

**ESTUDIO DE PREFACTIBILIDAD PARA LA CONSTRUCCIÓN
DE UNA PISTA DE HIELO EN UN CENTRO
COMERCIAL EN LA CIUDAD DE BARRANQUILLA**

ELKIN DAVID GALVAN PADILLA

**CORPORACIÓN EDUCATIVA MAYOR DEL DESARROLLO
SIMÓN BOLÍVAR
FACULTAD DE INGENIERÍA
PROGRAMA DE INGENIERÍA INDUSTRIAL
X SEMESTRE
BARRANQUILLA
2004**

**ESTUDIO DE PREFACTIBILIDAD PARA LA CONSTRUCCIÓN
DE UNA PISTA DE HIELO EN UN CENTRO
COMERCIAL EN LA CIUDAD DE BARRANQUILLA**

ELKIN DAVID GALVAN PADILLA

**MONOGRAFÍA PRESENTADA COMO TRABAJO FINAL DE LA ASIGNATURA
DE INVESTIGACIÓN**

**ASESORES
HUGO MERCADO
CECILIA MORÁN**

**CORPORACIÓN EDUCATIVA MAYOR DEL DESARROLLO
SIMON BOLIVAR
FACULTAD DE INGENIERIA
PROGRAMA DE INGENIERIA INDUSTRIAL
X SEMESTRE
BARRANQUILLA
2004**

TABLA DE CONTENIDO

	Pág.
INTRODUCCIÓN	
1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	7
1.1 DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA	7
1.2 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA	10
2 JUSTIFICACIÓN	11
3. OBJETIVOS	12
3.1 GENERAL	12
3.2 ESPECÍFICOS	12
4 MARCO REFERENCIAL	13
4.1 ANTECEDENTES	13
4.2 MARCO TEORICO	14
4.3 MARCO GEOGRÁFICO	15
4.4 MARCO CONCEPTUAL	16-18
5 DISEÑO METODOLÓGICO	19
5.1 MÉTODO	19
5.2 TIPO DE INVESTIGACIÓN	19
5.3 FUENTES	19
5.5 TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE INVESTIGACIÓN	19-20
6 CRONOGRAMA	21
7 PRESUPUESTO DEL PROYECTO	22
8 ESTUDIO DE MERCADO	23
8.1 FORMATO DE LAS ENCUESTAS	23-24
8.2 DESCRIPCIÓN DE LOS RESULTADOS DE LA ENCUESTA	25
• GRAFICAS	25-31
8.3 SERVICIO	32
8.3.1 Descripción	32
8.3.2 Características del servicio	32
8.4 ANÁLISIS DEL MERCADO	33
8.4.1 Análisis de la oferta	33
8.4.2 Análisis de la demanda	34
8.4.3 Demanda actual	34
8.4.4 Análisis de los precios	34
8.4.5 Análisis de la comercialización	35
8.4.6 Calidad del servicio	35

8.4.7 Estrategias de venta	36
8.4.8 Consumidor final	36
8.4.9 Consumidor empresarial	36
9. ESTUDIO LEGAL	37-46
10. ESTUDIO TECNICO	47
10.1 PROYECTO	47
10.1.1 descripción del proyecto	47
10.1.2 Materias primas e insumos utilizados en el proceso de la pista de hielo	47
10.1.3 Equipos, maquinarias y M,E	48
11. ESTUDIO ORGANIZACIONAL	49
11.1 TABLA SALARIAL DEL PERSONAL QUE QUE TRABAJARA EN LA EMPRESA	50
11.2 CULTURAL ORGANIZACIONAL	50
11.2.1 OBJETIVO ORGANIZACIONAL	50
11.2.2 POLÍTICAS ORGANIZACIONALES	51
11.2.3 METAS ORGANIZACIONALES	51
11.2.4 DEFINICIÓN DE CARGOS	51-52
12. ESTUDIO ECONOMICO	53
12.1PRESUPUESTO DE MAQUINARIA Y EQUIPO	53
12.2PROYECCIÓN DE INGRESOS POR VENTAS DEL SERVICIO EN (PESOS)	54
12.3 DEPRECIACIÓN FIJA	54
12.4INVERSIÓN DIFERIDA	54
12.5 COSTO DE MANO DE OBRA	55
12.6 COSTO DE MATERIALES	55
12.7 GASTOS DE ADMINISTRACIÓN	55
12.8 GASTOS DEL SERVICIO	55
12.9 RESUMEN DE LA INVERSIÓN	56
12.10 CONDICIONES DE CRÉDITO	56
12.11 GASTOS FINANCIEROS	57
12.13 AMORTIZACIÓN DE CAPITAL	57
13. EVALUACIÓN FIANCIERA	58
CONCLUSIÓN	59
BIBLIOGRAFIA	60

INTRODUCCIÓN

El presente trabajo consiste en la realización del estudio de prefactibilidad de una pista de hielo en un Centro Comercial en la ciudad de Barranquilla. El motivo principal es conocer el proceso industrial de la ejecución de la pista, es decir el margen estratégico para la elaboración del proceso debido a la importancia que tiene el estudio se realiza un proyecto innovador en la ciudad de Barranquilla. Debido a esto se utilizarán mecanismos de estudio sobre temática de investigación donde se adquieran conocimientos necesarios para determinar si es factible la creación de una empresa prestadora de servicio, la cual ofrecerá una variedad de beneficios en la pista de hielo en el centro comercial.

El desarrollo de esta investigación involucra todos los procesos necesarios para asegurar que el proyecto incluya todas las tareas y actividades requeridas para lograr el éxito de esta investigación; pero a la vez para controlar cada uno de los pasos necesarios para la elaboración de la presente pista.

Se realiza una investigación profunda sobre la temática, lo cual consiste en el desarrollo de un estudio de mercado que determinará la necesidad de este servicio en la ciudad.

Es importante tener en cuenta los requerimientos legales para la creación de la pista de hielo en la ciudad de Barranquilla.

También se investiga las diferentes formas del proceso de sistema de refrigeración, para que esta pueda tener un buen funcionamiento y así brindarles calidad del servicio y satisfacción al cliente, se emplea una infraestructura altamente resistente con un sistema de enfriamiento adecuado y con una buena ejecución y con toda la maquinaria necesaria.



El objetivo principal es de crear una empresa que le preste un buen servicio a la comunidad Barranquillera cumplir con todas las normas legales y ambientales existentes. El presente proyecto va dirigido a personas naturales o jurídicas que quiera adquirir este servicio, los beneficios que genere a la ciudad serán para su desarrollo y a la vez generar mayor motivación dentro del entorno de nuestro cliente.

1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1 DESCRICION DEL PROBLEMA

Disfrutar de la vida y mejorar su calidad, es lo mejor para el ser humano si quiere conservar un buen estado físico, es decir, un cuerpo lleno de vida y que luzca saludable y fuerte.

Existe algo de lo que no se tiene conciencia, o a veces se considera que ya no se está en edad de hacerlo: la importancia de RE-CREAR¹, que consiste en volver a recrearse, en sacar lo mejor de la persona, que tal vez se haya- dejado de utilizar, una de las mejores formas del lograrlo es, justamente, mediante la RECREACION, y cuando se utiliza este término, se piensa en diversión. Y precisamente, de eso se trata: Esta reflexión parte de la necesidad de sustentar la razón de ser de la RECREACIÓN, en la generación de conductas que aporten al mejoramiento de condiciones de vida individuales y colectivas.

Por ello, si bien la mayoría de los beneficios del ocio se acumulan individualmente en la persona que usa las oportunidades de recreación, se debe precisar que y como la mayoría de esos beneficios conducen a otros que tienen mérito e impacto social o colectivo, así como muchos de los beneficios inmediatos del ocio son en realidad sociales por naturaleza. Sin pretender ser exhaustivos ni apologéticos, son múltiples los beneficios de la recreación, y siguiendo los esquemas con los que se han clasificado podríamos resaltar que ellos son del orden económico, fisiológico, ambiental, psicológico y social.

La significación y valor de esa vida constituyen los ejes del concepto de desarrollo sustentado en la satisfacción de las necesidades humanas fundamentales, en la generación de niveles crecientes de auto-dependencia y en la articulación orgánica de los seres humanos con la naturaleza y la tecnología, de lo personal

¹ www.iapista.com



con lo social, de la planificación con la autonomía y de la sociedad civil con el Estado.

En consecuencia, crear, recrear y recrearse serán sinónimos de la lucha por conquistar una vida significativa y valiosa, o sea una vida en la que el ser humano halle la felicidad y la consumación en sus aptitudes que transforman la naturaleza y la sociedad. Y la conquista de la felicidad auténtica se dará sólo cuando el hombre asocie su propia felicidad con la de otros hombres.

Para que la recreación y el ocio sean reconocidos en todas los escenarios políticos y empresariales como el servicio social valorizable que es, sus bienes sociales necesitan ser mejor articulados, y ello es precisamente el sentido de su gestión.

Tal articulación se propone sea alcanzada abordando tanto la gestión de la recreación como la incorporación de la recreación en la gestión desde una perspectiva de desarrollo humano integral.

Dada la búsqueda de información sobre centros recreativos del patinaje sobre hielo en Colombia, seccional Costa Atlántica, se pudo comprobar que actualmente no existe una empresa que tenga las características de este proyecto como es el de la realización de "una pista de hielo en un centro comercial ", en la ciudad de Barranquilla.

Los niños, jóvenes y adultos que desean practicar este deporte, al no poder hacerlo, deben buscar otros sitios de recreación, como el patinodromo, velódromo los cuales permiten satisfacer sus necesidad.

Por lo anterior surgió el interés de contribuir con la ciudad mediante un proyecto que propendiera precisamente por el bienestar de los ciudadanos, creando un centro de recreación, consistente en una pista de hielo para el patinaje.

A continuación se analizarán algunos factores que podrían incidir en el desarrollo del proyecto:

- ❖ Las personas que practican el patinaje, como competidores e instructores, lo realizan para la satisfacción personal, pero no lo toman como un deporte. Es decir falta crear una cultura deportiva en esta disciplina y darle iniciativa empresarial, para crear un potencial que se dedique a progresar en esta actividad.
- ❖ Se sabe que el clima de esta región es cálido, lo que hace pensar que esto complicaría la realización de la pista de hielo. En estudios termodinámicos realizados por el cuerpo de logística del circo ruso, en su estancia en Barranquilla, se concluyó que el clima caliente hace más factible la realización de la pista porque esta desliza una parte superficial de la pista y esto facilita aún más el deslizamiento de los patinadores.²
- ❖ En este momento son pocas las personas que se atreven a incursionar en el proceso de creación de empresa, debido a la situación que está atravesando el país tales como, inflación, desempleo, corrupción, inseguridad, entre otros. Sin embargo, la pista de hielo en el centro comercial se convierte en una posibilidad viable que busca elevar el nivel de crecimiento comercial.

