN No. TIPO C.C. ☐ C.E. ☐ T.I. ☐ PASAPORTE ☐ País NIT. No. D.V. ☐																														
UBICACIÓN Y DATOS GENERALES																														
DIRECCIÓN DEL DOMICILIO PRINCIPAL MUNICIPIO DEPARTAMENTO PAÍS BARIO TELÉFONO 1 (Igual al reportado en el Formulario de Registro Único Tributario (Formulario 44)) TELÉFONO 2 TELÉFONO 3 CORREO ELECTRÓNICO FAX A.U. ☐ No ☐ DIRECCIÓN PARA NOTIFICACIÓN JUDICIAL MUNICIPIO PARA NOTIFICACIÓN DEPARTAMENTO PARA NOTIFICACIÓN PAÍS BARIO TELÉFONO 1 PARA NOTIFICACIÓN TELÉFONO 2 PARA NOTIFICACIÓN TELÉFONO 3 PARA NOTIFICACIÓN CORREO ELECTRÓNICO DE NOTIFICACIÓN FAX A.U. ☐ No ☐ ESTA EMPRESA ESTÁ UBICADA EN: LOCAL ☐ OFICINA ☐ LOCAL Y OFICINA ☐ FÁBRICA ☐ VIVIENDA ☐ FINCA ☐																														
ACTIVIDADES ECONÓMICAS																														
4 ACTIVIDAD PRINCIPAL CIIU 3 SIIU ACTIVIDAD SECUNDARIA CIIU 2 SIIU OTRAS ACTIVIDADES CIIU 3 SIIU CIIU 4 SIIU INDIQUE EL CÓDIGO SIIU SOLO SI SU ACTIVIDAD ECONÓMICA LA DESARROLLA EN LA CIUDAD DE BOGOTÁ, D.C.																														
INFORMACIÓN FINANCIERA																														
En los términos de la Ley debe tomarse del balance de apertura o con corte a 31 de diciembre del año anterior. <table style="width: 100%;"> <tr> <td style="width: 33%; text-align: center;">ACTIVO</td> <td style="width: 33%; text-align: center;">PASIVO Y PATRIMONIO</td> <td style="width: 34%; text-align: center;">ESTADO DE RESULTADOS</td> </tr> <tr> <td>Corriente \$ </td> <td>Pasivo Corriente \$ </td> <td>Ingresos Operacionales \$ </td> </tr> <tr> <td>Activo Fijo \$ </td> <td>Largo Plazo \$ </td> <td>Ingresos No Operacionales \$ </td> </tr> <tr> <td>Fijo Neto \$ </td> <td>Pasivo Total \$ </td> <td>Gtos. Operacionales \$ </td> </tr> <tr> <td>Otros \$ </td> <td>Patrimonio Neto \$ </td> <td>Gtos. No Operacionales \$ </td> </tr> <tr> <td>Valorizaciones \$ </td> <td>Pasivo + Patrimonio \$ </td> <td>Costo de Ventas \$ </td> </tr> <tr> <td>Inventario \$ </td> <td></td> <td>Depreciaciones y amortizaciones \$ </td> </tr> <tr> <td>Activo Total </td> <td></td> <td>Utilidad / Pérdida Operacional \$ </td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td>Utilidad / Pérdida Neta \$ </td> </tr> </table>				ACTIVO	PASIVO Y PATRIMONIO	ESTADO DE RESULTADOS	Corriente \$	Pasivo Corriente \$	Ingresos Operacionales \$	Activo Fijo \$	Largo Plazo \$	Ingresos No Operacionales \$	Fijo Neto \$	Pasivo Total \$	Gtos. Operacionales \$	Otros \$	Patrimonio Neto \$	Gtos. No Operacionales \$	Valorizaciones \$	Pasivo + Patrimonio \$	Costo de Ventas \$	Inventario \$		Depreciaciones y amortizaciones \$	Activo Total		Utilidad / Pérdida Operacional \$			Utilidad / Pérdida Neta \$
ACTIVO	PASIVO Y PATRIMONIO	ESTADO DE RESULTADOS																												
Corriente \$	Pasivo Corriente \$	Ingresos Operacionales \$																												
Activo Fijo \$	Largo Plazo \$	Ingresos No Operacionales \$																												
Fijo Neto \$	Pasivo Total \$	Gtos. Operacionales \$																												
Otros \$	Patrimonio Neto \$	Gtos. No Operacionales \$																												
Valorizaciones \$	Pasivo + Patrimonio \$	Costo de Ventas \$																												
Inventario \$		Depreciaciones y amortizaciones \$																												
Activo Total		Utilidad / Pérdida Operacional \$																												
		Utilidad / Pérdida Neta \$																												
MARQUE CON UNA X SI ES: IMPORTADOR ☐ EXPORTADOR ☐ No TRABAJADORES A NIVEL NACIONAL % DE TRABAJADORES TEMPORALES																														
SI ES EMPRESA ASOCIATIVA DE TRABAJO																														
APORTES LABORALES \$ APORTES ACTIVOS \$ APORTES LABORALES ADICIONALES \$ APORTES EN DINERO \$ TOTAL APORTES \$ % % % %																														
SOLO PARA PERSONAS JURÍDICAS - COMPOSICIÓN DEL CAPITAL																														
6 FECHA DE CONSTITUCIÓN HASTA CAPITAL SOCIAL <table style="width: 100%;"> <tr> <td style="width: 50%;"> 1. NACIONAL ☐ 1.1. PÚBLICO ☐ 1.2. PRIVADO ☐ </td> <td style="width: 50%;"> 2. EXTRANJERO ☐ 2.1. PÚBLICO ☐ 2.2. PRIVADO ☐ </td> </tr> </table>				1. NACIONAL ☐ 1.1. PÚBLICO ☐ 1.2. PRIVADO ☐	2. EXTRANJERO ☐ 2.1. PÚBLICO ☐ 2.2. PRIVADO ☐																									
1. NACIONAL ☐ 1.1. PÚBLICO ☐ 1.2. PRIVADO ☐	2. EXTRANJERO ☐ 2.1. PÚBLICO ☐ 2.2. PRIVADO ☐																													
ESTADO ACTUAL DE LA EMPRESA																														
7 ACTIVA ☐ 01 ☐ ETAPA PREOPERATIVA ☐ 02 ☐ EN CONCORDATO ☐ 03 ☐ INTERVENIDA ☐ 04 ☐ EN LIQUIDACIÓN ☐ 05 ☐ ACUERDOS DE RESTRUCTURACIÓN ☐ 06 ☐ OTRO ☐ 07 ☐ CUAL?																														
TAMAÑO DE LA EMPRESA																														
De conformidad con el artículo 2 de la Ley 590 de 2000 modificado por el artículo 43 de la Ley 1450 de 2011 y sus decretos reglamentarios o las normas que los modifique (Marque con una X) de acuerdo a la certificación del Contador Público o Revisor Fiscal que se adjunta). GRAN EMPRESA ☐ MEDIANA EMPRESA ☐ PEQUEÑA EMPRESA ☐ MICROEMPRESA ☐ La empresa es creada por jóvenes menores de 28 años tecnólogos, técnicos o profesionales: SI ☐ NO ☐ Si la respuesta anterior es afirmativa, indique el porcentaje (%) de su participación en el capital social de la empresa: %																														

