

**Plan de Negocios para la Constitución de una Empresa de Consultoría y ejecución de  
Proyectos mediante la contratación de profesionales independientes y realizando  
ejecuciones con Metodología PMI**

**Partners Project S.A.S**

**Nathaly Hernández Bohórquez**

**Jhon Eduarson Velásquez Hernández**

**UNIVERSIDAD EAN**

Especialización en Gerencia de Proyectos

Facultad de Postgrados

Bogotá, D.C.

Marzo de 2014

**Plan de Negocios para la Constitución de una Empresa de Consultoría y ejecución de  
Proyectos mediante la contratación de profesionales independientes y realizando  
ejecuciones con Metodología PMI**

**Partners Project S.A.S**

**Nathaly Hernández Bohórquez**

**Jhon Eduarson Velásquez Hernández**

**Informe Final de Investigación (IFI)**

Trabajo de Grado para optar al Título de:

Especialista en Gerencia de Proyectos

Tutor

**Francisco Matiz**

**UNIVERSIDAD EAN**

Especialización en Gerencia de Proyectos

Facultad de Postgrados

Bogotá, D.C.

Marzo de 2014

## I. RESUMEN EJECUTIVO

El presente trabajo de grado se realizó con el fin de estudiar y analizar la viabilidad de un plan de negocios para la creación de una empresa de consultoría en proyectos, bajo la metodología del PMI, queriendo además de prestar un servicio eficiente para quien así lo requiera, ofrecer una opción estable para los profesionales de distintas áreas, certificado en PMP y quienes quieran certificarse, para poder brindar sus conocimientos y servicios contando con el respaldo de una empresa que le brinde estabilidad laboral, pero que al mismo tiempo, les permita tener cierta libertad horaria, laboral y financiera.

El nombre de la Compañía es **PARTNERS PROJECT S.A.S**, su lugar de funcionamiento inicialmente es la ciudad de Bogotá y sus alrededores, con una oficina principal que les permita a sus profesionales tener un lugar de trabajo y a los clientes un sitio donde ubicar a sus profesionales y contar con el respaldo a sus proyectos. Se pretende hacer publicidad a través de una página de internet propia donde se muestren los servicios ofrecidos y los perfiles de los profesionales disponibles, además de voz a voz y las redes sociales.

Se realizaron dos encuestas, una para empresas y otra para profesionales, para poder ubicar los principales prospectos de clientes y posibles colaboradores, haciendo hincapié en la importancia que para cada uno de estos, tuviera el manejo independiente y especializado de cada uno de sus proyectos y la garantía de la dedicación y cumplimiento en los acuerdos iniciales y propios de cada uno de los proyectos emprendidos.

Igualmente, se realizó un estudio financiero, administrativo y económico del mismo, donde después de proyectar los costos y gastos y los posibles ingresos con los estados financieros proyectados, se concluye que el proyecto es rentable y atractivo para los inversionistas, pues

permite recuperar la inversión en un periodo corto de tiempo, además de ofrecer una compañía estable y rentable en un mediano y largo plazo.

Por último, se anexan los análisis internos y externos, así como el VRIO para el proyecto, la muestra y resultados de las encuestas mencionadas, la creación legal y estatutos propios para el tipo de empresa que se quiere crear y la estructura administrativa que tendría la misma. Así mismo, dentro del contenido del trabajo se encuentran los estudios demográficos y los datos suministrados por el DANE y la DIAN acerca del posible mercado objetivo lo cual respalda la decisión de posicionamiento de la empresa y la escogencia del nicho de mercado inicial que se quiere conquistar.

El siguiente es el resumen de la proyección de ventas para los primeros cinco años:

<b>TOTAL ESTIMADO POR PROYECTOS ANUALMENTE</b>					
<b>Monto de proyecto</b>	2014	2015	2016	2017	2018
<b>&lt; 10.000.000</b>	\$ 130.000.000	\$ 135.000.000	\$ 153.000.000	\$ 180.000.000	\$ 200.000.000
<b>10.000.000 – 30.000.000</b>	\$ 100.000.000	\$ 80.000.000	\$ 100.000.000	\$ 100.000.000	\$ 120.000.000
<b>30.000.000 – 50.000.000</b>			\$ 40.000.000	\$ 40.000.000	\$ 40.000.000
<b>50.000.000 – 80.000.000</b>	\$ 120.000.000	\$ 120.000.000	\$ 120.000.000	\$ 160.000.000	\$ 80.000.000
<b>80.000.000 – 100.000.000</b>				\$ 90.000.000	\$ 180.000.000
<b>&gt; 100.000.000</b>					\$ 120.000.000
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 350.000.000</b>	<b>\$ 335.000.000</b>	<b>\$ 413.000.000</b>	<b>\$ 570.000.000</b>	<b>\$ 740.000.000</b>

## II. CONTENIDO

I.	DEDICATORIA .....	¡Error! Marcador no definido.
II.	AGRADECIMIENTOS .....	¡Error! Marcador no definido.
III.	RESUMEN EJECUTIVO.....	3
IV.	CONTENIDO.....	5
V.	TABLAS .....	7
VI.	GRAFICAS .....	8
VII.	GLOSARIO.....	9
VIII.	INTRODUCCION.....	13
1.	NATURALEZA DEL PROYECTO .....	14
1.1	Nombre de la Empresa.....	14
1.2	Justificación .....	14
1.3	Tipo de empresa.....	15
1.4	Misión .....	17
1.5	Visión.....	17
1.6	Valores .....	17
1.7	Objetivos .....	18
1.7.1	Objetivo General.....	18
1.7.2	Objetivos a corto plazo .....	18
1.7.3	Objetivos a mediano plazo.....	18
1.7.4	Objetivos a largo plazo .....	18
1.8	Ventajas Competitivas .....	19
1.9	Propuesta de Valor .....	19
2.	MÓDULO MERCADEO .....	20
2.1	Investigación de Mercados.....	20
2.2	Tipología de Clientes .....	22
2.3	Productos Sustitutos.....	22
2.4	Análisis del Sector .....	22
2.5	Análisis de la Competencia.....	30
2.6	Estudio de Mercado .....	33

2.7	Estrategias de Mercado .....	45
3.	ASPECTOS ADMINISTRATIVOS Y LEGALES.....	49
3.1	Organización Administrativa .....	49
3.2	Estructura .....	49
3.3	Normatividad Jurídica.....	50
3.4	Normatividad Fiscal.....	51
3.5	Normatividad Administrativa .....	53
3.6	Normas Internacionales.....	53
4.	MODULO FINANCIERO .....	55
4.1	Inversiones .....	55
4.2	Estados Financieros del Proyecto .....	56
4.3	Análisis Económico del Proyecto .....	61
	CONCLUSIONES.....	64
	BIBLIOGRAFIA.....	65
	ANEXOS .....	66

### **III. TABLAS**

1. Tabla No. 1 (Empresas ciudad de Bogotá).....	Página 22
2. Tabla No. 2 (Tipología de Clientes).....	Página 24
3. Tabla No. 3 (Comparativo Principales Competidores).....	Página 32
4. Tabla No. 4 (Matriz de Perfil Competitivo).....	Página 33
5. Tabla No. 5 (Precio de Lanzamiento).....	Página 45
6. Tabla No. 6 (Plan de Ventas).....	Página 47
7. Tabla No. 7 (Balance del Proyecto-Activos).....	Página 55
8. Tabla No. 8 (Balance del Proyecto-Pasivos).....	Página 56
9. Tabla No. 9 (Estado de Resultados).....	Página 57
10. Tabla No. 10 (Flujo de Efectivo).....	Página 58
11. Tabla No. 11 (Amortización de crédito).....	Página 61

#### **IV. GRAFICAS**

- 1.** Gráfica No. 1 Distribución geográfica micro establecimientos..... p. 25
- 2.** Grafica No. 2 Distribución geográfica establecimientos pequeños..... P. 26
- 3.** Grafica No. 3 Distribución geográfica establecimientos medianos..... P. 27
- 4.** Grafica No. 4 Distribución geográfica establecimientos grandes..... P. 28
- 5.** Grafica No. 5 Proporción de la población en el empleo informal  
Según ciudad..... P. 30
- 6.** Grafica No. 6 Participación y crecimiento del PIB por  
Departamento 2011..... P. 31
- 7.** Grafica No. 7 Participación por grandes ramas de actividad  
económicas en Bogotá, año 2010 provisional..... P. 31
- 9.** Grafica No. 8 Flujo Neto del proyecto..... P. 63

## V. GLOSARIO

**Amortización:** Las amortizaciones son los abonos que se hacen para reducir el monto de dinero que se solicitó inicialmente en préstamo; es decir, los pagos que son amortizaciones no se usan para el pago de otros conceptos (como los intereses), únicamente para reducir el monto inicialmente solicitado en préstamo.

(<http://www.banrepcultural.org/blaavirtual/ayudadetareas/economia/econo15.htm>)

**Calidad:** Sin embargo, la calidad es el resultado de un esfuerzo arduo, se trabaja de forma eficaz para poder satisfacer el deseo del consumidor.

(<http://www.degerencia.com/tema/calidad>)

**Capital:** Este término se refiere a los activos actuales menos los pasivos actuales de una organización. En otras palabras, es la cantidad de dinero que la compañía tiene disponible para invertir, incluyendo la inversión en proyectos.

(Preparación para el examen PMP v7 – Rita Mulcahy)

**Encuesta:** La encuesta es una técnica de investigación que consiste en una interrogación verbal o escrita que se le realiza a las personas con el fin de obtener determinada información necesaria para una investigación.

(<http://www.crecenegocios.com/concepto-de-encuesta/>)

**Estructura organizacional:** Una estructura organizacional es un concepto fundamentalmente jerárquico de subordinación dentro de las entidades que colaboran y contribuyen a servir a un objetivo común.

(<http://www.encyclopediainanciera.com/organizaciondeempresas/estructura-organizacional.htm>)

**Freelance :** (**freelance o freelancer o consultor** o trabajador autónomo, cuenta propia o trabajador independiente) a la persona cuya actividad consiste en realizar trabajos propios de su ocupación, oficio o profesión, de forma autónoma, para terceros que requieren sus servicios para tareas determinadas, que generalmente le abonan su retribución no en función del tiempo empleado sino del resultado obtenido, sin que las dos partes contraigan obligación de continuar la relación laboral más allá del encargo realizado.

(<http://es.wikipedia.org/wiki/Freelance>)

**Gerencia de proyectos:** Gerencia de proyectos es la disciplina de organizar y administrar los recursos, de forma tal que un proyecto dado sea terminado completamente dentro de las restricciones de alcance, tiempo y coste planteados a su inicio.

([http://www.degerencia.com/tema/gerencia\\_de\\_proyectos](http://www.degerencia.com/tema/gerencia_de_proyectos))

**Instituto de Gerencia de Proyectos (pmi):** Es una de las más grandes asociaciones profesionales, sin ánimo de lucro, para la generación de normas, estudios, y certificaciones la gerencia de proyectos. (Sitio web oficial del PMI en [www.pmi.org/About-Us.aspx](http://www.pmi.org/About-Us.aspx))

**Muestra:** En estadística una muestra es un conjunto de casos o individuos de una población estadística. Las muestras se obtienen con la intención de inferir propiedades de la totalidad de la población, para lo cual deben ser representativas de la misma.

([http://es.wikipedia.org/wiki/Muestra\\_estad%C3%ADstica](http://es.wikipedia.org/wiki/Muestra_estad%C3%ADstica))

**Organigrama:** es la representación gráfica de la estructura orgánica de una empresa u organización que refleja, en forma esquemática, la posición de las áreas que la integran, sus niveles jerárquicos, líneas de autoridad y de asesoría

(<http://www.promonegocios.net/organigramas/tipos-de-organigramas.html>)

**Portafolio:** Según el PMBOK, es un conjunto de proyectos o programas y trabajos agrupados para facilitar su gestión en aras de contribuir al logro de los objetivos Estratégicos de las organizaciones.

**Programa:** es un grupo de proyectos. Al agrupar los proyectos relacionados en un programa, una organización puede coordinar la dirección de esos proyectos. El enfoque del programa puede ayudar a lograr una disminución del riesgo, economías de escala y una dirección mejorada.

(Preparación para el examen PMP v7 – Rita Mulcahy)

**Sociedad por Acciones Simplificada (s.a.s):** fue diseñada por el Ministerio de Comercio Industria y Turismo con el ánimo de permitir al empresario colombiano conocer los beneficios que ofrece este tipo de vínculo jurídico en la realización de cualquier actividad empresarial.

(<http://www.bancoldex.com/Cartillas-y-publicaciones/Gu%C3%ADa-Sociedad-por-acciones-simplificada---SaS2868.aspx>)

**TIR:** La tasa interna de retorno - TIR -, es la tasa que iguala el valor presente neto a cero. La tasa interna de retorno también es conocida como la tasa de rentabilidad producto de la reinversión de los flujos netos de efectivo dentro de la operación propia del negocio y se expresa en porcentaje. También es conocida como Tasa crítica de rentabilidad cuando se compara con la tasa mínima de rendimiento requerida (tasa de descuento) para un proyecto de inversión específico.

(<http://www.pymesfuturo.com/tiretorno.htm>)

**VPN:** El Valor Presente Neto (VPN) es el método más conocido a la hora de evaluar proyectos de inversión a largo plazo. El Valor Presente Neto permite determinar si una inversión cumple con el objetivo básico financiero: MAXIMIZAR la inversión. El Valor Presente Neto permite determinar si dicha inversión puede incrementar o reducir el valor de las PyMES.

(<http://www.pymesfuturo.com/vpneto.htm>)

## **VI. INTRODUCCION**

Cada año se crean en Bogotá nuevas empresas, en muchos casos los emprendedores son personas de pocos conocimientos que ingresan al mundo empresarial sin conocer las posibilidades de éxito de su negocio y sin realizar ningún tipo de estudio al respecto, esto conlleva a que muchas de estas empresas fracasen al final de los dos primeros.

Este trabajo tiene como fin principal evaluar la viabilidad de creación de la empresa PARTNERS PROJECT S.A.S., en la que se propone un modelo diferente al usado en las empresas convencionales, en la cual los trabajadores de la empresa tendrán la misma libertad de un independiente, con el respaldo empresarial que tiene un empleado. Para evaluar este proyecto se hizo aplicación de la metodología Canvas y otras que permitieron disminuir la incertidumbre y conocer la opinión de profesionales independientes respecto a este modelo propuesto para la empresa.

A lo largo de los capítulos se encontrarán los diferentes estudios realizados y los resultados de cada uno, y finalmente una evaluación de todos en conjunto que permitirá concluir la viabilidad en la creación de esta nueva propuesta empresarial y sus ventajas y desventajas respecto a las demás.

# 1. NATURALEZA DEL PROYECTO

## 1.1 Nombre de la Empresa

Partners Project S.A.S

## 1.2 Justificación

Hoy en día, la Gestión de Proyectos ha cobrado gran importancia dentro de todas las organizaciones ya que permite planificar, captar, organizar y administrar recursos, de tal manera que se pueda culminar todo el trabajo requerido para desarrollar cualquier proyecto dentro del alcance, tiempo, y costo definidos, sin stress y buen clima interpersonal.

En la medida que las organizaciones van en continuo crecimiento, realizando proyectos más complicados, es importante asegurar que se realicen también progresos en las prácticas, procesos y metodología de administración de estos proyectos.

De acuerdo con el PMI (Project Management Institute), existen tres grandes razones para utilizar los servicios de un consultor en administración de proyectos.

1.- Conocimientos especializados. Estas compañías diariamente realizan acompañamiento y seguimiento a todo tipo de proyectos, los potenciales clientes pueden acceder al conocimiento y experiencia que ellos han acumulado a lo largo de muchos años.

2.- Acceso a las mejores prácticas de la industria. Debido a que las empresas de consultoría trabajan con una amplia gama de ambientes e industrias, están particularmente posicionados para ofrecer mejores prácticas de la industria y las vías más eficientes para adecuar estas prácticas a cada cultura y estructura corporativas y/u organizacional.

3.- Perspectiva objetiva. Cuando se contrata una consultoría externa, se obtiene una perspectiva objetiva de los profesionales que tienen conocimiento de primera mano de cómo la administración de proyectos ha ayudado a otras organizaciones a obtener resultados. Su sentido práctico puede rápidamente identificar las necesidades propias de cada compañía para ayudarles a obtener más de la gente, procesos y herramientas con las que cada una de estas cuenta.

De aquí, que sea de vital importancia la creación de una empresa de consultoría que pueda cumplir con todos estos requerimientos de manera ágil y eficiente, llenando las expectativas del mercado y supliendo las necesidades identificadas, teniendo como promesa de valor una mejora continua y estabilidad y rentabilidad a largo plazo para sus socios fundadores y los demás profesionales que se sumen a esta tarea.