Anteriormente, en la única ciudad del país donde existía una pista de hielo era en Bogotá, pero hace aproximadamente 10 años ya no está funcionando, y en el exterior donde actualmente existen en Venezuela, España, Estados Unidos y Francia. Alemania y Japón y lo utilizan como una disciplina deportiva, despertando así el interés de los jóvenes en querer practicar este deporte.³

² www.faberceiona.com.

³ www.lapista.com

Para poder desarrollar este proyecto, es importante llevar a cabo una serie de estudios que determinen la viabilidad del mismo. Surgen aquí los siguientes interrogantes, los cuales servirán de guía para la presente investigación:

1.2. FORMULACION DEL PROBLEMA

- ❖ ¿Cuáles serían las especificaciones para la construcción de una pista de hielo y su servicio complementario. ?
- ❖ ¿Cuál es el número de clientes potenciales que visitaría la pista de hielo. ?
- ❖ ¿Cuál será la organización administrativa para la creación de empresa. ?
- ❖ ¿Cuál será el personal y las funciones y operaciones necesarias para la creación de una pista de hielo. ?
- ❖ ¿Cuál será la rentabilidad y el capital que se necesita para montar una pista de hielo. ?

2. JUSTIFICACIÓN

La importancia de esta investigación se basa en la creación de una empresa dedicada a la recreación de los niños, jóvenes y adultos, llevando así a que los niños como potenciales clientes tengan un medio diferente de entretenimiento y a la vez puedan practicar un deporte. Actualmente se tiene una población de 1.350.000 personas y los niños representan el 26% es decir 351.000, Los jóvenes 40%, es decir 540.000, y los adultos el 34% es decir 459.000, lo cual justifica la necesidad de crear una pista de hielo en un centro comercial, para esto se busca que las personas encuentren un lugar en el que puedan realizar esta actividad deportiva como es patinar sobre hielo.

Además este estudio contribuirá al desarrollo tecnológico y deportivo de la ciudad y de igual forma que se pueda contar con mas información sobre este deporte y sirva como ejemplo para futuras investigaciones, ya sea en nuevas creaciones de empresas o para desarrollar mas el conocimiento de las personas, De igual forma la universidad tendrá un aporte mas que hacerle a la comunidad de Barranquilla.

Este proyecto se considera importante porque generara mas empleo y mayores ingresos para la ciudad de Barraquilla.

Además se Pretenden que todos los escolares de la ciudad de Barranquilla, tengan la oportunidad de tener contacto con el hielo como actividad lúdico deportiva dentro de su ambiente escolar. Para ello podrán participar con sus compañeros de colegio en sesiones matinales e iniciarse en el patinaje con la asistencia de monitores.

3. OBJETIVOS

3.1 OBJETIVO GENERAL

Establecer la prefactibilidad económica, legal, técnica, comercial, financiera para la creación de una pista de hielo en un centro comercial, para incentivar la recreación y el deporte del patinaje.

3.2 OBJETIVOS ESPECIFICOS

- ❖ Desarrollar un estudio de mercado tendiente a determinar la necesidad de la creación de una empresa, en la ciudad de Barranquilla.
- ❖ Estipular los requerimientos legales que se requieran para la creación de la pista de hielo en un centro comercial en la ciudad de Barranquilla.
- ❖ Identificar los requerimientos técnicos para la creación de una pista de hielo en la ciudad de Barranquilla.
- ❖ Determinar la cantidad de persona y determinar los niveles de formación necesarios, con el fin de crear una empresa que preste muy bien su servicio.
- ❖ Determinar la factibilidad económica y financiera del proyecto.

4. MARCO REFERENCIAL

4.1 ANTECEDENTES

En la ciudad de Venezuela existe una pista de hielo llamada Ávila mágica, La celebre pista de hielo que dio inolvidables momentos de esparcimiento a los turista que acudían al Ávila en las décadas de los años 50 y 60 en busca de recreación ha sido totalmente modernizada y será destinada nuevamente para el disfrute del publico.

Desde la estación maripérez del teleférico de caracas puedes acceder a esta pista de hielo de 470metros cuadrados, que cuenta con un moderno sistema de refrigeración el cual mantiene la temperatura a 20º grados centígrados aproximadamente.

Los usuarios de la pista de hielo podrán disfrutar de servicio de alquiler de patines, cafetería, baños y eventos especiales, no saber patinar no es un inconveniente para visitar la pista ya que en el lugar se ofrecen clases de patinaje.

La Pista de hielo de Leganes en España, se inauguró una semana mas tarde que el palau blaugrana en concreto el 30 de octubre de 1971, esta instaiación que ocupa una superficie de 3900 metros cuadrados tiene una capacidad para 1258 espectadores y las dimensiones de su pista son de 61*26 metros la pista de hielo tiene a su vez una utilidad deportiva con la practica dei jockey hielo y dei patinaje artístico. Una manera de satisfacer a todos aquellos socios y no socios de la entidad que practiquen el deporte del patinaje sobre hielo.

4.2 MARCO TEORICO

La recreación, según algunos pensadores, se refiere a la buena utilización del tiempo libre y el perfecto desarrollo del ocio creativo y se desglosa como un sinnúmero de actividades que conllevan a la diversión y el placer, el cual está directamente ligado a una serie de premisas, tales como por ejemplo: El deporte, la cultura, la pintura y las artes. Si se analizara a los grandes pensadores de la recreación, se encontrarían a personajes como Piaget, Freud, Vigotsky, entre otros, quienes mencionaran aspectos como que la recreación es algo innato en el ser humano y otros que se adquiere con el paso de los tiempos.

De acuerdo con los objetivos planteados para la realización de los planes propuestos, es necesario tener información teórica que permita su ejecución, a saber.

❖ **Estudio de Mercado.** En el estudio de mercado su objetivo dentro del sector industrial o de servicios y los posibles clientes de su empresa, si son mayorista o minorista, su localización geográfica, sus preferencias y aversiones, los planes de servicio para atraerlos y retenerlos, destaque algunas características con miras a convencer a sus posibles clientes de preferir su servicio; sus fuentes de suministro, el crecimiento real estadístico del consumo y la cuantificación de la competencia actual. Sus competidores más directos e indirectos, aprenda de ellos, analice si sus empresas están creciendo o no, si están en plan de establecer alianzas, compare sus precios y ubique sus fortalezas y debilidades. Muestre un análisis del mercado objetivo y el perfil del cliente, las formas de identificación y atracción de clientes, su enfoque de ventas, su personal de ventas y los canales de distribución, las formas de promoción y publicidad de ventas y también las políticas de crédito y precios. En el análisis del mercado es válida la observación directa, la información secundaria y las encuestas de todo tipo.



- ❖ **Plan Legal.** En este plan se dan los pasos para la constitución de la empresa, Sus normas establecidas de acuerdo con los requisitos que se deben tener en cuenta en el momento de registrar la empresa en la cámara de comercio.
- ❖ **Plan de Administración.** Identificar los inversionistas activos, describa los equipos administrativos y sus directores, con sus aptitudes de liderazgo, ventas y finanzas, cite todas las experiencias y competencias que poseen y la política de distribución de utilidades. También los inversionistas directos o externos y su perfil, así como los planes de reclutamiento y capacitación de empleados. No es necesario aquí un organigrama, este puede anexarlo al final, lo mismo que los currículos.
- ❖ **Plan Técnico.** En el plan de operaciones se explica el tipo de manufactura o sistema de operaciones que se utilizara, las instalaciones, mano de obra, materias primas, requerimientos que se necesitan para llevar acabo la realización del servicio en el cual entrega al cliente. Los métodos de operación o fabricación, distribución en planta, métodos de control de calidad, procedimientos de control de inventarios y operaciones, fuentes de suministro y procedimientos de compras.
- ❖ **Estudio Económico.** Aquí debe demostrar como se va a obtener el rendimiento a una inversión partiendo de un presupuesto realista que determine cuanto vale la puesta en marcha (licencias, arriendos, equipos, publicidad, suministro, salarios, servicio públicos, etc.) y la sostenibilidad del negocio; aquí debe ser claro su propósito de mostrar el desarrollo de un producto de alta calidad y bajo costo.

4.3 MARCO GEOGRAFICO

Dentro de los requerimientos establecidos por el Gisbad es meramente informativo que los datos suministrados por el Departamento administrativo de

planeación distrital (DAPD) y el plan de ordenamiento territorial de la ciudad de Barranquilla certifica que la expedición sobre el uso del suelo se debe tener en cuenta al momento de construir el presente proyecto.

Este puede ser ubicado entre la Kra. 51B y 53 y las calles 100 y 99ª.

4.4 MARCO CONCEPTUAL

❖ **Escritura Pública de Constitución:** Es un documento presentado ante un notario público para dar fe del contrato de constitución cumplida por el compareciente y que actúa en nombre de las partes interesadas.

En dicha escritura deberá figurar el lugar y la fecha en que se otorga, las partes que intervienen o que se refiere el hecho del cual se deja constancia y las cláusulas que el interesado formule deberá ser firmado por las partes, por el notario y los testigos correspondientes si así se requiere.

La escritura pública deberá inscribirse en la cámara de comercio que tenga jurisdicción en el domicilio principal de la compañía y en las respectivas donde se establezcan sucursales.

❖ **Minuta de Constitución.** Es un borrador o extracto del contrato en el cual se anotan las cláusulas o datos principales referentes a la constitución de la empresa.

❖ **Matricula Mercantil.** Es el registro que deben realizar inicialmente las personas naturales o jurídicas que legalmente ejercen labores comerciales esta matricula debe renovarse anualmente en los tres primeros meses de cada año, con el fin de actualizar la información referente a la empresa y su labor.



- ❖ **Registro Libros.** Es la inscripción en la cámara de comercio de los libros, documentos de acuerdo a las exigencias legales correspondientes la inscripción de los libros se hace por una sola vez y estos son mayor, diario, balanceo general.
- ❖ **Registro Mercantil.** Es un documento en el cual indica la matrícula de los comerciantes y los establecimientos de comercio así como la inscripción de libros documentos y afines que se efectuó en la cámara de comercio.
- ❖ **Nit.** Es un numero que identifica a los constituyentes acerca del impuestos a la renta, impuesto a los valores agregados a las ventas, agente de regencias en la fuente y demás entes públicos y privados cuando tengan que cumplir obligaciones antes la dirección general de impuestos nacionales entidad encargada de la expedición de dicho numero es la cámara de comercio respectiva a la localidad donde se realiza la inscripción.
- ❖ **Registro de Matrícula de Industria y Comercio.** El impuesto de industrial y comercio recaerá sobre todas las actividades comerciales, industriales o de servicio que realice en las respectivas jurisdicciones municipales.