• Diligencie a máquina o letra impresa los datos. No se admiten tachones ni enmendaduras. • En los términos del artículo 33 del Código de Comercio, cualquier modificación de la información reportada debe ser actualizada. • En los términos del artículo 36 del Código de Comercio podrá solicitar información adicional. • Autorizo el uso y divulgación de toda la información contenida en este formulario y sus anexos.																					
NOMBRE O RAZÓN SOCIAL																					
MATRÍCULA/INSCRIPCIÓN No.																					
8	TIPO DE ORGANIZACIÓN																				
	<table style="width: 100%; border: none;"> <tr> <td style="width: 25%;">SOCIEDAD COLECTIVA ☐</td> <td style="width: 25%;">SOCIEDAD EN COMANDITA SIMPLE ☐</td> <td style="width: 25%;">SOCIEDAD EN COMANDITA POR ACCIONES ☐</td> <td style="width: 25%;">SOCIEDAD LIMITADA ☐</td> </tr> <tr> <td>SOCIEDAD ANÓNIMA ☐</td> <td>SOCIEDAD DE ECONOMÍA MIXTA ☐</td> <td>SUCURSAL DE SOCIEDAD EXTRANJERA ☐</td> <td>EMPRESA INDUSTRIAL Y COMERCIAL DEL ESTADO ☐</td> </tr> <tr> <td>EMPRESA UNIPERSONAL ☐</td> <td>SOCIEDAD DE HECHO ☐</td> <td>PERSONA NATURAL ☐</td> <td></td> </tr> <tr> <td>ORGANIZACIONES DE ECONOMÍA SOLIDARIA ESPECÍFICAS ☐</td> <td> COOPERATIVA ☐ EMPRESA DE SERVICIOS EN FORMA DE ADMON. PÚBLICA COOPERATIVA ☐ ASOCIACIÓN MUTUAL ☐ FEDERACIÓN Y CONFEDERACIÓN ☐ SOCIEDAD POR ACCIONES EMPLEADORA ☐ </td> <td> EMPRESAS ASOCIATIVAS DE TRABAJO ☐ FONDO DE EMPLEADOS ☐ EMPRESA SOLIDARIA DE SALUD ☐ VEJEDURÍA CIUDADANA ☐ OTROS ☐ </td> <td> INSTITUCIONES AUXILIARES DE ECONOMÍA SOLIDARIA ☐ COOPERATIVA DE TRABAJO ASOCIADO ☐ EMPRESA COMUNITARIA ☐ ENTIDADES EXTRANJERAS DE DERECHO PRIVADO SIN ANEXO DE LUCRO ☐ </td> </tr> <tr> <td>ENTIDAD SIN ANEXO DE LUCRO ☐</td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> </table>	SOCIEDAD COLECTIVA ☐	SOCIEDAD EN COMANDITA SIMPLE ☐	SOCIEDAD EN COMANDITA POR ACCIONES ☐	SOCIEDAD LIMITADA ☐	SOCIEDAD ANÓNIMA ☐	SOCIEDAD DE ECONOMÍA MIXTA ☐	SUCURSAL DE SOCIEDAD EXTRANJERA ☐	EMPRESA INDUSTRIAL Y COMERCIAL DEL ESTADO ☐	EMPRESA UNIPERSONAL ☐	SOCIEDAD DE HECHO ☐	PERSONA NATURAL ☐		ORGANIZACIONES DE ECONOMÍA SOLIDARIA ESPECÍFICAS ☐	COOPERATIVA ☐ EMPRESA DE SERVICIOS EN FORMA DE ADMON. PÚBLICA COOPERATIVA ☐ ASOCIACIÓN MUTUAL ☐ FEDERACIÓN Y CONFEDERACIÓN ☐ SOCIEDAD POR ACCIONES EMPLEADORA ☐	EMPRESAS ASOCIATIVAS DE TRABAJO ☐ FONDO DE EMPLEADOS ☐ EMPRESA SOLIDARIA DE SALUD ☐ VEJEDURÍA CIUDADANA ☐ OTROS ☐	INSTITUCIONES AUXILIARES DE ECONOMÍA SOLIDARIA ☐ COOPERATIVA DE TRABAJO ASOCIADO ☐ EMPRESA COMUNITARIA ☐ ENTIDADES EXTRANJERAS DE DERECHO PRIVADO SIN ANEXO DE LUCRO ☐	ENTIDAD SIN ANEXO DE LUCRO ☐			
	SOCIEDAD COLECTIVA ☐	SOCIEDAD EN COMANDITA SIMPLE ☐	SOCIEDAD EN COMANDITA POR ACCIONES ☐	SOCIEDAD LIMITADA ☐																	
	SOCIEDAD ANÓNIMA ☐	SOCIEDAD DE ECONOMÍA MIXTA ☐	SUCURSAL DE SOCIEDAD EXTRANJERA ☐	EMPRESA INDUSTRIAL Y COMERCIAL DEL ESTADO ☐																	
	EMPRESA UNIPERSONAL ☐	SOCIEDAD DE HECHO ☐	PERSONA NATURAL ☐																		
	ORGANIZACIONES DE ECONOMÍA SOLIDARIA ESPECÍFICAS ☐	COOPERATIVA ☐ EMPRESA DE SERVICIOS EN FORMA DE ADMON. PÚBLICA COOPERATIVA ☐ ASOCIACIÓN MUTUAL ☐ FEDERACIÓN Y CONFEDERACIÓN ☐ SOCIEDAD POR ACCIONES EMPLEADORA ☐	EMPRESAS ASOCIATIVAS DE TRABAJO ☐ FONDO DE EMPLEADOS ☐ EMPRESA SOLIDARIA DE SALUD ☐ VEJEDURÍA CIUDADANA ☐ OTROS ☐	INSTITUCIONES AUXILIARES DE ECONOMÍA SOLIDARIA ☐ COOPERATIVA DE TRABAJO ASOCIADO ☐ EMPRESA COMUNITARIA ☐ ENTIDADES EXTRANJERAS DE DERECHO PRIVADO SIN ANEXO DE LUCRO ☐																	
