

**PROYECTO DE GRADO**



**Presentado por:**

**FLOR LUCIA GOMEZ MELO**

**MARIA EUGENIA BERNAL LAGOS**

**YULY ANDREA BURBANO CASTAÑO**

**UNIVERSIDAD DEL CAUCA**

**FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS**

**PROGRAMA ADMINISTRACIÓN FINANCIERA CICLO TECNOLÓGICO**

**POPAYÁN, 19 DE ENERO DE 2013**

**CASA COLONIAL UNIVERSITARIA**

**Presentado por:**

**FLOR LUCIA GOMEZ MELO**

**MARIA EUGENIA BERNAL LAGOS**

**YULY ANDREA BURBANO CASTAÑO**

**Trabajo de Grado para optar al título de  
TECNÓLOGO EN ADMINISTRACIÓN FINANCIERA**

**Director seminario de grado**

**TARZO MOSQUERA ROJAS**

**UNIVERSIDAD DEL CAUCA**

**FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS**

**PROGRAMA ADMINISTRACIÓN FINANCIERA CICLO TECNOLÓGICO**

**POPAYÁN, POPAYÁN, 19 DE ENERO DE 2013**

## DEDICATORIA

*“Dedico este proyecto a mi madre Fanny Lagos, quien con su apoyo constante logra impulsar cada uno de mis sueños, a la memoria de mi querido padre Julio Cesar Bernal, quien toda la vida estuvo orgulloso de su “Maru” y a mi esposo e hijo quienes con su espera, paciencia y entrega fueron parte vital de este trabajo.”*

Maria Eugenia Bernal Lagos

*“A la base de mi historia, al sustento de mis recuerdos, a la promesa esperada, al orgullo de mis días, al amor que necesité y a la muerte que nos separó. A ti padre mío, a ti Libardo Burbano que siempre serás mi luz”.*

Yuly Andrea Burbano Castaño

*“a Dios por darme la vida y la oportunidad de realizarme profesionalmente, A mi familia que con su amor incondicional y constante apoyo me han ayudado a conquistar uno a uno mis sueños y que sin importar la distancia siempre los he sentido junto a mí”.*

Flor Lucia Gómez Melo

## **AGRADECIMIENTOS**

En la medida que construimos nuestros caminos, van apareciendo personas que nos ayudan a forjar y cumplir cada uno de nuestras metas, es a esas personas que han contribuido con nuestro crecimiento personal e intelectual a quien dirigimos nuestros más inmensos agradecimientos.

A nuestros profesores por transmitirnos sus conocimientos: Tarzo Mosquera, Nicolás Fernández, Ernesto Vélez, Jenny Conde, Luis Ernesto Casas y a todos los docentes presentes en nuestra carrera.

A nuestros familiares por su constante apoyo.

A nuestros amigos y compañeros por cada experiencia vivida.

A Juan Pablo Perdomo por su paciencia y disposición para colaborarnos en todo momento.

A Dios por ser el principio de todo, por darnos la posibilidad de construir en la medida que existe el otro.

## ÍNDICE GENERAL

	<b>Pág.</b>
<b>DEDICATORIA.....</b>	III
<b>AGRADECIMIENTO.....</b>	IV
<b>ÍNDICE GENERAL.....</b>	V
<b>ÍNDICE DE TABLAS.....</b>	VIII
<b>ÍNDICE DE GRÁFICOS.....</b>	XI
<b>ÍNDICE DE ANEXOS.....</b>	XII
<b>INTRODUCCIÓN.....</b>	1
<b>CAPÍTULO I. ANÁLISIS Y JUSTIFICACIÓN</b>	
1.1. Objetivos generales y específicos.....	4
1.1.1. Objetivo General.....	4
1.1.2. Objetivos específicos.....	4
1.2. Análisis del problema.....	5
1.2.1. Planteamiento del Problema.....	5
1.2.2. Idea : residencias universitarias de Popayán.....	6
1.2.3. Justificación.....	7
1.2.4. Hipótesis.....	8
1.3. Estudio legal.....	9
1.3.1. Definición tipo sociedad.....	9
1.3.4. Sociedad por acciones simplificada.....	9
1.3.5. Aspectos legales para la creación de empresas.....	10
1.4. Esquema organizacional de la empresa.....	28
1.4.2. Misión.....	28

1.4.3. Visión.....	28
1.4.4. Objetivos.....	29
1.4.5. Valores.....	30
1.4.6. Metas.....	30
1.4.7. Organigramas.....	30
1.4.8. Organigramas de la fase de inversión.....	31
1.4.9. Organigrama de la fase organizacional.....	32
<b>CAPÍTULO II. ESTUDIO DE MERCADO</b>	
2.1 Introducción.....	34
2.1.1 Fuentes de Información.....	35
2.1.2 Diseño de preguntas.....	36
2.1.3 Aplicación de Encuestas.....	38
2.1.3.1 Informe.....	60
<b>CAPÍTULO III. REQUERIMIENTOS DEL PROYECTO.</b>	
3.1 Servicio.....	63
3.1.1. Elementos que constituyen el servicio .....	63
3.1.2. Ámbito del proyecto.....	63
3.2. Tamaño del proyecto .....	64
3.3. Equipo e insumos.....	66
3.4. Edificios y estructuras de ingeniería civil .....	67
3.5. Proyecto de ejecución.....	68
3.5.1. Estimación de costos.....	68
3.5.2. Construcción del inmueble.....	69
3.5.3. Presupuesto de obra .....	
<b>CAPÍTULO IV. ESTUDIO FINANCIERO.</b>	<b>74</b>

4.1	Introducción.....	74
	4.1.1. Objetivo general.....	74
	4.1.2. Objetivos específicos.....	92
	<b>CONCLUSIONES</b> .....	99
	<b>RECOMENDACIONES</b> .....	102
	<b>BIBLIOGRAFÍA</b> .....	103

## LISTA DE TABLAS

	Pág.
<b>Tabla 1.</b> Definición de la idea.....	7
<b>Tabla 2.</b> Organigrama de la etapa de construcción y edificación.....	31
<b>Tabla 3.</b> Funciones y cargos.....	32
<b>Tabla 4.</b> Organigrama proyectado para el sexto año en adelante.....	32
<b>Tabla 5.</b> Planilla de cargos, funciones y salarios correspondientes.....	33
<b>Tabla 6.</b> Procedencia estudiantes Universidad del Cauca.....	35
<b>Tabla 7.</b> Tamaño de muestra .....	38
<b>Tabla 8.</b> Evaluación de encuestados por edades.....	39
<b>Tabla 9.</b> .Evaluación de sexo de los encuestados .....	40
<b>Tabla 10.</b> Estratificación de encuestados.....	41
<b>Tabla 11.</b> Motivo de residencia en la ciudad de Popayán del encuestado....	42
<b>Tabla 12.</b> Ubicación de encuestado referente al lugar de residencia.....	43
<b>Tabla 13.</b> Preguntas de selección múltiple .....	44
<b>Tabla 14.</b> Pregunta No 1 con opción múltiple. (COMODIDAD).....	45
<b>Tabla 15.</b> Pregunta No 2 con opción múltiple. (PRECIO).....	47
<b>Tabla 16.</b> Pregunta No 3 con opción múltiple. (CERCANÍA).....	49
<b>Tabla 17.</b> Pregunta No 4 con opción múltiple. (SEGURIDAD).....	51
<b>Tabla 18.</b> Pregunta No 5 con opción múltiple. (INSTALACIONES).....	52
<b>Tabla 19.</b> Gastos de los encuestados fuera de educación.....	54
<b>Tabla 20.</b> Interés de los encuestados por el proyecto.....	56
<b>Tabla 21.</b> ..Ingresos familiares de los encuestados .....	57
<b>Tabla 22.</b> Frecuencia de cambio de residencia del encuestado.....	58
<b>Tabla 23.</b> Medios publicitarios consultados para búsqueda de residencia....	59
<b>Tabla 24.</b> Elementos constitutivos del servicio.....	63
<b>Tabla 25.</b> Mercado potencial.....	65



<b>Tabla 26.</b> Mercado más probable.....	65
<b>Tabla 27.</b> Mercado objetivo.....	65
<b>Tabla 28.</b> Cobertura de población.....	65
<b>Tabla 29.</b> Discriminación de muebles con sus costos correspondientes.....	66
<b>Tabla 30.</b> Discriminación de equipos con los costos correspondientes.....	66
<b>Tabla 31.</b> Discriminación de insumos con sus respectivos costos.....	66
<b>Tabla 32.</b> Área establecida para la construcción.....	67
<b>Tabla 33.</b> Valor comercial del área de construcción.....	68
<b>Tabla 34.</b> Distribución Física.....	68
<b>Tabla 35.</b> Presupuesto realizado para construcción de proyecto.....	69
<b>Tabla 36.</b> Tiempo máximo de entrega de obra.....	72
<b>Tabla 37.</b> Presupuesto de ventas del año 0 al año 5.....	74
<b>Tabla 38.</b> Liquidación de empleados proyectado del año 0 al año 5.....	75
<b>Tabla 39.</b> Depreciaciones de equipos y de terrenos.....	76
<b>Tabla 40.</b> Amortización del crédito otorgado por Bancolombia.....	77
<b>Tabla 41.</b> Gastos generales proyectados año 0 - año 5.....	80
<b>Tabla 42.</b> Costo insumos de aseo.....	81
<b>Tabla 43.</b> Costos por servicio de energía.....	81
<b>Tabla 44.</b> Costos servicio de acueducto y alcantarillado.....	82
<b>Tabla 45.</b> Costos consumo de energía mes 1.....	82
<b>Tabla 46.</b> Gastos generales proyectados año 0 - año 5.....	83
<b>Tabla 47.</b> Estado de Resultados Proyectado año 0 - año 5.....	84
<b>Tabla 48.</b> Estado de flujo de efectivo Proyectado año 0 - año 5.....	85
<b>Tabla 49.</b> Balance General Proyectado año 0 - año 5.....	86
<b>Tabla 50.</b> Punto de Equilibrio.....	87
<b>Tabla 51.</b> Valor presente neto.....	87
<b>Tabla 52.</b> Tasa Interna de Retorno.....	88
<b>Tabla 53.</b> Razones de Liquidez.....	89

<b>Tabla 54.</b> Razones de endeudamiento.....	89
<b>Tabla 55.</b> Razones de Rentabilidad.....	90
<b>Tabla 56.</b> Estado de resultados.....	91
<b>Tabla 57.</b> Variación en la utilidad neta por sectores.....	92

## LISTA DE GRÁFICAS

	<b>Pág.</b>
<b>Gráfico 1.</b> Promedio de edad de encuestados .....	39
<b>Gráfico 2.</b> Sexo de los encuestados .....	40
<b>Gráfico 3.</b> Promedio de estratificación de encuestados.....	41
<b>Gráfico 4.</b> Promedio de motivo de residencia en Popayán.....	42
<b>Gráfico 5.</b> Promedio de lugar de habitación de los encuestados.....	43
<b>Gráfico 6.</b> Promedio Aspecto a evaluar por los encuestados Comodidad.....	46
<b>Gráfico 7.</b> Promedio Aspecto a evaluar por los encuestados Precio.....	48
<b>Gráfico 8.</b> Promedio Aspecto a evaluar por los encuestados Cercanía.....	50
<b>Gráfico 9.</b> Promedio Aspecto a evaluar por los encuestados Seguridad.....	52
<b>Gráfico 10.</b> Promedio Aspecto a evaluar por los encuestados Instalaciones...	53
<b>Gráfico 11.</b> Promedio de gastos fuera de educación de los encuestados.....	55
<b>Gráfico 12.</b> Promedio del grado de interés de los encuestad por el proyecto..	56
<b>Gráfico 13.</b> Promedio de ingresos familiares de los encuestados.....	57
<b>Gráfico 14.</b> Promedio de frecuencia de cambio de residencia del encuestado	58
<b>Gráfico 15.</b> Promedio consulta de medios publicitarios.....	60
<b>Gráfico 16.</b> Punto de equilibrio.....	93
<b>Gráfico 17.</b> Margen bruto de utilidad.....	94
<b>Gráfico 18.</b> Margen operativo de utilidad.....	94
<b>Gráfico 19.</b> Margen neto de utilidad.....	95
<b>Gráfico 20.</b> Rentabilidad del activo.....	96
<b>Gráfico 21.</b> Rentabilidad del patrimonio.....	96

## LISTA DE ANEXOS

	<b>pág.</b>
<b>Anexo 1.</b> Minuta de Constitución .....	10
<b>Anexo 2.</b> Escritura pública.....	13
<b>Anexo 3.</b> Inscripción Cámara de Comercio .....	17
<b>Anexo 4.</b> Formato de registro único tributario (RUT).....	18
<b>Anexo 5.</b> Formulario Industria y Comercio .....	19
<b>Anexo 6.</b> Certificado de seguridad Bomberos .....	20
<b>Anexo 7.</b> Apertura cuenta Corriente.....	21
<b>Anexo 8.</b> Afiliación E.P.S.....	22
<b>Anexo 9.</b> Afiliación A.R.P.....	23
<b>Anexo 10.</b> Afiliación pensión.....	24
<b>Anexo 11.</b> Inscripción cuenta de ahorros pago nomina.....	25
<b>Anexo 12.</b> Afiliación caja de compensación familiar.....	26
<b>Anexo 13.</b> Contratos laborales.....	27
<b>Anexo 14.</b> Cotización muebles 1.....	103
<b>Anexo 15.</b> Cotización muebles 2.....	103
<b>Anexo 16.</b> Cotización muebles 3.....	104
<b>Anexo 17.</b> Cotización muebles 4.....	104

<b>Anexo 18.</b> Información suministrada por la Universidad del Cauca.....	105
<b>Anexo 19.</b> Planos arquitectónicos.....	106
<b>Anexo 20.</b> Anexos encuestas.....	109

## INTRODUCCIÓN

Hasta el año 2011, Colombia contaba con 1.713.369<sup>1</sup> alumnos universitarios, de los cuales el departamento del Cauca alberga 34.267 de ellos, específicamente en la ciudad de Popayán que tiene una cobertura del 2% de la población total universitaria del país, es decir 28.000 estudiantes.

Según estas cifras y teniendo como referencia que la inversión de proyectos para la construcción de residencias universitarias, ha sido mínimamente explotada por el sector privado en la ciudad blanca; hemos observado una idea de negocio, que nos remite a pensar en el bienestar del hombre como ser humano y no como mero instrumento económico, para ello nos centramos en que la oferta de lugares de alojamiento no satisface por completo los requerimientos de la demanda, ni cuentan con un ambiente académico adecuado y competitivo, que finalmente logre un equilibrio emocional, intelectual y físico de los estudiantes provenientes de otras regiones.

El presente trabajo está encaminado a la creación de una residencia universitaria llamada “CASA COLONIAL UNIVERSITARIA”; en este proyecto analizaremos la información anterior y partiendo del reconocimiento de la oportunidad de negocio, orientaremos nuestro trabajo en la investigación, interpretación y toma de decisiones correspondientes sobre la factibilidad del proyecto.

En el desarrollo de este proyecto se podrán ver áreas o secciones analizadas y detalladas de los siguientes aspectos: comerciales, técnicos o funcionales, financieros y sociales económicos o ambientales, que a continuación detallaremos uno a uno con sus respectivos soportes e ítems involucrados

---

<sup>1</sup> Tomado de [www.mineducación.gov.co/.../articles-212352\\_Cauca\\_28Feb2011.pd](http://www.mineducación.gov.co/.../articles-212352_Cauca_28Feb2011.pd).

## **ASPECTOS COMERCIALES:**

**Estudio de mercado:** identificación de un segmento de la población, realizado en la ciudad de Popayán, por medio de un estudio de mercado (aplicación de encuestas) a los posibles clientes, midiendo la aceptación del servicio.

## **ASPECTOS TÉCNICOS O FUNCIONALES:**

**Ingeniería del proyecto:** se determinarán y describirán los requerimientos (tamaño, localización, cantidad de materia prima e insumos, tecnología, recurso humano, instalaciones) del proyecto para su realización y ejecución.

**Legal:** de acuerdo a los lineamientos legales, el proyecto estará sujeto a expedir los respectivos permisos de construcción y funcionamiento para no incurrir en problemas o limitaciones que lo retrasen y generen otros costos.

**Organizacional:** establecer la capacidad administrativa y operativa disponible para la puesta en marcha del proyecto, definiendo la viabilidad técnica y funcional para la prestación del servicio de alojamiento.

## **ASPECTOS FINANCIEROS:**

**Evaluación financiera:** teniendo en cuenta cada uno de los indicadores financieros, se evaluará la viabilidad, la tasa interna de retorno (TIR) y el margen de rentabilidad de acuerdo a la inversión requerida.

## **ASPECTOS ECONÓMICOS, SOCIALES Y AMBIENTALES:**

**Evaluación económica y social:** el desarrollo y ejecución del proyecto buscará la generación de nuevos empleos y contribuirá con la dinamización de otros sectores en la economía de la ciudad.

**Evaluación ambiental:** se medirán los efectos negativos que puedan generarse al ambiente con la construcción del proyecto y se tomarán decisiones o alternativas que minimicen dichos efectos o que no se generen.



## **CAPÍTULO I. ANÁLISIS Y JUSTIFICACIÓN**

### **1.1. Objetivos generales y específicos**

#### **1.1.1. GENERALES**

- Construcción de residencias universitarias, determinando su viabilidad y futura rentabilidad económica realizando estudios de mercado, financieros, de impacto social, económico y ambiental.
- Aplicar los conocimientos adquiridos durante la tecnología en Administración Financiera.
- Ser autogestores empresariales

#### **1.1.2. ESPECÍFICOS**

- Determinar los parámetros y lineamientos legales para lograr la normal y correcta prestación del servicio.
- Crear nuevas fuentes de ingresos para los inversionistas y de empleo para los habitantes de la ciudad.
- Establecer la aceptación y posible utilización del servicio.
- Aportar a la economía de la región en su dinamización.
- Analizar y determinar cuánto, cómo, en dónde y por qué invertir en el proyecto.

## **1.2. Análisis del problema**

### **1.2.1. Planteamiento del Problema**

**Descripción del Problema:** Uno de los principales problemas que enfrentan en la actualidad los estudiantes que provienen de otras regiones del país y que deciden cursar sus estudios superiores en la ciudad de Popayán; son las pocas opciones que tienen para encontrar un sitio adecuado, que les permita adaptarse fácil y cómodamente al ambiente universitario, al mismo tiempo se observa, que la única institución pública que presta este tipo de servicio es la Universidad del Cauca, pero esta no logra satisfacer la demanda total, ni algunos requerimientos de la población estudiantil como son: privacidad, lavandería, restaurante etc., además sus beneficiarios, son personas que cumplen con ciertos requisitos: provenir de otros municipios y departamentos, pertenecer a estratos socioeconómicos bajos o estar inscrito en alguna comunidad y registrar un promedio académico superior o igual a 3.5.

Es necesario buscar alternativas de solución para esta dificultad que se ha convertido en el objetivo central de nuestro proyecto, brindar una alternativa que supla fácilmente las necesidades básicas como: vivienda y alimentación, además de otros servicios complementarios como: lavandería, internet, televisión por cable, disposición de las áreas comunes, un lugar de acondicionamiento físico, una sala de lectura y lo más importante lograr que el estudiante optimice su desarrollo académico y personal.

### **1.2.2. Idea: residencias universitarias de Popayán**


**¿POR QUÉ LA IDEA?:** Popayán es comúnmente conocida como la ciudad universitaria del país, que alberga el 2% (28.000 estudiantes) de la población estudiantil a nivel departamental, de los cuales cerca del 50% de los alumnos matriculados en el nivel superior son de municipios cercanos a Popayán y de otras

regiones del territorio nacional, lo que genera una oportunidad de negocio e inversión.

La necesidad que hemos identificado en este sector de la economía, nos permite desarrollar la idea de negocio de una residencia universitaria, dotada de todas las comodidades y espacios necesarios que requieren los estudiantes, para adaptarse fácilmente al cambio que implica el alejarse de su entorno.

**DEFINICIÓN DE LA IDEA:** Nuestra pretensión es brindar a los estudiantes un ambiente cálido, cómodo y acogedor, (que se sientan como en casa) contribuyendo a su estabilidad emocional, física y mental; pues entendemos que la vida estudiantil requiere un alto grado de concentración y disposición del tiempo para un buen desempeño académico.

Tabla 1. Definición de la idea

ELEMENTOS DE LA IDEA	PREGUNTAS CLAVES	PRODUCTO FINAL
SERVICIO A OFRECER: RESIDENCIAS UNIVERSITARIAS DE POPAYÁN	<b>¿QUÉ EXACTAMENTE VAMOS A VENDER?</b> ALQUILER DE HABITACIONES AMOBLADAS CON SERVICIOS	
CONSUMIDOR: ESTUDIANTES DE NIVELES MEDIO Y SUPERIOR DE UNIVERSIDADES E INSTITUCIONES PÚBLICAS Y PRIVADAS.	QUIEN PAGA: PADRES DE FAMILIA O PERSONAS ESTUDIANTES QUE TRABAJAN.	
PROPUESTA DE VALOR AL CONSUMIDOR: LOCALIZACIÓN, COMODIDAD, Y SEGURIDAD	<b>¿POR QUÉ LO VA A COMPRAR?</b> PORQUE SUPLE VARIAS DE SUS NECESIDADES PRIMARIAS Y	
<b>¿CÓMO VAMOS A HACER DINERO?</b> BRINDANDO UN BUEN SERVICIO Y LOGRANDO QUE EL PRECIO SEA JUSTO		

### **1.2.3. Justificación del Problema.**

Pese a la gran concentración de estudiantes provenientes de diferentes lugares del país que llegan a Popayán a cursar sus estudios superiores, la ciudad no cuenta con un sitio específico y adecuado para su permanencia, es por ello que la mayoría de estudiantes que llegan por un periodo determinado recurren a alternativas de solución dispersas (sitios distintos de alimentación y hospedaje, etc.) lo que les genera un incremento en sus gastos y una inestabilidad por la nueva situación a enfrentar y a los cambios que deben asumir. Razones por las cuales identificamos una necesidad insatisfecha en dicha población y un sector económico poco explotado.

La creación de nuestro proyecto se encaminará a proporcionar soluciones de bienestar, seguridad y comodidad para que los estudiantes durante su estadía convivan en un ambiente ideal.

#### **1.2.4. Hipótesis**

La posible solución que planteamos para este problema es:

La creación y construcción de instalaciones que cuenten con una infraestructura necesaria y adecuada con espacios amplios y cómodos para el desarrollo personal, social e intelectual de los estudiantes.

Además:

- Contar con personal capacitado que se ocupe de las diferentes labores domesticas.
- Que la ubicación sea estratégica para ofrecer una cercanía al lugar de estudio.
- Contar con herramientas tecnológicas que permita a los estudiantes realizar sus trabajos e investigaciones, sin tener que salir de casa y exponerse a peligros.
- Brindar seguridad a los estudiantes y a sus pertenencias mediante reglas de convivencias básicas y elementales.
- Fomentar actividades de integración y sano esparcimiento logrando que los estudiantes se involucren y logren crear lazos de amistad, confianza y compañerismo.

### **1.3. Estudio legal**

#### **INTRODUCCIÓN**

Determinar los aspectos legales que condicionan la operatividad de la empresa, así como su manejo económico y administrativo, es un aspecto importante del estudio legal; el cual define la estructura legal y jurídica que cualquier empresa para su constitución debe seguir; así como también para evitar futuros inconvenientes y no tener problemas jurídico legales con el inicio y desarrollo de sus operaciones y relaciones laborales.

##### **1.3.1. Definición tipo sociedad**

El capital requerido para realizar esta inversión es de naturaleza privada y se constituirá como una Sociedad por Acciones Simplificada, la cual corresponderá al nombre de CASA COLONIAL UNIVERSITARIA S.A.S.

##### **1.3.2 Sociedad por acciones simplificada**

Se constituye mediante documento privado ante Cámara de Comercio o Escritura Pública ante Notario con uno o más accionistas, quienes responden hasta por el monto del capital que han suministrado a la sociedad.

Se debe definir en el documento privado de constitución el nombre, documento de identidad y domicilio de los accionistas; el domicilio principal de la sociedad y el de las distintas sucursales que se establezcan, así como el capital autorizado, suscrito y pagado, la clase, número y valor nominal de las acciones representativas del capital y la forma y términos en que éstas deberán pagarse.

La estructura orgánica de la sociedad, su administración y el funcionamiento de sus órganos pueden ser determinados libremente por los accionistas, quienes

solamente se encuentran obligados a designar un representante legal de la compañía. Su razón social será la denominación que definan sus accionistas pero seguido de las siglas "sociedad por acciones simplificada"; o de las letras S.A.S.

### **1.3.3. Aspectos legales para la creación de empresas**

Documentos específicos para la creación de la empresa

Anexo 1. MINUTA DE CONSTITUCIÓN

#### Acto constitutivo

(YULY ANDREA BURBANO CASTAÑO), de nacionalidad (COLOMBIANA), identificado con (24.338.118 de Manizales), domiciliado en la ciudad de (POPAYÁN),(FLOR LUCIA GOMEZ MELO), de nacionalidad (COLOMBIANA), identificado con (1.061.685.019), domiciliado en la ciudad de (POPAYÁN) y (MARIA EUGENIA BERNAL LAGOS), de nacionalidad (COLOMBIANA), identificado con (34.326.250), domiciliado en la ciudad de (POPAYÁN) declaran -previamente al establecimiento y a la firma de los presentes estatutos-, haber decidido constituir una sociedad por acciones simplificada denominada (CASA COLONIAL UNIVERSITARIA), para realizar cualquier actividad civil o comercial lícita, por término indefinido de duración, con un capital suscrito de (\$863.328.442), dividido en (2.000) acciones ordinarias de valor nominal de (\$431.664) cada una, que han sido liberadas en su (totalidad o en el porcentaje correspondiente), previa entrega del monto correspondiente a la suscripción al representante legal designado y que cuenta con un único órgano de administración y representación, que será el representante legal designado mediante este documento.

Una vez formulada la declaración que antecede, el suscrito ha establecido, así mismo, los estatutos de la sociedad por acciones simplificada que por el presente acto se crea.

#### Estatutos Capítulo I Disposiciones generales

Artículo 1º. Forma.- La compañía que por este documento se constituye es una sociedad por acciones simplificada, de naturaleza comercial, que se denominará (CASA COLONIAL UNIVERSITARIA) SAS, regida por las cláusulas contenidas en estos estatutos, en la Ley 1258 de 2008 y en las demás disposiciones legales relevantes.

En todos los actos y documentos que emanen de la sociedad, destinados a terceros, la denominación estará siempre seguida de las palabras: “sociedad por acciones simplificada” o de las iniciales “SAS”.

Artículo 2º. Objeto social.- La sociedad tendrá como objeto principal (HOSPEDAJE PARA ESTUDIANTES UNIVERSITARIOS). Así mismo, podrá realizar cualquier otra actividad económica lícita tanto en Colombia como en el extranjero.

La sociedad podrá llevar a cabo, en general, todas las operaciones, de cualquier naturaleza que ellas fueren, relacionadas con el objeto mencionado, así como cualesquiera actividades similares, conexas o complementarias o que permitan facilitar o desarrollar el comercio o la industria de la sociedad.

Artículo 3º. Domicilio.- El domicilio principal de la sociedad será la ciudad de (POPAYÁN) y su dirección para notificaciones judiciales será la (carrera 2 Nro. 16 N- 55). La sociedad podrá crear sucursales, agencias o dependencias en otros lugares del país o del exterior, por disposición de la asamblea general de accionistas.

Artículo 4º. Término de duración.- El término de duración será indefinido.

## Capítulo II Reglas sobre capital y acciones

Artículo 5º. Capital Autorizado.- El capital autorizado de la sociedad es de (\$863.328.442), dividido en cien acciones de valor nominal de (\$431.664) cada una.

Artículo 6º. Capital Suscrito.- El capital suscrito inicial de la sociedad es de (\$863.328.442), dividido en (2000) acciones ordinarias de valor nominal de (\$431.664) cada una.

Artículo 7º. Capital Pagado.- El capital pagado de la sociedad es de (\$863.328.442I), dividido en (2000) acciones ordinarias de valor nominal de (431.664) cada una.

Parágrafo. Forma y Términos en que se pagará el capital.- El monto de capital suscrito se pagará, en dinero efectivo, dentro de los 24 meses siguientes a la fecha de la inscripción EL 30% DE LA INVERSION EL 70% CN CREDITO HIPOTECARIO DE BANCOLOMBIA en el registro mercantil del presente documento.



## Capítulo III

### Disolución y Liquidación

Artículo 8º. Disolución.- La sociedad se disolverá:

1º Por vencimiento del término previsto en los estatutos, si lo hubiere, a menos que fuere prorrogado mediante documento inscrito en el Registro mercantil antes de su expiración;

2º Por imposibilidad de desarrollar las actividades previstas en su objeto social.

3º Por la iniciación del trámite de liquidación judicial.

4º Por voluntad de los accionistas adoptada en la asamblea o por decisión del accionista único.

5º Por orden de autoridad competente.

6º Por pérdidas que reduzcan el patrimonio neto de la sociedad por debajo del cincuenta por ciento del capital suscrito.

Parágrafo primero: En el caso previsto en el ordinal primero anterior, la disolución se producirá de pleno derecho a partir de la fecha de expiración del término de duración, sin necesidad de formalidades especiales. En los demás casos, la disolución ocurrirá a partir de la fecha de registro del documento privado concerniente o de la ejecutoria del acto que contenga la decisión de autoridad competente.

Artículo 9º. Enervamiento de las causales de disolución.- Podrá evitarse la disolución de la sociedad mediante la adopción de las medidas a que hubiere lugar, según la causal ocurrida, siempre que el enervamiento de la causal ocurra durante los seis meses siguientes a la fecha en que la asamblea reconozca su acaecimiento. Sin embargo, este plazo será de dieciocho meses en el caso de la causal prevista en el ordinal 6º del artículo anterior.

Artículo 10º. Liquidación.- La liquidación del patrimonio se realizará conforme al procedimiento señalado para la liquidación de las sociedades de responsabilidad limitada. Actuará como liquidador el representante legal o la persona que designe la asamblea de accionistas.

Durante el período de liquidación, los accionistas serán convocados a la asamblea general de accionistas en los términos y condiciones previstos en los estatutos y en la ley. Los accionistas tomarán todas las decisiones que le corresponden a la asamblea general de accionistas, en las condiciones de quórum y mayorías decisorias vigentes antes de producirse la disolución.

Determinaciones relativas a la constitución de la sociedad

1. Representación legal.- Los accionistas constituyentes de la sociedad han designado en este acto constitutivo, a (FLOR LUCIA GOMEZ MELO), identificado con el documento de identidad No. (1.061,685.019), como

representante legal de (CASA COLONIAL UNIVERSITARIA) SAS, por el término de 1 año.

(FLOR LUCIA GOMEZ MELO) participa en el presente acto constitutivo a fin de dejar constancia acerca de su aceptación del cargo para el cual ha sido designado, así como para manifestar que no existen incompatibilidades ni restricciones que pudieran afectar su designación como representante legal de (CASA COLONIAL UNIVERSITARIA) SAS.