El impuesto se liquidara sobre el promedio mensual de ingreso brutos del año anterior expresado en moneda nacional.

Además de lo anterior se autoriza el cobro de impuestos de avisos y tableros que se liquidara sobre el 20% del valor del impuesto de industrial y comercio.

- ❖ **Patente de Sanidad.** Es un certificado expedido por la unidad regional de salud del municipio con el cual se da constancia de las condiciones sanitarias y de salud optimas del lugar donde se desarrolla una actividad laboral y producción. La solicitud de esta patente se hace ante el jefe nacional de salud, posteriormente se realizara una visita por su parte para determinar las

condiciones ya mencionadas se presentara el recibo de industria y comercio, el certificado de fumigación del establecimiento y el formulario de declaración privada. Esta patente en caso de ser otorgada tendrá una vigencia de un año.

❖ **Uso del Suelo.** Es un permiso que otorga el departamento de planeación municipal mediante el cual se especifica los usos que se le pueda dar a una determinada área conforme a la clasificación del plano de zonificación del área metropolitana de Barranquilla (residencial y comercial). Para obtener el permiso se debe dirigir al jefe del departamento de administración de planeación municipal una solicitud por escrito en la que se indique la ubicación del lote que se proyecto utilizar. En respuesta a la solicitud se entregara un certificado de uso de suelo en el que se especifica el uso permitido del lote. Es un permiso que otorga la secretaria de gobierno para que una empresa pueda iniciar legalmente su operación, su objetivo principal es velar porque las presten un buen servicio a la comunidad a través de sus actividades. Para obtener la licencia de funcionamiento se requiere presentar una solicitud ante la alcaldía municipal, una vez concedida la licencia, se expedirá al interesado patente respectiva. La licencia de funcionamiento solo se revocara en caso de que se modifique la actividad principal de la empresa, o se recibirá sanción por parte de las autoridades competente.

❖ **Licencia de Salud Ocupacional.** De conformidad con el decreto 614 de 1984 corresponde al ministerio de salud determinar los requisitos mínimos que debe cumplir el personal calificado en salud ocupacional, con el fin de propender con la calidad en la prestación de los servicios en el área e impulsar el desarrollo de salud ocupacional en el país.

Podrán obtener la licencia en salud ocupacional las personas naturales calificada en esta área deberán reunir algunos de los siguientes requisitos.

- ❖ **Secundario:** Se trabajaron con las siguientes fuentes libros, folletos, Internet, periódicos e investigación realizada para estructurar la confiabilidad de la investigación.

5.5 TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE INVESTIGACIÓN

Se utilizara la técnica de encuestas, para llevar acabo los siguientes planes que servirán como guía para la realización de la pista de hielo, siguientes: plan de servicio, plan de mercadotecnia, plan de administración, plan de operaciones, y el plan financiero. Cada plan tiene su objetivo establecido para facilitar la realización de la pista de hielo.

plan financiero. Cada plan tiene su objetivo establecido para facilitar la realización de la pista de hielo.

6. CRONOGRAMA

Nº.	ACTIVIDADES	DIAS	FEB	MAR	ABR	MAY	AGO	SEP	OCT	NOV
1	Análisis de la propuesta	17	X							
2	Planteamiento del problema	10		X						
3	Presentación de la formulación del problema	7			X					
4	Presentación de los objetivos	21			X					
5	Presentación de la justificación	5				X				
6	Revisión del consultor	26				X				
7	Segunda revisión del anteproyecto	5					X			
8	Citación para seguir trabajando en el proyecto	19					X			
9	Corrección del planteamiento del problema	9						X		
10	Corrección de los objetivos	23						X		
11	Revisión de la justificación	6							X	
12	Revisión del marco referencial	21							X	
13	Revisión del proyecto	16								X
14	Entrega del proyecto	20								X
15	Sustentación del proyecto	30								X



7. PRESUPUESTO DEL PROYECTO

MATERIALES	CANTIDAD	VALOR
Diskete	4	\$ 4.000
Resma de papel	1	\$ 9.000
Almuerzo	12	\$ 36.000
Transporte	10	\$ 20.000
Anillado	60	\$ 15.000
Trascripción	115	\$ 100.000
Costo Total		\$ 184.000

SI _____ NO _____

4. Estaría usted dispuesto a utilizar este servicio?

SI _____ NO _____ PORQUE _____

5. Con que frecuencia semanal utilizaría este servicio ?

Una vez _____ Dos veces _____

Tres veces _____ Mas de tres veces _____

6. que elementos le gustaría que incluyera el servicio?

Instructores _____ Cursos de patinaje _____

Venta de accesorios de patinaje _____

Otros _____ Cuales _____

OBSERVACIONES:

8.2. DESCRIPCIÓN DE LOS RESULTADOS DE LA ENCUESTA

La siguiente es la ficha técnica, tomada en cuenta para la realización de la encuesta.

FICHA	TÉCNICA
Numero de Encuestados:	198
Lugares donde se realizo la encuesta	Universidad norte, universidad autónoma y universidad simón bolívar De los estratos 3,4,5,6
Escogencia de la Muestra :	Muestra por conveniencia
Tipo de entrevista:	Personal
Trabajo de campo:	La recolección de la información se llevo a cabo entre 8 9 de noviembre 2004
Margen de error	7% de un 92% de confiabilidad

GRAFICA No. 1 Tamaño de la muestra



PREGUNTA No 1.

Tiene usted algún tipo de conocimiento acerca de las pistas de hielo?

Objetivo: saber si en verdad la población de la ciudad de Barranquilla tiene conocimiento de una pista de hielo.

TABLA No 1.

TIENE USTED ALGUN TIPO DE CONOCIMIENTO ACERCA DE PISTA	
SI	NO
110	88

GRAFICA 2



Según los datos obtenidos se determina que 44% de la población no tiene conocimiento de lo que es una pista de hielo y el otro 56% si tiene conocimiento de lo que es una pista de hielo. Lo que significa que existe un porcentaje no muy alto con respecto a otro para determinar si en verdad la pista hielo pueda cumplir con sus objetivos trazados. Este aspecto puede generar una gran ventaja para la pista de hielo.

PREGUNTA No 2.

Ha tenido la oportunidad de ingresar a una pista de hielo?

Objetivo: La encuesta que realice me confirma que la población barranquillera no tiene conocimiento de una pista de hielo.

TABLA No. 2

HA TENIDO LA OPORTUNIDAD DE INGRESAR A UNA PISTA DE HIELO	
SI	NO
43	155

GRAFICA: 3



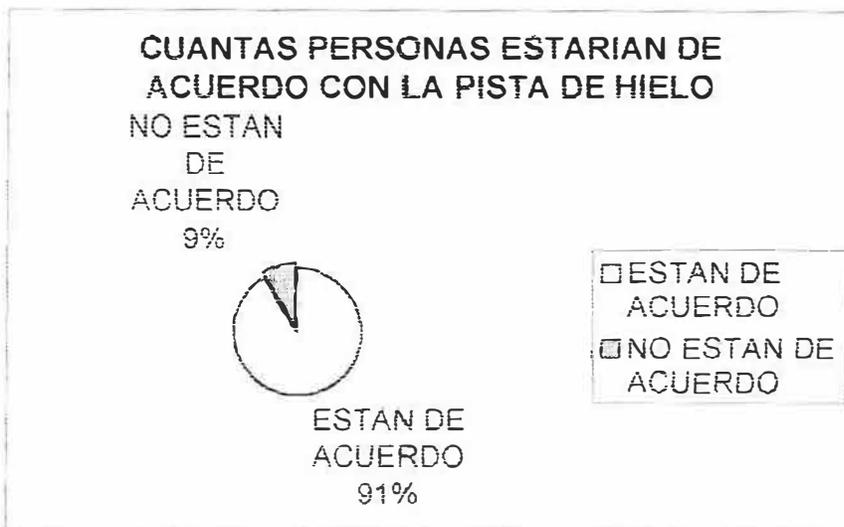
Determinando la en encuesta anterior se estableció que el 79% de las personas no han ingresado a una pista de hielo, el 29% de otra población si asistió a una pista de hielo, nos dices que existe un población bastante gran que no ha tenido la oportunidad de asistir a una pista de hielo.

PREGUNTA No 3.

Estaría usted de acuerdo con la construcción de una pista de hielo en un centro comercial en la ciudad de Barranquilla?

Objetivo : Conocer la importancia que tendría para los habitantes de la ciudad de Barranquilla, la construcción de una pista de hielo en un centro comercial, que cubra todas las necesidades del servicio.

GRAFICA: 4



El 91% de los encuestados considera que es importante contar con una pistas de hielo en un centro comercial en la ciudad de Barranquilla, y el 9% dice que no es importante. Este resultado es de esperarse como consecuencia de los datos mostrados y sustenta que los empresarios que inviertan en la pista de hielo tienen la posibilidad de crecer cada día más.

PREGUNTA No. 4

Estaría usted dispuesto a utilizar este servicio?

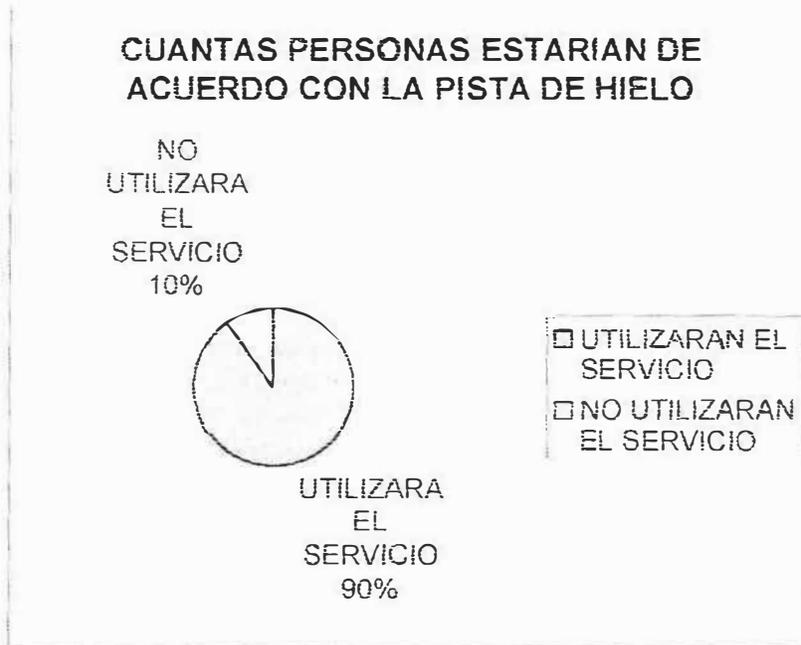
Objetivo: Conocer los datos que permitan entender si el cliente está de acuerdo con utilizar el servicio de la pista de hielo en la ciudad de Barranquilla.

