

INFORME DE PRÁCTICA EMPRESARIAL REALIZADO EN LA EMPRESA
E.A INGENIERÍA



JUAN ANDRÉS PÉREZ MISSE



UNIVERSIDAD SANTO TOMÁS
FACULTAD DE NEGOCIOS INTERNACIONALES
VILLAVICENCIO
2025

INFORME DE PRÁCTICA EMPRESARIAL REALIZADO EN LA EMPRESA
E.A INGENIERIA S.A.S

JUAN ANDRÉS PÉREZ MISSE

Informe de práctica presentado como requisito para optar al título de Profesional en Negocios
Internacionales

Asesor(a)

Mg. CAROL DAYANA SOSA QUINTERO

Magister en educación y estudios culturales

UNIVERSIDAD SANTO TOMÁS
FACULTAD DE NEGOCIOS INTERNACIONALES
VILLAVICENCIO

2025

Autoridades académicas

P. Álvaro José ARANGO RESTREPO, O.P.

Rector General

P. Mauricio Antonio CORTÉS GALLEGO, O.P.

Vicerrector Académico General

P. Luis Antonio ALFONSO VARGAS, O.P.

Rector Seccional Villavicencio

P. Adrián Mauricio GARCÍA PEÑARANDA, O.P.

Vicerrector Académico Seccional Villavicencio

Mg. Julieth Andrea SIERRA TOBÓN

Secretaria General Seccional Villavicencio

Mg. Juan Felipe GONZALEZ DIAZ

Decano de la Facultad Negocios Internacionales

Tabla de contenido

Glosario.....	8
Resumen	10
Abstract.....	11
Introducción.....	12
1. Objetivos	13
1.1 Objetivo general.....	13
1.2 Objetivos específicos	13
2. Justificación.....	14
3. Marco Teórico	16
4. Diagnóstico de análisis.....	20
4.1 Análisis Macroentorno (Pestel).....	20
4.1.1 Criterio Político.....	20
4.1.2 Criterio Económico.....	21
4.1.3 Criterio Social	22
4.1.4 Criterio Tecnológico	22
4.1.5 Criterio ecológico.....	23
4.1.6 Creiterio legal.....	23
4.2 Análisis del Microentorno.....	24
4.2.1 Rivalidad entre competidores	25
4.2.2 Amenaza de nuevos competidores.....	26
4.2.3 Poder de negociación de los proveedores	26
5. Metodología.....	27
6. Contexto Organizacional y Diagnóstico Estratégico.....	28
6.1 Historia EA ingeniería S.A.S.....	28
6.1.1 Ubicación y georeferenciación	28
6.2 Análisis DOFA.....	28
6.2.1 Aspectos Negativos.....	29
6.2.2 Aspectos positivos	29
6.2.3 Cruce	30

6.3	Diagnóstico de situación estratégica actual	31
6.4	Sección logística	32
6.4.1	Estrategia de reducción de tiempo de cotizaciones.....	32
6.5	Organigrama	33
7.	Sección de marketing	34
7.1	Página de LinkedIn	34
7.2	Brochure empresarial	34
7.3	Misión	35
7.4	Visión.....	35
8.	Sección de relaciones publicas	36
8.1	Matrices de evaluación	36
8.2	Consortio estratégico.....	36
9.	Participación en espacios de coworking empresarial	37
10.	Plan de Trabajo	38
10.1	Actividades	38
10.2	Indicadores de Gestión (KPI'S).....	38
10.2.1	Sección Logística	39
10.2.2	Sección de Marketing	40
10.2.3	Sección de Relaciones Publicas	40
11.	Limitaciones y Lecciones Aprendidas	42
	Bibliografía	43

Lista de figuras

Figura 1 Grafico 1. Procesos de mínima Cuantia en SECOP I y SECOP II.....	18
Figura 2 Google Maps. (2025).....	28
Figura 3 Aspectos negativos (Debilidades y Amenazas).....	29
Figura 4 Aspectos Positivos (Fortalezas y Oportunidades)	29
Figura 5Diagrama de control	32
Figura 6 Organigrama	33
<i>Figura 7 Brochure Empresarial</i>	34
Figura 8 L&S ingeniería y suministros S.A.S (2025). Imagen usada con autorización para fines académicos	36
Figura 9 Participación en espacios de coworking	37
Figura 10 Cronograma	38
Figura 11 Indicador de gestión. Horas por cotización	39
Figura 12 Indicador de gestión. Sección de marketing	40
Figura 13 Indicador de gestión. Relaciones públicas.....	41

Lista de tablas

Tabla 1 Criterio político.....	21
Tabla 2 Criterio económico	21
Tabla 3 Criterio social.....	22
Tabla 4 Criterio tecnológico	23
Tabla 5 Criterio ecológico	23
Tabla 6 Criterio legal	24
Tabla 7 Análisis de las 5 fuerzas de Porter	25
Tabla 8 Cruce de Fortalezas y Oportunidades	30
Tabla 9 Cruce de Debilidades y Oportunidades.....	30
Tabla 10 Cruce de Fortalezas y Amenazas	31
Tabla 9 Cruce de Debilidades y amenazas	31

Glosario

ANÁLISIS DOFA: Herramienta que permite identificar las Debilidades, Oportunidades, Fortalezas y Amenazas de una organización.

BIG DATA: Conjunto de grandes volúmenes de datos que se analizan para obtener información útil para la toma de decisiones.

BROCHURE: Folleto o catálogo que presenta de forma visual y resumida los productos, servicios o información de una empresa.

B2B: Sigla de Business to Business se refiere a las transacciones o relaciones comerciales entre empresas, por ejemplo, cuando un fabricante vende sus productos a un distribuidor o a otra compañía

B2G: Sigla de Business to Government se refiere a las relaciones comerciales entre empresas y el gobierno.

CONSORCIO: Unión temporal de varias empresas para realizar un proyecto o contrato en conjunto.

CSV: Formato de archivo que guarda datos separados por comas; se usa para organizar información en tablas.

GEMINI: Plataforma o herramienta de Google basada en inteligencia artificial para analizar o procesar información.

LINKEDIN: Red social profesional donde las personas pueden crear contactos laborales y buscar oportunidades de empleo.

NIT: Número de Identificación Tributaria; sirve para identificar a las empresas o personas ante la DIAN.

OCDE: Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos; agrupa países que trabajan juntos para mejorar la economía y el bienestar social.

PESTEL: Análisis que estudia las principales características políticas, económicas, tecnológicas, sociales y legales las cuales afectan a una organización determinada.

PIB: Producto Interno Bruto; mide el valor total de los bienes y servicios producidos en un país durante un tiempo determinado.

PYME: Pequeña y Mediana Empresa; negocio con pocos empleados y recursos limitados, pero con potencial de crecimiento.

RUP: Registro Único de Proponentes; base de datos donde se inscriben las empresas que desean contratar con el Estado.

S.A.S: Sociedad por Acciones Simplificada; tipo de empresa con estructura flexible y responsabilidad limitada para sus dueños.

SECOP I: Plataforma donde las entidades públicas publican y gestionan procesos de contratación en Colombia.

SECOP II: Versión más avanzada del SECOP que permite realizar todo el proceso de contratación en línea.

FUERZAS DE PORTER: Modelo que analiza la competencia de una empresa en su mercado, considerando cinco factores clave (competidores, clientes, proveedores, etc).

Resumen

El presente informe desarrolla un análisis integral del proceso de licitación pública aplicado a la empresa E.A. Ingeniería S.A.S en el periodo 2025-II destacando su impacto en el fortalecimiento institucional y en la proyección de la organización hacia nuevos escenarios de negocios internacionales. A lo largo del documento se evidencia cómo la práctica profesional permitió identificar oportunidades de mejora mediante la aplicación de herramientas estratégicas como las matrices DOFA y PESTEL, además del modelo de Fuerzas de Porter, contribuyendo al diseño de un plan de fortalecimiento empresarial.

El trabajo refleja la importancia de la planificación, la transformación digital y las alianzas estratégicas como medios para ampliar la participación en procesos de contratación estatal y consolidar la competitividad de la empresa en el sector público.

Palabras clave: *Licitación pública, negocios internacionales, fortalecimiento institucional, contratación estatal, plan de mejora*

Abstract

This report presents a comprehensive analysis of the public bidding process applied to E.A. Ingeniería S.A.S in 2025-II term highlighting its impact on institutional strengthening and the company's projection toward new international business opportunities. Throughout the document, it is demonstrated how the professional internship enabled the identification of improvement opportunities through the application of strategic tools such as the SWOT and PESTEL matrices, as well as Porter's Five Forces model, contributing to the design of a corporate enhancement plan.

The study underscores the importance of planning, digital transformation, and strategic alliances as key elements to expand participation in public procurement processes and strengthen the company's competitiveness within the public sector.

Keywords: *Public bidding, international business, institutional strengthening, public procurement, improvement plan.*

Introducción

El siguiente informe tiene como objetivo principal, llevar a cabo una descripción detallada de las experiencias de practicas en una empresa la cual tiene dentro de sus objetivos corporativos la participación en licitaciones públicas; siendo un sector el cual se encuentra en un auge en la demanda, en cuanto al cumplimiento normativo y técnico, donde también tiene como objetivo determinar estrategias efectivas de posicionamiento, relaciones de carácter institucional y aumentos en la gestión eficiente de carácter interno, en tanto dentro del proceso de identificaron las limitaciones en las áreas de logísticas, relaciones públicas y marketing, las cuales generan afectaciones directas en la competitividad y la sostenibilidad a largo plazo de la organización en el mercado (Moreno Abril, 2019).

Los tiempos en los cuales se ejecuto la práctica, se encontraron orientados de forma directa en dos ejes claros, primeramente, en cuanto al fortalecimiento interno, con un claro énfasis en la organización de los procesos, sobre la definición de los lineamientos estratégicos considerando especialmente la proyección externa. Mediante la gestión de acciones de marketing y relacionamiento público, con el objetivo de favorecer la visibilidad institucional garantizando el fortalecimiento de la confianza entre los diferentes actores claves, tales como lo destacan investigaciones como las de (Di Génova, 20265), en las cuales elementos como el marketing publico y las relaciones internacionales se constituyen como herramientas fundamentales en el objetivo de generar legitimidad y valor en sectores en los cuales la confianza y la transparencia son determinantes.