2. Actos realizados por cuenta de la sociedad en formación.- A partir de la inscripción del presente documento en el Registro Mercantil, CASA COLONIAL UNIVERSITARIA SAS asume la totalidad de los derechos y obligaciones derivados de los siguientes actos y negocios jurídicos, realizados por cuenta de la sociedad durante su proceso de formación:

Anexo 2. Escritura Pública

## ESCRITURA PÚBLICA

Escritura Pública de Constitución De RESIDENCIAS UNIVERSITARIAS “CASA COLONIAL UNIVERSITARIA”

Categoría: Comercial

En la ciudad de Popayán, Capital del departamento del Cauca, a los ocho días del mes de Diciembre de 2012, ante mi Ramón Espinosa Garreta, Abogado – Notario establecido en Popayán Notaría Primera-Comparecen. Ante mí Yuly Andrea Burbano Castaño, de nacionalidad Colombiana, quien manifestó ser de estado civil soltera, María Eugenia Bernal Lagos quien dice tener sociedad marital de hecho con el señor Yunior Angucho Rivera y la Señora Flor lucia Gómez Melo también de nacionalidad colombiana

Los comparecientes, son inteligentes en el idioma castellano, quienes se obligan con capacidad, libertad y conocimiento, suficiente de conformidad con el examen que le he efectuado, de lo que doy fe y me entregan una minuta firmada y autorizada por letrado, la misma que archivo en su legajo respectivo bajo el numero de orden correspondiente y cuyo tenor literal es como sigue: MINUTA DE CONSTITUCIÓN

No 001

Señor Dr. Ramón Espinosa Garreta Notario de Sírvase usted extender en su registro de escrituras públicas una de constitución de Empresa en sociedad de Responsabilidad SAS, que otorgan Y dan potestad a la señora Flor Lucia Gómez Melo identificado con Cédula de ciudadanía No 1.061,685.019, para los efectos de esta empresa, en los términos siguientes- PRIMERO: Representante Legal entendiéndose que cuenta con 2 socios relacionados al principio de este documento los cuales deben concebir cualquier acto que esta vaya a ejercer sobre al empresa y su bienestar El otorgante conviene en cconstituir una empresa en sociedad de responsabilidad SAS, bajo la denominación RESIDENCIAS UNIVERSITARIAS “CASA COLONIAL

UNIVERSITARIA". Con plazo de duración indeterminada y que se inicia desde la fecha de su inscripción ante los registros públicos. HOY 8 DE NOVIEMBRE DE 2012 El objeto de la empresa es ALOJAMIENTO PARA UNIVERSITARIOS--- SEGUNDO: CAPITAL DE CONSTITUCIÓN:---El Capital de la Empresa es de 865.342.800 DE PESOS M/CTE, el cual se ha formado mediante UN CRÉDITO POR VALOR DE 560.000.000 POR CRÉDITO HIPOTECARIO y depositado en efectivo en cuenta bancaria a nombre de la Empresa. Y EL OTRO 30% ENTREGADO EN PARTES IGUALES POR LOS MENCIONADOS SOCIOS QUE INTERVIENEN EN ESTE ACTO--TERCERO.----El derecho del titular puede ser transferido a otra persona natural mediante compra – venta, permuta, donación y adjudicación en pago.---En caso de fallecimiento del titular, QUEDA ESTABLECIDO QUE LOS OTROS 2 SOCIOS SON DUEÑOS ABSOLUTOS DE TODA LA EMPRESA Y QUIENES DEBERAN DELEGAR NUEVAMENTE LA DIRECCIÓN DE SU EMPRESA SIN DESCONOCER LA PARTE QUE POR DERECHO DE CORRESPONDEN A SUS HEREDEROS SI AL MOMENTO LOS HUBIERE---- CUARTO. -Son órganos de la Empresa.-- a.- El Titular, y SUS DOS SOCIOS b.- La Gerencia. SERÁ ASUMIDA POR EL REPRESENTANTE LEGAL El Titular es el órgano máximo de la Empresa y tiene a su cargo la decisión sobre los bienes y actividades de esta. SIN DESCONOCER LA AUTORIZADAD DE SUS OTROS DOS SOCIOS Todos los acuerdos que adopte el titular deben constar en un libro de actas, con indicación del lugar, fecha y la decisión adoptada. La Administración de la Empresa estará a cargo de un gerente, quien la representara en forma más amplia y general, en todos los asuntos relativos a su objeto sin limitación alguna, pudiendo al afecto realizar los actos, contratos y gestiones propios de sus fines, sus obligaciones son las que establece el artículo 52 del decreto Ley 21621, y las demás disposiciones legales pertinentes. QUINTO. -- Para aumentar o reducir el capital social, acordar su transformación, fusión o disolución, o para cualquier modificación de la escritura social, será necesaria que el acuerdo se adopte de conformidad con lo dispuesto en los capítulos VI, X, XI y XII del Decreto Ley 21621. Asimismo, para la reducción de capital se aplicara el artículo 58 y siguiente del Decreto Ley 21621. ----- SEXTO. EL GERENTE: DE LA--- empresa esta obligado a formular, en el plazo máximo de 60 días contados a partir del cierre del ejercicio social, esto es el 31 de Diciembre de cada año, el balance con la cuenta de ganancias y perdidas y la propuesta de distribución de utilidades. SÉPTIMO. LA SEÑORA FLOR LUCIA GOMEZ MELO QUEDA COMO Gerente, con las Facultades y obligaciones que los Decretos Leyes 21621, 22310 y 23189 y disposiciones conexas señalan para el cargo. Queda expresamente convenido que el Gerente esta Facultado para: a.- Dirigir las operaciones de la Empresa. DE FORMA CORRECTA Y CON LA APROBACION DE SUS DECISIONES POR SUS OTROS DOS SOCIOS b.- Representar a la Empresa ante toda clase de autoridades y de personas naturales y jurídicas, en juicio o fuera de él, con la Facultades Generales y especiales del mandato contenidas en los artículos 74 y 75 del código Procesal Civil, artículo séptimo del Decreto Supremo 006-71-T, segundo y vigésimo sexto

del Decreto Supremo 003-80-T y/o las normas que los modifiquen o sustituyen, pudiendo al efecto interponer toda clase de recursos judiciales o extrajudiciales de demanda, contestación de demandas, reconsideración, apelación nulidad, revisión, practicar, desistimientos, convenir con la demanda, transigir judicial o extrajudicialmente, prestar confesión o juramento decisorio, deferir al del contrario pudiendo igualmente sustituir, total o parcialmente, los poderes y atribuciones que se le confieren y revocar las sustituciones cuando lo estime necesario o conveniente.

c.- Organizar la Administración interna de la Empresa.

d.- Examinar los libros, documentos y operaciones de la empresa y dar ordenes necesarias para su propio funcionamiento.

e.- Rendir cuenta al titular de las condiciones y progreso de los negocios y operaciones de la Empresa y de las cobranzas, inversiones y fondos disponibles

f.- Llevar la correspondencia telegráfica y epistolar de la Empresa y vigilar que las cuentas se lleven al día.

g.- Someter al titular en su oportunidad, Balance General y la cuenta de Ganancias y Pérdidas de cada año.

h.- Nombrar a los asesores externos, agentes comisionados y banqueros de que haya servirse la Empresa.

i.- Ordenar pagos y cobranzas

j.- Celebrar contratos y compromisos de toda naturaleza, tratar toda clase de negocios, someter las disputas a arbitraje: enajenar o gravar bienes muebles o inmuebles, comprar, dar o tomar un mutuo o comodato, intervenir en la formación de toda clase de sociedades, aportando bienes o efectivo; a preñar o subarrendar activa o pasivamente toda clase de bienes muebles e inmuebles; a hipotecar bienes inmuebles, solicitar, otorgar y revocar fianzas y en general hacer todo cuanto estime necesario o conveniente para el cumplimiento de los fines sociales. ---

k.- Otorgar los poderes generales y especiales que considere necesarios. -

l.- Celebrar contratos de arrendamiento financiero y Retro-arrendamiento financiero sobre bienes muebles o inmuebles, y con empresas domiciliadas o no en el país.

m.- Acordar y verificar las operaciones de crédito que estime convenientes, contratar prestamos, sobregiros o avances en cuenta, abrir cartas de crédito con o sin garantía; solicitar cartas fianzas bancarias; abrir, cerrar depositar transferir y retirar bajo cualquier modalidad y forma dinero de cuentas bancarias; girar, endosar cobrar y protestar cheques; girar, aceptar, endosar, otorgar recibos y cancelaciones; constituir garantías; otorgar avales; comprar, transferir, vender toda clase de títulos y de valores; depositar y retirar valores en custodia o garantía acordad operaciones de factoring; girar, ceder, transferir, aceptar, confirmar, endosar, renovar, descontar, protestar, prorrogar y anular letras de cambio, vales, pagares, warrants, certificados de deposito conocimiento de embarque y demás títulos valores; afectar toda clase de operaciones bancarias y económico financieras, y en general realizar opresiones con instituciones de Intermediación, a personarse ante toda clase de autoridades. -----

Las operaciones facultadas en el presente inciso podrán realizarse indistintamente en el país o con el extranjero, en moneda nacional o extranjera. -----

n.- Recibir y ejecutar mandatos en general. -----

OCTAVO En todo lo no previsto en esta minuta de Constitución de Empresa Individual de responsabilidad limitada se adoptaran las disposiciones de los Decretos-Leyes 21621, y 23189, y disposiciones conexas; asimismo se aplicara supletoriamente, en tanto resulten aplicables, las disposiciones de la Ley General de Sociedades.

Conclusión.- Formalizado el instrumento, instruir al otorgante de su objeto por la lectura que de todo él hizo, afirmándose y ratificándose en el contenido del mismo, sin modificación alguna.----

El presente escritura pública se inicia en la foja con número de serie 0442760 y termina en la foja con número de serie 0442752 habiéndose concluido el proceso de firmas ante mí el notario con fecha: Veintiséis de Agosto de mil novecientos noventa y cuatro: doy fe. -----.

---

FLOR LUCIA GOMEZ MELO  
GERENTE

---

RAMON ESPINOSA  
NOTARIO

Anexo3. CAMARA DE COMERCIO

CAMARA DE COMERCIO DEL CAUCA  
 CERTIFICADO DE MATRICULA MERCANTIL  
 ROJAS DE FERNANDEZ LUZ YOLANDA  
 Número de operación: 01C221216115 Fecha: 20091218 Hora: 15:29:28 Pagina: 1

CERTIFICADO DE MATRICULA DE PERSONA NATURAL  
 LA CAMARA DE COMERCIO DEL CAUCA, CON FUNDAMENTO EN LAS  
 MATRICULAS DEL REGISTRO MERCANTIL, CERTIFICA:

NOMBRE : GOMEZ MELO RICO LUCIA

C.C. : 0001061625013  
 N.I.T. : 00000010625013

MATRICULA NO: 00111978 DEL 16 DE DICIEMBRE DE 20  
 DIRECCION: CAUCA 9. # 10N - 94  
 TELEFONO : 8234601  
 MUNICIPIO : POPAYAN

CERTIFICA :

DIRECCION DE NOTIFICACION JUDICIAL :  
 MUNICIPIO : POPAYAN

CERTIFICA :

RENOVACION DE LA MATRICULA: EL 16 DE DICIEMBRE DE 20  
 ULTIMO AÑO RENOVADO : 20

CERTIFICA :

ACTIVIDAD ECONOMICA:  
 SERVICIO DE ASesorIA Y ASESORAMIENTO DE ESTUDIANTES UNIVERSITARIOS.

TOTAL ACTIVOS CON AJUSTES POR INFLACION: \$ 0,000,000

TOTAL ACTIVOS SIN AJUSTES POR INFLACION: \$ 0,000,000

CERTIFICA :

PROPIETARIO DE LOS SIGUIENTES ESTABLECIMIENTOS DE COMERCIO:

NOMBRE : CASA COLONIA UNIVERSITARIA  
 DIRECCION: CAUCA 9. # 10N - 94  
 TELEFONO : 8234601  
 MUNICIPIO : POPAYAN

MATRICULA NO: 0032845 DEL 16 DE DICIEMBRE DE 2012  
 ACTIVOS VINCULADOS AL ESTABLECIMIENTO : \$ 600,000,000

ADMINISTRADOR: EDUARDO GONZALEZ AMOROSO IDENT: 0007428045  
 ACTIVIDAD ECONOMICA:  
 SERVICIO DE ASesorIA Y ASESORAMIENTO DE ESTUDIANTES UNIVERSITARIOS.

CERTIFICA :

LA INFORMACION ANTERIOR HA SIDO TOMADA DIRECTAMENTE DE L  
 FORMULARIO DE MATRICULA DILIGENCIADO POR EL COMERCIANTE.

DE ACUERDO CON LO PREVISTO EN LA LEY 962 DE 2005, LOS ACTOS DE



Número de operación: 01C221216115 Fecha: 20091218 Hora: 15:29:28 Pagina: 2

INSCRIPCION QUE SE CERTIFIQUEN, QUEDAN EN FIRME CINCO (5) DIAS  
 DESPUES DE SU REGISTRO, SIEMPRE Y CUANDO NO SEAN OBJETO DE LOS  
 RECURSOS EN LA VIA GUBERNATIVA (REPOSICION, APELACION O QUEJA)

VALOR DEL CERTIFICADO : \$1700

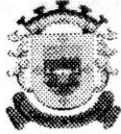
DE CONFORMIDAD CON EL DECRETO 2150 DE 1995 Y LA AUTORIZACION IMPARTIDA POR  
 LA SUPERINTENDENCIA DE INDUSTRIAL Y COMERCIO, MEDIANTE EL OFICIO DEL 18 DE  
 NOVIEMBRE DE 1996, LA FIRMA MECANICA QUE APARECE A CONTINUACION TIENE PLENA  
 VALIDEZ PARA TODOS LOS EFECTOS LEGALES

*Yolanda Rojas Fernandez*  
 Dirección de Registro P.M.E. y Comercio C.A.E.

Anexo 4. RUT

DIAN		Formulario del Registro Único Tributario Hoja Principal		001	
Espacio reservado para la DIAN		2. Concepto: 0 2 Actualización		4. Número de formulario: 14118528501	
				(415)7707212489984(8020) 000001411852850 1	
5. Número de Identificación Tributaria (NIT): 1061685019-1		6. DV: 1		12. Dirección seccional: Impuestos y Aduanas de Popayán	
				14. Buzón electrónico: 1 7	
IDENTIFICACION					
24. Tipo de contribuyente: Persona natural o sucesión ilíquida 2		25. Tipo de documento: Cédula de ciudadanía 1 3		26. Número de identificación: 1061685019	
27. Fecha expedición: 20040309		28. País: COLOMBIA		29. Departamento: Cauca	
30. Ciudad/Municipio: Popayán		31. Primer apellido: GOMEZ		32. Segundo apellido: Melo	
33. Primer nombre: Flor		34. Otros nombres: LUCIA		35. Razón social:	
36. Nombre comercial: CASA COLONIA UNIVERSARIA		37. Sigla:			
UBICACION					
38. País: COLOMBIA		39. Departamento: Cauca		40. Ciudad/Municipio: Popayán	
41. Dirección: Carrera # 10N-94					
42. Correo electrónico:					
43. Apartado aéreo:		44. Teléfono 1: 8 2 3 4 6 0 1		45. Teléfono 2:	
CLASIFICACION					
Actividad económica					Ocupación
46. Código: 5 5 2 1		47. Fecha inicio actividad: 2 0 1 2 1 6		48. Código:	
49. Fecha inicio actividad:		50. Código: 1 2		51. Código:	
52. Número establecimientos: 1					
Responsabilidades					
53. Código: 5 1 1					
05- Impto. renta y compl. régimen ordinario					
11- Ventas régimen común					
Usuario: aduaneros			Exportadores		
54. Código:			55. Forma: <input type="checkbox"/>		
			56. Tipo: <input type="checkbox"/>		
			57. Modo: <input type="checkbox"/>		
			58. CPC: <input type="checkbox"/>		
Para uso exclusivo de la DIAN					
59. Anexos: SI <input checked="" type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/>		60. No. de Folios: 1		61. Fecha: 2 0 1 2 2 4	
La información contenida en el formulario, será responsabilidad de quien lo suscribe y en consecuencia corresponden exactamente a la realidad; por lo anterior, cualquier falsedad en que incurra podrá ser sancionada.			Sin perjuicio de las verificaciones que la DIAN realice.		
Artículo 15 Decreto 2785 del 31 de Agosto de 2004.			Firma autorizada:		
Firma del solicitante:			984. Nombre: GONZALEZ RODRIGUEZ ENITH MILENA		
			985. Cargo: Gestor I		

# Anexo 5. INDUSTRIA Y COMERCIO



ALCALDIA DE POPAYÁN - NIT: 891.580.006-4  
 SECRETARIA DE HACIENDA  
 SECCIÓN DE INDUSTRIA Y COMERCIO  
 DECLARACIÓN Y LIQUIDACIÓN PRIVADA VIGENCIA 2012  
 IMPUESTO INDUSTRIA Y COMERCIO, AVISOS Y TABLEROS  
 PERIODO GRAVABLE 2.011.



(415)7709998014619(8020)000006172

A. DATOS GENERALES			Declaración No.
1. APELLIDOS Y NOMBRES O RAZÓN SOCIAL <i>Florencia Gómez Nieto</i>		000006172	
2. IDENTIFICACIÓN TRIBUTARIA <i>1061685019</i>		3. NOMBRE DEL ESTABLECIMIENTO	
4. APELLIDOS Y NOMBRES DE REPRESENTANTE LEGAL <i>Florencia Gómez Nieto</i>		5. C.C. <i>1.061685019</i> de <i>Popayán</i>	
6. DIRECCIÓN DOMICILIO PARA NOTIFICACIONES <i>Carrera 9 # 10N-94</i>		7. TELEFONO 8234601 - 8248717	
8. DIRECCIÓN DEL ESTABLECIMIENTO <i>Carrera 9 # 10N-94</i>		9. TELEFONO 8234601	
10. ACTIVIDAD ECONÓMICA <i>Servicios</i>		CORREO ELECTRONICO	
12. No. MESES DE FUNCIONAMIENTO DEL PERIODO DECL.		11. No. DE ESTABLECIMIENTOS <i>Uno</i>	
14. DESCRIPCIÓN DE ACTIVIDADES <i>Servicio de hospedaje y alojamiento de Estudiantes Universitarios.</i>		13. TARIFA(S) A APLICAR <i>10 X 1000</i>	
B. BASE GRAVABLE			
15. TOTAL INGRESOS ORDINARIOS Y EXTRAORDINARIOS		209.487.000	
16. MENOS DEVOLUCIONES		0	
17. MENOS TOTAL INGRESOS FUERA DEL MUNICIPIO		0	
18. MENOS OTRAS DEDUCCIONES NO SUJETAS		0	
19. INGRESOS NETOS GRAVABLES (R15-R16-R17-R18)		209.487.000	
C. LIQUIDACIÓN PRIVADA			
20. IMPUESTO ANUAL DE INDUSTRIA Y COMERCIO (R19*R13)		2.095.000	
21. MAS IMPUESTO ANUAL DE AVISOS Y TABLEROS (R20*15%)		314.000	
22. MAS CONTRIBUCIÓN DE INDUSTRIA Y COMERCIO ((R20+R21)/R12*48%)		96.000	
23. MAS VALOR TOTAL SUCURSALES FINANCIERAS		0	
24. MAS SANCIONES		0	
25. MENOS RETENCIONES / AUTORETENCIONES		0	
26. MENOS SALDO A FAVOR		0	
27. TOTAL A PAGAR (R20+R21+R22+R23+R24-R25-R26) O SALDO A FAVOR ( )		2.505.000	
28. MENOS DESCUENTO POR PAGO TOTAL (R20*%Descuento)		524.000	
E. FIRMAS		D. PAGO (27-28)	
Firma del Declarante <i>Florencia Gómez Nieto</i>		1.981.000	
NOMBRE <i>Florencia Gómez Nieto</i>		29. VALOR A PAGAR 1.981.000	
C.C. - NIT <i>1.061685019 de Popayán</i>		30. INTERÉS DE MORA 0	
Firma Revisor Fiscal o Contador		31. TOTAL A PAGAR 1.981.000	
NOMBRE		Información General a Diciembre 31 de	
C.C. - NIT		TOTAL ACTIVOS	
T.P. No.		TOTAL PASIVOS	
		TOTAL PATRIMONIO	
		COSTOS GASTOS	
DETALLE INGRESOS			35. CORRECCIÓN
32. Cod Actividad	33. Ing X Actividad	34. Deduc. X Actividad	Si es corrección a una declaración anterior ingrese el no. de la declaración que se corrige:
			RADICACIÓN
			Firma Funcionario
			Fecha

Edificio CAM Carrera 6 # 4 - 21, Teléfono: (2) 8240042  
<http://www.popayan-cauca.gov.co>



Anexo 6. **BOMBEROS**

**BENEMÉRITO CUERPO DE BOMBEROS VOLUNTARIOS DE POPAYÁN**

NIT. 891.500.227-3



Expide el presente

**CERTIFICADO DE SEGURIDAD**

Vigente hasta el 31 de diciembre de 2010 No. 17447

En atención a que el inmueble:

ENTIDAD O NEGOCIO <u>CASA COLONIAL UNIVERSITARIA</u>		ACTIVIDAD ECONÓMICA <u>SERVICIO HOSPEDAJE</u>
REPRESENTANTE LEGAL O PROPIETARIO <u>FIDR LUCIA GOMEZ MELO</u>		DIRECCIÓN <u>Carrera 9 # 10N-94</u>
INSPECCIÓN No. <u>48179</u>	RECIBO DE CAJA No. <u>13910</u>	FACTURA No.

Inspección Realizada por: BR ANA CAROLINA MUÑOZ

DÍA	MES	AÑO
<u>16</u>	<u>12</u>	<u>2012</u>

Cumple los requisitos de seguridad en la fecha de la inspección.

NOTA: El presente Certificado, puede ser retirado por el Cuerpo de Bomberos Voluntarios de Popayán, si se detectan irregularidades, en el cumplimiento de las normas de seguridad, que lo motiva.

RECIBIDO POR:

FIRMA [Firma]

C.C. No. 1061685019 popayán

[Firma]

DIVISIÓN TÉCNICA  
DEPARTAMENTO DE PREVENCIÓN Y SEGURIDAD


Ley 232 de 1995 - Decreto 2150 de 1995



# DOCUMENTACIÓN REQUERIDA PARA AFILIAR A LOS EMPLEADOS DE ESTA EMPRESA

## Anexo 8. AFILIACION A EPS

- TRABAJADOR 1



### FORMULARIO DE NOVEDADES A LA AFILIACION

No. DE RADICACIÓN **14507073**

FECHA DE RADICACIÓN \_\_\_\_\_

LEA LAS INSTRUCCIONES QUE SE ENCUENTRAN AL RESPALDO ANTES DE DILIGENCIAR ESTE FORMATO  
NO ESCRIBA EN LOS ESPACIOS SOMBRADOS O DE USO EXCLUSIVO DE LA EPS

**I. INFORMACION DEL COTIZANTE CABEZA DE GRUPO FAMILIAR (COMO APARECE EN EL CARNET).**

1er. Apellido <b>Gomez</b>	2do. Apellido <b>Melo</b>	1er. Nombre <b>Flores</b>	2do. Nombre <b>Lucia</b>
Tipo de Identificación R.C. <input type="checkbox"/> C.C. <input checked="" type="checkbox"/> NIT. <input type="checkbox"/> NUIP <input type="checkbox"/> P.A. <input type="checkbox"/> T.I. <input type="checkbox"/> C.E. <input type="checkbox"/>	Número de Identificación <b>25.274.459</b>		Fecha de Novedad Día <b>01</b> Mes <b>12</b> Año <b>2012</b>

**II. TIPO DE NOVEDADES DEL COTIZANTE**

1. ACTUALIZACIÓN DATOS BÁSICOS DEL COTIZANTE O BENEFICIARIO	3. ACTUALIZACIÓN DE CERTIFICADOS PARA BENEFICIARIOS	8. EXCLUSIÓN DE BENEFICIARIOS
1A. CAMBIO DE DOCUMENTO DE IDENTIFICACIÓN <input type="checkbox"/>	3A. CERTIFICADO DE ESCOLARIDAD <input type="checkbox"/>	8A. DUPLICIDAD EN EL SISTEMA GENERAL DE SEGURIDAD SOCIAL EN SALUD <input type="checkbox"/>
1B. DIRECCIÓN Y TELÉFONO DOMICILIO <input type="checkbox"/>	3B. CERTIFICADO DE DISCAPACIDAD TEMPORAL <input type="checkbox"/>	8B. POR MUERTE <input type="checkbox"/>
1C. FECHA NACIMIENTO <input type="checkbox"/>	3C. CERTIFICADO DE INCAPACIDAD PERMANENTE <input type="checkbox"/>	8C. POR SEPARACIÓN, DIVORCIO O NULIDAD DE MATRIMONIO <input type="checkbox"/>
1D. NOMBRES Y APELLIDOS <input type="checkbox"/>	4. CAMBIO DE EMPLEADOR <input checked="" type="checkbox"/>	8D. OTROS <input type="checkbox"/>
2. INCLUSIÓN DE BENEFICIARIOS	5. CAMBIO DE IPS MÉDICA Y/O ODONTOLÓGICA <input type="checkbox"/>	9. SOLICITUD DE CARNET <input type="checkbox"/>
2A. ADICIONALES <input type="checkbox"/>	6. INTERRUPCIÓN DE AFILIACIÓN POR SALIDA DEL PAÍS <input type="checkbox"/>	10. TRASLADO DE AFILIACIÓN POR CAMBIO DE CIUDAD <input type="checkbox"/>
2B. DIRECTOS <input type="checkbox"/>	7. RETIRO DEL TRABAJADOR INDEPENDIENTE <input type="checkbox"/>	

**III. TIPO DE NOVEDADES DEL EMPLEADOR**

11. ACTUALIZACIÓN DATOS BÁSICOS DE LA EMPRESA	
11A. CAMBIO DE CIUDAD PARA PAGO DE APORTES <input type="checkbox"/>	11C. CAMBIO DE NIT. <input type="checkbox"/>
11B. CAMBIO DE DIRECCIÓN Y TELÉFONO <input type="checkbox"/>	11D. CAMBIO DE RAZÓN SOCIAL <input type="checkbox"/>

**IV. REPORTE DEL TIPO DE NOVEDAD**

TIPO NOVEDAD	TDI	No. IDENTIFICACIÓN ANTERIOR	TDI	No. IDENTIFICACIÓN NUEVO	1er. APELLIDO	2do. APELLIDO	1er. NOMBRE RAZÓN SOCIAL	2do. NOMBRE	PARENTESCO	UPC ADIC.	SEXO	FECHA DE NACIMIENTO
												DÍA MES AÑO
a												
b												
c												
d												

DILIGENCIE ESTE CAMPO SI HA MODIFICADO LA INFORMACION DEL COTIZANTE O EL EMPLEADOR (EN LAS SIGUIENTES NOVEDADES 1B, 5, 11B)

DIRECCIÓN	TELÉFONO	CIUDAD / MUNICIPIO	BARRIO	DEPARTAMENTO	ZONA RURAL URB.	IPS MÉDICA	IPS ODONTOLÓGICA
a							

**JURAMENTO:** Declaro bajo la gravedad del juramento, que la novedad reportada es cierta.

*Flores Lucia Gomez M*

FIRMA DEL AFILIADO, EMPLEADOR O ENTIDAD PAGADORA DE LA PENSIÓN

**V. INFORMACIÓN DEL EMPLEADOR O ENTIDAD QUE PAGA LA PENSIÓN**

Tipo de Identificación **CC** Número de Identificación **25.274.459** D.V. Nombre o Razón Social **casa colonial Universtita**

Tipo de Empresa: Oficial  Privada  Mixto  Actividad Económica **hospedaje** Total Empleados de la Empresa **12**

Dirección Domicilio Principal **Ca 9 #10N-45** Teléfono Sede Principal **8362015** Fax **8201313**

Ciudad / Municipio **Papayan** Zona  U  R  Departamento \_\_\_\_\_

Dirección Lugar de Trabajo del Cotizante **Ca 9 #10N-45** Teléfono Lugar de Trabajo del Cotizante **8279053** Fax \_\_\_\_\_

Administradora de Riesgos Profesionales \_\_\_\_\_ Administradora de Fondo de Pensiones \_\_\_\_\_

Ciudad / Municipio \_\_\_\_\_ Zona  U  R  Departamento \_\_\_\_\_

**INFORMACIÓN SOBRE EL EMPLEADO O PENSIONADO COTIZANTE:**

Ocupación **Gerente** Salario Fijo  Variable  Integral

Cargo Actual **Gerente** Ingreso Base / Mesada Pensional \$ **566.700** Fecha de ingreso a la Empresa: Día **01** Mes **12** Año **2012**

Ciudad donde se efectuará el pago **Papayan** Forma de Presentación Único  Consolidado  Sucursal

*Flores Lucia Gomez M*


Firma y Sello del Empleador o Entidad Pagadora de la Pensión

<i>Sandra Parra</i>	CEDULA	FECHA RECIBIDO	REVISADO	APROBADO	GRABADO	VALIDADO

ORIGINAL E.P.S. O Y M FC 104-1 5-01

Anexo 9. AFILIACION A ARP

TRABAJADOR 1



**COMPANIA DE SEGUROS S.A.**  
NIT 860.011.153-6  
ADMINISTRADORA DE RIESGOS PROFESIONALES  
www.positiva.gov.co  
Calle 99 No. 10-08 Bogotá, D.C.

**DILIGENCIAR EN LETRA MAYUSCULA E IMPRENTA Y SIN SALIRSE DE LOS RECUADROS**

El presente formulario es autorizado por la Superintendencia Bancaria para explorar el ramo de seguros de Riesgos Profesionales, mediante Resolución No. 3187 del 28 de Diciembre de 1995.

**FORMULARIO DE NOVEDADES DE INGRESO Y/O RETIRO DE TRABAJADOR DEPENDIENTE A LA ADMINISTRADORA DE RIESGOS PROFESIONALES**

CONSECUTIVO

No. 3443758

Lugar: \_\_\_\_\_  
Fecha y Hora: \_\_\_\_\_  
Número de Póliza: \_\_\_\_\_

---

CIUDAD		FECHA DILIGENCIAMIENTO		RETIRO		FECHA DE RETIRO	
Popayán		2012 10 13					

<b>FORMACION DEL EMPLEADOR</b>	
DOCUMENTO	TIPO DOC. <input checked="" type="checkbox"/> C <input type="checkbox"/> N <input type="checkbox"/> T <input type="checkbox"/> E <input type="checkbox"/> P <input type="checkbox"/> DV
261685019	NOMBRE O RAZON SOCIAL: FLOR LUCIA GOMEZ MELO
PIO	DEPARTAMENTO: CAUCA
NO	SUCURSAL
8229057	CORREO ELECTRONICO: casadonivaluniversitaria@gmail.com

<b>FORMACION DEL TRABAJADOR</b>	
DOCUMENTO	TIPO DOC. <input type="checkbox"/> C <input type="checkbox"/> T <input type="checkbox"/> E <input type="checkbox"/> P
1326250	PRIMER APELLIDO: BERNAL
R NOMBRE: MARIA	SEGUNDO APELLIDO: LAGOS
SEXO: <input checked="" type="checkbox"/> F	SEGUNDO NOMBRE: EUGENIA
FECHA DE NACIMIENTO: 1984 08 09	SALARIO: 566700
NACIONALIDAD: COLOMBIANA	AFP ACTUAL: PROTECCION
PIO: POPAYAN	DEPARTAMENTO: CAUCA
NO: 8396557	CORREO ELECTRONICO: maria.2260@gmail.com
CIUDAD ACTUAL: SubAdministrador	CODIGO: _____

<b>FORMACION CENTRO DE TRABAJO</b>				
TIPO DE TRAB.	CODIGO ACTIVIDAD ECONOMICA	CLASE RIESGO	TARIFA CENTRO TRAB	% TELEFONO
DEPARTAMENTO: _____				

<b>FORMACION DE BENEFICIARIOS</b>	
DOCUMENTO	TIPO DOC. <input type="checkbox"/> C <input type="checkbox"/> N <input type="checkbox"/> T <input type="checkbox"/> E <input type="checkbox"/> P <input type="checkbox"/> R
R NOMBRE	PRIMER APELLIDO
	SEGUNDO APELLIDO
SEXO: <input type="checkbox"/> M <input type="checkbox"/> F	PARENTESCO
	Cónyuge <input type="checkbox"/> Compañero permanente <input type="checkbox"/> Padres <input type="checkbox"/> Hijos <input type="checkbox"/> Hermanos inválidos <input type="checkbox"/> Hijos inválidos <input type="checkbox"/>

<b>FORMACION DE BENEFICIARIOS</b>	
DOCUMENTO	TIPO DOC. <input type="checkbox"/> C <input type="checkbox"/> N <input type="checkbox"/> T <input type="checkbox"/> E <input type="checkbox"/> P <input type="checkbox"/> R
R NOMBRE	PRIMER APELLIDO
	SEGUNDO APELLIDO
SEXO: <input type="checkbox"/> M <input type="checkbox"/> F	PARENTESCO
	Cónyuge <input type="checkbox"/> Compañero permanente <input type="checkbox"/> Padres <input type="checkbox"/> Hijos <input type="checkbox"/> Hermanos inválidos <input type="checkbox"/> Hijos inválidos <input type="checkbox"/>

<b>FORMACION DE BENEFICIARIOS</b>	
DOCUMENTO	TIPO DOC. <input type="checkbox"/> C <input type="checkbox"/> N <input type="checkbox"/> T <input type="checkbox"/> E <input type="checkbox"/> P <input type="checkbox"/> R
R NOMBRE	PRIMER APELLIDO
	SEGUNDO APELLIDO
SEXO: <input type="checkbox"/> M <input type="checkbox"/> F	PARENTESCO
	Cónyuge <input type="checkbox"/> Compañero permanente <input type="checkbox"/> Padres <input type="checkbox"/> Hijos <input type="checkbox"/> Hermanos inválidos <input type="checkbox"/> Hijos inválidos <input type="checkbox"/>

Anexo10. PENSIONES  
TRABAJADOR 1

**FORMULARIO DE VINCULACION O ACTUALIZACION  
AL SISTEMA GENERAL DE  
PENSIONES**

**SEGURO SOCIAL**  
Pensiones

FAVOR DILIGENCIAR EN LETRA  
MAYUSCULA E IMPRENTA Y SIN  
SALIRSE DE LOS RECUADROS

DEPENDIENTE  INDEPENDIENTE

SECCIONAL PROMOTOR OFICINA CODIGO PROMOTOR

CONSECUTIVO FECHA RADICACION

**I. DATOS GENERALES DEL AFILIADO O SOLICITANTE**

TIPO DOC. NUIP C N T E P R DV  
N° DE DOCUMENTO 1'061.685.119

PRIMER APELLIDO GOMEZ  
SEGUNDO APELLIDO MELO

NOMBRES FLOR LUCIA  
FECHA NACIMIENTO 1986 03 01

MUNICIPIO DE NACIMIENTO Orito DEPARTAMENTO DE NACIMIENTO Putumayo

SEXO M  F  NACIONALIDAD Colombiana INGRESO MENSUAL 3'300.000 SALARIO INTEGRAL SI  NO  ES EMPLEADOR SI  NO

DIRECCION RESIDENCIA calle 1 #45-18

MUNICIPIO Popayán DEPARTAMENTO Cauca

TELEFONO 8213813 OCUPACION U OFICIO Gerente CODIGO

CORREO ELECTRONICO flucia\_25@hotmail.com

**II. DATOS DEL EMPLEADOR O ENTIDAD AGRUPADORA**

TIPO DOC. NUIP C N T E P R DV  
N° DE DOCUMENTO 1061685119

RAZON SOCIAL O NOMBRE FLOR LUCIA GOMEZ MELO

DIRECCION Carrera 9 # 10N-94

MUNICIPIO Popayán DEPARTAMENTO Cauca

TELEFONO 8229057 SUCURSAL NATURALEZA PUBLICA  PRIVADA

**III. INFORMACION DE BENEFICIARIOS**

1 TIPO DOC. NUIP C N T E P R DV  
N° DE DOCUMENTO  
PRIMER APELLIDO  
SEGUNDO APELLIDO  
NOMBRES  
FECHA NACIMIENTO

SEXO M  F  CODIGO PARENTESCO 1 2 3 4 5 6 TIPO NOV. INGRESO MODIFI. CACION RETIRO

2 TIPO DOC. NUIP C N T E P R DV  
N° DE DOCUMENTO  
PRIMER APELLIDO  
SEGUNDO APELLIDO  
NOMBRES  
FECHA NACIMIENTO

SEXO M  F  CODIGO PARENTESCO 1 2 3 4 5 6 TIPO NOV. INGRESO MODIFI. CACION RETIRO

3 TIPO DOC. NUIP C N T E P R DV  
N° DE DOCUMENTO  
PRIMER APELLIDO  
SEGUNDO APELLIDO  
NOMBRES  
FECHA NACIMIENTO

SEXO M  F  CODIGO PARENTESCO 1 2 3 4 5 6 TIPO NOV. INGRESO MODIFI. CACION RETIRO

4 TIPO DOC. NUIP C N T E P R DV  
N° DE DOCUMENTO  
PRIMER APELLIDO  
SEGUNDO APELLIDO  
NOMBRES  
FECHA NACIMIENTO

SEXO M  F  CODIGO PARENTESCO 1 2 3 4 5 6 TIPO NOV. INGRESO MODIFI. CACION RETIRO

**IV. VINCULACION A PENSIONES**

ACTUALIZACION  AFILIACION PRIMERA VEZ  TIPO NOVEDAD TRaslado de regimen  TRaslado de entidad diferente

HA COTIZADO MAS DE 150 SEMANAS A LAS CAJAS O FONDOS SI  NO

SI MARCO TRASLADO INDICAR ADMINISTRADORA DE PENSIONES ANTERIOR CODIGO

SUBSIDIADO SI  NO  EL AFILIADO DEBE COTIZAR BAJO EL REGIMEN ESPECIAL DE PENSIONES SI  NO  CUAL REGIMEN? CODIGO

TARIFA CON LA QUE DEBE COTIZAR 9/6 HAGO CONSTAR QUE LA ELECCION DEL REGIMEN SOLIDARIO DE PRIMA MEDIA CON PRESTACION DEFINIDA LA HE EFECTUADO EN FORMA LIBRE, ESPONTANEA Y SIN PRESIONES, MANIFIESTO QUE HE ELEGIDO AL INSTITUTO DE SEGURO SOCIAL PARA QUE ADMINISTRE MIS APORTES PENSIONALES Y QUE LOS DATOS PROPORCIONADOS EN ESTA SOLICITUD SON VERDADEROS

DECLARO BAJO JURAMENTO QUE LOS ANTECEDENTES DEL TRABAJADOR INCLUIDOS EN EL PRESENTE DOCUMENTO CORRESPONDEN A LA INFORMACION QUE ME HA SIDO SUMINISTRADA

FIRMA DEL SOLICITANTE: *Flor Lucia Gomez Melo*

FIRMA DEL REPRESENTANTE LEGAL O PERSONA AUTORIZADA: *Flor Lucia Gomez Melo*

FIRMA DEL REPRESENTANTE LEGAL O PERSONA AUTORIZADA: *Alfonsina Garcia Melo*

APROBADO POR LA SUPERINTENDENCIA BANCARIA SEGUN RADICACION No. 9624570-10

ISS - PENSIONES - EMPLEADOR - VINCULADO

# Anexo 11. INSCRIPCIÓN A CUENTAS DE AHORRO PARA PAGO DE NÓMINA

The image displays three identical copies of a 'Solicitud Única de Vinculación de Clientes' (Single Client Registration Request) form for 'PERSONA NATURAL' (Natural Person) from Colombia. Each form is filled out with handwritten information. The forms are arranged in a 3x2 grid. The left column shows the top half of each form, and the right column shows the bottom half. The forms include sections for personal data (name, ID, address), contact information (phone, email), and financial data (monthly income, savings goals). The forms are signed and dated, with the date being 2014. The forms are submitted to 'Banco de Colombia'.