### **1.3 Tipo de empresa**

La compañía estará conformada como S.A.S. y contara con sus instalaciones en la ciudad de Bogotá en uno de los sectores industriales de esta con el fin de brindar confianza a sus futuros clientes, además de ser esta la ciudad con mayor concentración de negocios y desarrollo profesional del país; sin embargo su alcance de ejecución se extenderá a los diferentes zonas del país.

La empresa se crea bajo la figura de SAS (Sociedad por Acciones Simplificadas), ya que significa múltiples ventajas dado el escenario de ser una empresa de emprendimiento y capital limitado.

Entre las principales ventajas se encuentran:

- No hay que constituir la bajo escritura pública; basta con un documento privado de conformación.
- Tiene una estructura ágil, con menos costos, con la responsabilidad clara, y donde un solo emprendedor puede ser el titular de la propiedad.
- No es obligatoria la revisoría fiscal, ni la junta directiva.
- Pueden constituirse con cualquier monto de capital social y tener cualquier cantidad de empleados.
- La duración de las S.A.S., puede ser definida o indefinida. Además, no están obligadas como las demás sociedades reguladas en el Código de Comercio a tener que especificar el objeto social al que se dedicarán, pues si no lo describen o lo detallan, se entenderá que la sociedad podrá realizar cualquier actividad lícita.
- A las S.A.S. no se les exige tener todos los órganos de administración que sí se les exigen a las sociedades anónimas clásicas reguladas en el Código de Comercio (Asamblea de Accionistas y Junta directiva) pues es suficiente con que tengan solamente a su representante legal.
- Los Accionistas son anónimos. Los accionistas no aparecen en el registro mercantil. Las acciones son registradas en el libro de Acciones.

La estructura Organizacional, se plantea de forma que cada uno de los accionistas tenga una participación directa dentro de la compañía, ofreciendo un mayor control sobre sus inversiones y una forma de ahorrar por lo menos al inicio del proyecto, sueldos adicionales.

## **1.4 Misión**

Prestar un servicio especializado de gestión de proyectos con el apoyo de profesionales independientes, garantizando la culminación exitosa de los diferentes proyectos.

## **1.5 Visión**

En el año 2019 PARNERTS PROYECTS S.A.S se habrá consolidado como la empresa líder en la gestión de proyectos apoyada con trabajadores independientes.

## **1.6 Valores**

- Actuar con integridad y respeto, cumpliendo la legislación del país donde se desarrollen los proyectos, dando un estricto cumplimiento de las normas del código de ética profesional.
- Alto nivel de compromiso con la empresa, los clientes (externos e internos) y el medio ambiente.
- Prestar el mejor servicio con responsabilidad, calidad y cumplimiento, en cada uno de los proyectos ejecutados.

## **1.7 Objetivos**

### **1.7.1 Objetivo General**

Ejecutar proyectos bajo la metodología PMI, proyectos bajo las diferentes contrataciones licitaciones, contratación directa, etc.

### **1.7.2 Objetivos a corto plazo**

Aplicar a las contrataciones públicas y mantener una estructura acorde a los lineamientos de la compañía.

### **1.7.3 Objetivos a mediano plazo**

Ampliar el círculo de interesados y mejorar la eficiencia de los procesos de la compañía.

### **1.7.4 Objetivos a largo plazo**

Posicionar la compañía en el mercado por sus resultados y amplia los ingresos, generando adeptos a la empresa.

## **1.8 Ventajas Competitivas**

- Ejecución de los proyectos bajo lineamientos PMI.
- Cumplimiento en los tiempos y presupuestos establecidos.
- Transparencia en sus procesos y actividades.
- Versatilidad de conocimientos.
- Manejo de tecnología de punta.

## **1.9 Propuesta de Valor**

Ofrecer un servicio reconocido por su nivel de estructuración gerencial que brinde el mejor desarrollo a las necesidades de las empresas actuales con el valor económico adecuado y resolviendo las necesidades presentadas.

Brindar una estructura empresarial acorde a las necesidades de los profesionales independientes, la cual les permita aplicar a mejores ofertas laborales y sus ingresos se vean incrementados por su trabajo.

## 2. MÓDULO MERCADEO

### 2.1 Investigación de Mercados

#### 2.1.1 Mercado Techo

Empresas ubicadas en la ciudad de Bogotá y sus cercanías como Cota, Chía, Soacha, Mosquera.

Empresas totales en la ciudad de Bogotá al año 2012: 205.998

#### 2.1.2 Mercado Total

Empresas pertenecientes a los diferentes sectores se encuentran distribuidas en la ciudad de Bogotá de la siguiente manera:

Tabla No. 1 (Empresas Ciudad de Bogotá).

LETRA CIU	DESCRIPCIÓN	Cantidad Registros 2012	Participación %
G	Comercio al por mayor y al por menor; reparación de vehículos automotores, motocicletas, efectos personales y enseres domésticos	74.686	36,26%
K	Actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler	34.025	16,52%
D	Industrias manufactureras	30.047	14,59%
H	Hoteles y restaurantes	15.712	7,63%
F	Constructor	13.829	6,71%
I	Transporte, almacenamiento y comunicaciones	10.718	5,20%
O	Otras actividades de servicios comunitarios, sociales y	7.950	3,86%

personales			
J	Intermediación financiera	7.380	3,58%
N	Servicios sociales y de salud	4.101	1,99%
A	Agricultura, ganadería, caza y silvicultura	3.311	1,61%
M	Educación	2.200	1,07%
C	Explotación de minas y canteras	1.536	0,75%
E	Suministro de electricidad, gas y agua	311	0,15%
L	Administración pública y defensa; seguridad social y de afiliación obligatoria	122	0,06%
B	Pesca	59	0,03%
P	Hogares privados con servicio domestico	11	0,01%
<b>TOTAL</b>		<b>205.998</b>	<b>100,00%</b>

### 2.1.3 Mercado Potencial

Empresas pertenecientes a los sectores Industrias manufactureras (30.047), Constructor (13829), Intermediación financiera (7380), Suministro de electricidad, gas y agua (311) y Transporte, almacenamiento y comunicaciones (10.718)

Total empresas por sector: 62285

Esto hace referencia al 30,24% de las empresas de Bogotá al año 2012

### 2.1.4 Nicho de Mercado

- Profesional de las diferentes carreras profesional del país, las cuales requieran de una empresa para la ejecución de los diferentes proyectos presentados.

- Empresas públicas y privadas interesadas en la ejecución de los diferentes proyectos internos o externos sin una vinculación directa de los profesionales.

## 2.2 Tipología de Clientes

**Tabla No. 2 Tipología de Clientes**

CLIENTES	TENDENCIAS	MOTIVACION COMPRA
Profesionales independientes	En crecimiento (mayor cantidad de profesionales)	Apoyo en la ejecución de los diferentes proyectos y flexibilidad laboral.
Empresa sector publico	Licitación abierta o privada (constante)	Ejecución de procesos según PMI
Empresa sector privado	Ejecución de nuevos proyectos (crecimiento constante)	Precio adecuado según las actividad a realizar

## 2.3 Productos Sustitutos

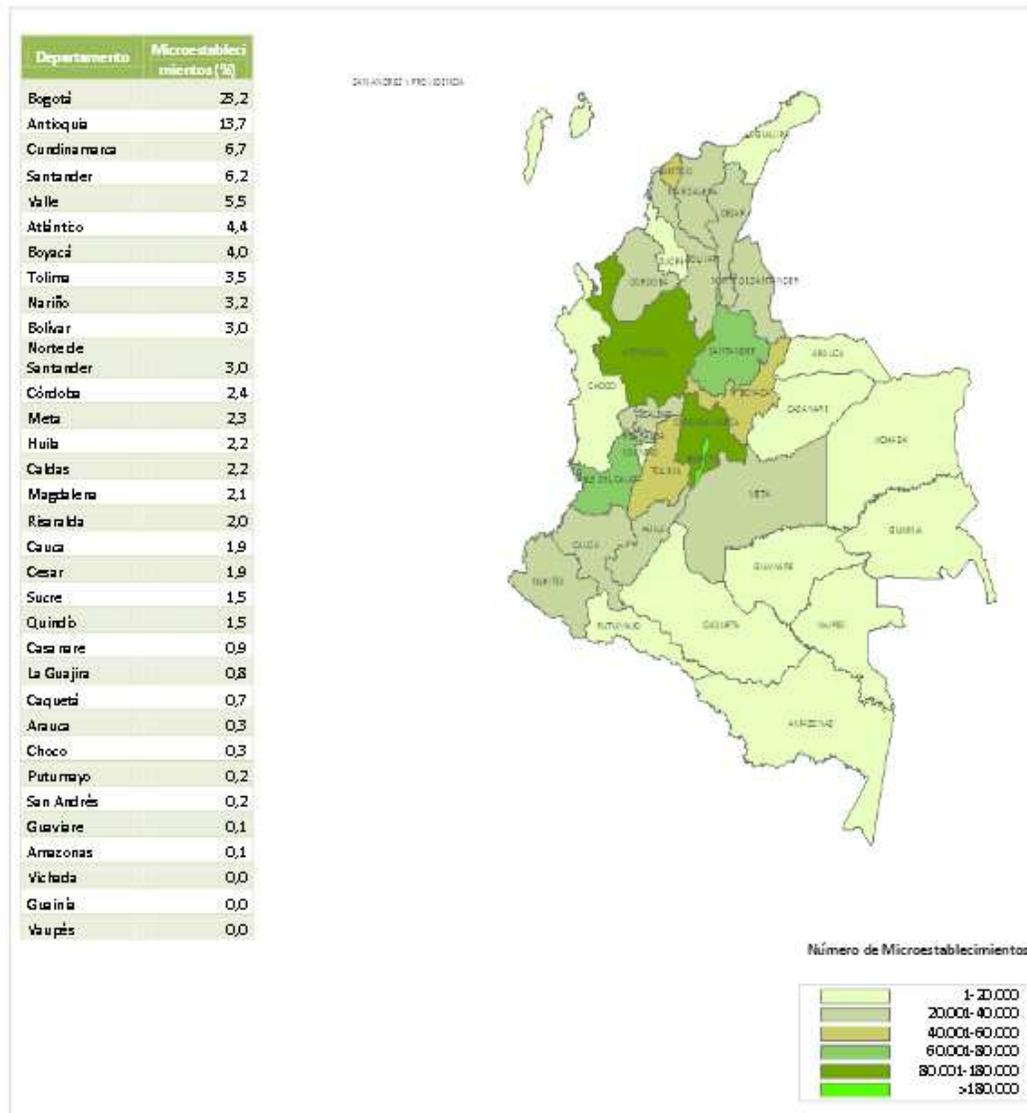
Productos Sustitutos
Consultoría profesional en la ejecución de proyectos

## 2.4 Análisis del Sector

La gran explosión demográfica y el incremento en la economía del país ha propiciado el incremento de profesionales, especialistas y magíster en todas las regiones; sin embargo las ciudades como Bogotá y Medellín han presentado un importante avance económico convirtiéndola en lugares atractivos para esta gran cantidad de profesionales.

Bogotá es la ciudad más grande del país y cuenta con un porcentaje importan de la industria del país:

**Gráfica No. 1 Distribución geográfica micro establecimientos**

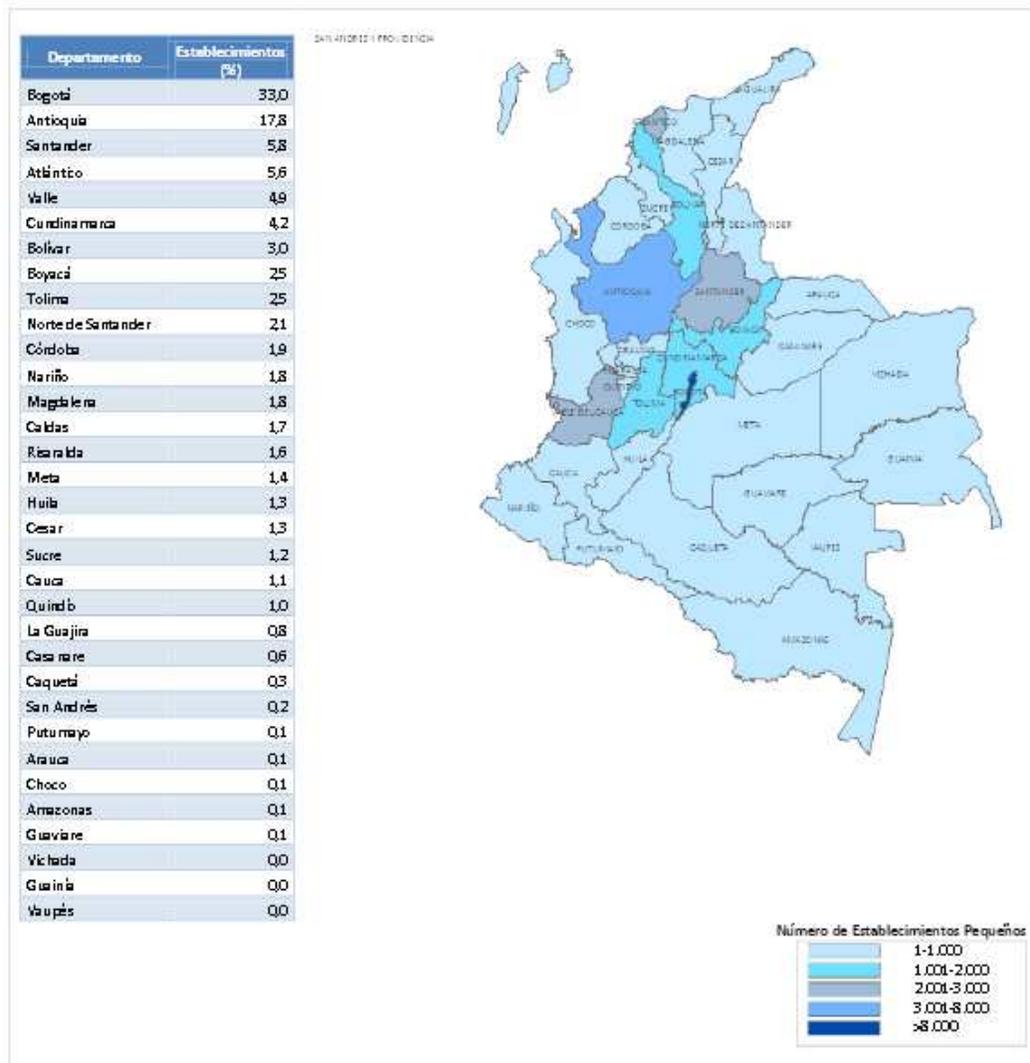


<https://www.dnp.gov.co/LinkClick.aspx?fileticket=aGltR-nsPrU%3d&tabid=809>

Fuente: DANE, Censo General 2005

Cálculos: DNP-DDE

## Grafica No. 2 Distribución geográfica establecimientos pequeños

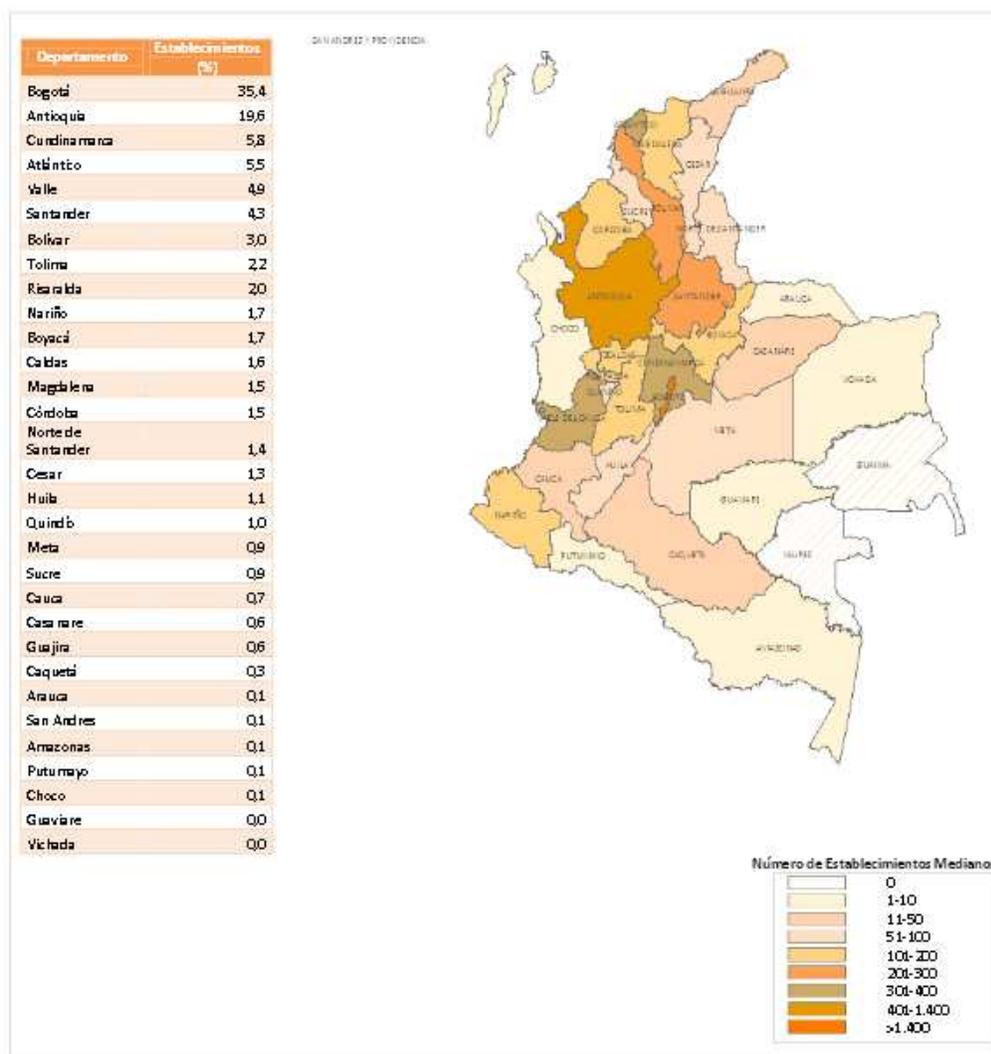


<https://www.dnp.gov.co/LinkClick.aspx?fileticket=aGltR-nsPrU%3d&tabid=809>

Fuente: DANE, Censo General 2005

Cálculos: DNP-DDE

**Grafica No. 3 Distribución geográfica establecimientos medianos**

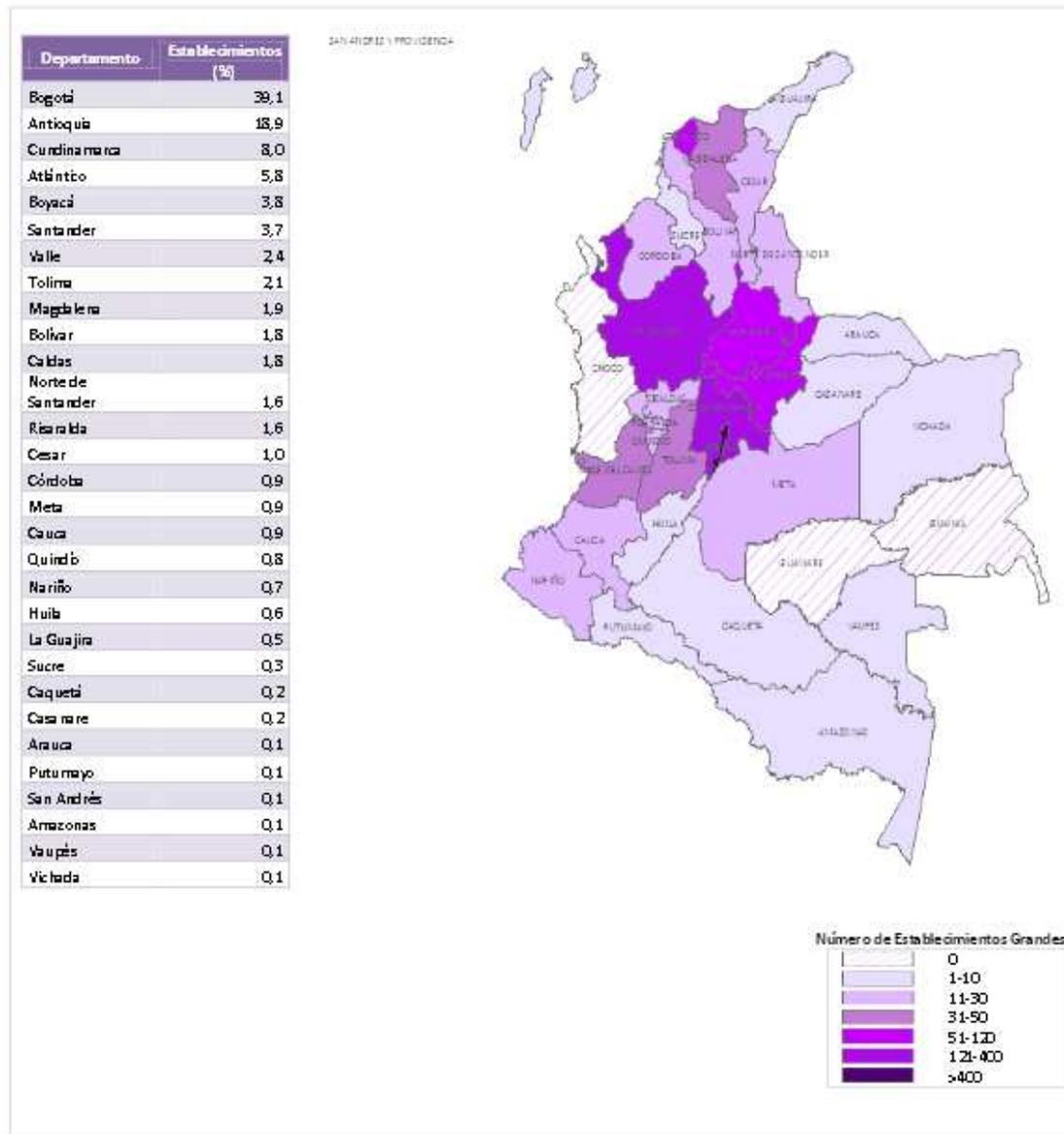


<https://www.dnp.gov.co/LinkClick.aspx?fileticket=aGltR-nsPrU%3d&tabid=809>

Fuente: DANE, Censo General 2005

Cálculos: DNP-DDE

**Grafica No. 4 Distribución geográfica establecimientos grandes**



<https://www.dnp.gov.co/LinkClick.aspx?fileticket=aGltR-nsPrU%3d&tabid=809>

Fuente: DANE, Censo General 2005

Cálculos: DNP-DDE

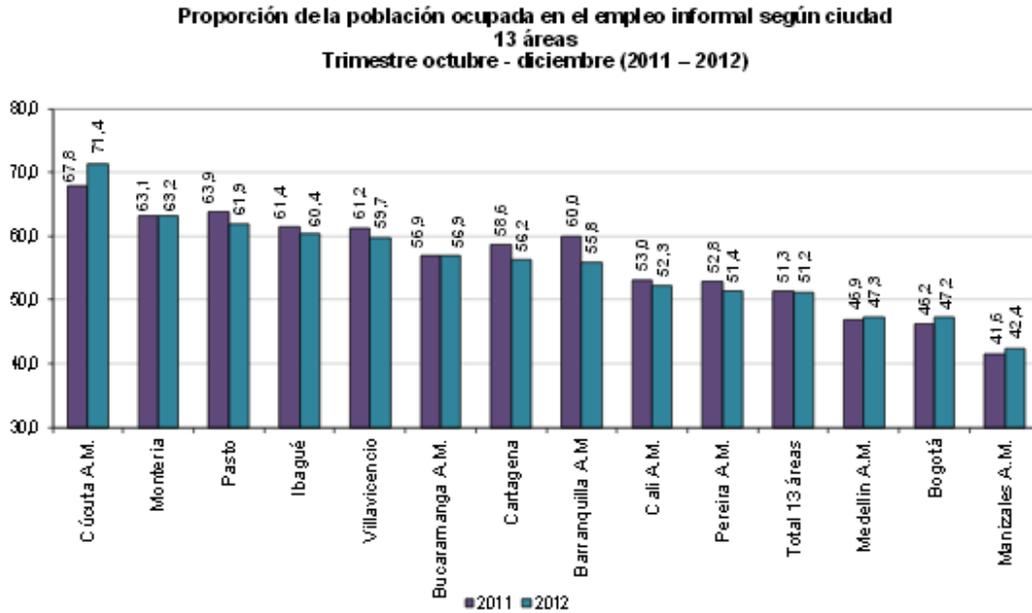
## NOTAS METODOLOGICAS

1. Las empresas fueron clasificadas de acuerdo con la variable “número de empleados” de la siguiente manera:
  - a. Micro: 0-10 empleados
  - b. Pequeñas: 11-50 empleados
  - c. Medianas: 51-200 empleados
  - d. Grandes: más de 200 empleados
  
2. Establecimiento: Se le reconoce como establecimiento a aquella unidad más pequeña (una empresa o parte de una empresa) que se dedica de manera independiente, de forma exclusiva o predominantemente a un solo tipo de actividad en un emplazamiento o zona geográfica. Presenta la mayor homogeneidad posible, tanto en términos de actividad como de ubicación geográfica, pero al mismo tiempo los niveles más bajos de autonomía.

En Bogotá se cuenta con un 47,2% de informalidad laboral y un total de profesionales graduados de pregrado y postgrado de 868,106 entre los años 2001 y 2012. Este nivel de informalidad se distribuye entre empleado sin contratación escrita solo verbal, en actividades no profesionales realizada por personal apta para trabajos de gran nivel haciendo de este grupos el musculo de trabajo fundamental para lograr las metas propuesta en Partners Project.

[http://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/ech/ech\\_informalidad/bol\\_ech\\_informalidad\\_oct\\_dic2012.pdf](http://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/ech/ech_informalidad/bol_ech_informalidad_oct_dic2012.pdf)

## Grafica No. 5 Proporción de la población en el empleo informal según ciudad

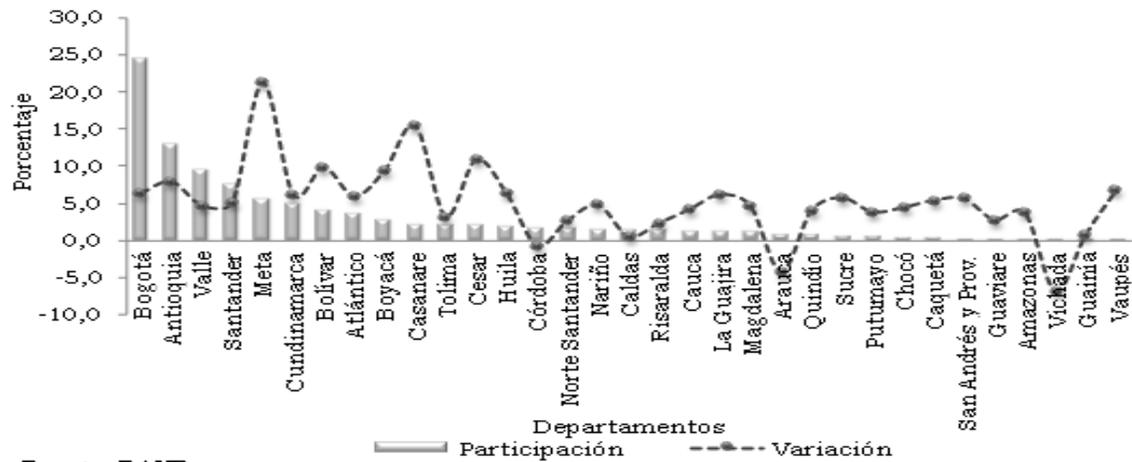


Fuente: DANE – Gran Encuesta Integrada de Hogares

A pesar que Bogotá no es la ciudad con mayor índice de trabajo informal, si es de las pocas que muestran un incremento esta estadística, según estudios realizados por el dane la informalidad aumento un 1% entre el año 2011 y 2012.

Además de mostrar un creciente índice de informalidad por la gran cantidad de habitantes y profesional, Bogotá se destaca por su participación en PIB; siendo esta la que representa

**Grafica No. 6 Participación y crecimiento del PIB por departamento 2011**

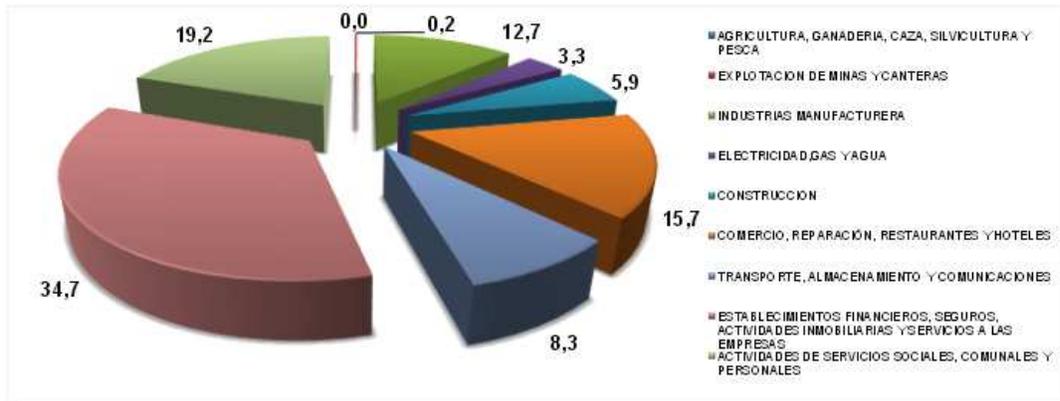


Fuente: DANE.

[http://www.dane.gov.co/files/icer/2012/ICER\\_Bogota\\_Cundinamarca\\_2012.pdf](http://www.dane.gov.co/files/icer/2012/ICER_Bogota_Cundinamarca_2012.pdf)

el mayor porcentaje de participación en la economía Colombia, casi que triplicando la participación de incluso departamentos como Antioquia y Valle.

**Grafica No. 7 Participación por grandes ramas de actividad económicas en Bogotá, año 2010 provisional**



Fuente: DANE - Dirección de Síntesis y Cuentas Nacionales

[http://www.dane.gov.co/files/investigaciones/pib/departamentales/B\\_2005/Resultados\\_2010.pdf](http://www.dane.gov.co/files/investigaciones/pib/departamentales/B_2005/Resultados_2010.pdf)

La participación de Bogotá en el año 2010 en las diferentes ramas de la actividad económica se distribuyeron principalmente en establecimientos financieros (participación 34,7), seguidos de

servicios sociales, comunales y personales (participación 19,2%), comercio, reparación, restaurante y hoteles (participación 15,7% y la industria manufacturera (participación 12,7%) para destacar las más influyentes como se puede observar en la gráfica anterior.

## 2.5 Análisis de la Competencia

Tabla No. 3 Comparativo Principales Competidores

	<b>PWC</b>	<b>Gomez Project and training</b>	<b>C&amp;M consultores</b>
<b>Portafolio de productos y servicios</b>	Auditoria, Consultoria, Servicios legales y tributarios, Outsourcing, Soluciones cloud computing	Consultoría, Acompañamiento en Proyectos, Evaluación Financiera de Proyectos, Gerencia de Proyectos, Recuperación de Proyectos en Crisis, Otros Servicios en Gerencia de Proyectos	Interventoría a proyectos, Gerencia de proyectos, Asesorías en contratación estatal, Evaluaciones de proyectos
<b>Forma de darse a conocer</b>	Página de internet	Página de internet	Página de internet
<b>Puntos de ventas, contacto o distribución</b>	PricewaterhouseCoopers y PwC se refieren a la red de Firmas miembro de PricewaterhouseCoopers International Limited (PwCIL).	Calle 92 No. 15-48 Ofic 303 / 304 / 202	Carrera 6 # 116-30 Oficina 202 de Bogotá
<b>Pagina Web</b>	<a href="http://www.pwc.com/co/es/index.jhtml">www.pwc.com/co/es/index.jhtml</a>	<a href="http://www.gomezpt.com/contenidos.php?Id_Categoria=352&amp;piibo=181">www.gomezpt.com/contenidos.php?Id_Categoria=352&amp;piibo=181</a>	<a href="http://www.cmconsultores.com.co/services.php">www.cmconsultores.com.co/services.php</a>

Tabla No. 4 Matriz de Perfil Competitivo

FACTORES CLAVES DE ÉXITO	POND.	PWC		Gomez Project and training		C&M consultores	
		Calif.	Result.	Calif.	Result.	Calif.	Result.
		Creatividad	0,10	3,00	0,30	3,50	0,35
Calidad	0,30	4,50	1,35	3,50	1,05	3,00	0,90
Presentación de producto	0,10	4,00	0,40	3,50	0,35	3,00	0,30
Personal calificado	0,25	4,50	1,13	4,50	1,13	4,50	1,13
Cumplimiento	0,05	4,80	0,24	4,30	0,22	4,30	0,22
Respaldo	0,10	4,50	0,45	4,50	0,45	4,50	0,45
Publicidad	0,10	4,00	0,40	2,00	0,20	4,00	0,40
<b>TOTAL</b>	<b>1,00</b>		<b>4,27</b>		<b>3,74</b>		<b>3,74</b>

Nota: la información para este análisis fue tomado de experiencias con estos proveedores y de las páginas web.