En tanto, el informe se encuentra estructurado en una serie de secciones las cuales abordan el contexto institucional de la organización, los objetivos de la práctica; así como la descripción detallada de las actividades realizadas y sus hallazgos de mayor relevancia, finalizando con una descripción de las recomendaciones orientadas al fortalecimiento de la empresa en el sector de las licitaciones públicas.

Este informe busca documentar una experiencia profesional y evidenciar cómo la articulación entre el sector privado y el público puede fortalecer los principios de eficiencia, transparencia y responsabilidad en la gestión estatal. Por medio del análisis del entorno organizacional incluyendo herramientas de las cuales se describirá la funcionalidad de la misma mas adelante, con la pretensión de ofrecer una propuesta de mejora la cual tenga la posibilidad de potenciar la capacidad competitiva de la compañía y fomentar prácticas empresariales éticas y sostenibles.

1. Objetivos

1.1 Objetivo general

Contribuir al fortalecimiento organizacional y competitivo de una empresa especializada en licitaciones públicas, efectuando el análisis, diseño y la aplicación de mecanismos y estrategias las cuales optimicen su gestión interna mediante el impulso al posicionamiento, eficacia operativa y la capacidad de la compañía para incursionar en el mercado.

1.2 Objetivos específicos

- Desarrollar un plan estratégico que defina claramente los procesos mecanismos y acciones con la pretensión de fortalecer la presencia de la compañía en el sector público, permitiendo la integración y operación en dicho mercado.
- Describir y diseñar un plan estratégico que contemple los procesos y recursos necesarios para fortalecer la presencia de la empresa en el sector público
- Implementar procesos y herramientas que optimicen la participación de la empresa en licitaciones públicas basadas en el plan estratégico propuesto para estimular el capital comercial.

2. Justificación

La práctica empresarial desarrollada en el marco de este informe representa un ejercicio académico, permitiendo garantizar el cumplimiento de los requisitos curriculares para la obtención del título como Negociador Internacional; siendo este espacio mas que un espacio de aplicación práctica, garantizando que el proceso de convierta en un punto claro de encuentro entre la teoría y la realidad institucional, evidenciando como el conocimiento en la gestión, la administración y la estrategia comercial puede aportar al fortalecimiento de las organizaciones privadas las cuales participan en contratación estatal, con la pretensión de comprender la lógica de los proceso licitatorios y el impacto en la competencia, permitiendo al estudiante integrarse de forma activa en los desafíos contemporáneos del sector público.

Desde un enfoque claramente académico, la experiencia tiene como propósito principal el valor en permitir al estudiante la posibilidad de explorar las plataformas y las herramientas del sistema de contratación colombiano tales como el SECOP I y SECOP II (Ortegón López, 2025).siendo estos, espacios digitales los cuales representan el núcleo operativo de la gestión contractual publica y es de vital importancia conocer el funcionamiento de la misma como una ventaja claramente estratégica tanto para la compañía como para el profesional en proceso formativo. En tanto, la práctica se encuentra claramente orientada a fortalecer la comprensión de los procesos administrativos, logísticos y de relacionamiento de carácter institucional los cuales son esenciales en la pretensión de garantizar la transparencia y la legalidad en las interacciones de las entidades estatales (Limas Contreras, 2018).

Desde un enfoque organizacional, el desarrollo de este espacio de práctica, permitió generar aportes a la compañía desde un enfoque analítico y estratégico de los procesos organizacionales dentro de la misma, permitiendo identificar las oportunidades de mejora las cuales se atribuyen al posicionamiento dentro del mercado público. Garantizando la integración entre los conocimientos adquiridos, necesidades empresariales con la pretensión de proponer acciones las cuales se encuentran orientadas a optimizar la gestión interna y el fortalecimiento de la confianza frente a los actores públicos. Siendo este tipo de ejercicios, un claro vínculo entre la academia y la empresa, convirtiéndose en una herramienta transformadora para la competitividad y la sostenibilidad de la compañía a largo plazo.

La practica en si misma, significo un aporte económico para la empresa, traduciéndose en mejoras sustanciales para la eficiencia operativa, con la pretensión de medir la capacidad de respuesta para la empresa, traduciéndose en mejoras sustancias en la capacidad operativa, la capacidad de respuesta y los espacios de posicionamiento en el mercado público, permitiéndose optimizar los procesos internos, sistematización documental y garantizando la reducción de costos

Así mismo, el fortalecimiento de las estrategias comerciales y del relacionamiento institucional amplía las posibilidades de adjudicación de nuevos contratos, con un claro posicionamiento en el crecimiento en ingresos del 10 % al 15 % en el siguiente año fiscal.

En definitiva, el trabajo desarrollado contribuye a la sostenibilidad económica de E.A. Ingeniería, al crear condiciones para una gestión más competitiva, transparente y alineada con las exigencias del sistema de contratación estatal colombiano (González González, 2024).

3. Marco Teórico

La contratación estatal ha sido históricamente un proceso fundamental para el desarrollo y consolidación de los Estados, teniendo en cuenta que esta permite canalizar recursos hacia proyectos que impactan directamente en la infraestructura, la economía y el bienestar colectivo. En el estado colombiano, desde los primeros años de la República se evidenció la necesidad de regular este proceso para evitar abusos, garantizar el uso adecuado de los recursos públicos y asegurar que la inversión estatal respondiera al bienestar colectivo tal como los resultados presentados en la investigación de (Arias Silva, 2024) titulada: *“Transformaciones en la contratación estatal colombiana en el postacuerdo (2016): contratos Plan e Institucionalismo Administrativo para la Construcción de La Paz*. Esta necesidad se consolidó con la Constitución de 1991 y la Ley 80 de 1993, que respondieron a la urgencia de establecer reglas claras orientadas a la transparencia, la igualdad y la eficiencia en la gestión pública a partir de los resultados de la investigación de (Rodríguez, 2016), a partir de los análisis de los principios fundamentales de la contratación, teniendo en cuenta la pretensión de garantizar los procesos y estrategias tales como la licitación pública, entendiéndola como un procedimiento administrativo, mediante el cual el estado selecciona a los contratistas los cuales son los encargados de suministrar los bienes muebles, ejecutando prestaciones de servicios garantizando la eficiencia y la eficacia de los recursos públicos (Jimenez, 2016).

Estos mecanismos, se encuentran basados en principios de transparencia, tales como igualdad, libre concurrencia y la selección objetiva, promoviendo la participación de múltiples oferentes en determinadas condiciones equitativas; teniendo en cuenta la participación en el ámbito de la licitación pública siendo necesario tener en cuenta numerosas leyes las cuales se encuentran establecidas en la constitución colombiana, tales como la ley 80 de 1993, estableciendo el estatuto general de la contratación de la administración pública, permitiendo la definición de la licitación como el proceso estándar de selección para asegurar imparcialidad y la eficiencia en el gasto estatal (Camacho, 2016). Desde un enfoque normativo, siendo complementado por la ley 1150 de 2007 y el decreto 1082 de 2015.

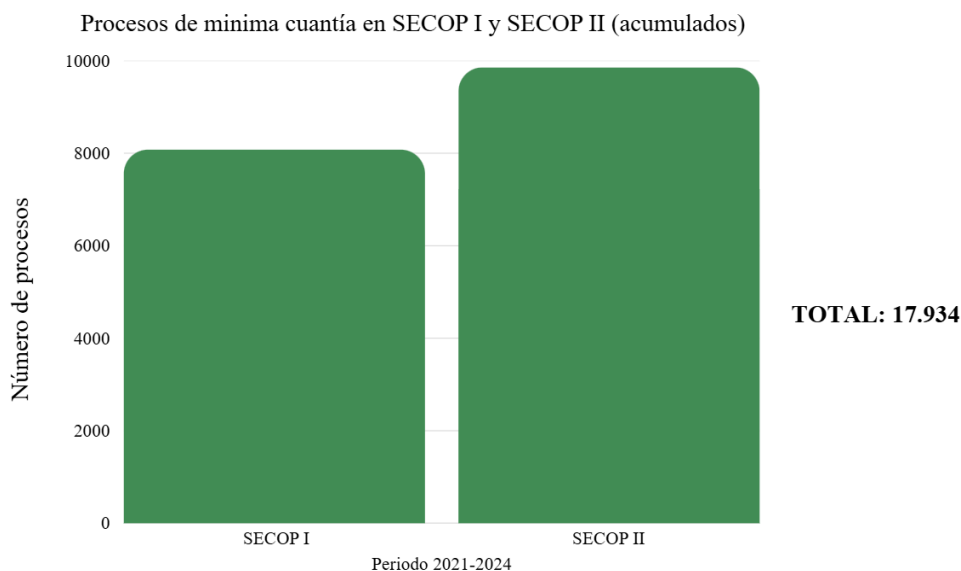
Según (Correa Romero, 2022) la licitación pública es un instrumento esencial para la gestión estatal, dado que articula la participación del sector privado en la provisión de bienes y servicios, mientras asegura el cumplimiento de los fines sociales del Estado. En otras instancias de contratación. La licitación pública no solo constituye un procedimiento administrativo, sino que tiene la posibilidad de convertirse en un mecanismo de suma relevancia económica y social, a partir de las estimaciones no fechadas del sistema de contratación, en la cual la contratación estatal de la república colombiana tiene la capacidad de equivaler al 12,5% del PIB, A partir de los datos de la investigación de (Soria Galarza, 2019).

Sin embargo, un dato con corte en diciembre de 2022 lo ubica en cerca del 13,3 % del PIB un porcentaje significativo para las estadísticas nacionales, convirtiéndolo en un motor clave para el crecimiento económico y la redistribución de recursos a partir de los datos de la ODCE presentados en la investigación de (Acuña, 2022), contando con un adecuada implementación de esto está en dinamizar los mercados regionales y nacionales, generando oportunidades para las empresas privadas bajo principios de libre competencia, transparencia y equidad. Por otro lado, al garantizar la participación de múltiples oferentes en igualdad de condiciones, se promueve la innovación y la eficiencia en el uso de recursos públicos, fortaleciendo así la confianza ciudadana en las instituciones estatales a partir de la investigación de (Donaire, 2021), De esta manera, la licitación pública trasciende su función contractual para consolidarse como una herramienta estratégica de desarrollo económico y de legitimidad democrática.