Anexo 12. COMFACAUCA  
TRABAJADOR 1

CAJA DE COMPENSACION FAMILIAR DEL CAUCA		FORMULARIO DE INSCRIPCIÓN	
comfacauca		AL SUBSIDIO FAMILIAR	
al servicio del trabajador y su familia		DILIGENCIE ESTE FORMULARIO A MÁQUINA, LETRA IMPRENTA TINTA COLOR NEGRO	
NIT. 891.500.182-0		16493	
<b>SOLICITUD INSCRIPCIÓN</b>		<b>MODALIDAD DE INSCRIPCIÓN</b>	
SO	<input checked="" type="checkbox"/>	TRABAJADOR DEPENDIENTE:	RÉGIMEN DE AFILIACIÓN VOLUNTARIA (ART.19 LEY 78)
RESO	<input type="checkbox"/>	SUBSIDIO FAMILIAR MONETARIO	TRABAJADOR INDEPENDIENTE:
ICACIÓN INSCRIPCIÓN	<input type="checkbox"/>	SUBSIDIO FAMILIAR EN SERVICIO	PENSIONADO POR FIDELIDAD
			PENSIONADOS
<b>E A INFORMACIÓN DE LA EMPRESA</b>			
E O RAZÓN SOCIAL DE LA EMPRESA (Como figura en el RUT)		NIT <input checked="" type="checkbox"/> C.C <input type="checkbox"/> T.I. <input type="checkbox"/> C.E <input type="checkbox"/> PAS <input type="checkbox"/>	
sa Colonial universitaria		No. 1'061685019-1	
<b>E B INFORMACIÓN DEL TRABAJADOR (A)</b>			
PELLIDO	SEGUNDO APELLIDO	PRIMER NOMBRE	SEGUNDO NOMBRE
Barano	Castaño	Yoly	Andrea
C.E. <input type="checkbox"/> PAS. <input type="checkbox"/> No. 24.338.118		ESTADO CIVIL	
		SOLTERO <input checked="" type="checkbox"/> VIUDO <input type="checkbox"/> UNIÓN LIBRE <input type="checkbox"/> CASADO <input type="checkbox"/> SEPARADO <input type="checkbox"/> DIVORC	
CIÓN / BARRIO	TEL	E-MAIL	MUNICIPIO DE RESIDENCIA
3 AN# 10-14	8201381	Yoly Barano1004	Popayan
<b>INFORMACIÓN LABORAL</b>			
TIPO DONDE LABORA	FECHA DE INGRESO A SU EMPRESA	CARGO QUE DESEMPEÑA	HORAS LABORADAS AL MES
	AÑO MES DÍA		
Popayan	2012 12 16	Subgerente	160
		SALARIO BÁSICO	COMISIONES
		1'134.400	
		OTROS FACT.	TOTAL DEVENGADO
			1'134.400
<b>INFORMACIÓN DE OTRA EMPRESA DONDE LABORA</b>			
E O RAZÓN SOCIAL DE LA EMPRESA (Como figura en el RUT)		NIT <input checked="" type="checkbox"/> C.C <input type="checkbox"/> T.I. <input type="checkbox"/> C.E <input type="checkbox"/> P	
sa Colonial universitaria		No. 1'061685019	
<b>E C INFORMACIÓN DEL (A) CONYUGUE Y/O COMPAÑERO (A) ACTUAL</b>			
PELLIDO	SEGUNDO APELLIDO	PRIMER NOMBRE	SEGUNDO NOMBRE
C.E. <input type="checkbox"/> PAS. <input type="checkbox"/> No.		TIPO DE RELACIÓN	
		CONYUGE <input type="checkbox"/> COMPAÑERA(O) <input type="checkbox"/>	
DONDE LABORA		OCUPACIÓN	
		HOGAR <input type="checkbox"/> EMPLEADO <input type="checkbox"/> INDEPENDIENTE <input type="checkbox"/> PENSIONADO <input type="checkbox"/> SIN EMP	
		SUBSIDIO SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/>	
		POR CUAL CAJA RECIBE SUBSIDIO	
<b>E D DATOS DEL PADRE O MADRE BIOLÓGICO (A) DE LOS HIJOS A INSCRIBIR QUE NO CONVIVE CON EL TRABAJAD</b>			
PELLIDO	SEGUNDO APELLIDO	PRIMER NOMBRE	SEGUNDO NOMBRE
Barano	Moreno	Libardo	
C.E. <input type="checkbox"/> PAS. <input type="checkbox"/> No. 30.271.861		OCUPACIÓN	
		HOGAR <input type="checkbox"/> EMPLEADO <input checked="" type="checkbox"/> INDEPENDIENTE <input type="checkbox"/> PENSIONADO <input type="checkbox"/> SIN EMPLE	
DONDE LABORA		SUBSIDIO	
		POR CUAL CAJA RECIBE SUBSIDIO	
14 Andrea Barano		Firma y Sello de la Empresa	
C.C. 24338118		Firma y Sello de la Empresa	
<b>DECLARACIONES:</b>			
FIRMA DEL TRABAJADOR			
FIRMA Y SELLO DE LA EMPRESA			
<b>DECLARACIÓN COMFACAUCA</b>			

# Anexo 13. CONTRATOS LABORALES TRABAJADOR 1

CONTRATO INDIVIDUAL DE TRABAJO A TERMINO FIJO INFERIOR A UN AÑO	
NOMBRE DEL EMPLEADOR <b>Elsa Lucia Gomez Melo</b>	DIRECCION DEL EMPLEADOR <b>CIA 9-1101-94</b>
NOMBRE DEL TRABAJADOR <b>Yuli Andrica Burbano C.</b>	DIRECCION DEL TRABAJADOR <b>Calle 300 # 10-14</b>
LUGAR, FECHA DE NACIMIENTO Y NACIONALIDAD <b>30/05/1985</b>	CARGO O CATEGORIA DEL TRABAJADOR <b>Subgerente</b>
DIAS DE VACACIONES <b>1133400</b>	
PERIODO DE PRUEBA <b>Quincenal</b>	FECHA DE INICIACION DE LABORES <b>16/12/2012</b>
LUGAR DONDE DESAMPLEMA LAS LABORES <b>Caja Colonial Universitaria</b>	CUBO DONDE HA SIDO CONTRATADO O TRABAJADOR <b>Bolayán</b>
TERMINO DEL CONTRATO (debe ser un periodo inferior a un año) <b>16/12/2013</b>	VEZES DEL DIA <b>16/12/2013</b>

El EMPLEADOR y el TRABAJADOR, de la siguiente manera, han acordado celebrar el presente contrato de trabajo, según lo siguiente:

**PRIMA OBLIGATORIA:** El EMPLEADOR garantiza al TRABAJADOR el pago de un subsidio de desempleo, según lo establecido en el artículo 11 de la Ley 1733 de 2006, en el momento de la terminación del contrato de trabajo.

**SEGUNDA REMUNERACION:** El EMPLEADOR garantiza al TRABAJADOR el pago de un subsidio de desempleo, según lo establecido en el artículo 11 de la Ley 1733 de 2006, en el momento de la terminación del contrato de trabajo.

**TERCERA DURACION DEL CONTRATO:** El presente contrato de trabajo tiene una duración de un (1) año, a contar desde la fecha de inicio de labores, según lo establecido en el artículo 11 de la Ley 1733 de 2006, en el momento de la terminación del contrato de trabajo.

**CUARTA TERMINACION DEL CONTRATO:** El presente contrato de trabajo puede ser terminado por cualquiera de las partes, según lo establecido en el artículo 11 de la Ley 1733 de 2006, en el momento de la terminación del contrato de trabajo.

**QUINTA TERMINACION DEL CONTRATO:** El presente contrato de trabajo puede ser terminado por cualquiera de las partes, según lo establecido en el artículo 11 de la Ley 1733 de 2006, en el momento de la terminación del contrato de trabajo.

**SEXTA TERMINACION DEL CONTRATO:** El presente contrato de trabajo puede ser terminado por cualquiera de las partes, según lo establecido en el artículo 11 de la Ley 1733 de 2006, en el momento de la terminación del contrato de trabajo.

**SEPTIMA TERMINACION DEL CONTRATO:** El presente contrato de trabajo puede ser terminado por cualquiera de las partes, según lo establecido en el artículo 11 de la Ley 1733 de 2006, en el momento de la terminación del contrato de trabajo.

Las modificaciones al presente contrato podrán realizarse en una hoja anexa a este documento, la cual hará parte del mismo y deberá adherirse entre los miembros y firmas de las partes contratantes, en documento de identidad y fecha en que se efectúa la modificación.



## **1.4. Esquema organizacional de la empresa**

### **INTRODUCCIÓN**

Cada empresa debe tener una organización clara y precisa al momento de diseñar su área administrativa que involucre aspectos importantes en el desarrollo de sus funciones, para esta actividad se tendrá en cuenta propósitos específicos como la definición de funciones, asignación de responsabilidades y delimitación de autoridades que hagan una descripción clara de diferentes temas como estructura y clasificación de sus áreas. Los puntos a concertar en esta parte del proyecto son:

#### **1.4.1. Aspectos estratégicos y filosóficos de la empresa**

**1.4.2. MISIÓN:** CASA COLONIAL UNIVERSITARIA, es una empresa dedicada al hospedaje de estudiantes universitarios que nace de un grupo de estudiantes y profesionales innovadores, que busca el posicionamiento comercial y el uso masivo de nuestros servicios. Nuestra función principal es encargarnos de unificar los servicios de hospedaje, alimentación y lavandería en un solo sitio, prestando beneficio, bienestar y comodidad a nuestros clientes y contando permanentemente con un equipo de talento humano presto a cualquier inquietud y asesoramiento de nuestros servicios.

**1.4.3. VISIÓN:** CASA COLONIAL UNIVERSITARIA, pretende proyectarse para el 2018 como una organización líder en la región enfocada en la prestación de residencias universitarias, identificando la empresa como un lugar cálido y acogedor que los estudiantes se sentirán como en casa.

CASA COLONIAL UNIVERSITARIA Busca generar reconocimiento y posicionamiento social a partir de resultados obtenidos, gracias al excelente servicio y a la comodidad de nuestras instalaciones que nos permitirá mantener un liderazgo en el mercado.

#### **1.4.4 Objetivos**

- Brindar a la población estudiantil una alternativa integral de servicio de residencias estudiantiles, con un excelente servicio y un ambiente idóneo para que realicen sus actividades académicas
- Contribuir con la creación de nuevas empresas y la generación de más empleos, con el fin de ayudar a la dinamización de la economía de la ciudad de Popayán.
- La generación de ingresos que reflejan futuras rentabilidades o utilidades para los inversionistas o socios.
- Lograr el posicionamiento y el reconocimiento de la empresa en el mercado local y nacional.
- Capacitar adecuadamente al personal requerido para optimizar el uso de los recursos utilizados.
- Contribuir con la calidad de vida de nuestros empleados, pagando salarios justos y proporcionando estabilidad del empleo

#### **1.4.5. Valores**

El personal que estará directamente relacionado con la empresa, además de estar calificados para realizar sus labores en cuanto a conocimiento y experiencia; serán personas integrales, capaces y comprometidas con su trabajo que contribuyan con el desarrollo económico y social de la empresa.

#### **1.4.6. Metas**

La empresa propone metas a largo plazo específicamente a 5 años, logrando en este periodo de tiempo:

**Primero:** La recuperación de la inversión con un 5% de margen de rentabilidad, la identificación y reconocimiento de nuestro servicio.

**Segundo:** Impactar a posibles nuevos usuarios en otras regiones del país (publicidad dirigida a últimos grados de los colegios)

**Tercero:** Ampliación de nuestras instalaciones o la compra de nuevos terrenos estratégicos para futuras construcciones.

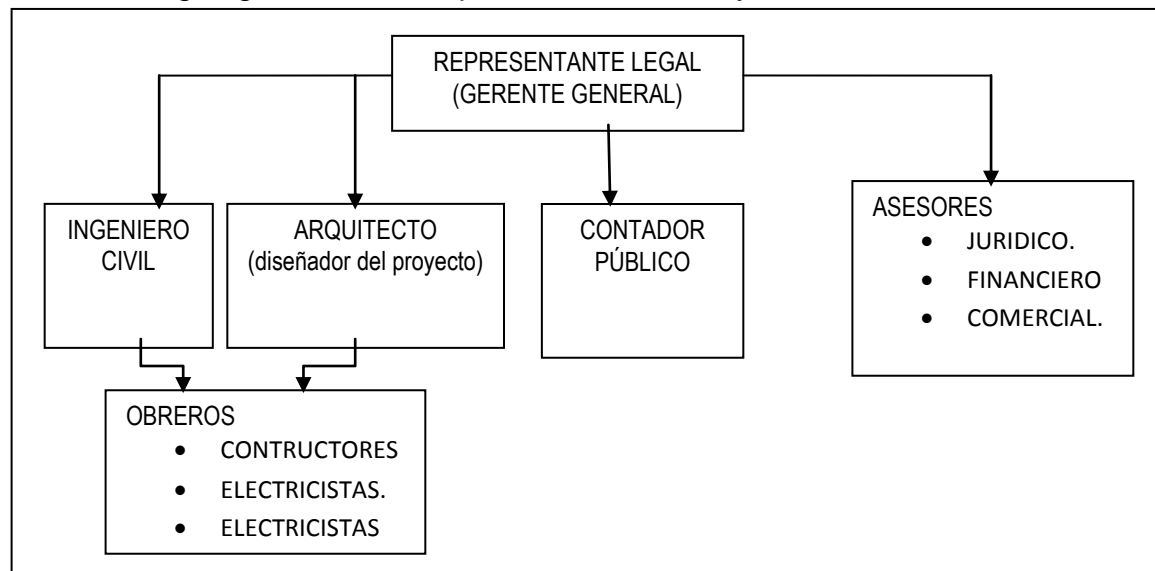
#### **1.4.7. Organigramas**

El equipo de trabajo de nuestra empresa en continua retroalimentación con cada una de las áreas se concentrará en la satisfacción del cliente brindándole calidad, buscando ser competitivos en el mercado y siendo conscientes de la importancia del medio ambiente, logrando la posibilidad de ser certificados en el gremio, para ello se incorporará gente con capacidades y aptitudes, equipos de buenas marcas y capacitación constante a nuestros empleados, puesto que ellos son los que representan la empresa frente al cliente. Otro aspecto importante y fundamental en este proceso es lograr incrementar año a año las utilidades de los socios, pues

son ellos los que invierten sus recursos y quienes deben sentirse satisfechos por la inversión realizada.

#### 1.4.8. Organigramas de la fase de inversión

**TABLA 2** Organigrama de la etapa de construcción y edificación.



Fuente: Propia

El cronograma anterior es vital porque este supervisará, gestionará, construirá y opinará sobre la estructura básica del proyecto, obteniendo con esta obra fijar bases sólidas en nuestra idea, dándonos confianza y seguridad.

Contaremos con personas calificadas capaces de comprender y ejecutar cada una de sus funciones delegadas.

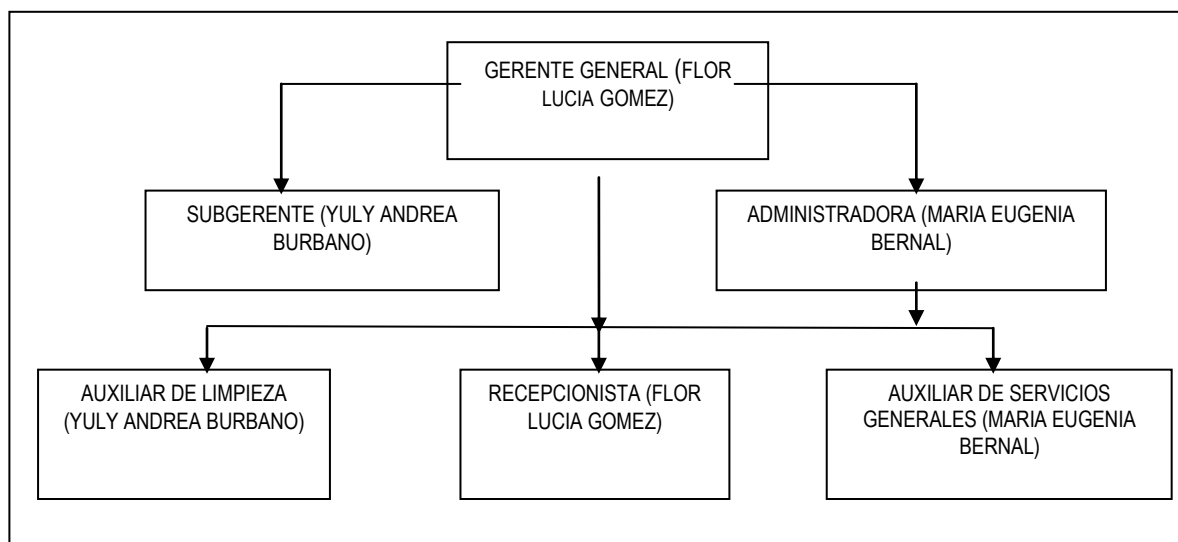
**Tabla 3.**Funciones y cargos

NOMBRE DEL CARGO	FUNCIONES
REPRESENTANTE LEGAL	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Velar y supervisar el correcto diseño del proyecto.</li> <li>• Tomar decisiones de compras.</li> </ul>
INGENIERO CIVIL	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Realizar diseño de obra.</li> <li>• Contratación de los obreros.</li> <li>• Supervisión de la ejecución de la obra.</li> <li>• Responder por cada inconveniente en la construcción del proyecto.</li> </ul>
ARQUITECTO	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Supervisar que se esté logrando el diseño establecido.</li> <li>• Informar de novedades que llevan a error en la obra del ingeniero en base al diseño.</li> </ul>
CONTADOR PÚBLICO	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Captar cada uno de los egresos que se generen por la elaboración de la obra.</li> </ul>
ASESOR JURÍDICO	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Dirigir las diligencias legales para la construcción de la obra.</li> <li>• Manejar documentación correspondiente para dicha labor.</li> <li>• Realizar visitas a las diferentes entidades que se requieran para la consecución de la obra.</li> </ul>
ASESOR FINANCIERO	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Controlar los egresos por obra.</li> <li>• Generar presupuestos y corroborar sus aplicaciones.</li> </ul>
ASESOR COMERCIAL	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Promover el portafolio del negocio y provocar impacto y expectativa.</li> </ul>

Fuente: Propia

### 1.4.9. Organigrama de la fase organizacional

**Tabla 4.** Organigrama proyectado para el sexto año en adelante



Fuente: Propia

El cronograma operacional, es el que ejecutará las actividades cotidianas del servicio que se ofrecerá a nuestros huéspedes ya que este es nuestro objeto fundamental para la consolidación organizacional y sistemática de la empresa.

**Tabla 5.** Planilla de cargos, funciones y salarios correspondientes

<b>NOMBRE DEL CARGO</b>	<b>FUNCIONES</b>	<b>SALARIO</b>
<b>GERENTE GENERAL</b>	Controlar procesos y dirigir a sus colaboradores en la correcta ejecución de sus labores	\$ 1.500.000
<b>SUBGERENTE</b>	Ejecutar y controlar inventarios, dirección de personal, enviar información al contador para los respectivos informes.	\$ 1.500.000
<b>ADMINISTRADORA</b>	Manejar entrada de dineros, reportarlos y consignarlos en las respectivas cuentas bancarias, entregar informe diario de novedades como ingresos, salidas y quejas de los huéspedes.	\$ 1.500.000
<b>AUX. DE LIMPIEZA</b>	Ejecutar y controlar aseo de áreas comunes.	\$ 566.700
<b>RECEPCIONISTA</b>	Recibir a los huéspedes, recepcionar documentación que les llegue y dirigirla a sus lugares de habitación, supervisar que todo esté en orden y bien aseado, recibir llamadas y tomar nota de los pendientes.	\$ 566.700
<b>AUX. SERV. GENERALES</b>	Manejar el inventario de los implementos de aseo de áreas comunes y supervisar al personal de aseo general.	\$ 566.700

Fuente: Propia

## CAPÍTULO II. ESTUDIO DE MERCADO

### INTRODUCCIÓN

La investigación va dirigida a la Población estudiantil de educación superior de instituciones públicas y privadas de la ciudad de Popayán.

Previo a realizar el proceso de investigación, ya se ha identificado las fuentes de información (mercado potencial y más probable); y los objetivos, esto con el fin de conocer a que segmento del mercado (mercado objetivo) va dirigido nuestro servicio, a qué cantidad de la población debemos encuestar; finalmente se formularán preguntas precisas que arrojen información clara y real; y el lugar dónde se aplicarán la encuestas (muestra representativa de la población total).

**MERCADO POTENCIAL:** Estudiantes provenientes de diferentes regiones del país que pretenden cursar sus estudios superiores en la ciudad.

**MERCADO MÁS PROBABLE:** Estudiantes provenientes de diferentes regiones del país que pretenden cursar sus estudios superiores en la ciudad. Pero que no disponen de familiares o amigos que los ayuden a ubicarse.

### CANTIDAD DE ENCUESTADOS

Para determinar la cantidad de estudiantes que debemos encuestar, aplicamos la siguiente formula<sup>2</sup>.

$$n = \frac{Z^2 \times N \times P \times Q}{N \times E^2 + Z^2 \times P \times Q}$$

---

<sup>2</sup> **N**= tamaño de la población

**Z**= nivel de confianza

**P**= proporción estimada de éxitos

**Q**= proporción estimada de fracasos

**E**= proporción real y de la muestra

### 2.1.1. Fuentes de Información

Nuestra fuente primaria de información es la aplicación de preguntas (encuesta) a nuestros clientes potenciales (estudiantes universitarios) para conocer características relevantes y reunir datos significativos; que permitan tomar decisiones acertadas de nuestra empresa; buscando ante todo el bienestar y satisfacción de nuestros clientes, al tiempo que contribuye a la consolidación, desarrollo y esparcimiento de nuestra empresa.

**Tabla 6.** Procedencia estudiantes Universidad del Cauca<sup>3</sup>

PROCEDENCIA ESTUDIANTES DE LA UNIVERSIDAD DEL CAUCA	
CASANARE	1
ARAUCA	1
BOLIVAR	1
CESAR	1
MAGDALENA	1
CORDOBA	2
GUAJIRA	2
ATLANTICO	4
GUAVIARE	4
META	6
SANTANDER	6
NORTE DE SANTANDER	6
SAN ANDRES Y PROVIDENCIA	7
CALDAS	7
SUCRE	8
BOYACA	8
CUNDINAMARCA	8
QUINDIO	9
ANTIOQUIA	10
RISARALDA	11
TOLIMA	20
NO REPORTA	20
BOGOTA D.C.	23
CAQUETA	30
PUTUMAYO	236
VALLE DEL CAUCA	313
HUILA	489
NARIÑO	1129
CAUCA	10829
TOTAL	13192

<sup>3</sup> Fuente: suministrada por el sistema integral de matriculas académicas SIMCA



## 2.1.2. Diseño de preguntas

**ENCUESTA PROYECTO "CASA COLONIAL UNIVERSITARIA"**  
**UNIVERSIDAD DEL CAUCA**  
**FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS**  
**PROGRAMA DE ADMINISTRACION FINANCIERA "CICLO TECNOLOGICO"**

Datos del encuestado:

Edad: \_\_\_\_\_ Sexo: \_\_\_\_\_ Ocupación: \_\_\_\_\_ Estrato: \_\_\_\_\_

1) El motivo por el que reside en la ciudad de Popayán es:

- a-  Por estudio.
- b-  Trabajo.
- c-  Porque es oriundo de Popayán.
- d- Otros. ¿Cuál? \_\_\_\_\_

Sí usted es estudiante y reside en Popayán continúe con la encuesta.

2) Mientras estudia en Popayán usted:

- a-  ve con familiares o amigos.
- b-  quila habitacion.

3) Califique de 1(siendo el menos importante) a 5(siendo el más importante) según su criterio, ¿cuál de los siguientes aspectos Ud. cree importante a la hora de escoger el tipo de alojamiento?

	5	4	3	2	1
<b>COMODIDAD</b>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
<b>PRECIO</b>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
<b>CERCANÍA</b>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
<b>SEGURIDAD</b>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
<b>INSTALACIONES</b>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

4) sus gastos al mes entre alimentación, vivienda y transporte, sin contar con el pago de sus estudios es alrededor de:

- a-  Menos de \$ 250.000
- b-  Entre \$ 250.000 y 400.000
- c-  Entre 400.000 y 600.000
- d-  Más de 600.000

5) cual es su grado de interés, respecto a la existencia de una residencia universitaria que le proporcione servicios integrales (hospedaje, alimentación, lavandería, salón de lectura, internet y otros)

- a-  Muy interesado
- b-  Poco interesado
- c-  Nada interesado

6) Los ingresos de su familia son:

- a-  Menos de 600.000
- b-  Entre 600.000 y 1.200.000
- c-  Entre 1.200.000 y 2.000.000
- d-  Más de 2.000.000

7) ¿Con qué frecuencia en el año, usted se cambia de lugar de residencia?

- a-  0 y 1 vez
- b-  2 y 3 veces
- c-  Más de 3

¿Por qué? \_\_\_\_\_

8) ¿Cuál medio publicitario usted consulta cuando decide cambiar de lugar de residencia?

Televisión -  Radio  Periódico  Revis  -- Inter  -- --avisos universitarios  Otros:

¿Cuál?: \_\_\_\_\_

### 2.1.3. Aplicación de encuestas

Para la formulación y aplicación del cuestionario, se tuvo en cuenta:

- La población o segmento del mercado al cual está dirigido nuestro proyecto: estudiantes universitarios provenientes de otras regiones.
- La cantidad de estudiantes que se deben encuestar para que los datos arrojados sean representativos.

**Tabla 7.** Tamaño de muestra.

<b>FICHA TECNICA</b>	
nivel de confianza	92%
coeficiente de confianza Z=	1,96
TAMAÑO DE LA POBLACION N=	28000
Error máximo permitido E=	8%
Probabilidad de compra P=	50%
Probabilidad de no compra Q=	50%
<b>PROCEDIMIENTO DE MUESTREO</b>	
Tipo de muestreo:	Muestreo aleatorio simple (M.A.S)
Forma de aplicación:	Con cuestionario en mano
Responsable:	Estudiantes de administracion Financiera
Alcance:	Ciudad de Popayán
Tiempo:	Mes de septiembre de 2012
<b>TAMAÑO DE MUESTRA</b>	<b>147</b>

Fuente: Formato de muestreo suministrado por la Docente Martha Sanclemente.

Investigamos la cantidad de estudiantes inscritos en educación superior de la ciudad de Popayán arrojando un dato de 26.384 individuos, de acuerdo a esto, tomamos la muestra más representativa que es la **Universidad del Cauca**, que actualmente cuenta con el 50% (13.192)<sup>4</sup> de estudiantes admitidos del total de la población estudiantil; dentro de los cuales el 65% (8.450) son estudiantes provenientes de otras regiones y el 35% restantes son oriundos de la ciudad.

<sup>4</sup> Fuente suministrada por el sistema integral de matriculas académicas SIMCA

Se decidió aplicar la encuesta en las facultades de: ingenierías y Ciencias Contables Económicas y Administrativas, debido a la gran concentración de estudiantes y a la cercanía del lugar de nuestro proyecto.

## TABULACIÓN DE RECOPIACIÓN DE INFORMACIÓN

**Tabla 8.** Evaluación de encuestados por edades.

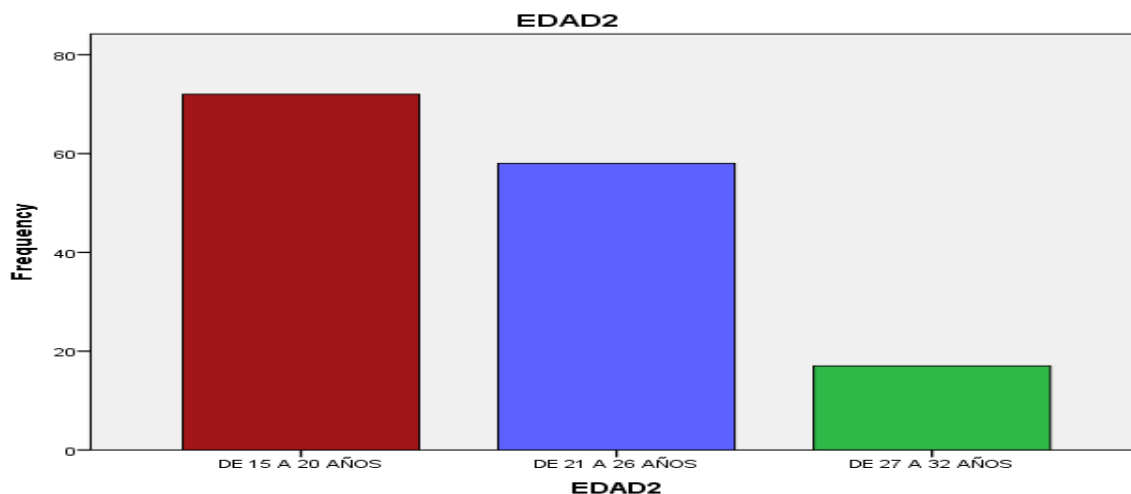
- **EDAD**

N	Validos	147
	Perdidos	0

EDAD		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje valido	Porcentaje acumulativo
	DE 15 A 20 AÑOS	72	49,0	49,0	49,0
	DE 21 A 26 AÑOS	58	39,5	39,5	88,4
	DE 27 A 32 AÑOS	17	11,6	11,6	100,0
	Total	147	100,0	100,0	

Fuente: Programa estadístico SPS.

**Gráfica 1.** Promedio de edad de encuestados.



La gráfica anterior indica que la mayoría de estudiantes se encuentran entre los 15 y 20 años equivalentes a un 71% de la población estudiantil encuestada, mientras 52 estudiantes están entre los 21 y 25 años correspondientes a un 35%, y finalmente observamos 24 estudiantes entre los 26 y 30 años con un 16 %.

**TABLA 9.** Evaluación de sexo de los encuestados.

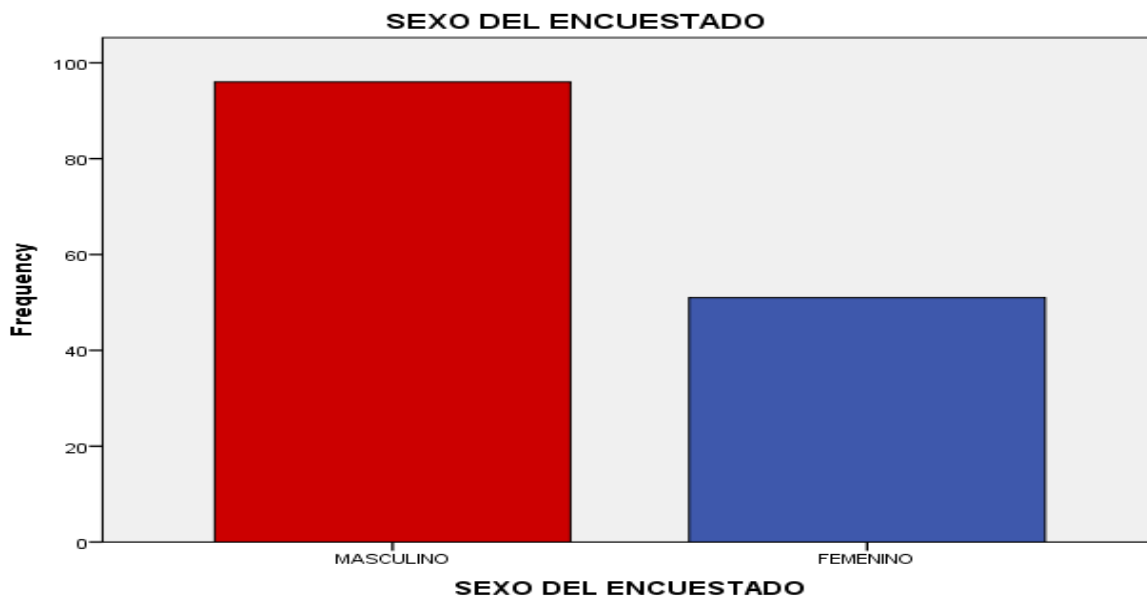
- **SEXO DEL ENCUESTADO**

<b>SEXO</b>	<b>Validos</b>	147
	<b>Perdidos</b>	0

<b>SEXO</b>		<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>	<b>Porcentaje valido</b>	<b>Porcentaje acumulativo</b>
<b>Valido</b>	<b>MASCULINO</b>	96	65,3	65,3	65,3
	<b>FEMENINO</b>	51	34,7	34,7	100,0
	<b>Total</b>	147	100,0	100,0	

Fuente: Programa estadístico SPS.

