

# PROYECTO CREACIÓN DE EMPRESA CONTIENE UNA SOLUCIÓN S.A.S

**Víctor Daniel Aristizabal Gómez**  
**Miguel Ángel Arroyo Villarreal**

## ABSTRACT

This document consists of seven sections, wherein develops the step by step process of creating company, focused on affordable housing built with three twenty-foot shipping containers. The main objective of this document is to create the company "CONTIENE UNA SOLUCIÓN S.A.S", after the presentation of the graduation project. To develop this project methods of market research was used ,that helped to understand the market in which the company would be in the future also allowed to determine the feasibility of the project and the success or failure that could have the product to launch. One of the sources most used was National Administrative Department of Statistics (DANE) which census data on population, construction, GDP, etc. were extracted. Another important source was the book of German Arboleda Velez Construction Projects, Sixth Edition.

The result obtained was that the company created to build affordable housing it is viable and could be a very profitable company for any innovator who is motivated to undertake this project. The major limitation that can have this project is the cultural problem of building affordable housing in containers.

**Keywords:** container, housing, population, construction, VIS.

## INTRODUCCIÓN

Crear una empresa desde cero requiere algo más que un capital, es una serie de esfuerzos y conocimientos encaminados hacia el progreso del ideal empresarial a emprender. En el presente documento se muestra el conjunto de estudios técnicos, financieros, económicos, de mercadeo y contables usados para la evaluación del proyecto empresarial que busca dedicarse a la construcción de viviendas de interés social en contenedores marítimos. Dentro del uso que se le busca dar a los contenedores es que puedan ser utilizados como viviendas de interés social - VIS. El ideal empresarial consiste en usar los contenedores abandonados en la bahía de Buenaventura, transportarlos hasta la ciudad de Cali y ahí realizarles el mantenimiento y adecuaciones necesarias para que puedan ser usados sin ningún inconveniente. Mediante el presente proyecto de grado se busca realizar una excelente evaluación del proyecto, se espera que CONTIENE UNA SOLUCIÓN S.A.S (CUS S.A.S) sea una empresa factible, rentable y que genere dividendos para sus socios teniendo como premisa la satisfacción del cliente y la innovación constante.

## **IDEA DE NEGOCIO**

Diseñar una empresa especializada en venta de contenedores modificados de 20 pies que generalmente son usados para el transporte de mercancías, y reutilizarlos para vivienda de interés social – VIS. La empresa CONTIENE UNA SOLUCIÓN S.A.S. busca compensar la demanda nacional participando en licitaciones con el estado, para la construcción de viviendas VIS, proponiendo estilos innovadores y atrevidos en diseño que superen las expectativas de sus futuros clientes. La idea de crear CONTIENE UNA SOLUCIÓN S.A.S surgió por la necesidad de hallar nuevas alternativas de negocio que vayan de la mano con la preservación del medio ambiente. Dicho esto, en una visita a la bahía de Buenaventura se pudo observar una cantidad enorme de contenedores abandonados, que generan contaminación visual y ambiental cuando el óxido perteneciente a estos se vierte en tierra. Por otro lado es importante aclarar, que de manera privada también se puede construir este tipo de viviendas VIS, lo cual genera otra oportunidad de negocio para la empresa CONTIENE UNA SOLUCIÓN S.A.S (CUS S.A.S.), se tendrá una ventaja competitiva frente a los proyectos que se realicen de manera convencional, ya que los costos constructivos de estas viviendas son menores y por lo tanto el precio de la vivienda. La materia prima (contenedores) se puede adquirir con facilidad y a bajo costo en la bahía de Buenaventura donde, como se había mencionado anteriormente, representan un problema de contaminación y espacio público. Se pueden adquirir también contenedores nuevos en China, siendo su importación sencilla y de bajo costo.