Para el departamento del meta, municipio de Villavicencio es un reto ingresar en este mercado de licitaciones toda vez que se busca combatir la corrupción y el “*clientelismo político*”, la operación de nuestra empresa tiene su centro de operaciones en este departamento donde a la fecha a participando en varios procesos, pero los resultados no han sido aceptados, por las plataformas del SECOP I y SECOP II, que son dadas para el cargue de los documentos y seguimiento de los mismos (Ortegón López D. E., 2025).

Ahora bien, de acuerdo con datos de *Colombia Compra Eficiente (2024)*, entre enero de 2021 y junio de 2024 se registraron en total 8.077 procesos de mínima cuantía en SECOP I y 9.857 en SECOP II, lo que refleja un acumulado de 17.934 procesos en el periodo.

Figura 1 Grafico 1. Procesos de mínima Cuantía en SECOP I y SECOP II.



Esta cifra no corresponde a un año específico, donde a partir del consolidado en los rangos señalados, permitiendo dimensionar la magnitud de la contratación pública bajo la modalidad y la creciente adopción de la plataforma SECOP II, a partir de los datos oficiales presentados de (Eficiente, 2020). Elementos como la competitividad empresarial, la cual se encuentra fuertemente regulada como el sector de la licitación pública dependen en gran medida del equilibrio entre la eficiencia interna y la recepción externa. Por lo tanto, en este sentido la gestión logística robusta se presenta asegurada ante la fluidez en las operaciones y la elaboración de los servicios, demostrando que las relaciones públicas deben reforzar la legitimidad y la confianza institucional. Tal como lo señala la investigación de (Moreno, 2024), la correcta articulación logística no solo optimiza recursos, sino que representa una ventaja competitiva en contextos complejos. Asimismo, sostiene que las estrategias de sostenibilidad y reputación fortalecen la legitimidad y posicionamiento de las pequeñas y medianas empresas, haciéndolas más resilientes frente a expectativas sociales y normativas.

En el ámbito de la gestión empresarial, el diseño y la construcción de herramientas de carácter estratégico como la misión, la visión y el análisis DOFA resultan fundamentales para orientar los procesos internos y externos (*lo que controla la empresa y lo que no*) y poder proyectar una identidad organizacional coherente (Reyes Sepúlveda, 2025). Estas herramientas no solo permiten identificar fortalezas y debilidades, sino también anticipar oportunidades y amenazas del entorno, lo que contribuye a mejorar la toma de decisiones en escenarios dinámicos y competitivos.

Tal como señalan (Huaman Martin, 2021) las habilidades gerenciales y la claridad estratégica son factores decisivos en la competitividad de las organizaciones, dado que facilitan la alineación de los recursos con los objetivos institucionales. En definitiva, la integración de estas prácticas en empresas dedicadas a las licitaciones públicas refuerza tanto la eficiencia interna como la confianza externa, aspectos clave para lograr sostenibilidad y legitimidad en el sector.

En primera instancia tenemos la matriz, PESTEL, que permite evaluar los factores políticos, económicos, sociales, tecnológicos, ambientales y legales que inciden directamente en la competitividad empresarial (Whittington, 2020). Asimismo, el modelo de las Cinco Fuerzas de Porter con el objetivo de examinar la dinámica competitiva del sector, revelando el poder de negociación de proveedores y clientes, la amenaza de nuevos entrantes y sustitutos, y la intensidad de la rivalidad (Porter, 2008). De acuerdo con (Restrepo Rojas, 2022) la ausencia de estos elementos estratégicos limita la capacidad de las pequeñas y medianas empresas para competir en escenarios regulados, dado que dificulta la definición de ventajas diferenciales sostenibles. En el caso de E.A. Ingeniería, se advierte que, en la actualidad no se cuenta con misión, visión y principios institucionales, careciendo de un organigrama empresarial, planteando un diagnóstico y una propuesta de mejora la cual se encontrara orientada en reemplazar y suplir las necesidades existentes orientadas al plan de mejora. Siendo fundamental comprender como estas metodologías serán aplicadas a la compañía y en la búsqueda de hacer un reconocimiento situacional de la misma en el mercado de la licitación pública (Salazar Carrasco, 2022).

4. Diagnóstico de análisis

4.1 Análisis Macroentorno (Pestel)

El análisis PESTEL es una herramienta útil, en la búsqueda de determinar la comprensión de la manera cómo los factores externos inciden en la competitividad de las organizaciones que participan en procesos de contratación pública. En el caso de E.A Ingeniería, cuya actividad se desarrolla en Villavicencio (Meta), este ejercicio permite reconocer de forma práctica los retos y las oportunidades que se desprenden del contexto político, económico, social, tecnológico, ambiental y legal que rodea a la empresa (Rojas Reina, 2021). Este análisis, se elaboró a partir de información secundaria de fuentes oficiales y del diagnóstico interno de la empresa.

A continuación, se presenta la matriz correspondiente, la cual se interpreta de manera detallada en cada criterio evaluado, si representa una amenaza o una oportunidad. Donde se identificará su impacto de 1 a 3 donde 1 es bajo, 2 es medio y 3 es alto. La duración, también se medirá de 1 a 3, donde 1, representa menos de un mes; 2, representa menos de 6 meses y 3, representa más de 6 meses. Estos resultados se multiplican entre si para mostrar un valor que automáticamente puntúa el resultado de 1 a 9 para medir la relevancia

4.1.1 Criterio Político

El entorno o criterio político para E.A Ingeniería se caracteriza por un marco normativo en constante transformación, particularmente en lo relacionado con el Estatuto de Contratación (Ley 80/93 y sus modificaciones), lo cual genera incertidumbre regulatoria para las empresas que participan en procesos licitatorios. Teniendo en cuenta las dinámicas supuestas, presenta retos de adaptación, abriendo la posibilidad de mejorar la transparencia y la eficiencia en los procesos administrativos de carácter público en cumplimiento normativo y la gestión sólida (Peñaranda, 2013).

También está el enfoque gubernamental hacia proyectos estratégicos de alto impacto, como lo son el Metro de Bogotá, la red vial 4G o la transición energética, proyectos los cuales pueden representar una clara oportunidad. Aunque estos proyectos en la mayoría de los casos suelen concentrarse en empresas de gran tamaño, también pueden derivar en convocatorias regionales

que impulsen la participación de compañías medianas y locales como E.A Ingeniería, siempre que logren consolidar alianzas o demostrar experiencia técnica suficiente.

Tabla 1 Criterio político

				IMPACTO	DURACIÓN		Oportunidad	Amenaza
CRITERIO		SIM	DESCRIPCIÓN	Alto = 3 puntos Medio = 2 puntos Bajo = 1 punto	> 6 meses = 3 puntos < 6 meses = 2 puntos < 1 mes = 1 punto	TOTAL	Marcar con una "X"	Marcar con una "X"
P	POLÍTICO	P1	Reformas continuas al Estatuto de Contratación (Ley 80/93 y sus modificaciones) generan incertidumbre regulatoria.	3	2	6		X
		P2	Políticas anticorrupción cada vez más estrictas (Ley 1474/11, planes anuales de lucha anticorrupción).	3	3	9	X	
		P3	Fiscalización más fuerte por entes de control (Contraloría, Procuraduría, Fiscalía).	3	3	9		X
		P4	Enfoque gubernamental en proyectos estratégicos (ej. Metro de Bogotá, vías 4G, transición energética).	3	3	9	X	

4.1.2 Criterio Económico

El análisis del entorno económico evidencia un panorama mixto para E.A Ingeniería. Por un lado, el crecimiento moderado del PIB proyectado para 2025 (2,1 % según el DANE) y la continuidad de la inversión en infraestructura representan oportunidades relevantes para la participación en procesos de contratación pública. Estos factores sugieren que, a pesar de la desaceleración, la demanda de obras y servicios de ingeniería se mantendrá como una prioridad nacional y regional.

Sin embargo, las amenazas tienen un peso considerable. La fuerte dependencia del país de los ingresos derivados del petróleo y otros recursos naturales expone al sector a una alta volatilidad, lo que impacta directamente la estabilidad presupuestal de los contratos. Adicionalmente, la devaluación del peso y la inflación presionan los costos de insumos, encareciendo la ejecución de proyectos y reduciendo márgenes de rentabilidad (Paula, 2017).

Tabla 2 Criterio económico

				IMPACTO	DURACIÓN		Oportunidad	Amenaza
CRITERIO		SIM	DESCRIPCIÓN	Alto = 3 puntos Medio = 2 puntos Bajo = 1 punto	> 6 meses = 3 puntos < 6 meses = 2 puntos < 1 mes = 1 punto	TOTAL	Marcar con una "X"	Marcar con una "X"
E	ECONÓMICO	E1	Crecimiento moderado del PIB (2,1% en 2025) según el Dane, pero déficit fiscal alto que limita inversión pública	2	2	4		X
		E2	Bajo nivel de ejecución presupuestal en infraestructura (7% en 2025).	3	3	9		X
		E3	Alta dependencia del petróleo y recursos naturales volatilidad en ingresos del	2	3	6		X
		E4	Devaluación del peso e inflación previa encarecen materiales y aumentan riesgo en presupuestos de contratos.	3	2	6		X
		E6	Mayor selectividad: proyectos estratégicos avanzan mientras otros quedan	3	3	9	X	

4.1.3 Criterio Social

A diferencia de los demás criterios del análisis PESTEL, el social presenta un número significativamente mayor de factores, reflejando una amplia gama de variables que influyen en la percepción y aceptación de las organizaciones en los procesos de contratación pública tomando como base los resultados de la investigación de (Caicedo Ospina, 2025). Este ámbito pone de manifiesto que, más allá de la normatividad, la economía o la tecnología, la legitimidad social se convierte en un componente decisivo para la sostenibilidad empresarial. La desconfianza ciudadana hacia las instituciones, la persistente percepción de corrupción y la exigencia de mayor transparencia constituyen amenazas directas que limitan la credibilidad de las empresas emergentes como E.A Ingeniería (Inga Ávila, 2020).