	ENTIDAD SIN ANEXO DE LUCRO ☐																				
	¿CÓDIGO?																				
	NÚMERO DE ESTABLECIMIENTOS QUE CONFORMAN LA EMPRESA, DE ACUERDO CON LA ACTIVIDAD ECONÓMICA QUE DESARROLLAN																				
	<table style="width: 100%; border: none;"> <tr> <td style="width: 33%;">1. AGROPECUARIOS _____</td> <td style="width: 33%;">2. MINEROS _____</td> <td style="width: 33%;">3. MANUFACTUREROS _____</td> </tr> <tr> <td>4. SERVICIOS PÚBLICOS _____</td> <td>5. CONSTRUCCIÓN Y OBRAS CIVILES _____</td> <td>6. COMERCIALES _____</td> </tr> <tr> <td>7. RESTAURANTES Y HOTELES _____</td> <td>8. TRANSPORTE Y ALMACENAMIENTO _____</td> <td>9. COMUNICACIONES _____</td> </tr> <tr> <td>10. FINANCIEROS, SEGUROS E INMOBILIARIOS _____</td> <td>11. SERVICIOS COMUNALES Y PERSONALES _____</td> <td></td> </tr> </table>		1. AGROPECUARIOS _____	2. MINEROS _____	3. MANUFACTUREROS _____	4. SERVICIOS PÚBLICOS _____	5. CONSTRUCCIÓN Y OBRAS CIVILES _____	6. COMERCIALES _____	7. RESTAURANTES Y HOTELES _____	8. TRANSPORTE Y ALMACENAMIENTO _____	9. COMUNICACIONES _____	10. FINANCIEROS, SEGUROS E INMOBILIARIOS _____	11. SERVICIOS COMUNALES Y PERSONALES _____								
1. AGROPECUARIOS _____	2. MINEROS _____	3. MANUFACTUREROS _____																			
4. SERVICIOS PÚBLICOS _____	5. CONSTRUCCIÓN Y OBRAS CIVILES _____	6. COMERCIALES _____																			
7. RESTAURANTES Y HOTELES _____	8. TRANSPORTE Y ALMACENAMIENTO _____	9. COMUNICACIONES _____																			
10. FINANCIEROS, SEGUROS E INMOBILIARIOS _____	11. SERVICIOS COMUNALES Y PERSONALES _____																				
ENTIDADES DE CRÉDITO CON LAS CUALES HA CELEBRADO OPERACIONES																					
<table style="width: 100%; border: none;"> <tr> <td style="width: 50%;">NOMBRE DE LA ENTIDAD _____</td> <td style="width: 50%;">OFICINA _____</td> </tr> <tr> <td>NOMBRE DE LA ENTIDAD _____</td> <td>OFICINA _____</td> </tr> </table>		NOMBRE DE LA ENTIDAD _____	OFICINA _____	NOMBRE DE LA ENTIDAD _____	OFICINA _____																
NOMBRE DE LA ENTIDAD _____	OFICINA _____																				
NOMBRE DE LA ENTIDAD _____	OFICINA _____																				
REFERENCIAS DE DOS COMERCIANTES INSCRITOS																					
<table style="width: 100%; border: none;"> <tr> <td style="width: 33%;">NOMBRE _____</td> <td style="width: 33%;">DIRECCIÓN _____</td> <td style="width: 33%;">TELÉFONO _____</td> </tr> <tr> <td>NOMBRE _____</td> <td>DIRECCIÓN _____</td> <td>TELÉFONO _____</td> </tr> </table>		NOMBRE _____	DIRECCIÓN _____	TELÉFONO _____	NOMBRE _____	DIRECCIÓN _____	TELÉFONO _____														
NOMBRE _____	DIRECCIÓN _____	TELÉFONO _____																			
NOMBRE _____	DIRECCIÓN _____	TELÉFONO _____																			
11	DETALLE DE LOS BIENES RAÍCES QUE POSEA (En cumplimiento del artículo 32 del Código de Comercio)																				
