

INGENIERIA DEL PROYECTO

TAMAÑO DEL PROYECTO

INGAB S.A.S. se constituirá como una microempresa de acuerdo a la ley No. 590 del 10 de julio de 2000 en la cual se dictan las disposiciones generales para el desarrollo de microempresa, pequeñas empresas y medianas empresas (MYPIME), debido a esto El área en la que vamos a trabajar son las obras civiles de menor cuantía, estos tipos de obras están definidas por manual de contratación como; *Bienes, obras y servicios cuyo valor no exceda el diez por ciento (10%) de la menor cuantía de las Entidades Estatales. Esta modalidad de selección tiene menos formalidades que las demás y tiene características especiales. La modalidad de selección de mínima cuantía es aplicable a todos los objetos de contratación cuando el presupuesto oficial del contrato sea inferior o igual a la mínima cuantía de la Entidad Estatal, sin importar la naturaleza del contrato.*¹

Siendo así, nuestro mercado potencial para poder contratar estaría conformado por más de 2000 entidades públicas registradas en el SECOP como proveedores² y las cuantías con las cuales podemos contratar están registradas en la tabla 1, en ella se puede ver que existe un límite por cada presupuesto que se le da a cualquier entidad estatal para contratar y estos límites van desde \$ 17.248.000 hasta \$78.771.700, es decir nuestra empresa podrá contratar hasta este límite. Aunque relativamente es pequeño, se mantiene bajo las condiciones con las cuales va a ser constituida la empresa, que los montos a los cuales se van a presentar sean 2 veces el capital presente ante la cámara de comercio en su momento.

¹ Manual de la modalidad de selección mínima cuantía, COLOMBIA COMPRA EFICIENTE
<http://www.ccb.org.co>

² Inscripción comprador publico secop II, <http://www.ccb.org.co>

PROCEDIMIENTOS DE SELECCIÓN, SEGÚN CUANTÍA

LICITACIÓN PÚBLICA Y SELECCIÓN ABREVIADA

LITERAL B) ARTÍCULO 2 DE LA LEY 1150 DE 2007

AÑO 2017

(SALARIO MÍNIMO LEGAL MENSUAL PARA EL AÑO 2017 = \$737.717

<u>PRESUPUESTO DE LA ENTIDAD</u>	<u>LICITACIÓN</u>	<u>SELECCIÓN ABREVIADA DE MENOR CUANTÍA</u>	<u>SELECCIÓN ABREVIADA DE MÍNIMA CUANTÍA</u>
<p>Para las entidades que tengan un presupuesto anual superior o igual a 1.200.000 salarios mínimos legales mensuales.</p> <p>Presupuesto de la Entidad Pública superior o igual a: \$739.200.000.000</p>	<p>Mayor a 1.000 SMMLV</p> <p>Se debe realizar Licitación Pública cuando el proceso de selección tenga una cuantía superior a: \$616.000.000</p>	<p>DE 100 SMMLV hasta 1.000 SMMLV</p> <p>Se debe realizar el procedimiento de selección abreviada de menor cuantía, cuando el valor de la contratación se encuentre en el siguiente rango: Desde: \$61.600.000= Hasta: \$616.000.000=</p>	<p>hasta 100 SMMLV Hasta: \$61.600.000=</p>
<p>Para las entidades que tengan un presupuesto anual superior o igual a 850.000 salarios mínimos legales mensuales e inferiores a 1.200.000 salarios mínimos legales mensuales.</p> <p>Presupuesto de la Entidad Pública superior o igual a: \$523.600.000.000= e inferior a: \$739.200.000.000.=</p>	<p>Mayor a 850 SMMLV</p> <p>Se debe realizar Licitación Pública cuando el proceso de selección tenga una cuantía superior a: \$523.600.000=</p>	<p>DE 85 SMMLV hasta 850 SMMLV</p> <p>Se debe realizar el procedimiento de selección abreviada de menor cuantía, cuando el valor de la contratación se encuentre en el siguiente rango: Desde: \$52.360.000= Hasta: \$523.600.000=</p>	<p>Hasta 85 SMMLV Hasta: \$52.360.000=</p>
<p>Para las entidades que tengan un presupuesto anual superior o igual a 400.000 salarios mínimos legales mensuales e inferior a 850.000 salarios mínimos legales mensuales.</p> <p>Presupuesto de la Entidad Pública superior o igual a: \$246.400.000.000.= e inferior a: \$523.600.000.000=</p>	<p>Mayor a 650 SMMLV</p> <p>Se debe realizar Licitación Pública cuando el proceso de selección tenga una cuantía superior a: \$400.400.000=</p>	<p>DE 65 SMMLV hasta a 650 SMMLV</p> <p>Se debe realizar el procedimiento de selección abreviada de menor cuantía, cuando el valor de la contratación se encuentre en el siguiente rango: Desde: \$40.040.000= Hasta: \$400.400.000=</p>	<p>hasta a 65 SMMLV Hasta: \$40.040.000=</p>
<p>Para las entidades que tengan un presupuesto anual superior o igual a 120.000 salarios mínimos legales mensuales e inferior a 400.000 salarios mínimos legales mensuales.</p> <p>Presupuesto de la Entidad superior o igual a: \$73.920.000.000 e inferior a: \$246.400.000.000</p>	<p>Mayor a 450 SMMLV</p> <p>Se debe realizar Licitación Pública cuando el proceso de selección tenga una cuantía superior a: \$331.972.650=</p>	<p>DE 45 SMMLV hasta a 450 SMMLV</p> <p>Se debe realizar el procedimiento de selección abreviada de menor cuantía, cuando el valor de la contratación se encuentre en el siguiente rango: Desde: \$33.197.265= Hasta: \$331.972.650=</p>	<p>hasta a 45 SMMLV Hasta: \$33.197.265=</p>
<p>Para las entidades que tengan un presupuesto anual inferior a 120.000 salarios mínimos legales mensuales.</p> <p>Presupuesto de la Entidad inferior a: \$73.920.000.000.=</p>	<p>Mayor a 280 SMMLV</p> <p>Se debe realizar Licitación Pública cuando el proceso de selección tenga una cuantía superior a: \$172.480.000=</p>	<p>DE 28 SMMLV hasta a 280 SMMLV</p> <p>Se debe realizar el procedimiento de selección abreviada de menor cuantía, cuando el valor de la contratación se encuentre en el siguiente rango: Desde: \$17.248.000= Hasta: \$172.480.000=</p>	<p>hasta a 28 SMMLV Hasta \$17.248.000=</p>

LA COMPETENCIA

La competencia en nuestro sector va a estar centrada en tres tipos de empresa

MEDIANA EMPRESA: Se trata de empresas que en algunos casos ya está asociadas con grandes empresas y su capacidad económica puede ser un poco más alta, debido a esto el rango de opciones para la presentación en procesos públicos es más grandes ya sea con medianas o con pequeñas empresas.

PEQUEÑA EMPRESA: Se trata de empresas que poseen una experiencia en distintas áreas, pero en poca cantidad, los clientes de estas empresas, son tras pequeñas empresas o particulares. Para la presentación en procesos se puede ver que la gran mayoría busca otras pequeñas empresas para complementar la experiencia.