TABLA No 4.

ESTARIA USTED DISPUESTO A UTILIZAR ESTE SERVICIO	
SI	NO
179	19



GRAFICA: 5



Esta pregunta nos indica el grado de aceptación que tiene la pista de hielo en la ciudad de Barranquilla.

PREGUNTA No. 5

Con que frecuencia semanal utilizaría este servicio?

Objetivo: Conocer la frecuencia con que las personas utilizaría el servicio de la pista de hielo en centro comercial.

TABLA No. 5

CON QUE FRECUENCIA SEMANAL UTILIZARIA ESTE SERVICIO			
UNA VEZ	DOS VECES	TRES VECES	MAS DE TRES
109	44	23	22

GRAFICA: 6



Podemos decir que existe un numero de personas en la ciudad de Barranquilla que no tienen conocimientos de lo que es una pista de hielo.

Los amantes a esta disciplina contarán con varios sitios de entrenamiento como son tienda deportiva, sala de juegos, restaurante y demás atracciones, en donde todas esas personas puedan pasar un día distinto a los demás.

En la actualidad no existe una disciplina deportiva de esta índole, por lo tanto las personas que quieran practicar este deporte tienen que desplazarse a otros países como lo son: España, Estados Unidos, Venezuela, Alemania y Francia, además cuentan con la visita de sus aficionados los cuales cuentan con una gran población practicante de este deporte.

8.3 SERVICIO

8.3.1 Descripción. La pista de hielo en un centro comercial brindar un amplio sistema de servicio para que el cliente pueda satisfacer sus necesidades.

En donde se encontrara una gran tienda deportiva en la cual se ofrecerán productos referentes a la pista de hielo tales como: patines, manoplas, casco, rodilleras, Gimnasio, Restaurantes y todo lo relacionado con este deporte. Será un lugar de encuentro para toda la familia, donde podrán disfrutar de un gran día, y distribuir de manera provechosa su tiempo libre, con las mayores ventajas posibles. Dispondremos de un cómodo aparcamiento y sobre todo la posibilidad de Patinar sobre hielo.

Para satisfacer y cumplir las necesidades de nuestro clientes , la pista de hielo contara con un personal altamente preparado y calificado para trabajar por el buen servicio al cliente, utilizando además los servicio de la pista de hielo desde que usted paga el tiquete para ingresar a la pista hasta el ultimo minuto que deja de realizar la actividad deportiva, con unos parámetros establecidos y unas buenas normas de calidad y buenas practicas de manufactura en todo su proceso de transformación.

8.3.2 Característica del servicio. La pista de hielo en el centro comercial les ofrecerá una propuesta de comercio encontraras numerosas formulas y nuevos espacios de convivencia presentándolos al consumidor como una expresión de la imaginación y el dinamismo que actualmente se vive a nivel mundial.

En la pista de hielo encontraran un estilo netamente contemporáneo funcionalista, atendiendo a una necesidad mercadotecnia. Para disfrutar días enteros en familia o en compañía de amigos.

La pista de hielo contara Con un completo surtido en servicio ofrecidos para el cliente como: tienda deportiva, refresquería, sala de video, etc. Y que según los resultados obtenidos, el 91% de los encuestados les gustaría que se realizara la pista de hielo en la ciudad de Barranquilla.

Los datos significativos fue el de mayor aceptación entre los encuestados y deberá brindar al consumidor confianza calidad y variedad en el servicio, y una excelente atención.

8.4 ANALISIS DEL MERCADO

Debido a que en nuestro país no existe en general un servicio de esta magnitud se puede destacar que podría tener una gran acogida por parte de la comunidad amante de este deporte. Según las estadísticas las pista de hielo que funcionan actualmente muestran que diariamente ingresan a obtener el servicio mas de 1450 a 1600 per/día. El servicio brindara comodidades y garantías necesarias en cuanto a calidad, atención y bienestar.

8.4.1 ANÁLISIS DE LA OFERTA

En la ciudad de Barranquilla no existe una empresa dedica a este servicio lo cual nos indica que se proyectara a estar en un nivel de asistencia bastante alto, sin embargo la pista de hielo es la única que contara con un sistema de refrigeración distinto a las demás y contara con un también buenas practicas de manufactura.

En la pista de hielo, nuestro clientes tendrán la oportunidad de adquirir nuestro servicio comprando su boleto que les dará el ingreso a la pista de hielo siendo esta la única a nivel regional en ofrecerlos, dando así el cumplimiento a unas buenas normas de calidad para el servicio.

La obligación del buen proceso y comercialización de nuestro servicio nos garantizan el estricto cumplimiento de los compromisos establecidos con nuestro clientes, y los factores diferenciador del resto de posibilidades que hay actualmente en el mercado.

8.4.2 Análisis de la demanda. Existen diversas modalidades, pero inicialmente al referirse al servicio de la pista de hielo la importancia que arroja la demanda de la pista se estima que será elevada ya que no existe una igual.

La demanda de la pista de hielo se estará determinando por mes y se establecerá su comportamiento anualmente para saber cuantas personas entran en promedio y analizar si alcanza a cubrir con todos los gastos operacionales durante el mes.

Y para saber si el cliente se encuentra ingresando masivamente ala pista de hielo, el precio de este no cambiara dependiendo como sea el incremento o disminución del personal en la pista.

Para ello la pista de hielo contara con una gama de servicio como una tienda deportiva en donde encontraran todo lo referente al patinaje, Y demás accesorios para la venta, para poderle hacer frente a las fluctuaciones que se presente, señaladas anteriormente.

8.4.3 DEMANDA ACTUAL

Con base en los datos obtenidos del cuadro anterior se proyecta de que el ingreso a la pista de hielo será a una tasa de rendimiento promedio anual del 60% la proyección comprende un periodo de tiempo de tres años

8.4.4 Análisis de los precios. En el estudio del proyecto se analizara el precio que pueda tener el bien que se espera distribuir, con el propósito de caracterizar de que forma se determinan y el impacto que una alteración del mismo tendría sobre la oferta y la demanda del producto.

Lo que permitirá establecer las diferencias de precios del servicio en relación con los probables valores de venta establecidos en otros lugares en donde el precio de venta en España por sección es de \$ 4 euros la hora.

La pista de hielo en el centro comercial brindará toda una amplia gama de productos y servicios. Los precios de los siguientes servicios son:

- Clases de patinaje: \$ 80.000 mensual.
- Practicas libres de patinaje \$ 4.500 hora

Productos:

- Casco \$ 28.500
- Patines \$ 142.500
- Rodilleras \$ 24.000

8.4.5 Análisis de la comercialización. El canal de distribución o la ruta que tomara la pista de hielo para establecer la comercialización del servicio es brindarle un buen beneficio mediante algunos medios de comunicación tales como emisoras radiales y televisión, estas se darán, En la Reina, Olímpica Stereo, Rumba Stereo, y la Vallenata, en los medios televisivos se transmitirán en Televista, Cheverisimo, y Hola que tal. Todos estos servicio que se ofrecerán como medio de publicidad y son relacionados con el servicio de la pista de hielo.

La estructura de la comercialización esta constituida por el conjunto de relaciones de la organización entre servicio y el consumidor final.

8.4.6 Calidad del servicio. Para satisfacer a los consumidores se establecen niveles de calidad en cuanto a prestar gran atención en la selección del servicio que se ofrecerá en la pista de hielo, de esta manera con seguridad, se experimentara un aumento en las ventas ya que el consumidor se sentirá totalmente satisfecho.

Para cumplir con calidad la pista de hielo deberá contar con personal capacitado y conocedor de los servicio que se presten.

8.4.7 Estrategias de venta. Las estrategias de ventas aplicar son :

- Realizar estudio de mercadeo para saber la aceptación del servicio .
- Realizar promoción.

8.4.8 Consumidor final. Incentivar el conocimiento del servicio, brindado un concierto gratuito con un grupo reconocido de la zona geográfica para dar a conocer las instalaciones presentando un video tridimensional, que arranca desde el Río Magdalena, atraviesa la carretera oriental y culmina en el centro comercial el poblado.

8.4.9 Consumidor empresarial. Ofrecerles un cóctel para darles a conocer las instalaciones, el mercado, los beneficios y los factores de seguridad, confianza y rentabilidad que les permitan cautivar su atención.



9. ESTUDIO LEGAL

Para la constitución de una empresa se deben tener los siguientes requisitos legales.

❖ RAZÓN SOCIAL

Pista de Hielo de un centro comercial

❖ TIPO Y CANTIDAD DE SOCIOS

2 socios

❖ CERTIFICADO DE HOMÓNIMIA

El valor del certificado es \$6.400 por cada solicitud.

❖ Requerimiento

Para obtener el certificado de homónima se requiere ir a la cámara de comercio, comprar el formulario sobre nombre de sociedad y establecimiento comercial, diligenciar el formulario (poniendo los posibles nombres de la empresa) pagar en la caja el valor del certificado.

❖ Tiempo de la solicitud

Para que la cámara de comercio otorgue el certificado deben transcurrir tres días hábiles.

❖ **NOTARIA.** Elevación a escritura publica la minuta de intención.

❖ **Definición**

La escritura publica es documento que hace constar legalmente que la empresa ha sido creada.

❖ **Requerimientos**

Para elevar la escritura publica la minuta de intención, se debe llevar a la notaria algunos datos para que se la elaboren directamente como son el objeto social de la empresa, el capital social y como se va a distribuir, la fotocopia de la cedula de los socios, el nombre del gerente y subgerente.

❖ **Tiempo que solicitud**

Para que la notaria entregue la escritura publica debe transcurrir un día hábil.

❖ **Valor de la escritura**

Para efectos de llevar a cabo este tramite los costos que se incurren dependen del capital con que cuente la empresa. Este costo equivale al 3 por mil del capital.

- A este valor se le añade el IVA que corresponde al 16% del valor de la escritura.
- A este valor se le agrega el de las hojas notariales que tienen un costo total de \$4660.
- Para superintendencia y fondo notarial le corresponde \$4660.

❖ **CAMARA DE COMERCIO**

❖ **Registro mercantil**

❖ **Definición**

El registro mercantil es una función que corresponde al estado. Sin embargo a partir de la ley 28 de 1931, en Colombia fue delegada a las cámaras de comercio, asociaciones privadas de las cuales para aquel entonces ya existían.