	<table style="width: 100%; border: none;"> <tr><td colspan="2">Matrícula Inmobiliaria _____</td></tr> <tr><td colspan="2">Dirección _____</td></tr> <tr><td colspan="2">Barrio _____</td></tr> <tr><td colspan="2">Municipio _____</td></tr> <tr><td colspan="2">Departamento _____</td></tr> <tr><td colspan="2">País _____</td></tr> </table>	Matrícula Inmobiliaria _____		Dirección _____		Barrio _____		Municipio _____		Departamento _____		País _____									
	Matrícula Inmobiliaria _____																				
	Dirección _____																				
Barrio _____																					
Municipio _____																					
Departamento _____																					
País _____																					
<table style="width: 100%; border: none;"> <tr><td colspan="2">Matrícula Inmobiliaria _____</td></tr> <tr><td colspan="2">Dirección _____</td></tr> <tr><td colspan="2">Barrio _____</td></tr> <tr><td colspan="2">Municipio _____</td></tr> <tr><td colspan="2">Departamento _____</td></tr> <tr><td colspan="2">País _____</td></tr> </table>	Matrícula Inmobiliaria _____		Dirección _____		Barrio _____		Municipio _____		Departamento _____		País _____										
Matrícula Inmobiliaria _____																					
Dirección _____																					
Barrio _____																					
Municipio _____																					
Departamento _____																					
País _____																					
NOTA: SI EL ESPACIO NO ES SUFICIENTE ADJUNTE LA INFORMACIÓN DE LOS OTROS BIENES EN HOJAS ANEXAS A ESTE FORMULARIO																					
12	SOLO PARA ENTIDADES SIN ANEXO DE LUCRO																				
	Nombre de la Entidad que ejerce inspección, vigilancia y control: _____																				
	<table style="width: 100%; border: none;"> <tr> <td style="width: 60%;"> El suscrito declara bajo la gravedad del juramento que la información reportada en este formulario es confiable, veraz, completa y exacta. Nombre del Matriculado, Representante Legal de la Persona Jurídica o Inscrito: _____ Documento de Identificación No. _____ CC ☐ CE ☐ TI ☐ PASAPORTE ☐ PAS ☐ FIRMA _____ Cualquier falsedad en que se incurra podrá ser sancionada de acuerdo con la Ley (Artículo 36 del Código de Comercio y normas concordantes y complementarias) </td> <td style="width: 40%; vertical-align: top;"> PARA USO EXCLUSIVO DE LA CÁMARA DE COMERCIO </td> </tr> </table>	El suscrito declara bajo la gravedad del juramento que la información reportada en este formulario es confiable, veraz, completa y exacta. Nombre del Matriculado, Representante Legal de la Persona Jurídica o Inscrito: _____ Documento de Identificación No. _____ CC ☐ CE ☐ TI ☐ PASAPORTE ☐ PAS ☐ FIRMA _____ Cualquier falsedad en que se incurra podrá ser sancionada de acuerdo con la Ley (Artículo 36 del Código de Comercio y normas concordantes y complementarias)	PARA USO EXCLUSIVO DE LA CÁMARA DE COMERCIO 																		
El suscrito declara bajo la gravedad del juramento que la información reportada en este formulario es confiable, veraz, completa y exacta. Nombre del Matriculado, Representante Legal de la Persona Jurídica o Inscrito: _____ Documento de Identificación No. _____ CC ☐ CE ☐ TI ☐ PASAPORTE ☐ PAS ☐ FIRMA _____ Cualquier falsedad en que se incurra podrá ser sancionada de acuerdo con la Ley (Artículo 36 del Código de Comercio y normas concordantes y complementarias)	PARA USO EXCLUSIVO DE LA CÁMARA DE COMERCIO 																				