MICRO EMPRESA: Se trata de empresa en las cuales el número de personas contratadas no excede más de 10 y sus activos no superan los 500 smmlv, un 60% de estas empresas no tienen más de 3 años de constitución, con los cual los obliga a presentarse en algún proceso de forma conjunta, para poder ajustar la experiencia no con los socios de la empresa si no con los consorciados.

SERVICIOS

La empresa ofrecerá servicios integrales de obras civiles en conjunto con micro y pequeñas empresas socias para ofrecer la línea de servicio de ejecución de obras.

Las diferentes áreas en las cuales actuaremos serán:

Obras viales

Obras de saneamiento

Obras urbanísticas

Obras de infraestructura

Las anteriores incluyen diseño, consultoría e interventoría si es el caso.

SERVICIOS COMO SUBCONTRATISTA

Uno de los objetivos de la empresa es crecer cada día más, para esto se ofrecerá servicios de subcontratos de obra, esto se debe a que como sabemos bien para que la empresa tenga un buen nombre a nivel nacional o tenga un brochure amplio, deberá pasar mucho tiempo, por tal motivo somos conscientes que la empresa deberá manejar el tema de la subcontratación como un prioridad para poder avanzar y la experiencia que vamos a obtener va a ser, actuando como terceros en la ejecución de alguna obra civil.

Por este motivo hacemos mucho énfasis en el tema de las alianzas con ellas podremos llegar a manejar una alta gama de proyectos y la perspectiva que vamos a tener al momento de contratar crecerá poco a poco.

ALIANZAS

Como se ha mencionado en buena parte de este documento, todos los servicios o gran parte de los servicios serán manejados a través de terceros por tal motivo, se tendrá un estricto control de calidad al momento de entregar o recibir el producto final y a su vez se tendrá un contacto exclusivo para quien se realice el trabajo o para quien nos ofrezca los trabajos. Este contacto exclusivo no es más que el comienzo de las sociedades que se firmen y se han la prueba inicial para comenzar una historial o record de obras, y así poder coger buen nombre en el mercado ya sea a través de un contrato, contrato a terceros o bien sea a manera de unión temporal o consorcio.

Para las alianzas a nivel de contratación se tiene un gran número de socios, con muy buena experiencia en distintas áreas, ellos nos han proporcionado su experiencia y así podamos presentarnos a procesos en los cuales, por ser microempresa, no podamos por causas financieras o técnicas o jurídicas, o viceversa. Con este grupo de socios se pretende crear un largo historial de obras.

Para las alianzas se determinaran diferentes criterios que nos ayudaran a fortalecer temas como lo son, el conocimiento, la seriedad de la empresa y la disponibilidad financiera y técnica, y así, que compartan una filosofía de trabajo parecida

Esta va a ser la respuesta a uno de nuestros objetivos poder brindar una capacidad en la que se pueda respaldar y sustentar al momento que exista algún tipo de imprevisto, o exigencia requerida por el cliente.

Algunas de estas empresas que cuentan con la asociación, con uno de nuestros socios principales son:

Xxxx

Xxx

Xxxx

Xxx

CLAVES PARA EL FUTURO

100% DE ATENCION CON LOS CLIENTES

Estaremos en la capacidad de atender cualquier duda, inconveniente o cabio que desee realizar nuestros clientes. Esta atención será un 100% de nuestra prioridad para así tener una respuesta rápida y eficaz

NUEVAS TECNOLOGIAS

Los avances tecnológicos en materia de nuevos mecanismos de desarrollo de proyectos, nos darán nuevas oportunidades y nuevas bases para seguir creciendo

AGILIDAD

Ser siempre muy proactivos hará que siempre se desarrolló un entorno de constante evolución.

PUBLICO OBJETIVO

PEQUEÑAS, MEDIANAS Y GRANDES EMPRESAS

Todas aquellas empresas que posean la capacidad de contratar y de subcontratar proyectos con cualquier entidad pública o privada

ENTIDADES ESTATALES O EMPRESAS DEL ESTADO

Aquellas empresas que cuenten con la capacidad para realizar un proceso público y se ha abierto a cualquier tipo de empresa

CONTRATOS PRIVADOS

Cualquier persona que requiera los servicios que ofrezca la empresa.

FUENTES

La procedencia de nuestros contactos y de nuestros clientes procederá de la siguiente manera

CLIENTES:

80% Empresas estatales que cuenten con la disponibilidad presupuestal para realizar contratos bajo la modalidad de menor cuantía

20% Empresas privadas que han escuchado o conocen de nuestros servicios

CONTACTOS:

10% contactos provenientes de publicidad o conocimiento en la web de nuestra empresa

60% contactos presentados a través de nuestros aliados

30% contactos generados por el personal comercial de la empresa

POLITICAS DEL SERVICIO

TIPOS DE SERVICIO

SERVICIO INTERGRAL

Este tipo de servicio será enfatizado para empresas del estado, ya que debido al amplio nivel de contratación en Colombia, hace que se generen distintos proyectos con uno o más temas específicos para desarrollar

SERVICIO ESPECIALIZADO

Este tipo de servicio será enfatizado para pequeñas y medianas empresas, ya que al momento de subcontratar o contratar, se tendrá un previo conocimiento de lo que se va a realizar, por tal motivo conlleva un análisis más completo al respecto.

PRODUCTOS

GARANTIA DE SERIEDAD O CUMPLIMIENTO

Una clave de la seriedad que se tiene al comprometerse con el desarrollo de un proyecto, es una garantía en la cual nosotros nos comprometemos a aplicar todos los estándares de calidad con nuestro cliente.

Esta garantía ira acompañada con el contrato respectivo del servicio que se esté pactando, dicha garantía expresara formalmente todas las obligaciones legales que se tienen con el cliente y a su vez establecerá una normatividad vigente al momento de entregar cualquier resultado.

FACTOR DE CALIDAD

Para INGAB SAS la mayor preocupación va a ser la satisfacción del cliente, por tal motivo todos los productos entre las dos partes deben conservar los estándares nacionales e internacionales exigidos y así garantizar el cumplimiento de cualquier solicitud, adicional a esto se hará notar al cliente que desde un principio, el cumplimiento por parte de INGAB S.A.S de toda la normativa vigente estará dispuesta para elaborar cualquier proyecto.

Cuando se realice la formalización de la empresa se empezara a elaborar el plan de calidad de la empresa avalado por la ISO:9001 quien es la norma de sistemas de gestión de la calidad (SGC) reconocida internacionalmente y se centra en todos los elementos de la gestión de la calidad con los que una empresa debe contar para tener un sistema efectivo que le permita administrar y mejorar la calidad de sus productos o servicios.

La norma ISO 9001 es un referente mundial en SGC, por tal motivo se convierte en un gran atractivo para nuestros clientes, porque nos brinda un compromiso de mantener los estándares de la empresa y nunca bajar la calidad de los servicios , sino al contrario nos lleva mejorar más y más cada día. La reputación con nuestras empresas aliadas, nos brinda un compromiso de siempre mantener nuestros estándares de calidad muy altos, el cliente, al ver evidenciado esto obtiene más confianza y seguridad al momento de contratar con nosotros.

El proceso de acreditación se maneja de la siguiente forma

La fase 1 consiste, En la recopilación de la información en la permita evidenciar que la empresa cuenta con los requisitos establecidos, posteriormente se realizara la primera evaluación inicial.