❖ **Matricula mercantil y su renovación**

Por medio de la matricula las personas naturales o jurídicas comerciantes dan publicidad a su condición de tales. La matricula es obligatoria y debe solicitarse dentro del mes siguiente al momento en que se comienza la actividad mercantil, así:

- a. las personas naturales deben solicitar dentro del mes siguiente al momento en que se iniciaron en los negocios;
- b. las personas jurídicas, o sea las sociedades comerciales, deben hacerlo dentro del mes siguiente a la fecha de escritura de constitución o del permiso de funcionamiento, en el caso de las sociedades que requieren ese requisito.

También es obligatoria la matricula de los establecimientos de comercio o sea el conjunto de bienes materiales o inmateriales que utiliza un empresario para el desarrollo de cualquier actividad económica y que constituyen una unidad que es objeto de propiedad distinto de los elementos que lo integran. Esa matricula tiene por objeto informar quien o quienes son los dueños de cada establecimiento comercial. El establecimiento de comercio debe ser matriculado dentro de los 30 días siguientes a su apertura.

❖ **INSCRIPCIÓN DE LOS ACTOS Y DOCUMENTOS**

Además de las matriculas de los comerciantes, establecimientos y sucursales el registro mercantil comprende la inscripción de los comerciantes, para darles publicidad, autenticidad y valor frente a las partes y los terceros. Estos actos según el código de comercio son:

- Las capitulaciones matrimoniales y las liquidaciones de sociedad conyugales.

❖ **Procedimiento**

Se llevan los libros a la cámara de comercio, se paga el monto correspondiente para su filiación y se esperan los días necesarios para la entrega de estos.

❖ **CERTIFICADO DE EXISTENCIA Y REPRESENTACIÓN LEGAL**

Este certificado indica la existencia de la empresa y el nombre de su representante ante la ley.

❖ **Procedimiento**

Para que la empresa obtenga un certificado de existencia y representación legal debe registrarse antes en la cámara de comercio y luego se paga el valor correspondiente y se espera por el certificado.

❖ **TIEMPO QUE DEMORAN LOS TRAMITES A REALIZAR EN LA CAMARA DE COMERCIO.**

❖ **Registro mercantil**

El tiempo que se demora mientras se solicita a la cámara de comercio el registro mercantil y su expedición es de tres días a cinco días hábiles.

❖ **Inscripción de libros**

Después que se paga el valor correspondiente la cámara de comercio se demora como máximo tres días hábiles en entregar los libros foliados.

❖ **Certificado de existencia y representación legal**

Para la entrega del certificado de existencia y representación legal la cámara de comercio se toma m15 minutos.

❖ VALOR QUE TIENEN LOS TRAMITES QUE SE REALIZAN EN LA CAMARA DE COMERCIO.

❖ Registro mercantil

- Para obtener el certificado de registro mercantil la empresa debe cancelar \$4000 por los formularios.
- Inscripción de la escritura pública \$17000.
- Impuesto de registro = 0.7% del capital social.
- Matricula de sociedad. Según las tablas establecidas en la cámara de comercio.
- Matricula de establecimiento \$56000.
- Certificado de existencia y representación legal \$ 2300 + IVA.

❖ DIAN (inscripción en el registro único tributario)

❖ Inscripción en el RUT y NIT

❖ Requerimiento

Para obtener el NIT hay que pedir en la DIAN un formulario del RUT (registro unitario tributario) este tiene que ser diligenciado por empresa y llenado nuevamente a la DIAN. Junto con el certificado de la cámara de comercio original y fotocopia de cedula de ciudadanía del representante legal.

❖ TIEMPO DE SOLICITUD

La DIAN entrega un provisional a los quince días de su solicitud, que tiene una duración de seis meses mientras llega la tarjeta con el NIT. El NIT es gratuito.

❖ IVA Y RETEFUENTE

En la DIAN también son pagados los impuestos al valor agregado y de retención en la fuente, estos impuestos son pagados en un banco, de acuerdo al calendario de pago de impuesto. El IVA será pagado cada dos meses

❖ **Impuesto de industria y comercio**

❖ **Requerimientos**

La empresa para pagar el impuesto de industria y comercio debe reclamar en la alcaldía un formulario que deberá diligenciar debidamente.

❖ **Tiempo de Solicitud**

El tiempo de solicitud que demora este trámite es mientras el formulario es llenado por la empresa y pagado en el banco.

❖ **VALOR DEL IMPUESTO DE INDUSTRIA Y COMERCIO**

La empresa deberá pagar por concepto de industria y comercio un porcentaje de sus ventas, esto de acuerdo con los millajes establecidos según la actividad de la empresa.

❖ **AVISOS Y TABLEROS**

❖ **Requerimientos**

Para pagar el impuesto de avisos y tableros se hará en el mismo formulario de industria y comercio y se seguirán los mismos pasos.

❖ **Tiempo que demora.**

El tiempo que demora este trámite es aquel que se demora en llenar el formulario por la empresa y pagar en el banco.



❖ **Valor del impuesto de avisos y tableros**

El valor a pagar por concepto de avisos y tableros es del 15% sobre el impuesto de industria y comercio a cargo del contribuyente.

❖ **LICENCIA DE USO DE SUELOS**

❖ **Requerimientos**

Para tramitar este documento se debe solicitar por escrito este certificado, en la carta se debe colocar el nombre del establecimiento, la actividad a la cual se dedica, la dirección, el nombre del representante legal y su cedula de ciudadanía o NIT. Esta carta es llevada a planeación, y se debe pagar por el certificado después se espera la visita del inspector.

❖ **Tiempo de demora.**

Planeación tarda quince (15) días hábiles para otorgar el certificado del uso de suelos.

❖ **Valor de certificado de uso de suelos.**

El certificado de uso de suelo tiene un valor que no excederá la suma de \$5000.

❖ **LICENCIA SANITARIA**

❖ **Requerimiento**

Para solicitar el registro sanitario se debe enviar una carta a la secretaria de salud pidiendo el registro, luego un inspector ira al lugar donde estará ubicada la empresa, e inspeccionara el lugar para ver si este cumple con los requerimientos exigidos.

❖ **Tiempo que demora.**

El tiempo que se demora este tramite mientras se solicita y se obtiene el registro es de aproximadamente de quince (15) días hábiles.

❖ **Valor del registro sanitario.**

El valor que la empresa tendrá que pagar por el registro depende de si esta cumple o no con los requerimientos exigidos.

❖ **PERMISO DE LOS BOMBEROS**

❖ **Requerimiento.**

Para tramitar este documento se debe hacer la solicitud al cuerpo de bomberos de la ciudad para que sea realizada una inspección en el lugar donde funcionara la empresa y luego con base en esto se hacen la valoración de acuerdo a si la empresa necesita extinguidores o sistema splinter.

❖ **Tiempo de demora**

Para la obtención de este certificado después de la visita se tardara una semana.

❖ **IMPUESTO PREDIAL**

❖ **Liquidación del impuesto predial unificado.**

El impuesto predial resulta de multiplicar el avalúo por la tasa o millaje según estrato o uso.

❖ **Requisitos.**

Anexar los siguientes documentos:

- Escritura de constitución de sociedad.
- Certificado de existencia y representación legal.
- Escritura de la reformas realizadas.
- Declaración de renta.
- Una referencia comercial.
- Fotocopia del NIT.

❖ **Procedimiento.**

Para abrir una cuenta se realizan los siguientes pasos:

- Llevar todos los documentos antes mencionados.
- Diligenciamiento del formulario del banco.

❖ **Valor para abrir una cuenta**

La empresa deberá abrir una cuenta con un mínimo de capital de \$ 500.000 pesos y el banco le otorgara una chequera.

❖ **COSTOS ESTIMADOS LEGALES DE CONSTITUCION DE UNA EMPRESA**

De acuerdo a la razón de ser de la empresa "dreams pista de hielo" se han calculado cuales serán lo costo legales.

Certificado de homonimia	\$ 7.500
Notaria	\$ 43.400
Cámara de comercio	\$ 29.600
Uso del suelo	\$ 12.500
Licencia sanitaria	\$ 95.000
TOTAL DE COSTO DE CONSTITUCCION	\$ 188.000

10. ESTUDIO TECNICO

10.1 PROYECTO

10.1.1 Descripción del proyecto

El servicio que se estará ofreciendo en este proyecto es la realización de una pista de hielo. La infraestructura y la tecnología que se utilizara es la apropiada para su funcionamiento, el proceso de congelación del agua se realizará de la siguiente manera: se construirá una plataforma donde se acondicionará todo el sistema de refrigeración adecuado y necesario, se utilizará un compresor, un condensador, un evaporador, válvula de expansión tubería p.v.c, tuercas pecantes , laminas metálicas, plásticas caucho y tubería de aluminio. Esto es para la adecuación de la pista de hielo, después se determina lo que es materia prima que es : el agua, el freon, y la luz, Para la terminación del proceso de la pista de hielo.

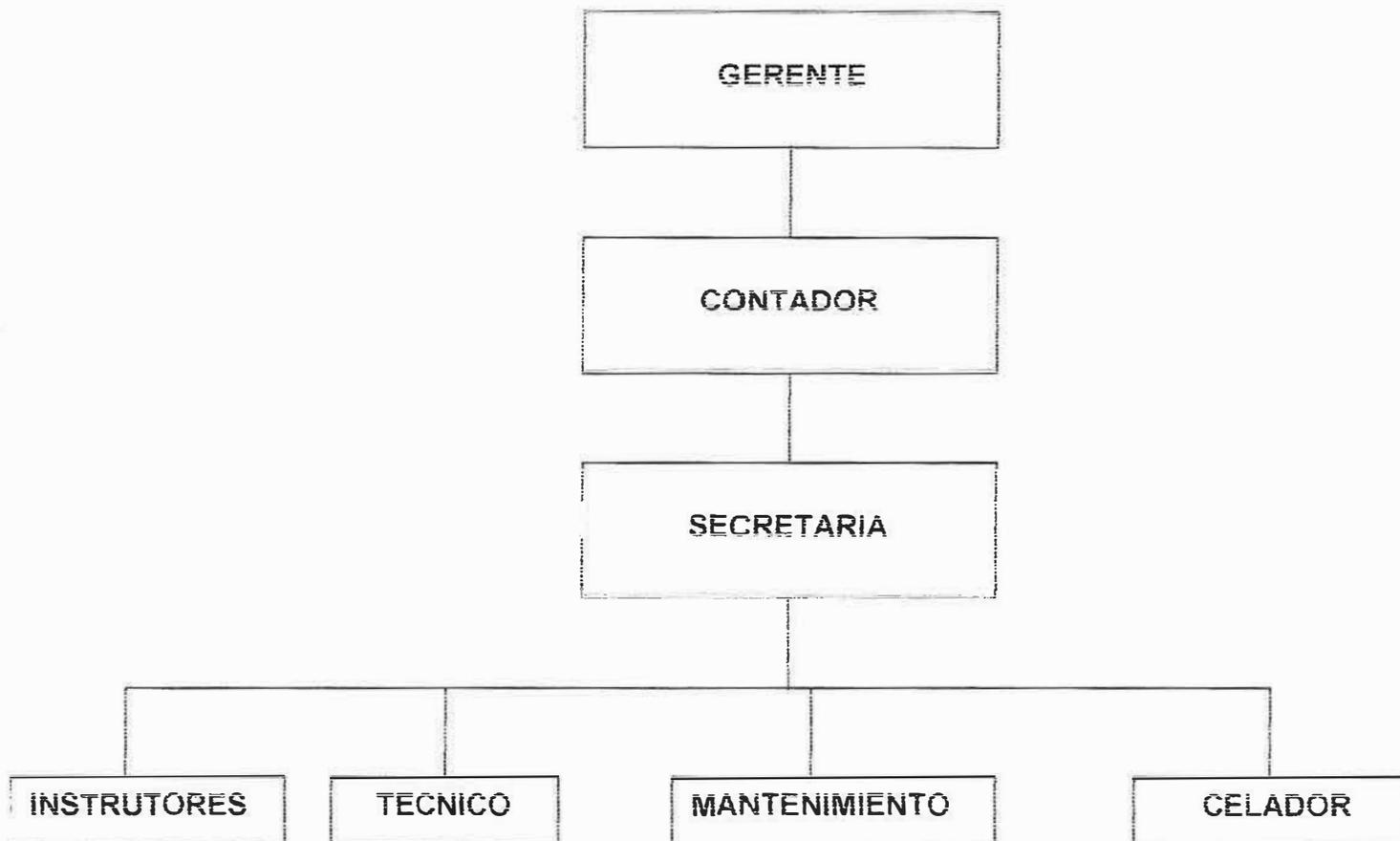
La pista de hielo estará diseñada con dos capas de cemento, se realizará la instalación de la tubería y su respectiva distribución y control del freon y el agua, dada la distribución de todas instalaciones de equipo, y demás materiales necesarios se procede al congelamiento por capa que es el ultimo paso que se realiza dentro de todo este sistema de refrigeración.