Caratula Única Empresarial y anexo para persona jurídica.



REGISTRO UNICO EMPRESARIAL CARATULA UNICA EMPRESARIAL

IDENTIFICACION							
NIT	01	C.C.	02	C.E.	03	PASAPORTE	04
No.				D.V.			
País Pasaporte							
				REGISTRO MERCANTIL / SIN ANIMO DE LUCRO / DE PROponentES			
				INSCRIPCION / MATRICULA 01 RENOVACION 02			
				CAMARA INSCRIPCION / MATRICULA			

UBICACION Y DATOS GENERALES	
1. NOMBRE O RAZON SOCIAL DE LA EMPRESA LGGR	
2. NOMBRE COMERCIAL 3. SIGLA	
4. DOMICILIO PRINCIPAL O DIRECCION DE GERENCIA 5. MUNICIPIO	
6. DEPARTAMENTO	7. TELEFONO 8. FAX 9. A.A.
10. E-MAIL	11. PAGINA WEB
12. DIRECCION PARA NOTIFICACION LGPN	13. MUNICIPIO
14. DEPARTAMENTO	15. TELEFONO 16. FAX 17. A.A.
18. E-MAIL	19. PAGINA WEB

TIPO DE ORGANIZACION			
SOCIEDAD COLECTIVA 01	SOCIEDAD EN COMANDITA SIMPLE 02	SOCIEDAD EN COMANDITA POR ACCIONES 03	SOCIEDAD LIMITADA 04
SOCIEDAD ANONIMA 05	SOCIEDAD DE ECONOMIA MIXTA 06	SUCURSAL DE SOCIEDAD EXTRANJERA 07	EMPRESA INDUSTRIAL Y COMERCIAL DEL ESTADO 08
EMPRESA UNIPERSONAL 09	SOCIEDAD DE HECHO 10	PERSONA NATURAL 11	
ORGANIZACIONES DE ECONOMIA SOLIDARIA ESPECIFIQUE	COOPERATIVA 12.1	PRECOOPERATIVA 12.2	INSTITUCIONES AUXILIARES DE ECONOMIA SOLIDARIA 12.3
	EMPRESA DE SERVICIOS EN FORMA DE ADMON. PUBLICA COOPERATIVA 12.4	FONDO DE EMPLEADOS 12.5	COOPERATIVA DE TRABAJO ASOCIADO 12.6
	ASOCIACION MUTUAL 12.7	EMPRESA SOLIDARIA DE SALUD 12.8	EMPRESA COMUNITARIA 12.9
	FEDERACION Y CONFEDERACION 12.10	EMPRESAS ASOCIATIVAS DE TRABAJO 12.11	
ENTIDAD SIN ANIMO DE LUCRO 13	CUAL	OTROS 99	CUAL

FECHA DE CONSTITUCION		COMPOSICION DEL CAPITAL SOCIAL	
HASTA		1. NACIONAL 1.1 PUBLICO % 2. EXTRANJERO 2.1 PUBLICO %	
A A A A M M D D A A A A M M D D		1.2 PRIVADO % 2.2 PRIVADO %	