**Gráfica 2.** Sexo de los encuestados



Con la gráfica anterior podemos observar que el mayor número de estudiantes son de sexo masculino equivalente a 95 hombres lo que representa un 65 % de la población encuestada, frente a 52 mujeres que corresponden a un 35 %

**Tabla 10.** Estratificación de encuestados.

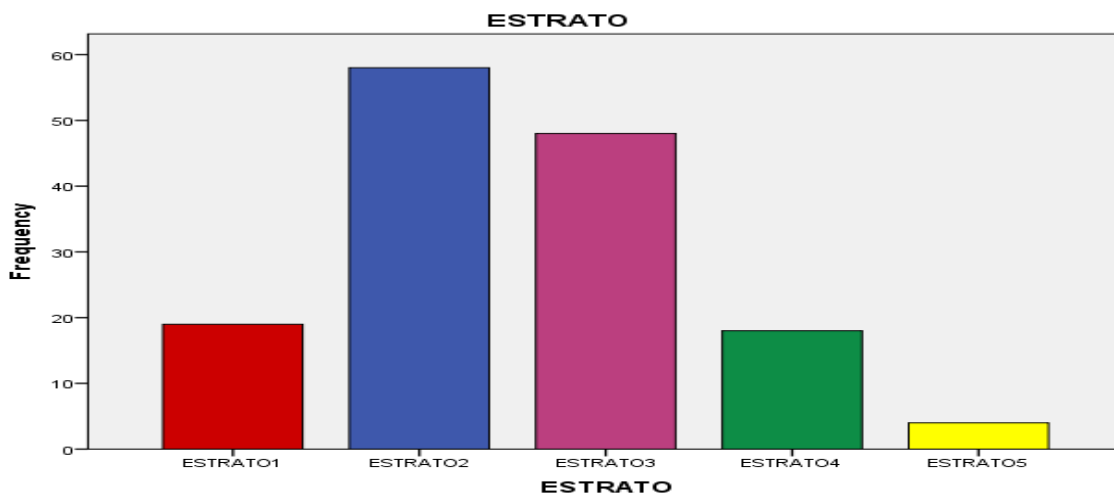
- **ESTRATO**

<b>N</b>	<b>Validos</b>	147
	<b>Perdidos</b>	0

<b>ESTRATO</b>		<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>	<b>Porcentaje valido</b>	<b>Porcentaje acumulativo</b>
<b>Valido</b>	<b>ESTRATO1</b>	19	12,9	12,9	12,9
	<b>ESTRATO2</b>	58	39,5	39,5	52,4
	<b>ESTRATO3</b>	48	32,7	32,7	85,0
	<b>ESTRATO4</b>	18	12,2	12,2	97,3
	<b>ESTRATO5</b>	4	2,7	2,7	100,0
	<b>Total</b>	147	100,0	100,0	

Fuente: Programa estadístico SPS.

**Gráfica 3.** Promedio de estratificación de encuestados



Con la gráfica anterior medimos la estratificación social correspondiente a los alumnos encuestados, arrojando como resultado que la mayoría de estudiantes son de estrato 2 y 3 con 38% y 33% respectivamente, seguidos de los estratos 1 y 4 con 13% y 12% respectivamente y finalmente estrato 5 con 3%.

## 1) MOTIVO POR EL QUE RESIDE EN LA CIUDAD DE POPAYÁN

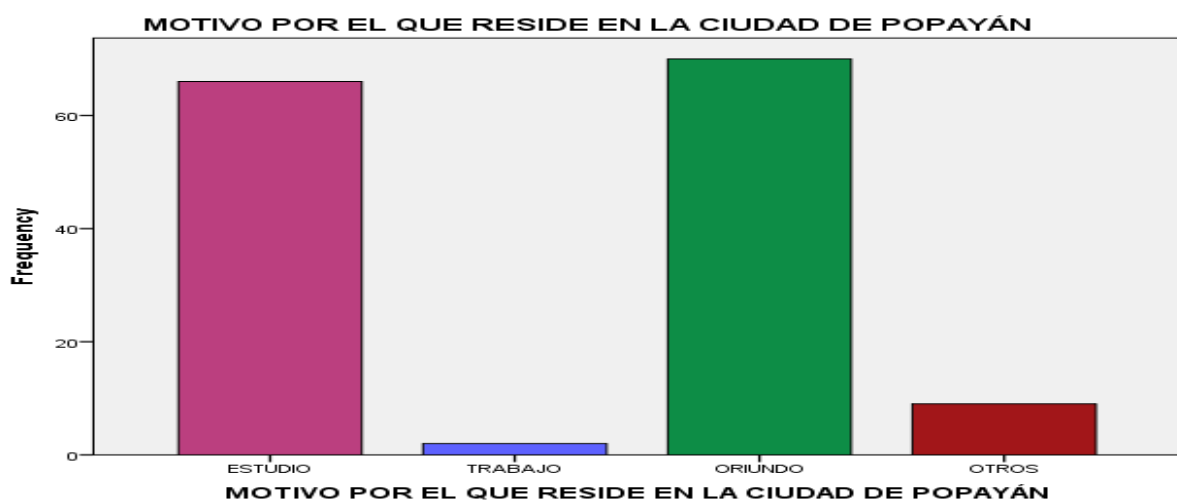
**Tabla 11.** Motivo de residencia en la ciudad de Popayán del encuestado.

N	Validos	147
	Perdidos	0

MOTIVO		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje valido	Porcentaje acumulativo
Valido	ESTUDIO	66	44,9	44,9	44,9
	TRABAJO	2	1,4	1,4	46,3
	ORIUNDO	70	47,6	47,6	93,9
	OTROS	9	6,1	6,1	100,0
	Total	147	100,0	100,0	

Fuente: Programa estadístico SPS.

**Gráfica 4.** Promedio de motivo de residencia del encuestado en Popayán.



La gráfica anterior nos indica que la mayoría de las personas encuestadas residen en la ciudad de Popayán por que son oriundos de la misma, correspondientes a 70 estudiantes que equivale al 48%, frente a un 45%, unos 66 alumnos que reside por razones netamente de estudio, contrastando con un porcentaje mínimo del 2% por trabajo y un 5% por otros motivos.

## 2) MIENTRAS ESTUDIA EN POPAYÁN USTED

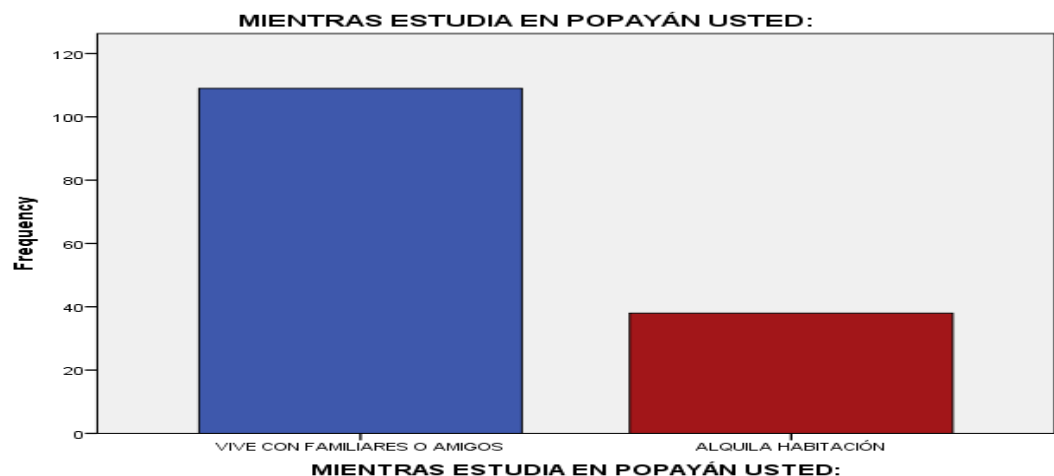
**Tabla 12.** Ubicación de encuestado referente al lugar de residencia.

<b>N</b>	<b>Validos</b>	147
	<b>Perdidos</b>	0

		<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>	<b>Porcentaje valido</b>	<b>Porcentaje acumulativo</b>
<b>Valido</b>	<b>VIVE CON FAMILIARES O AMIGOS</b>	109	74,1	74,1	74,1
	<b>ALQUILA HABITACIÓN</b>	38	25,9	25,9	100,0
	<b>Total</b>	147	100,0	100,0	

Fuente: Programa estadístico SPS.

**Gráfica 5.** Promedio de lugar de habitación de los encuestados





Con la gráfica anterior podemos identificar que 109 estudiantes de la población encuestada viven con familiares o amigos mientras reside en la ciudad, lo que representa un 74%, frente a 38 estudiantes alquilan habitación, lo que equivale a un 26%.

- 3) Califique de 1 a 5 (siendo 1 el menos importante y 5 el de mayor importancia) según su criterio ¿cuál de los siguientes aspectos usted cree más importante a la hora de escoger el tipo de alojamiento?

**TABLA 13.** Preguntas de selección múltiple

<b>RESUMEN DE PROCESAMIENTO</b>						
	<b>RESUMEN</b>					
	<b>Valido</b>		<b>perdidos</b>		<b>Total</b>	
	<b>N</b>	<b>Porcentaje</b>	<b>N</b>	<b>Porcentaje</b>	<b>N</b>	<b>Porcentaje</b>
<b>Aspectos a calificar siendo 5 el de mayor importancia y 1 el de menor importancia (comodidad) * sexo del encuestado</b>	147	100,0%	0	0,0%	147	100,0%
<b>Aspectos a calificar siendo 5 el de mayor importancia y 1 el de menor importancia (precio) * sexo del encuestado</b>	147	100,0%	0	0,0%	147	100,0%

Aspectos a calificar siendo 5 el de mayor importancia y 1 el de menor importancia (cercanía) * sexo del encuestado	147	100,0%	0	0,0%	147	100,0%
Aspectos a calificar siendo 5 el de mayor importancia y 1 el de menor importancia (seguridad) * sexo del encuestado	147	100,0%	0	0,0%	147	100,0%
Aspectos a calificar siendo 5 el de mayor importancia y 1 el de menor importancia (instalaciones) * sexo del encuestado	147	100,0%	0	0,0%	147	100,0%

Fuente: Programa estadístico PSS.

TABLA 14. Pregunta No 1 con opción múltiple. (COMODIDAD)

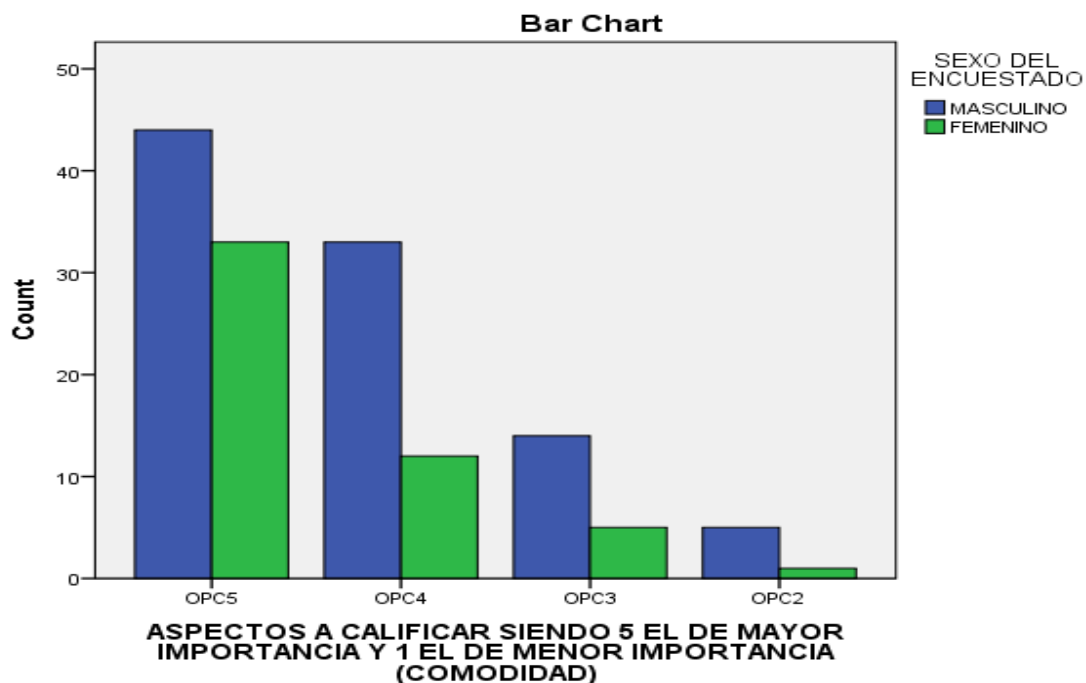
**COMODIDAD**

ASPECTOS A CALIFICAR SIENDO 5 EL DE MAYOR IMPORTANCIA Y 1 EL DE MENOR IMPORTANCIA (COMODIDAD) * SEXO DEL ENCUESTADO					
			SEXO DEL ENCUESTADO		Total
			MASCULINO	FEMENINO	
ASPECTOS A CALIFICAR SIENDO 5 EL DE MAYOR	OPC 5	Contar	44	33	77
		% dentro SEXO DEL ENCUESTADO	45,8%	64,7%	52,4%

<b>IMPORTANCIA Y 1 EL DE MENOR IMPORTANCIA (COMODIDAD)</b>	<b>OPC 4</b>	Contar	33	12	45
		% dentro SEXO DEL ENCUESTADO	34,4%	23,5%	30,6%
	<b>OPC 3</b>	Contar	14	5	19
		% dentro SEXO DEL ENCUESTADO	14,6%	9,8%	12,9%
	<b>OPC 2</b>	Contar	5	1	6
		% dentro SEXO DEL ENCUESTADO	5,2%	2,0%	4,1%
<b>Total</b>	Contar	96	51	147	
	% dentro SEXO DEL ENCUESTADO	100,0%	100,0%	100,0 %	

Fuente: Programa estadístico SPS.

**Gráfica 6.** Promedio Aspecto a evaluar por los encuestados Comodidad.



El gráfico anterior indica que para la mitad (52%) de los estudiantes es importante vivir en un ambiente comodo, y para otros esta categoria no estan importante como lo demuestran los siguientes porcentajes: 29%,18%,4% y el 1%. Y que para las mujeres (64.7) es más relevante que para los hombres (45,8) este aspecto

**TABLA 15.** Pregunta No 2 con opción múltiple. (PRECIO)

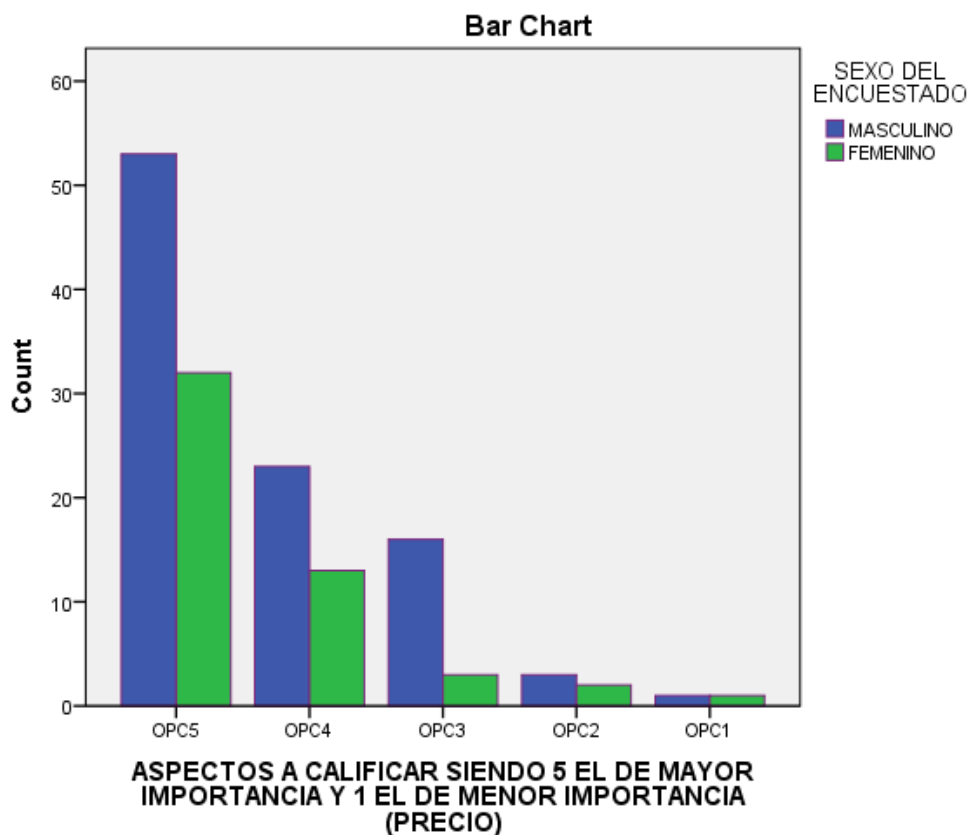
**PRECIO**

<b>ASPECTOS A CALIFICAR SIENDO 5 EL DE MAYOR IMPORTANCIA Y 1 EL DE MENOR IMPORTANCIA (PRECIO) * SEXO DEL ENCUESTADO</b>					
			<b>SEXO DEL ENCUESTADO</b>		<b>Total</b>
			<b>MASCULI NO</b>	<b>FEMENI NO</b>	
<b>ASPECTOS A CALIFICAR SIENDO 5 EL DE MAYOR IMPORTANCIA Y 1 EL DE MENOR IMPORTANCIA (PRECIO)</b>	<b>OPC 5</b>	contra	53	32	85
		%dentro SEXO DEL ENCUESTADO	55,2%	62,7%	57,8%
	<b>OPC 4</b>	contra	23	13	36
		% dentro SEXO DEL ENCUESTADO	24,0%	25,5%	24,5%
	<b>OPC 3</b>	Contra	16	3	19
		% dentro SEXO DEL ENCUESTADO	16,7%	5,9%	12,9%
	<b>OPC 2</b>	contra	3	2	5
		% dentro SEXO DEL ENCUESTADO	3,1%	3,9%	3,4%
	<b>OPC 1</b>	Contra	1	1	2
		% dentro SEXO DEL ENCUESTADO	1,0%	2,0%	1,4%

<b>Total</b>	contra	96	51	147
	% dentro SEXO DEL ENCUESTADO	100,0%	100,0%	100,0%

Fuente: Programa estadístico SPS.

**Gráfica 7.** Promedio Aspecto a evaluar por los encuestados Precio.



El gráfico indica que la mitad (58%) de los estudiantes encuestados tienen en cuenta el costo de el lugar donde van a vivir, y para otros ésta categoría no es tan importante como lo demuestran los siguientes porcentajes: 22%,14%,4% y el 2%. de la población restante.

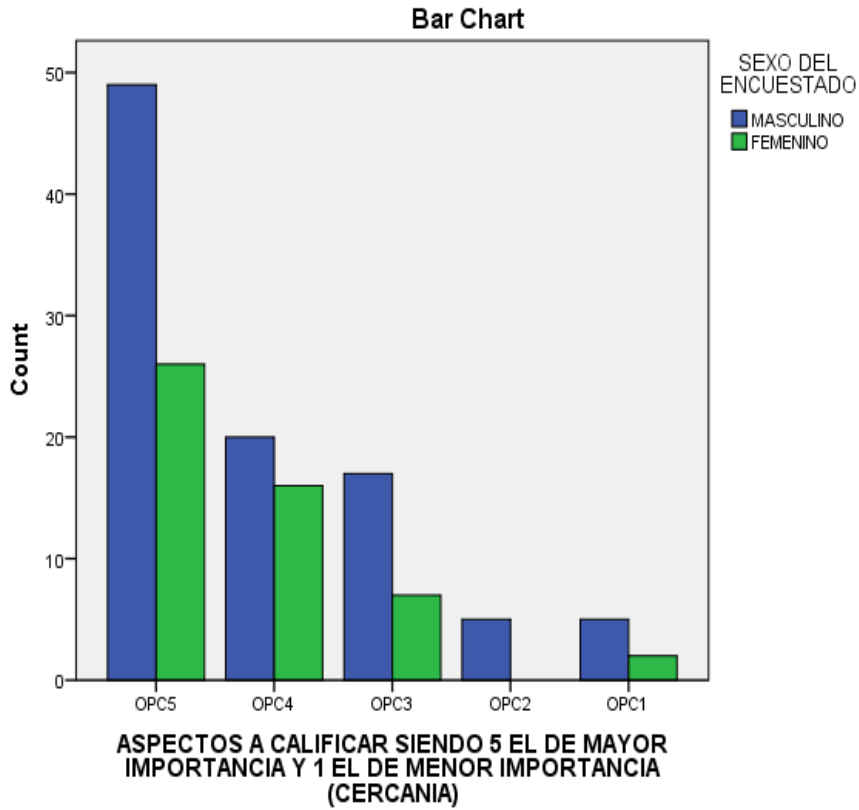
TABLA 16. Pregunta No 3 con opción múltiple. (CERCANÍA)

**CERCANÍA**

<b>ASPECTOS A CALIFICAR SIENDO 5 EL DE MAYOR IMPORTANCIA Y 1 EL DE MENOR IMPORTANCIA (CERCANÍA) * SEXO DEL ENCUESTADO</b>					
			<b>SEXO DEL ENCUESTADO</b>		<b>Total</b>
			<b>MASCULI NO</b>	<b>FEMENI NO</b>	
<b>ASPECTOS A CALIFICAR SIENDO 5 EL DE MAYOR IMPORTANCIA Y 1 EL DE MENOR IMPORTANCIA (CERCANÍA)</b>	<b>OPC 5</b>	Contra	49	26	75
		%dentro SEXO DEL ENCUESTADO	51,0%	51,0%	51,0%
	<b>OPC 4</b>	Contra	20	16	36
		% dentro SEXO DEL ENCUESTADO	20,8%	31,4%	24,5%
	<b>OPC 3</b>	Contra	17	7	24
		% dentro SEXO DEL ENCUESTADO	17,7%	13,7%	16,3%
	<b>OPC 2</b>	Contra	5	0	5
		% dentro SEXO DEL ENCUESTADO	5,2%	0,0%	3,4%
	<b>OPC 1</b>	Contra	5	2	7
		% dentro SEXO DEL ENCUESTADO	5,2%	3,9%	4,8%
	<b>Total</b>	Contra	96	51	147
		% dentro SEXO DEL ENCUESTADO	100,0%	100,0%	100,0 %

Fuente: Programa estadístico SPS.

**Gráfica 8.** Promedio Aspecto a evaluar por los encuestados Cercanía.



El gráfico indica que la mitad (51%) de los estudiantes encuestados tienen en cuenta la cercanía del sitio donde van a vivir ya que esto significa menos gastos para trasladarse de su lugar de estudio hasta su residencia o viceversa; y para otros esta categoría no está importante como lo demuestran los siguientes porcentajes: 24%, 18%, 4% y el 3%. De la población restante.

TABLA 17. Pregunta No 4 con opción múltiple. (SEGURIDAD)

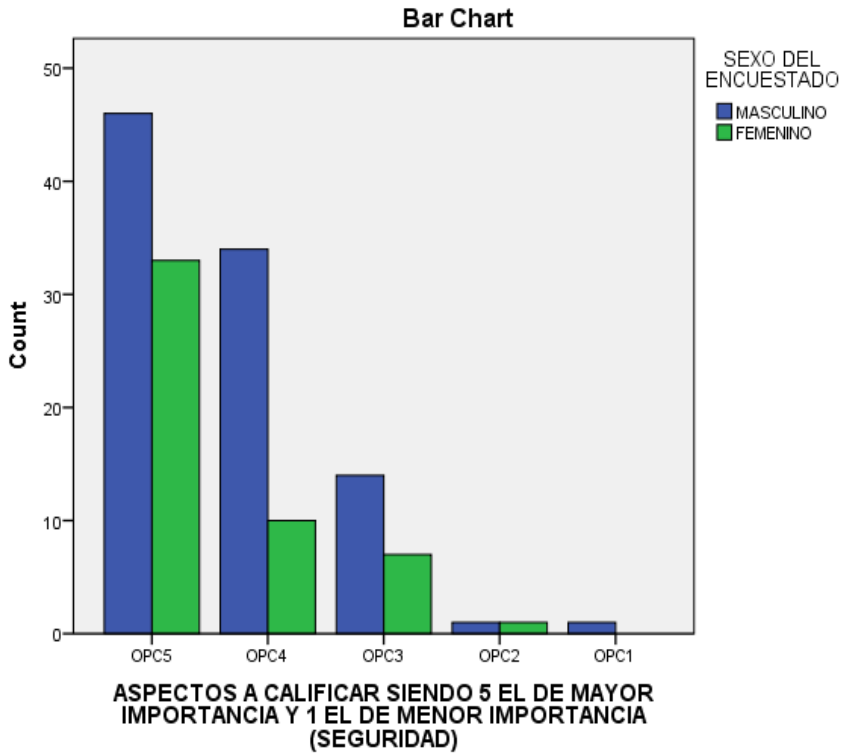
**SEGURIDAD<sup>5</sup>**

<b>ASPECTOS A CALIFICAR SIENDO 5 EL DE MAYOR IMPORTANCIA Y 1 EL DE MENOR IMPORTANCIA (SEGURIDAD) * SEXO DEL ENCUESTADO</b>					
			<b>SEXO DEL ENCUESTADO</b>		<b>Total</b>
			<b>MASCULINO</b>	<b>FEMENINO</b>	
<b>ASPECTOS A CALIFICAR SIENDO 5 EL DE MAYOR IMPORTANCIA Y 1 EL DE MENOR IMPORTANCIA (SEGURIDAD)</b>	<b>OPC 5</b>	Contra	46	33	79
		% dentro SEXO DEL ENCUESTADO	47,9%	64,7%	53,7%
	<b>OPC 4</b>	Contra	34	10	44
		% dentro SEXO DEL ENCUESTADO	35,4%	19,6%	29,9%
	<b>OPC 3</b>	Contra	14	7	21
		% dentro SEXO DEL ENCUESTADO	14,6%	13,7%	14,3%
	<b>OPC 10P C2</b>	Contra	1	1	2
		% dentro SEXO DEL ENCUESTADO	1,0%	2,0%	1,4%
		Contra	1	0	1
		% dentro SEXO DEL ENCUESTADO	1,0%	0,0%	0,7%
	<b>Total</b>	Contra	96	51	147
		% dentro SEXO DEL ENCUESTADO	100,0%	100,0%	100,0 %

<sup>5</sup> FUENTE: Programa estadístico PSP



**Gráfica 9.** Promedio Aspecto a evaluar por los encuestados Seguridad.



El gráfico indica que la seguridad para el 56% de la población estudiantil encuestada, es Importante para su integridad física y la protección de sus pertenencias.

**TABLA 18.** Pregunta No 5 con opción múltiple.(INSTALACIONES)

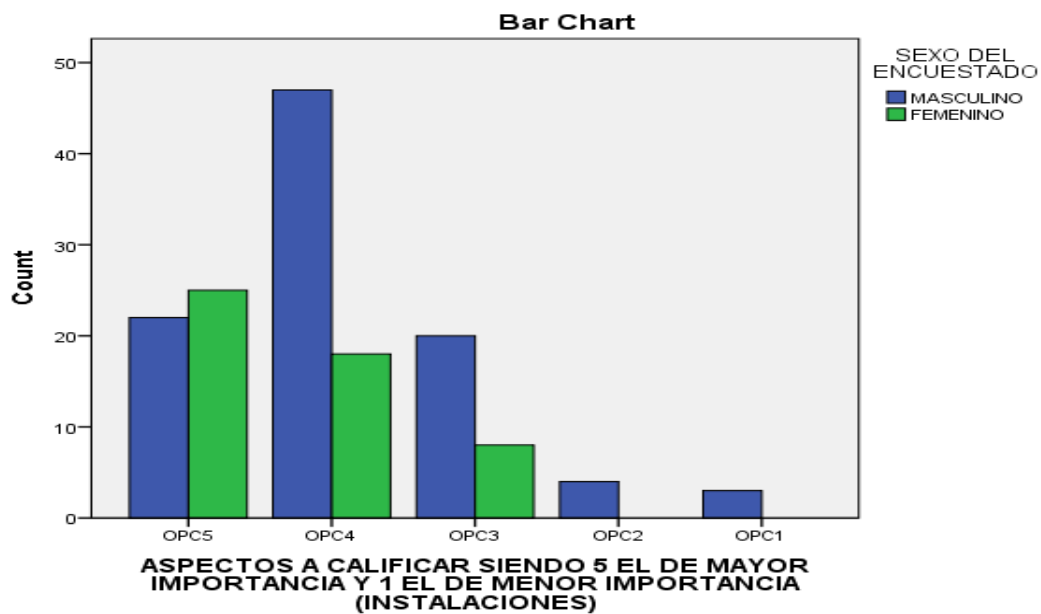
**INSTALACIONES**

ASPECTOS A CALIFICAR SIENDO 5 EL DE MAYOR IMPORTANCIA Y 1 EL DE MENOR IMPORTANCIA (INSTALACIONES) * SEXO DEL ENCUESTADO					
			SEXO DEL ENCUESTADO		Total
			MASCULINO	FEMENINO	
ASPECTOS A	OPC	contra	NO	O	
			22	25	47

<b>CALIFICAR SIENDO 5 EL DE MAYOR IMPORTANCIA Y 1 EL DE MENOR IMPORTANCIA (INSTALACIONES)</b>	<b>5</b>	%dentro SEXO DEL ENCUESTADO	22,9%	49,0%	32,0%
	<b>OPC 4</b>	contra	47	18	65
		%dentro SEXO DEL ENCUESTADO	49,0%	35,3%	44,2%
	<b>OPC 3</b>	contra	20	8	28
		% dentro SEXO DEL ENCUESTADO	20,8%	15,7%	19,0%
	<b>OPC 2</b>	contra	4	0	4
		% dentro SEXO DEL ENCUESTADO	4,2%	0,0%	2,7%
	<b>OPC 1</b>	contra	3	0	3
		% dentro SEXO DEL ENCUESTADO	3,1%	0,0%	2,0%
	<b>Total</b>	contra	96	51	147
% dentro SEXO DEL ENCUESTADO		100,0%	100,0%	100,0%	

Fuente: Programa estadístico SPS.

**Gráfica 10.** Promedio Aspecto a evaluar por los encuestados Instalaciones.



El gráfico anterior indica que el 48% de los estudiantes encuestados tienen en cuenta las instalaciones del sitio donde van a vivir puesto que esto se refleja en un alto grado de comodidad y estabilidad.

**4) SUS GASTOS EN ALIMENTACIÓN, VIVIENDA Y TRANSPORTE SIN EDUCACIÓN SON:**

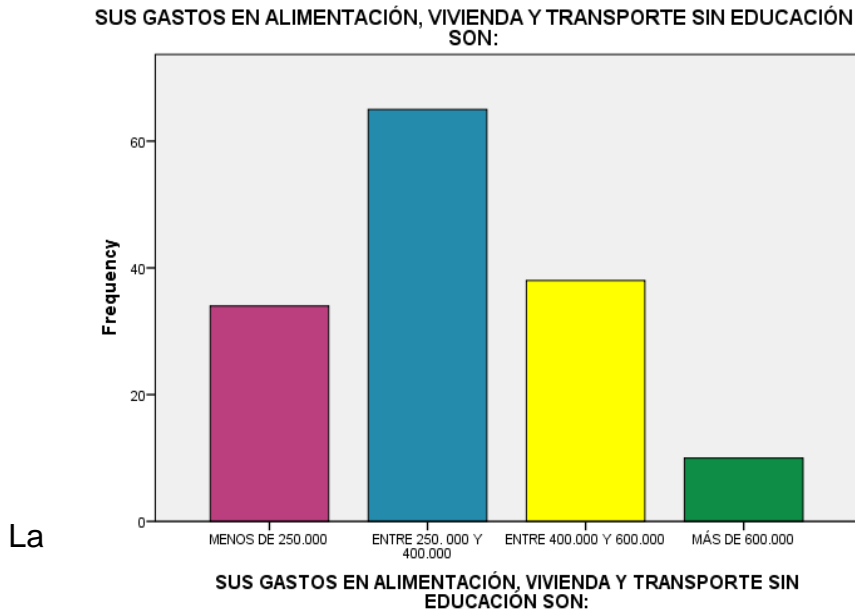
**TABLA 19.** Gastos de los encuestados fuera de educación

<b>N</b>	<b>Validos</b>	147
	<b>Perdidos</b>	0

<b>SUS GASTOS EN ALIMENTACIÓN, VIVIENDA Y TRANSPORTE SIN EDUCACIÓN SON:</b>					
		<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>	<b>Porcentaje valido</b>	<b>Porcentaje acumulativo</b>
<b>Valido</b>	<b>MENOS DE 250.000</b>	34	23,1	23,1	23,1
	<b>ENTRE 250. 000 Y 400.000</b>	65	44,2	44,2	67,3
	<b>ENTRE 400.000 Y 600.000</b>	38	25,9	25,9	93,2
	<b>MÁS DE 600.000</b>	10	6,8	6,8	100,0
	<b>Total</b>	147	100,0	100,0	

Fuente: Programa estadístico SPS.