Tabla 3 Criterio social

CRITERIO	SIM	DESCRIPCIÓN	IMPACTO	DURACIÓN	TOTAL	Oportunidad Marcar con una "X"	Amenaza Marcar con una "X"
			Alto = 3 puntos Medio = 2 puntos Bajo = 1 punto	> 6 meses = 3 puntos < 6 meses = 2 puntos < 1 mes = 1 punto			
S	SOCIAL	S1 Alta desconfianza ciudadana hacia la contratación pública (73% de hogares en Bogotá desconfían de instituciones).	3	3	9		X
		S2 Percepción de corrupción como uno de los principales problemas nacionales.	3	3	9		X
		S3 Demanda social por mayor transparencia y sostenibilidad en proyectos	2	3	6	X	
		S4 Creciente presión por inclusión de comunidades locales y enfoque social en licitaciones.	2	3	6	X	
		S5 zonas del país con poca conectividad y eso limita la participación de empresas locales en licitaciones, generando desigualdad territorial.	2	2	4		X
		S6 profesionales jóvenes valoran la innovación, la ética y la transparencia, lo que puede presionar a las empresas a modernizar su cultura organizacional.	2	3	6	X	
		S7 la sociedad civil y ONGs vigilan cada vez más los contratos estatales, aumentando la necesidad de comunicación clara y rendición de cuentas.	2	3	6		X
		S8 en los últimos años ha crecido la exigencia de que los contratos incluyan criterios de género, diversidad e inclusión laboral.	2	3	6	X	

4.1.4 Criterio Tecnológico

En este aspecto, la transparencia y la reducción de costos que trae la digitalización se “contraponen” al reto de una alta curva de aprendizaje en el manejo de plataformas como SECOP II, lo que genera barreras de adaptación especialmente para las pequeñas empresas. A su vez, la tendencia hacia la contratación electrónica y la creciente relevancia del uso de Big data para identificar oportunidades en el mercado consolidan este criterio como un espacio de innovación que puede otorgar ventajas competitivas a quienes logren incorporarlo de manera estratégica (Páez, 2019). En el caso de las barreras de entrada para pequeñas empresas, representa una oportunidad

ya que EA Ingeniería si cuenta con RUP (Registro Único de Proponentes) lo que puede significar una ventaja sobre otra PYME que se encuentre en proceso de entrar a este “mercado”

Tabla 4 Criterio tecnológico

CRITERIO	SIM	DESCRIPCIÓN	IMPACTO	DURACIÓN	TOTAL	Oportunidad Marcar con una "X"	Amenaza Marcar con una "X"
			Alto = 3 puntos Medio = 2 puntos Bajo = 1 punto	> 6 meses = 3 puntos < 6 meses = 2 puntos < 1 mes = 1 punto			
T	TECNOLÓGICO	T1	transparencia, reducción de costos, pero alta curva de aprendizaje en secop 2	3	3	9	X
		T2	costo y barrera de entrada para pequeñas empresas por RUP	2	3	6	X
		T3	Tendencia hacia contratación electrónica y digitalización de procesos administrativos.	3	3	9	X
		T4	Uso de big data e inteligencia de negocios para identificar oportunidades en el mercado.	2	3	6	X

4.1.5 Criterio ecológico

En el criterio ecológico, se presenta una clara confluencia de factores de carácter variado, los cuales resultan decisivos, reflejando la creciente exigencia de sostenibilidad en la contratación pública. Si bien, numerosas entidades aun son percibidas como estas medidas con un costo adicional, incluyendo numerosos criterios ambientales en numerosos pliegos ofrece a las compañías la posibilidad de diferenciarse integrándose en numerosas prácticas sostenibles como parte de la propuesta de valor, determinando la sostenibilidad en una clara ventaja competitiva más que una obligación (Núñez Reyes, 2006).

Tabla 5 Criterio ecológico

CRITERIO	SIM	DESCRIPCIÓN	IMPACTO	DURACIÓN	TOTAL	Oportunidad Marcar con una "X"	Amenaza Marcar con una "X"
			Alto = 3 puntos Medio = 2 puntos Bajo = 1 punto	> 6 meses = 3 puntos < 6 meses = 2 puntos < 1 mes = 1 punto			
E	ECOLÓGICO	E1	Políticas de Colombia Compra Eficiente sobre compras públicas sostenibles.	2	3	6	X
		E2	Riesgo de que algunas entidades estatales perciban la sostenibilidad como un costo adicional.	2	2	4	X
		E3	Inclusión de criterios ambientales en pliegos: uso de papel reciclado, reducción de	2	3	6	X

4.1.6 Criterio legal

En el criterio legal se identifican riesgos significativos relacionados con sanciones severas, la inhabilidad para contratar y la pérdida de reputación, así como con la creciente judicialización de los contratos públicos. Estos factores evidencian que el marco legal, aunque busca garantizar transparencia y cumplimiento, también representa una amenaza constante para las organizaciones,

que deben fortalecer sus prácticas de cumplimiento normativo y gestión jurídica para evitar litigios y preservar su credibilidad en el mercado (Ramos, 2025).

Tabla 6 Criterio legal

				IMPACTO	DURACIÓN		Oportunidad	Amenaza
CRITERIO		SIM	DESCRIPCIÓN	Alto = 3 puntos Medio = 2 puntos Bajo = 1 punto	> 6 meses = 3 puntos < 6 meses = 2 puntos < 1 mes = 1 punto	TOTAL	Marcar con una "X"	Marcar con una "X"
L	LEGAL	L1	Riesgo de sanciones severas: multas, inhabilidad para contratar, pérdida reputacional.	2	3	6		X
		L2	Mayor judicialización de contratos públicos y riesgos de demandas o litigios.	2	3	6		X

En conclusión, en este segmento, el PESTEL muestra un panorama exigente, pero con un potencial de crecimiento evidente. La clave para la empresa no está solo en adaptarse a las normas, sino en aprovechar las particularidades del contexto local para construir ventajas competitivas sostenibles.

4.2 Análisis del Microentorno

Por el lado del micro entorno y en el caso de E.A Ingeniería, que participa en los procesos de licitación pública en el departamento del Meta, este análisis permite ver con mayor claridad dónde están las presiones más fuertes y en qué aspectos puede aprovechar oportunidades (Gómez Martínez, 2021).

Comenzando por la, la rivalidad entre competidores es muy alta. En la contratación pública viene desde grandes constructoras nacionales hasta pequeñas empresas locales que buscan abrirse espacio. Generando un entorno de competencia constante, donde ganar un contrato no depende solo de tener una buena propuesta técnica, sino también de reputación, experiencia acumulada y eficiencia administrativa. Para compañías emergentes como E.A Ingeniería, el reto está en diferenciarse, teniendo en cuenta que los competidores consolidados suelen contar con más músculo financiero y trayectoria (Buitrago Rendón, 2017).

En primera instancia podría pensarse que cualquiera puede participar en una licitación, pero la realidad es distinta. Teniendo en cuenta los altos requisitos legales, la obligatoriedad del SECOP II y la necesidad de mostrar experiencia previa hacen que no sea sencillo entrar al mercado. Por lo tanto, aunque la contratación pública representa alrededor del 12,5 % del PIB nacional, como se menciona anteriormente, no todas las empresas logran convertirse en “jugadores” reales dentro de este escenario (Soler Aguirre, 2022).

En este sector, el “cliente” es básicamente uno, o la empresa misma. Eso significa que las reglas del juego están puestas y no hay espacio para negociar condiciones en las que el Estado define los pliegos, los plazos, los requisitos financieros y las garantías, y las empresas deben adaptarse. Para una pyme, esta asimetría puede ser muy exigente, pero también garantiza que, si cumple con los estándares, tendrá acceso a procesos más transparentes.

Por último, aunque no existen sustitutos directos para la contratación pública, sí hay modalidades que la reducen, como la contratación directa o los consorcios. Esto disminuye la cantidad de procesos abiertos al público y reduce las oportunidades de competencia, algo que impacta especialmente a empresas que no tienen relaciones consolidadas dentro del sector.

Tabla 7 Análisis de las 5 fuerzas de Porter

5 fuerzas de porter en EA ingeniería

Alta rivalidad entre los competidores	Valoración	Alta amenaza de nuevos competidores	Valoración	Alta amenaza de productos sustitutos	Valoración	Alto poder de negociación de los proveedores	Valoración	Alto poder de negociación de los clientes	Valoración
Número de competidores	1	Niveles de precios	0	Cantidad de productos sustitutos	0	Cantidad de proveedores	0	Nivel de organización	1
Tamaño de los competidores	1	Niveles de inversiones	0	Aceptación de los productos sustitutos	0	Concentración de proveedores	1	Nivel de información (transparencia secop)	1
Crecimiento del sector	1	Economías de escala	0			Variedad de artículos sustitutos	0	Concentración del cliente (actor principal)	1
Diferenciación del producto	1	Lealtad de los clientes	1			Estructura de canales de distribución	1	Sensibilidad al precio / poder para exigir	1
Concentración del mercado	1	Expertise acumulado	0			Servicio de atención	0		
Elasticidad del producto	0	Acceso a los canales de distribución	1						
		Barreras políticos-legales	0						
Promedio	0.83		0.29		0.00		0.40		1.00

4.2.1 Rivalidad entre competidores

Los resultados muestran que la rivalidad entre competidores (0,83) es la fuerza más intensa después del poder de los clientes. Esto refleja un escenario en el que convergen grandes firmas nacionales y pequeñas empresas locales que compiten por los mismos contratos estatales. La competencia no solo se basa en el precio o la propuesta técnica, sino también en la reputación, el cumplimiento y la capacidad administrativa, factores clave en los procesos del SECOP II (Joeques, 2008)

4.2.2 Amenaza de nuevos competidores

la amenaza de nuevos competidores (0,29) es baja, lo que sugiere que las barreras de entrada, como los requisitos legales, la experiencia previa y la inversión inicial necesaria, limitan la aparición de nuevos actores. De igual forma, la amenaza de productos sustitutos (0,00) resulta inexistente, pues los servicios de ingeniería no tienen reemplazos directos dentro de la contratación pública (Arrieta, 2024).

4.2.3 Poder de negociación de los proveedores

El poder de negociación de los proveedores (0,40), se observa un nivel moderado. Aunque si existe una amplia oferta de insumos comunes, la disponibilidad de materiales y equipos especializados sigue siendo limitada, teniendo en cuenta la capacidad de generar dependencia y costos adicionales. Finalmente, el poder de negociación de los clientes (1,00) en este caso, el Estado es la fuerza más alta, ya que este define los términos de contratación, los requisitos financieros y las condiciones técnicas sin posibilidad de negociación.