### **Análisis de resultados:**

#### **PWC:**

PricewaterhouseCoopers es una de las empresas más reconocidas en el país, aunque se identifica como una empresa de interventoría; sin embargo posee un portafolio amplio de servicios como outsourcing y diferentes soluciones haciendo de esta una de las empresas líder en la ejecución de proyectos o acompañamientos de estos.

#### **Gomez Project and training:**

Es una de las tantas empresas nacientes en aplicar las buenas prácticas de PMI, mostrando un nivel óptimo en la ejecución de proyectos o en la interventoría de estos; también se destaca por realizar capacitaciones sobre la gestión de proyectos y las mejores prácticas para logra la eficiencia de estos.

## **C&M consultores:**

C&M muestra un portafolio enfocado directamente a los proyectos tanto en su proceso de ejecución, interventoría o simples asesorías; al igual que Gomez Project son empresas nacientes en la implementación de mejores prácticas de PMI.

Al comparar estas compañías se observa una gran superioridad de PricewaterhouseCoopers sobre las demás empresas, mostrando mejores niveles de confianza al público por la eficiencia en sus procesos y dar a los clientes el resultado esperado en el tiempo indicado y de la calidad adecuada.

## **2.6 Estudio de Mercado**

Con el fin de poder hacer un análisis cualitativo idóneo y que cumpliera con las expectativas del proyecto, brindando la información requerida para poder hacer un estudio completo de las necesidades de los profesionales y de las empresas en la ejecución de proyectos, se realizaron una serie de pasos:

1. Obtener la información:

A través de la realización de entrevistas, con la ejecución de preguntas cerradas y de notas de campo.

2. Capturar, transcribir y ordenar la información:

La captura de información se puede hacer con diferentes medios; para nuestro caso se realizó por medios electrónicos y en medios físicos.

3. Codificar la información:

La codificación se realizó desde desarrollo de las preguntas, con el fin de agrupar conceptos, ideas y temas similares.

4. Análisis de la información:

Después de pasar por los pasos anteriores se procedió con el análisis de los escenarios planteados en cada una las preguntas de los dos tipos de entrevistas, generando como resultado conclusiones puntuales de los casos evaluados.

### **2.6.1 Objetivo del Estudio.**

Obtener un panorama claro de las expectativas de los profesionales independientes para de esta formar lograr la confianza necesaria por parte de ellos como posibles prestadores de un servicio, estableciendo relaciones confiables y estables a nivel profesional; al mismo tiempo, que se quiere conocer las necesidad de las compañías, plazos, espacio y precios como parte de las

estrategias a establecer para ganar mercado y lograr clientes a largo plazo cumpliendo con cada una de las expectativas generadas por el mercado objetivo.

### **2.6.2 Determinación de la Muestra**

El método de análisis está basado en un análisis cualitativo, a través de entrevistas a diferentes interesados, por lo cual se escogieron solo personas profesionales o que se desempeñen con un perfil laboral que requiera un conocimiento profesional y/o técnico adecuado, y que puedan llegar a ejercer como independientes; también se realizó un segundo análisis con otra ronda de entrevistas, esta vez, enfocados en empresas de consultoría o cuyo nivel de ejecución de proyectos en el año sea alto e impacte fuertemente su presupuesto anual.

### **2.6.3 Tipo de Entrevistas.**

Para poder tener un panorama general de lo que piensan los profesionales en los diferentes sectores de la industria y tener un poco más de conocimiento de las empresas y la ejecución de los proyectos, se realizaron dos rondas de entrevistas, la primera con un énfasis hacia los profesionales y otra con énfasis empresarial.

Las preguntas realizadas son de selección múltiple, preguntas de casillas de comentarios y de escala, con el fin de hacer un análisis más puntual y no perder el enfoque de lo que se desea indagar.

#### **2.6.4 Análisis de Entrevistas**

##### **PARTNER'S PROJECT S.A.S.**

##### **FORMATO DE ENTREVISTA**

Para poder tener una analisis mas detallado de las necesidades de las personas y las empresas, se desarrollaron dos rondas de entrevistas; una de ellas dirigida a los profesionales con el fin de hacer evidentes sus necesidades y lo involucrados que se encuentran en los proyectos; la segunda, destinada a identificar el comportamiento de la ejecucion de los proyectos dentro de las compañías desde la perspectiva de los empleadores y de los responsables de la ejecución y gerencia de los proyectos dentro de las compañías.

### **2.6.4.1 ENTREVISTA A PROFESIONALES**

#### **Pregunta 1**

**¿Cuál es su situación laboral actual?**

La primera pregunta muestra la situación laboral de la persona si es empleada o independiente, la cual se realizó a profesionales de las diferentes áreas.

#### **Pregunta 2**

**¿Cuántas horas a la semana trabaja?**

Indagar en la cultura laboral de los profesionales muestra la dedicación de estos en sus profesiones y la calidad de vida que llevan; de esta manera se puede mostrar las ventajas de las labores de un profesional independiente el cual puede manejar sus jornadas laborales y poder dedicar tiempo a aspectos importantes de la vida cotidiana.

### **Pregunta 3**

**¿Cuál es su ingreso mensual promedio?**

Esta pregunta se diseñó para mostrar la diferencia que puede existir entre empleados y profesionales independientes y al asociarse con el desarrollo del resto de la entrevista poder analizar de forma detallada no solo los beneficios económicos de cada uno de estos perfiles sino también los beneficios personales y empresariales que se pueden obtener de dicha actividad.

### **Pregunta 4**

**¿Actualmente paga aportes?**

Para complementar el análisis de tiempo y salario, se analiza los complementos como los aportes, los cuales son de gran importancia para las personas, pero que en ocasiones por trámites o costos excesivos no son pagados por los profesionales independientes.

### **Pregunta 5**

**¿ Cuantos negocios en el año no ha podido concretar por no tener una empresa constituida?**

A pesar que esta pregunta también se realizó para los empleados, es necesario identificar la oportunidad que presenta el mercado de ejercer otro tipo de actividad y así observar que muchas

de las actividades no solo se presentan en profesionales independientes sino también en los empleados, pero que la mayoría de las ocasiones estas se ven desaprovechadas por no contar con una estructura organizacional que las apoye en la ejecución de sus propios proyectos.

### **Pregunta 6**

**¿Cuántos proyectos podría ejecutar y acompañar al tiempo, trabajando de forma independiente?**

Esta pregunta trata de evaluar el nivel de competencia laboral con la que cuentan las personas desde el punto de vista de su perfil profesional; su resultado muestra profesionales con capacidad de ejecutar varios proyectos en periodos de tiempos alternos.

### **Pregunta 7**

**¿Es importante para usted recibir el pago de aportes sociales al momento de estar ejecutando los proyectos?**

Junto con la pregunta 4 se busca indentificar el nivel de conciencia de la importancia del pago de aportes; quienes pagan estos aportes y las situaciones que se presentan cuando este proceso no se lleva a cabo de la manera adecuada.

## **Pregunta 8**

**¿Cuál es el tiempo promedio en el cual puede llevar a cabo un proyecto? Indicar el tiempo en meses.**

Es importante saber el nivel de compromiso de las personas en los proyectos que están ejecutando y cuantos pueden ejecutar en periodo de tiempo determinado; con esta información se pueden identificar las personas idóneas para los diferentes tipos de proyectos.

## **2.6.4.2 ENTREVISTA EMPRESAS**

### **Pregunta 1**

**¿Existe un area especializada en la gestion y ejecucion de proyectos dentro de su empresa?**

Es importante determinar cuales empresas tienen un area dedicada a los proyectos y cuales han sido los resultados de la implementacion o la falta de esta en las compañías, lo que a su vez muestra la importancia que este tema tiene dentro de las compañías estudiadas.

### **Pregunta 2**

**¿Cuántos proyectos en promedio se ejecutan en su empresa anualmente?**

Al determinar el nivel de proyectos ejecutados en el año se puede hacer una proyeccion de los proyectos potenciales y su nivel de complejidad al interior de las compañías, ya que proyectos mas grandes significan menor número de proyectos a ejecutar en el año; así como poder evaluar su nivel de eficiencia y eficacia en la implementación y desarrollo de cada uno de ellos.

### **Pregunta 3**

**¿indique el porcentaje de estos proyectos que culminan de forma efectiva y cumplen con las expectativas de la empresa?**

Al indagar con mas profundidad en el desarrollo de los proyectos propios de las compañías, se puede evidenciar la cantidad de proyectos que no culminan por diferentes factores, entre estos mal gestion, falta de conocimiento, malas practicas, entre otras, y el nivel de satisfacción general que dejan cada uno de estos dentro del ámbito laboral.

### **Pregunta 4**

**¿Cuántos proyectos han fracasado en su empresa por falta de gestión?**

Conocer el detalle del fracaso de los proyectos brindan un conocimiento del comportamiento del proyecto, los agentes que pueden afectar la ejecucion de estos; para de esta forma poder ampliar la gestion del conocimiento al interior de esta naciente compañía.

### **Pregunta 5**

**¿Cuánto estaría dispuesto pagar por el acompañamiento de un profesional en la ejecución de los proyectos de su empresa?**

La pregunta 5 se desarrolla con fin de poder identificar el porcentaje de ganancia que se podría alcanzar en los proyectos, con el fin de encontrar el punto de equilibrio en la ejecución de estos sin ver afectada la rentabilidad del negocio y poder ofrecer precios competitivos.

### **Pregunta 6**

**¿Considera usted que es necesario contar con una metodología de Dirección y Gestión de proyectos además de aprender los conceptos asociados?**

### **Pregunta 7**

**Si la anterior respuesta fue afirmativa.¿Considera usted que una empresa externa podría asesorarlo y ayudarlo a definir la Metodología acorde a la empresa donde labora?**

Las preguntas 6 y 7 se realizaron con el fin de evidenciar la importancia de la ejecución de un proyecto mediante la correcta gestión de este y así mismo resaltan la importancia de tener al frente personal con la experiencia y la capacitación adecuada sin importar que esta se realice al interior de la compañía o con el apoyo de terceros.

## **Pregunta 8**

**¿Considera que su empresa prefiere ejecutar proyectos con empresas, o profesionales independientes, o le es indiferente?**

La última pregunta de la ronda de entrevistas a empresas se desarrolló con el fin de identificar el nivel de aceptación de las empresas hacia los profesionales independientes; sin embargo el resultado mostrado muestra que las compañías aun prefieren contratar a otras compañías para sus proyectos, para poder contar con el respaldo económico, técnico y de cumplimiento que generalmente solo brindan las empresas establecidas y legalmente organizadas.

Las entrevistas realizadas tanto a profesionales como a las empresas y sus resultados se encuentran en los anexos.

## **2.7 Estrategias de Mercado**

### **2.7.1 Estrategias de Precios.**

A partir del estudio de mercado, se hace evidente que los valores y la cantidad de dedicación de la hora-hombre pueden variar debido a lo complejo de la implementación de la metodología de gestión y al tipo de mercado al que se orienta el servicio. De aquí que los precios no sean un factor determinante a la hora de la elección del proveedor del servicio; los factores que más importancia cobran son la calidad del servicio, el cumplimiento en la entrega final y en los requerimientos planteados de acuerdo a la naturaleza única de cada proyecto o compañía.

Por estas razones, no se estipulan rangos de precios específicos, sino que estos dependerán de la magnitud de cada proyecto y de las expectativas de cada cliente.

### **2.7.2 Precio de Lanzamiento**

El precio de venta se determinó con base en los costos directos e indirectos y luego de hacer un análisis de rentabilidad de los proyectos a ejecutar.

Se estima que por lanzamiento cada uno de los proyectos tiene que presentar una rentabilidad específica para montos diferentes en los proyectos.

Tabla No. 5 Precio de Lanzamiento

Monto de proyecto	Tir	Precio venta / hora (profesional freelance)
< 10.000.000	> 25%	= Cantidad horas/(total_costo_proyecto – costos_legales)
10.000.000 – 30.000.000	>. 22%	
30.000.000 – 50.000.000	>. 20%	
50.000.000 – 80.000.000	>. 18%	
80.000.000 – 100.000.000	>. 17%	
> 100.000.000	>. 15%	

Los Proyectos que sean traídos por los profesionales independientes tendrán una variación ya que un porcentaje de las ganancias del proyecto serán dadas como comisión por traer el proyecto. (10%).

### 2.7.3 Estrategias de Distribución.

1. Establecer alianzas con empresas especializadas en la entrega de producto para aquellos proyectos en la que se requiera de desplazamiento de suministros o elementos especializados.
2. Hacer alianzas con empresas de transporte especializadas en el transporte de profesionales o clientes.

#### **2.7.4 Estrategias de Comunicación.**

- Publicidad a través de redes sociales.
- Establecer una página web clara, llamativa y especializada.
- Presentaciones presenciales en eventos y mediante web.
- Artículos de revistas y prensa.
- Contacto directo con los futuros clientes.

#### **2.7.5 Estrategias de Servicio.**

- Establecer unos procedimientos de servicios claros.
- Manejar adecuadamente los formatos de tiempos de ejecución, entrega de reportes o documentación, entre otros.

#### **2.7.6 Plan de ventas (Tabla No. 6)**

Para establecer el plan de ventas de la compañía, se tomó en cuenta la experiencia vivencial de cada uno de los socios, de acuerdo al tipo de proyectos que cada uno desarrolla en el día a día de su vida laboral y a los conocimientos del mercado objetivo; comenzando por dividirlos en las diferentes áreas de desempeño, para pasar luego a separarlos por monto estimado de ejecución y de esta forma, hacer una proyección del número esperado de proyectos a ejecutar para los próximos 5 años. La proyección se realizó a 5 años, de forma anual, debido que por el tipo de empresa y a los resultados arrojados por el estudio económico y financiero, se considera más aterrizado y coherente estudiar los distintos panoramas de la compañía por año de ejecución y así

poder tener en cuenta todos los costos, gastos e ingresos propios de la operación. Igualmente, se resumió todo en un solo escenario probable, eliminando escenarios excesivamente positivos o negativos y tomando en cuenta sólo el más probable.

CANTIDAD DE PROYECTOS ESTIMADOS A EJECUTAR ANUALMENTE					
Monto de proyecto	2014	2015	2016	2017	2018
< 10.000.000	13	15	17	18	20
10.000.000 – 30.000.000	4	4	5	5	6
30.000.000 – 50.000.000			1	1	1
50.000.000 – 80.000.000	2	2	2	2	1
80.000.000 – 100.000.000				1	2
> 100.000.000					1
<b>TOTAL</b>	<b>19</b>	<b>21</b>	<b>25</b>	<b>27</b>	<b>31</b>

De acuerdo a la cantidad de proyectos calculados para ejecutar en cada uno de los primeros cinco años de funcionamiento de la compañía, y teniendo en cuenta el movimiento del mercado objetivo de acuerdo a los hallazgos de las encuestas, se realizó la operación de la cantidad calculada de proyectos por cada uno de los montos esperados y así, se encontraron los números más probables para la proyección de ventas final, por cada año y así lograr los ingresos estimados y necesarios para cumplir y rendir de acuerdo a el flujo de efectivo presentado.

TOTAL ESTIMADO POR PROYECTOS ANUALMENTE					
Monto de proyecto	2014	2015	2016	2017	2018
< 10.000.000	\$ 130.000.000	\$ 135.000.000	\$ 153.000.000	\$ 180.000.000	\$ 200.000.000
10.000.000 – 30.000.000	\$ 100.000.000	\$ 80.000.000	\$ 100.000.000	\$ 100.000.000	\$ 120.000.000
30.000.000 – 50.000.000			\$ 40.000.000	\$ 40.000.000	\$ 40.000.000
50.000.000 – 80.000.000	\$ 120.000.000	\$ 120.000.000	\$ 120.000.000	\$ 160.000.000	\$ 80.000.000
80.000.000 – 100.000.000				\$ 90.000.000	\$ 180.000.000
> 100.000.000					\$ 120.000.000
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 350.000.000</b>	<b>\$ 335.000.000</b>	<b>\$ 413.000.000</b>	<b>\$ 570.000.000</b>	<b>\$ 740.000.000</b>

### **3. ASPECTOS ADMINISTRATIVOS Y LEGALES**

#### **3.1 Organización Administrativa**

PARTNERS PROJECT S.A.S. busca brindar una propuesta laboral adecuada a los profesionales independientes de la ciudad de Bogotá, la cual les permita trabajar de forma estacional en la ejecución de proyectos para empresas de los diferentes sectores económicos, buscando optimizar tiempo y recursos, y brindando el respaldo que ofrece una compañía constituida.