La fase 2 consiste en una visita planificada donde se evalúa la implantación y eficacia del factor de calidad

Posterior a esto se realizaran visitas a manera de mantenimiento y renovación del sistema de calidad antes mencionado.

Los diferentes procesos que se verifican en el factor de calidad son los siguientes

1. OBJETO Y CAMPO DE APLICACIÓN

Detalla el objetivo de la implantación de la norma en una organización, así como su campo de aplicación

2. REFERENCIAS NORMATIVAS

Hace referencia al documento indispensable para la aplicación de la norma ISO 9001:2015

3. TÉRMINOS Y DEFINICIONES

De igual manera, hace referencia al documento que contiene los términos y definiciones que se aplican en la norma ISO 9001:2015:

4. CONTEXTO DE LA ORGANIZACIÓN

Señala las acciones que debe llevar a cabo la organización para garantizar el éxito de su sistema de gestión de calidad: comprensión de contextos interno/externo, comprensión de necesidades y expectativas, determinación del alcance del SGC, establecimiento de procesos y documentación.

4.1 Comprensión de la organización y de su contexto

Determinar factores tanto internos como externos que sean relevantes para su razón de ser. Factores que tengan un impacto en lo que la organización hace, o que afecten su habilidad para lograr el objetivo deseado del SGC.

4.2 Comprensión de las necesidades y expectativas de las partes interesadas

Identificar las partes interesadas que sean relevantes al SGC: accionistas, empleados, clientes, proveedores e inclusive grupos de presión y entes reguladores.

4.3 Determinación del alcance del sistema de gestión de la calidad

Determinar el alcance del SGC: incluye la organización como un todo o funciones determinadas, así como cualquier función o proceso externalizado siempre y cuando sean relevantes para el SGC.

4.4 Sistema de gestión de la calidad y sus procesos

Establecer, implementar, mantener y continuamente mejorar el SGC. Asegurar el enfoque de procesos y garantizar información documentada – aunque la documentación será diferente de una organización a otra.

5. LIDERAZGO

Se refiere a la implicación que debe tener la alta dirección dentro del sistema de gestión de calidad de la organización, empujando a incluir dentro de las decisiones

estratégicas la gestión de la calidad. Además de velar por mantener un enfoque al cliente y una política de calidad acorde a la organización.

5.1 Liderazgo y compromiso

Demuestra el compromiso de los más altos directivos con el desarrollo y la mejora del sistema de gestión de calidad.

Generalidades

Enfoque al cliente

5.2 Política

La alta dirección debe establecer, implementar y mantener una política de la calidad, la cual debe estar disponible y actualizada, así como comunicada dentro de la organización.

Establecimiento de la política de la calidad

Comunicación de la política de la calidad

5.3 Roles, responsabilidades y autoridades en la organización

La alta dirección debe asignar responsabilidades y autoridades relevantes para el SGC, mientras se le mantiene responsable de la efectividad del SGC.

6. PLANIFICACIÓN

Acciones alrededor de la planificación dentro de la organización para garantizar el éxito del SGC: determinar riesgos/oportunidades; plantear objetivos de calidad; y, planeación de cambios.

6.1 Acciones para abordar riesgos y oportunidades

Determinar acciones para identificar riesgos y oportunidades. Se debe tener en cuenta que dichos riesgos y oportunidades deben de ser proporcionales al impacto potencial que puedan tener en la conformidad del producto o servicio.

6.2 Objetivos de la calidad y planificación para lograrlos

Los objetivos de la calidad deben de ser consistentes con la política de calidad, además deben de ser relevantes para la conformidad de los productos o servicios, así como mejorar la satisfacción del cliente.

6.3 Planificación de los cambios

La planificación de los cambios debe de ser realizada de manera sistemática y planificada. Es necesario identificar: las consecuencias potenciales del cambio, quien estará involucrado, cuando los cambios sucederán, y que recursos se necesitarán.

7. APOYO

Indica los requisitos para los recursos, competencia, toma de conciencia, comunicación e información documentada.

7.1 Recursos

Busca garantizar que los recursos, personas e infraestructuras idóneas estén disponibles para cumplir con las metas de la organización. En cuanto a recursos del SGC este requisito cubre todas las necesidades internas y externas. El requisito de Conocimiento de la Organización cubre los requisitos de competencia, conciencia y comunicación del SGC.

7.2 Competencia

Determinar, asegurar y tomar acciones para garantizar el nivel de competencia necesaria del personal. Así como conservar la información documentada adecuada como evidencia de la competencia.

7.3 Toma de conciencia

El personal no solo debe de estar consciente de la política de calidad sino que también debe comprender como puede contribuir y cuáles son las implicaciones de las no-conformidades.

7.4 Comunicación

La organización debe determinar las comunicaciones internas y externas pertinentes al sistema de gestión de la calidad.

7.5 Información documentada

“Información documentada” es un nuevo término que reemplaza “documentos” y “reportes” utilizados en la versión 2008 de la norma. Depende de cada organización el determinar qué nivel de información documentada es necesario para controlar el SGC. Lo que significa que la información documentada variará de organización a organización, dependiendo de su tamaño, rubro y complejidad de sus procesos.

8. OPERACIÓN

Indica los requisitos para la planificación y control; así como los requisitos para la producción de productos y servicios desde su concepción hasta entrega.

8.1 Planificación y control operacional

La organización debe planificar, implementar y controlar los procesos necesarios para cumplir los requisitos para la provisión de productos y servicios, y para implementar las acciones determinadas en el capítulo "Planificación".

8.2 Requisitos para los productos y servicios

Requiere comunicación en cuanto a acciones de contingencia cuando sea necesario y también el tratamiento de la propiedad del cliente.

8.3 Diseño y desarrollo de los productos y servicios

La organización debe establecer, implementar y mantener un proceso de diseño y desarrollo que sea adecuado para asegurarse de la posterior provisión de productos y servicios: las necesidades internas y externas de recursos para el diseño y desarrollo de productos y servicios; así como las consecuencias potenciales del fracaso debido a la naturaleza de los productos y servicios.

8.4 Control de los procesos, productos y servicios suministrados externamente

Reconoce la tendencia hacia un mayor uso de subcontratistas y externalización de procesos/servicios. La organización debe asegurarse de que los procesos, productos y servicios suministrados externamente son conformes a los requisitos. Así como la necesidad de establecer criterios para monitorear el desempeño de estas partes además de mantener registros para establecer criterios de selección.

8.5 Producción y provisión del servicio

La organización debe implementar la producción y provisión del servicio bajo condiciones controladas.

8.6 Liberación de los productos y servicios

La organización debe implementar las disposiciones planificadas, en las etapas adecuadas, para verificar que se cumplen los requisitos de los productos y servicios. La liberación de los productos y servicios al cliente no debe llevarse a cabo hasta que se hayan completado satisfactoriamente las disposiciones planificadas, a menos que sea aprobado de otra manera por una autoridad pertinente y, cuando sea aplicable, por el cliente.

8.7 Control de las salidas no conformes

La organización debe asegurarse de que las salidas que no sean conformes con sus requisitos se identifican y se controlan para prevenir su uso o entrega no intencionada.

9. EVALUACIÓN DEL DESEMPEÑO

Indica los requisitos para el seguimiento, la medición, el análisis y la evaluación.