5. Metodología

Para llevar a cabo el proceso de esta práctica se hizo un tipo de estudio mixto, ya que la necesidad investigativa que este requería era muy integral y no se aferraba solamente al uso cuantitativo, sino también al cualitativo por la cantidad de datos mostrados previamente y propensos a mostrar en lo que resta del informe.

Se ejecutaron técnicas de observación directa, revisión documental y análisis de información secundaria. La observación permitió identificar de manera empírica las dinámicas internas de la empresa, los procesos administrativos y las relaciones entre las áreas operativas. Paralelamente, la revisión documental de normativas como la Ley 80 de 1993, la Ley 1150 de 2007 y el Decreto 1082 de 2015, así como de informes internos, bases de datos del SECOP II y material contable, sirvió como fuente principal para contextualizar el funcionamiento de la contratación estatal (Buitrago, 2008). Además, se utilizaron instrumentos analíticos como las matrices PESTEL, DOFA y el modelo de las Cinco Fuerzas de Porter, los cuales facilitaron la evaluación de factores externos e internos que influyen en la competitividad de la empresa. Estas herramientas permitieron sistematizar la información obtenida, identificar patrones estratégicos y formular propuestas orientadas al fortalecimiento institucional y económico de la organización.

Este tipo de enfoque resultó ser el más apropiado para el desarrollo de este ejercicio, porque permitió integrar el análisis numérico y la comprensión interpretativa de los fenómenos organizacionales observados. Desde la perspectiva cuantitativa, se analizaron datos provenientes de registros administrativos, indicadores financieros y estadísticas de contratación pública, los cuales proporcionaron una base objetiva para evaluar la posición competitiva de la empresa.

6. Contexto Organizacional y Diagnóstico Estratégico

6.1 Historia EA ingeniería S.A.S

EA ingeniería S.A.S fue inscrita en el año 2023 por el administrador de empresas señor Julián David Urrea López en la ciudad de Bogotá D.C, quien es el representante legal de la misma según el registro mercantil otorgado por la cámara de comercio destacado el objeto social de la empresa consiste en: *“Comercio al por mayor de papel, papelería y útiles de escritorio; comercio al por mayor de productos de aseo y limpieza de uso doméstico e industrial; comercio al por mayor de productos alimenticios y de cafetería; comercio al por mayor de materiales de construcción, vidrio, artículos de ferretería, y equipo y materiales de fontanería y calefacción, entre otros* (Castro Sacón, 2025)”. Con un capital de inversión de \$120.000.000,00 COP (ciento veinte millones de pesos colombianos) catalogada como una pequeña empresa (Decreto 957, 2019).

6.1.1 Ubicación y georeferenciación

La dirección Carrera 22 # 168 – 68 se ubica en Bogotá D.C., en dirección hacia el sur de la ciudad, en la zona cercana al municipio de Soacha (Cundinamarca).

Figura 2 Google Maps. (2025).



6.2 Análisis DOFA

Como se mencionó anteriormente. En el contexto de las organizaciones que participan en procesos de licitación pública, disponer de un análisis DOFA estructurado se considera un requisito esencial para orientar la planeación estratégica y consolidar una identidad empresarial

sólida (Rodríguez Ortiz, 2024). Este instrumento facilita la identificación de fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas, lo que resulta clave para la toma de decisiones en escenarios altamente regulados. Como complemento a los estudios previos podemos reconocer cuáles son esas partes que la empresa puede o no controlar sea de manera positiva o negativa.

6.2.1 Aspectos Negativos

Figura 3 Aspectos negativos (Debilidades y Amenazas)

Aspectos Negativos	Debilidades	Aspectos Negativos	Amenazas
	1 Poco personal para atender procesos de licitación, riesgo de incumplimiento en tiempos de respuesta y postulación.		1 Alta competencia grandes proveedores con músculo financiero, experiencia y precios bajos
	2 Falta de comunicación interna se pierde eficiencia y coordinación en la presentación de propuestas.		2 Posibles cambios normativos en SECOP que aumenten la complejidad documental.
	3 Escaso conocimiento de por qué no se han adjudicado contratos ausencia de retroalimentación y análisis post-licitación.		3 Riesgo de inhabilidades o sanciones si no se cumplen los requisitos legales por el rol limitado del representante legal.
	4 Representante legal no involucrado activamente		4 Fluctuaciones en precios de insumos (papelería, EPP, ferretería) pueden afectar la competitividad en ofertas.
	5 Bajo reconocimiento en el sector la empresa no es percibida aún como un proveedor confiable/visible para entidades públicas.		5 Falta de transparencia en algunos procesos aunque SECOP busca combatirlo, aún hay licitaciones direccionadas.

6.2.2 Aspectos positivos

Figura 4 Aspectos Positivos (Fortalezas y Oportunidades)

Aspectos Positivos	Fortalezas	Aspectos Positivos	Oportunidades
	1 Buenos contactos que pueden abrir puertas para alianzas estratégicas o subcontratación.		1 Alto volumen de licitaciones en papelería, ferretería y EPP, ya que son insumos recurrentes para todas las entidades del Estado.
	2 Portafolio diversificado (papelería, ferretería y EPP) cubre varios rubros de alta demanda en entidades públicas.		2 Creciente obligatoriedad de las compras públicas en SECOP II todas las entidades deben contratar allí.
	3 Flexibilidad para adaptarse, al ser una empresa pequeña con estructura menos rígida.		3 Posibilidad de aliarse con empresas más grandes para mejorar experiencia y aumentar probabilidades de adjudicación (consorcios o uniones temporales).
	4		4 Creciente interés del gobierno en la transparencia y pluralidad de oferentes, lo que abre espacio a nuevas empresas.
	5		5 Posibilidad de diferenciarse por cumplimiento rápido, precios competitivos o calidad certificada.
	6		6 Espacios de capacitación gratuitos ofrecidos por Colombia Compra Eficiente y Cámaras de Comercio.

6.2.3 *Cruce*

A continuación, se muestra el cruce entre los criterios evaluados para la creación de estrategias donde La metodología aplicada permite que las estrategias FO aprovechen las ventajas actuales de la empresa para maximizar las oportunidades del entorno; las estrategias DO se enfoquen en superar debilidades mediante el aprovechamiento de factores externos favorables; las estrategias FA mitiguen riesgos del entorno usando las fortalezas internas; y las estrategias DA actúen de manera preventiva frente a amenazas que podrían amplificar las debilidades estructurales (Pinto Carrillo, 2024).

6.2.3.1. Fortalezas y Oportunidades.

Tabla 8 Cruce de Fortalezas y Oportunidades

• Usar los buenos contactos + obligatoriedad de compras públicas: Gestionar alianzas estratégicas con empresas grandes o entidades, participando como subcontratistas en licitaciones de alto volumen (Arozamena, 2010).
• Portafolio diversificado + alta demanda: Postularse en procesos de varias categorías (papelería, ferretería y EPP) al mismo tiempo, aumentando las probabilidades de adjudicación.
• Flexibilidad + posibilidad de diferenciarse: Ofrecer entregas rápidas y servicio personalizado que grandes proveedores no logran cubrir.
• Aprovechar capacitaciones de Colombia Compra Eficiente: Consolidar el conocimiento interno y formalizar procesos, mostrando más solidez frente a competidores.

6.2.3.2. Debilidades y Oportunidades.

Tabla 9 Cruce de Debilidades y Oportunidades

• Falta de comunicación interna + obligatoriedad de SECOP II: Implementar un protocolo de roles claros en cada proceso (quién carga, quién revisa, quién responde) para no perder oportunidades.
• Escaso conocimiento del porqué no se adjudican contratos + alianzas con empresas más grandes: Participar en consorcios para aprender de la experiencia y obtener retroalimentación real del mercado.
• Bajo reconocimiento + transparencia y pluralidad de oferentes: Visibilizar la empresa en ferias, cámaras de comercio y redes de proveedores estatales. (B2G, Colombia compra eficiente)

6.2.3.3.Debilidades y Oportunidades.

Tabla 10 Cruce de Fortalezas y Amenazas

• Portafolio diversificado + fluctuaciones de precios:
Tener varios proveedores alternos y negociar con diferentes rubros para amortiguar variaciones en costos.
• Buenos contactos + licitaciones direccionadas:
Apoyarse en contactos para identificar procesos confiables y evitar invertir tiempo en pliegos con alto riesgo de direccionamiento.
• Flexibilidad + grandes competidores:
Competir en procesos pequeños y medianos donde los grandes proveedores no se presentan porque no les resulta rentable

6.2.3.4.Debilidades y Amenazas

Tabla 11 Cruce de Debilidades y amenazas

• Poco personal + alta competencia:
Priorizar procesos estratégicos (no presentarse a todos) para asegurar calidad y cumplimiento en las propuestas.
• Representante legal no involucrado + riesgo de inhabilidades:
reorganizar la estructura legal de la empresa, designando un representante activo o creando un apoderado formal para evitar sanciones
• Escaso análisis después de la licitación + cambios normativos en SECOP:
implementar un sistema de seguimiento y aprendizaje en cada proceso para adaptarse rápidamente a nuevas exigencias.
• Bajo reconocimiento + falta de transparencia en algunos procesos:
Construir reputación presentándose primero a procesos menores, ejecutándolos bien y generando historial positivo en SECOP.

6.3 Diagnóstico de situación estratégica actual

Como preámbulo, para hablar de las estrategias propuestas durante el periodo de práctica, es necesario reconocer las herramientas con las que la empresa ya contaba, si requerían cambios o si era necesario crear nuevas.

EA ingeniería cuenta con la experiencia de trabajo en la ciudad de Villavicencio en el rol de construcción y suministro de material necesario para alojamientos militares en la séptima brigada a comienzos de este año. Lo que garantizó el análisis de procesos terminados para identificar cualquier cuello de botella para comenzar la investigación practica y tenerlo en cuenta para futuros procesos (Acero, 2022).