PARTNERS PROJECT S.A.S está orientada en la ejecución de proyectos, aplicando las mejores prácticas del PMI, la estructura organizacional de la compañía está enfocada principalmente al estilo de trabajo independiente, en la cual se tendrá un Gerente General para el apoyo en los proyectos y toma de decisiones estratégicas de la empresa, y cada persona será responsable y coordinador de los proyectos a cargo, garantizando el control y avance de los mismos.

#### **3.2 Estructura**

PARTNERS PROJECT S.A.S cuenta con una estructura organizacional que está encabezada por un Gerente general seguido de las áreas de proyectos y administrativas en el mismo nivel; en el área administrativa se contará con el apoyo de profesionales independientes para la gestión contable, financiera y de talento humano; en el área de proyecto se estructurará según la

ejecución de los proyectos por área de especialización profesional. (El organigrama se encuentra en los anexos)

### **3.3 Normatividad Jurídica**

- La naturaleza y el régimen jurídico que gobiernan la denominada SOCIEDAD POR ACCIONES SIMPLIFICADA, es la Ley 1258 del 5 de diciembre de 2008. En dicha normatividad se encuentran consagradas las normas que rigen la constitución y funcionamiento de una S.A.S., anotando que cualquier clase de sociedad de las existentes en la legislación colombiana, bien puede optar por transformarse a este tipo de sociedad, siempre y cuando que el máximo órgano social que adopta la reforma, tome la decisión correspondiente ajustado en un todo a las normas legales y estatutarias vigentes.
- Con relación a la vigilancia de este tipo de sociedades por parte de la Superintendencia de Sociedades, ella se da siempre y cuando la sociedad se encuentre incurso en alguna de las causales contempladas en el Decreto 4350 del 4 de diciembre de 2006.
- Decreto 2020 de 2009, donde se manifiesta que las SAS sólo estarán obligadas a tener revisor fiscal cuando superen los toques de ingresos o activos que se encuentran en el artículo 13 de la ley 43 de 1990 o cuando otra ley especial así lo exija.
- A la SAS no le son aplicables las prohibiciones contenidas en los artículos del Código de Comercio relacionadas con (I) mayorías para la distribución de utilidades – Art. 155, (II) prohibición a los empleados y administradores de la sociedad para representar en asamblea o junta de socios acciones diferentes a las propias – Art. 185, (III) prohibición en sociedades por acciones para ejercer un cargo directivo en más de 5 juntas – Art. 202, (IV) prohibición para los

administradores de adquirir acciones o cuotas de la sociedad – Art. 404, (V) prohibición en las juntas directivas para conformar una mayoría cualquiera con personas ligadas entre sí por matrimonio o parentesco – Art. 435 y (VI) obligación para distribución de utilidades – Art. 454. Decreto 410 de 1971. Con el cual se reglamentan los deberes de la empresa para el desarrollo de las actividades mercantiles (registro, marca, libros de contabilidad, papeles de comercio, etc.).

- Ley 789 de 2002. Con el cual se dictan norma para el apoyo del empleo y ampliar la protección social, además de modificar algunos artículos del código sustantivo de trabajo.
- Ley 100 de 1993. Con el cual se crea el sistema de seguridad social integral en lo que respecta Contabilidad y pago de nómina (Tasas de contribución, fechas de pago de prestaciones sociales).
- Ley 1607 de 2012. Con el cual se establecen las nuevas condiciones en el ámbito tributario fijando especial atención en la pago de parafiscales.

Basados en la anterior normatividad se determina que para el tipo de empresa a la que pertenece PARTNERS PROJECT S.A.S se tiene que pagar 15% de ICA, 4% por Caja de Compensación.

### **3.4 Normatividad Fiscal**

Respecto al tratamiento fiscal que les aplica a las sociedades anónimas simplificadas SAS, este es el mismo establecido para cualquier clase de sociedad en materia del impuesto de renta, ventas e impuesto de industria y comercio, en la medida que tienen la naturaleza de una sociedad comercial, sin interesar las actividades previstas en su objeto social.

En relación con el impuesto de renta, la sociedad es contribuyente y, por tanto, debe seguir las reglas generales previstas para determinar la renta gravable del respectivo ejercicio fiscal y, por su parte, en aplicación de la eliminación de la doble tributación, distribuirá como dividendo no

gravado en cabeza de los accionistas la utilidad sobre la cual hubiere pagado el impuesto de renta la sociedad. La normatividad fiscal que aplica para la empresa consiste en:

- Decreto 624 de 1989. (Este decreto fue modificado por el Decreto Nacional 3258 de 2002 y las Leyes 383 de 1997, 488 de 1998 y 863 de 2003 y reglamentado parcialmente por los Decretos Nacionales: 422 de 1991; 847 , 1333 y 1960 de 1996; 3050, 700 y 124 de 1997; 841 , 1514 y 2201 de 1998; 558 , 1345 , 1737 y 2577 de 1999; 531 de 2000; 333 y 406 de 2001; 4400 de 2004 por el cual se expide el Estatuto Tributario de los impuestos administrados por la Dirección General de Impuesto Nacionales). Con el cual se Establece el Estatuto Tributario de los impuestos administrados por la Dirección General de Impuestos Nacionales (Contabilidad y pago de impuestos - Renta e industria y comercio).
- Ley 43 de 1990. Con la cual se adiciona la ley 145 de 1960, reglamentaria de la profesión de contador público y se dictan otras disposiciones (Conducta, deberes y responsabilidades del contador).
- Ley 1607 de 2012. Con el cual se establecen las nuevas condiciones en el ámbito tributario fijando especial atención en la pago de parafiscales y cambio en el porcentaje de la renta. Basados en la anterior normatividad se determina que para el tipo de empresa a la que pertenece PARTNERS PROJECT S.A.S se tiene que pagar un 34% sobre el impuesto de renta. Se define que para la empresa se plantea manejar una función lineal de depreciación para todos los Activos Fijos que componen este ítem (edificios, maquinaria y equipos, vehículos, muebles y enseres, equipos de oficina y computadores).

### **3.5 Normatividad Administrativa**

Dado que la empresa se encuentra en la modalidad de teletrabajo no se define horario laboral fijo, sin embargo, se acordará disponibilidad de tiempo para realizar reuniones para temas específicos las cuales se realizarán entre las 8:00 a.m. y las 6:00 p.m.

Al inicio de la empresa se nombrará un Vigía Ocupacional dado que la empresa tendría menos de 10 trabajadores vinculados siguiendo el artículo 35 del Decreto 1295 de 1994 y cuando se cuente con más de 10 trabajadores vinculados se instalará un Comité Paritario de Salud Ocupacional de acuerdo con la Resolución 2013 de 1986. Se adoptarán medidas para prevenir, corregir y sancionar el acoso laboral y otros hostigamientos dentro de las relaciones de trabajo en la empresa, de conformidad con la Ley 1010 de 2006.

También se tendrá un sistema de gestión de riesgos profesionales por afiliación, de conformidad del Decreto 1295 de 1994 que determina la organización y administración del Sistema General de Riesgos Profesionales y la Ley 776 de 2002 que regula la administración y prestaciones del Sistema General de Riesgos Profesionales, para los trabajadores directos, las personas que trabajan dentro de los proyectos, por no estar vinculados con la empresa, tendrán que realizar sus aportes de forma independiente.

### **3.6 Normas Internacionales**

La compañía estará regida principalmente por la norma "ISO21500: Guidance on Project Management", que trata de establecer las mejores prácticas en el ámbito de la gestión de proyectos.

La norma se estructura en cuatro partes fundamentales:

- Alcance
- Términos y definiciones
- Conceptos de Project Management
- Procesos en Project Management

Otra norma que orientará el proceso de la compañía es la ISO 10006, para la gestión de la calidad en proyectos.

Igualmente se regirá por todas aquellas emitidas por el Project Management Institute (PMI) y las demás normas de los estándares de gestión de proyectos aceptados internacionalmente.

## **4. MODULO FINANCIERO**

### **4.1 Inversiones**

#### **4.1.1 Sistema contable**

Dado que la empresa es una empresa que se fundamenta en la contratación de profesionales independientes, se realizara un contrato con un especialista contable el cual se encargara de hacer el control de la contabilidad de la compañía y que hará parte del área administrativa de la compañía.

#### **4.1.2 Capital requerido**

Para poder tener un inicio viable de la compañía se estima que se generen \$350.00.000 millones en ingresos anuales, para lo cual se esperan unos ingresos mensuales de \$30.000.000 millones de pesos mensuales.

## 4.2 Estados Financieros del Proyecto

Balance proyecto

**Tabla No. 7. Activos**

<b>PARTNERS PROJECT S.A.S</b>	
<b>BALANCE DE FUNDACIÓN</b>	
<b>ACTIVOS</b>	
<b>CORRIENTES</b>	
Disponible	10.000.000
Inversiones	
Deudores	
Inventarios	8.000.000
Diferidos	
<b>Total Activo Corriente</b>	<b>18.000.000</b>
<b>NO CORRIENTES</b>	
Deudores de Largo Plazo	
Propiedad Planta y Equipo	
Costo	
Menos Depreciación Acumulada	
Valorizaciones	
<b>Total Propiedad Planta y Equipo</b>	
<b>INVERSIONES DE LARGO PLAZO</b>	
Costo	
Valorizaciones	
<b>Total Inversiones Largo Plazo</b>	
<b>DIFERIDOS</b>	
Cargos Diferidos Largo plazo	
<b>Total Activo No Corriente</b>	
<b>TOTAL ACTIVOS</b>	<b>18.000.000</b>

**Tabla No. 8. Pasivos**

<b>PARTNERS PROJECT S.A.S</b>	
<b>BALANCE DE FUNDACIÓN</b>	
<b>PASIVOS</b>	
<b>CORRIENTES</b>	
Obligaciones Financieras	
Proveedores	
Cuentas por Pagar	
Pasivos Estimados y Provisiones	
Obligaciones Laborales	
Impuestos Gravámenes y Tasas	
Otros Pasivos	
Bonos y Papeles Comerciales	
<b>Total Pasivo Corriente</b>	
<b>NO CORRIENTES</b>	
Obligaciones Financieras	
Proveedores	
Obligaciones Laborales	
Pensiones de Jubilación	
Corrección Monetaria Diferida	
Bonos y Papeles Comerciales	
<b>Total Pasivo No Corriente</b>	
<b>TOTAL PASIVOS</b>	
<b>PATRIMONIO</b>	
<b>Capital Autorizado</b>	
Aportes Socios	18.000.000
Superavit de Capital	
Reservas	Est. Cambios Patrimonio
Revalorización del Patrimonio	Est. Cambios Patrimonio
Resultados del Ejercicio	Estado de Resultados Est. Cambios
Resultados de Ejercicios Anteriores	Patrimonio
Superavit por valorizaciones	
<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	<b>18.000.000</b>
<b>TOTAL PASIVOS Y PATRIMONIO</b>	<b>18.000.000</b>

**Tabla No. 9. Estados de resultados**

<b>PARTNERS PROJECT S.A.S</b>					
<b>ESTADO DE RESULTADOS</b>					
	<b>2014</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>
<b>INGRESOS OPERACIONALES</b>	350.000.000	335.000.000	413.000.000	570.000.000	740.000.000
<b>COSTO DE VENTAS</b>	(192.000.000)	(197.760.000)	(203.692.800)	(236.029.032)	(243.109.903)
<b>UTILIDAD BRUTA EN VENTAS</b>	<b>158.000.000</b>	<b>137.240.000</b>	<b>209.307.200</b>	<b>333.970.968</b>	<b>496.890.097</b>
<b>GASTOS OPERACIONALES</b>					
Ventas	(35.000.000)	(33.500.000)	(41.300.000)	(57.000.000)	(74.000.000)
Administración	(158.067.800)	(157.265.640)	(164.817.612)	(188.108.119)	(189.568.202)
<b>UTILIDAD DE LA OPERACIÓN</b>	<b>-35.067.800</b>	<b>-53.525.640</b>	<b>3.189.588</b>	<b>88.862.849</b>	<b>233.321.895</b>
<b>INGRESOS Y GASTOS NO OPERACIONALES</b>					
Gastos Financieros			(45.992.386)	(45.992.386)	(45.992.386)
Otros Ingresos y (Egresos)	100.000.000				
<b>UTILIDAD ANTES DE LA CORRECCION MONETARIA</b>	<b>64.932.200</b>	<b>-53.525.640</b>	<b>-42.802.798</b>	<b>42.870.463</b>	<b>187.329.509</b>
Ingresos por Inflación					
Egresos por Inflación					
<b>UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS</b>	<b>64.932.200</b>	<b>-53.525.640</b>	<b>-42.802.798</b>	<b>42.870.463</b>	<b>187.329.509</b>
Impuesto sobre la renta					
<b>UTILIDAD NETA</b>	<b>64.932.200</b>	<b>-53.525.640</b>	<b>-42.802.798</b>	<b>42.870.463</b>	<b>187.329.509</b>

Tabla No. 10. Flujo de efectivo

<b>PARTNERS PROJECT S.A.S</b>					
<b>FLUJO DE EFECTIVO</b>					
<b>Detalle</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>
<b><u>Entradas de efectivo</u></b>					
Dinero disponible <b>al inicio</b> del año	<b>100.000.000</b>	<b>66.929.000</b>	<b>15.500.000</b>	<b>(25.101.326)</b>	<b>20.124.712</b>
Valor neto x ingresar	350.000.000	335.000.000	413.000.000	570.000.000	740.000.000
<b>Subtotal Entradas de efectivo en el año</b>	<b>350.000.000</b>	<b>335.000.000</b>	<b>413.000.000</b>	<b>570.000.000</b>	<b>740.000.000</b>
<b>Total Acumulado ingreso bruto anual</b>		<b>685.000.000</b>	<b>748.000.000</b>	<b>983.000.000</b>	<b>1.310.000.000</b>
<b>Subtotal disponible ANTES de gastos</b>	<b>450.000.000</b>	<b>401.929.000</b>	<b>428.500.000</b>	<b>544.898.674</b>	<b>760.124.712</b>
<b><u>Costo Directo de Personal</u></b>					
Pago de nómina	(124.800.000)	(131.040.000)	(137.592.000)	(147.223.440)	(157.529.081)
Factor Prestacional	(1.996.800)	(2.096.640)	(2.201.472)	(2.355.575)	(2.520.465)
<b>Total Costo Directo de Personal</b>	<b>(126.796.800)</b>	<b>(133.136.640)</b>	<b>(139.793.472)</b>	<b>(149.579.015)</b>	<b>(160.049.546)</b>
<b><u>Otros costos Directos</u></b>					
Costo de Operación	(35.000.000)	(33.500.000)	(41.300.000)	(57.000.000)	(74.000.000)
<b>Total Otros Costos Directos</b>	<b>(35.000.000)</b>	<b>(33.500.000)</b>	<b>(41.300.000)</b>	<b>(57.000.000)</b>	<b>(74.000.000)</b>
<b><u>Otros costos Indirectos</u></b>					
Oficina	\$ (9.600.000)	\$ (9.888.000)	\$ (10.184.640)	\$ (10.490.179)	\$ (10.804.885)
Equipos de Oficina	\$ (8.000.000)	0	0	\$ (10.000.000)	0
Servicios	\$ (11.400.000)	\$ (11.970.000)	\$ (12.568.500)	\$ (13.496.925)	\$ (14.171.771)
Licencias	\$	\$ (2.271.000)	\$ (2.271.000)	\$	\$ (4.542.000)

	(2.271.000)			(4.542.000)	
	\$		\$	\$	
Gastos de Representación (incluye C.M)	(120.000.000)	\$ (123.600.000)	(127.308.000)	(157.352.688)	\$ (162.073.269)
	\$		\$	\$	
Publicidad	(72.000.000)	\$ (74.160.000)	(76.384.800)	(78.676.344)	\$ (81.036.634)
Imprevistos	1.996.800	2.096.640	2.201.472	2.355.575	2.520.465
			\$	\$	
Costos Financieros	\$ -	\$ -	(45.992.386)	(45.992.386)	\$ (45.992.386)
<b>Total Otros Costos Indirectos</b>	<b>(221.274.200)</b>	<b>(219.792.360)</b>	<b>(272.507.854)</b>	<b>(318.194.947)</b>	<b>(316.100.480)</b>
<b>Impuestos</b>	0	0	0	0	0
IVA	(1.561.869)	(1.561.869)	(1.561.869)	(1.561.869)	(1.561.869)
RETEFUENTE	(3.664.709)	(3.664.709)	(3.664.709)	(3.664.709)	(3.664.709)
<b>Total Impuestos</b>					
<b>Subtotal Costos</b>	<b>(383.071.000)</b>	<b>(386.429.000)</b>	<b>(453.601.326)</b>	<b>(524.773.962)</b>	<b>(550.150.026)</b>
<b>Dinero líquido disponible al final del año</b>	<b>66.929.000</b>	<b>15.500.000</b>	<b>(25.101.326)</b>	<b>20.124.712</b>	<b>209.974.686</b>

## 4.3 Análisis Económico del Proyecto

### 4.3.1 Tasa Interna de Retorno y VPN

El flujo de caja del proyecto que se observó anteriormente, refleja el comportamiento general del proyecto, tanto en sus ingresos, como en sus egresos, a partir de este, se puede hacer la respectiva evaluación económica del proyecto, de la cual se obtienen los siguientes indicadores y resultados:

- **Tasa Interna de Retorno (TIR).** Representa la tasa a la que los ingresos, igualan a los egresos del proyecto y por lo tanto, el punto donde se recupera la inversión inicial, mostrando si el proyecto supera la Tasa Interna de Oportunidad (TIO), que para este proyecto se planteó en 20%.