**Gráfica 11.** Promedio de gastos fuera de educación de los encuestados.



La gráfica indica que el 44% de los encuestados gastan entre \$250000 y \$400000 al mes en necesidades básicas, un 27% entre \$400000 y \$600000, un 22% menos de \$250000 y solo un 7% gasta más de \$600000

**5) GRADO DE INTERÉS EN EL PROYECTO DE RESIDENCIAS UNIVERSITARIAS “ CASA COLONIAL UNIVERSITARIA”**

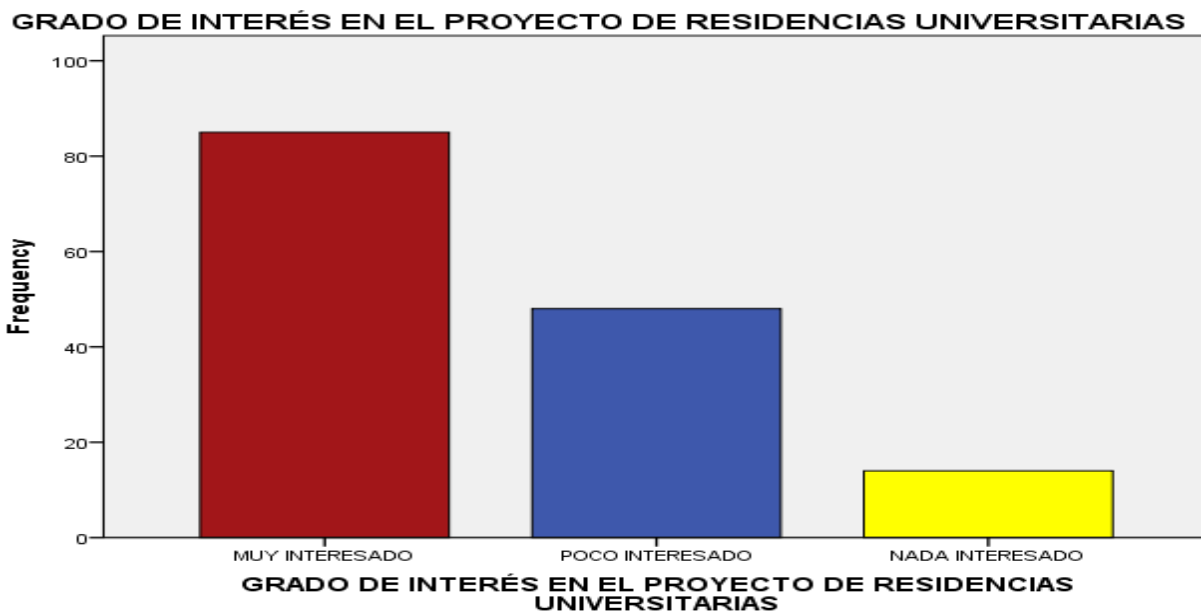
**TABLA 20.** Interés de los encuestados por el proyecto

<b>N</b>	<b>Validos</b>	147
	<b>Perdidos</b>	0

GRADO DE INTERÉS EN EL PROYECTO DE RESIDENCIAS UNIVERSITARIAS					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje valido	Porcentaje acumulativo
Valido	MUY INTERESADO	85	57,8	57,8	57,8
	POCO INTERESADO	48	32,7	32,7	90,5
	NADA INTERESADO	14	9,5	9,5	100,0
	<b>Total</b>	<b>147</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	

Fuente: Programa estadístico SPS.

**Gráfica 12.** Promedio del grado de interés de los encuestados por el proyecto



La población de estudiantes encuestada muestra a través de la anterior grafica estar muy interesada en la propuesta con un 57% de aprobación; .por el contrario de un 33%( poco interesado) y 10% (nada interesado).

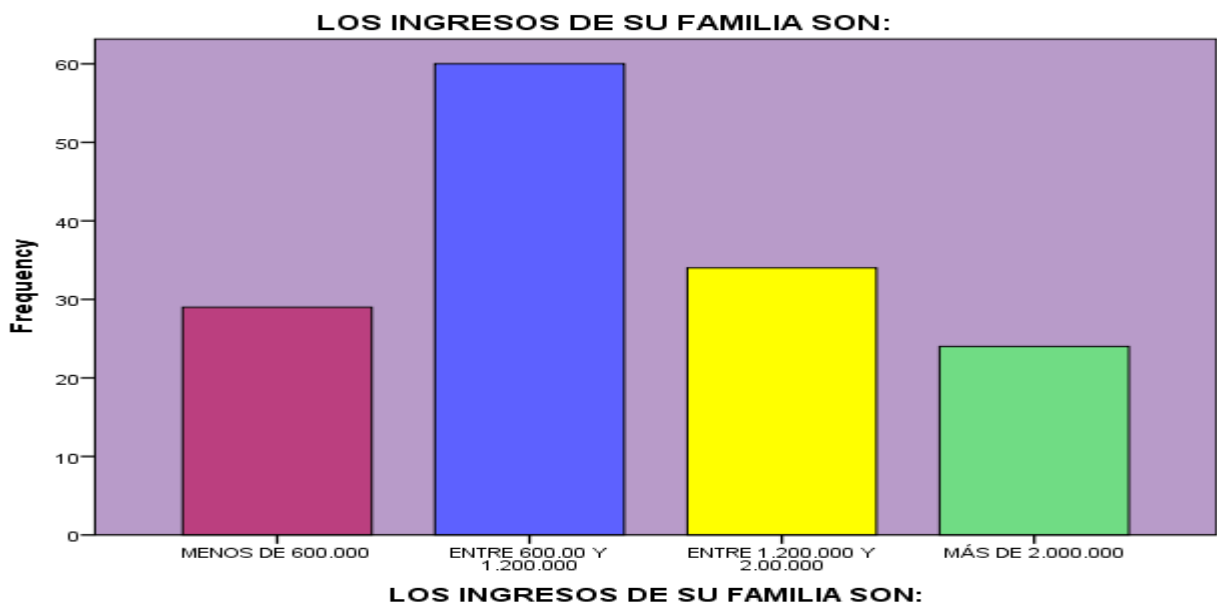
**6) LOS INGRESOS DE SU FAMILIA SON:**

**TABLA 21:** Ingresos familiares de los encuestados

<b>N</b>	<b>Validos</b>	147
	<b>Perdidos</b>	0

<b>LOS INGRESOS DE SU FAMILIA SON:</b>					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje valido	Porcentaje acumulativo
<b>Valido</b>	<b>MENOS DE 600.000</b>	29	19,7	19,7	19,7
	<b>ENTRE 600.00 Y 1.200.000</b>	60	40,8	40,8	60,5
	<b>ENTRE 1.200.000 Y 2.00.000</b>	34	23,1	23,1	83,7
	<b>MÁS DE 2.000.000</b>	24	16,3	16,3	100,0
	<b>Total</b>	147	100,0	100,0	

**Gráfica 13:** Promedio de ingresos familiares de los encuestados



La grafica anterior indica que el 42% de la poblacion de estudiantes encuestados respondieron que sus ingresos familiares son entre uno y dos salarios mínimos, el 24% reveló que sus ingresos están entre el rango de \$1.200.000 y \$2.000.000 contra un 19% que muestra ingresos por más de \$2.000.000.

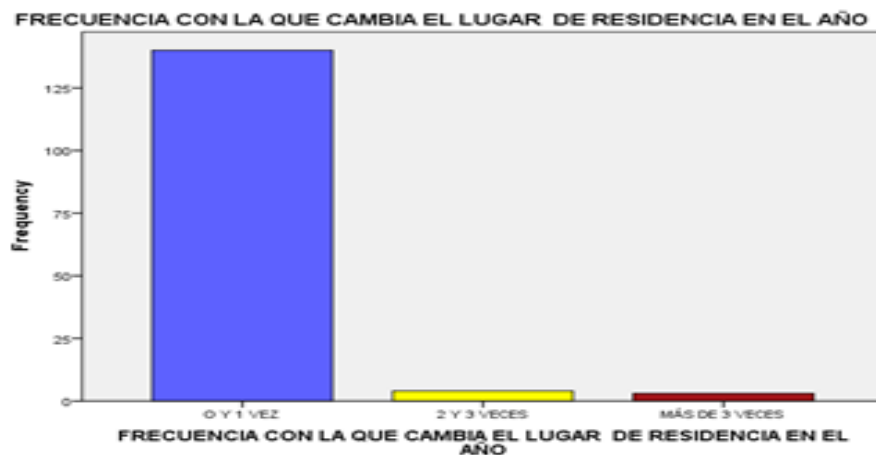
## 7) FRECUENCIA CON LA QUE CAMBIA EL LUGAR DE RESIDENCIA EN EL AÑO

**TABLA 22:** Frecuencia de cambio de residencia del encuestado.

<b>N</b>	<b>Validos</b>	147
	<b>Perdidos</b>	0

<b>FRECUENCIA CON LA QUE CAMBIA EL LUGAR DE RESIDENCIA EN EL AÑO</b>					
		<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaj e</b>	<b>Porcentaje valido</b>	<b>Porcentaje acumulativo</b>
<b>Valido</b>	<b>O Y 1 VEZ</b>	140	95,2	95,2	95,2
	<b>2 Y 3 VECES</b>	4	2,7	2,7	98,0
	<b>MÁS DE 3 VECES</b>	3	2,0	2,0	100,0
	<b>Total</b>	147	100,0	100,0	

**Gráfica 14:** Promedio de frecuencia de cambio de residencia del encuestado.



La gráfica anterior muestra que un 97% de los estudiantes tienden a trasladarse de un lugar a otro con muy poca frecuencia, esto se debe a que el lugar donde residen les proporciona la comodidad y lo necesario para su estabilidad, al contrario del 2% y 1% de los estudiantes

## 8) MEDIO PUBLICITARIO QUE CONSULTA CUANDO DECIDE CAMBIAR DE RESIDENCIA

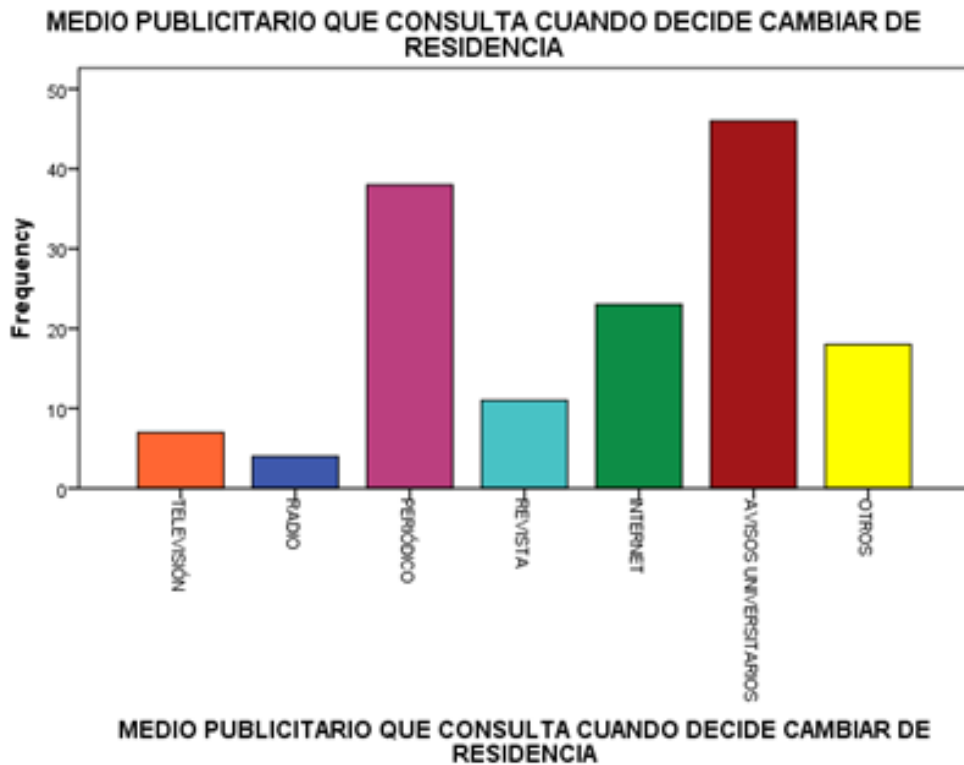
**TABLA 23:** Medios publicitarios consultados por el encuestado para búsqueda de residencia

<b>N</b>	<b>Validos</b>	147
	<b>Perdidos</b>	0

<b>MEDIO PUBLICITARIO QUE CONSULTA CUANDO DECIDE CAMBIAR DE RESIDENCIA</b>					
		<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>	<b>Porcentaje valido</b>	<b>Porcentaje acumulativo</b>
<b>Valido</b>	<b>TELEVISIÓN</b>	7	4,8	4,8	4,8
	<b>RADIO</b>	4	2,7	2,7	7,5
	<b>PERIÓDICO</b>	38	25,9	25,9	33,3
	<b>REVISTA</b>	11	7,5	7,5	40,8
	<b>INTERNET</b>	23	15,6	15,6	56,5
	<b>AVISOS UNIVERSITARIOS</b>	46	31,3	31,3	87,8
	<b>OTROS</b>	18	12,2	12,2	100,0
	<b>Total</b>	147	100,0	100,0	



**Gráfica 15:** Promedio consulta de medios publicitarios por el encuestado para buscar residencia



La gráfica indica que el medio publicitario que mayor consultan los estudiantes encuestados al momento de buscar un lugar de alojamiento son los avisos universitarios, con un 31%, seguido por el periódico con un 27%, el internet con un 18%, otros con el 12%, las revistas con el 7%, la radio con el 3% y el menos utilizado es la televisión.

### 2.1.3.1. Informe

El diseño de las preguntas se hizo con la finalidad de revelar los posibles factores que para los estudiantes son relevantes y que nos proporcionen información acerca de:

- Sus Preferencias

- Su capacidad de pago
- Su interés en el proyecto y la viabilidad del mismo

Los anteriores datos nos sirven para determinar el tipo de servicio a prestar, el costo, la planta física y los requerimientos de nuestros posibles clientes; con base en las encuestas realizadas.

Como equipo de trabajo definimos los siguientes aspectos:

- 1)** Los estudiantes universitarios como mercado universal, nos da un total de 28.000 estudiantes en la ciudad de Popayán, guiándonos por la muestra que nos arrojó la fórmula desarrollada en el trabajo, dando como resultado un total de 147 encuestas a realizar; decidimos optar por realizar dichas encuestas en dos facultades de la Universidad del Cauca reconocida en nuestra ciudad como una universidad pública que alberga semestralmente a una gran cantidad de estudiantes de todo nuestro municipio; la elección de las dos facultades fue por la gran afluencia de estudiantes que en ellas se presentan.
- 2)** La encuesta nos arroja que el 45% de los estudiantes no son oriundos de Popayán y están en nuestra ciudad por motivos de estudio, dando este resultado como mercado potencial, lo que nos brinda las bases necesarias para entender que esta población es considerable para la ejecución de nuestra idea de negocio, si pensamos en las personas oriundas, no se obtendría un resultado positivo. debido a que en su mayoría se obtendría un lugar estable de habitación o familiares que les puedan brindar este servicio.
- 3)** El mercado más probable detectado en los resultados obtenidos, son los estudiantes universitarios no nativos de estrato 3, debido a que el 33% de

los encuestados tienen estas características, siendo un mercado altamente factible para la adquisición del servicio.

- 4) La viabilidad de nuestro proyecto que radica en la prestación de servicio de alquiler de habitaciones nos inclina a buscar clientes con necesidad de vivienda estable, por lo cual debemos hallar personas con esa necesidad; la encuesta nos arroja que un 26% de los encuestados estudiantes universitarios no son oriundos de estrato 3 y que alquilen habitaciones cumplen con estos requerimientos.

**NOTA ACLARATORIA:** se decidió que el dato cuantificable del mercado objetivo arrojado por las encuestas y por la formulación entregada por el profesor Tarzo Mosquera Rojas: del total de 1.003 estudiantes que cumplen con los lineamientos de nuestro proyecto sería un alto número que nos imposibilita suplir las necesidades de todos ellos por razones que desbordan nuestro presupuesto financiero; se escoge de este mercado general objetivo un 5% para un total de 50 estudiantes para la ejecución de nuestro proyecto.

## CAPÍTULO III. INGENIERIA DEL PROYECTO

Para la prestación del servicio es necesario contar con instalaciones bien diseñadas que cumplan los requerimientos de los huéspedes

### 3.1. Servicio

#### 3.1.1. Elementos que constituyen el servicio

En el siguiente cuadro se relacionan los muebles y accesorios para el equipamiento de las 40 Habitaciones:

**TABLA 24:** elementos constitutivos del servicio

CANT.	ELEMENTO	MATERIAL	ESPECIFICACIONES	ORIGEN
1	cama	Madera	120 cms de ancho x 190 cms de argo	Comprado
1	Colchón	espuma flexible de poliuretano	120cms de ancho x 190 cms de largo	Comprado
1	closet	Mdf	45cms de fondo, 65cms de ancho y 170 cms de alto	Comprado
1	Escritorio	Madera	35cms de ancho x 65cms de largo x 90 cms de alto	Comprado
1	Silla tipo oficina	polipropileno	reclinable y adaptable	Comorado
1	Mesa de noche	Madera	45x36x18 cms de 2 Cajones	Comprado
1	almohadas	algodón y microfibra		comprado
1	cortinas	telas	100cms x 200 cms	comprado

Áreas de lavandería (1), sala de estudio (1) y restaurante (1).

#### 3.1.2. Ámbito del proyecto

El proyecto se encontrará localizado en el sector de Pomona, zona urbana de la ciudad de Popayán con dirección carrera 2 Nro. 16 N- 55, con un área total de 200 metros cuadrados el cual se acondicionará para la infraestructura física que cumpla con los parámetros legales establecidos.

El terreno escogido para la localización de nuestro proyecto requiere de aspectos importantes como:

**Accesibilidad:** este punto es estratégico puesto que la construcción se encontrará ubicada sobre la vía principal del sector.

**Cercanía:** es factible para nuestros clientes, debido a que las principales facultades de la Universidad del Cauca como: Facultad de Ciencias Contables, Económicas y Administrativas, Facultad de Ingenierías, Facultad de Educación y Facultad de Medicina, además de estar cerca del sector histórico de la ciudad y demás universidades

**Seguridad:** al ubicarse el edificio en una vía principal, el sector tiene una alta concentración de transeúntes y vehículos que pasan hasta altas horas de noches lo que posibilita mayor tranquilidad para los universitarios.

**Visibilidad:** El espacio físico se encuentra colindante con conjuntos y viviendas residenciales, que se ubican sobre el tramo de la avenida, resaltando el edificio de 4 pisos “CASA COLONIAL UNIVERSITARIA” lo que permite encontrar fácilmente el lugar.

**Fácil acceso de transporte:** al tener una buena ubicación del lugar en el cual se realizará nuestro proyecto, se tiene tránsito masivo de rutas que vienen y van hacia los diferentes barrios y lugares de la ciudad, brindando un acondicionamiento adecuado al momento de trasladarse.

Los anteriores aspectos incidirán de forma positiva en nuestro negocio; puesto que uno de los objetivos planteados es la estabilidad de nuestros huéspedes para su larga estadía en nuestras instalaciones.

### **3.2. Tamaño del proyecto**

Para determinar el tamaño de nuestro proyecto se tendrán en cuenta los resultados que arroja la investigación o estudio del mercado; tales como:

- La identificación y tamaño de nuestro mercado objetivo, es decir a qué cantidad de la población total de estudiantes universitarios que no son oriundos de la ciudad, que están en capacidad de pagar por obtener el servicio de alojamiento integral y que por supuesto alquilan habitación.

Esto se logrará estableciendo el mercado potencial y más probable, como lo demuestran Los siguientes cuadros.

**TABLA 25: MERCADO POTENCIAL**

total estudiantes universitarios en Popayán	26000
estudiantes universitarios que no son oriundos de Popayán	45%
MERCADO POTENCIAL	11700

**TABLA 26: MERCADO MÁS PROBABLE**

MERCADO POTENCIAL	11700
estudiantes universitarios de estrato 3	33%
MERCADO MAS PROBABLE	3861

**TABLA 27: MERCADO OBJETIVO**

MERCADO MAS PROBABLE	3861
estudiantes universitario que alquilan habitación	26%
MERCADO OBJETIVO	1003,9

Cobertura: porcentaje del mercado objetivo al que se propone satisfacer

**TABLA 28: COBERTURA DE POBLACIÓN**

MERCADO OBJETIVO	1003
porcentaje de cobertura	5%
TOTAL POBLACION CUBIERTA	50,2

El proyecto pretende satisfacer la demanda en un 5%, que corresponde a 50 estudiantes y a la construcción de instalaciones que cuenten con 40 habitaciones distribuidas así; 10 habitaciones dobles y 30 habitaciones sencillas.

### 3.3. Equipo e insumos

**TABLA 29:** discriminación de muebles con sus costos correspondientes.

DESCRIPCION	CANTIDAD	COSTO	
		UNITARIO	TOTAL
cama	50	\$ 130.000	\$ 6.500.000
Colchón	50	\$ 165.000	\$ 8.250.000
closet	50	\$ 150.000	\$ 7.500.000
Escritorio sencillo	50	\$ 100.000	\$ 5.000.000
Silla mecanica	50	\$ 34.900	\$ 1.745.000
Mesa de noche	50	\$ 60.000	\$ 3.000.000
almohadas	50	\$ 5.000	\$ 250.000
cortinas	50	\$ 25.000	\$ 1.250.000
protector de colchones	50	\$ 30.000	\$ 1.500.000
papeleras	90	\$ 3.900	\$ 351.000
<b>PRESUPUESTO EQUIPO REQUERIDO</b>			<b>\$ 35.346.000</b>

**TABLA 30:** discriminación de equipos con los costos correspondientes.

DESCRIPCION	MEDIDA	CANTIDAD	COSTO	
			UNITARIO	TOTAL
Lavadora	39 libras	1	\$ 1.100.000	\$ 1.100.000
Secadora	42 libras	1	\$ 1.300.000	\$ 1.300.000
Plancha semindustrial	1200W/H	1	\$ 600.000	\$ 600.000
<b>PRESUPUESTO EQUIPO REQUERIDO</b>				<b>\$ 3.000.000</b>

**TABLA 31:** Discriminación de insumos con sus respectivos costos.

<b>DESCRIPCION</b>	<b>MEDIDA</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>UNITARIO</b>	<b>TOTAL</b>
Detergente industrial	3000gm	2	\$ 11.900	\$ 23.800
desinfectante	10 Lts	1	\$ 27.300	\$ 27.300
Escobas	unidad	4	\$ 5.400	\$ 21.600
Trapeador	unidad	4	\$ 9.450	\$ 37.800
Recogedor	unidad	4	\$ 4.600	\$ 18.400
Espumillas	paq x 15	1	\$ 3.600	\$ 3.600
Cepillos	Unidad	4	\$ 1.500	\$ 6.000
recipientes plásticos	unidad	4	\$ 6.950	\$ 27.800
Limpia vidrios	10 Lts	1	\$ 23.400	\$ 23.400
paños	x5 unid.	3	\$ 4.700	\$ 14.100
bolsas de basura	paq x 10	2	\$ 2.500	\$ 5.000
cuantes	paquete	1	\$ 3.650	\$ 3.650
<b>PRESUPUESTO INSUMOS REQUERIDO</b>				<b>\$ 212.450</b>

### 3.4. Edificios y estructuras de ingeniería civil

Para la construcción del proyecto " CASA COLONIAL UNIVERSITARIA", se requiere un terreno que disponga de 200m<sup>2</sup>, la edificación constará de 4 plantas; en las cuales se distribuirán los espacios comunes (restaurante, lavandería, sala de estudio y corredores) y las 40 habitaciones debidamente amobladas.

**TABLA 32:** Área establecida para la construcción.

Área del terreno	200 m <sup>2</sup>
distribución de espacio( niveles)	4
<b>TOTAL AREA CONSTRUIDA</b>	<b>800 m<sup>2</sup></b>

Posteriormente a la localización y compra del lote, se procederá a la tramitación de los respectivos permisos de construcción, trámites y documentos (escritura del predio, pago de catastro, planos arquitectónicos) para iniciar con la edificación del inmueble.



El diseño y la distribución de las zonas estarán a cargo del arquitecto, profesional que realizará el respectivo plano arquitectónico, el cual es indispensable para llevar a cabo en su integridad la ejecución del proyecto.

### 3.5. Proyecto de ejecución

#### 3.5.1. Estimación de costos

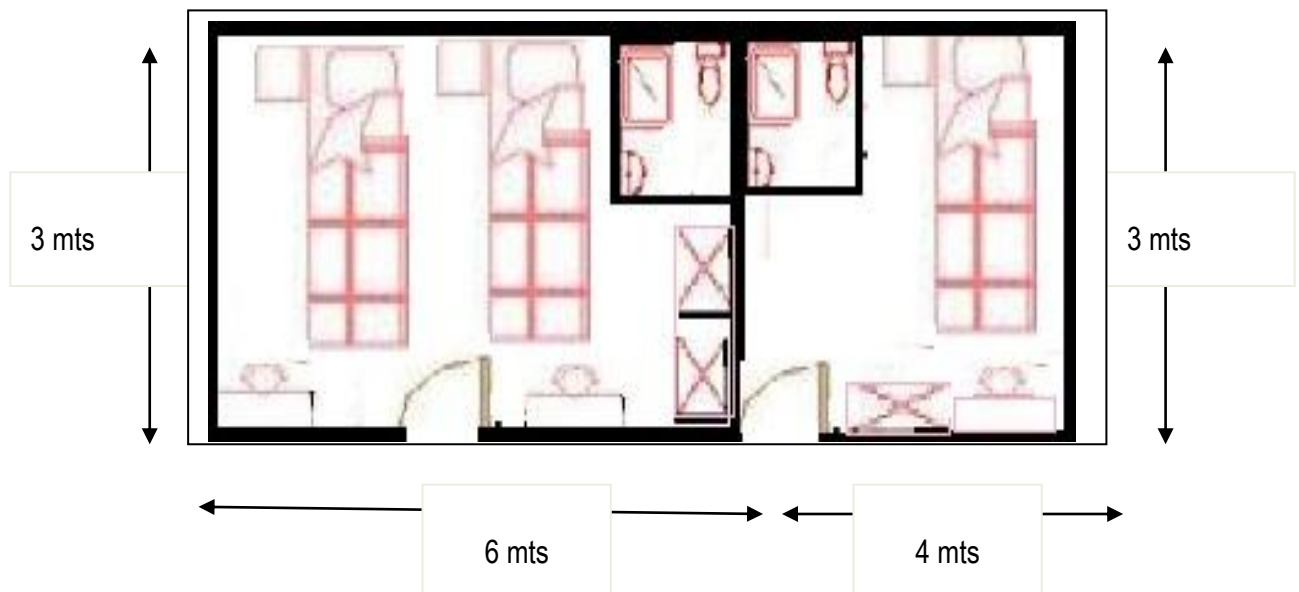
**TABLA 33:** Valor comercial del área de construcción

VALOR DEL TERRENO		
área requerida	precio m <sup>2</sup>	valor total
200 m <sup>2</sup>	500000	<b>\$100.000.000</b>

#### 3.5.2. Construcción del inmueble

Se ha establecido que las 10 habitaciones dobles tendrán un área de 18m<sup>2</sup>(3 metros de fondo x 6 metros de ancho) y las otras 30 tendrán un área de 12m<sup>2</sup>(3 metros de fondo x 4 metros de ancho).

**TABLA 34.** Distribución Física



### 3.5.3. Presupuesto de obra

La cantidad de materiales y sus respectivos costos; que son requeridos para la construcción de la planta física del proyecto, se enunciarán a continuación en el siguiente cuadro, el cual es una estimación con valores reales del mercado actual del costo de la obra a ejecutar; con un incremento del 10% de margen de seguridad por efectos inflacionarios del mercado<sup>6</sup>.

**TABLA 35: Presupuesto aceptado para construcción de proyecto**

Presupuesto CASA COLONIAL UNIVERSITARIA						MARGEN DE
ITEM	DESCRIPCION.	UNID.	CANT.	V./UNITARIO	SUB-TOTAL	SEGURIDAD 10%
<b>1-Preliminares.</b>					<b>\$ 3.324.156,46</b>	<b>\$ 3.656.572,1</b>
1.1	Descapote	M2	410,700	\$ 1.121,00	\$ 460.394,70	\$ 46.039,47
1.2	Localizacion y replanteo.	M2	410,700	\$ 1.605,00	\$ 659.173,50	\$ 65.917,35
1.3	Excavaciones manuales.	M3	29,760	\$ 16.716,00	\$ 497.468,16	\$ 49.746,82
1.4	campamento	M2	36,000	\$ 47.420,00	\$ 1.707.120,00	\$ 170.712,00
<b>2-Concretos.</b>					<b>\$ 57.523.667,53</b>	<b>\$ 63.717.021,16</b>
					<b>\$ 51.556.047,26</b>	<b>\$ 56.711.651,99</b>
					<b>\$ 18.985.763,92</b>	<b>\$ 21.325.327,19</b>
2.1	Cimentacion VC1	ML	8,0200	\$ 168.258,73	\$ 1.349.434,97	\$ 134.943,50
2.2	Cimentacion VC2	ML	15,3000	\$ 168.258,73	\$ 2.574.358,49	\$ 257.435,85
2.3	Cimentacion VC3	ML	27,1600	\$ 172.757,41	\$ 4.692.091,20	\$ 469.209,12
2.4	Cimentacion VC4	ML	27,1600	\$ 172.757,41	\$ 4.692.091,20	\$ 469.209,12
2.5	Cimentacion VC5	ML	27,1600	\$ 162.366,30	\$ 4.409.868,76	\$ 440.986,88
2.6	Cimentacion ciclopea total	M3	20,9000	\$ 271.664,50	\$ 5.677.788,05	\$ 567.778,81
2.7	Escaleras en concreto ch=0.18 h=0.2	M3	3,5000	\$ 293.439,00	\$ 1.027.036,50	\$ 102.703,65
2.8	Placa entre piso	M2	106,2200	\$ 143.365,84	\$ 15.228.319,79	\$ 1.522.831,98
2.10	Placa Tanque	M2	6,9120	\$ 122.725,13	\$ 848.276,06	\$ 84.827,61
2.11	Vigas aéreas. V-106	ML	13,7200	\$ 52.509,19	\$ 720.426,05	\$ 72.042,61
2.12	Vigas aéreas. V-107 (12x25)	ML	14,4000	\$ 45.833,85	\$ 660.007,44	\$ 66.000,74
2.13	Vigas aéreas. V-107 (20x25)	ML	13,0400	\$ 49.941,75	\$ 651.240,42	\$ 65.124,04
2.14	Vigas aéreas. V-109	ML	13,7200	\$ 45.833,85	\$ 628.840,42	\$ 62.884,04
2.15	Vigas aéreas. V-110	ML	24,0000	\$ 56.103,60	\$ 1.346.486,40	\$ 134.648,64
2.16	Vigas aéreas. V-206	ML	13,7200	\$ 52.509,19	\$ 720.426,05	\$ 72.042,61
2.17	Vigas aéreas. V-207 [12X25]	ML	7,2000	\$ 45.833,85	\$ 330.003,72	\$ 33.000,37
2.18	Vigas aéreas. V-207 [20X25]	ML	6,5200	\$ 49.941,75	\$ 325.620,21	\$ 32.562,02
2.19	Vigas aéreas. V-208 [12x25]	ML	7,2000	\$ 45.833,85	\$ 330.003,72	\$ 33.000,37
2.20	Vigas aéreas. V-208 [25x25]	ML	6,5200	\$ 52.509,19	\$ 342.359,99	\$ 34.235,99
2.21	Vigas aéreas. V-209	ML	9,3400	\$ 45.833,85	\$ 428.088,16	\$ 42.808,82
2.22	Vigas aéreas. V-210 [32x25]	ML	18,0000	\$ 56.103,60	\$ 1.009.864,80	\$ 100.986,48
2.23	Vigas aéreas. V-210 [12x25]	ML	6,0000	\$ 45.833,85	\$ 275.003,10	\$ 27.500,31
2.24	VSM	M3	54,5200	\$ 49.941,75	\$ 2.722.824,21	\$ 272.282,42
2.25	Viga canal	MI	24,0000	\$ 47.983,60	\$ 1.151.606,40	\$ 115.160,64
2.26	Columnas	M3	5,0000	\$ 344.123,00	\$ 1.720.615,00	\$ 172.061,50
2.27	Columnetas	M3	6,3720	\$ 344.123,00	\$ 2.192.751,76	\$ 219.275,18
2.28	Placa de contrapiso.	M2	168,0000	\$ 31.253,84	\$ 5.250.645,12	\$ 525.064,51
2.29	Alfajias en concreto	MI	24,0000	\$ 24.664,37	\$ 591.944,88	\$ 59.194,49
2.30	Rampa en concreto	M3	0,1032	\$ 344.123,00	\$ 35.513,49	\$ 3.551,35
<b>3-Mampostería y Pañete.</b>					<b>\$ 36.933.301,39</b>	<b>\$ 40.626.631,53</b>
3.1	Muros en mampostería confinada	M2	538,000	\$ 31.753,62	\$ 17.083.445,41	\$ 1.708.344,54
3.2	Ladrillo a la vista	M2	38,660	\$ 67.465,62	\$ 2.608.220,71	\$ 260.822,07
3.3	Muros en concreto	M2	40,740	\$ 104.633,45	\$ 4.262.766,75	\$ 426.276,68
3.4	Pañete Muros Internos	M2	217,952	\$ 13.484,56	\$ 2.938.987,69	\$ 293.898,77
3.5	Pañete Muros Externos	M2	429,036	\$ 13.484,56	\$ 5.785.363,40	\$ 578.536,34
3.6	Pañete bajo placa	M2	141,560	\$ 13.484,56	\$ 1.908.874,88	\$ 190.887,49
3.7	Filos y dilataciones	ML	294,000	\$ 7.978,38	\$ 2.345.642,54	\$ 234.564,25

<sup>6</sup> **Nota:** la siguiente tabla es una estimación de costos de materiales para la construcción de un edificio de 800m<sup>2</sup>, elaborada por un estudiante de decimo semestre de ingeniería civil de la universidad de Ibagué