6.4 Sección logística

Principalmente, se elaboró un diagrama de Gantt para garantizar el aprovechamiento máximo del último periodo de prácticas durante el mes de septiembre para desarrollar el plan de mejora luego del reconocimiento trimestral de la empresa. De este diagrama se hablará en la sección de plan de trabajo

6.4.1 Estrategia de reducción de tiempo de cotizaciones

Cada cotización estaba tomando entre uno a dos días laborales para ser transcritas y poder presentar una propuesta comercial. Para poder presentar la empresa a tiempo fue necesario hacer uso de la inteligencia artificial “Gemini” para transcribir los pliegos a código CSV de Excel y así convertir este cuello de botella de dos días por cotización a 4 horas por cotización (Sandi Jiménez, 2025).

6.4.1.1. Diagrama de Control de Procesos. Para llevar un orden de las fechas, ubicaciones y estado de los procesos en los que se estaba trabajando es necesario crear un diagrama de control de procesos el cual permite gestión eficiente para el total control en procesos contratación estatal dependiendo de la cuantía en la que se esté participando toda vez que como se mencionó en este proceso de licitación pública para la contratación estatal se establece una cuantía mínima , menor y mayor que permite tener una doble mirada la capacidad como empresa en el proceso de la adquisición y el compromiso con el cumplimiento en los tiempos estipulados, para obtener una calificación que le permita a la empresa seguir participando (Estupiñan, 2019).

Figura 5 Diagrama de control

EA INGENIERIA Y LOGISTICA SAS											
CONTROL PROCESOS DE CONTRATACION ESTATAL											
NO. PROCESO	DESCRIPCION	ENTIDAD ESTATAL	UBICACIÓN	RESPONSABLE	FECHA EMISIÓN	FECHA CUMPLIMIENTO	HOY	DÍAS RESTANTES CUMPLIMIENTO	CUANTIA PROCESO	INVERSION	IMPUESTOS
MIN - SVNA SGGM - 275 2025	ADQUISICION DE MATERIALES DE FERRERIA PARA FAMILIAS VULNERABLES Y AFECTADAS POR AMENAZAS DE ORIGEN NATURAL EN EL MUNICIPIO DE SARAVERA, DEPARTAMENTO DE ARAUCA	MUNICIPIO DE SARAVERA	SARAVERA-ARAUCA	ANDRES	23-ago-25	2-sept-25	23-ago-25	4	\$ 39,829,000	\$ 30,000,000	\$ 3,982,900

A parte de la información mostrada, el cuadro cuenta con columnas disponibles para calcular la posible utilidad que genera el proceso, el estado del mismo (con o sin gestión) y sus

respectivas observaciones. Con ello se logra proyectar financieramente a la empresa para conocer con que apropiación de recursos cuenta y así poder darle la oportunidad de participación en futuros procesos licitatorios

6.5 Organigrama

Para reconocer la estructura principal de la que estaba compuesta la empresa, se creó un organigrama. Esto para tener en claro la distribución de roles y exponer las responsabilidades de los mismos. EA ingeniería cuenta con un equipo de siete personas incluyendo el practicante y participante externo del cual se hablará en las estrategias de relaciones públicas.

Figura 6 Organigrama



7. Sección de marketing

Una vez fue reajustada la estructura empresarial, es necesario identificar las maneras en las que esta se puede proyectar para ganar el reconocimiento de otras empresas para posicionar a EA Ingeniería en el departamento y posteriormente en el resto del país. En esta sección clasifica también la matriz DOFA, mencionada y explicada previamente.

7.1 Página de LinkedIn

Es fundamental comprender que la finalidad principal de una empresa de licitación pública es dominar el sistema B2G (*business to government*). Desde este punto se puede comenzar a estimular la confiabilidad y profesionalismo con la que se trabaja en la empresa. LinkedIn se ha convertido en una plataforma de trabajo masiva que verifica la presencia, transparencia y legitimidad de una empresa. Herramienta perfecta para comenzar una estrategia en pro de conseguir reconocimiento y visibilidad. Debido a ello, EA Ingeniería ya se encuentra en dicha plataforma.

7.2 Brochure empresarial

EA Ingeniería requería un brochure que sintetizara sus servicios, esta herramienta funciona como carta de presentación en el sector público y a estimular la confiabilidad e imagen de respaldo corporativo que la empresa busca proyectar tal y como se ve a continuación.

Figura 7 Brochure Empresarial





7.3 Misión

Para reconocer la dirección interna, toda empresa debe estar compuesta de una misión. Esto es para orientar el propósito de la empresa (Taborda Merchán, 2007).

“Satisfacer de manera integral las necesidades de nuestros clientes mediante soluciones de ingeniería eficientes, seguras y sostenibles, garantizando excelencia en cada proceso y fomentando relaciones de confianza a largo plazo, basadas en la transparencia, la calidad y el compromiso con la mejora continua.”

7.4 Visión

La visión empresarial es el reflejo de la proyección puntual. El rumbo que tomara, ya que si es necesario decir que es y que hace con una misión, complementarlo con una visión que diga para donde va es importante, a lo que se le creo

“Para el año 2030, E.A Ingeniería será reconocida en la región del Meta como una empresa líder en contratación pública y ejecución de proyectos de ingeniería civil, destacada por su eficiencia operativa, el uso de tecnologías innovadoras y su compromiso con la transparencia y la sostenibilidad en cada uno de sus procesos.”

8. Sección de relaciones publicas

8.1 Matrices de evaluación

Las matrices PESTEL y 5 fuerzas de Porter fueron necesarias para reconocer el comportamiento del entorno y como este afectaba a la empresa. A su vez , fueron la herramienta principal para identificar la importancia de la creación de un consorcio estratégico (Caicedo Ospina, Análisis organizacional para la empresa Servicios Ambientales y Sociales Integrados SAS, 2024).

8.2 Consorcio estratégico

Como resultado de las gestiones realizadas en el área de relaciones públicas, E.A. Ingeniería S.A.S. logró conformar un consorcio estratégico con la empresa LyS Ingeniería y suministros cuyo NIT comprende los dígitos 900.610.019-1, liderada por el ingeniero civil Juan Manuel Ladino, profesional con más de una década de experiencia en procesos de contratación pública La empresa está ubicada en la ciudad de Villavicencio, más específicamente en el Barrio La Vega Calle 5 No. 33-22 Mz. O casa 6.

Figura 8 L&S ingeniería y suministros S.A.S (2025). Imagen usada con autorización para fines académicos



9. Participación en espacios de coworking empresarial

Para complementar el desarrollo de relaciones públicas en este plan de mejora, EA Ingeniería S.A.S y LyS ingeniería y suministros S.A.S fueron parte de las actividades coworking organizadas en la Cámara de comercio de Villavicencio por medio de la Universidad Santo Tomas, esto para potenciar la exposición de ambas empresas y facilitar la interacción con otros profesionales del sector (Balarezo Alcívar, 2019).

Figura 9 Participación en espacios de coworking



10. Plan de Trabajo

10.1 Actividades

Esta sección será una profundización de lo que compuso el diagrama Gantt. Antes de esta programación, el horario de trabajo era dedicado a capacitación de uso de la página SECOP II, búsqueda de procesos, cotizaciones, propuestas económicas y asistencia administrativa. El último mes de contrato (septiembre) se procedió con la realización de jornadas periódicas para revisar los archivos administrativos y contractuales garantizando su vigencia. Se participo en espacios formativos orientados por la empresa L&S Ingeniería para posteriormente aplicarlos en todas las funciones operativas y administrativas que EA Ingeniería necesitaba.

Todo esto mientras el proceso de búsqueda y participación de procesos seguía en curso.

Figura 10 Cronograma

N° Actividad	1-sept	2-sept	3-sept	4-sept	5-sept	6-sept	7-sept	8-sept	9-sept	10-sept	11-sept	12-sept	13-sept	14-sept	15-sept	16-sept	17-sept	18-sept	19-sept	20-sept	21-sept	22-sept	23-sept	24-sept	25-sept	26-sept	27-sept	28-sept	29-sept	30-sept
actualización de documentos																														
busqueda de procesos																														
cotizaciones y optimización flujo interno																														
capacitación																														
reunion de equipo																														
revisión legal pliegos y estrategias digitales																														
elaboración de propuestas																														
seguimiento a proveedores																														
seguimiento a convocatorias																														

En términos de recursos, se requirió principalmente el uso de tecnologías para la realización correcta de las prácticas y capacitaciones, de lo contrario, estas no hubieran podido ser exitosas.

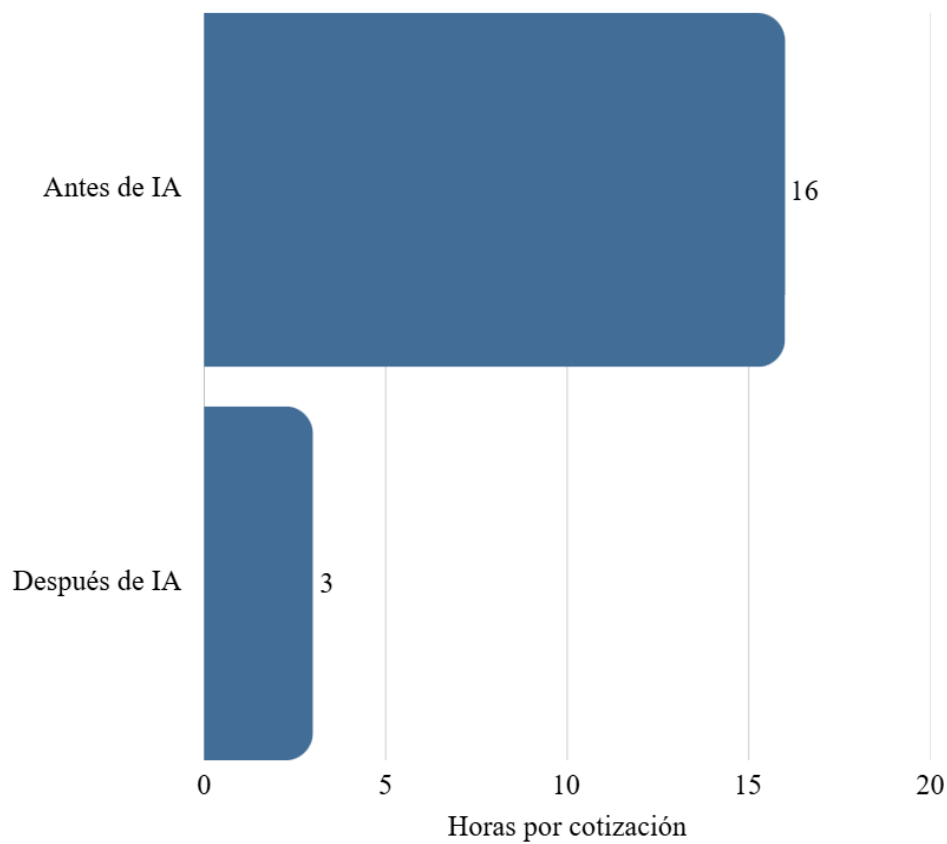
10.2 Indicadores de Gestión (KPI'S)

Para evaluar el desempeño del plan de mejora establecido durante el periodo de práctica, se midió de manera objetiva los avances logrados siempre y cuando fueran medibles. Cada área evaluada cuenta con un KPI medible

10.2.1 Sección Logística

El indicador de gestión que mas predominó como resultado efectivo en la sección de logística es la implementación de inteligencia artificial para leer los pliegos que no estaban escritos sino escaneados en la página del SECOP II o para cotizar más de 200 elementos.