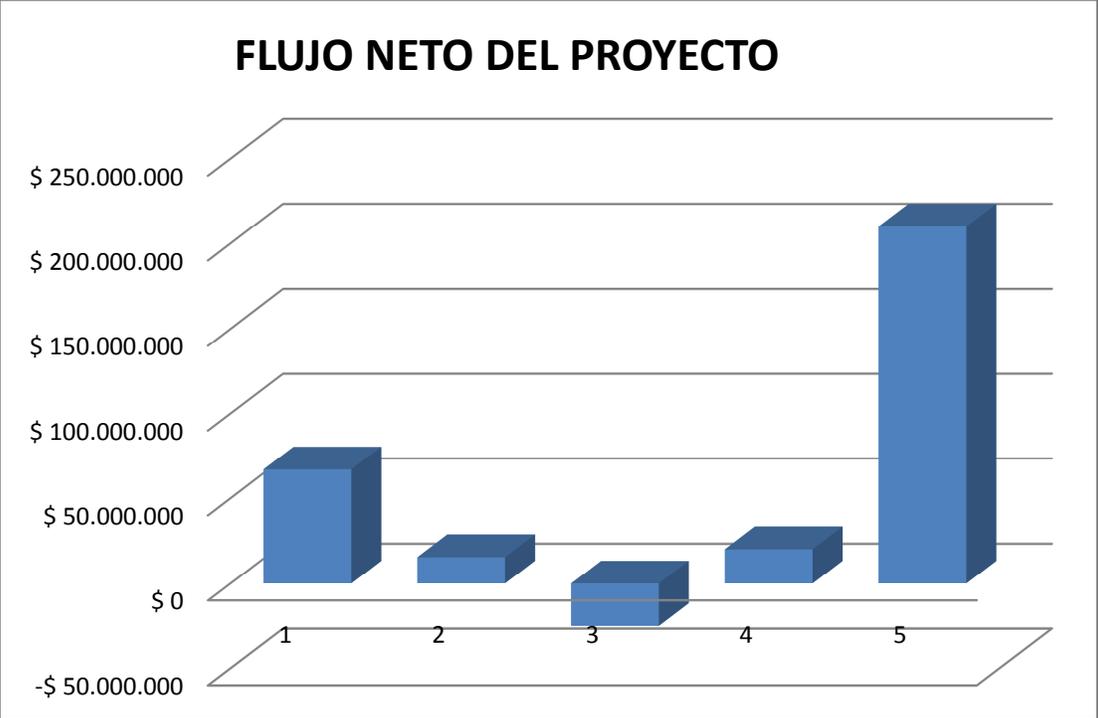
**TIR= 46,96%**, la cual supera ampliamente la Tasa Interna de Retorno, según lo observado en el flujo de caja proyectado donde los ingresos obtenidos con un número promedio de proyectos atendidos por año, permiten recuperar la inversión y garantizar la estabilidad de la compañía en un mediano y largo plazo, por lo que puede concluirse que el proyecto es rentable.

- **Valor presente neto (VPN).** Es la ganancia equivalente a pesos de hoy generado por el proyecto por encima de la Tasa Interna de Oportunidad (TIO).

**VPN= \$120.348.039**

Como el VPN es mayor que 0, se concluye que el proyecto es atractivo para los inversionistas, ya que se recupera la inversión en un periodo corto de tiempo, además de que el proyecto ofrece una estabilidad a largo plazo.

**Grafica No. 8 Flujo Neto del proyecto**



### 4.3.2 AMORTIZACIÓN DEL CRÉDITO

**Tabla No. 11. Amortización de crédito**

<b>CREDITO BANCARIO</b>				
				\$
		Valor CREDITO		100.000.000,00
		Nro. Cuotas		3
		Tasa E.A		18,00%
		<b>Valor cuota anual</b>		<b>\$ 45.992.386</b>
Nro. Cuota	Valor total de la cuota	Valor que abona a intereses	Valor que abona al capital	Saldo de Capital después del abono
				\$
				100.000.000,00
1	\$ 45.992.386	\$ 18.000.000,00	\$ 27.992.386	\$ 72.007.614
2	\$ 45.992.386	\$ 12.961.370,51	\$ 33.031.016	\$ 38.976.598
3	\$ 45.992.386	\$ 7.015.787,71	\$ 38.976.598	\$ 0
<b>Totales</b>	<b>\$ 137.977.158</b>	<b>\$ 37.977.158</b>	<b>\$ 100.000.000</b>	

## CONCLUSIONES

En mundo que está en constante cambio, el nivel de competencia es cada vez más fuerte; luego de que las empresas comenzaran a pensar en calidad, luego en procesos, tenemos que pensar ahora en la eficiencia de nuestros proyectos; la gerencia de proyectos brinda las herramientas que toda compañía necesita para lograr sus metas diarias, semanales, mensuales o anuales al trabajar de la mano con las otras áreas de compañía con planes de trabajos acordes a cada necesidad.

El nivel de competencia laboral es cada vez mayor, cada día se tienen más y más profesionales buscando mejores ofertas laborales haciendo que estas sean de una menor remuneración y con un grado de especialidad mayor; el trabajo independiente es una de las alternativas para buscar una mejor y mayor forma de ingreso sin tener que estar encerrado en un marco laboral.

Con la mejora en los procesos de las compañías, están buscando que sus aliados estratégicos les puedan brindar un respaldo mayor tanto a nivel estructural como económico, haciendo que el trabajador independiente se encuentre en desventaja con las compañías sin importar que estos profesionales tenga el nivel académico necesario para soportar las necesidades de un cliente.

Crear una empresa que se encargue de apoyar a los trabajadores independientes es un buen método para brindar a los clientes un nivel de tranquilidad mayor y en el cual se cumplan con todas las normas de la legislación laboral, no solo para mejorar los ingresos de los profesionales, si no para la implementación de unas buenas prácticas a través de PMI en los proyectos a los que se pueda aplicar.

Las empresas que se encargan de proyectos en ejecución, consultoría, interventoría o capacitación representan empresas de gran crecimiento y de gran apoyo en los diferentes sectores laborales del país, mostrando buenos resultados económicos y rápido crecimiento.

## BIBLIOGRAFIA

- Aguiar, H., Cadavid, L. A., Cardona, J., Carvalho, J. A., Jiménez, J. y Upegui, M. E. (1998).  
Diccionario de términos contables para Colombia (2ª ed.). Medellín: Universidad de Antioquia.  
Código Civil colombiano.  
Código de Comercio de Colombia Legis. (2008).  
Guía Legis para la pequeña empresa. Bogotá: Legis  
[www.mincomercio.gov.co](http://www.mincomercio.gov.co)  
[www.supersociedades.gov.co](http://www.supersociedades.gov.co)  
[www.crearempresa.gov.co](http://www.crearempresa.gov.co)  
[www.ccb.org.co](http://www.ccb.org.co)  
<http://www.gerencie.com/aspectos-tributarios-de-la-sociedad-por-acciones-simplificada-s-a-s.html>  
<http://www.unilibre.edu.co/CriterioLibre/images/revistas/10/CriterioLibre10art06.pdf>  
[www.banrepcultural.org](http://www.banrepcultural.org)  
[www.degerencia.com](http://www.degerencia.com)  
Preparación para el examen PMP v7 – Rita Mulcahy  
[www.crecenegocios.com](http://www.crecenegocios.com)  
[www.bancoldex.com](http://www.bancoldex.com)  
[www.dnp.gov.co](http://www.dnp.gov.co)  
[www.pwc.com/co/es/index.jhtml](http://www.pwc.com/co/es/index.jhtml)  
[www.gomezpt.com](http://www.gomezpt.com)  
[www.cmconsultores.com.co](http://www.cmconsultores.com.co)

## ANEXOS

### Resultado Encuesta a Profesionales

¿Cuál es su situación laboral actual?	¿Cuántas horas a la semana trabaja?	¿Cuál es su ingreso mensual promedio?	¿Actualmente paga aportes?	¿Cuántos negocios en el año no ha podido concretar por no tener una empresa constituida?	¿Cuántos proyectos podría ejecutar y acompañar al tiempo, trabajando de forma independiente?	¿Es importante para Usted recibir el pago de aportes sociales al momento de estar en el país?	¿Cual es el tiempo promedio en el cual puede llevar a cabo un proyecto? Indicar el tiempo en meses
Empleado	40 a 50	Más de 2.500.000	Si	De 1 a 5	De 4 a 6	Si	2
Empleado	40 a 50	Entre 2.000.001 y 2.500.000	Si	De 1 a 5	De 4 a 6	No	4
Empleado	40 a 50	Más de 2.500.000	Si	De 1 a 5	De 1 a 3	Si	2
Independiente	Más de 50	Más de 2.500.000	Si	0	De 1 a 3	Si	0
FreeLance	40 a 50	Entre 2.000.001 y 2.500.000	Si	De 1 a 5	De 4 a 6	No	1
Empleado	40 a 50	Más de 2.500.000	Si	De 1 a 5	De 1 a 3	Si	6
Empleado	30 a 40	Más de 2.500.000	Si	De 1 a 5	De 1 a 3	Si	9
Independiente	40 a 50	Más de 2.500.000	Si	De 6 a 10	De 4 a 6	Si	2
Empleado	Más de 50	Entre 1.000.000 y 2.000.000	Si	De 1 a 5	De 1 a 3	Si	12
Independiente	20 a 30	Entre 2.000.001 y 2.500.000	No	De 1 a 5	De 1 a 3	No	1
Empleado	20 a 30	Menos de 1.000.000	Si	De 1 a 5	De 1 a 3	Si	3
Empleado	40 a 50	Entre 2.000.001 y 2.500.000	No	De 6 a 10	De 7 o mas	Si	2
Desempleado	0	Menos de 1.000.000	No	De 11 a 15	De 7 o mas	Si	1
Independiente	30 a 40	Más de 2.500.000	Si	De 6 a 10	De 7 o mas	Si	3

## Resultado Encuesta Empresas

¿Existe un área especializada en la gestión y ejecución de proyectos dentro de su empresa?	¿Cuántos proyectos en promedio se ejecutan en su empresa anualmente?	¿Indique el porcentaje de estos proyectos que culminan de forma efectiva y cumplen con las expectativas de la empresa?	¿Cuántos proyectos han fracasado en su empresa por falta de gestión?	¿Cuanto estaría dispuesto pagar por el acompañamiento de un profesional en la ejecución de los proyectos de su empresa? (coloque en porcentaje referente al total del proyecto – 2%, 5%, etc)	¿Considera usted que es necesario contar con una Metodología de Dirección y Gestión de Proyectos además de aprender los conceptos asociados?	Si la anterior respuesta fue afirmativa, ¿Considera usted que una empresa externa podría asesorarlo y ayudarlo a definir la Metodología acorde a la empresa donde labora?	Considera que su compañía prefera ejecutar proyectos con:
Si	5	80	0 a 10	15%	Si	Si	Empresas
No	30	70	1 a 20	10%	Si	Si	Option 3Le es indiferente
No	60	45	0 a 10	10%	Si	Si	Empresas
No	1	1	0 a 10	5%	Si	Si	Profesional independiente
Si	10	80	0 a 10	10%	Si	Si	Le es indiferente
No	24	19	0 a 10	6%	Si	Si	Empresas
Si	30	90	0 a 10	1%	Si	Si	Empresas
No	4	2	0 a 10	10%	Si	Si	Empresas
No	15	12	0 a 10	20%	Si	Si	Empresas
No	10	5	21 a 30	5%	SI	SI	Empresas
No	20	15	1 a 20	3%	Si	Si	Le es indiferente
Si	6	6	0 a 10	2%	Si	Si	Empresas
No	10	90	0 a 10	5%	Si	Si	Le es indiferente
No	25	25	1 a 20	7%	Si	Si	Empresas
Si	35	80	0 a 10	5%	Si	Si	Le es indiferente
No	10	85	1 a 20	10%	Si	Si	Le es indiferente

## Análisis FODA

Modelo VRIO						
Recursos / Capacidades	Evaluación					
	Valor	Rareza	Inimitabilidad	Organización	Análisis VRIO	Comentarios
1 Contratación de profesional independiente	si	si	no	si	Ventaja comparativa	Brindar las mejores condiciones laborales a los profesionales independientes, con el fin de dar libertad de funciones y ejecuciones de diferentes proyectos.
2 Gestión de proyectos bajo los modelos PMI	si	no	no	si	Ventaja comparativa	Realizar ejecución de los proyectos bajo los modelos PMI, garantizando una mayor eficiencia en la ejecución de estos.
3 calidad de vida en todos los aspectos de la compañía	si	si	no	si	Ventaja comparativa	Se brinda el mejor apoyo a las personas, optimizando la gestión sobre los procesos internos y utilizando herramientas informáticas de punta para poder hacer gran parte de las actividades de forma remota.
4 Recurso exclusivo de licitación	no	no	no	si	Ventaja comparativa	Con el fin de hacer un trabajo ágil, eficiente y estar al tanto de los posibles proyectos, se contará con personal capacitado y procesos establecidos para poder aplicar a las diferentes ofertas.
5 Gestión y trato con los clientes	si	no	no	si	Ventaja comparativa	Mantener una relación cordial y directa con los clientes por medio de gerente de proyecto para mantener una mejor comunicación que permita un mejor avance sobre las ejecuciones.
6 Suministro de información financiero a tiempo y según requerimiento	si	no	no	si	Ventaja comparativa	Mantener los estados financieros al día, libros de bancos, cuentas, pagos a proveedores y la excelente relación con las entidades financieras para la tranquilidad de los socios.
7 Calidad del conocimiento	si	no	no	si	Ventaja comparativa	Pericia para contratar a las personas de mayor experiencia en el sector y con las mejores credenciales y relaciones en el sector de su especialidad.