	<b>4-Hierro.</b>				<b>\$ 13.018.143,65</b>	<b>\$ 14.319.958,02</b>
4,1	Malla Electrosoldada	<b>M2</b>	175	\$ 5.371,43	\$ 940.000,25	\$ 94.000,03
4,2	Aceros	<b>Kg</b>	4831	\$ 2.500,00	\$ 12.078.143,40	\$ 1.207.814,34
	<b>5-Cubierta.</b>				<b>\$ 3.747.834,76</b>	<b>\$ 4.173.598,24</b>
5,1	Teja termo acustica.	<b>UNID</b>	36	\$ 45.000,00	\$ 1.620.000,00	\$ 162.000,00
5,4	Riostras V.R.1	<b>M3</b>	0,1	\$ 344.123,00	\$ 34.412,30	\$ 3.441,23
5,5	Cinta de amarre	<b>ML</b>	32,4	\$ 42.136,74	\$ 1.365.230,38	\$ 136.523,04
5,6	Culatas.	<b>M2</b>	6,24	\$ 116.697,45	\$ 728.192,09	\$ 72.819,21
5,7	Correas.	<b>ML</b>	36,6	\$ 10.000,00	\$ 365.800,00	\$ 36.580,00
5,9	Flanche en lamina.	<b>ML</b>	24	\$ 6.000,00	\$ 144.000,00	\$ 14.400,00
	<b>6-Pisos.</b>				<b>\$ 11.948.092,00</b>	<b>\$ 13.142.901,20</b>
6,1	Baldosas Pisos	<b>M2</b>	401,68	\$ 48.989,13	\$ 9.838.976,47	\$ 983.897,65
6,2	Guardaescobas	<b>ML</b>	172,5	\$ 11.946,38	\$ 1.030.374,93	\$ 103.037,49
6,3	Enchape Baños	<b>M2</b>	44,04	\$ 48.989,13	\$ 1.078.740,60	\$ 107.874,06
	<b>7-Carpinteria metalica.</b>				<b>\$ 13.828.883,20</b>	<b>\$ 15.211.771,52</b>
7,3	Baranda metalica.	<b>ML</b>	5,50	\$ 135.874,00	\$ 747.307,00	\$ 74.730,70
7,4	Pasamanos metalico	<b>ML</b>	5,50	\$ 116.374,00	\$ 640.057,00	\$ 64.005,70
7,7	Perciana en tub 1" cada 1"	<b>ML</b>	86,3	\$ 126.594,00	\$ 10.925.062,20	\$ 1.092.506,22
7,8	Canal en lamina.	<b>ML</b>	19,16	\$ 35.000,00	\$ 670.600,00	\$ 67.060,00
7,9	Perciana de ventilacion	<b>un</b>	6,0	\$ 20.000,00	\$ 120.000,00	\$ 12.000,00
7,10	Rejilla.	<b>un</b>	6,0	\$ 13.200,00	\$ 79.200,00	\$ 7.920,00
7,11	Rejilla en tubo cuadrado.	<b>ML</b>	5,5	\$ 117.574,00	\$ 646.657,00	\$ 64.665,70
	<b>8-Acabados.</b>				<b>\$ 11.870.015,08</b>	<b>\$ 13.057.016,59</b>
8,1	Vidrios.	<b>M2</b>	106,78	\$ 32.450,00	\$ 3.465.011,00	\$ 346.501,10
8,2	Pintura.	<b>M2</b>	660,92	\$ 8.874,00	\$ 5.865.004,08	\$ 586.500,41
8,3	Tanque de almacenamiento (500 L)	<b>UND</b>	2	\$ 270.000,00	\$ 540.000,00	\$ 54.000,00
8,4	Medidor de electricidad, gas y agua	<b>UND</b>	1	\$ 2.000.000,00	\$ 2.000.000,00	\$ 200.000,00
<b>PRESUPUESTO POR PLANTA O NIVEL</b>					<b>\$ 157.113.762,74</b>	<b>\$ 167.905.470,35</b>
NUMERO DE PLANTAS FISICAS					4	4
<b>SUBTOTAL PRESUPUESTO CONSTRUCCION</b>					<b>\$ 628.455.050,95</b>	<b>\$ 671.621.881,39</b>
	<b>9-Carpinteria madera</b>				<b>\$ 11.676.000,00</b>	<b>\$ 12.843.600,00</b>
9,1	Puerta entamborada	<b>UNDS</b>	40	\$ 82.000,00	\$ 3.280.000,00	\$ 328.000,00
9,2	Puerta metalica	<b>UNDS</b>	40	\$ 130.000,00	\$ 5.200.000,00	\$ 520.000,00
9,3	Ventanas metalica	<b>UNDS</b>	40	\$ 79.900,00	\$ 3.196.000,00	\$ 319.600,00

<b>10- Instalaciones electricas</b>					<b>\$ 1.131.888,00</b>	<b>\$ 1.181.530,00</b>
10.1	Tubos conductores 1/2"	MTS	40	\$ 7.900,00	\$ 316.000,00	\$ 31.600,00
10.2	Salida electrica para contacto, alumbrado, timbre etc. Con poliducto naranja, cable conelec o similar calibres 12 y 14	MTS	252	\$ 450,00	\$ 113.400,00	\$ 11.340,00
10.3	Salida para contactos 220 v.. Con poliducto naranja, sin cableado	SAL.	36	\$ 100,00	\$ 3.600,00	\$ 360,00
10.4	Salida electrica para ventilador, tv, telefono , con poliducto naranja, cable conelec o similar calibres 14 y herrajes de soporteria.	SAL.	48	\$ 100,00	\$ 4.800,00	\$ 480,00
10.5	Acometida bifasica completa	PZA.	12	\$ 2.500,00	\$ 30.000,00	\$ 3.000,00
10.6	Alimentacion general con cable 8	ML	300	\$ 37,00	\$ 11.100,00	\$ 1.110,00
10.7	Centro de carga qo8 con 3 interruptores termomagneticos de 15-20 ams.	PZA.	12	\$ 650,00	\$ 7.800,00	\$ 780,00
10.8	Suministro e instalacion de contactos, apagadores, conectores tv y telefono etc. Marca luminex linea economica.	PZA.	324	\$ 30,00	\$ 9.720,00	\$ 972,00
<b>11-Instalaciones hidraulicas.</b>					<b>\$ 11.675.638,00</b>	<b>\$ 11.768.039,80</b>
11.1	Tubería pvc 2"	ML	25	\$ 3.000,00	\$ 75.000,00	\$ 7.500,00
11.2	Tubería pvc 4"	ML	29	\$ 6.000,00	\$ 174.000,00	\$ 17.400,00
11.3	Tubo pvc sanitario 3"	M.L	14	\$ 4.500,00	\$ 63.000,00	\$ 6.300,00
11.4	Codo pvc sanitario cxc 3"	UND	40	\$ 240,00	\$ 9.600,00	\$ 960,00
11.5	Codo pvc sanitario cxe 2"	UND	40	\$ 1.100,00	\$ 44.000,00	\$ 4.400,00
11.6	Sifón pvc sanitario de 2"	UND	40	\$ 1.700,00	\$ 68.000,00	\$ 6.800,00
11.7	Unión sanitaria 2"	UND	40	\$ 750,00	\$ 30.000,00	\$ 3.000,00
11.8	Yee sanitaria 2"	UND	40	\$ 17,00	\$ 68,00	\$ 6,80
11.9	Rejilla con sosco 2"	UND	40	\$ 500,00	\$ 20.000,00	\$ 2.000,00
11.10	Limpiador pvc1/4	GLN	4	\$ 9.000,00	\$ 36.000,00	\$ 3.600,00
11.11	Soldadura pvc1/4	GLN	4	\$ 15.000,00	\$ 60.000,00	\$ 6.000,00
11.12	Tubería pvc presión 1/2"	M.L.	35	\$ 600,00	\$ 21.000,00	\$ 2.100,00
11.13	Tee pvc 1/2"	UND	40	\$ 240,00	\$ 9.600,00	\$ 960,00
11.14	Codo 90° pvc 1/2"	UND	40	\$ 180,00	\$ 7.200,00	\$ 720,00
11.15	Codo galvanizado 1/2"	UND	40	\$ 450,00	\$ 18.000,00	\$ 1.800,00
11.16	Niple galvanizado l=8cm.	UND	40	\$ 700,00	\$ 28.000,00	\$ 2.800,00
11.17	Unión galvanizada 1/2"	UND	40	\$ 400,00	\$ 16.000,00	\$ 1.600,00
11.18	Grifo común	UND	5	\$ 6.500,00	\$ 32.500,00	\$ 3.250,00
11.19	Válvula pozuelo 2"	UND	40	\$ 1.800,00	\$ 72.000,00	\$ 7.200,00
11.20	Llave de paso tipo bola 1/2"	UND	40	\$ 3.000,00	\$ 120.000,00	\$ 12.000,00
11.21	Cinta teflónund	UND	5	\$ 300,00	\$ 1.500,00	\$ 150,00
11.22	Unión pvc 1/2"	UND	45	\$ 120,00	\$ 5.400,00	\$ 540,00
11.23	Tapón pvc 1/2"	UND	45	\$ 120,00	\$ 5.400,00	\$ 540,00
11.24	Adaptador macho pvc 1/2"	UND	50	\$ 155,00	\$ 7.750,00	\$ 775,00

<b>12-APARATOS SANITARIOS</b>					<b>\$ 5.375.810,00</b>	<b>\$ 5.913.391,00</b>
12.1	Sanitario Mancesa linea Trevi, blanc	UND	42	\$ 110.000,00	\$ 4.620.000,00	\$ 462.000,00
12.2	Acople sanitario	UND	42	\$ 1.600,00	\$ 67.200,00	\$ 6.720,00
12.3	Lavamanos Mancesa linea Trevi, co	UND	42	\$ 45,00	\$ 1.890,00	\$ 189,00
12.4	Acople lavamanos	UND	42	\$ 160,00	\$ 6.720,00	\$ 672,00
12.5	Juego ducha corriente	UND	40	\$ 17.000,00	\$ 680.000,00	\$ 68.000,00
<b>TOTAL PRESUPUESTO DE OBRA</b>					<b>\$ 658.314.386,95</b>	<b>\$ 703.328.442,19</b>

**TABLA 36:** Tiempo máximo de entrega de obra

<b>N°</b>	<b>CAPITULOS</b>	<b>DURACION</b>	
I	PRELIMINARES	16	Dias
II	CIMENTACION	32	Dias
III	DESAGUES	8	Dias
IV	MANPOSTERIA	16	Dias
V	ESTRUCTURA EN CONCRETO	8	Dias
VI	CUBIERTA	8	Dias
VII	PISOS	8	Dias
VIII	CARPINTERIA METALICA	8	Dias
IX	ACABADOS	8	Dias
X	INSTALACION ELECTRICA	8	Dias
XI	INSTALACION HIDRAULICA	8	Dias
XII	PUERTAS Y VENTANAS	8	Dias
XIII	INSTALACIONES ESPECIALES	8	Dias
XIV	MUEBLES	8	Dias
XV	ASEO	16	Dias
<b>TOTAL DIAS</b>		<b>168 Dias</b>	

## **CAPÍTULO IV. ESTUDIO FINANCIERO.**

### **Introducción**

Con el propósito de establecer la situación financiera de la empresa y teniendo como objetivo conocer la viabilidad del proyecto, nos encaminaremos a evaluar, analizar e interpretar, los estados e indicadores financieros, que finalmente influirán en la toma de decisiones para la inversión y posible consolidación de la empresa.

#### **4.1.1. Objetivo general**

Realizar un estudio financiero que nos permita conocer la viabilidad del proyecto.

#### **4.1.2. Objetivos específicos**

- Determinar costos que incidirán en la puesta en marcha del proyecto
- Consolidar, presupuestar y proyectar costos y gastos financieros.
- Conocer la situación financiera y contable de la empresa a través del balance general, el estado de resultado y el flujo de efectivo
- Analizar los indicadores financieros, el punto de equilibrio, el valor presente neto y la tasa interna de retorno.

**TABLA 37: Presupuesto de ventas del año 0 al año 5**

PRESUPUESTO MENSUAL DE VENTAS AÑO 1			
2012	PRESUPUESTO MENSUAL		
1	\$		5.600.000
2	\$		7.500.000
3	\$		13.600.000
4	\$		15.200.000
5	\$		19.000.000
6	\$		19.000.000
7	\$		19.000.000
8	\$		19.000.000
9	\$		19.000.000
10	\$		19.000.000
11	\$		19.000.000
12	\$		19.000.000
	\$		193.900.000
PRESUPUESTO DE VENTAS AÑO 2012 -2016			
AÑO	PRESUPUESTO ANUAL		
1	\$		193.900.000
2	\$		239.400.000
3	\$		251.370.000
4	\$		263.938.500
5	\$		277.135.425
<b>1ER MES: En este mes se intentará lograr la acomodación de aproximadamente 15 personas de acuerdo a la</b>			
CONCEPTO	No DE HUÉSPEDES	VALOR MENSUAL	VALOR TOTAL
7 habitaciones individuales	7	\$ 400.000	\$ 2.800.000
4 habitaciones en conjunto	8	\$ 700.000	\$ 2.800.000
TOTAL HUÉSPEDES	15		
TOTAL INGRESOS PARA EL 1ER MES			\$ 5.600.000
<b>2DO MES: Se estima tener 20 huéspedes</b>			
CONCEPTO	No DE HUÉSPEDES	VALOR MENSUAL	VALOR TOTAL
10 habitaciones individuales	10	\$ 400.000	\$ 4.000.000
5 habitaciones en conjunto	10	\$ 700.000	\$ 3.500.000
TOTAL HUÉSPEDES	20		
TOTAL INGRESOS PARA EL 2DO MES			\$ 7.500.000
<b>3ER MES: Se estima tener 36 huéspedes</b>			
CONCEPTO	No DE HUÉSPEDES	VALOR MENSUAL	VALOR TOTAL
20 habitaciones individuales	20	\$ 400.000	\$ 8.000.000
8 habitaciones en conjunto	16	\$ 700.000	\$ 5.600.000
TOTAL HUÉSPEDES	36		
TOTAL INGRESOS PARA EL 3ER MES			\$ 13.600.000
<b>4TO MES: Se estima tener 40 huéspedes</b>			
CONCEPTO	No DE HUÉSPEDES	VALOR MENSUAL	VALOR TOTAL
24 habitaciones individuales	24	\$ 400.000	\$ 9.600.000
8 habitaciones en conjunto	16	\$ 700.000	\$ 5.600.000
TOTAL HUÉSPEDES	40		
TOTAL INGRESOS PARA EL 4YO MES			\$ 15.200.000
<b>5TO MES: Se estima tener 50 huéspedes</b>			
CONCEPTO	No DE HUÉSPEDES	VALOR MENSUAL	VALOR TOTAL
30 habitaciones individuales	30	\$ 400.000	\$ 12.000.000
10 habitaciones en conjunto	20	\$ 700.000	\$ 7.000.000
TOTAL HUÉSPEDES	50		
TOTAL INGRESOS PARA EL 5TO MES			\$ 19.000.000
<b>EN EL SIGUIENTE AÑO SE REALIZA UN INCREMENTO EN EL ARRENDO CONFORME LA LEY DE UN 5 %</b>			
ESTIMADO MENSUAL		VALOR MENSUAL	
VALOR HABITACION INDIVIDUAL AÑO 2013	\$	420.000	
VALOR HABITACION EN CONJUNTO AÑO 2013	\$	735.000	
CONCEPTO	No DE HUÉSPEDES	VALOR MENSUAL	VALOR TOTAL
VALOR MES HABITACIONES SENCILLAS	30		\$ 12.600.000
VALOR MES HABITACIONES EN CONJUNTO	20		\$ 7.350.000
TOTAL HUÉSPEDES	50		
TOTAL INGRESOS MENSUALES AÑO 2			\$ 19.950.000
CONCEPTO	No DE HUÉSPEDES	VALOR MENSUAL	VALOR TOTAL
VALOR AÑO HABITACIONES SENCILLAS	30	\$ 420.000	\$ 151.200.000
VALOR AÑO HABITACIONES EN CONJUNTO	20	\$ 735.000	\$ 88.200.000
	50		
INGRESO ANUAL AÑO 2			\$ 239.400.000





**TABLA 39: Depreciaciones de equipos y de terrenos**

DEPRECIACIONES DESAGREGADAS 1er AÑO						
	valor activo fijo	vida util (años)	Valor salvamento 25%			
D. terrenos	\$ 10.000.000	0				
D. Muebles y enseres	\$ 38.346.000	5	\$ 9.586.500			
D. equipo de comp	\$ -	5	\$ -			
D. maquinaria y equipo		10	\$ -			
D. construcciones y edificaciones	\$ 703.328.442	20	\$ 175.832.111			
DEPRECIACION PROYECTADA DE MUEBLES Y ENSERES					DEPRECIACION ACUMULADA	
tiempo	valor inicial	cuota depreciacion	Depreciacion acumulada	Valor final	TIEMPO	TOTAL
1 AÑO	\$ 38.346.000	\$ 5.751.900	\$ 5.751.900	\$ 32.594.100	AÑO 1	\$ 32.126.717
2 AÑO	\$ 38.346.000	\$ 5.751.900	\$ 11.503.800	\$ 26.842.200	AÑO 2	\$ 64.253.433
3 AÑO	\$ 38.346.000	\$ 5.751.900	\$ 17.255.700	\$ 21.090.300	AÑO 3	\$ 96.380.150
4 AÑO	\$ 38.346.000	\$ 5.751.900	\$ 23.007.600	\$ 15.338.400	AÑO 4	\$ 128.506.866
5 AÑO	\$ 38.346.000	\$ 5.751.900	\$ 28.759.500	\$ 9.586.500	AÑO 5	\$ 160.633.583
					AÑO 6	\$ 158.248.899
DEPRECIACION PROYECTADA DE CONSTRUCCIONES Y EDIFICACIONES					AÑO 7	\$ 184.623.716
tiempo	valor inicial	cuota depreciacion	Depreciacion acumulada	valor final	AÑO 8	\$ 210.998.533
1 AÑO	\$ 703.328.442	\$ 26.374.817	\$ 26.374.817	\$ 676.953.625	AÑO 9	\$ 237.373.349
2 AÑO	\$ 703.328.442	\$ 26.374.817	\$ 52.749.633	\$ 650.578.809	AÑO 10	\$ 263.748.166
3 AÑO	\$ 703.328.442	\$ 26.374.817	\$ 79.124.450	\$ 624.203.992	AÑO 11	\$ 290.122.982
4 AÑO	\$ 703.328.442	\$ 26.374.817	\$ 105.499.266	\$ 597.829.176	AÑO 12	\$ 316.497.799
5 AÑO	\$ 703.328.442	\$ 26.374.817	\$ 131.874.083	\$ 571.454.359	AÑO 13	\$ 342.872.615
6 AÑO	\$ 703.328.442	\$ 26.374.817	\$ 158.248.899	\$ 545.079.543	AÑO 14	\$ 369.247.432
7 AÑO	\$ 703.328.442	\$ 26.374.817	\$ 184.623.716	\$ 518.704.726	AÑO 15	\$ 395.622.249
8 AÑO	\$ 703.328.442	\$ 26.374.817	\$ 210.998.533	\$ 492.329.909	AÑO 16	\$ 421.997.065
9 AÑO	\$ 703.328.442	\$ 26.374.817	\$ 237.373.349	\$ 465.955.093	AÑO 17	\$ 448.371.882
10 AÑO	\$ 703.328.442	\$ 26.374.817	\$ 263.748.166	\$ 439.580.276	AÑO 18	\$ 474.746.698
11 AÑO	\$ 703.328.442	\$ 26.374.817	\$ 290.122.982	\$ 413.205.460	AÑO 19	\$ 501.121.515
12 AÑO	\$ 703.328.442	\$ 26.374.817	\$ 316.497.799	\$ 386.830.643	AÑO 20	\$ 527.496.332
13 AÑO	\$ 703.328.442	\$ 26.374.817	\$ 342.872.615	\$ 360.455.827		
14 AÑO	\$ 703.328.442	\$ 26.374.817	\$ 369.247.432	\$ 334.081.010		
15 AÑO	\$ 703.328.442	\$ 26.374.817	\$ 395.622.249	\$ 307.706.193		
16 AÑO	\$ 703.328.442	\$ 26.374.817	\$ 421.997.065	\$ 281.331.377		
17 AÑO	\$ 703.328.442	\$ 26.374.817	\$ 448.371.882	\$ 254.956.560		
18 AÑO	\$ 703.328.442	\$ 26.374.817	\$ 474.746.698	\$ 228.581.744		
19 AÑO	\$ 703.328.442	\$ 26.374.817	\$ 501.121.515	\$ 202.206.927		
20 AÑO	\$ 703.328.442	\$ 26.374.817	\$ 527.496.332	\$ 175.832.111		

**TABLA 40:** Amortización del crédito otorgado por Bancolombia.

Así te quedan las cuotas mensuales con el CPT.				
Teniendo en cuenta que el monto del crédito que necesitas es de \$ 560.000.000 y la el inmueble que quieres				
Valor UVR: 203,4249		Inflación (IPC): 3,11		Plan: 91
CREDITO	\$ 560.000.000			
Valor Cuota:	\$ 7.857.069	Tasa CPT Con Beneficio:		12,00%
<b>TABLA DE AMORTIZACION AÑO CERO</b>				
No. Cuotas	Valor Cuota	Abono a Capital	Interes	Saldo Restante
1	\$ 7.857.069	\$ 1.098.718	\$ 6.758.351	\$ 558.901.282
2	\$ 7.877.147	\$ 1.132.056	\$ 6.745.091	\$ 557.769.226
3	\$ 7.897.277	\$ 1.165.849	\$ 6.731.428	\$ 556.603.377
4	\$ 7.917.458	\$ 1.200.099	\$ 6.717.359	\$ 555.403.278
5	\$ 7.937.690	\$ 1.234.815	\$ 6.702.875	\$ 554.168.463
6	\$ 7.957.975	\$ 1.270.002	\$ 6.687.973	\$ 552.898.461
7	\$ 7.978.311	\$ 1.305.665	\$ 6.672.646	\$ 551.592.796
8	\$ 7.998.699	\$ 1.341.810	\$ 6.656.889	\$ 550.250.986
9	\$ 8.019.139	\$ 1.378.444	\$ 6.640.695	\$ 548.872.542
10	\$ 8.039.632	\$ 1.415.573	\$ 6.624.059	\$ 547.456.969
11	\$ 8.060.176	\$ 1.453.201	\$ 6.606.975	\$ 546.003.768
12	\$ 8.080.774	\$ 1.491.336	\$ 6.589.438	\$ 544.512.432
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 95.621.347</b>	<b>\$ 15.487.568</b>	<b>\$ 80.133.779</b>	
<b>TABLA DE AMORTIZACION PRIMER AÑO</b>				
No. Cuotas	Valor Cuota	Abono a Capital	Interes	Saldo Restante
13	\$ 8.101.424	\$ 1.529.985	\$ 6.571.439	\$ 542.982.447
14	\$ 8.122.126	\$ 1.569.151	\$ 6.552.975	\$ 541.413.296
15	\$ 8.142.882	\$ 1.608.845	\$ 6.534.037	\$ 539.804.451
16	\$ 8.163.691	\$ 1.649.070	\$ 6.514.621	\$ 538.155.381
17	\$ 8.184.553	\$ 1.689.833	\$ 6.494.720	\$ 536.465.548
18	\$ 8.205.468	\$ 1.731.142	\$ 6.474.326	\$ 534.734.406
19	\$ 8.226.436	\$ 1.773.003	\$ 6.453.433	\$ 532.961.403
20	\$ 8.247.458	\$ 1.815.423	\$ 6.432.035	\$ 531.145.980
21	\$ 8.268.534	\$ 1.858.408	\$ 6.410.126	\$ 529.287.572
22	\$ 8.289.664	\$ 1.901.966	\$ 6.387.698	\$ 527.385.606
23	\$ 8.310.848	\$ 1.946.103	\$ 6.364.745	\$ 525.439.503
24	\$ 8.332.086	\$ 1.990.828	\$ 6.341.258	\$ 523.448.675
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 98.595.170</b>	<b>\$ 21.063.757</b>	<b>\$ 77.531.413</b>	<b>\$ 523.448.675</b>
<b>TABLA DE AMORTIZACION SEGUNDO AÑO</b>				
No. Cuotas	Valor Cuota	Abono a Capital	Interes	Saldo Restante
25	\$ 8.353.378	\$ 2.036.146	\$ 6.317.232	\$ 521.412.529
26	\$ 8.374.725	\$ 2.082.066	\$ 6.292.659	\$ 519.330.463
27	\$ 8.396.126	\$ 2.128.595	\$ 6.267.531	\$ 517.201.868
28	\$ 8.417.581	\$ 2.175.739	\$ 6.241.842	\$ 515.026.129
29	\$ 8.439.092	\$ 2.223.508	\$ 6.215.584	\$ 512.802.621
30	\$ 8.460.658	\$ 2.271.908	\$ 6.188.750	\$ 510.530.713
31	\$ 8.482.278	\$ 2.320.947	\$ 6.161.331	\$ 508.209.766
32	\$ 8.503.954	\$ 2.370.633	\$ 6.133.321	\$ 505.839.133
33	\$ 8.525.686	\$ 2.420.975	\$ 6.104.711	\$ 503.418.158
34	\$ 8.547.473	\$ 2.471.979	\$ 6.075.494	\$ 500.946.179
35	\$ 8.569.315	\$ 2.523.655	\$ 6.045.660	\$ 498.422.524
36	\$ 8.591.214	\$ 2.576.009	\$ 6.015.205	\$ 495.846.515
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 101.661.480</b>	<b>\$ 27.602.160</b>	<b>\$ 74.059.320</b>	<b>\$ 495.846.515</b>

<b>TABLA DE AMORTIZACION TERCER AÑO</b>				
<b>No. Cuotas</b>	<b>Valor Cuota</b>	<b>Abono a Capital</b>	<b>Interes</b>	<b>Saldo Restante</b>
37	\$ 8.613.168	\$ 2.629.053	\$ 5.984.115	\$ 493.217.462
38	\$ 8.635.178	\$ 2.682.792	\$ 5.952.386	\$ 490.534.670
39	\$ 8.657.245	\$ 2.737.235	\$ 5.920.010	\$ 487.797.435
40	\$ 8.679.368	\$ 2.792.393	\$ 5.886.975	\$ 485.005.042
41	\$ 8.701.548	\$ 2.848.273	\$ 5.853.275	\$ 482.156.769
42	\$ 8.723.784	\$ 2.904.883	\$ 5.818.901	\$ 479.251.886
43	\$ 8.746.077	\$ 2.962.234	\$ 5.783.843	\$ 476.289.652
44	\$ 8.768.427	\$ 3.020.334	\$ 5.748.093	\$ 473.269.318
45	\$ 8.790.835	\$ 3.079.191	\$ 5.711.644	\$ 470.190.127
46	\$ 8.813.299	\$ 3.138.818	\$ 5.674.481	\$ 467.051.309
47	\$ 8.835.821	\$ 3.199.220	\$ 5.636.601	\$ 463.852.089
48	\$ 8.858.400	\$ 3.260.409	\$ 5.597.991	\$ 460.591.680
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 104.823.150</b>	<b>\$ 35.254.835</b>	<b>\$ 69.568.315</b>	<b>\$ 460.591.680</b>
<b>TABLA DE AMORTIZACION CUARTO AÑO</b>				
<b>No. Cuotas</b>	<b>Valor Cuota</b>	<b>Abono a Capital</b>	<b>Interes</b>	<b>Saldo Restante</b>
49	\$ 8.881.038	\$ 3.322.394	\$ 5.558.644	\$ 457.269.286
50	\$ 8.903.733	\$ 3.385.186	\$ 5.518.547	\$ 453.884.100
51	\$ 8.926.485	\$ 3.448.793	\$ 5.477.692	\$ 450.435.307
52	\$ 8.949.297	\$ 3.513.226	\$ 5.436.071	\$ 446.922.081
53	\$ 8.972.166	\$ 3.578.494	\$ 5.393.672	\$ 443.343.587
54	\$ 8.995.094	\$ 3.644.609	\$ 5.350.485	\$ 439.698.978
55	\$ 9.018.080	\$ 3.711.581	\$ 5.306.499	\$ 435.987.397
56	\$ 9.041.126	\$ 3.779.418	\$ 5.261.708	\$ 432.207.979
57	\$ 9.064.230	\$ 3.848.135	\$ 5.216.095	\$ 428.359.844
58	\$ 9.087.393	\$ 3.917.739	\$ 5.169.654	\$ 424.442.105
59	\$ 9.110.615	\$ 3.988.243	\$ 5.122.372	\$ 420.453.862
60	\$ 9.133.897	\$ 4.059.656	\$ 5.074.241	\$ 416.394.206
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 108.083.154</b>	<b>\$ 44.197.474</b>	<b>\$ 63.885.680</b>	<b>\$ 416.394.206</b>
<b>TABLA DE AMORTIZACION QUINTO AÑO</b>				
<b>No. Cuotas</b>	<b>Valor Cuota</b>	<b>Abono a Capital</b>	<b>Interes</b>	<b>Saldo Restante</b>
61	\$ 9.157.238	\$ 4.131.991	\$ 5.025.247	\$ 412.262.215
62	\$ 9.180.639	\$ 4.205.259	\$ 4.975.380	\$ 408.056.956
63	\$ 9.204.099	\$ 4.279.471	\$ 4.924.628	\$ 403.777.485
64	\$ 9.227.620	\$ 4.354.638	\$ 4.872.982	\$ 399.422.847
65	\$ 9.251.200	\$ 4.430.772	\$ 4.820.428	\$ 394.992.075
66	\$ 9.274.841	\$ 4.507.886	\$ 4.766.955	\$ 390.484.189
67	\$ 9.298.543	\$ 4.585.991	\$ 4.712.552	\$ 385.898.198
68	\$ 9.322.305	\$ 4.665.098	\$ 4.657.207	\$ 381.233.100
69	\$ 9.346.127	\$ 4.745.222	\$ 4.600.905	\$ 376.487.878
70	\$ 9.370.011	\$ 4.826.373	\$ 4.543.638	\$ 371.661.505
71	\$ 9.393.955	\$ 4.908.564	\$ 4.485.391	\$ 366.752.941
72	\$ 9.417.961	\$ 4.991.810	\$ 4.426.151	\$ 361.761.131
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 111.444.539</b>	<b>\$ 54.633.075</b>	<b>\$ 56.811.464</b>	<b>\$ 361.761.131</b>

TABLA DE AMORTIZACION SEPTIMO AÑO				
No. Cuotas	Valor Cuota	Abono a Capital	Interes	Saldo Restante
73	\$ 9.442.028	\$ 5.076.119	\$ 4.365.909	\$ 356.685.012
74	\$ 9.466.156	\$ 5.161.510	\$ 4.304.646	\$ 351.523.502
75	\$ 9.490.347	\$ 5.247.991	\$ 4.242.356	\$ 346.275.511
76	\$ 9.514.599	\$ 5.335.578	\$ 4.179.021	\$ 340.939.933
77	\$ 9.538.913	\$ 5.424.285	\$ 4.114.628	\$ 335.515.648
78	\$ 9.563.289	\$ 5.514.124	\$ 4.049.165	\$ 330.001.524
79	\$ 9.587.727	\$ 5.605.109	\$ 3.982.618	\$ 324.396.415
80	\$ 9.612.228	\$ 5.697.256	\$ 3.914.972	\$ 318.699.159
81	\$ 9.636.792	\$ 5.790.576	\$ 3.846.216	\$ 312.908.583
82	\$ 9.661.418	\$ 5.885.086	\$ 3.776.332	\$ 307.023.497
83	\$ 9.686.107	\$ 5.980.799	\$ 3.705.308	\$ 301.042.698
84	\$ 9.710.859	\$ 6.077.731	\$ 3.633.128	\$ 294.964.967
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 114.910.463</b>	<b>\$ 66.796.164</b>	<b>\$ 48.114.299</b>	<b>\$ 294.964.967</b>

TABLA DE AMORTIZACION OCTAVO AÑO				
No. Cuotas	Valor Cuota	Abono a Capital	Interes	Saldo Restante
85	\$ 9.735.675	\$ 6.175.895	\$ 3.559.780	\$ 288.789.072
86	\$ 9.760.554	\$ 6.275.308	\$ 3.485.246	\$ 282.513.764
87	\$ 9.785.496	\$ 6.375.983	\$ 3.409.513	\$ 276.137.781
88	\$ 9.810.503	\$ 6.477.939	\$ 3.332.564	\$ 269.659.842
89	\$ 9.835.573	\$ 6.581.187	\$ 3.254.386	\$ 263.078.655
90	\$ 9.860.707	\$ 6.685.747	\$ 3.174.960	\$ 256.392.908
91	\$ 9.885.906	\$ 6.791.632	\$ 3.094.274	\$ 249.601.276
92	\$ 9.911.168	\$ 6.898.860	\$ 3.012.308	\$ 242.702.416
93	\$ 9.936.496	\$ 7.007.446	\$ 2.929.050	\$ 235.694.970
94	\$ 9.961.888	\$ 7.117.407	\$ 2.844.481	\$ 228.577.563
95	\$ 9.987.345	\$ 7.228.760	\$ 2.758.585	\$ 221.348.803
96	\$ 10.012.867	\$ 7.341.523	\$ 2.671.344	\$ 214.007.280
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 118.484.178</b>	<b>\$ 80.957.687</b>	<b>\$ 37.526.491</b>	<b>\$ 214.007.280</b>

TABLA DE AMORTIZACION NOVENO AÑO				
No. Cuotas	Valor Cuota	Abono a Capital	Interes	Saldo Restante
97	\$ 10.038.454	\$ 7.455.711	\$ 2.582.743	\$ 206.551.569
98	\$ 10.064.107	\$ 7.571.343	\$ 2.492.764	\$ 198.980.226
99	\$ 10.089.825	\$ 7.688.436	\$ 2.401.389	\$ 191.291.790
100	\$ 10.115.609	\$ 7.807.008	\$ 2.308.601	\$ 183.484.782
101	\$ 10.141.459	\$ 7.927.076	\$ 2.214.383	\$ 175.557.706
102	\$ 10.167.375	\$ 8.048.660	\$ 2.118.715	\$ 167.509.046
103	\$ 10.193.357	\$ 8.171.777	\$ 2.021.580	\$ 159.337.269
104	\$ 10.219.406	\$ 8.296.447	\$ 1.922.959	\$ 151.040.822
105	\$ 10.245.521	\$ 8.422.687	\$ 1.822.834	\$ 142.618.135
106	\$ 10.271.703	\$ 8.550.518	\$ 1.721.185	\$ 134.067.617
107	\$ 10.297.952	\$ 8.679.959	\$ 1.617.993	\$ 125.387.658
108	\$ 10.324.267	\$ 8.811.028	\$ 1.513.239	\$ 116.576.630
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 122.169.035</b>	<b>\$ 97.430.650</b>	<b>\$ 24.738.385</b>	<b>\$ 116.576.630</b>

TABLA DE AMORTIZACION DECIMO AÑO				
No. Cuotas	Valor Cuota	Abono a Capital	Interes	Saldo Restante
109	\$ 10.350.650	\$ 8.943.748	\$ 1.406.902	\$ 107.632.882
110	\$ 10.377.101	\$ 9.078.135	\$ 1.298.966	\$ 98.554.747
111	\$ 10.403.619	\$ 9.214.213	\$ 1.189.406	\$ 89.340.534
112	\$ 10.430.205	\$ 9.352.000	\$ 1.078.205	\$ 79.988.534
113	\$ 10.456.859	\$ 9.491.518	\$ 965.341	\$ 70.497.016
114	\$ 10.483.581	\$ 9.632.788	\$ 850.793	\$ 60.864.228
115	\$ 10.510.371	\$ 9.775.832	\$ 734.539	\$ 51.088.396
116	\$ 10.537.229	\$ 9.920.670	\$ 616.559	\$ 41.167.726
117	\$ 10.564.157	\$ 10.067.325	\$ 496.832	\$ 31.100.401
118	\$ 10.591.153	\$ 10.215.818	\$ 375.335	\$ 20.884.583
119	\$ 10.618.218	\$ 10.366.172	\$ 252.046	\$ 10.518.411
120	\$ 10.645.352	\$ -	\$ -	\$ -
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 125.968.495</b>	<b>\$ 106.058.219</b>	<b>\$ 9.264.924</b>	<b>\$ -</b>