9.1 Seguimiento, medición, análisis y evaluación

La organización debe determinar que necesita ser medido, los métodos empleados, cuándo los datos deben ser analizados y registrados en y a qué intervalos. Debe conservarse la información documentada que proporciona la evidencia de los resultados.

9.2 Auditoría interna

Las auditorías internas no presentan mayores cambios desde la versión 2008 de la norma. La organización debe llevar a cabo auditorías internas a intervalos planificados para proporcionar información acerca de si el sistema de gestión de la calidad es conforme y si se implementa y mantiene eficazmente.

9.3 Revisión por la dirección

La alta dirección debe revisar el sistema de gestión de la calidad de la organización a intervalos planificados, para asegurarse de su conveniencia, adecuación, eficacia y alineación continuas con la dirección estratégica de la organización.

10. MEJORA

Indica los requisitos para la mejora.

10.1 Generalidades

La organización debe determinar y seleccionar las oportunidades de mejora e implementar cualquier acción necesaria para cumplir los requisitos del cliente y aumentar la satisfacción del cliente.

10.2 No conformidad y acción correctiva

No hay requisitos de acción preventiva sin embargo, existen algunos nuevos requisitos de acción correctiva. Cuando ocurra una no conformidad, incluida cualquiera originada por quejas, la organización debe reaccionar, evaluar, implementar, revisar y de ser necesario actualizar riesgos/oportunidades y/o hacer los cambios necesarios al SGC.

10.3 Mejora continua

El requisito para la mejora continua se ha ampliado para cubrir la idoneidad y suficiencia de lo SGC así como su eficacia, pero ya no especifica cómo una organización debe lograrlo.

INGAB S.A.S ha querido adelantar el proceso, para así desarrollar o agilizar el proceso de acreditación con esta norma de calidad y que sea verificada en la adjudicación del algún contrato

POLITICAS DE PRESUPUESTOS Y CONCURSOS

PRESUPUESTOS

Todos los presupuestos que se entregaran, ya sean globales o por análisis de precios unitarios, serán evaluados al detalle por nuestro personal encargado, en este análisis se incluirán todos los aranceles, desviaciones o cambios en el mercado que puedan surgir desde el momento de la entrega del mismo hasta la entrega del producto final del proyecto.

CONCURSOS

Todos los procesos licitatorios que nos presentemos tendrán

- Que estar acorde a todos nuestros esquemas de calidad ya que este va a ser nuestro tope o límite de resultados
- Existan posibilidades objetivas, es decir que existan condiciones de igualdad en el proceso
- La evaluación del proceso nos dé como resultado la posibilidad de generar ganancias
- El coste de la presentación en la proceso se exequible para la empresa, este último punto es muy importante ya que debemos tener en cuenta que la empresa hasta el momento está comenzando y los recursos pueden ser limitados

POLITICAS DE SERVICIO AL CLIENTE

La relación con nuestros clientes es una de los pilares sobre los cuales se fundamenta nuestro éxito

La satisfacción de nuestros clientes es un elemento básico y un compromiso al cumplimiento de todos los requerimientos que se han exigidos o contemplados por nuestros clientes.

La relación y la buena atención serán reflejados con puntualidad y eficacia de los entregables del proyecto, esto permite que la solución de los problemas o inconvenientes que se presenten a lo largo del proyecto pueda ser compensando o equilibrados, con las avances superiores al 100% de cada entrega. Para esto nos basaremos en 3 puntos

- Cada cliente contara un delegado de nuestra oficina que se encargue de cada proyecto desde el inicio hasta su culminación
- Se creara un departamento por cada área, para así lograr el mayor rendimiento posible
- Cada empleado contara con la experiencia y los estudios necesarios para la resolución de dichos inconvenientes.

La fidelización es un factor muy importante porque permite que los contactos que ya tenemos se afiancen con nosotros, garantizando que cualquier proyecto que se haya realizado se una carta de presentación para proyectos similares, y así se evidencia que ese lazo o unión que se produjo puede continuar de la misma manera para generar más ingresos.

Además de ser un compromiso con el cliente es una seguridad para nosotros conservar y mantener un status en calidad de nuestros resultados

ESTRATEGIAS EN LA COMUNICACIÓN

Los principios en los cuales basaremos la comunicación de la empresa serán los siguientes:

- El concepto de no dejar escapar ninguna oportunidad de contratar es el principal refuerzo para seguir adelante
- Trabajamos para ser los especialistas de cada proyecto que se presente
- A pesar de ser una empresa nueva contaremos con la mejor experiencia demostrable en el sector
- El compromiso de calidad será nuestra política principal
- La mejor tecnología nos dará la mejor eficacia en el mercado
- Para lograr buenos resultados contaremos con el mejor equipo que podamos disponer

EL INGRESO AL MERCADO

En nuestro primer año haremos lo posible porque todo el esfuerzo publicitario o de contactar alianzas pueda tener un nombre en el mercado, para esto hemos tenido en cuenta una serie de variables que son:

- Lograr llamar la atención empresas pequeñas, después empresas medianas y por últimos grandes empresas.

- Poder llegar a ser la solución de empresas en las cuales sus proyectos no han tenido un avance significativo o las entregas no son lo suficientemente satisfechas

EL INGRESO DE LOS CLIENTES

El acceso a nuestros clientes se producirá por

- Medios publicitarios nos pondrán más cerca de nuevos contactos
- Un departamento comercial que nos ayude con la investigación de nuevos contactos en los cuales se conviertan en nuevas presentaciones a procesos o citas con nuevas opciones de contratación.

CONTRATACION

INGAB tiene una idea muy clara y es que para nuestras ganancias se incrementen debemos tener un equipo muy bien consolidado y capacitado en el área comercial de nuestra empresa.

En nuestro caso ofrecemos servicios de ingeniera y por tal motivo nuestra principal actividad comercial va a ser el proceso de licitaciones o contrataciones. Por otro lado somos conscientes que esta área en la mayoría de las empresas, está un poco desorganizada, ya que debido al volumen de procesos que salen día a día, es muy difícil condensar esta información.

En nuestro primer año, además de participar en varios procesos, vamos a organizar esta densidad de información con tal de que más adelante podamos hacer un análisis filtrado de los procesos de obra civil en los cuales nos podemos presentar y cuáles no.

ESTRATEGIA

La estrategia de las ventas se basara más que todo en un concepto operativo, es decir el 70% se basara en búsqueda de posibles contratos con entidades estatales y el 30% será en el ofrecimiento de nuestros servicios con empresas privadas, es decir subcontrato, este 30% se obtendrá gracias a los contactos que hagamos en el desarrollo de la empresa.

El quipo comercial tendrán una labor muy importante en la empresa, la captación de nuevos clientes es la principal fuente de ingresos de la empresa por tal motivo, nos concentraremos en que el personal encargado tenga un buen conocimiento de contratación estatal para que así de la mano de los socios de la empresa podamos obtener buenos resultados de procesos a los cuales participemos o seamos invitados.

Debido a que somos una microempresa la estructura del equipo de ventas no va a ser muy grande, por lo cual solo tendremos a una persona encargada de la parte comercial, después de haber constituido un capital para el segundo año se podrá ver la posibilidad de una segunda persona de apoyo, pero esto, depende únicamente de cómo nos valla en el primer año de la empresa.