ESTADO ACTUAL DE LA EMPRESA		
ACTIVA 01	ETAPA PREOPERATIVA 02	EN CONCORDATO 03
INTERVENIDA 04	EN LIQUIDACION 05	ACUERDOS DE REESTRUCTURACION 06

NUMERO DE ESTABLECIMIENTOS QUE CONFORMAN LA EMPRESA, DE ACUERDO CON LA ACTIVIDAD ECONOMICA QUE DESARROLLAN			
1. AGROPECUARIOS	2. MINEROS	3. MANUFACTUREROS	4. SERVICIOS PUBLICOS
5. CONSTRUCCION Y OBRAS CIVILES	6. COMERCIALES	7. RESTAURANTES Y HOTELES	8. TRANSPORTE Y ALMACENAMIENTO
9. COMUNICACION	10. FINANCIEROS, SEGUROS E INMOBILIARIOS	11. SERVICIOS COMUNALES Y PERSONALES	

ACTIVIDADES ECONOMICAS (Describe por orden de importancia las principales actividades económicas)	
1.	
2.	
3.	
4.	
5.	

FECHA DE DILIGENCIAMIENTO		REPRESENTANTE LEGAL O INSCRITO		PERSONA QUE DILIGENCIA	
DIA	MES	AÑO	NOMBRE	NOMBRE	
			FIRMA	CARGO	TEL.
			C.C.	E-MAIL	

PARA USO EXCLUSIVO DE LA ENTIDAD		PARA CONSULTAS O ACLARACIONES DIRIGIRSE A:			
FECHA DE RECEPCION		FUNCIONARIO QUE RECIBE EL FORMULARIO			
DIA	MES	AÑO	NOMBRE	TELEFONO	
			FIRMA	E-MAIL	WEB

REPORTE CUALQUIER CAMBIO QUE SE PRODUZCA EN LOS DATOS PREDILIGENCIADOS



CONFECAMARAS

REGISTRO ÚNICO EMPRESARIAL
ANEXO MATRÍCULA MERCANTIL O RENOVACIÓN
 PERSONAS NATURALES, SOCIEDADES, EMPRESAS ASOCIATIVAS DE TRABAJO,
 ESTABLECIMIENTOS DE COMERCIO, SUCURSALES O AGENCIAS

CÓDIGO DE LA CÁMARA AÑO

- Diligencie con exactitud, a máquina o letra impresa, los datos que se solicitan en este anexo.
- La información adicional a la prevista por el artículo 32 del Código de Comercio, se utiliza en los estudios que, de acuerdo con la ley, adelanta la Cámara de Comercio. Autorizo el uso y divulgación de toda la información reportada en el presente anexo.
- Importante: Los datos consignados en este anexo, deben ser absolutamente verídicos y en consecuencia corresponder exactamente a la realidad del matriculado. Por lo anterior, se advierte que cualquier falsedad en que se incurra podrá ser sancionada de acuerdo con la Ley Penal (artículo 38, Código de Comercio).
- No diligencie los espacios sombreados, son de uso exclusivo de la Cámara de Comercio.