La materia prima de este proceso no es contaminante para el medio ambiente y es el apropiado para su proceso y su realización.

10.1.2 MATERIA PRIMAS E INSUMOS UTILIZADOS EN EL PROCESO DE LA PISTA DE HIELO

La materia prima e insumos necesarios para la ejecución de la pista de hielo, es: el agua, y el freon, para que se realice la solidificación y fácil comercialización del servicio.

11. ESTUDIO ORGANIZACIONAL



11.1 TABLA SALARIAL DEL PERSONAL QUE TRABAJARA EN EMPRESA

CARGO	SALARIO
GERENTE	\$ 1.600.000
CONTADOR	\$ 650.000
SECRETARIA	\$ 480.000
INSTRUCTORES	\$ 680.000
TÉCNICO	\$ 568.000
MANTENIMIENTO	\$ 450.000
CELADOR	\$ 389.500
ASEADORA	\$ 390.000
TAQUILLERA	\$ 420.000

11.2 CULTURA ORGANIZACIONAL

- ❖ **VISION:** Ser una empresa con un amplio dominio en la recreación y ser líder de la región caribe que supere las expectativas de sus clientes y propenda el bienestar y seguridad de los patinadores y del personal que trabaja dentro de la organización.
- ❖ **MISIÓN:** Brindar a los aficionados de este deporte una buena calidad y un buen esparcimiento para satisfacer las necesidades de los clientes, con los cual se busca generar valor agregado para los inversionistas y la comunidad en general.

11.2.1 OBJETIVO ORGANIZACIONAL

Prestar un servicio completo con todas las garantías necesarias, con buena calidad y con una respuesta oportuna al momento que el cliente se presente algún inconveniente.



11.2.2 POLÍTICAS ORGANIZACIONALES: Contar con una infraestructura que garantice el buen funcionamiento y la prestación de nuestro servicio, bajo parámetro de calidad respondiendo por el cumplimiento y las obligaciones asumidas con la empresa y sus clientes.

Establecer claramente los factores que influyen de manera decisiva en la competitividad de la empresa.

11.2.3 METAS ORGANIZACIONALES: debemos comenzar con todos los servicios que se van a ofrecer para garantizar un buen esquema de trabajo dentro de la empresa .

11.2.4 DEFINICIÓN DE CARGOS

❖ Identificación del puesto de trabajo

Nombre denominación: Gerente General

Función principal: Aprobación de nuevas técnicas, procedimientos, maquinaria, presupuesto y administración.

Criterios de desempeño: Capacidad de análisis, buena toma de decisiones, habilidad mental.

Experiencia: 1 a 6 años en este campo

Nombre denominación: Contador Público

Función principal: Administrar en perfecto estado la contabilidad de la empresa.

Criterios de desempeño: honestidad y eficiencia

Experiencia: 1 a 5 años en el cargo

Nombre denominación: Secretaria General

Función principal: Recoger solicitud del servicio del cliente, registrar y confirmar información en el sistema, realizar trabajos en el computador , cartas etc.

Criterios de desempeño: tener mucha destreza y agilidad al momento de dirigir la información al cliente.

Experiencia: 1 a 2 años

Nombre denominación: Técnico de Planta

Función principal: Verificación y estado de la maquina y buen manejo

Criterios de desempeño: Manejo de materiales, responsabilidad de equipos

Experiencia: 1 a 3 años

Nombre denominación: Aseadora General

Función principal: Mantener todo el orden y bien aseado

Criterios de desempeño: Tener mucha vocación en el trabajo y hacerlo con mucho respeto.

Experiencia: 1 año.

Nombre denominación: Celador

Función principal: Vigilar el orden de la empresa y cuidar sus bienes

Criterios de desempeño: mantener el orden y la compostura dentro y fuera del servicio.

Experiencia: 1 a 2 años

Nombre denominación: Mantenimiento

Función principal: Verificación y estado de la maquina y buen manejo

Criterios de desempeño: Manejo de materiales, responsabilidad de equipos

Experiencia: 1 a 3 años

12. ESTUDIO ECONOMICO

12.1 PRESUPUESTO DE MAQUINARIA Y EQUIPO

La empresa realizo la ficha técnica de muebles y enseres de todas las necesidades que se le presente en el momento de prestar el servicio.

NOMBRE	PRODUCCIÓN	CANTIDAD	VR. UNITARIO	VR. TOTAL
Compresor	Tecnomaquinaria Del caribe	3 DE 10 TONELADAS	\$21.250.000	\$63.750.000
Condensador	Tecnomaquinaria Del caribe	1	\$16.000.000	\$16.000.000
Evaporador	Tecnomaquinaria Del caribe	1	\$1.650.000	\$1.650.000
Válvula de expansión	Tecnomaquinaria Del caribe	2	\$420.000	\$840.000
Tubería de aluminio	Tubería PVC de CD	900MTS	\$16.000	\$ 14.400.000
Laminas plásticas para los bordes	Tubería PVC de CD	600	\$35.000	\$21.000.000
patines	Tienda de hielo libre	230	\$142.000	\$ 32.775.000
Rodilleras	Tienda de hielo libre	230	\$24.000	\$5.520.000
Cascos	Tienda de hielo libre	230	\$28.000	\$ 6.555.000
Computador	S&p	1	\$1.560.000	\$ 1.560.000
Impresora	S&p	1	\$170.000	\$170.000
Escritorio para computador	Industria Cruz	1	\$310.000	\$ 310.000
Mesa de 4 puesto	Industria Cruz	12	\$12.000	\$ 144.000
Sillas para sentarse	Industria Cruz	50	\$10.000	\$ 500.000
Costo total				\$165.174.000

12.2 PROYECCIÓN DE INGRESOS POR VENTAS DEL SERVICIO EN (PESOS)

Servicio	Cant.	Prec. Venta	Ttal. Ventas	Ventas mensuales	Total Venta anuales
Patinaje libre por hora	180	4.500	\$810.000	\$24.300.000	\$291.600.000
Clases de patinaje	50	\$80.000		\$4.000.000	\$48.000.000
Total					\$339.600.000

12.3 DEPRECIACIÓN FIJA

CLASES DE ACTIVO FIJO	VALOR	PLAZO DEPRECIACIÓN	DEPRECIACIÓN DEL MES	DEPRECIACIÓN ANUAL
Computador	\$1.560.000	3AÑOS	\$ 43.333	\$ 520.000
Impresora	\$ 170.000	3AÑOS	\$ 4.722	\$ 56.666
Escrito para computador	\$ 310.000	3AÑOS	\$ 8.611	\$ 103.333
Compresor	\$ 63.750.000	3AÑOS	\$ 1.170.833	\$ 21.250.000
Condensador	\$16.000.000	3AÑOS	\$ 444.444	\$ 533.333
Evaporador	\$1.650.000	3AÑOS	\$ 45.833	\$ 550.000
TOTALES			\$1.717.776	\$ 27.813.332

12.4 INVERSIÓN DIFERIDA

CONCEPTO	VALOR
GASTOS DE CONSTITUCIÓN	\$ 688.000
TOTALES	\$ 688.000

12.5 COSTO DE MANO DE OBRA

		VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
MANO DE OBRA	900 Mts ²	\$16.400	\$ 14.760.000

12.6 COSTO DE MATERIALES

MATERIALES		VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
BOLSA DE CEMENTO	300 unid	\$18.000	\$ 5.400.000

12.7 GASTOS DE ADMINISTRACIÓN

CONCEPTO	VALOR MES	AÑO
Salario	\$5.628.000	\$67.536.000
S.R.P.	\$1.030.000	\$12.360.000
Arriendo	\$2.500.000	\$30.000.000
Servicio Telefónico	\$ 100.000	\$ 1.200.000
Servicio de agua	\$ 273.000	\$ 3.276.000
Servicio de luz	\$ 198.250	\$ 2.379.000
Gastos de oficina	\$ 120.000	\$ 1.440.000
Costo Total	\$ 9.849.250	\$118.191.000

12.8 GASTOS DEL SERVICIO

CONCEPTO	VALOR MES	AÑO
PUBLICIDAD	\$ 850.000	\$ 10.200.000
OTROS GASTOS	\$ 100.000	\$ 12.000.000
TOTAL	\$ 950.000	\$ 22.000.000

12.9 RESUMEN DE LA INVERSION

CLASES DE ACTIVO	VALOR
Compra de activos	\$ 170.574.000
Gastos de administración	\$ 688.000
Gastos de servicio por mes	\$ 9.849.250
Costo de material	\$ 950.000
Costo de mano de obra	\$ 5.400.000
TOTAL	\$ 18.746.125

12.10 CONDICIONES DE CREDITO

Monto	\$99.000.000
Plazo	5
Tasa de intereses	48% ANUAL
Cuota anual	\$ 47.520.000

$$A = \$99.000.000 \cdot 48\% \cdot (1+48\%)^5$$

$$\frac{\text{-----}}{(1+48\%)^5 - 1} = \$55.307.340$$

Los socios aportaran el 49.70%, es decir \$ 97.821.250 y el resto se financian con requerimientos del crédito, es decir, \$ 99.000.000

AÑO	SALDO	ANUALIDAD	INTERESES	PAGO DE CAPITAL
0	\$ 99.000.000			
1	\$ 91.212.660	\$ 55.307.340	\$ 47.520.000	\$ 7.787.340
2	\$ 79.687.396	\$ 55.307.340	\$ 43.782.076	\$ 11.525.264
3	\$ 62.630.000	\$ 55.307.304	\$ 38.249.950	\$ 17.057.390

4	\$ 37.385.060	\$ 55.307.340	\$ 30.062.400	\$ 25.244.940
5	\$ 22.548	\$ 55.307.340	\$ 17.944.828	\$ 37.382.012

12.11 GASTOS FINANCIEROS

AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO5
47.520.000	43.782.076	38.249.950	30.062.400	17.944.828

12.13 AMORTIZACIÓN A CAPITAL

AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO5
7.787.340	11.252.264	17.057.390	25.244.940	37.382.012

13. EVALUACIÓN FINANCIERA

En la parte final del estudio se debe seleccionar el método de análisis que se empleara para comprobar la rentabilidad económica del proyecto, teniendo presente que el dinero, con el paso del tiempo; disminuye su valor, lo que implica que el método elegir deberá tomar en cuenta este cambio de valor.