Loa criterios o evaluaciones del equipo de trabajo serán calificadas de la siguiente manera:

- Se realizara una evaluación mensual y se realizara un balance de los procesos presentados, esto se realizara durante los primeros 4 meses así podremos tener una base para establecer los objetivos mensuales que se presentaran de aquí en adelante.
- Se realizara un seguimiento a cada licitación presentada, este seguimiento consta de una evaluación de toda la propuesta presentada y así establecer parámetros que permitan optimizar el trabajo, si existen falencias en la presentación se deben corregir a tiempo con tal de que el error no se siga repitiendo. La motivación es pieza clave para este proceso, ya que por cualquier error voluntario o involuntario se puede llegar a ser descalificado.
- Se implementaran capacitaciones con el fin de ir mejorando día a día este proceso. Estas capacitaciones tendrán el objetivo de crear el espíritu de competencia que nuestro personal necesita.
-

PLAN DE CONTRATACION

Realizaremos un resumen esquemáticamente de la evolución de la empresa en materia de contratación o ventas.

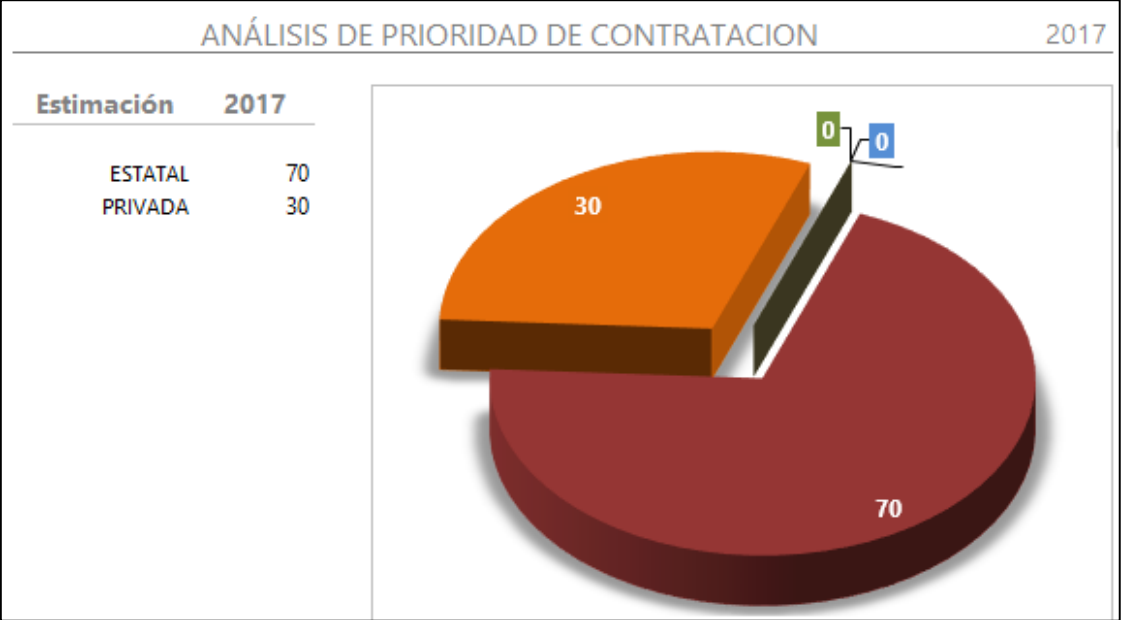


Figura 5. Análisis de Prioridad de Contratación.

Como se mencionó antes en este documento nuestra principal fuente de contratación va a ser bajo la empresa estatal

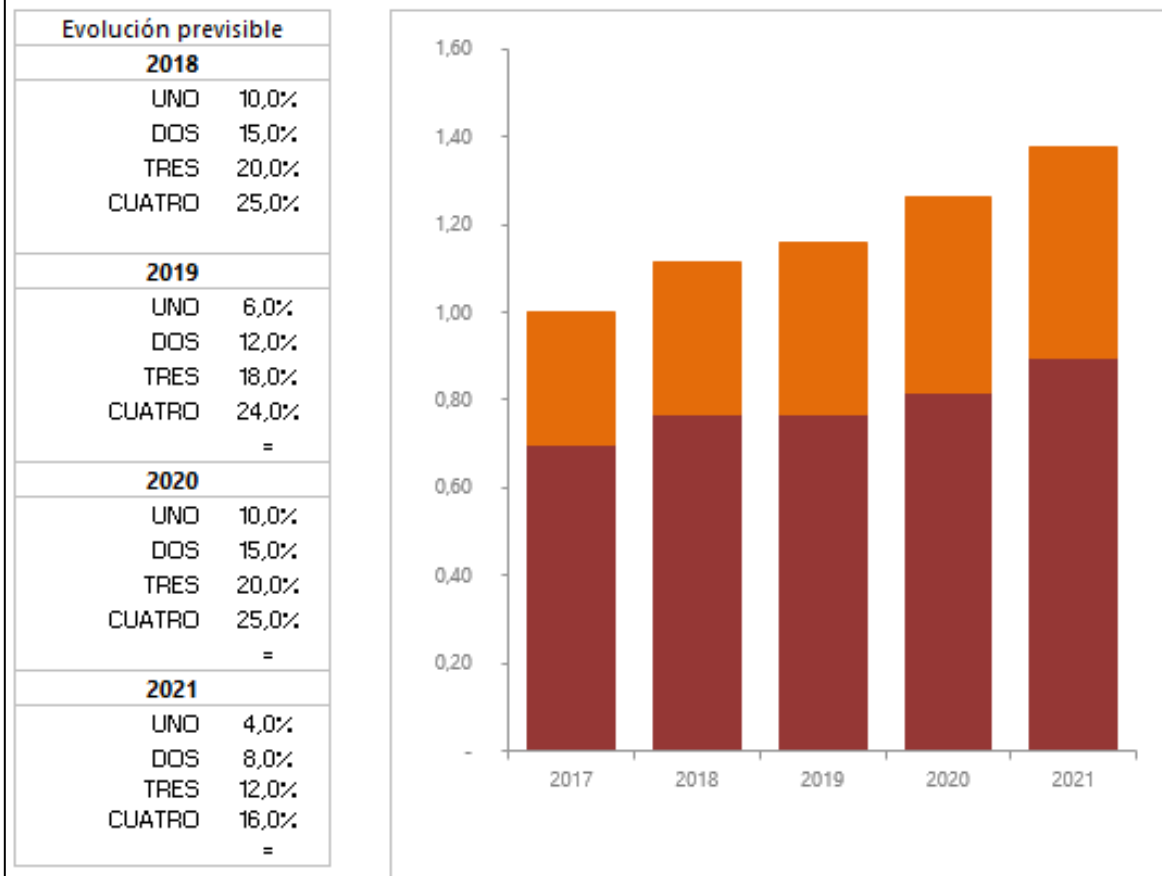


Figura 6. Análisis del Mercado Evolución Previsible

Todos los valores corresponden al porcentaje respecto al año anterior, no puede llegar a ser constante ya que se espera que la empresa pueda llegar a cambiar o ampliar sus expectativas de contratación, pero aun así siempre se mantiene ascendiendo.