Registro Único Empresarial No.		SÓLO PARA PERSONAS NATURALES EXTRANJERAS																						
		NACIONALIDAD																						
INFORMACIÓN COMERCIAL	ENTIDADES DE CRÉDITO CON LAS CUALES HA CELEBRADO OPERACIONES																							
	NOMBRE DE LA ENTIDAD		OFICINA																					
	NOMBRE DE LA ENTIDAD		OFICINA																					
	REFERENCIAS DE DOS COMERCIANTES INSCRITOS																							
	NOMBRE	DIRECCIÓN	TELÉFONO																					
INFORMACIÓN FINANCIERA	LOS SIGUIENTES DATOS DEBEN CORRESPONDER AL BALANCE DE APERTURA O A DICIEMBRE 31 DEL ÚLTIMO AÑO (INCLUYENDO AJUSTES POR INFLACIÓN)																							
	<table border="1"> <thead> <tr> <th>ACTIVO</th> <th>PASIVO Y PATRIMONIO</th> <th>PÉRDIDAS Y GANANCIAS</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Corriente \$ </td> <td>Pasivo Corriente \$ </td> <td>Ingresos Operacionales \$ </td> </tr> <tr> <td>Fijo Neto \$ </td> <td>Largo Plazo \$ </td> <td>Gros. Operacionales de Ventas \$ </td> </tr> <tr> <td>Otros \$ </td> <td>Pasivo Total \$ </td> <td>Gros. Operacionales de Administración \$ </td> </tr> <tr> <td>Valorizaciones \$ </td> <td>Patrimonio Total \$ </td> <td>Utilidad / Pérdida Operacional \$ </td> </tr> <tr> <td>Activo Total \$ </td> <td>Pasivo + Patrimonio \$ </td> <td>Utilidad / Pérdida Neta \$ </td> </tr> <tr> <td colspan="2">ACTIVO TOTAL \$ </td> <td>(Sin ajustes por inflación)</td> </tr> </tbody> </table>			ACTIVO	PASIVO Y PATRIMONIO	PÉRDIDAS Y GANANCIAS	Corriente \$	Pasivo Corriente \$	Ingresos Operacionales \$	Fijo Neto \$	Largo Plazo \$	Gros. Operacionales de Ventas \$	Otros \$	Pasivo Total \$	Gros. Operacionales de Administración \$	Valorizaciones \$	Patrimonio Total \$	Utilidad / Pérdida Operacional \$	Activo Total \$	Pasivo + Patrimonio \$	Utilidad / Pérdida Neta \$	ACTIVO TOTAL \$		(Sin ajustes por inflación)
	ACTIVO	PASIVO Y PATRIMONIO	PÉRDIDAS Y GANANCIAS																					
	Corriente \$	Pasivo Corriente \$	Ingresos Operacionales \$																					
	Fijo Neto \$	Largo Plazo \$	Gros. Operacionales de Ventas \$																					
	Otros \$	Pasivo Total \$	Gros. Operacionales de Administración \$																					
	Valorizaciones \$	Patrimonio Total \$	Utilidad / Pérdida Operacional \$																					
	Activo Total \$	Pasivo + Patrimonio \$	Utilidad / Pérdida Neta \$																					
	ACTIVO TOTAL \$		(Sin ajustes por inflación)																					
	MARQUE CON UNA X SI ES: IMPORTADOR ☐ EXPORTADOR ☐ PERSONAL OCUPADO A NIVEL NACIONAL																							
DATOS DEL ESTABLECIMIENTO DE COMERCIO, SUCURSAL O AGENCIA																								
ESTABLECIMIENTO DE COMERCIO ☐ SUCURSAL ☐ AGENCIA ☐ MATRÍCULA MERCANTIL No. CÁMARA DE COMERCIO																								
MATRÍCULA ☐ RENOVACIÓN ☐ NOMBRE DEL ESTABLECIMIENTO, SUCURSAL O AGENCIA																								
DIRECCIÓN ZONA POSTAL MUNICIPIO DEPARTAMENTO CÓDIGO DANE																								
TELÉFONO(S) FAX BUZÓN ELECTRÓNICO																								
DIRECCIÓN PARA NOTIFICACIÓN JUDICIAL MUNICIPIO DEPARTAMENTO CÓDIGO DANE																								
INFORMACIÓN ECONÓMICA	ACTIVIDAD MERCANTIL DEL ESTABLECIMIENTO, SUCURSAL O AGENCIA																							
	Especifique en orden de importancia su actividad mercantil																							
	1.																							
	2.																							
	3.																							
PERSONAL VINCULADO AL ESTABLECIMIENTO, SUCURSAL O AGENCIA ACTIVOS VINCULADOS AL ESTABLECIMIENTO, SUCURSAL O AGENCIA																								
PROPIETARIOS	INFORMACIÓN SOBRE EL ESTABLECIMIENTO																							
	PROPIETARIO ÚNICO ☐ SOCIEDAD DE HECHO ☐ COPROPIETARIO ☐																							
	EL LOCAL DONDE FUNCIONA EL ESTABLECIMIENTO ES: PROPIO ☐ AJENO ☐																							
	PROPIETARIO(S) DEL ESTABLECIMIENTO SUCURSAL O AGENCIA																							
	NOMBRE(S) DE LA(S) PERSONA(S) O SOCIEDAD(ES) PROPIETARIO(S) DEL ESTABLECIMIENTO DE COMERCIO, SUCURSAL O AGENCIA (Si son más de dos relacionelos en hoja anexa)																							
	NOMBRE O RAZÓN SOCIAL DEL PROPIETARIO		C.C.O. NIT.																					
	NOMBRE DEL REPRESENTANTE LEGAL O ADMINISTRADOR		FIRMA																					
	NOMBRE O RAZÓN SOCIAL DEL PROPIETARIO		C.C.O. NIT.																					
	NOMBRE DEL REPRESENTANTE LEGAL O ADMINISTRADOR		FIRMA																					
	NOMBRE DEL ADMINISTRADOR		C.C. No.																					
APORTES EMPRESAS ASOCIATIVAS DE TRABAJO																								
APORTES LABORALES \$ APORTES ACTIVOS \$																								
APORTES LABORALES ADICIONALES \$ APORTES EN DINERO \$																								
TOTAL APORTES \$																								
FIRMA		ESPACIO RESERVADO PARA LA CÁMARA DE COMERCIO																						
FIRMA DEL MATRICULADO, REPRESENTANTE LEGAL O ADMINISTRADOR		FIRMA Y SELLO DE LA CÁMARA DE COMERCIO																						
DOCUMENTO DE IDENTIFICACIÓN No.																								