En esta sección se estudian aspectos fundamentales para el retorno de la inversión y la viabilidad del proyecto como son:

- Tasa mínima aceptable de rendimiento
- Valor presente neto
- Tasa interna del retorno

CONCLUSIÓN

En la presente investigación podemos concluir que es muy importante el desarrollo de una pista de hielo en la ciudad de Barranquilla. Para ello se tuvieron en cuenta el desarrollo de cada uno de los planes que fueron estudiados y explicados ampliamente en este proyecto.

Con la presente investigación se despejaron las dudas sobre todos los paradigmas concernientes con los requerimientos técnicos para la creación de una pista de hielo.

Esperamos que el presente proyecto sea de su mayor agrado y logre cubrir sus expectativas.

BIBLIOGRAFIA

[http. www.Google.com](http://www.Google.com)

[http .www.febarcelona.com](http://www.febarcelona.com)

[http.www.lapista.com](http://www.lapista.com)

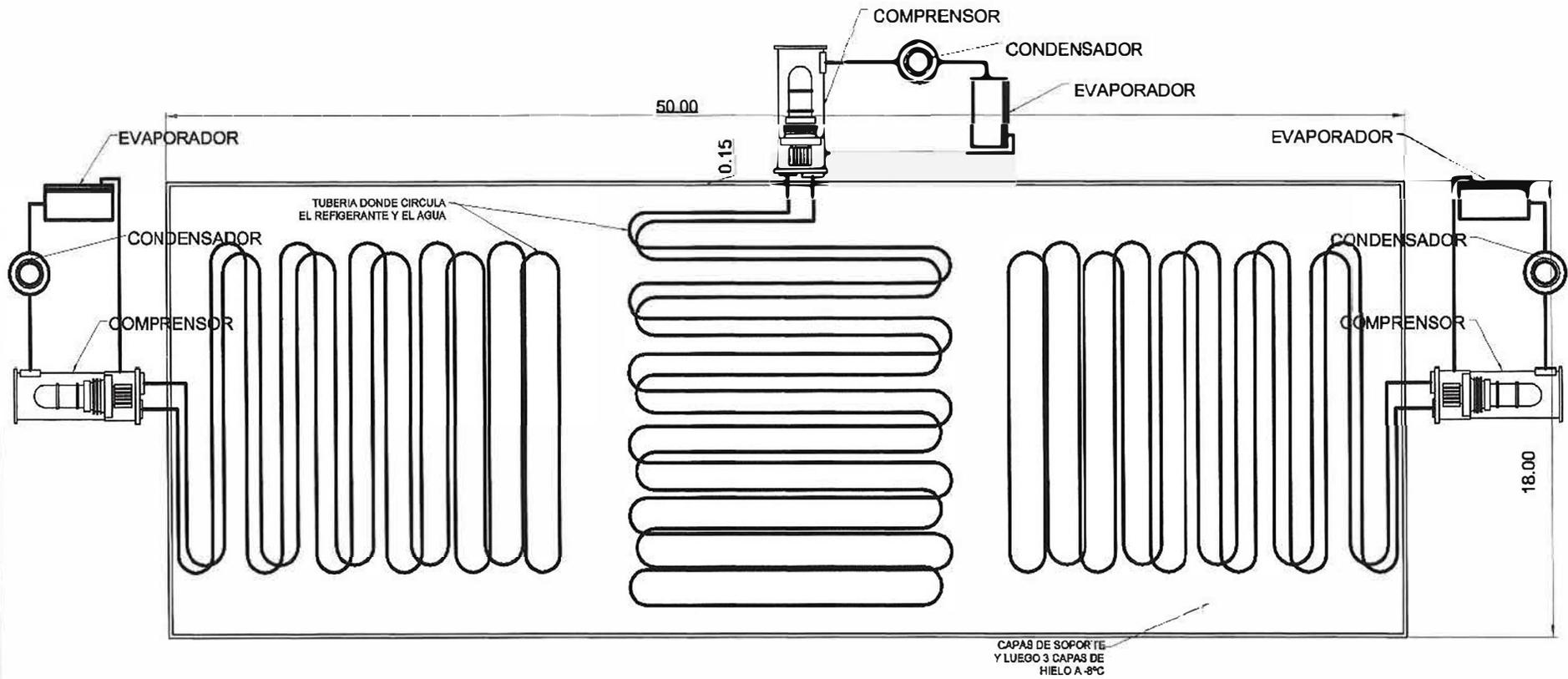
Revistas

Criterios de Evaiuaciòn de Proyectos.



ANEXOS

PISTA DE HIELO VISTA EN PLANTA



Uso Múltiple M 2-7

Sector: Carreras 518 a 53 entre calles 98 (incluyendo la acera este y la Circunvalar)
Acción Urbana: Nuevos Desarrollos
Índice de Construcción: 10

Usos del Suelo	Altura Máxima Permitida	Frete de Lote (mts)	Retiros Laterales (mts)	Retiro Fondo (mts)	Usos Compatibles	Restricciones	Estacionamientos	Área Vivienda (M2)
Unifamiliar	1-3	12,00	1,50	3,00	Comercio C1 v C2		Residentes:	1 alc. = 30
Bivifamiliar	1-3 (no pareda)	12,00	1,50	3,00	Institucional Grupo 1		1 x vivienda	2 alc. = 60
Conjunto Residencial	1-3	15,00	3,00	3,00	Recreativo Grupo 1		Visitantes:	3 alc. = 90
Multifamiliares: Tipo 1	1 a 5	15,00	3,00	3,00			1 x c/2 viviendas	
Multifamiliares: Tipo 2	6 a 8	18,00	4,00	4,00			Instituciones:	
Multifamiliares: Tipo 3	9 a 11	20,00	5,00	5,00			1 x c/50 m2 o fracción	
Multifamiliares: Tipo 4	12 a 16	30,00	6,00	6,00			de 50 m2.	
Multifamiliares: Tipo 5	16 a 20	35,00	8,00	8,00			Visitantes:	
							1 x c/120 m2 o fracción	
							de 60 m2	
							Comercio/Recreación:	
							2 x c/100 m2 o fracción	

- Los usos compatibles se sujetarán a las normas comunes para todas las zonas; para las alturas aplicará la establecida en la presente tabla.
- Las Normas para cada sector se complementarán con las Normas Comunes a todas las Zonas.
- En los multifamiliares se aceptan oficinas y comercio (C-1) en los dos primeros pisos.
- Para los usos de oficinas, comercial e institucional, se permite adosamiento por los laterales hasta el cuarto (4°) piso y retiros a partir del quinto (5°) según lo especificado.
- Para los usos compatibles, los retiros de fondo son los establecidos para los multifamiliares.
- Para el sector occidental del Distrito Central (Calles 45 a 54 entre las carreras 38 a 54) se permitirán alturas equivalentes a los tipos 4 y 5 únicamente para proyectos receptores de derechos de construcción.
- Para los edificios que sobrepasen los 20 pisos, los retiros laterales y de fondo se incrementarán en un (1) metro por cada cinco (5) pisos adicionales o fracción, los cuales se contabilizarán desde el primer nivel de la edificación.
- Los parques para industria son los equivalentes a Comercio/Recreación.
- Para multifamiliares se permiten utilizar un retiro lateral como acceso vehicular.
- Se permiten sótanos y semisótanos y ático.
- La oficina de Control Urbano verificará, al recibir una obra, que el número de parqueaderos para visitantes coincida entre el reglamento de propiedad y la respectiva resolución.
- Para los sectores de conservación patrimonial podrán aplicarse el Decreto 151 de 1998 sobre transferencia de derechos de construcción.
- Para todos los sectores, los estacionamientos para propietarios serán cubiertos y para los visitantes podrán ser descubiertos.
- Para los sectores patrimoniales: todo proyecto de intervención en las categorías de conservación integral (CI), especial (CE) y tipológica (CT) identificadas en el listado de inmuebles patrimoniales del Anexo No 2, deberá surtir los trámites del Art. 403 del presente Estatuto.
- El corredor de la carrera 54 se encuentran dentro del sector de patrimonio histórico y arquitectónico de El Prado. Todo proyecto de intervención para las categorías de conservación integral (CI), especial (CE) y tipológica (CT) identificadas en el listado de inmuebles patrimoniales del Anexo No 2, deberá surtir los trámites del Art. 403 del presente Estatuto.
- Détenese este corredor de la calle 93 entre carreras 43 y 51B como receptor de derechos de construcción (Decreto 151 de 1998).

USOS COMPATIBLES

Recreativo 1	Definición	Usos Permitidos
	Son aquellos compatibles con el uso residencial, en razón de su bajo impacto ambiental, social y urbanístico	Parques, Zonas verdes abiertas, Club Campestre, Pequeñas Canchas Deportivas Polifuncionales, Juegos Infantiles

Uso Institucional 1 - USOS INSTITUCIONALES DE INFLUENCIA URBANA LOCAL	Definición	Tipos de Usos
	Corresponde a los usos y servicios cívicos de primera necesidad y cobertura local que atienden a la comunidad de residentes y trabajadores de su zona de influencia inmediata. Se consideran de bajo impacto urbanístico social y ambiental por cuanto se desarrollan en establecimientos de magnitud reducida, no generan tráfico ni congestión notoria, ni ruidos, ni afluentes contaminantes y no propician el desarrollo significativo de usos complementarios	Educativos: Guarderías, Pre-escolares y Jardines Infantiles. De Seguridad: Centros de Atención Inmediata. De Culto: Capillas de Barrio y Salas de Culto. Administración: Centros de Administración Local, Centros Comunitarios.