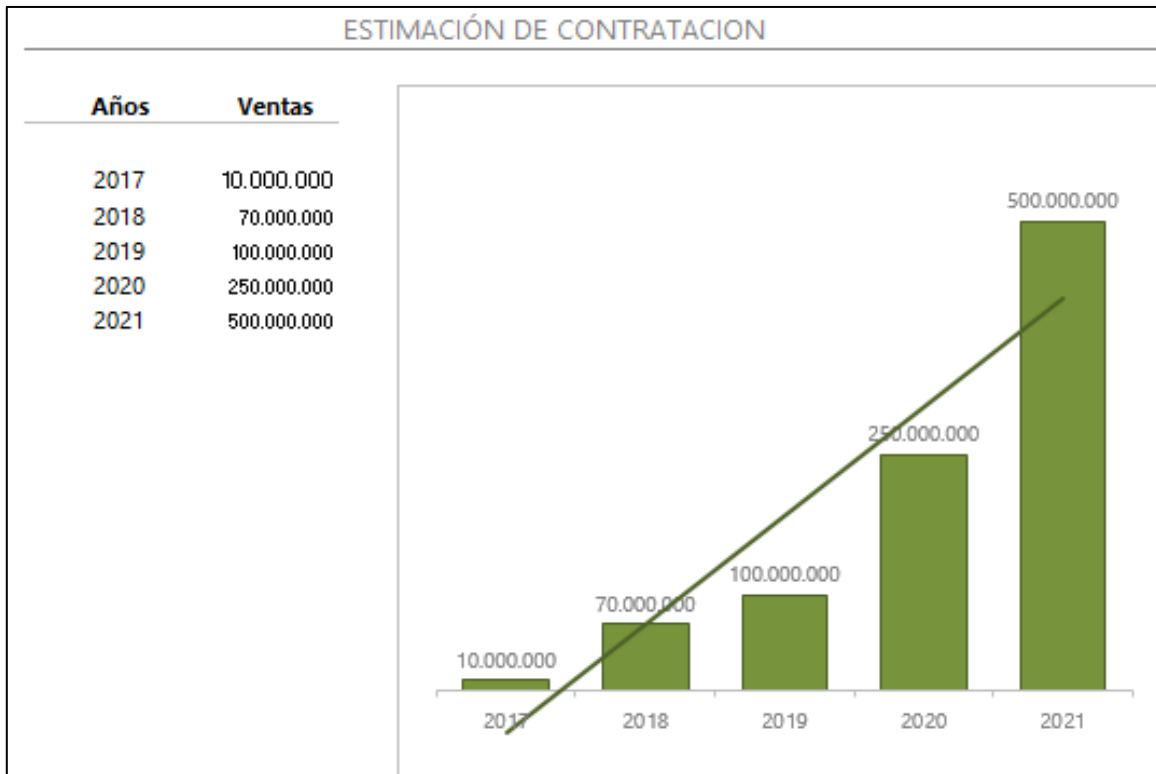


Figura 7. Análisis Estimación de contratación

Año tras año asciende este valor, ya que se espera que la empresa pueda recoger más capital y a si ampliar su margen de contratación.

ESTIMACIONES

PROMEDIO DE LICITACIONES PRESENTADAS (2017 -2018)

10 MENSUAL

RANGO (2017 -2018)

\$10.000.000 – 70.000.000

PROMEDIO DE LICITACIONES ESTIMADO GANADAS (2017 -2018)

1 MENSUAL

RANGO (2017 -2018)

\$10.000.000 – 70.000.000

PROMEDIO DE LICITACIONES DESCARTADAS (2017 -2018)

10 MENSUAL

PROMEDIO DE LICITACIONES PÉRDIDAS (2017 -2018)

3 MENSUAL

PROMEDIO DE LICITACIONES PRESENTADAS (2019 – 2021)

5 MENSUAL

RANGO (2019 – 2021)

\$100.000.000 – 500.000.000

PROMEDIO DE LICITACIONES ESTIMADO GANADAS (2019 – 2021)

1 MENSUAL

RANGO (2019 – 2021)

\$100.000.000 – 500.000.000

PROMEDIO DE LICITACIONES DESCARTADAS (2019 – 2021)

15 MENSUAL

PROMEDIO DE LICITACIONES PÉRDIDAS (2019 – 2021)

1 MENSUAL

ORGANIZACIÓN

GERENTE GENERAL / REPRESENTANTE LEGAL / SOCIO

- John Alejandro Briñez Pachon

Más de 8 años de experiencia trabajando en obras civiles y 2 años trabajando en la parte técnica de gerencia de proyectos y área comercial (licitaciones) para diferentes empresas a lo largo del territorio colombiano y contratista de 2 proyectos personales de vivienda, es la persona encargada de llevar sobre sus hombros y sacar adelante INGAB S.A.S.

SUBGERENTE GENERAL / REPRESENTANTE LEGAL SUPLENTE / SOCIO

- Kelly Alejandra Pacheco Hincapié

Profesional en mercadeo, con su capacidad para proyectar e innovar nuevos proyectos es parte fundamental del equipo de trabajo de la empresa.

CONTADOR

- Julián Cardona

Solo hay necesidad de un contador ya la parte contable y el tema de facturación no va a tener un volumen muy grande. Con una experiencia de más de 5 años en el área contable, aporta mucho conocimiento ya que al día de hoy maneja la parte contable a 4 empresas de ingeniería.

REVISOR FISCAL

No aplica ya que el patrimonio no es muy elevado

- No aplica

GERENTE COMERCIAL

- Kelly Alejandra Pacheco Hincapié

PERSONAL COMERCIAL

- John Alejandro Briñez Pachon
- Kelly Alejandra Pacheco Hincapié

Inicialmente contaremos con una persona adicional de respaldo para todo el tema comercial, hasta que la empresa crezca

PERSONAL TECNICO

- John Alejandro Briñez Pachon
- No Designado
- No Designado

Inicialmente contaremos con una persona adicional de respaldo para todo el tema técnico, hasta que la empresa crezca

PERSONAL ADMINISTRATIVO

- No Designado

Inicialmente contaremos con una persona adicional de respaldo para todo el tema administrativo, hasta que la empresa crezca

SOCIOS PRINCIPALES

- Edwin Ferney Rojas González

Socio con más de 10 años de experiencia como personal natural y más de 4 años como persona jurídica con la empresa DUVANA S.A.S. La contribución

mas grande para el desarrollo de la empresa es la conexión con más 50 empresas dedicadas al tema de obras civiles

- Ricardo Alberto Becerra Gutiérrez

Socio con más de 10 años de experiencia como personal natural y más de 6 años como persona jurídica con la empresa FELD INGENIERIA S.A.S. La contribución mas grande para el desarrollo de la empresa es la conexión con más 20 empresas dedicadas al tema de consultoría e interventoría.