Se liquida la información con base en una inflación proyectada por el gobierno del 3.41% para el año 2011.  
El valor de la cuota no puede superar el 30% del ingreso neto de los aportantes.  
Importante: La información de este simulador se ajusta a lo establecido en la ley de vivienda 546 del 23 de dic de 1999

PROYECCION ANUAL GASTOS FINANCIEROS					
AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
\$ 80.133.779	\$ 77.531.413	\$ 74.059.320	\$ 69.568.315	\$ 63.885.680	\$ 56.811.464

TABLA 41 Gastos generales proyectados año 0 - año 5

GASTOS GENERALES CONSOLIDADO PRIMER AÑO													
CONCEPTO	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12	TOTAL AÑO
factor de inflación		0	0	0									
<b>GASTOS DE ADMINISTRACIÓN</b>													
Nómina	434.346	434.346	434.346	434.346	906.683	906.683	906.683	906.683	906.683	906.683	906.683	906.683	8.990.844
Gastos de mantenimiento	100.000	100.000	100.000	100.000	150.000	150.000	150.000	150.000	150.000	150.000	150.000	150.000	1.600.000
Servicio públicos	323.563	431.417	776.551	862.835	1.228.543	1.228.543	1.228.543	1.228.543	1.228.543	1.228.543	1.228.543	1.228.543	12.222.712
Útiles y papelería	30.000	30.000	30.000	30.000	30.000	30.000	30.000	30.000	30.000	30.000	30.000	30.000	360.000
Implementos de aseo	17.704	17.704	17.704	17.704	17.704	17.704	17.704	17.704	17.704	17.704	17.704	17.704	212.450
<b>SUBTOTAL GASTOS DE ADMINISTRACIÓN</b>	<b>905.613</b>	<b>1.013.467</b>	<b>1.358.601</b>	<b>1.444.884</b>	<b>2.332.930</b>	<b>2.332.930</b>	<b>2.332.930</b>	<b>2.332.930</b>	<b>2.332.930</b>	<b>2.332.930</b>	<b>2.332.930</b>	<b>2.332.930</b>	<b>23.386.006</b>
<b>GASTOS EN VENTAS</b>													<b>0</b>
Gastos de publicidad	60.000	60.000	60.000	60.000	60.000	60.000	60.000	60.000	60.000	60.000	60.000	60.000	
<b>TOTAL GASTOS EN VENTAS</b>	<b>60.000</b>	<b>60.000</b>	<b>60.000</b>	<b>60.000</b>	<b>60.000</b>	<b>60.000</b>	<b>60.000</b>	<b>60.000</b>	<b>60.000</b>	<b>60.000</b>	<b>60.000</b>	<b>60.000</b>	<b>720.000</b>
<b>OTROS GASTOS</b>													
seguros	125.000	125.000	125.000	125.000	125.000	125.000	125.000	125.000	125.000	125.000	125.000	125.000	1.500.000
<b>TOTAL OTROS GASTOS</b>	<b>125.000</b>	<b>125.000</b>	<b>125.000</b>	<b>125.000</b>	<b>125.000</b>	<b>125.000</b>	<b>125.000</b>	<b>125.000</b>	<b>125.000</b>	<b>125.000</b>	<b>125.000</b>	<b>125.000</b>	<b>1.500.000</b>
<b>TOTAL DE GASTOS</b>	<b>1.090.613</b>	<b>1.198.467</b>	<b>1.543.601</b>	<b>1.629.884</b>	<b>2.517.930</b>	<b>2.517.930</b>	<b>2.517.930</b>	<b>2.517.930</b>	<b>2.517.930</b>	<b>2.517.930</b>	<b>2.517.930</b>	<b>2.517.930</b>	<b>25.606.006</b>
<b>TOTAL GASTOS GENERALES 1ER AÑO</b>	<b>25.606.006</b>												

**TABLA 42:** Costo insumos de aseo

<b>COSTOS ASEO</b>				
<b>UTENSILIOS DE ASEO</b>	<b>MEDIDA</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>UNITARIO</b>	<b>TOTAL</b>
DETERGENTE INDUSTRIAL	3000gm	2	11.900	23.800
DESINFECTANTE	10 lts	1	27.300	27.300
ESCOBAS	unidad	4	5.400	21.600
TRAPEADOR	unidad	4	9.450	37.800
RECOGEDOR	unidad	4	4.600	18.400
ESPUMILLAS	paq X 15	1	3.600	3.600
CEPILLOS	unidad	4	1.500	6.000
RECIPIENTES PLASTICOS	unidad	4	6.950	27.800
LIMPIA VIDRIOS	10 lts	1	23.400	23.400
PAÑOS	x 5 unid.	3	4.700	14.100
BOLSAS DE BASURA	paq X 10	2	2.500	5.000
GUANTES	paquete	1	3.650	3.650
<b>PRESUPUESTO INSUMOS REQUERIDOS</b>				<b>212.450</b>
<b>CONSUMO PROMEDIO MES</b>				<b>17.704,17</b>

**TABLA 43.** Costos por servicio de energía

<b>CONSUMO DE ENERGIA MES 1</b>		
<b>NUMERO DE HUESPEDES</b>	<b>VALOR INDIVIDUAL</b>	<b>VALOR TOTAL</b>
15	19.480,87	292.212,98
<b>CONSUMO DE ENERGIA MES 2</b>		
<b>NUMERO DE HUESPEDES</b>	<b>VALOR INDIVIDUAL</b>	<b>VALOR TOTAL</b>
20	19480,8653	389617,306
<b>CONSUMO DE ENERGIA MES 3</b>		
<b>NUMERO DE HUESPEDES</b>	<b>VALOR INDIVIDUAL</b>	<b>VALOR TOTAL</b>
36	19.480,87	701.311,15
<b>CONSUMO DE ENERGIA MES 4</b>		
<b>NUMERO DE HUESPEDES</b>	<b>VALOR INDIVIDUAL</b>	<b>VALOR TOTAL</b>
40	19.480,87	779.234,61
<b>CONSUMO DE ENERGIA MES 5</b>		
<b>NUMERO DE HUESPEDES</b>	<b>VALOR INDIVIDUAL</b>	<b>VALOR TOTAL</b>
50	19.480,87	974.043,27

**TABLA 44.** Costos servicio de acueducto y alcantarillado

<b>COSTOS CONSUMO DE AGUA</b>			
<b>CONSUMO PROMEDIO METROS CUBICOS DE AGUA AL MES</b>	<b>COSTO UNITARIO METRO CÚBICO DE AGUA AL MES</b>	<b>VALOR TOTAL</b>	<b>MARGEN DE SEGURIDAD 15%</b>
3,8	2090	7.942,00	9.133,30

**TABLA 45.** Costos consumo de energía mes 1

<b>CONSUMO DE ENERGIA MES 1</b>		
<b>NUMERO DE HUESPEDES</b>	<b>VALOR INDIVIDUAL</b>	<b>VALOR TOTAL</b>
15	2.090,00	31.350,00
<b>CONSUMO DE ENERGIA MES 2</b>		
<b>NUMERO DE HUESPEDES</b>	<b>VALOR INDIVIDUAL</b>	<b>VALOR TOTAL</b>
20	2090	41800
<b>CONSUMO DE ENERGIA MES 3</b>		
<b>NUMERO DE HUESPEDES</b>	<b>VALOR INDIVIDUAL</b>	<b>VALOR TOTAL</b>
36	2.090,00	75.240,00
<b>CONSUMO DE ENERGIA MES 4</b>		
<b>NUMERO DE HUESPEDES</b>	<b>VALOR INDIVIDUAL</b>	<b>VALOR TOTAL</b>
40	2.090,00	83.600,00
<b>CONSUMO DE ENERGIA MES 5</b>		
<b>NUMERO DE HUESPEDES</b>	<b>VALOR INDIVIDUAL</b>	<b>VALOR TOTAL</b>
50	2.090,00	104.500,00

**TABLA 46. Gastos generales proyectados año 0 - año 5**

GASTOS GENERALES PROYECTADOS AÑO 1 - AÑO 5					
CONCEPTO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
<b>GASTOS DE ADMINISTRACIÓN</b>					
Nómina	8.990.844	11.424.202	11.995.412	12.595.182	13.224.941
Gastos de mantenimiento	1.600.000	1.890.000	1.984.500	2.083.725	2.187.911
Servicio públicos	12.222.712	15.479.645	16.253.627	17.066.309	17.919.624
Útiles y papelería	360.000	378.000	396.900	416.745	437.582
Implementos de aseo	212.450	223.073	234.226	245.937	258.234
<b>SUBTOTAL GASTOS DE ADMINISTRACIÓN</b>	23.386.006	0	0	0	0
<b>GASTOS EN VENTAS</b>	0	0	0	0	0
Gastos de publicidad	720.000	756.000	793.800	833.490	875.165
<b>TOTAL GASTOS EN VENTAS</b>	720.000	756.000	793.800	833.490	875.165
<b>OTROS GASTOS</b>					
seguro	1.500.000	1.575.000	1.653.750	1.736.438	1.823.259
<b>TOTAL DE GASTOS</b>	25.606.006	31.725.919	34.106.015	35.811.316	37.601.882
	0				
SE REALIZARÁ UN AUMENTO DEL 5% SEGÚN LA INFLACCIÓN, COMO EN EL PRIMER AÑO EL VALOR MENSUAL NO ES CONSTANTE, SE TOMARÁ EL 5 MES EN DONDE YA SE HA ESTRUCTURADO EL MARGEN TOTAL DE INGRESOS					
<b>SEGUNDO AÑO</b>					
CONCEPTO	VALOR DEL MES	INCREMENTO DEL 5%	TOTAL MES CON INCREMENTO	Nro DE MESES	VALOR ANUAL
<b>GASTOS DE ADMINISTRACIÓN</b>	0	1,05	0	12	0
Nómina	906.683	1,05	952.017	12	11.424.202
Gastos de mantenimiento	150.000	1,05	157.500	12	1.890.000
Servicio públicos	1.228.543	1,05	1.289.970	12	15.479.645
Útiles y papelería	30.000	1,05	31.500	12	378.000
Implementos de aseo	17.704	1,05	18.589	12	223.073
<b>SUBTOTAL GASTOS DE ADMINISTRACIÓN</b>	2.432.930		0	12	0
<b>GASTOS EN VENTAS</b>	0	1,05	0	12	0
Gastos de publicidad	60.000	1,05	63.000	12	756.000
<b>OTROS GASTOS</b>					
seguro	125.000	1,05	131.250	12	1.575.000
<b>TOTAL GASTOS EN VENTAS</b>	60.000		0	12	0
<b>TOTAL DE GASTOS</b>	2.492.930	1,05	2.617.577	12	31.725.919



**TABLA 47. Estado de Resultados Proyectado año 0 - año 5**

ESTADO DE RESULTADOS					
CUENTAS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
<b>INGRESOS OPERACIONALES</b>					
<b>ventas</b>	<b>\$ 193.900.000</b>	<b>\$ 239.400.000</b>	<b>\$ 251.370.000</b>	<b>\$ 263.938.500</b>	<b>\$ 277.135.425</b>
<b>Gastos operacionales de adm. Y ventas</b>	<b>\$ -</b>				
Personal	\$ 8.990.844	\$ 11.424.202	\$ 11.995.412	\$ 12.595.182	\$ 13.224.941
Depreciaciones	\$ 32.126.717	\$ 32.126.717	\$ 32.126.717	\$ 32.126.717	\$ 32.126.717
Servicios públicos	\$ 12.222.712	\$ 15.479.645	\$ 16.253.627	\$ 17.066.309	\$ 17.919.624
útiles y papelería	\$ 360.000	\$ 378.000	\$ 396.900	\$ 416.745	\$ 437.582
matenimiento	\$ 1.600.000	\$ 1.890.000	\$ 1.984.500	\$ 2.083.725	\$ 2.187.911
publicidad	\$ 720.000	\$ 756.000	\$ 793.800	\$ 833.490	\$ 875.165
Seguros	\$ 1.500.000	\$ 1.575.000	\$ 1.653.750	\$ 1.736.438	\$ 1.823.259
legales	\$ 5.342.800	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Gastos de funcionamiento	\$ 212.450	\$ 223.073	\$ 234.226	\$ 245.937	\$ 258.234
<b>Gastos operacionales de adm. Y ventas</b>	<b>\$ 63.075.523</b>	<b>\$ 63.852.636</b>	<b>\$ 65.438.932</b>	<b>\$ 67.104.543</b>	<b>\$ 68.853.434</b>
<b>Utilidad bruta en ventas</b>	<b>\$ 130.824.477</b>	<b>\$ 175.547.364</b>	<b>\$ 185.931.068</b>	<b>\$ 196.833.957</b>	<b>\$ 208.281.991</b>
Arrendamientos	\$ 10.000.000	\$ 15.750.000	\$ 16.537.500	\$ 17.364.375	\$ 18.232.594
<b>Ingresos no operacionales</b>	<b>\$ 10.000.000</b>	<b>\$ 15.750.000</b>	<b>\$ 16.537.500</b>	<b>\$ 17.364.375</b>	<b>\$ 18.232.594</b>
Financieros	\$ 80.133.779	\$ 77.531.413	\$ 74.059.320	\$ 69.568.315	\$ 63.885.680
<b>gastos no operacionales</b>	<b>\$ 80.133.779</b>	<b>\$ 77.531.413</b>	<b>\$ 74.059.320</b>	<b>\$ 69.568.315</b>	<b>\$ 63.885.680</b>
<b>Utilidad antes de impuestos</b>	<b>\$ 60.690.698</b>	<b>\$ 113.765.951</b>	<b>\$ 128.409.248</b>	<b>\$ 144.630.017</b>	<b>\$ 162.628.905</b>
Impuesto de renta	\$ 20.027.930	\$ 37.542.764	\$ 42.375.052	\$ 47.727.906	\$ 53.667.539
<b>Utilidad Neta</b>	<b>\$ 40.662.768</b>	<b>\$ 76.223.187</b>	<b>\$ 86.034.196</b>	<b>\$ 96.902.112</b>	<b>\$ 108.961.366</b>
reservas legales 10%	\$ 4.066.277	\$ 7.622.319	\$ 8.603.420	\$ 9.690.211	\$ 10.896.137
<b>Utilidad del Ejercicio</b>	<b>\$ 36.596.491</b>	<b>\$ 68.600.869</b>	<b>\$ 77.430.777</b>	<b>\$ 87.211.901</b>	<b>\$ 98.065.230</b>

**TABLA 48.** Estado de flujo de efectivo Proyectado año 0 - año 5

ESTADO DE FLUJO DE EFECTIVO					
PROYECCION DE FLUJO DE CAJA AÑO 1 AL AÑO 5					
DETALLE DE INGRESOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
(+) SALDO INICIAL	\$ 18.325.558	\$ 95.655.405	\$ 188.257.555	\$ 260.781.640	\$ 334.098.228
Ingresos por ventas	\$ 193.900.000	\$ 239.400.000	\$ 251.370.000	\$ 263.938.500	\$ 277.135.425
arrendamientos	\$ 10.000.000	\$ 15.750.000	\$ 16.537.500	\$ 17.364.375	\$ 18.232.594
<b>TOTAL INGRESOS</b>	<b>\$ 222.225.558</b>	<b>\$ 350.805.405</b>	<b>\$ 456.165.055</b>	<b>\$ 542.084.515</b>	<b>\$ 629.466.247</b>
DETALLE DE EGRESO					
Servicios públicos	\$ 12.222.712	\$ 15.479.645	\$ 16.253.627	\$ 17.066.309	\$ 17.919.624
legales	\$ 5.342.800				
Salarios	\$ 8.990.844	\$ 11.424.202	\$ 11.995.412	\$ 12.595.182	\$ 13.224.941
Impuestos		\$ 20.027.930	\$ 37.542.764	\$ 42.375.052	\$ 47.727.906
Mantenimiento	\$ 1.600.000	\$ 1.890.000	\$ 1.984.500	\$ 2.083.725	\$ 2.187.911
Intereses	\$ 80.133.779	\$ 77.531.413	\$ 74.059.320	\$ 69.568.315	\$ 63.885.680
Amortizacion	\$ 15.487.568	\$ 21.063.757	\$ 27.602.160	\$ 35.254.835	\$ 44.197.474
utiles y papeleria	\$ 360.000	\$ 378.000	\$ 396.900	\$ 416.745	\$ 437.582
Implementos de aseo	\$ 212.450	\$ 223.073	\$ 234.226	\$ 245.937	\$ 258.234
seguros	\$ 1.500.000	\$ 1.575.000	\$ 1.653.750	\$ 1.736.438	\$ 1.823.259
publicidad	\$ 720.000	\$ 756.000	\$ 793.800	\$ 833.490	\$ 875.165
Reparticion de dividendos( 30%)( U.N	\$ -	\$ 12.198.830	\$ 22.866.956	\$ 25.810.259	\$ 29.070.634
<b>TOTAL EGRESOS</b>	<b>\$ 126.570.153</b>	<b>\$ 162.547.850</b>	<b>\$ 195.383.415</b>	<b>\$ 207.986.287</b>	<b>\$ 221.608.411</b>
<b>SALDO NETO (ingresos- egresos)</b>	<b>\$ 95.655.405</b>	<b>\$ 188.257.555</b>	<b>\$ 260.781.640</b>	<b>\$ 334.098.228</b>	<b>\$ 407.857.836</b>
(=) SALDO FINAL	\$ 95.655.405	\$ 188.257.555	\$ 260.781.640	\$ 334.098.228	\$ 407.857.836
(-) SALDO MINIMO (reservas legales)	\$ 4.066.277	\$ 7.622.319	\$ 8.603.420	\$ 9.690.211	\$ 10.896.137
<b>SOBRANTE DE EFECTIVO</b>	<b>\$ 91.589.128</b>	<b>\$ 180.635.236</b>	<b>\$ 252.178.220</b>	<b>\$ 324.408.017</b>	<b>\$ 396.961.699</b>
<b>FAL TANTE DE EFECTIVO</b>					

**TABLA 49 Balance General Proyectado año 0 - año 5**

BALANCE GENERAL AÑO 0						
	AÑO 0	AÑO1	AÑO2	AÑO3	AÑO4	AÑO5
<b>ACTIVOS</b>						
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>	\$ 18.325.558	\$ 95.655.405	\$ 188.257.555	\$ 260.781.640	\$ 334.098.228	\$ 407.857.836
Caja	\$ 8.325.558	\$ 5.655.405	\$ 5.655.405	\$ 5.655.407	\$ 5.655.408	\$ 5.655.409
Bancos	\$ 10.000.000	\$ 90.000.000	\$ 182.602.150	\$ 255.126.233	\$ 328.442.820	\$ 402.202.427
<b>ACTIVO FIJO</b>	\$ 841.674.442	\$ 809.547.725	\$ 777.421.009	\$ 745.294.292	\$ 713.167.576	\$ 681.040.859
Terrenos	\$ 100.000.000	\$ 100.000.000	\$ 100.000.000	\$ 100.000.000	\$ 100.000.000	\$ 100.000.000
Edificios	\$ 703.328.442	\$ 703.328.442	\$ 703.328.442	\$ 703.328.442	\$ 703.328.442	\$ 703.328.442
muebles y enseres	\$ 38.346.000	\$ 38.346.000	\$ 38.346.000	\$ 38.346.000	\$ 38.346.000	\$ 38.346.000
(-) Depreciacion acumulada	\$	\$ 32.126.717	\$ 64.253.433	\$ 96.380.150	\$ 128.506.866	\$ 160.633.583
<b>CARGOS DIFERIDOS</b>	\$ 5.342.800					
costos constitucion de la empresa	\$ 5.342.800	\$ -	\$ -			
<b>TOTAL ACTIVOS</b>	\$ 865.342.800	\$ 905.203.130	\$ 965.678.564	\$ 1.006.075.932	\$ 1.047.265.803	\$ 1.088.898.695
<b>PASIVOS</b>						
<b>PASIVO CORRIENTE</b>						
Obligaciones financieras						
bancos nacionales	\$ 560.000.000	\$ 544.512.432	\$ 523.448.675	\$ 495.846.515	\$ 460.591.680	\$ 416.394.206
impuestos	\$ 5.342.800	\$ 20.027.930	\$ 37.542.764	\$ 42.375.052	\$ 47.727.906	\$ 53.667.539
<b>TOTAL PASIVOS</b>	\$ 565.342.800	\$ 564.540.362	\$ 560.991.439	\$ 538.221.567	\$ 508.319.586	\$ 470.061.745
<b>PATRIMONIO</b>						
<b>CAPITAL SOCIAL</b>						
Aportes sociales	\$ 300.000.000	\$ 300.000.000	\$ 300.000.000	\$ 300.000.000	\$ 300.000.000	\$ 300.000.000
<b>RESERVAS ACUMULADAS</b>						
Reserva legal	\$	\$ 4.066.277	\$ 11.668.596	\$ 20.292.015	\$ 29.982.226	\$ 40.878.363
Reserva estatutaria	\$ -					
<b>REVALORACION DEL PATRIMONIO</b>						
Ajustes por inflacion	\$ -					
<b>RESULTADO DEL EJERCICIO</b>						
Utilidad del ejercicio	\$	\$ 36.596.491	\$ 68.600.869	\$ 77.430.777	\$ 87.211.901	\$ 98.065.230
utilidades acumuladas	\$ 300.000.000	\$ 340.662.768	\$ 404.687.125	\$ 467.854.365	\$ 538.946.218	\$ 618.836.950
<b>TOTAL PATRIMONIO + PASIVO</b>	\$ 865.342.800	\$ 905.203.130	\$ 965.678.564	\$ 1.006.075.932	\$ 1.047.265.803	\$ 1.088.898.695

**TABLA 50. Punto de Equilibrio**

CONCEPTO	COSTO				
Gastos de publicidad	756.000				
impuestos	37.542.764				
Intereses	77.531.413				
nomina	11.424.202				
seguro	1.575.000				
depreciaciones	32.126.717				
<b>COSTOS FIJOS TOTALES</b>	<b>160.956.095</b>				
Implementos de aseo	223.073				
lavanderia	354				
Gastos de mantenimiento	3.150				
Útiles y papelería	630				
servicios publicos	25.799				
<b>COSTOS VARIABLES UNITARIO</b>	<b>126.503</b>				
<b>PRECIO DE VENTA UNITARIO</b>	<b>577.500</b>				
<b>PUNTO DE EQUILIBRIO ANUAL (=)</b>	<b>costo fijo</b>				
	<b>precio de venta unitario - costo variable unitario</b>				<b>357</b>
<p>el punto de equilibrio del proyecto es de 357 estudiantes alojados anualmente para que sean cubiertos todos los costo y gasto de funcionamiento.</p>					

**TABLA 51.** Valor presente neto

VALOR PRESENTE NETO (V.P.N)									
VPN=	18.325.558	+	95.655.405	+	188.257.555	+	260.781.640	+	334.098.228
	1,13		1,28		1,44		1,63		1,84
VPN=	16.217.308	+	74.912.213	+	130.471.929	+	159.942.263	+	181.335.133
VPN=	562.878.846								
VPN=	562.878.846	-	865.342.800						
VPN=	-302.463.954								

**TABLA 52.** Tasa Interna de Retorno

<b>TIR=</b>	<b>INVERSION INICIAL</b>	<b>-865.342.800</b>
	<b>FLUJO DE EFECTIVO ANUAL</b>	
	<b>AÑO 1</b>	<b>18.325.558</b>
	<b>AÑO 2</b>	<b>95.655.405</b>
	<b>AÑO 3</b>	<b>188.257.555</b>
	<b>AÑO 4</b>	<b>260.781.640</b>
	<b>AÑO 5</b>	<b>334.098.228</b>
	<b>TIR=</b>	<b>1%</b>

**TABLA 53. Razones de Liquidez**

RAZONES DE LIQUIDEZ						
K. DE W. Formula: activo corriente – pasivo corriente						
	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Activo corriente	\$ 18.325.558	\$ 95.655.405	\$ 188.257.555	\$ 260.781.640	\$ 334.098.228	\$ 407.857.836
(-) Pasivo corriente	\$ 5.342.800	\$ 20.027.930	\$ 37.542.764	\$ 42.375.052	\$ 47.727.906	\$ 53.667.539
<b>K. DE W.</b>	<b>\$ 12.982.758</b>	<b>\$ 75.627.474</b>	<b>\$ 150.714.791</b>	<b>\$ 218.406.588</b>	<b>\$ 286.370.322</b>	<b>\$ 354.190.297</b>
<b>Interpretación:</b>	una vez que la empresa cancele sus respectivas obligaciones de corto plazo para cada año; tendrá un excedente para cubrir requerimientos que surjan en cada periodo de su actividad económica.					
PRUEBA ACIDA. Formula: (activo corriente - inventario) / pasivo corriente						
	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Activo corriente	\$ 18.325.558	\$ 95.655.405	\$ 188.257.555	\$ 260.781.640	\$ 334.098.228	\$ 407.857.836
Inventarios	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
(-) Pasivo corriente	\$ 5.342.800	\$ 20.027.930	\$ 37.542.764	\$ 42.375.052	\$ 47.727.906	\$ 53.667.539
<b>PRUEBA ACIDA</b>	<b>\$ 3</b>	<b>\$ 5</b>	<b>\$ 5</b>	<b>\$ 6</b>	<b>\$ 7</b>	<b>\$ 8</b>
<b>Interpretación:</b>	La empresa cuenta con suficientes recursos en cada periodo para responder a sus obligaciones esto garantizaría el pago de la deuda a corto plazo.					

**TABLA 54. Razones de endeudamiento**

RAZONES DE ENDEUDAMIENTO						
NIVEL DE ENDEUDAMIENTO A CORTO PLAZO			(-) pasivo corriente / pasivo total			
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	
pasivo corriente	\$ 20.027.930	\$ 37.542.764	\$ 42.375.052	\$ 47.727.906	\$ 53.667.539	
pasivo total	\$ 564.540.362	\$ 560.991.439	\$ 538.221.567	\$ 508.319.586	\$ 470.061.745	
<b>NIVEL DE ENDEUDAMIENTO A CORTO PLAZO</b>	4	7	8	9	11	
	4.%	7%	8%	9%	11%	
NIVEL DE ENDEUDAMIENTO A LARGO PLAZO			Pasivo Largo Plazo/Pasivo Total ó 100 – Concentración C. P.			
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	
pasivo largo plazo	\$ 544.512.432	\$ 523.448.675	\$ 495.846.515	\$ 460.591.680	\$ 416.394.206	
pasivo total	\$ 564.540.362	\$ 560.991.439	\$ 538.221.567	\$ 508.319.586	\$ 470.061.745	
<b>NIVEL DE ENDEUDAMIENTO A LARGO PLAZO</b>	96	93	92	91	89	
	96.%	93.%	92.%	91.%	89.%	
COBERTURA DE INTERESES			Utilidad operativa / intereses			
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	
Utilidad operativa	\$ 60.690.698	\$ 113.765.951	\$ 128.409.248	\$ 144.630.017	\$ 162.628.905	
intereses	\$ 80.133.779	\$ 77.531.413	\$ 74.059.320	\$ 69.568.315	\$ 63.885.680	
<b>COBERTURA DE INTERESES</b>	76	147	173	208	255	

**TABLA 55. Razones de Rentabilidad**

RAZONES DE RENTABILIDAD					
MARGEN BRUTO DE UTILIDAD	<i>(=)Utilidad bruta / Ventas netas *100</i>				
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Utilidad bruta	\$ 130.824.477	\$ 175.547.364	\$ 185.931.068	\$ 196.833.957	\$ 208.281.991
ventas netas	\$ 193.900.000	\$ 239.400.000	\$ 251.370.000	\$ 263.938.500	\$ 277.135.425
* 100					
MARGEN BRUTO DE UTILIDAD	67	73	74	75	75
	67%	73%	74%	75%	75%
MARGEN OPERATIVO DE UTILIDAD	<i>(=)Utilidad operacional / Ventas netas *100</i>				
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Utilidad operacional	\$ 60.690.698	\$ 113.765.951	\$ 128.409.248	\$ 144.630.017	\$ 162.628.905
ventas netas	\$ 193.900.000	\$ 239.400.000	\$ 251.370.000	\$ 263.938.500	\$ 277.135.425
* 100					
MARGEN BRUTO DE UTILIDAD	31	48	51	55	59
	31%	48%	51%	55%	59%
MARGEN NETO DE UTILIDAD	<i>(=)Utilidad neta / Ventas netas *100</i>				
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Utilidad neta	\$ 40.662.768	\$ 76.223.187	\$ 86.034.196	\$ 96.902.112	\$ 108.961.366
ventas netas	\$ 193.900.000	\$ 239.400.000	\$ 251.370.000	\$ 263.938.500	\$ 277.135.425
* 100					
MARGEN BRUTO DE UTILIDAD	21	32	34	37	39
	21%	32%	34%	37%	39%
RENTABILIDAD DEL ACTIVO	<i>(=)Utilidad neta / Activos totales*100</i>				
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Utilidad neta	\$ 40.662.768	\$ 76.223.187	\$ 86.034.196	\$ 96.902.112	\$ 108.961.366
Total Activo	\$ 905.203.130	\$ 965.678.564	\$ 1.006.075.932	\$ 1.047.265.803	\$ 1.088.898.695
* 100					
MARGEN BRUTO DE UTILIDAD	4	8	9	9	10
	4%	8%	9%	9%	10%
RENTABILIDAD DEL PATRIMONIO	<i>(=)Utilidad neta / Activos totales*100</i>				
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Utilidad neta	\$ 40.662.768	\$ 76.223.187	\$ 86.034.196	\$ 96.902.112	\$ 108.961.366
Total patrimonio	\$ 340.662.768	\$ 404.687.125	\$ 467.854.365	\$ 538.946.218	\$ 618.836.950
* 100					
MARGEN BRUTO DE UTILIDAD	12	19	18	18	18
	12%	19%	18%	18%	18%
EBITDA	<i>EBITDA = Utilidad operativa + Depreciación + Amortización + provisiones</i>				
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Utilidad operativa	\$ 60.690.698	\$ 113.765.951	\$ 128.409.248	\$ 144.630.017	\$ 162.628.905
Depreciación	\$ 32.126.717	\$ 32.126.717	\$ 32.126.717	\$ 32.126.717	\$ 32.126.717
Amortización	\$ 15.487.568,0	\$ 21.063.757,0	\$ 27.602.160,0	\$ 35.254.835,0	\$ 44.197.474,0
<b>EBITDA</b>	<b>\$ 108.304.983</b>	<b>\$ 166.956.425</b>	<b>\$ 188.138.125</b>	<b>\$ 212.011.569</b>	<b>\$ 238.953.095</b>

## ANÁLISIS FINANCIERO

### 4.2. Análisis de los estados e indicadores financieros

Tabla 56. Estado de resultados

ESTADO DE RESULTADOS										
CUENTAS	AÑO 1	VARIACION	AÑO 2	VARIACION	AÑO 3	VARIACION	AÑO 4	VARIACION	AÑO 5	VARIACION
<b>INGRESOS OPERACIONALES</b>										
<b>ventas</b>	\$ 193.900.000	100%	\$ 239.400.000	100%	\$ 251.370.000	100%	\$ 263.938.500	100%	\$ 277.135.425	100%
<b>Gastos operacionales de adm. Y ventas</b>	\$		\$		\$		\$		\$	
Personal	\$ 8.990.844	4,6%	\$ 11.424.202	4,8%	\$ 11.995.412	4,8%	\$ 12.595.182	4,8%	\$ 13.224.941	4,8%
Depreciaciones	\$ 32.126.717	16,6%	\$ 32.126.717	13,4%	\$ 32.126.717	12,8%	\$ 32.126.717	12,2%	\$ 32.126.717	11,6%
Servicios públicos	\$ 12.222.712	6,3%	\$ 15.479.645	6,5%	\$ 16.253.627	6,5%	\$ 17.066.309	6,5%	\$ 17.919.624	6,5%
útiles y papelería	\$ 360.000	0,2%	\$ 378.000	0,2%	\$ 396.900	0,2%	\$ 416.745	0,2%	\$ 437.582	0,2%
matenimiento	\$ 1.600.000	0,8%	\$ 1.890.000	0,8%	\$ 1.984.500	0,8%	\$ 2.083.725	0,8%	\$ 2.187.911	0,8%
publicidad	\$ 720.000	0,4%	\$ 756.000	0,3%	\$ 793.800	0,3%	\$ 833.490	0,3%	\$ 875.165	0,3%
Seguros	\$ 1.500.000	0,8%	\$ 1.575.000	0,7%	\$ 1.653.750	0,7%	\$ 1.736.438	0,7%	\$ 1.823.259	0,7%
legales	\$ 5.342.800	2,8%	\$ -	0,0%	\$ -	0,0%	\$ -	0,0%	\$ -	0,0%
Gastos de funcionamiento	\$ 212.450	0,1%	\$ 223.073	0,1%	\$ 234.226	0,1%	\$ 245.937	0,1%	\$ 258.234	0,1%
<b>Gastos operacionales de adm. Y ventas</b>	\$ 63.076.523	32,5%	\$ 63.862.636	26,7%	\$ 65.438.932	26,0%	\$ 67.104.543	25,4%	\$ 68.853.434	24,8%
<b>Utilidad bruta en ventas</b>	\$ 130.824.477	67,5%	\$ 175.547.364	73,3%	\$ 185.931.068	74,0%	\$ 196.833.957	74,6%	\$ 208.281.991	75,2%
Arrendamientos	\$ 10.000.000	5,2%	\$ 15.750.000	6,6%	\$ 16.537.500	6,6%	\$ 17.364.375	6,6%	\$ 18.232.594	6,6%
<b>Ingresos no operacionales</b>	\$ 10.000.000	5,2%	\$ 15.760.000	6,6%	\$ 16.537.500	6,6%	\$ 17.364.375	6,6%	\$ 18.232.594	6,6%
Financieros	\$ 80.133.779	41,3%	\$ 77.531.413	32,4%	\$ 74.059.320	29,5%	\$ 69.568.315	26,4%	\$ 63.885.680	23,1%
<b>gastos no operacionales</b>	\$ 80.133.779	41,3%	\$ 77.531.413	32,4%	\$ 74.059.320	29,5%	\$ 69.568.315	26,4%	\$ 63.885.680	23,1%
<b>Utilidad antes de impuestos</b>	\$ 60.690.698	31,3%	\$ 113.765.951	47,5%	\$ 128.409.248	51,1%	\$ 144.630.017	64,8%	\$ 162.628.905	68,7%
Impuesto de renta	\$ 20.027.930	10,3%	\$ 37.542.764	15,7%	\$ 42.375.052	16,9%	\$ 47.727.906	18,1%	\$ 53.667.539	19,4%
<b>Utilidad Neta</b>	\$ 40.662.768	21,0%	\$ 76.223.187	31,8%	\$ 86.034.196	34,2%	\$ 96.902.112	36,7%	\$ 108.961.366	39,3%
reservas legales 10%	\$ 4.066.277	2,1%	\$ 7.622.319	3,2%	\$ 8.603.420	3,4%	\$ 9.690.211	3,7%	\$ 10.896.137	3,9%
<b>Utilidad del Ejercicio</b>	\$ 36.596.491	18,9%	\$ 68.600.869	28,7%	\$ 77.430.777	30,8%	\$ 87.211.901	33,0%	\$ 98.065.230	35,4%

Las cifras más representativas del estado de resultados, se pueden observar en los rubros de:

**DEPRECIACIONES:** el método de depreciación utilizado es el de línea recta, ya que este nos muestra que cuando la obsolescencia progresiva es la causa principal de una vida de servicio limitada la disminución de utilidad puede ser constante de un periodo a otro, ahorro que debe hacer la empresa para reponer el activo que se está utilizando.