Formulario de registro con otras entidades.

FORMULARIO ADICIONAL DE REGISTROS CON OTRAS ENTIDADES

No. Matrícula Mercantil:		No. Inscripción Esal:	
(Para uso exclusivo de la Cámara de Comercio de Bogotá)			

Número de Formulario DIAN	
Este número se obtiene una vez diligencie el formulario de Registro Único Tributario en la página www.dian.gov.co	

Asignación:	☐	Actualización:	☐
-------------	--------------------------	----------------	--------------------------

I. Datos Básicos:

Nombre y apellido o razón social _____

II. Solicitud de inscripción en el Registro de Información Tributaria (RIT) en la Secretaría de Hacienda Distrital

Año	Mes	Día

Fecha de inicio de Actividades con ICA:

IMPORTANTE: SEÑOR CONTRIBUYENTE no olvide que para quedar inscrito en el RIT de la Secretaría de Hacienda de Bogotá, es indispensable que informe LA FECHA DE INICIO DE ACTIVIDADES, evítese sanciones (artículos 35 y 71 del Decreto Distrital 807/1993)

III. Solicitud de inscripción en el Registro Único Tributario (RUT) de la DIAN

Información del Contador que firma los estados financieros de la empresa.

Tipo de documento	No. de identificación	DV	No. de tarjeta profesional
Primer apellido	Segundo apellido	Primer Nombre	Otros Nombres
Código de la identificación Tributaria (NIT)	DV	Empresa a la que pertenece:	

IV. Entidad que ejerce control, inspección y vigilancia (sólo para Entidades sin Ánimo de Lucro)

V. Firmas: contribuyente o representante legal

con mi firma certifico que los datos contenidos en el presente formulario es confiable, veraz, completa y exacta

Nombre	Firma
Número de identificación	

5. BIBLIOGRAFÍA

CAMARA DE COMERCIO DE BOGOTA. (20 de 10 de 2015). *Constituya su empresa como persona juridica*. Recuperado el 25 de 10 de 2015, de www.ccb.org.co: <http://www.ccb.org.co/Cree-su-empresa/Inicie-su-empresa/Pasos>

Camara y comercio cali. (24 de Septiembre de 2015). Obtenido de <http://www.ccc.org.co/servicios/registros-publicos/mercantil/tramites/constituciones-reformas-y-nombramientos/sociedad-por-acciones-simplificada-sas>

Distrital, 2. S. (s.f.).

Lopez, E. (21 de febrero de 2014). *asistencia recursos humanos*. Recuperado el 25 de octubre de 2015, de reclutamiento de personal: <https://www.asistenciarecursosshumanos.edu.co>

María Camila Uribe Sánchez. (2009). *Diagnostico de los aspectos físicos, demográficos y socioeconómicos*. Bogotá D. C., 2009: SUBSECRETARÍA DE INFORMACIÓN.

Metecno de Colombia. (09 de 08 de 2015). *metecno latinoamerica*. Obtenido de www.metecnocolombia.com

Ministerio de industria y comercio . (2011). *Guía Básica sociedad por acciones simplificadas SAS*. Obtenido de file:///C:/Users/INICIO/Downloads/4_-_Gu%C3%ADa_B%C3%A1sica_Sociedad_por_Acciones_Simplificada_SAS.pdf

Planeacion, S. D.

6. TRABAJOS CITADOS

CAMARA DE COMERCIO DE BOGOTA. (20 de 10 de 2015). *Constituya su empresa como persona juridica*. Recuperado el 25 de 10 de 2015, de www.ccb.org.co: <http://www.ccb.org.co/Cree-su-empresa/Inicie-su-empresa/Pasos>

Camara y comercio cali. (24 de Septiembre de 2015). Obtenido de <http://www.ccc.org.co/servicios/registros-publicos/mercantil/tramites/constituciones-reformas-y-nombramientos/sociedad-por-acciones-simplificada-sas>

Distrital, 2. S. (s.f.).

Lopez, E. (21 de febrero de 2014). *asistencia recursos humanos*. Recuperado el 25 de octubre de 2015, de reclutamiento de personal: <https://www.asistenciarecursosshumanos.edu.co>

María Camila Uribe Sánchez. (2009). *Diagnostico de los aspectos físicos, demográficos y socioeconómicos*. Bogotá D. C., 2009: SUBSECRETARÍA DE INFORMACIÓN.

Metecno de Colombia. (09 de 08 de 2015). *metecno latinoamerica*. Obtenido de www.metecnocolombia.com

Ministerio de industria y comercio . (2011). *Guía Básica sociedad por acciones simplificadas SAS*. Obtenido de file:///C:/Users/INICIO/Downloads/4_-_Gu%C3%ADa_B%C3%A1sica_Sociedad_por_Acciones_Simplificada_SAS.pdf

Planeacion, S. D.