## **ESTUDIO DE MERCADO**

- **Descripción del producto**

El producto principal y con el que iniciará CONTIENE UNA SOLUCIÓN S.A.S, serán los contenedores modificados y adecuados principalmente como viviendas de interés social. Sin embargo como productos secundarios CONTIENE UNA SOLUCION S.A.S podrá ofrecer en el futuro una gama de productos entre los que se encuentran campamentos de obra, almacenes, los contenedores modificados podrán usarse como bares, cocinas, oficinas, locales comerciales, entre otros; que puedan generar una oportunidad de negocio para la empresa y así obtener ganancias que es el cometido de toda organización. Los dos tipos de contenedores más usados actualmente son de 20 y 40 pies y el área de construcción respectivamente equivale a los 14,7 m<sup>2</sup> y 29,6 m<sup>2</sup>. A continuación se muestran las dimensiones de los dos tipos de contenedores que se utilizaran para construir las viviendas por parte de la empresa CONTIENE UNA SOLUCIÓN S.A.S. El contenedor es una sola pieza con dos puertas frontales. Después de su adecuación el mismo puede quedar en una sola pieza con todas sus partes unidas a él o si el cliente lo requiere, puede estar constituido por paneles intercambiables que permitan recomodar la distribución al interior del espacio o de los contenedores en sí.

- **Oportunidad de mercado**

El uso de contenedores para la construcción es una tendencia mundial, sin embargo en Colombia pocas empresas lo han visto como una oportunidad de negocio. En la ciudad de Cali como ya se mencionó, solo una empresa ofrece este servicio. En la actualidad existe una mayor demanda de

vivienda que una oferta de la misma. Diferentes factores intervienen para que esta situación se esté presentando, entre los que se puede resaltar los desplazamientos masivos del campo a las ciudades. Influyen también en la demanda las tasas de interés de los créditos hipotecarios y el nivel de ingresos de las familias. Mientras que la oferta se verá afectada por la disponibilidad de suelos, costos de producción y la tasas de interés para la financiación de los proyectos de construcción. El mercado está latente en cuando al déficit habitacional por el que atraviesa Colombia. Reconociendo las restricciones de recursos que enfrentan el Gobierno Nacional y los entes territoriales, es importante establecer mecanismos que promuevan la iniciativa privada para la adecuación de zonas urbanizables. De esta manera se contribuirá no sólo al desarrollo de proyectos de vivienda sino también a la provisión de infraestructura. Es ahí donde CUS S.A.S asegurará su mercado, ya que el déficit habitacional en Colombia es una realidad y con alternativas de viviendas a menor costo y tiempos de entrega, logrará ser competitivo y una solución eficaz para la problemática presentada anteriormente.

- **Investigación del mercado**

La investigación de mercado es una herramienta de la administración moderna para que el gerente pueda resolver sus problemas y tomar decisiones lo más acertadamente posible, minimizando riesgos en cualquier organización. En síntesis la investigación de mercado es un método que captura información mediante medios como lo son el teléfono, correo, entrevistas personales, etc. Mediante un proceso de tabulación de datos se analiza y se estudia la viabilidad de lanzar o no algún producto al mercado que se analizó.

Se recopilaron datos en fuentes confiables como lo son el DANE y DAPM. Posteriormente se identificaron las veintidós comunas por las que está compuesta la ciudad de Cali para así realizar un análisis estratificado e identificar los datos de interés, para posteriormente determinar la cantidad de núcleos familiares existentes. Con ello se realizó el cálculo de la muestra.

Después de calcular los núcleos familiares por cada estrato social (estrato 1, 2, y 3) se sumó la población lo que arroja el valor N.

**Tamaño de la muestra.** Es el número de personas que componen la muestra extraída de una población y para hallarlo se utiliza la siguiente fórmula:

$$n = \frac{266.951 * 1,96^2 * 0,9 * 0,1}{0,05^2 * (266.951 - 1) + 1,96^2 * 0,9 * 0,1} \qquad n = \frac{N * Z^2 * P * Q}{e^2 * (N - 1) + Z^2 * P * Q}$$

$$n = 138$$

Dónde:

N= Población total

Z<sup>2</sup>= 1.96, Nivel de confianza

P= Es la proporción que se espera tener sobre la principal variable de estudio.