Figura 11 Indicador de gestión. Horas por cotización

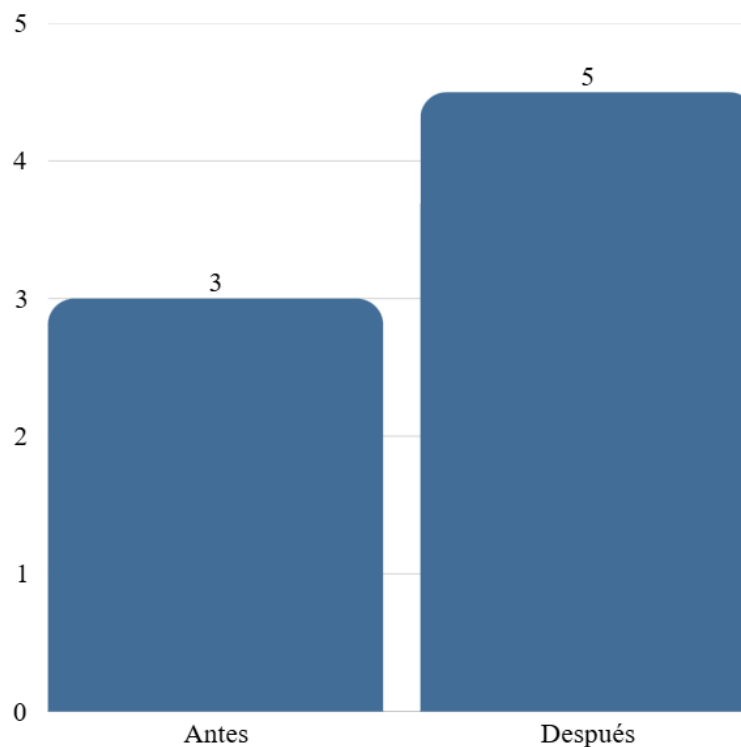


Esto significa que el proceso de cotización ahora toma solo el 18.75 % del tiempo original, gracias a la optimización logística e implementación de IA.

10.2.2 Sección de Marketing

En la sección de marketing, a través de la creación del perfil institucional en LinkedIn, el rediseño del brochure corporativo y una comunicación más alineada con la imagen profesional del sector público incrementó significativamente la percepción de confiabilidad de la empresa.

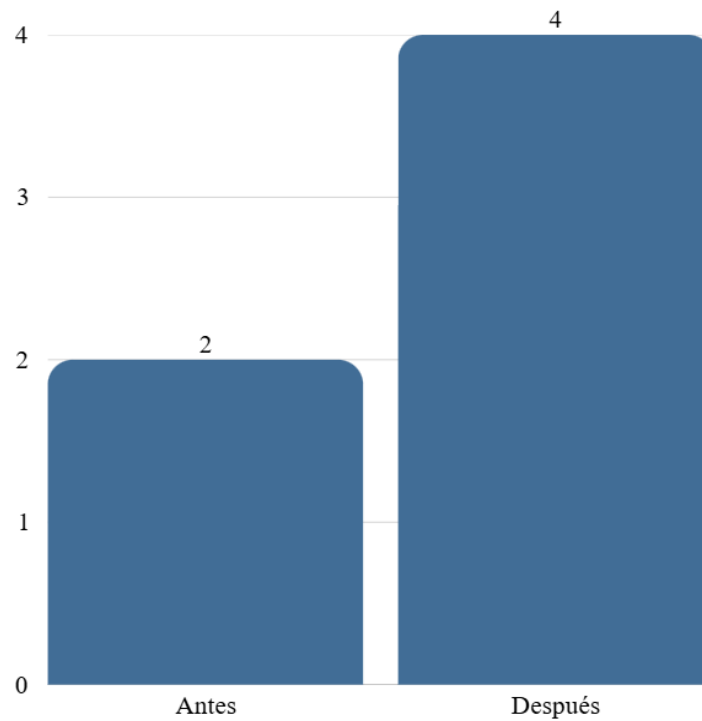
Figura 12 Indicador de gestión. Sección de marketing



se observa claramente el aumento de 3.0 a 4.5 (aproximado) en la escala de 1 a 5, representando una mejora del 50 % en la percepción de confianza tras las estrategias de fortalecimiento digital.

10.2.3 Sección de Relaciones Publicas

. esta sección, representa todo lo relacionado con la credibilidad institucional, por ende, el KPI significativo es el aporte de el consorcio con J&S ingeniería calificado en la escala de 1 a 5

Figura 13 Indicador de gestión. Relaciones públicas

Es decir, un aumento del 150 % en el nivel de coordinación y confianza del consorcio, lo cual refleja una mejora significativa en las relaciones interinstitucionales y la capacidad de trabajo colaborativo en licitaciones públicas.

11. Limitaciones y Lecciones Aprendidas

Durante el desarrollo de la práctica profesional, se identificaron diversas limitaciones que, más que obstaculizar el proceso, permitieron extraer aprendizajes valiosos sobre la dinámica real de la contratación estatal, empezando por la falta de personal. Bien se sabe que una compañía es un reloj y solo funciona si todas sus piezas están juntas. En varios momentos del proceso se evidenció cómo la sobrecarga de funciones en pocos colaboradores afectaba la eficiencia operativa, especialmente en el área logística o proceso de contratación.

A su vez también están las limitaciones de tiempo y recursos tecnológicos, que condicionaron la ejecución simultánea de tareas claves como la elaboración de cotizaciones, la actualización de plataformas y el tema de documentos en el SECOP II.

Independientemente de eso, estos desafíos permitieron desarrollar soluciones creativas, como la implementación de herramientas de inteligencia artificial para reducir los tiempos de respuesta en cotizaciones y la estructuración de cronogramas más realistas.

También se evidenció una necesidad de fortalecer la cultura digital y la comunicación interna, dado que la adaptación a nuevos flujos de trabajo requería coordinación constante entre las áreas técnicas y administrativas.

Bibliografía

- Acero, L. C. (2022). Estrategias de creación empresarial-3ra edición. Ecoe Ediciones.
- Acuña, C. C. (2022). Integridad y transparencia en la contratación pública como una herramienta de eficacia y eficiencia en la gestión pública pos-COVID. *Reforma Y Democracia*, 82, 115-150. <https://doi.org/10.69733/clad.ryd.n82.a286>
- Álvarez Contreras, D; Montes Padilla, J. & Osorio Martínez, C. (2023). Habilidades gerenciales como factor de competitividad empresarial. *Revista de Ciencias Sociales.*, 2(2). 1-10. <https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/9839652.pdf>
- Andrade Arango, Y; Castro Escobar, E. & Ramírez Ospina, D. (2021). Certificaciones e iniciativas de sostenibilidad en el sector cafetero: un análisis desde la auditoría ambiental en el departamento de Caldas, Colombia. *Contaduría y administración*, 66(4), e2488. <https://doi.org/10.22201/fca.24488410e.2021.2488>
- Andrade Paula, A. &. (2017). Dependencia del presupuesto general del estado ecuatoriano en los ingresos petroleros. Análisis y alternativas. {Trabajo de grado, Pontificia Universidad Católica del Ecuador (PUCE)]. Repositorio Institucional. <https://repositorio.puce.edu.ec/handle/123456789/34224>
- Arias Silva, J. (2024). Transformaciones en la contratación estatal colombiana en el posacuerdo (2016): contratos Plan e Institucionalismo Administrativo para la Construcción de La Paz. <https://bdigital.uexternado.edu.co/entities/publication/2b8a1cf4-25c0-463c-9cc9-300617175d8a>.
- Arozamena, L. &. (2010). Compras públicas: aspectos conceptuales y buenas prácticas. Documento de trabajo, (1). Universidad Nacional de San Martín. <https://cdi.mecon.gob.ar/bases/doc/unsam/ict4gp/1.pdf>
- Arrieta, J. C. (2024). . Análisis de Estrategias Abordadas Para el Mejoramiento de la Incursión a Mercados. [Trabajo de grado, Universidad de Santander]. Repositorio Institucional. <https://repositorio.udes.edu.co/handle/001/10391>
- Balarezo Alcívar, G. L. (2019). Plan de negocios para la creación de una empresa de coworking tomando las mejores prácticas de Estados Unidos . [Trabajo de grado, Universidad de las Américas]. Repositorio Institucional. <http://dspace.udla.edu.ec/handle/33000/10791>