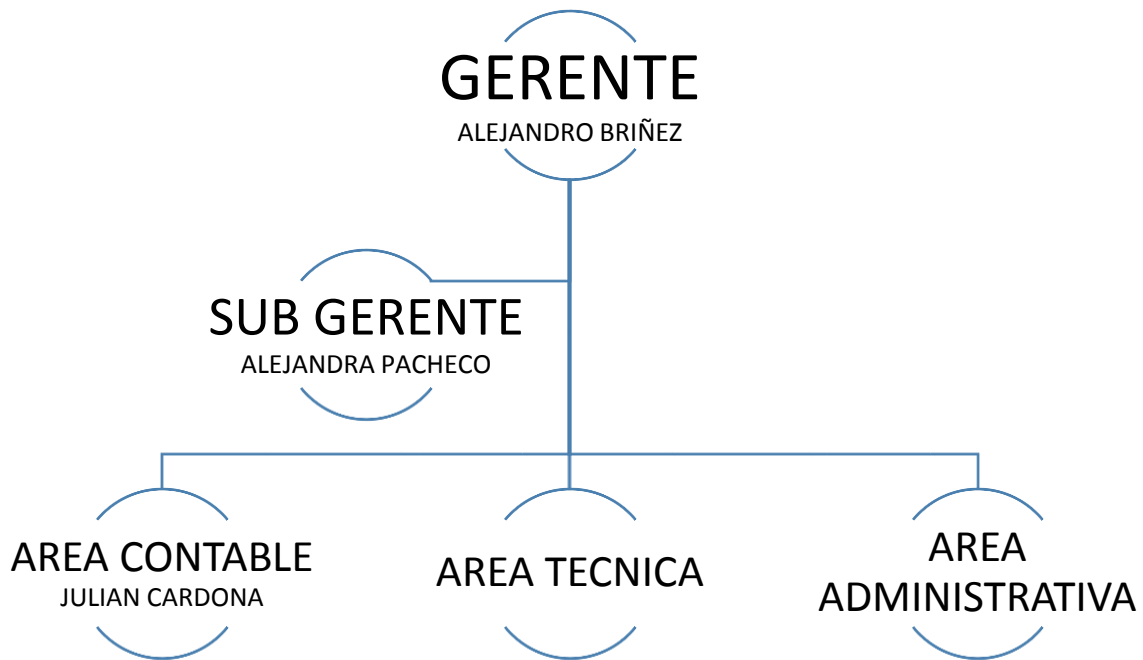
Esta organización se fundamenta en la selección de personal idóneo para cada cargo, por esto, cada cargo o área dentro de la empresa tendrá el personal más competente y dispuesto a trabajar.

INGAB se va a consolidar bajo los fundamentos de motivación, liderazgo, respeto y espíritu de trabajo, responsabilidad y competencia; con estos pilares construiremos una empresa sólida y dispuesta a salir adelante.

El área de la gerencia de la empresa cree firmemente, que un empleado trabaja más y da mucho más rendimiento cuando su remuneración salarial justifica su trabajo, su esfuerzo y dedicación. Por tal motivo se crearan compensaciones por el trabajo bien realizado, esto dará más impulsos para que la gente saque adelante su trabajo y de mas resultados en la empresa

Adicional a esto se crearan convenios con instituciones educativas públicas o privadas para el constante mejoramiento de la calidad de educación y experiencia del personal que se encuentra laborando en la empresa, esto se realizara con cursos, foros, diplomados, conferencias y exposiciones.

ORGANIGRAMA



ASPECTOS LEGALES

Para esta parte daremos una introducción de lo que pueden llegar a ser los aspectos legales más sobresalientes

MARCO LEGAL

El marco legal se fundamenta en los requisitos que se deben tener en cuenta al momento de constituir una empresa legalmente:

Cámara de comercio

La Cámara de comercio de Bogotá es una institución privada sin fines de lucro que se encarga de administrar los registros mercantiles de las empresas y sociedades que se crean en Bogotá. Otorga formalidad a la actividad económica y crea alianzas para la formación de empresas³.

³ CCB. [en línea]. (s.f.). formalización empresarial. [Consultado agosto, 2016]. Disponible en: <http://www.ccb.org.co/Cree-su-empresa/Formalizacion-empresarial>

El propósito de la CCB es: "Somos aliados para que su sueño empresarial se vuelva realidad, sea sostenible, genere valor compartido y logremos una Bogotá-Región próspera con más y mejores empresas".

Beneficios de registrar la empresa:

- ✓ Más posibilidades para crecer.
- ✓ Puede ser proveedor de otras empresas.
- ✓ Accede y vende en otros mercados.
- ✓ Obtiene créditos a mejores tasas de interés.
- ✓ Posibilidad de acceder a servicios de fortalecimiento empresarial.
- ✓ Puede participar en programas y servicios de entidades gubernamentales como Bancóldex e iNNpulsa Mipyme con alternativas financieras.

Para obtener el registro de cámara y comercio como persona natural se debe tener en cuenta:

Persona natural comerciante es aquella que ejerce esta actividad de manera habitual y profesional a título personal. Asume a título personal todos los derechos y obligaciones de la actividad comercial que ejerce.

Documentos necesarios para registrarse como persona natural ante la Cámara de Comercio de Bogotá (CCB):

- Original del documento de identidad.
- Formulario del Registro Único Tributario (RUT).
- Formularios disponibles en las sedes de la CCB.
- Formulario Registro Único Empresarial y Social (RUES).
- Carátula única empresarial y anexos, según corresponda (persona natural, persona jurídica, establecimiento de comercio o proponente).
- Formulario de Registro con otras entidades⁴.

Tributario DIAN⁵

Es el mecanismo único para identificar, ubicar y clasificar a las personas y entidades que tengan la calidad de contribuyentes declarantes del impuesto sobre la renta y no contribuyentes declarantes de ingresos y patrimonio; los responsables del régimen común y los pertenecientes al régimen simplificado; los agentes retenedores; los importadores, exportadores y demás usuarios aduaneros, y los demás sujetos de obligaciones administradas por la U.A.E. Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales DIAN, respecto de los cuales esta requiera su inscripción.

⁴ Ibid., p. 17

⁵DIAN. [en línea]. (s.f.). Registro único tributario. [Consultado agosto, 2016]. Disponible en: http://www.dian.gov.co/contenidos/servicios/rut_preguntasfrecuentes.html

¿Qué es el NIT?

El NIT es el Número de Identificación Tributaria que asigna la DIAN por una sola vez cuando el obligado se inscribe en el RUT. La conformación del NIT es de competencia de la DIAN.

¿Para qué sirve el RUT?

Para avalar e identificar la actividad económica ante terceros con quienes sostenga una relación comercial, laboral o económica en general y ante los diferentes entes de supervisión y control, a su vez, este documento le señala sus obligaciones frente al Estado Colombiano. A su vez, le permite a la DIAN contar con información veraz, actualizada, clasificada y confiable de todos los sujetos obligados a inscribirse en el mismo, para desarrollar una gestión efectiva en materia de recaudo, control y servicio que a su vez facilite el cumplimiento de las obligaciones tributarias, aduaneras y cambiarias, así como la simplificación de trámites y reducción de costos.

¿Quiénes están obligados a inscribirse en el RUT?