Q= Es el complemento de la unidad P (P=0.9 y Q=0.1)

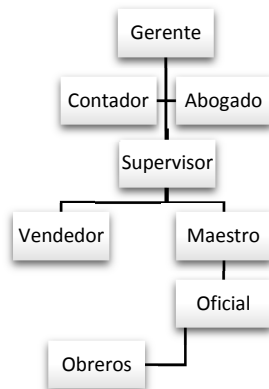
e<sup>2</sup>= Es el porcentaje de error de la estimación.

## COMPONENTE INNOVADOR DE LA IDEA DEL NEGOCIO

El componente innovador de CUS S.A.S es la modificación de un producto como lo es el contenedor para transformarlo en materia prima que permita fabricar viviendas de interés social, brindando así una solución al problema por el que actualmente pasa Colombia, relacionado con el déficit. Las ventajas de los contenedores como elemento han mostrado beneficios en economía y sostenibilidad en todo el mundo, los contenedores resultan más rentables de lo que parece. Esta iniciativa ya es reconocida en el mundo como un modelo de innovación, cada contenedor goza de una estructura elaborada para aplicaciones industriales, este atributo crea un elemento auto portante y resistente ideal para la construcción. Además, este tipo de construcción es de rápida ejecución: la construcción modular con contenedores reduce los tiempos de trabajo en un 60%. Pero más allá de los costos, este método de construcción contribuye a la preservación del medio ambiente porque al reciclarse el contenedor se evita la chatarrización de éste. Además, el contenedor reduce el consumo de materias primas como cemento y vigas de acero.

## EVALUACIÓN ECONÓMICA EL PROYECTO

- **Estructura organizacional y legal**



- **Estudio financiero**

Inversión total

Ítem	Valor
Activos fijos	\$ 243.060.000,00
Activos inventarios de M.P e Indirectos	\$ 164.351.730,00
Activo circulante	\$ 389.319.342,60
GRAN TOTAL	\$ 796.731.072,60

- **Evaluación financiera**

Ítem	Valor
TIR (5 años)	\$ 707.850.931
VPN (5 años)	\$ 1.128.033.696

## CONCLUSIONES

- Se logró desarrollar un producto amigable con el medio ambiente y que cumpla con los estándares de seguridad habitacional necesarios para desarrollar vivienda de interés social digna en Colombia y así generar un diseño atractivo que brindara confort.
- Después de desarrollar el estudio de mercado, se logró concluir que los clientes potenciales del producto son los núcleos familiares que habitan en los estratos 1, 2 y 3 puesto que son los clientes directamente interesados en esta clase de viviendas por su precio y metraje construido.
- De acuerdo con los resultados financieros, el proyecto es viable puesto que la tasa interna de retorno corresponde a 52% después de 5 años, el valor presente neto a \$ 1.128.033.696 Pesos Colombianos y la inversión se recupera en 2 años y 13,45 semanas.

## REFERENCIAS

- ARBOLEDA VÉLEZ, German. Proyectos formulación y control. Edición. Ciudad: editorial, año, p. 58.
- CAMACOL. Informe N°23. Colombia, 2010.
- CÁMARA DE COMERCIO DE BOGOTÁ. [En línea]. Bogotá, año. [Consultado el 3 de febrero, 2014]. Disponible en internet: <http://www.ccb.org.co/contenido/contenido.aspx?catID=132&conID=4232>
- David Juan. América Latina. 2012. [en línea]. [Consultado el 30 de enero. 2014]. Disponible en internet: <http://latinamerica hoy.es/2012/09/14/vivienda-america-latina/>
- MINVIVIENDA. Normatividad. [En línea]. [Consultado el 10 de junio, 2014]. Disponible en internet: [http://www.minvivienda.gov.co/Vivienda/PoliticaVISyVIP/Documents/guia\\_asis\\_tec\\_vis\\_3.pdf](http://www.minvivienda.gov.co/Vivienda/PoliticaVISyVIP/Documents/guia_asis_tec_vis_3.pdf)
- OCDE. Manual de Oslo. 2004.
- SECRETARIA DE VIVIENDA. La vivienda un derecho internacional; Vivienda de interés social VIS. Cartilla Secretaria de Vivienda.