Matriz EFAS - External Factors Analysis Summary					
Factores Externos		Evaluación			
		valor	Calificación	Calificación Ponderada	Comentarios
<b>OPORTUNIDADES</b>					
1	MEJOR AMBIENTE DE SEGURIDAD Y EXPANSIÓN EN EL PAÍS; la estabilidad política y los constantes esfuerzos para buscar una negociación al conflicto que se vive, son detonantes para mejores obras y proyectos más grandes.	0,15	4	0,60	FACILITA LA GENERACIÓN DE NUEVOS PROYECTOS.
2	CLIENTES POTENCIALES EN EL EXTERIOR; los tratados de libre comercio han permitido que Colombia entre en otras economías y en el factor servicios se tienen todos los beneficios para ganar más clientes en estos mercados extranjeros.	0,03	4	0,12	LOS TRATADOS DE LIBRE COMERCIO PERMITEN LLEGAR A CLIENTES EN EL EXTERIOR, MOSTRANDO LA EXPERIENCIA ADQUIRIDA EN LOS MEGAPROYECTOS EN COLOMBIA.
3	DESARROLLO URBANO; con la creciente de la economía del país, con indicadores cada vez más favorables, se observa que la calidad de vida es cada vez es mejor, ocasionando mejoras en nuestro país.	0,10	4	0,40	MEJORAMIENTO DE LA MALLA VIAL AL INTERIOR DE LAS CIUDADES Y NUEVOS PROYECTOS EN PRO DE LA INFRAESTRUCTURA URBANA Y MUNICIPAL.
4	MARKETING DIGITAL COMO NUEVO CANAL DE VENTAS; la globalización es el marco de toda expansión, esta es la mejor forma de darse a conocer al mundo entero y así mostrar las habilidades de nuestras compañías.	0,03	3	0,09	NACIENTE FORMA DE DARSE A CONOCER A MÁS CLIENTES POTENCIALES Y MOSTRAR SUS FORTALEZAS POR MEDIO DE LOS PROYECTOS EN EJECUCIÓN.
5	CONTRATOS MÁS GRANDES ECONOMICAMENTE Y DE MAYOR DURACIÓN; al mostrarse un incremento en el PIB, mayor cantidad de TLC y un estado socialmente estable, el motor de la construcción se dispara, ya que una mejor infraestructura, implica menos tiempos, mas plata, mejores negocios y mejor estilo de vida.	0,04	5	0,20	DEBIDO A LOS PROBLEMAS PRESENTADOS EN LOS PROCESOS DE CONTRATACIÓN EN AÑOS ANTERIORES, LOS PROCESOS SE VUELVEN MÁS TRANSPARENTES. BUENAS PRÁCTICAS DE CONTRATACIÓN EN EL SECTOR.
6	Mayor oferta profesional, se encuentra cada día mas gente capacidad y especializada la cual cuenta con el conocimiento y la experiencia necesaria para soportar cualquier tipo de proyectos.	0,15	5	0,75	La gran variedad de profesional hace mas fácil aplicar a gran variedad de proyecto en los sectores economicos del país sin disminuir la eficiencia en la ejecución de estos.
<b>AMENAZAS</b>					
1	COMPETENCIA EXTRANJERA; al generarse nuevos TLC no solo se abre una puerta para incursionar en mercados nuevos, también se abre la puerta para que competidores fuertes con mayores recursos y diferentes tipos de experiencia entre a nuestro mercado a incursionar y buscar nuevas oportunidades en un mercado llamativo.	0,10	3	0,30	NUEVAS OPORTUNIDADES DE INVERSIÓN, HACE ATRACTIVO EL INGRESO DE NUEVAS EMPRESAS AL MERCADO.
2	EXPERIENCIA PROFESIONAL; debido al modelo de empleo que se quiere implementar los recursos humanos no siempre estarán disponibles generando una posible desconfianza con el cliente al presentarse una alta rotación de personal profesional, volviéndose un factor crítico el preservar el talento humano idóneo en las compañías de los diferentes sectores; esto también se denomina fuga de conocimiento.	0,17	4	0,68	A PESAR QUE EL MODELO DE NEGOCIO LO QUE BUSCA ES MEJORAR LAS OPORTUNIDADES LABORALES DE LOS PROFESIONALES INDEPENDIENTES Y AUMENTAR SUS INGRESOS, SE PUEDE VER AFECTADO POR UNA PERSPECTIVA NEGATIVA EN BUSCA DE VIENES PARA LA COMPAÑÍA.
3	FUSIONES DE EMPRESAS; con las mejoras sociales y políticas se presentan mejores oferta en la industria, esto representa mayor esfuerzo, mayor inversión y con la gran variedad de interesados en las ofertas cada vez es más frecuente encontrarse con uniones temporales con el fin de completar los requisitos a las licitaciones y ser un fuerte oponente para su adjudicación.	0,09	5	0,45	AL FUSIONARSE VARIAS EMPRESAS PEQUEÑAS, PUEDEN VOLVERSE PODEROSAS E INFLUYENTES EN EL MEDIO Y CONVERTIRSE EN AMENAZA.
4	COMPETENCIA DESLEAL; desafortunadamente la cultura Colombia se ha visto regida por los intereses personas sobre los de la sociedad, por esta razón no solo se compite por tener todos los documentos y requerimiento, también se compite por decirlo contra los incentivos.	0,05	5	0,25	LA PRÁCTICA DE ESTA TENDENCIA, HACE TURBIO EL AMBIENTE DE LAS LICITACIONES Y LAS ADJUDICACIONES DE LOS CONTRATOS PUEDEN DEJAR DE SER TRANSPARENTES.
5	EXCESO DE DEMANDA; la creciente oferta de la industria genera mejores oportunidades, sin embargo no poder contar con los recursos financieros, el conocimiento indicado y sin el recurso humano suficiente para enfrentar la gran cantidad de licitaciones, pueden generar paradigma de inconformidad entre los inversionista, socios o ente fundador.	0,09	5	0,45	LA CRECIENTE OFERTA DE CONTRATOS, HACE QUE SURJAN NUEVAS EMPRESAS, CONSORCIO Y UNIONES TEMPORALES QUE PUEDEN HACER QUE LA COMPETENCIA SEA MÁS DIFÍCIL Y AJUSTADA.
<b>Clasificaciones Totales</b>		<b>1,00</b>		<b>4,29</b>	<b>La calificación nos indica que la empresa responde con eficacia a los factores externos actuales y que está preparada para una posible variación de los</b>

Matriz IFAS - Internal Factors Analysis Summary					
Factores Internos		Evaluación			
		valor	Calificación	Calificación Ponderada	Comentarios
<b>FORTALEZAS</b>					
1	Gran versatilidad para afrontar una gran variedad de proyectos.	0,13	5	0,65	Se tiene un grupo de trabajo especializado que está al tanto de los cambios del mercado laboral, que pueden linear la compañía hacia los requerimientos de la industria, así como las personas con el conocimiento técnicos, capaz de afrontar las diferentes situaciones presentadas en los diferentes proyectos.
2	Manejo de metodología PMI	0,11	3	0,33	Contar con los recursos técnicos y profesional necesarios para afrontar los proyectos de una industria cambiante y con una fuerte aceleración en desarrollo con una metodología PMI que garantice la eficiencia de los proyectos.
3	Alta especialización en estudios de gestion.	0,08	3	0,24	Se cuenta con recurso humano especializado, que cuentan con los conocimientos adecuados y la experiencia requerida.
4	Mejores oportunidades para profesionales independientes	0,05	3	0,15	La metodología de contratacion sera una forma llamativa de vincular mas profesionales con el bien comun de la empresa.
5	Gran cantidad de clientes en sectores especializados.	0,13	5	0,65	La globalizacion, los tlc y el nivel profesional notivan a las compañías a mejorar sus proceso y dentro de estos los proyectos que se ejecutan volviendolos mas efectivos.
<b>DEBILIDADES</b>					
1	Poca inversion	0,06	1	0,06	La creación de la empresa iniciara con un presupuesto muy limitado, el cual esta dado por sus fundadores.
2	Pérdida de capital humano	0,08	4	0,32	La desconfianza de los profesional en una empresa en crecimiento no es lo suficientemente fuerte para poder participar en los diferentes proyectos.
3	Incremento de endeudamiento	0,05	2	0,1	Una de las opciones mas usuadas para financiar las compañías son los creditos, lo cual representa una deuda al inicio de la compañía y representara una serie de gastos hasta lograr cubrir la totalidad de la deuda.
4	Dificultad contratacion de profesionales calificados a costos accequibles.	0,08	3	0,24	Al presentar este modelo de negocio, las contrataciones se veran inpectadas por los altos valores salariales e intereses de los profesiones que apoyaran las actividades.
5	Pocos clientes	0,10	5	0,5	Al iniciar las compañía no se contara con clientes fijos, se debera hacer una estrategia para conseguir una base de datos robusta y una fidelizacion con la compañía.
6	Sorteo como mecanismo de adjudicación.	0,13	5	0,65	Las licitaciones son el medio de contratación y estas son entregadas a las empresas que en teoría cumplen con los lineamientos requeridos, pero se tendra una desventaja notable ya que la empresa es nueva y en algunas licitacion o proyectos se requiere de un tiempo en el mercado

## **Creación de la empresa y estatutos.**

### **DOCUMENTO PRIVADO DE CONSTITUCIÓN DE SOCIEDAD POR ACCIONES SIMPLIFICADA**

---

**NATHALY JOHANNA HERNÁNDEZ BOHÓRQUEZ**, mayor de edad, identificada con cedula de ciudadanía No. 32.209.601, expedida en la ciudad de Medellín (Ant.), domiciliada en la ciudad de Bogotá, y **JHON EDUARSON VELASQUEZ HERNÁNDEZ**, mayor de edad, identificado con cedula de ciudadanía No. 9.910.555, expedida en Rio Sucio (Caldas), domiciliado en la ciudad de Bogotá, manifestaron su voluntad de constituir la sociedad existente denominada **PARTNERS PROJECT S.A.S.**, a la cual le aplicarán los siguientes

ESTATUTOS:

#### **CAPITULO I.**

#### **NOMBRE, NACIONALIDAD, CLASE, DOMICILIO, DURACION Y OBJETO SOCIAL**

---

**ARTICULO PRIMERO.- NOMBRE Y CLASE.-** La sociedad que se constituye mediante el presente documento se denomina **Partners project S.A.S.**, y su clase es Sociedad por Acciones Simplificada.

**ARTICULO SEGUNDO.- NACIONALIDAD Y DOMICILIO.-** La sociedad es de nacionalidad colombiana y su domicilio es la ciudad de Bogotá D.C., pero en desarrollo o incremento de su objeto podrá abrir sucursales, agencias, filiales o factorías en cualquiera otra ciudad del territorio nacional o en el exterior.

Dirección para notificaciones judiciales y administrativas: Bogotá D.C., Calle 149 No. 48-64

Apto. 510 B/ Victoria Norte, Teléfono: 520 87 85. Correo electrónico: [info@partnersproject.com](mailto:info@partnersproject.com)

**ARTÍCULO TERCERO.- DURACION.-** La sociedad tendrá una duración indefinida, pero podrá disolverse y liquidarse en cualquier momento, si así lo resolviere la Asamblea de Accionistas; en las mismas condiciones, podrá ser prorrogada su duración.

**ARTÍCULO CUARTO.- OBJETO SOCIAL:** La sociedad tendrá como objeto social las siguientes actividades: **A)** \_ Ejecutar proyectos bajo la metodología PMI, proyectos bajo diversos tipos de contrataciones, tales como licitaciones, contratación directa, etc., bajo rigurosas normas de calidad y siempre cumpliendo con los requerimientos propios de cada cliente dentro del plazo inicialmente acordado. **B)**\_ Brindar consultoría y asesoría en proyectos de diferentes tipos, a las empresas q así lo requieran bajo la metodología PMI.

En ejercicio de sus funciones la sociedad podrá enajenar, adquirir, usufructuar, gravar, limitar, administrar, tomar o dar en arrendamiento toda clase de bienes; dar o tomar dinero en mutuo, con o sin intereses, girar, emitir, aceptar, endosar, cobrar y negociar en general cualquier clase de titulo de crédito dar en garantía sus bienes muebles o inmuebles y celebrar todas las operaciones de crédito que le permitan obtener los fondos u otros activos necesarios para el desarrollo de la empresa; constituir consorcios o uniones temporales y compañías filiales para la realización de cualquiera actividad comprendidas en el objeto social y tomar interés como participe asociada o accionista, fundadora o no, en otras sociedades o empresas de objeto semejante, complementario o accesorio al suyo; absorber tales empresas; transformarse en otro tipo legal de sociedad o fusionarse con otra u otras sociedades, hacer aportes en dinero, en especie o en servicio a empresas, enajenar sus cuotas, derechos o acciones en concesiones para su explotación; celebrar y/o ejecutar toda clase de contratos, actos y operaciones con establecimientos públicos y privados que se relacionen con los negocios y bienes sociales; transigir, desistir y apelar a decisiones de árbitros en las cuestiones en que tenga interés frente a terceros y a los accionistas

mismos, o a sus administradores y trabajadores; celebrar y ejecutar en general todos los actos y contratos anteriores, los que se relacionen con la existencia y el funcionamiento de la sociedad y los demás que sean conducentes al logro de los fines sociales.

Dentro de su objeto social, la sociedad también podrá: **1.-** Adquirir a cualquier título, enajenar y gravar los bienes muebles o inmuebles necesarios para el normal desarrollo de la actividad social. **2.-** Suministrar los servicios de pre prensa impresión y comercialización **3.-** Asociarse con compañías nacionales o extranjeras de igual o diferente objeto social y realizar los cursos de formación educativa en cualquier área y a cualquier nivel **4.-** En general toda clase de actos, contratos y operaciones que tengan , relación directa con las actividades que integran el objeto social cuya finalidad sea cumplir las obligaciones distintas de las propias , de sus sucursales, filiales a subordinadas, salvo que medie aprobación **5.-** Tomar y formar parte en Sociedades de responsabilidad limitada en Comandita, Anónimas o cualquier otras de orden legal, tanto como socio en cualquiera de las formas de Asociación, como Asesora o como miembro de la junta Directiva. **6. -** La sociedad ni sus socios en ningún caso podrá constituirse ni garantía o fiadores de obligaciones a terceros, Distintas de las estrictamente comerciales o Industriales para el desarrollo del objeto social **7. -** Además de la sociedad podrá ejercer todos los actos de comercio ya mencionas en el ramo de transporte para la distribución de productos que representen o se comprometan especialmente.

## **CAPITULO II.**

### **CAPITAL, ACCIONES Y ACCIONISTAS**

---

**ARTÍCULO QUINTO.- CAPITAL.-** La sociedad tendrá un capital suscrito, pagado y autorizado de DIEZ MILLONES DE PESOS M/CTE. (\$10'000.000) representados en 10.000 acciones ordinarias cada una de un valor nominal de MIL PESOS M/CTE (\$1.000). Del capital

suscrito, pagado y autorizado, a la fecha se encuentra suscrita la suma de DIEZ MILLONES DE PESOS M/CTE. (\$10'000.000) representados en 10.000 acciones ordinarias por valor nominal de MIL PESOS M/CTE (\$1.000) cada una.

**ARTÍCULO SEXTO.- ACCIONISTAS Y NÚMERO DE ACCIONES.-** La distribución de las acciones y del capital inicial, suscrito y pagado es el siguiente:

La sociedad suscribe en el momento de su constitución la suma de DIEZ MILLONES DE PESOS M/CTE (\$10.000.000.) y el capital pagado ha sido aportado por los socios de la siguiente manera:

ACCIONISTA	No. de Acciones	VALOR	VALOR NOMINAL	PORCENTAJE
NATHALY HERNÁNDEZ BOHÓRQUEZ	5.000	\$5.000.000	\$1.000 mil pesos m/cte	50%
JHON VELASQUEZ	5.000	\$5.000.000	\$1.000 mil pesos m/cte	50%
<b>TOTAL</b>	<b>10.000</b>	<b>\$10,000.000</b>		<b>100%</b>

**PARAGRAFO:** El capital social podrá ser aumentado en cualquier momento por decisión de la Asamblea de Accionistas. El Representante Legal de la sociedad queda expresamente facultado para efectuar la respectiva emisión de acciones.

### **CAPITULO III.**

#### **ADMINISTRACION DE LA SOCIEDAD.- ORGANOS SOCIALES**

**ARTICULO SEPTIMO.- ORGANOS DE ADMINISTRACION DE LA SOCIEDAD. -** Son

órganos de administración de la sociedad; una Asamblea de Accionistas, un Gerente General y un Suplente.

**ARTÍCULO OCTAVO.- DE LA ASAMBLEA DE ACCIONISTAS.-** Son funciones de la Asamblea de Accionistas, además de las señaladas en la ley, las siguientes:

- 1) Determinar las políticas de la Compañía para el cabal cumplimiento del objeto social;
  - 2) Determinar las reservas que deban efectuarse en cada ejercicio contable, además de las legales;
  - 3) Determinar las utilidades de la sociedad, los dividendos que correspondan a cada acción, su forma de pago, plazo, todo con arreglo a la ley y a los estatutos sociales;
  - 4) Ordenar las acciones privadas o judiciales que deban seguirse contra los administradores de la sociedad, sus funcionarios, el Revisor Fiscal de ser el caso, cuando no cumplan con sus funciones, o cuando se extralimiten en las mismas o por sus actuaciones den lugar a ellas;
  - 5) Reformar los estatutos sociales;
  - 6) Examinar, aprobar o improbar los balances de fin de ejercicio y las cuentas que deban rendir los administradores;
  - 7) Disponer que emisión de acciones ordinarias pueden ser colocadas sin sujeción al derecho de preferencia, para lo cual se requerirá el voto favorable de por lo menos el setenta y cinco por ciento (75%) de las acciones que intervengan en la respectiva Asamblea;
  - 8) Redactar y aprobar su propio reglamento;
  - 9) Crear los cargos necesarios y fijar las remuneraciones mínimas y máximas;
  - 10) Establecer o suprimir agencias y sucursales;
  - 11) Nombrar y remover libremente al gerente general de la sociedad y a su suplente y señalarles su remuneración;
  - 12) Servir de órgano consultor de la gerencia de la sociedad;
  - 13) Establecer cualquier clase de beneficios generales extralegales a los trabajadores;
  - 14) En general, tomar las determinaciones necesarias para que la sociedad cumpla sus fines, sin perjuicio de las atribuciones del Gerente General de la sociedad;
-

**ARTÍCULO NOVENO.- QUÓRUM.-** La Asamblea de Accionistas, podrá deliberar con un número plural de socios que represente por lo menos la mitad más una de las acciones suscritas, las decisiones se tomarán por la mayoría de votos presentes en la respectiva sesión, salvo que la ley o los estatutos tengan previsto un quórum especial.