- Buitrago Rendón, D. M. (2017). . Análisis del entorno competitivo local de una empresa PYME del sector de la construcción, en la ciudad de Manizales. [Trabajo de grado, Corporación Universitaria Minuto de Dio]. Repositorio Institucional <http://hdl.handle.net/10656/5470>
- Caicedo Ospina, V. (2024). Análisis organizacional para la empresa Servicios Ambientales y Sociales Integrados SAS. [Tesis de maestría, Universidad Autónoma de Occidente]. Repositorio Institucional. <https://hdl.handle.net/10614/15706>
- Camacho, E. M. (2016). Manual de Contratación de la Administración Pública. Reforma Ley 80 de 1993. Editorial Universidad Externado de Colombia.
- Castro Jimenez, E. P. (2016). Importancia de los principios de la contratación estatal. Obtenido de Repositorio [Trabajo de grado, Universidad Militar Nueva Granada]. Repositorio Institucional. <https://hdl.handle.net/10654/14822>
- Castro Sacón, K. R. (2025). Diagnóstico comercial en los negocios asociados a la cámara de comercio de Latacunga clasificados dentro del sector de “venta al por menor en comercios no especializados. [Tesis de maestría, Universidad Técnica de Cotopaxi]. Repositorio Institucional. <http://repositorio.utc.edu.ec/handle/27000/12151>
- Colombia Compra Eficiente. (2020). En que consiste el contrato de interventoria. Agencia Nacional de Contratación Pública Colombia Compra Eficiente. <https://www.colombiacompra.gov.co/archivos/pregunta-frecuente/en-que-consiste-el-contrato-de-interventoria>
- Correa Romero, J. O.& Sánchez García, A. (2022). Gestión financiera del espacio público en el municipio de Tuluá. [Tesis de maestría, Universidad Central del Valle del Cauca]. Repositorio Institucional. <https://repositorio.uceva.edu.co/bitstream/handle/20.500.12993/3048/T00032762.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Di Génova, A. E. (20265). Manual de relaciones públicas e institucionales: estrategias y tácticas relacionales y de comunicación. Ugerman editor.
- Donaire, J. A. (2021). La compra pública de innovación: retos y oportunidades para el desarrollo de la I+ d+ i desde la demanda públic. Ius et veritas, (62), 38-59. <https://doi.org/https://revistas.pucp.edu.pe/index.php/iusetveritas/article/view/23894>
- Estupiñan, D. L. (2019). . Factores que Conducen a la Solicitud de Aclaración por Precios Artificiales en Procesos de Mínima Cuantía.

- Gómez Martínez, M. C. (2021). Análisis de la relación de las capacidades de licitación y el éxito en los procesos de contratación de las MiPymes que venden servicios al Estado colombiano. Análisis de casos en el sector ambiente y saneamiento básico. [Tesis de maestría, Universidad Nacional de Colombia]. Repositorio Institucional. <https://repositorio.unal.edu.co/handle/unal/87876>
- González González, V. &. (2024). Desarrollo de una empresa de asesoría jurídico-administrativa especializada y entrenamiento para participar en licitaciones públicas: fortalecimiento de la competitividad empresarial. [Tesis de maestría, Corporación Universidad de la Costa]. Repositorio Institucional. <https://hdl.handle.net/11323/13900>
- Guim Bustos, P; Marreno Ancizar, Y. (2019). Desarrollo de competencias en prácticas pre-profesionales y la inserción laboral. Revista Científica ECOCIENCIA., 28(Estra 6). 212-227. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=8598052>
- Huaman Martin, D. R. (2021). . Propuesta de mejora del liderazgo empresarial para las estrategias competitivas en el supermercado Corporación P & P Global SAC, distrito de Ayacucho, 2025. [Artículo académico, Universidad Católica los Ángeles de Chimbote]. Repositorio Institucional. <https://hdl.handle.net/20.500.13032/42543>
- Inga Ávila, M. F. (2020). . Estilos de aprendizaje en estudiantes de ingeniería de sistemas en la Universidad Nacional del Centro del Perú. C. Conrado, 16(77), 229-233. https://doi.org/http://scielo.sld.cu/scielo.php?pid=S1990-86442020000600229&script=sci_arttext
- Joekes, S. P. (2008). Competencia y desarrollo: el poder de los mercados competitivos. IDRC.
- Limas Contreras, N. A. (2018). Estrategia didáctica-De la teoría a la práctica en la administración estratégica. {Documento académico}. Universidad Libre. <https://repository.unilibre.edu.co/bitstream/handle/10901/15972/Formato%20RAE.pdf?sequence=2&isAllowed=y>
- Márquez Buitrago, O. (2007). La nueva gestión pública contractual: Del contrato estatal de Ley 80 de 1993 al instrumento de gestión pública de Ley 1150 de 2007. Jurídicas, 4(2), 95–125. <https://revistasoj.s.ucaldas.edu.co/index.php/juridicas/article/view/5667>
- Mercado Páez, M. M. (2019). . Descripción y análisis de los desafíos para la generación de ventajas competitivas, basadas en big data y analytics, en la industria de telecomunicaciones.

- [Trabajo de Maester, Universidad de San Andrés]. Repositorio Institucional. <http://hdl.handle.net/10908/16152>
- Ministerio de Ambiente y Desarrollo Sostenible de Colombia. (16 de Noviembre de 2022). Plan Nacional Negocios verdes 2022-2030. <https://www.minambiente.gov.co/documento-entidad/plan-nacional-negocios-verdes-2022-2030/>
- Montalvo Ramos, F. A., Tobar Ruiz, M. G., Sánchez Salazar, M. E., & Sánchez Chávez, R. F. (2025). Gestión documental y manejo de información en las empresas desde las disposiciones jurídicas vigentes en Ecuador. *Bibliotecas. Anales De investigación*, 21(1). 1-9. <https://revistasbnjm.sld.cu/index.php/BAI/article/view/955>
- Moreno Abril, N. D. (2019). Estrategia de mejora de la gestión administrativa para la empresa Soluciones Logística y Mercadeo SAS (SLYM). [Trabajo de grado, Universidad Cooperativa de Colombia]. Repositorio Institucional. <https://hdl.handle.net/20.500.12494/63322>
- Moreno, A. A. (2024). La compra eficiente en los territorios: un gran reto para el mercado de compra pública colombiano en un ambiente ampliamente regulado. *A&C-Revista de Direito Administrativo & Constitucional*, 24(97), 11-35. <https://doi.org/https://revistaec.com/index.php/revistaec/article/view/1884>
- Núñez Reyes, G. (2006). El sector empresarial en la sostenibilidad ambiental: ejes de interacción. <https://repositorio.cepal.org/items/ac2fad01-7bcc-4886-ab7c-3a719a9d94fe>.
- Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE). (2018). Manual de Oslo: Guía para la recogida e interpretación de datos sobre innovación. <https://www.ricyt.org/2018/11/manual-de-oslo-2018/>
- Ortegón López, D. E. (2025). Mejores prácticas para la presentación de licitaciones públicas por medio de la plataforma Secop II. [Trabajo de grado, Universidad Distrital Francisco José de Calda]. Repositorio Institucional. <http://hdl.handle.net/11349/99140>
- Peñaranda, L. R. (2013). Análisis de las modificaciones de la Ley 80 en la Contratación Estatal. [Trabajo de grado, Universidad Pontificia Bolivariana]. Repositorio Institucional. <http://hdl.handle.net/20.500.11912/678>
- Pinto Carrillo, A. M. (2024). Plan de mejora de las estrategias corporativas de K-listo, aplicando la metodología AHP y BSC. [Tesis de Maestría, Universidad EAN]. Repositorio Institucional. <http://hdl.handle.net/10882/14453>

- Porter, M. (2008). Las cinco fuerzas competitivas que le dan forma a la estrategia. Harvard business review, 86(1), 58-77.
https://doi.org/https://www.academia.edu/download/56900905/3.-_Las_cinco_fuerzas_competitivas_que_le_dan_forma_a_la_estrategia.pdf
- Restrepo Rojas, J. (2022). Diseño del plan estratégico 2023–2027 para Image's body SAS, pyme del sector cosmético colombiano, como herramienta en el desarrollo de capacidades para innovar y el cierre de brechas. [tesis de Maestría, Universidad de Antioquia]. Repositorio Institucional. <https://hdl.handle.net/10495/33180>
- Reyes Sepúlveda, D. S. (2025). Desarrollo de la planificación estratégica para la empresa Dalí Construcciones Ingeniería y Arquitectura S.A.S. [Trabajo de grado, Unidades Tecnológicas de Santander]. Repositorio Institucional. <http://repositorio.uts.edu.co:8080/xmlui/handle/123456789/19716>
- Rodríguez Ortiz, D. O. (2024). Análisis de los requisitos de calificación y su impacto en los oferentes en los procesos de contratación pública: un estudio de caso del municipio de Bucaramanga, Colombia (2015-2019). [Tesis de Maestría, Universidad de Medellín]. Repositorio Institucional. <http://hdl.handle.net/11407/8599>
- Rodríguez, C. F. (2016). El principio de planeación en la contratación estatal, un principio no tipificado. . Revista vía iuris, (20), 105-119.
https://revistas.libertadores.edu.co/index.php/ViaIuris/article/view/714/pdf_53
- Rojas Reina, C. J. (2021). Ciencia, ambiente y academia: aportes de la formación en investigación en ingeniería ambiental para el desarrollo sostenible 2017-2018. Ediciones USTA.
- Salazar Carrasco, C. P. (2022). Plan de Reestructuración Administrativa para Mejorar la Gestión Empresarial de la Empresa Kleyka Ingenieros Servicios Generales EIRL. [Trabajo de grado, Universidad Nacional de Cajamarca]. Repositorio Institucional. <http://hdl.handle.net/20.500.14074/5268>
- Sandi Jiménez, L. (2025). Elaboración de la estrategia general para la implementación de una nueva línea de negocios dentro de la empresa DAR Consulting orientada a ofrecer capacitaciones en las áreas de inteligencia artificial y machine learning en el mercado latinoamericano. [Trabajo de grado, Universidad San Marcos]. Repositorio Institucional. <https://repositorio.usam.ac.cr/xmlui/handle/111506/2863>

- Soler Aguirre, J. P. (2022). Diseño de un manual para mejorar la participación de MiPymes en contrataciones públicas de baja cuantía.
- Soria Galarza, N. E. (2019). El procedimiento precontractual de licitación en la Ley Orgánica del Sistema Nacional de Contratación Pública. (Tesis de Maestría, Universidad Andina Simón Bolívar]. Repositorio Institucional. <http://hdl.handle.net/10644/2967>
- Taborda Merchán, L. G. (2007). Análisis jurisprudencial de la corrupción en Colombia y específicamente en la contratación estatal durante el tiempo 2000-2006. [Trabajo de grado, Universidad Libre]. Repositorio Institucional. <https://hdl.handle.net/10901/16556>
- Whittington, R. & Regnér, P. (2020). Fundamentals of strategy. BoD–Books on Demand. (5ª ed). Pearson.