- ✓ Las personas y entidades que tengan la calidad de contribuyentes declarantes del impuesto sobre la renta y complementario de ganancias ocasionales, y demás impuestos administrados por la U.A.E Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales DIAN;
- ✓ Los inversionistas extranjeros obligados a cumplir deberes formales;
- ✓ Las sucursales en el país de personas jurídicas o entidades extranjeras;
- ✓ Las personas naturales que actúan en calidad de representantes legales, mandatarios, delegados, apoderados y representantes en general que deban suscribir declaraciones, presentar información y cumplir otros deberes a nombre del contribuyente, responsable, agente retenedor, declarante, informante o inversionista extranjero, en materia tributaria, aduanera o cambiaria. Así mismo, deben cumplir con esta inscripción los revisores fiscales y contadores, que deban suscribir declaraciones por disposición legal;
- ✓ Las personas y entidades no contribuyentes declarantes de ingresos y patrimonio y las personas naturales y jurídicas del régimen simplificado del impuesto al consumo.
- ✓ Los responsables del impuesto sobre las ventas pertenecientes a los regímenes común o simplificado;
- ✓ Las personas o entidades no responsables del impuesto sobre las ventas, que requieran la expedición de NIT cuando por disposiciones especiales estén obligadas expedir factura, o como consecuencia del desarrollo de una actividad económica no gravada;
- ✓ Los responsables del impuesto al consumo.
- ✓ Los responsables del impuesto nacional a la gasolina y a.1 ACPM;
- ✓ Los agentes retenedores,
- ✓ Los importadores, exportadores y demás usuarios aduaneros;

- ✓ Los profesionales de compra y venta de divisas en efectivo y cheques de viajeros;
- ✓ Los obligados a declarar el ingreso o salida del país de divisas o moneda legal colombiana en efectivo;
- ✓ La U.A.E Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales DIAN podrá requerir la inscripción de otros sujetos diferentes de los enunciados en los literales anteriores, para efectos del control de las obligaciones sustanciales y formales que administra.

¿En qué momento debo inscribirme en el RUT?

Tratándose de nuevos obligados, la inscripción deberá efectuarse en forma previa:

- ✓ Al inicio de la actividad económica.
- ✓ Al cumplimiento de obligaciones administradas por la DIAN.
- ✓ A la realización de operaciones en calidad de importador, exportador o usuario aduanero.
- ✓ Las personas naturales que en el correspondiente año gravable adquieran la calidad de declarantes del impuesto sobre la renta y complementarios, tendrán plazo para inscribirse en el Registro Único Tributario hasta la fecha de vencimiento prevista para presentar la respectiva declaración. Lo anterior, sin perjuicio de la obligación de registrarse por una calidad diferente.

Funcionamiento

Licencias

Según las normas vigentes, cualquier persona o empresa que quiera tener abierto al público un establecimiento de comercio en cualquier parte de Colombia, tiene que cumplir en ese caso con 8 requisitos básicos. La policía es la encargada de vigilar que se cumplan y el alcalde el encargado de aplicar las sanciones por su incumplimiento.

En Colombia, como un fenómeno que se puede decir que se deriva de la alta tasa de desempleo, se ha visto que en los últimos años las personas decidan emprender actividades comerciales por su propia cuenta y riesgo abriendo establecimientos de comercio (pequeño o mediano) que muchas veces funcionan hasta en sus propias casas de habitación.

Por consiguiente, para quienes deciden obtener su sustento mediante la apertura de establecimientos de comercio, y también para cualquier empresa organizada que quiera abrir también sus establecimientos en cualquier parte de Colombia, es claro que las normas que se deben seguir en esos casos son las contenidas actualmente en:

- ✓ Artículos 46 y 47 del Decreto Ley 2150 de diciembre 6 1995,
- ✓ La Ley 232 de diciembre 26 de 1995,

✓ Artículo 27 de la Ley 962 de julio de 2005.

Esas normas fueron luego reglamentadas con el Decreto 1879 de mayo 29 de 2008, por el cual se reglamentan la Ley 232 de 1995, el artículo 27 de la Ley 962 de 2005, los artículos 46, 47 y 48 del Decreto Ley 2150 de 1995 y se dictan otras disposiciones.

Para obtener la Licencia de Funcionamiento por primera vez o para renovar la ya otorga, deberán llenarse los siguientes requisitos:

- a. Presentar ante el Alcalde Menor de la respectiva zona administrativa, solicitud escrita para la obtención de la Licencia de Funcionamiento con indicación del nombre e identificación del solicitante, su condición de propietario, administrador, representante legal o apoderado legalmente acreditado y el nombre o razón social del establecimiento, la dirección y la actividad comercial o de servicios.
- b. Concepto favorable de uso y ubicación expedido por el Departamento Administrativo de Planeación Distrital a solicitud del Alcalde Menor, cuando se requiera.
- c. Concepto favorable de las condiciones sanitarias expedido por la Secretaria de Salud Pública Distrital.
- d. Concepto favorable sobre las condiciones de seguridad expedido por el Comando del Cuerpo Oficial de bomberos de Bogotá.
- e. Paz y Salvo de la cancelación de derechos de autor, expedido por la entidad autorizada por la Ley, para aquellos establecimientos donde se ejecuten públicamente obras musicales.
- f. Modificado por el Decreto 299 de 1989. Paz y salvo distrital por todo concepto expedido por la Tesorería Distrital.
- g. Acreditar la inscripción del establecimiento ante la Dirección Distrital de Impuestos.

Ahora bien, INGAB S.A.S es una sociedad por acciones simplificadas, este tipo de sociedad se eligió debido a que siempre la empresa será de carácter comercio sin importar cuál sea su objeto social, fundada en el 2017 con un capital social de 5.000.000 de los cuales sus socios corresponden cada uno un 25% y 75 % de las acciones y su capital.

Este valor de capital inicial fue designado para no superar el límite establecido por la cámara de comercio y así poderla constituir como una pequeña o micro empresa.

La empresa estará dirigida por un consejo de administración formado por 2 miembros, un secretario y contador

La composición inicial de la empresa será de la siguiente manera

PRESIDENTE

John Alejandro Briñez Pachon

MIEMBRO DE LA JUNTA 1

Kelly Alejandra Pacheco Hincapié

CONTADOR

Julián Cardona

SECRETARIO

Por Definir

SEDE PRINCIPAL

La dirección comercial y de correspondencia quedara ubicada en la Calle 69ª # 105 F -19 en el Barrio San Basilio, localidad de Engativá Sector Nor – Occidental de Bogotá, en este espacio inicialmente serán acomodados dos computadores portátiles y una oficina principal para un área total de 31 m2, estos dos computadores estarán designados para la parte administrativa y la parte técnica.

Una vez comience en firme la empresa se dará un tiempo prudente para realizar el cambio de sede y a si mejorar la infraestructura de la oficina

MARCA

El símbolo de la empresa todavía se encuentra en etapa de diseño pero por el momento se tiene pensado este boceto



El águila significa “RENOVACION”; todo el tiempo estaremos en constante evolución en todo lo que vallamos a realizar.

LICENCIAS Y DERECHOS

Todas las licencias y dominios se encuentra en proceso de valoración, con el tiempo se va a crear el dominio bajo la empresa GODADDY.com por un valor web hosting de \$13.600 pesos mensuales. El sitio se encuentra en espera ya que una vez se

tenga todo diseñado se va a utilizar el espacio, de lo contrario no se va a formalizar el espacio web, ya que cualquier modificación que amplíe el Web Hosting implica un valor adicional, por ahora solo se creara un espacio en WIZ.com mientras la empresa va cogiendo forma.

OBLIGACIONES LEGALES

Fuera de las obligaciones presentadas en el artículo 42 de la ley 1258 de 2008 en el cual establece el fraude como empresa de accionistas en aspectos legales, jurídicos y/o financieros, la empresa no se encuentra obligada a tener ninguna otra obligación legal. Igualmente no requiere de ningún permiso especial (junta de socios, etc...) para poder realizar algún de negocio con el estado o alguna entidad privada.