---

**ARTICULO DECIMO.- REUNIONES ORDINARIAS.-** Las reuniones ordinarias de la Asamblea de Accionistas, deberán convocarse por el representante legal para dentro de los tres (3) primeros meses de cada año, mediante carta dirigida a la dirección registrada por los accionistas con una antelación mínima de cinco (5) días hábiles. En el aviso de convocatoria se insertará el orden del día correspondiente a la reunión. Cuando hayan de aprobarse balances de fin de ejercicio u operaciones de transformación, fusión o escisión, el derecho de inspección de los accionistas podrá ser ejercido durante los cinco (5) días hábiles anteriores a la reunión.

**PARAGRAFO.-** Cuando los accionistas no fueren convocados, se reunirán por derecho propio el primer (1) día hábil del mes de Abril en la sede social a las diez de la mañana (10. A.M.).

**ARTICULO DECIMO PRIMERO.- REUNIONES EXTRAORDINARIAS:** La Asamblea de Accionistas podrá ser convocada a sesiones extraordinarias por, el Gerente General, y en los casos previstos por la Ley, por el Superintendente de Sociedades. Igualmente se reunirá a solicitud de un número plural de accionistas que representen por lo menos la quinta parte de las acciones suscritas, caso en el cual la citación se hará por el Gerente General. Los solicitantes podrían acudir al Superintendente para que este funcionario ordene efectuarla si quienes están obligados no cumplen con este deber. En las reuniones extraordinarias la Asamblea de Accionistas únicamente podrá tomar decisiones relacionadas con los temas previstos en el orden del día incluido en la convocatoria. No obstante, con el voto favorable por lo menos la mitad más

una de las acciones representadas, la Asamblea de Accionistas podrá ocuparse de otros temas una vez agotado el Orden del Día.

**ARTICULO DECIMO SEGUNDO.-REUNIONES NO PRESENCIALES.** Cada vez que los Socios puedan deliberar por cualesquiera medios de telecomunicaciones, las decisiones tomadas en las conferencias serán válidas y jurídicamente vinculantes.

Las deliberaciones por telecomunicaciones deberán ser siempre sucesivas o simultáneas. La evidencia de la telecomunicación y de las resoluciones pertinentes, como una confirmación por fax o correo electrónico, se incluirá en las actas respectivas, de conformidad con los requisitos establecidos en estos Estatutos.

---

**ARTICULO DECIMO TERCERO - REPRESENTACIÓN LEGAL-** La Representación Legal de la sociedad estará a cargo del Gerente General, quien tendrá un (1) suplente, designados para un término indefinido, decidido por la Asamblea de Accionistas.

El suplente podrá reemplazar al gerente general, en asuntos relacionados con diligencias judiciales, y la representación de la sociedad en dichos asuntos cuando el gerente general por razones ajenas a su voluntad no pueda asistirlos directamente.

Por faltas temporales se entiende la ausencia del Representante Legal, causada como consecuencia de un viaje, enfermedad, fuerza mayor, caso fortuito, o algún hecho que impida la presencia del Representante Legal, ante cualquier diligencia que requiera de su presentación sin que esta deba ser debidamente motivada.

**ARTICULO DECIMO CUARTO.-FUNCIONES DEL GERENTE GENERAL.-** El Gerente General tendrá las siguientes funciones con excepción a las restricciones mencionadas en el artículo anterior: 1) Ejercer la representación legal de la sociedad, tanto

judicial como extrajudicial, ejecutar y hacer ejecutar todas las operaciones en que la sociedad haya de ocuparse con sujeción a los estatutos, las resoluciones de la Asamblea de Accionistas. 2) Constituir mandatarios para que obren a sus órdenes y representen a la sociedad en todo tipo de asuntos, comerciales, judiciales extrajudiciales, arbitrales y demás situaciones que requieran de un mandatario. 3) Ejecutar o celebrar todos los actos o contratos comprendidos dentro del giro ordinario de los negocios sociales, sin límite de cuantía. 4) Llenar los cargos que establezca la Asamblea de Accionistas y celebrar los contratos a que haya lugar. 5) Presentar un informe sobre la marcha de los negocios la Asamblea de Accionistas en su sesión ordinaria anual en la cual incluirá las medidas cuya adopción recomienda. 6) Presentar a la Asamblea de Accionistas el balance de fin de ejercicio, el estado de pérdidas y ganancias así como el proyecto de distribución de utilidades. 7) Autorizar con su firma los balances de la sociedad, los títulos de acciones que se expidan y las copias de las actas que emita la Asamblea de Accionistas. 8) Convocar a la Asamblea de Accionistas cuando por estatutos exista este órgano. 9) Solemnizar la reforma de los estatutos. 10) Llevar a cabo la liquidación de la sociedad en el caso que la Asamblea de Accionistas no designare otro u otros liquidadores. 11) Rendir cuentas de su gestión en la forma y términos establecidos en la Ley. 12) Las demás funciones que le asigne o delegue la Asamblea de Accionistas, que sean delegables y dar cumplimiento a las órdenes que de dicho órgano le impartan.

**ARTICULO DECIMO QUINTO- FUNCIONES DEL SUPLENTE** - El suplente tendrá como única función, con excepción a las restricciones mencionadas en el artículo anterior, la de ejercer la representación legal de la sociedad únicamente en los asuntos judiciales.

#### **CAPITULO CUARTO**

---

## **FISCALIZACION DE LA SOCIEDAD, BALANCES Y DERECHO DE PREFERENCIA EN LA NEGOCIACION DE ACCIONES**

**ARTICULO DECIMO SEXTO.-ESTADOS FINANCIEROS.-** Anualmente, a treinta y uno (31) de Diciembre, la sociedad elaborará un balance general de sus negocios, un inventario de sus bienes y un estado de pérdidas y ganancias que el Gerente General de la sociedad presentará a la Asamblea de Accionistas y que deberá ir suscrito por dicho funcionario.

**PARAGRAFO. RESERVAS.** - El 10% de las utilidades líquidas después de impuestos se apropiará como reserva legal hasta completar como mínimo una cantidad equivalente al capital suscrito. La Asamblea de Accionistas constituirá las reservas que considere convenientes con destinación específica.

**ARTICULO DECIMO SEPTIMO - DERECHO DE PREFERENCIA EN LA NEGOCIACIÓN DE ACCIONES.-** Los accionistas que deseen enajenar sus acciones, en todo o en parte, deberán ofrecerlas en primer término a los demás accionistas a través del representante legal, quienes contarán con diez (10) días hábiles a partir de la fecha en la cual se les comunique la propuesta para aceptarla y podrán ser adquiridas en proporción a sus aportes. En el evento en que ninguno de los accionistas ejerza su derecho de enajenación sobre las acciones, se ofrecerán nuevamente y los accionistas podrán adquirirlas en su totalidad, sin tener en cuenta la proporción del aporte que tenga el accionista que las adquiere. Si se presenta nuevamente la situación en la cual ninguno de los accionistas enajena dichas acciones, estas podrán ser ofrecidas a terceros.

La respuesta siempre debe ser por escrito y no podrá entenderse una aceptación tácita sobre el ofrecimiento, la presente sociedad es de familia y por dicha razón los accionistas deberán estar enterados de las transacciones que se realicen con las acciones en todo momento.

---

## **CAPITULO QUINTO**

### **DISOLUCION, LIQUIDACION, CLAUSULA COMPROMISORIA,**

#### **DESIGNACIONES**

#### **ARTICULO DECIMO OCTAVO.- DISOLUCIÓN Y LIQUIDACIÓN DE LA**

**SOCIEDAD.-** La sociedad se disuelve por el acaecimiento de las causas legales o por decisión del accionista único o la Asamblea de Accionistas, tomada con anterioridad al vencimiento del término contractual; a partir de ese momento, la compañía entrará en estado de liquidación, conforme a la ley, para lo cual se procederá de acuerdo a las leyes vigentes, por un liquidador que tendrá un suplente con las mismas facultades del principal, en casos de falta absoluta, temporal o definitiva, quienes deberán seguir las instrucciones que para el efecto imparta la Asamblea de Accionistas.

**ARTICULO NOVENO.- DIFERENCIAS.-** Las diferencias que surjan del contrato social o en relación con él, serán resueltas por un Tribunal de Arbitramento, compuesto por un (1) miembro nombrado de común acuerdo por las partes, quien fallará en derecho, siguiendo con las reglas establecidas en el Código de Comercio y las leyes concordantes y complementarias. Esta cláusula solo aplica cuando exista más de un accionista.

---

**ARTICULO DECIMO.- DESIGNACIONES.** En primer lugar; para el primer período se designan como Gerente General y su suplente a:

---

<b>GERENTE GENERAL</b>	<b>SUPLENTE</b>
<b>JHON EDUARSON VELASQUEZ H.</b>	<b>NATHALY JOHANNA HERNÁNDEZ B.</b>

---

\_\_\_\_\_

Gerente General

\_\_\_\_\_

Suplente

C.C.No. \_\_\_\_\_

C.C.No. \_\_\_\_\_

**ARTICULO DECIMO PRIMERO.-** NORMA TRANSITORIA. Para el primer período, los accionistas designan como Gerente General de la sociedad a: JHON EDUARSON VELASQUEZ HERNÁNDEZ, identificado con cédula de ciudadanía No. 9.910.555 y como suplente del Gerente a: NATHALY JOHANNA HERNÁNDEZ BOHÓRQUEZ, identificado con cédula de ciudadanía No. 32.209.60, quienes estando presentes manifiestan que ACEPTAN los nombramientos para los cuales fueron elegidos, y firman su aceptación frente a sus nombres en el artículo precedente.

\_\_\_\_\_

El presidente por intermedio de su secretario procedió a dar lectura al mencionado proyecto, previa entrega de una copia a cada uno de los asistentes. Se dieron algunas explicaciones y se dejó claridad sobre la conveniencia de la constitución y el texto de los estatutos. Sometido el proyecto a consideración de la Asamblea de Accionistas recibió la aprobación por el voto unánime y favorable de todos los socios.

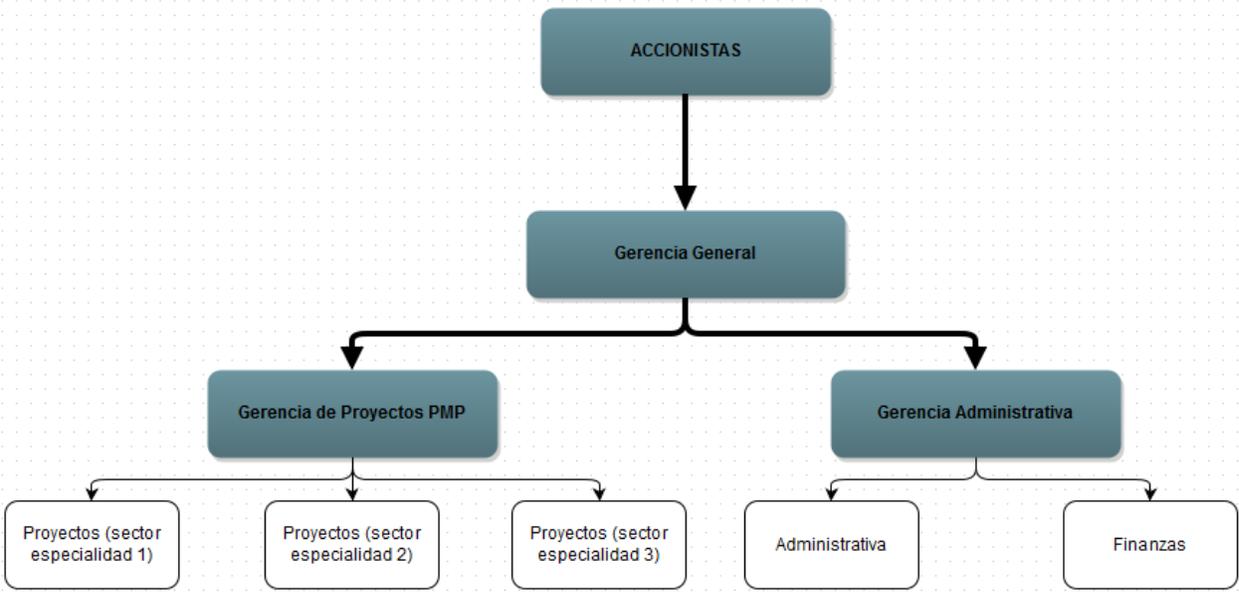
\_\_\_\_\_

C.C. No. \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

C.C. No. \_\_\_\_\_

# Organigrama



LICENCIA DE USO – AUTORIZACIÓN DE LOS AUTORES

Actuando en nombre propio identificado (s) de la siguiente forma:

Nombre Completo Nathaly Johanna Hernández Bohórquez

Tipo de documento de identidad: C.C.  T.I.  C.E.  Número: 32.209.601

Nombre Completo Jhon Eduarson Velásquez Hernández

Tipo de documento de identidad: C.C.  T.I.  C.E.  Número: 9.910.555

Nombre Completo \_\_\_\_\_

Tipo de documento de identidad: C.C.  T.I.  C.E.  Número: \_\_\_\_\_

Nombre Completo \_\_\_\_\_

Tipo de documento de identidad: C.C.  T.I.  C.E.  Número: \_\_\_\_\_

El (Los) suscrito(s) en calidad de autor (es) del trabajo de tesis, monografía o trabajo de grado, documento de investigación, denominado:

Plan de Negocios para la Constitución de una Empresa de Consultoría y Ejecución de Proyectos mediante la contratación de profesionales independientes y realizando ejecuciones con metodología PMI.

Dejo (dejamos) constancia que la obra contiene información confidencial, secreta o similar: SI  NO   
(Si marqué (marcamos) SI, en un documento adjunto explicaremos tal condición, para que la Universidad EAN mantenga restricción de acceso sobre la obra).

Por medio del presente escrito autorizo (autorizamos) a la Universidad EAN, a los usuarios de la Biblioteca de la Universidad EAN y a los usuarios de bases de datos y sitios webs con los cuales la Institución tenga convenio, a ejercer las siguientes atribuciones sobre la obra anteriormente mencionada:

- A. Conservación de los ejemplares en la Biblioteca de la Universidad EAN.
- B. Comunicación pública de la obra por cualquier medio, incluyendo Internet
- C. Reproducción bajo cualquier formato que se conozca actualmente o que se conozca en el futuro
- D. Que los ejemplares sean consultados en medio electrónico
- E. Inclusión en bases de datos o redes o sitios web con los cuales la Universidad EAN tenga convenio con las mismas facultades y limitaciones que se expresan en este documento
- F. Distribución y consulta de la obra a las entidades con las cuales la Universidad EAN tenga convenio

Con el debido respeto de los derechos patrimoniales y morales de la obra, la presente licencia se otorga a título gratuito, de conformidad con la normatividad vigente en la materia y teniendo en cuenta que la Universidad EAN busca difundir y promover la formación académica, la enseñanza y el espíritu investigativo y emprendedor.

Manifiesto (manifestamos) que la obra objeto de la presente autorización es original, el (los) suscritos es (son) el (los) autor (es) exclusivo (s), fue producto de mi (nuestro) ingenio y esfuerzo personal y la realizo (zamos) sin violar o usurpar derechos de autor de terceros, por lo tanto la obra es de exclusiva autoría y tengo (tenemos) la titularidad sobre la misma. En vista de lo expuesto, asumo (asumimos) la total responsabilidad sobre la elaboración, presentación y contenidos de la obra, eximiendo de cualquier responsabilidad a la Universidad EAN por estos aspectos.

En constancia suscribimos el presente documento en la ciudad de Bogotá D.C.,

NOMBRE COMPLETO: <u>Nathaly Hernández B.</u>	NOMBRE COMPLETO: <u>Juan Edilberto Velázquez M.</u>
FIRMA: <u>[Firma]</u>	FIRMA: <u>[Firma]</u>
DOCUMENTO DE IDENTIDAD: <u>32.209.601</u>	DOCUMENTO DE IDENTIDAD: <u>9910855</u>
FACULTAD: <u>Postgrados</u>	FACULTAD: <u>Postgrados</u>
PROGRAMA ACADÉMICO: <u>Exp. Gerencia Proyectos</u>	PROGRAMA ACADÉMICO: <u>Especialización Gerencia Proyectos</u>

NOMBRE COMPLETO: _____	NOMBRE COMPLETO: _____
FIRMA: _____	FIRMA: _____
DOCUMENTO DE IDENTIDAD: _____	DOCUMENTO DE IDENTIDAD: _____
FACULTAD: _____	FACULTAD: _____
PROGRAMA ACADÉMICO: _____	PROGRAMA ACADÉMICO: _____

Fecha de firma: 27 Mayo / 14