La tabla 56 (Estado de resultados), indica que el porcentaje de participación de las depreciaciones para el primer año es del 16,6% y para los siguientes años se presenta una disminución en promedio del 12,5%; lo que refleja un porcentaje alto de los gastos, debido a la alta inversión que la empresa realizó en la compra de sus activos.



**GASTOS NO OPERACIONALES (FINANCIEROS)** El alto grado de endeudamiento externo implica que la empresa deberá asumir altos costos por intereses que para este crédito es del 12% de interés anual, lo que conlleva a una situación conflictiva de endeudamiento como lo indica el porcentaje de participación de estos en el estado de resultados que es del 41.3%.

El riesgo de financiamiento es superior debido a que el 70% (\$560.000.000) de la inversión inicial (\$865.342.800) está en manos de terceros.

**UTILIDAD NETA:** Del 100% de los ingresos; la utilidad neta representa un 21% para el primer año y para los años consecutivos se proyecta un bajo incremento, los cuales comparados con el sector de servicios que es un 44.1% está muy por debajo del promedio nacional<sup>7</sup>. Esto debido a que la empresa tiene un alto endeudamiento con terceros (crédito), que disminuye la posibilidad de éxito financiero.

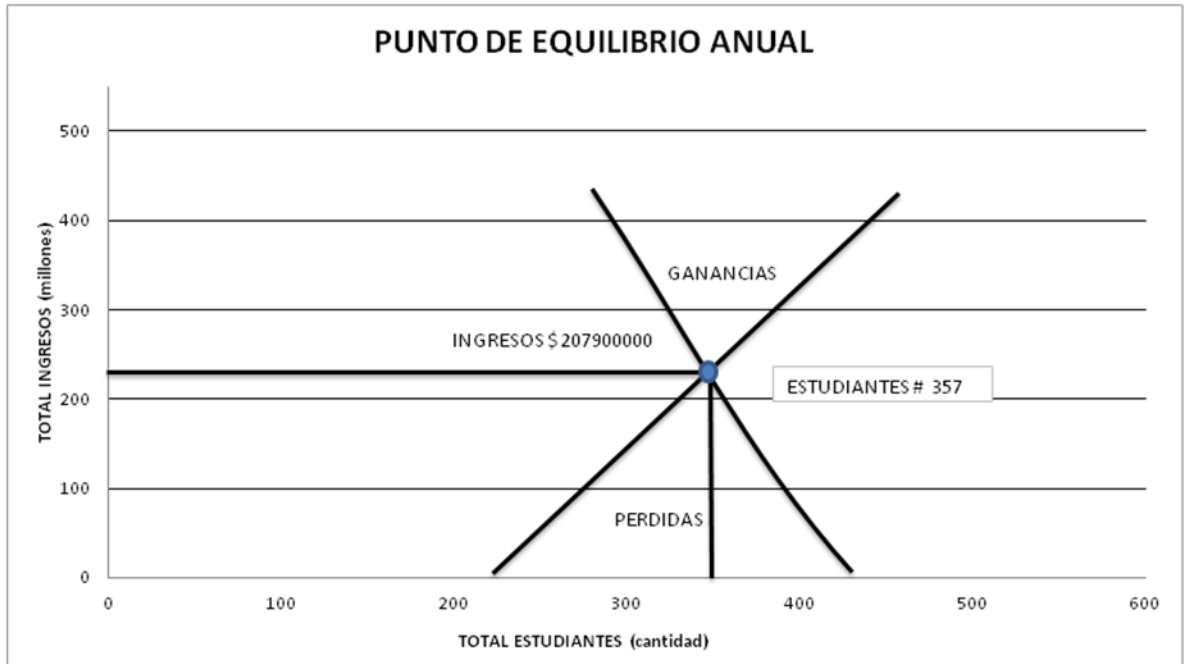
Tabla 57. Variación en la utilidad neta por sectores

Tabla 3.- Variación en la utilidad neta por sectores		
Cifras en millones de pesos		
Macrosector	2011	Var 2011-2010
Minas	7,779,757.1	68.2%
Agropecuario	296,310.8	52.7%
Hoteles	159,725.8	45.7%
Servicios	12,757,207.8	44.1%
Comercio	4,774,491.7	12.3%
Construcción	1,679,421.8	7.1%
Manufactura	5,851,135.0	0.9%
Total general	298,050.0	31.1%

Fuente: Supersociedades – Cálculos Grupo Estudios Económicos y Financieros

<sup>7</sup> Fuente suministrada por Supersociedades

**Gráfica 16. Punto de equilibrio**

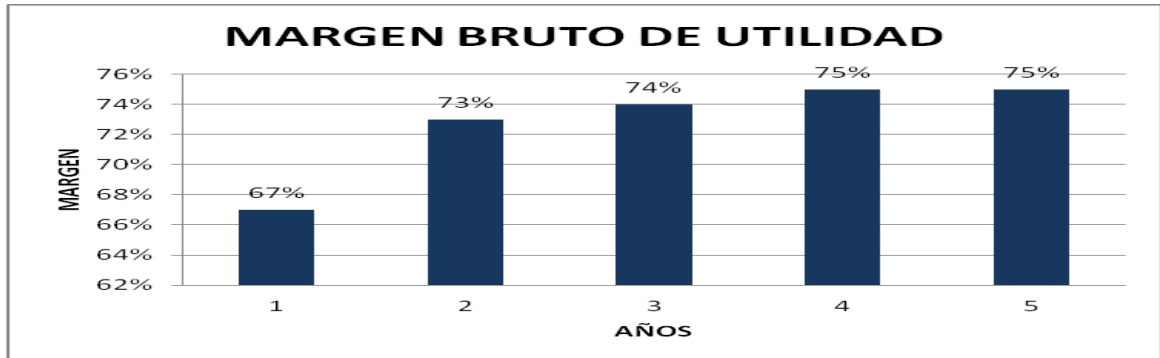


El cálculo del punto de equilibrio nos indica que la empresa debe tener como mínimo ingresos anuales de \$207.900.000, lo que corresponde a tener 357<sup>8</sup> estudiantes alojados por año para que esta no incurra en pérdidas o riesgo de insolvencia; esto significa que la empresa no generará utilidades; pero es la base para determinar y controlar este porcentaje, ya que si esto no es así empezariamos a generar pérdidas y no podríamos cubrir las obligaciones, acarreando problemas para la estabilidad de la empresa.

<sup>8</sup> Nota: mensualmente se requiere tener 30 estudiantes hospedados que representan en ingresos mensuales \$17.325.000

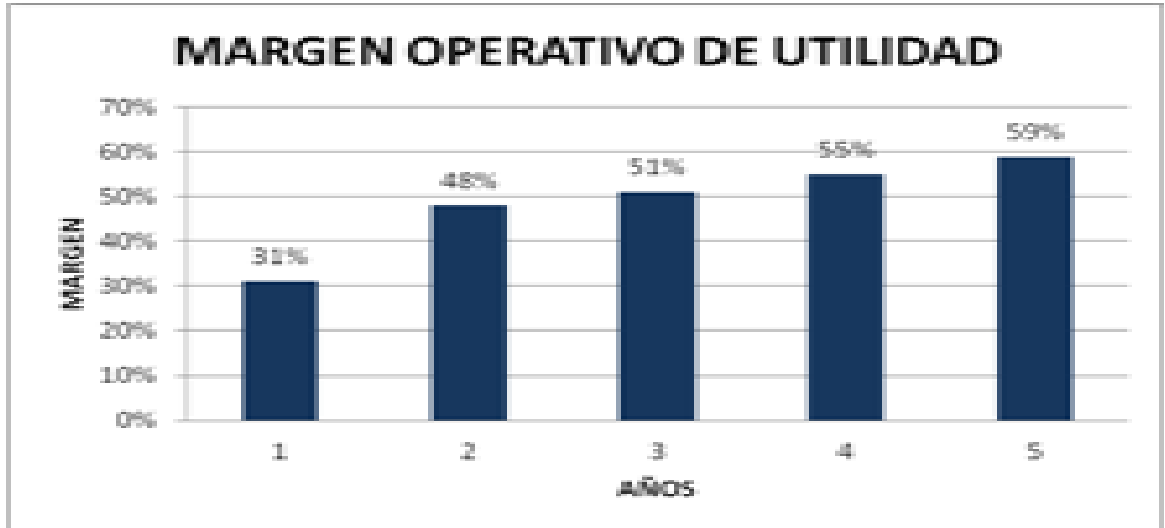
## Razones de rentabilidad

Gráfica 17. Margen bruto de utilidad



Los márgenes brutos de utilidad para cada periodo son altos con respecto al costo de la prestación del servicio de alojamiento; por lo cual se puede inferir que se manejan buenas condiciones para la obtención de ingresos.

Gráfica 18. Margen operativo de utilidad



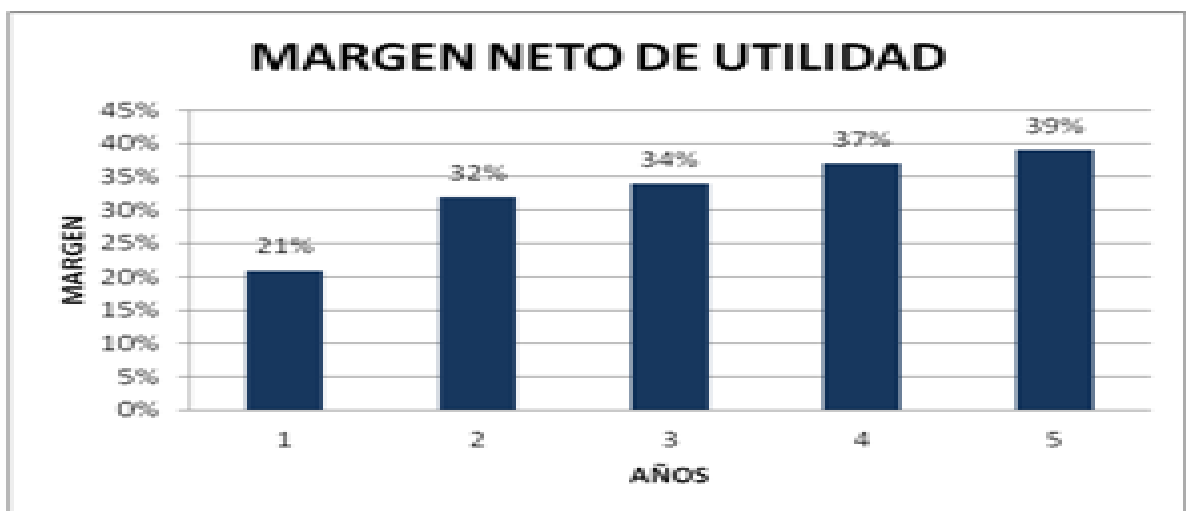
Esta gráfica representa el margen operativo de utilidad para cada uno de los años de la actividad económica que muestra una leve variación, esto se debe a la alta concentración de endeudamiento externo que tiene la empresa, lo que no permite el incremento del margen de utilidad operativa esperada.

Realizando una comparación entre el promedio nacional (9,5%) del sector de servicios<sup>9</sup>. Y nuestro margen de utilidad operativo o margen de utilidad del activo del proyecto que es del 11% como lo indica la siguiente ecuación:

$$\frac{\text{UAII}}{\text{ACTIVOS TOTALES}} = \text{RENTABILIDAD DEL ACTIVO} = \frac{\$113.765.951}{\$965.678.564} = 11\%$$

Debido a lo anterior concluimos que la administración de gastos no es eficiente ya que maneja un porcentaje por encima del promedio.

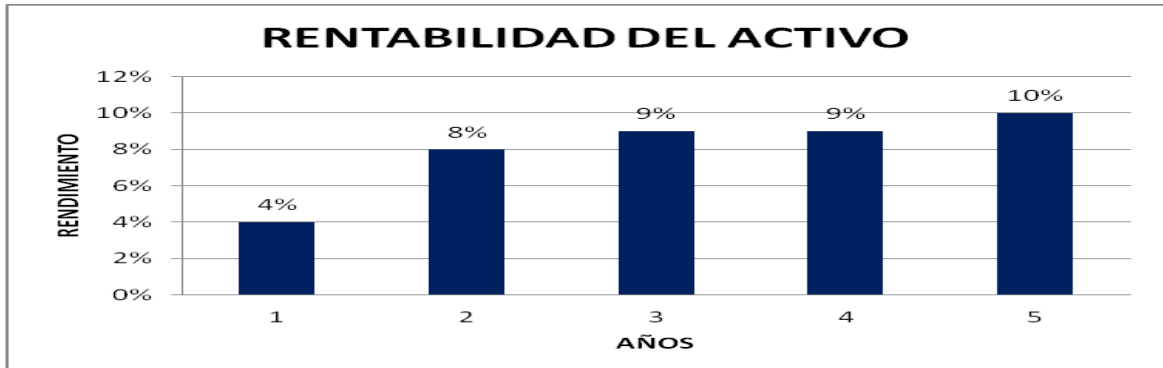
Gráfica 19. Margen neto de utilidad



Esta gráfica indica el porcentaje de margen de utilidad neta que genera cada peso de venta en cada uno de los periodos; el cual comparado con el sector está muy por debajo del promedio nacional, evidenciando la baja rentabilidad de la inversión; debido al alto endeudamiento externo que tiene la empresa demostrado en este ítem, disminuyendo la utilidad de los inversionistas y cuestionándonos sobre la viabilidad o no de nuestra inversión.

<sup>9</sup> Fuente: pdf comportamiento del sector real de la economía, informe 2012. Superintendencia de sociedades

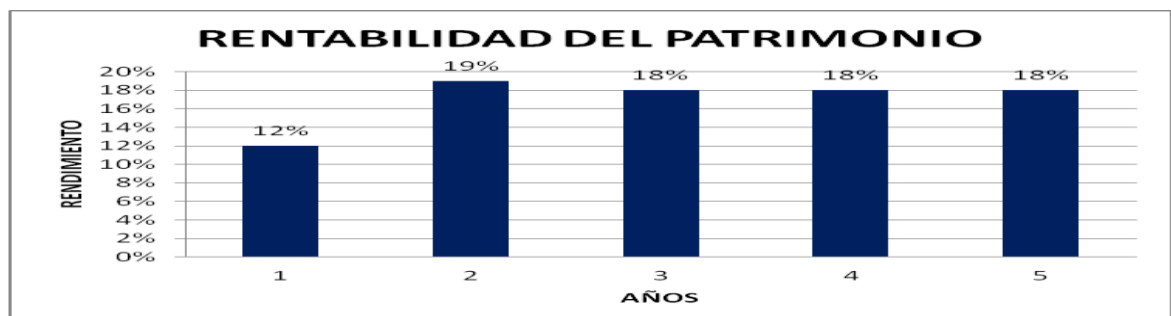
Gráfica 20. Rentabilidad del activo



La grafica muestra que la rentabilidad del activo para la empresa en cada uno de sus periodos es mínima lo que representa una baja productividad de los recursos comprometidos en el negocio, además la tasa a la que rinde el activo es inferior al costo de la deuda (12%) lo cual no es una situación ideal para la empresa ya que no es razonable e implica que no se cumpla con el objetivo básico financiero de generar valor para la misma.

Las consecuencias de esta situación se pueden ver reflejadas al momento de que se deba pagar las obligaciones contraídas o que los socios decidan liquidar la empresa; esta no tenga los suficientes recursos con los cuales responder y sean los accionistas quienes comprometan su patrimonio para enfrentar esta situación.

Gráfica21. Rentabilidad del patrimonio



El riesgo al que los inversionistas están sometidos al comprometer su inversión en este proyecto es muy alto, el cual no es justificable ya que la gráfica muestra que

la rentabilidad del patrimonio es igual para el primer año al costo de la deuda (12%) y en los siguientes años refleja un leve incremento.

Tampoco es conveniente porque en caso de una liquidación serían los últimos en recibir algo, además que si los recursos de la empresa no son suficientes, responderían con su capital; Entonces les sería favorable no ser socios sino acreedores esto debido a que si en algún momento la empresa genere o no utilidades e incluso incurra en pérdidas las obligaciones externas deben ser cubiertas.

## CONCLUSIONES

En el presente proyecto se profundiza sobre tres grandes estudios que conectados entre sí logran determinar la viabilidad de un proyecto y con los que se demostraron argumentos importantes que nos llevan a concluir razones de inversión o de no inversión en el proyecto de Residencias universitarias en la ciudad de Popayán, que cubrirán las necesidades de hospedaje, alimentación y lavandería para un 5% de los 1003 posibles clientes que representa el mercado objetivo, es decir 50 estudiantes.

Con base en los resultados obtenidos para cada uno de los estudios se puede concluir que:

**ESTUDIO TÉCNICO:** Desde este punto logramos analizar positivamente el proyecto, puesto que la compra del terreno y la construcción del inmueble, le permite a la empresa aprovechar al máximo su infraestructura y todos sus espacios para realizar adecuaciones cuando las requiera, gracias a su revalorización evitamos los altos costos que implica la realización de una obra totalmente construida. Y en cambio generamos en el transcurso del tiempo mayor valor e ingresos a la organización.

**ESTUDIO DE MERCADO:** con este análisis observamos que en la ciudad de Popayán hay una elevada demanda e interés por adquisición de este tipo de servicio<sup>10</sup>, al ser una ciudad que posee diversas universidades e instituciones de educación superior, cuenta con un gran número de estudiantes que se desplazan a esta capital para realizar sus carreras; lo que nos lleva a afirmar que el proyecto tendrá una gran acogida en el mercado; Esta oportunidad de negocio ha sido poco explotado por el sector privado y el servicio a prestar sería innovador (servicio

---

<sup>10</sup> Residencias Universitarias u hospedajes para estudiantes

integral de alojamiento); sin desconocer que hay casas de familia que prestan este servicio pero no con la calidad y unificación que se pretende en nuestro proyecto.

**ESTUDIO FINANCIERO:** después de analizar minuciosamente el estudio de mercadeo y el estudio técnico de manera positiva, concluimos nuestro trabajo con el análisis financiero, con este último podemos aseverar que nuestro proyecto “Casa Colonial Universitaria” no es viable, ¿Por Qué?:

La inversión inicial del proyecto se estima en \$865.342.800 millones de pesos, siendo \$300.000.000 el capital invertido por los socios y \$565.342.800 obtenidos de un préstamo bancario a una tasa de interés del 12% anual y un plazo de 10 años (120 cuotas), dinero que será utilizado para la compra del terreno, la construcción de las residencias, la compra de muebles y enseres, los costos legales que representa la constitución de la empresa y el dinero depositado en caja y bancos; los anteriores aspectos se ven reflejados en la inversión inicial que representan un alto endeudamiento no logrando obtener rápidamente liquidez y comprometiendo la rentabilidad futura que debe tener un proyecto.

Uno de los estados financieros<sup>11</sup> de mayor importancia en las empresas: como el balance general muestra que financieramente la empresa está mal estructurada porque no tiene rendimientos positivos sobre sus activos, esto debido al alto financiamiento externo que como lo muestra la tabla siguiente es del 70% de la inversión inicial.

---

<sup>11</sup> Balance general, Estado de resultados y flujo de efectivo



Inversión	financiación
Activos 100%	Pasivo a largo plazo 70%
	Patrimonio 30%

La situación real de la empresa indican utilidades bajas de (4.2% primer año, 7.9% segundo año, 8.9% tercer año, 10.1% cuarto año, 11.3% quinto año), con respecto al 100% de los ingresos anuales.

En lo referente al precio del servicio, la competencia se hace notoria, pues se puede encontrar en el mercado ofertas a menor precio (200.000 – 250.000) que el nuestro (350.000- 400.000) y por lo cual no se cumple uno de los objetivos propuestos.

Debido a todo lo expuesto, hemos decidido no llevarlo a la realidad pues aunque el estudio de mercado demuestra que tendría gran acogida, una amplia demanda y un impacto social positivo el estudio financiero indica que no es factible, por este motivo se toma esta decisión.

## RECOMENDACIONES

De acuerdo a las etapas que conforman el presente proyecto de inversión; nos permitimos presentar las siguientes recomendaciones:

Según el estudio financiero realizado y los resultados negativos obtenidos se recomienda no realizar la inversión en este proyecto, porque las proyecciones económicas no muestran una rentabilidad deseada para los inversionistas; además:

- El proyecto incurre en altos costos para prestar el servicio
- El estudio de mercado muestra una aceptación hacía el servicio con las tarifas establecidas, pero dichos ingresos no le proporcionan al proyecto estabilidad económica a largo plazo y la posibilidad de aumentar los precios no es viable puesto que la no habría demanda para un servicio con altos costos.
- Con respecto a la estructura financiera de la empresa que muestra un alto endeudamiento externo, se recomienda prolongar por más tiempo el crédito para que la carga financiera anual disminuya, de esta forma se genere una mayor liquidez en el flujo de efectivo. Y puedan destinarse recursos a otras alternativas de inversión que permitan obtener otros rendimientos contribuyendo a aumentar el valor de la empresa.

## BIBLIOGRAFÍA

### Libros

- ARBOLEDA VELEZ, Germán. Proyectos, Formulación, Evaluación y Control. AC. Editores, febrero de 2001.

### Internet

Misterio de Educación Colombia

[www.mineducación.gov.co/.../articles-212352\\_Cauca\\_28Feb2011.pd](http://www.mineducación.gov.co/.../articles-212352_Cauca_28Feb2011.pd).

Banco de recomendaciones uso inteligente de energía eléctrica E.P.M

<file:///G:/Tarifas,%20solicitud%20del%20servicio,%20usos%20inteligente%20del%20Servicio%20Publico%20de%20Aguas,%20Acueducto%20y%20Alcantarillado%20de%20EPM%20por%20parte%20de%20usuarios%20de%20hogares.htm>

Consumo de energía

<file:///G:/Consumo%20de%20energ%C3%ADa%20%20Unidad%20Residencial%20Manantiales%20de%20Robledo.htm>

Indicadores financieros

<http://aindicadoresf.galeon.com/iliqu.htm>

Prueba acida

<http://www.gerencia.com/prueba-acida.html>

Rentabilidad

<http://www.gerencia.com/rentabilidad.html>

Estados financieros

<http://www.emagister.com/curso-introduccion-finanzas/analisis-interpretacion-estados-financieros>

Estándares

<http://www.byington.net/estandares/index.php?accion=guia>

Anexo 14. Cotización muebles No 1

3202010089

**CUENTA DE PEDIDO** **El Rincón del Mueble**  
 Calle 5 No. 13-63 - Popayán  
 COTIZACIÓN Cels.: 313 662 4719 - 310 515 1847

REMISIÓN:

MES: 10 DIA: 16 AÑO: 12

CLIENTE: Casa Colonial Universitaria  
 DIRECCIÓN:

CANT.	DESCRIPCIÓN ARTÍCULO	Vr. UNIT.	Vr. TOTAL
50	Camas Económicas		130,000
1	Escritorio 23 G.		135,000
	Colchonetas 120x73 forradas en Ute		130,000

**El Rincón del Mueble**  
 Calle 5 No. 13-63 - Popayán  
 Cels.: 313 662 4719 - 310 515 1847

RECIBI: 3202010089  
 J. G. 2012

TOTAL \$ 19750.000

Anexo 15. Cotización muebles No 2

**CONFORT MUEBLES**

Guillermo Emiro Fernández Beltrán  
 Nit. 10.524.164-5 - Régimen Simplificado

Juegos de Alcoba, Sala, Comedor, Fábrica y Restauración de toda clase de muebles, Armarios y Colchonería en general

**SISTEMA DE SEPARADO**  
 Calle 5 No. 12-27/12-28 - Tel: 8325802 - 8314569 Popayán \* Cauca

FECHA: DIA: 16 MES: 10 AÑO: 2012

**FACTURA DE VENTA** N° 287

Señor: Casa Colonial  
 Dirección: C.C./NIT. Tel.:

CANT.	DETALLE	VR./UNIT.	VR./TOTAL
50	Camas 120 x 190 con forros	145.000	7.250.000
50	Colchones con Ortopedicos Formage (No) con forros	165.000	8.250.000
50	Forros para colchon en Ute	100.000	5.000.000
50	Closet 110 x 190	30.000	1.500.000
50	Cillo esportivos	180.000	9.000.000
50	Colchonetas 120 x 190 espuma Roscider 13 cm	135.000	6.750.000

Cotización  
 Puseo Andres Wallraf.

DEPUES DE VENDIDO EL PLAZO SE INDEBENTA EN UN... LA MERCANCIA NO SE REALIZA DEVOLUCION DE DINERO POR MERCANCIA SEPARADA O CANCELADA. Esta factura constituye de compraventa, substituye un titulo valor que se asimila en sus efectos legales a la letra de cambio, Art. 774 del C.C.

Firma: \_\_\_\_\_ C.C. \_\_\_\_\_

TOTAL \$ 31750.000

Anexo 16. Cotización muebles No 3





Universidad  
del Cauca

División de Admisiones  
Registro y Control Académico

4.2/452

Popayán, 19 de noviembre de 2012

**Estudiantes:**

Flor Lucía Gómez  
María Eugenia Bernal  
Yuly Andrea Burbano  
Programa Administración Financiera

**Asunto:** Respuesta solicitud de información.

Cordial saludo.

En atención a la solicitud referente a información estadística sobre procedencia de los estudiantes de la Universidad del Cauca, esta División se permite entregar en el archivo adjunto los datos correspondientes de los estudiantes matriculados actualmente en esta universidad.

Lo anterior para su conocimiento y fines pertinentes.

Atentamente,

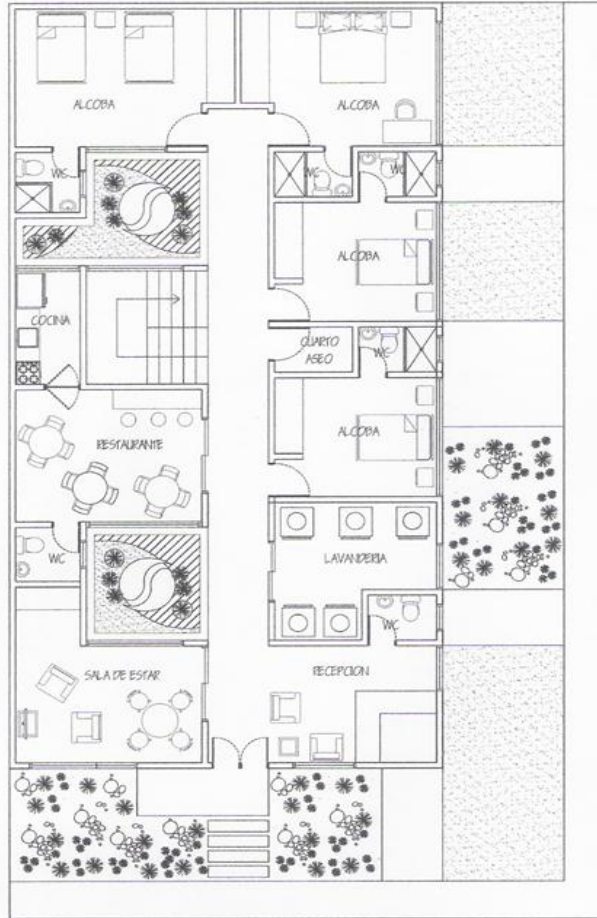
Jhan Alejandro Sandoval  
Jefe División de Admisiones, Registro y Control Académico

Elaboró: Sandra C.

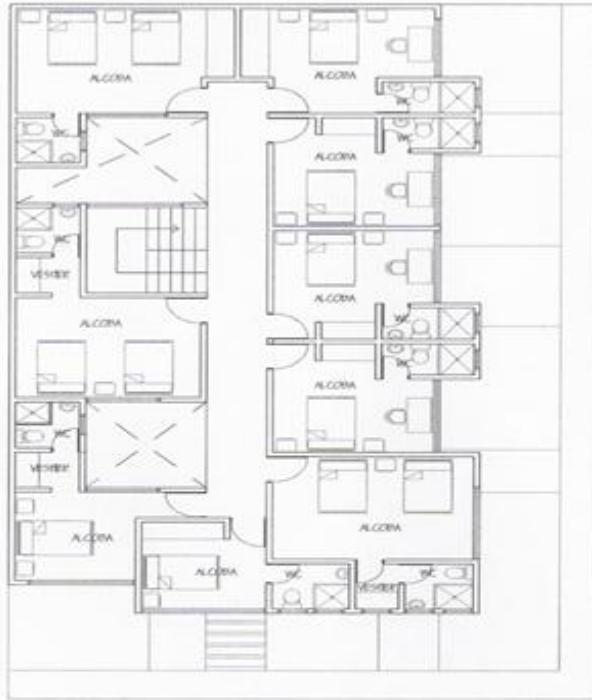
Carrera 2a. No. 3N-111 Popayán - Colombia - Teléfono 8209800 ext.: 2191 Directo 8209825 Fax 8209824 ext.: 2198  
www.unicauca.edu.co E-mail: admisiones@unicauca.edu.co

DESCRIPCION	TOTAL
CASANARE	1
ARAUCA	1
BOLIVAR	1
CESAR	1
MAGDALENA	1
CORDOBA	2
GUAJIRA	2
ATLANTICO	4
GUAVIARE	4
META	6
SANTANDER	6
NORTE DE SANTANDER	6
SAN ANDRÉS Y PROVIDEN	7
CALDAS	7
SUCRE	8
BOYACA	8
CUNDINAMARCA	8
QUINDIO	9
ANTIOQUIA	10
RISARALDA	11
TOLIMA	20
NO REPORTA	20
BOGOTA D.C	23
CAQUETA	30
PUTUMAYO	236
VALLE DEL CAUCA	313
HUILA	489
NARIÑO	1,129
CAUCA	10,629

Anexo 19. Planos arquitectónicos

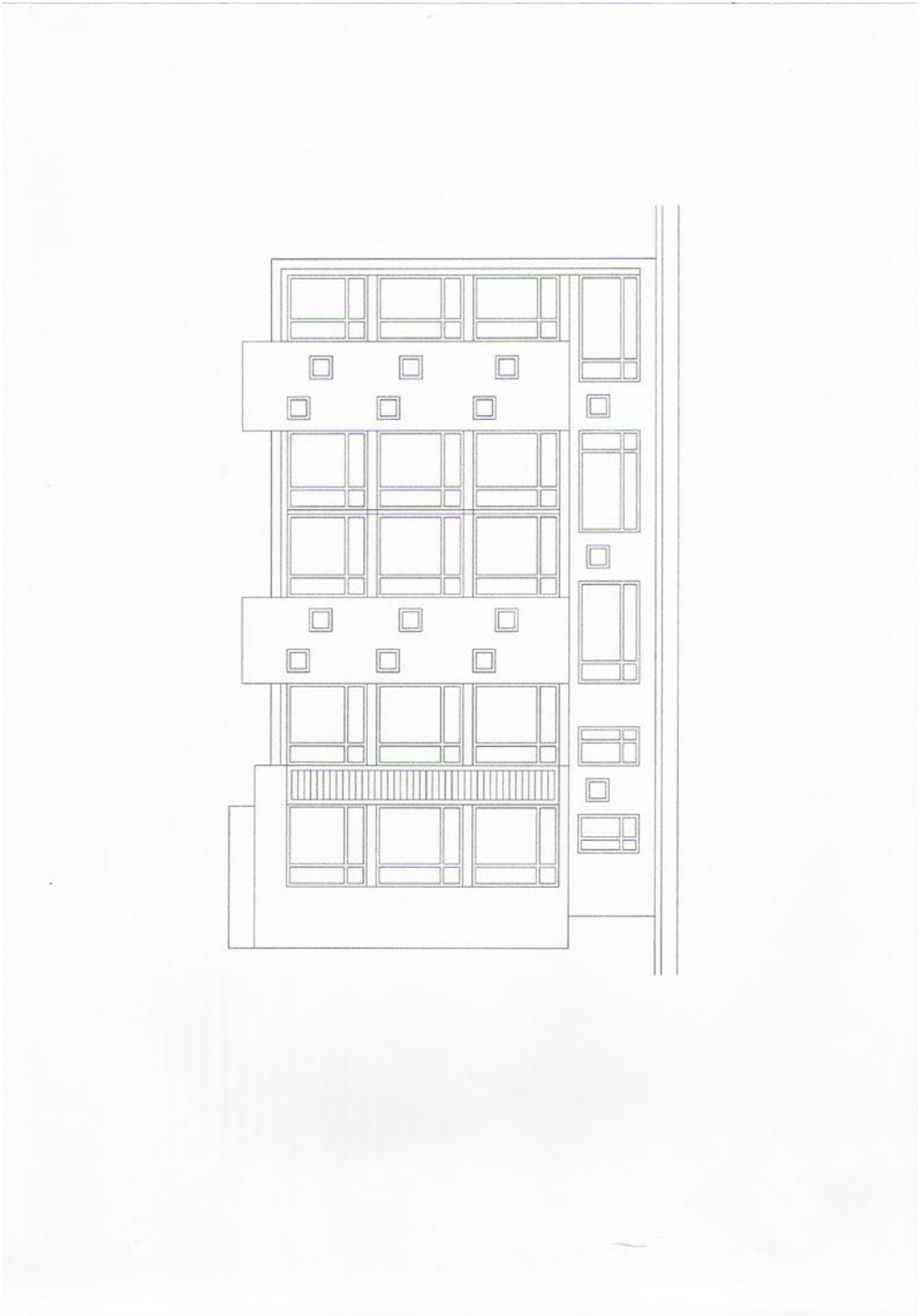


PLANTA DISTRIBUCION 1 PISO



PLANTA DISTRIBUCION 2,3,4 PISO





## **Anexo 20** encuestas

A continuación se presentan en forma física las 147 encuestas realizadas a los estudiantes de la universidad del Cauca, como muestra representativa en el análisis de nuestro proyecto “**Casa Colonial Universitario**”.