Definición	Venta de bienes	Venta de Servicios	Excluidos	Sujeto a normas	Condiciones de Funcionamiento
El Comercio de Cobertura Local refiere a los usos de los establecimientos destinados a la venta de bienes y determinados servicios de CONSUMO DOMESTICO BASICO requeridos por la comunidad de residentes de un sector, que no demandan concentración ni permanencia de flujos peatonales y vehiculares y no producen ni ruidos, ni vibraciones, ni olores contaminantes. Se considera de reducido impacto sobre el espacio público y social.	Venta al detal de artículos y comestibles de primera necesidad, sin producción o fabricación de un tipo industrial. Fruterías, panaderías, productos lácteos, expendios de carne y pescado, salsaamentería, ranche licores y bebidas, estos últimos sin consumo, bendas de esquimas y similares.	Servicios personales tales como: sastrerías, modisterías, peluquerías, salones de belleza, floristerías, rematadoras de calzado.	Talleres, servitecos, lavaderos, llanterías, etc para automóviles, autopartes	Actividades comerciales asociado con las telecomunicaciones en zonas residenciales, estas sujetas a las normas que sobre dichos sistemas estén definidos por parte del Ministerio de Comunicaciones, y la decisión sobre su ubicación y construcción estará reglamentada sujeta a los estudios que establezcan los impactos generados sobre el entorno inmediato.	PROHIBICIONES: Son prohibiciones para el funcionamiento del comercio de Cobertura Local las siguientes: a). Que generen áreas de parques permanentes y grandes flujos peatonales. b). Que ocupen un área superior a 50 metros cuadrados (m²), en zonas exclusivas residenciales. c). Que generen áreas especiales de carga y descarga. d). Que en sectores residenciales superen, por lado de manzana, los siguientes rangos: - Zonas de Patrimonio: 2 establecimientos por lado de manzana - Zonas residenciales consolidadas: 3 establecimientos por lado de manzana e). Requerir servicios especiales como almacenamiento, carga y descarga, entre otros. f). Producir ruido o contaminación, como ruidos, olores, emisiones o vibraciones. g). Introducir alteraciones o modificación sustanciales a las características del espacio público del sector, como generación de bañías o zonas duras de estacionamientos, ni ocupación de andenes con parques o con las actividades que deben desarrollarse dentro de la edificación, o cualquier tipo de instalación, caseta, anuncio o mobiliario, ni alteración de la arborización y empedrado del espacio público. h). Extenderse hacia la zona del espacio público correspondiente al antejardín la actividad comercial local. Se consideran requisitos para su funcionamiento los siguientes: baño de servicio completo (sanitario y lavamanos), cuarto pequeño para depósito, preparación o similares.
	Droguerías, perfumerías, librería y papelerías, boutiques, bisutería y similares.	Servicios alimenticios al detal tales como heladerías y refresquerías (sin expendio de bebidas alcohólicas).	Talleres para reparaciones de grandes electrodomésticos (aires acondicionados, neveras, estufas, etc)	Las antenas de radio y televisión (F.M. - A.M) estarán ubicadas por fuera del perímetro urbano de la ciudad	
	Venta de calzado y artículos de cuero tales como: sombreros, carteras, chaquetas y similares.	Tiendas de Video - bendas, fotografía.	Carpinterías, ebanisterías, marquerías		
	Venta de artículos cerámicos, plásticos, de vidrio y similares artesaniales.	Reparación de artículos de radio, televisión y similares.	Almacenamiento de productos, maquinaria y equipos		
	Venta de joyas, relojerías, platería, adornos, porcelanas, perfumes, cosméticos y artículos de tocador, bisuterías	Servicios educativos no formales (distintos de los centros de educación escolarizada o formal).	Mayorista de viveres		
	Venta de artículos de fotografía.	Consultorios (Sin ningún tipo de atención hospitalaria, incluidos los veterinarios). Pequeñas oficinas para profesionales. Oficinas para Organizaciones Comunitarias.			

Uso Múltiple M 2-7

Comercio de Menor Impacto - C2

Definición	Venta de bienes	Venta de Servicios	Condiciones de Funcionamiento
<p>El Comercio de Cobertura Zonal se refiere a los usos o establecimientos destinados a las venta de bienes y determinados servicios con destino al consumo especializado generado por la comunidad urbana. Son establecimientos que requieren áreas mayores, vitrinas de exhibición, tráfico mayor, parqueos, cargue y descargue y flujo peatonal concentrado y presentan, como característica espacial, unidad arquitectónica y urbanística específica, sin generar contaminación del aire, ni del agua, con un impacto mediano sobre el espacio público urbano y, en determinadas actividades, algún tipo de impacto social negativo.</p>	<p>Servicios alimenticios y al detal tales como: cafeterías, heladerías y restaurantes de comidas rápidas</p> <p>Venta de alimentos y bebidas en supermercados y similares</p> <p>Ventas de textiles tales como: prendas de vestir, paños, telas, cortinas, tapetes, encajes, lanas y similares.</p> <p>Venta de artículos médicos y similares</p> <p>Venta de artículos para el hogar: muebles, electrodomésticos, lámparas y similares, alfombras, tapetes, marquerías y objetos de arte, plantas ornamentales, antigüedades.</p> <p>Venta de artesanías, joyas, relojerías, platería, adornos, porcelanas, perfumes, cosméticos y artículos de tocador, bisuterías.</p> <p>Venta de muebles y accesorios para la oficina, librerías.</p> <p>Venta de instrumental técnico, científico, fotográfico, de dibujo, de precisión e instrumentos musicales y similares.</p> <p>Ventas de artículos de fotografía y talleres conexos.</p> <p>Ventas de juguetes, discos y cassettes, libros, computadores, programas y accesorios de computadores, artículos religiosos, equipos fotográficos, teléfonos celulares y accesorios, artículos deportivos</p>	<p>Servicios de profesionales como abogados, agrónomos, arquitectos, contadores, constructores, economistas, ingenieros, médicos, veterinarios, entre otros.</p> <p>Servicios Financieros: sucursales bancarias de ahorro y crédito, compañías de seguros, agencias de finca raíz, cajas de cambio, bolsas de valores y similares.</p> <p>Servicios Turísticos: hoteleros y de alimentos, apartahoteles, hosterías, agencias de viajes, restaurantes y similares, juegos de salón, fuentes de soda, salsa menfánias y reposterías</p> <p>Servicios Culturales: salas de cine, cinemateca, café teatro, galería, exposiciones de artes, clubes sociales y similares y juegos de habilidades electrónicas.</p> <p>Servicios Educativos: centros de enseñanza y capacitación no formal (distintos a los establecimientos de educación escolarizada o formal).</p> <p>Centro de redes de telecomunicaciones.</p> <p>Servicios Personales: saunas, baño turco, académicas de enseñanza.</p> <p>Servicios de mensajería, agencias de publicidad</p> <p>Alquiler de vehículos y otros.</p> <p>Instalaciones de oficina y similares.</p> <p>Programadoras de televisión con estudios y similares.</p> <p>Exhibición y puntos de venta de artículo al detal y acabados finales para la construcción.</p> <p>Estaciones de servicio y de transporte (taxis).</p> <p>Oficinas privadas para profesionales.</p> <p>Gimnasios.</p> <p>Viveros.</p> <p>Edificios exclusivos para parqueaderos.</p> <p>Servicios Funerarios (Velación).</p> <p>Consultorios médicos y veterinarios.</p> <p>Ciber-cafes (sitios para navegar en internet)</p> <p>Mercados Zonales (únicamente en las zonas R3, R2 y R1)</p>	<p>a) Que se provean mayores espacios para parqueos.</p> <p>b) Que estén localizados sobre corredores comerciales y en los propuestos (y aprobados) por el urbanizador en las zonas de "nuevos desarrollos".</p> <p>c) Que la Actividad Comercial desarrollada en los establecimientos no pueden ocupar áreas de antejardines o de andenes para exhibición o almacenamiento de productos, ni intervenir los reglamentos de copropiedad o de propiedad horizontal.</p> <p>d) Requiere de edificaciones que cumplan con las normas de estacionamientos, instalaciones especiales, manejo del espacio público y demás normas urbanas. De acuerdo con su magnitud y destinación, los establecimientos deben presentar soluciones de cargue y descargue así como solución de servicios complementarios y generales.</p>



ALCALDÍA DISTRIT. AIDE BARRANQUILLA
SECRETARÍA DE PLANEACIÓN DISTRITAL

SOLICITUD PARA CERTIFICADO DE USO DEL SUELO

FECHA DE DILIGENCIAMIENTO AÑO _____ MES _____ DÍA _____		TIPO DE SOLICITUD ESTABLECIMIENTO NUEVO _____ RENOVACIÓN _____	
NOMBRE DEL ESTABLECIMIENTO		DIRECCIÓN NOMENCLATURA	BARRIO

DEBEN AJUSTAR ESQUEMA DE LOCALIZACIÓN
(Debe contener norte y nomenclatura vial)

DOCUMENTOS ANEXOS:
 Certificados usos anteriores _____
 Carta Catastral _____
 Cert. Cámara de Com. _____
 Otros _____

ACTIVIDAD COMPLETA: _____

PROPIETARIO O REPRESENTANTE LEGAL	Nil. _____ Cédula _____ No. _____	Expedida en:	Teléfono:
RESPONSABLE DE LA SOLICITUD	Cédula : _____ No. _____	Expedida en:	FIRMA:

Esta solicitud, con base en el Artículo 25 del Código Contencioso Administrativo, y con el fin de demostrar el cumplimiento de lo establecido en el Artículo 47 del Decreto 2150 de 1.995 y el Estatuto Urbanístico Distrital de Barranquilla, como componente normalivo del Plan de Ordenamiento Territorial, adoptado y aprobado mediante Decreto 0154 del 6 de noviembre de 2.000.
 Este documento no expresa ninguna decisión con respecto a la solicitud ni representa licencia de funcionamiento o de cualquier otro tipo; sólo constituye el inicio del trámite del certificado de uso del suelo.
 Si la solicitud es para renovación del certificado de uso del suelo, debe anexar fotocopia del certificado anterior.
 Información errónea origina la reiniciación del trámite y la incompleta o poco clara origina el retraso en la respuesta.

LIQUIDACIÓN

CÓDIGO:	CUENTA:
FECHA:	VALOR: