

**CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE CONSTRUCCIÓN ENFOCADA HACIA LA
EJECUCIÓN DE OBRAS CIVILES DE MENOR CUANTIA**

JOHN ALEJANDRO BRIÑEZ PACHON

**UNIVERSIDAD SANTO TOMAS
FACULTAD DE INGENIERIA CIVIL
BOGOTA
2017**

**CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE CONSTRUCCIÓN ENFOCADA HACIA LA
PROYECCIÓN, PLANIFICACIÓN Y EJECUCIÓN DE CUALQUIER TIPO DE
OBRA CIVIL**

JOHN ALEJANDRO BRIÑEZ PACHON

Trabajo de grado para optar por el título de ingeniero civil

Tutor

JOSE LUIS ESPINOSA REINA

**UNIVERSIDAD SANTO TOMAS
FACULTAD DE INGENIERIA CIVIL
BOGOTA**

2017

HOJA DE ACEPTACION

Presidente del jurado

Jurado 1

Jurado 2

Bogotá, 2017

DEDICATORIA

Este trabajo está dedicado a mi madre Gladys por haber estado ahí en todo momento, por haberme dado todos sus consejos y valores para llegar a ser una persona de bien, pero sobre todo agradecerle por ese amor incondicional que me ha dado durante toda mi vida.

A mi padre Alejandro por ser el mejor ejemplo durante toda mi carrera, por ser la mejor representación de esfuerzo y perseverancia que he tenido, por tu apoyo incondicional y por el amor que siempre me has dado.

JOHN ALEJANDRO BRIÑEZ PACHON

AGRADECIMIENTOS

A todos los docentes de la facultad de Ingeniería civil de la Universidad Santo Tomas, por sus aportes teóricos, conceptuales y metodológicos, por su colaboración y apoyo durante el desarrollo del programa, por su profesionalismo y dedicación en la formación de futuros ingenieros civiles emprendedores para aportar a la construcción de una Colombia mejor.

CONTENIDO

DEDICATORIA	4
AGRADECIMIENTOS	5
FIGURAS.....	6
GLOSARIO.....	9
RESUMEN	16
ABSTRACT.....	17
INTRODUCCION.....	18
1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	19
1.1. FORMULACION Y DESCRIPCION DEL PROBLEMA “NEGOCIO”	19
1.2. EL NEGOCIO.....	21
2. MARCO REFERENCIAL	23
2.1. ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACION	23
2.2. MARCO CONCEPTUAL	28
2.2.1. Empresa y proyecto	28
2.2.2. Finalidad principal de una empresa	28
2.2.3 Administración de una empresa.....	28
2.2.4 La estrategia competitiva.....	29
2.2.5. La estrategia y el presupuesto maestro.....	29
2.2.6 La formulacion de la estrategia.....	30
2.2.7. El plan de mercadeo.....	31
2.2.8. Evaluación de las actividades de mercadeo.....	32
2.2.9. Emprendimiento empresarial	32
2.2.10 Fases del emprendimiento.....	32
3. OBJETIVOS.....	36
3.1. OBJETIVO GENERAL.....	36
3.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS.....	36
4. JUSTIFICACION	37
5. MISION.....	37

6.	VISION.....	38
7.	CARACTERISTICAS DEL ÉXITO.....	39
7.1	COMUNICACIÓN.....	39
7.2	VOLUMEN.....	39
7.3	OBJETIVO PRINCIPAL.....	39
7.4	NO CONCENTRACION.....	39
7.5	SERVICIO INTEGRAL.....	39
7.6	CONTROL.....	40
8.0	PELIGROS.....	41
9.0	SITUACION DEL MERCADO.....	42
9.1	EL POTENCIAL.....	42
9.2	LA COMPETENCIA.....	75
10.	SERVICIOS.....	76
10.1.	SERVICIOS COMO SUBCONTRATISTA.....	76
10.2	ALIANZAS.....	76
11.	MARKETING.....	78
12.	CLAVES PARA EL FUTURO.....	80
13.	PUBLICO OBJETIVO.....	81
14.	FUENTES.....	82
15.	POLITICAS DE SERVICIO	83
15.1	TIPOS DE SERVICIO.....	83
15.2	PRODUCTOS.....	83
16	POLITICAS DE PRESUPUESTOS Y CONCURSOS.....	84
17.	POLITICAS DE SERVICIO AL CLIENTE.....	85
18.	ESTRATEGIAS DE COMUNICACIÓN.....	86
19.	EL INGRESO AL MERCADO.....	87
20.	CONTRATACION.....	88
21.	PLAN DE CONTRATACION.....	90

22.	ESTIMACIONES.....	93
23.	ORGANIZACIÓN.....	95
24.	ORGANIGRAMA.....	98
25.	ASPECTOS LEGALES.....	99
26.	FINANCIACION.....	106
	BIBLIOGRAFIA.....	110

FIGURAS

Figura 1. Empresas emprendedoras
Figura 2. Empresarios emprendedores... ¿nacen o se hacen? Peter Ryding
Figura 3. Empresarios emprendedores... ¿nacen o se hacen? Luke Johnsons
Figura 4. Fases del emprendimiento
Figura 5. Análisis de Prioridad de Contratación.
Figura 6. Análisis del Mercado Evolución Previsible
Figura 7. Análisis Estimación de contratación

GLOSARIO

Construcción: En los campos de la arquitectura e ingeniería, la construcción es el arte o técnica de creación de infraestructuras. En un sentido más amplio, se denomina *construcción* a todo aquello que exige, antes de hacerse, disponer de un proyecto y una planificación predeterminada. También se denomina construcción a una obra ya construida o edificada, además a la edificación o infraestructura en proceso de realización, e incluso a toda la zona adyacente usada en la ejecución de la misma.

Ejecución de Obras Civiles: Tiene por objeto propender y concursar en las diferentes actividades concernientes a las Obras civiles. En desarrollo de este objetivo podrá: Participar en las Licitaciones referentes a la ejecución de Obras Civiles, celebrar y ejecutar contratos. Gestionar, elaborar y ejecutar ante las entidades correspondientes, programas para construcción de interés Social, Público y / o Privado. Celebrar contratos de consultorías y Asesorías en las diferentes ramas de las de la ingeniería Civil, de la arquitectura, planeación y diseño obras.

Emprendimiento: Se conoce como emprendimiento a la actitud y aptitud que toma un individuo para iniciar un nuevo proyecto a través de ideas y oportunidades. El emprendimiento es un término muy utilizado en el ámbito empresarial, en virtud de su relacionamiento con la creación de empresas, nuevos productos o innovación de los mismos.

Empresa: La empresa es una institución o agente económico que toma decisiones sobre los factores de la producción para obtener bienes y servicios existentes en la economía que se ofrecen en el mercado con elementos productivos capital y trabajo, dedicada a actividades industriales, comerciales o de servicios.

Estrategia: Es un conjunto de acciones que se llevan a cabo para lograr un determinado fin.

Marketing es un concepto inglés, traducido al castellano como mercadeo o mercadotecnia. Se trata de la disciplina dedicada al análisis del comportamiento de los mercados y de los consumidores. El marketing analiza la gestión comercial de las empresas con el objetivo de captar, retener y fidelizar a los clientes a través de la satisfacción de sus necesidades.

Plan de negocio: es una declaración formal de un conjunto de objetivos de una idea o iniciativa empresarial, que se constituye como una fase de proyección y

evaluación. Se emplea internamente por la administración, la planificación de las tareas, y se evalúa la necesidad de recurrir a bancos o posibles inversores, para que aporten financiación al negocio

Planeación Estratégica: La planeación estratégica se puede definir como el arte y ciencia de formular, implantar y evaluar decisiones inter funcionales que permitan a la organización llevar a cabo sus objetivos.

Planificación de una obra: La planificación de una obra de construcción es el conjunto de actividades tendentes a simular la realización de un trabajo, ordenándolo de la manera más económica posible y previendo todas las acciones para la ejecución del mismo.

Proyecto de Obra: En el campo de la arquitectura y la ingeniería civil, el proyecto es el conjunto de documentos mediante los cuales se define el diseño de una construcción antes de ser realizada. Es el documento base sobre el que se desarrolla el trabajo de los arquitectos, ingenieros y proyectistas de distintas especialidades. A lo largo de un proyecto se desarrolla la distribución de usos y espacios, la utilización de materiales y tecnologías, y la justificación técnica del cumplimiento de las especificaciones requeridas por la normativa técnica aplicable.

Adenda(s): Es el documento por medio del cual la Entidad Estatal modifica los pliegos de condiciones, de acuerdo con el artículo 2.2.1.1.1.3.1 del Decreto 1082 de 2015.

Adjudicación: Decisión emanada de la gobernación de Caldas – Secretaria de Infraestructura por medio de un acto administrativo, que determina el Adjudicatario del presente proceso.

Adjudicatario(a): Proponente ha quien se le adjudica el proceso, por haber presentado una Propuesta que cumple con lo requerido en el Pliego de Condiciones y se considera en relación con las demás, la propuesta más conveniente en el proceso de selección.

Anexo: Es el conjunto de formatos y documentos que se adjuntan al presente Pliego de Condiciones y que hacen parte integral del mismo.

Análisis del Sector: Estudios por parte de la Entidad Estatal del mercado relativo al objeto del Proceso de Contratación, desde la perspectiva legal, comercial, financiera, organizacional, técnica y de análisis de Riesgo.

Aportes Legales: Son contribuciones parafiscales los gravámenes establecidos con carácter obligatorio por la Ley, que afectan a un determinado y único grupo social y económico y se utilizan para beneficio del propio sector. El manejo,

administración y ejecución de estos recursos se hará exclusivamente en la forma dispuesta en la ley que los crea y se destinarán sólo al objeto previsto en ella.

Capacidad Organizacional: La capacidad organizacional es la aptitud de un proponente para cumplir oportuna y cabalmente el objeto del contrato en función de su organización interna. Dado que la ley 13 no permite tener en cuenta certificaciones independientes sobre la organización de los proponentes como requisitos habilitantes y que la capacidad de organización de una empresa privada para producir resultados para sus clientes y sus accionistas está dada por su rentabilidad, el Decreto 1082 de 2015 definió indicadores de rentabilidad para medir la capacidad organizacional de un proponente teniendo en cuenta que un actor del sector privado está bien organizado cuando es rentable.

Clasificador de Bienes y Servicios: Es el sistema de codificación de las Naciones Unidas para estandarizar productos y servicios, conocido por las siglas UNSPSC.

Colombia Compra Eficiente: Es la Agencia Nacional de Contratación Pública creada por medio del Decreto-Ley número 4170 de 2011.

Certificado de Disponibilidad presupuestal: Documento que acredita la disponibilidad de presupuesto para el presente proceso de selección.

Consorcio: Modalidad de asociación que permite que dos o más personas naturales o jurídicas, en forma conjunta, presenten una misma Propuesta en el presente proceso de selección para la Adjudicación, celebración y ejecución del Contrato, respondiendo solidariamente por todas y cada una de las obligaciones derivadas del mismo, y por los efectos que generen o lleguen a generar las actuaciones, hechos u omisiones de todos o cualquiera de los participantes en estos actos.

Contratista: Adjudicatario que suscribe el Contrato derivado del presente proceso.

Contrato: Negocio jurídico que se suscribirá entre la Gobernación de Caldas – Secretaria de Infraestructura y el Adjudicatario, por medio del cual se imponen a las partes las obligaciones recíprocas y se le conceden los derechos correlativos que instrumentan la relación contractual que se busca establecer a través del presente proceso.

Día(s) Calendario: Es cualquier día del calendario, sin tener en cuenta si se trata de un Día Hábil o No hábil.

Día(s) Hábil(es): Cualquier día comprendido entre los lunes y los viernes (ambos inclusive) de cada semana, excluyendo de éstos los días sábados y los feriados determinados por ley en la República de Colombia. Se incluirán también aquellos

días que sin ser hábiles la Gobernación de Caldas mediante acto administrativo motivado determine como tales para este proceso.

Día(s) No Hábil(es): Se entenderán de conformidad con el Código de Régimen Político y Municipal. Dólares de los Estados Unidos de América, o Dólares, o US\$: Es la moneda de curso legal en los Estados Unidos de América, la que, para todos los efectos se tomará por su valor equivalente respecto de la moneda de origen del proponente, según la tasa de cambio oficial o, en defecto de aquella, según la tasa de cambio certificada por la autoridad competente del país de origen.

Especificaciones: Procesos y procedimientos técnicos generales o particulares, según el caso a los que se debe ceñir el Contratista durante la ejecución de las actividades u obras, para obtener los resultados objeto del contrato.

Estimación del riesgo: Es la valoración del riesgo en términos monetarios o porcentuales.

Estudios Previos: Es la justificación jurídica, técnica, económica y financiera del proyecto que realiza la entidad de acuerdo con la ley 80 de 1993, ley 1150 de 2007 y decreto 1082 de 2015.

Garantía de Seriedad de la oferta: Mecanismo de cobertura del riesgo a favor de entidades estatales con ocasión de la presentación de la propuesta, de conformidad con la ley 80 de 1993, el decreto 1082 de 2015, el presente pliego de condiciones. Podrá consistir en cualquiera de las clases de garantías a que se refiere el, artículo 2.2.1.2.3.1.2 del Decreto 1082 de 2015.

Interesado(s) en presentar una licitación: Personas naturales o jurídicas nacionales o las extranjeras domiciliadas o con sucursal en Colombia o el grupo de personas jurídicas y/o naturales asociadas entre sí mediante las figuras de Consorcio, Unión Temporal o cualquier otro tipo de asociación que actuaran en el proceso previamente a la presentación de ofertas.

Licitación: Proceso de selección objetiva que se reglamenta en el Pliego de Condiciones con el propósito de seleccionar la Propuesta que, conforme a los términos establecidos en este Pliego, resulte más favorable a los intereses de La Gobernación de Caldas – Secretaria de Infraestructura para la celebración del Contrato, en consonancia con las Leyes 80 de 1993, 1150 de 2007 y Decreto 1082 de 2015.

Objeto de un proceso de contratación: Actividades a ejecutar como consecuencia de la adjudicación del presente proceso de selección.

Pesos Colombianos, Pesos o \$: Es la moneda de curso legal en la República de Colombia.

Pliego(s) de Condiciones: Para el presente proceso se entiende por pliego de condiciones, denominado también Pliego Definitivo, el conjunto de normas, que rigen el proceso y el futuro contrato, en los que se señalan las condiciones objetivas, plazos y procedimientos dentro de los cuales los Proponentes deben formular su Propuesta para participar en el proceso de selección del contratista y tener la posibilidad de obtener la calidad de Adjudicatario del proceso.

Primer orden de elegibilidad: Es la posición que ocupa el proponente que habiendo obtenido calificación definitiva de “HABIL” en todos los criterios obtiene el puntaje más alto luego de efectuarse la calificación de los criterios de ponderación, previstos en el pliego de condiciones.

Proponente Plural: Formas de asociación previstas en la Ley y regladas en el pliego de condiciones (Consortio o Unión Temporal).

Proponente: Es la persona jurídica o natural, consorcio o unión temporal, que presenta una Propuesta para participar en el proceso de selección que se rige a través del presente Pliego.

Propuesta Hábil: Es aquella Propuesta presentada por un Proponente que además de cumplir con los requisitos legales, técnicos y financieros señalados en este Pliego de Condiciones, cumple con los criterios de evaluación señalados en los mismos.

Propuesta rechazada: Es aquella Propuesta presentada por un Proponente que incurra en alguna de las causales de rechazo establecidas en el pliego de condiciones.

Propuesta: Se entiende por tal aquella oferta con carácter irrevocable, presentada conforme a los requisitos establecidos en el presente Pliego de Condiciones; debidamente suscrita por quien goza de la representación del proponente y acompañada de una garantía de seriedad de la misma.

Proyecto de Pliego(s) de Condiciones: Para el presente proceso se entiende por proyecto de pliego de condiciones, denominado también Pre pliego, el conjunto de normas iniciales, que rigen el proceso y el futuro contrato, en los que se señalan las condiciones objetivas, plazos y procedimientos dentro de los cuales los Proponentes deben formular su Propuesta para participar en el proceso de selección del contratista y tener la posibilidad de obtener la calidad de Adjudicatario del proceso. El contenido del Pre pliego podría llegar a ser diferente al Pliego Definitivo, teniendo en cuenta que durante esta etapa de pre pliego, se pueden presentar observaciones por parte de los interesados y/o de las unidades ejecutoras de la entidad, que requieran tramitarse, para modificar, incorporar, incluir, complementar, aclarar, el Pliego de Condiciones Definitivo.

PUC: Portal Único de Contratación.

Rentabilidad sobre patrimonio: Utilidad Operacional / Patrimonio, el cual determina la rentabilidad del patrimonio del proponente, es decir, la capacidad de generación de utilidad operacional por cada peso invertido en el patrimonio. A mayor rentabilidad sobre el patrimonio, mayor es la rentabilidad de los accionistas y mejor la capacidad organizacional del proponente.

Rentabilidad sobre activos: Utilidad Operacional / Activo Total, el cual determina la rentabilidad de los activos del proponente, es decir, la capacidad de generación de utilidad operacional por cada peso invertido en el activo. A mayor rentabilidad sobre activos, mayor es la rentabilidad del negocio y mejor la capacidad organizacional del proponente. Este indicador debe ser siempre menor o igual que el de rentabilidad sobre patrimonio

Requisitos Habilitantes: Son la Capacidad Jurídica, las condiciones de Experiencia, la capacidad financiera y la Capacidad de Organización Técnica de los proponentes, en los términos de la Ley 1150 de 2007 y el Artículo 2.2.1.2.1.3.23 del Decreto 1082 de 2015, que son los requisitos que deben cumplir los proponentes, en los términos de la “Ley Aplicable” y del presente Documento.

RUP: Es el registro único de proponentes que llevan las cámaras de comercio y en el cual los interesados en participar en Procesos de Contratación deben estar inscritos.

Razón de Cobertura de Intereses: Utilidad Operacional / Gastos de Intereses, el cual refleja la capacidad del proponente de cumplir con sus obligaciones financieras. A mayor cobertura de intereses, menor es la probabilidad de que el proponente incumpla sus obligaciones financieras.

SECOP: Sistema Electrónico para la Contratación Pública - www.contratos.gov.co

SMMLV: Se entenderá como salarios mínimos mensuales legales vigentes.

Sub contratante: Persona natural o jurídica quien subcontrata una actividad previamente contratada por una entidad estatal u otra persona natural o jurídica, por ser el contratista principal.

Subcontratista: Persona natural o jurídica a quien subcontrata el contratista principal, para ejecutar una actividad previamente contratada por una entidad estatal u otra persona natural o jurídica.

Unión temporal: Modalidad de asociación, que permite que dos o más personas naturales o jurídicas, en forma conjunta, presenten una misma Propuesta para la Adjudicación, celebración y ejecución del Contrato, respondiendo solidariamente

por todas y cada una de las obligaciones derivadas del contrato, pero no por las sanciones por el incumplimiento de las obligaciones derivadas del Contrato, por las cuales responde cada uno de los miembros de la Unión Temporal de acuerdo con su participación en la ejecución..

RESUMEN

El presente proyecto de grado CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE CONSTRUCCIÓN ENFOCADA HACIA LA EJECUCIÓN DE OBRAS CIVILES DE MENOR CUANTIA, realiza un resumen al desarrollo de la creación de una empresa de ingeniería en Colombia.

La necesidad de realizar este proyecto y su vez crear una empresa emprendedora, no es solo de contribuir a mi desarrollo económico, personal y familiar, sino también al desarrollo del progreso del país, generando nuevas ideas y nuevas opciones de empleo que ayuden al desarrollo socioeconómico y sostenible, enfocado bajo los estándares de calidad enmarcados a nivel del sector de la ingeniería civil.

El mercado en el área de infraestructura del país ha cambiado, la tecnología proporciona nuevas herramientas que ayudan a la eficacia de ingeniería tradicional, por lo que se busca que esta empresa tenga las bases para ir desarrollado e innovando nuevas tecnologías, que optimicen las labores de cualquier proyecto.

La empresa busca comprometerse a desempeñar cualquier labor de la manera más profesional y respaldada por los mejores profesionales en el área, además de esto, ayudará a jóvenes profesionales que de pronto no tienen la experiencia suficiente, pero tienen nuevas ideas que ayudarán a que la empresa crezca a medida que pasa el tiempo.

Palabras Claves: Empresa, obra civil, emprendimiento, plan de negocios, ejecución de obra, estrategia, marketing.

ABSTRACT

The present project of grade "creation of a company of construction focused towards the projection, planning and execution of any type of work CIVIL" performs an analysis, an evaluation and a development of the creation of a company of engineering in Colombia.

The need to create an entrepreneurial company, is not only contribute to economic, personal and family development, but also to the development of the country's progress, generating new ideas and new employment options that help the socio-economic and sustainable development, focused under the standards of quality framed at the level of the civil engineering sector.

The market in the area of infrastructure of the country has changed, the technology provides new tools that help the effectiveness of traditional engineering, so it seeks to have this company databases to be developed and to innovate new technologies that optimize the work of any project.

The company seeks compromise is to play any work of it way more professional and supported by them best professional in the area, besides this, will help to young professional that of soon not have the experience enough, but have new ideas that will help to the company grow as passes the time.

Key Words: Enterprise, work civil, entrepreneurship, plan of business, execution of work, strategy, marketing.

INTRODUCCION

El presente proyecto de grado CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE CONSTRUCCIÓN ENFOCADA HACIA LA EJECUCIÓN DE OBRAS CIVILES DE MENOR CUANTIA realiza un análisis, una evaluación y un desarrollo de la creación de una empresa de ingeniería en Colombia.

Se consolido la información necesaria para poder aclarar todos los contenidos que se presentaron a lo largo del proceso de creación de la empresa de manera tal que puedan ser entendidos por cualquier persona que desee o piense crear una empresa en el territorio colombiano.

El proyecto se desarrollará en 5 fases, de las cuales cada una posee un diferente enfoque, pero esto sucede porque se evalúan diferentes aspectos que globalizarán el tema en su conclusión final.

La fase número uno, es la concepción que se tiene del desarrollo de una empresa y describe las características que se posee y que se deben tener en cuenta, para el comienzo de una vida de negocios.

La fase numero dos consiste en la evaluación del inicio de una empresa, en la cual se presentarán varias ideas para describir porque puede llegar a ser una empresa familiar.

La fase número tres, consistirá en el desarrollo del plan de negocios, el plan de marketing, organizacional y la parte administrativa de la empresa, se revisará el perfil de recursos humanos y de operaciones que va a tener la empresa, para terminar con el desarrollo y la puesta en firme ante la cámara de comercio de Bogotá.

La fase número cuatro consiste en el enfoque que se va a tener sobre el cliente, se describirán de qué manera se puede desarrollar el crecimiento de la empresa en el mercado; y, por último, la fase número cinco consiste en el financiero, las fuentes de financiación de la empresa y la planeación que se quiere tener para el futuro de la empresa.

1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1. FORMULACION Y DESCRIPCION DEL PROBLEMA “NEGOCIO”

La necesidad de crear una empresa no es solo de contribuir a mi desarrollo económico, personal y familiar, sino también al desarrollo del progreso del país, generando nuevas ideas y nuevas opciones de empleo que ayuden al desarrollo socioeconómico y sostenible, enfocado bajo los estándares de calidad enmarcados a nivel del sector de la ingeniería civil.

El mercado en el área de infraestructura del país ha cambiado, la tecnología proporciona nuevas herramientas que ayudan a la eficacia de ingeniería tradicional, por lo que se busca que esta empresa tenga las bases para ir desarrollado e innovando nuevas tecnologías, que optimicen las labores de cualquier proyecto.

Adicional a esto la saturación de empresas a nivel nacional que tienen como razón social la ingeniería civil y se dedican a obra de infraestructura, hace necesario acelerar la implementación de nuevas metodologías y con esto mejorar la efectividad de los trabajos entregados.

Esto nos hace entender que las empresas que emerjan en este momento se van a enfrentar a un mercado muy saturado, en donde solo las empresas con nuevos planteamientos a la hora de la programación de la obra o proyecto son las que van a adquirir nuevas oportunidades laborales en el mercado.

Para nadie es desconocido, que el proceso de creación es un poco más fácil ahora que hace unos cuantos años atrás la disponibilidad presupuestal es mucho más fácil y asequible para cualquier persona. Debido a este notable crecimiento económico de los últimos años, ha hecho que en nuestro país existan muchísimas más estrategias, que hacen que las empresas pyme puedan llegar a tener oportunidades en el negocio

Esta oportunidad produce dos cosas muy importantes que se deben analizar para el crecimiento de nuestro proyecto, y son:

- Mayor demanda por volumen.
- Mayor competencia al momento de entrar en la búsqueda de algún proceso o proyecto que se quiera realizar.

En estos dos puntos es donde va a estar la clave para evaluar nuevas estrategias y nuevas metodologías que puedan ayudar a evaluar el proyecto en el mercado.

Estas estrategias no pueden ser evaluadas sin el personal profesional adecuado, es por esto que la empresa busca comprometerse a desempeñar cualquier labor de la manera más profesional y respaldada por los mejores profesionales en el área, además de esto, ayudará a jóvenes profesionales que de pronto no tienen la experiencia suficiente, pero tienen nuevas ideas que ayudarán a que la empresa crezca a medida que pasa el tiempo.

1.2. EL NEGOCIO

INGAB S.A.S (Ingeniería Alejandro Briñez S.A.S), nombre que tendría la compañía, nace como una microempresa de servicios de ingeniería en respuesta a las dificultades que se han tenido a nivel nacional para poder realizar un proceso de contratación de menor cuantía, facilitando de una forma dinámica la ejecución de cualquier proyecto.

La idea fundamental para la ejecución de cualquier proyecto va a ser la disposición de elementos que constituyan el factor principal del progreso o evolución de un contrato, esta disposición se conseguirá con la escogencia del “contratista ideal”, no solo va a ser el contratista que apruebe todas las condiciones previas a la selección es decir, el que se gane la licitación, si no vamos a ser quien obtenga toda la disponibilidad de recursos para la evolución del proyecto, esto solo se logra con los contactos apropiados para el desarrollo de las áreas en las que el proyecto tenga que manejar.

Este modelo de desarrollo se va a manejar de esa manera ya que lo que hemos visto, en nuestro país existe un porcentaje en que los proyectos quedan abandonados o inconclusos y esto se debe en su gran mayoría a falta de recursos u otros diferentes factores.

Lo que busca INGAB es ser parte de ese “contratista ideal”, aquel que bajo ninguna circunstancia se detenga al momento de ejecutar algún proyecto, pero esto solo se lograra bajo las tres siguientes ideas fundamentales o principios estratégicos:

- Servicios Integrales: Queremos brindarle a todas las entidades o empresas con las cuales se va a trabajar, un portafolio grande y así brindarles unos procedimientos y unos resultados de calidad, recibiendo a cambio una buena reputación en el mercado.
- Igualdad: Brindarles a los posibles socios unas condiciones equitativas y justas con las que se sientan a gusto al momento de trabajar y así crear el portafolio y la reputación o goodwill deseado.
- Record de Obras: El portafolio de empresas socias debe ser grande, si se desea avanzar a manejar proyectos grandes, por esta razón INGAB S.A.S tendrá el respaldo de empresas en las cuales su área de trabajo sea muy distinta una de la otra, con esto generamos pluralidad y podremos abracar todo el mercado.

Ahora bien para este último punto, nuestro record de obras o histórico de proyectos se conseguirá a través de los CRM (Customer Relationship Management) quienes

serán los encargados de relacionar las empresas socias o aliadas de ellos junto, con la nuestra logrando así abarcar el mercado y lograr el objetivo de poseer un record de obras inigualable

Nuestros clientes objetivos, serán todas las aquellas empresas públicas o privadas, medianas o pequeñas, que tengan la necesidad de realizar una obra civil y se haga mediante una licitación pública o mediante una invitación directa.

2. MARCO REFERENCIAL

2.1. ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACION

Para la construcción de los antecedentes, se ha realizado una revisión y análisis documental sobre estudios previos relacionados con el objeto de esta investigación.

Título: Plan de negocios para la creación de una empresa constructora enfocada en arquitectura sostenible

Autor: Jurado Coronel, José Manuel

Año de publicación: 2.011, Bogotá.

Tipo de documento: Documento de sitio web. Repositorio trabajos de grado Pontificia Universidad Javeriana

Comentario:

El interés principal del autor fue el de realizar un plan de negocio a partir de la creación de una constructora, enfocada en edificaciones sostenibles, la cual nace de la preocupación personal por la situación actual que atraviesa el planeta desde el punto de vista ambiental. La comunidad global está empezando a tomar conciencia ecológica y la preocupación para reaccionar ante el calentamiento global está tomando mucha fuerza. Es el deber de todos los seres humanos emprender medidas para salvar el planeta, permitiendo que las generaciones venideras tengan una vida digna, con las mismas facilidades de hoy en día. La lucha contra el calentamiento global más que una moda debe ser una política obligada en todas las empresas del mundo.

Dentro de las actividades industriales, la actividad constructora es la mayor consumidora, junto con la industria asociada, de recursos naturales tales la madera, minerales, agua y energía. De esta forma, las edificaciones, una vez construidas, continúan siendo una fuente directa de contaminación, por las emanaciones que se producen en los mismos, estableciendo un contexto físico alienante alimentado también por el alto consumo de energía y agua necesarias para su funcionamiento.

El trabajo fue enfocado a la creación de una empresa constructora enfocada en arquitectura sostenible, basando sus operaciones en tres pilares básicos: ahorro de energía, ahorro en el consumo de agua y gestión en el manejo de residuos durante el proceso constructivo. A través de la conformación de la empresa ECO-REV

S.A.S, el autor desarrolla un proyecto piloto inmobiliario de vivienda, dirigido a habitantes de la ciudad de Bogotá, mayores de 21 años, y con un nivel socioeconómico enmarcado en los estratos 5 y 6.

Título: Plan de Negocio: INGETRANS & CO S.A.S.

Autor: Vega García Johao Ariel.

Año de publicación: 2.011, Bogotá.

Tipo de documento: Documento de sitio web. Repositorio trabajos de grado Universidad de La Sabana.

Comentario:

En la búsqueda de una mayor satisfacción personal el autor expresa que aprovecho un área de oportunidad existente dentro del negocio de la construcción y el conocimiento, lo que lo lleva a explorar la viabilidad de constituir una empresa que mejore la prestación del servicio de suministro de materiales de calidad y soluciones logísticas integrales para el constructor pequeño en la ciudad de Bogotá.

Ante la escasez de oportunidades de crecimiento como profesional en este mercado laboral tan competido y ante una identificación plena con la idea de ser empresario y generador de empleo, el autor realiza este plan de negocio para identificar mejores y mayores oportunidades para implementar una oferta enfocada en satisfacer en un 95% las necesidades del grupo de interés.

Bogotá D.C., es una ciudad que está en continuo crecimiento y las oportunidades en el sector de la construcción aún son muchas, a pesar de tantas empresas dedicadas a este negocio. Estas oportunidades de las que hablo, se incrementan aún más cuando el reto está en seguir produciendo materiales para la construcción, respetando y cuidando el medio ambiente.

Título: Metodología de gerencia de proyectos para empresas dedicadas a construir obras civiles, enmarcado en el PMBOK-V4

Autor: Vergara Navarro Nathaly Vanessa, Carmona Pineda Jairo Antonio

Año de publicación: 2.012, Bogotá.

Tipo de documento: Documento de sitio web. Repositorio trabajos de grado Universidad de Medellín.

Comentario:

En la ingeniería civil colombiana se concibe la gerencia de proyectos como la metodología para crear, evaluar, ejecutar, controlar proyectos públicos y privados. A la luz del marco empresarial contemporáneo, en el gremio de la construcción civil, es casi imposible detectar una metodología exacta y conductiva en gerencia de proyectos, más aún cuando el concepto de gerencia de proyectos se establece como un direccionamiento de proyectos y no se tiene claro lo que efectivamente es un gerente de proyectos.

Los autores plantean un corto escenario del fenómeno que hoy se presenta al interior de las empresas que se dedican a la construcción de obras civiles. En el sector privado nacen los proyectos como oportunidades de negocio, se realiza la formulación y evaluación financiera de la mano con la viabilidad técnica y normativa, seguidamente, se desarrolla una gerencia de proyectos con procedimientos que en la mayoría de los casos obedecen a métodos comerciales y financieros cotidianos debido a que la persona que realiza la gerencia es una persona experta en el ámbito ingenieril, pero, no un especialista en gerencia de proyectos.

En el sector público, la gerencia de proyectos, se realiza en la entidad gubernamental que realiza los proyectos y lo hace como una gestión política y administrativa, el gerente de proyectos es una figura que permite la comunicación entre el ente gubernamental y el exterior, la entidad realiza las viabilidades técnicas, financieras y normativas, realiza el proceso licitatorio y la adjudicación; por su parte el proponente favorecido nombra su grupo de trabajo que inicia con un director de proyectos de corte técnico y se ignora la importancia de la gerencia, como tal, y lo que es peor, en ninguna empresa constructora de obras civiles se maneja ni el rol, ni la metodología de la gerencia de proyectos.

A manera de conclusión los autores exponen que en el marco contextual de los parámetros del PMBOK – V4 la gerencia de todo tipo de proyectos es rigurosa y exacta para todas sus etapas y en todas las gestiones necesarias y suficientes para alcanzar el éxito del mismo, por lo tanto, el seguimiento riguroso de toda la

metodología garantiza el total cumplimiento de los objetivos del proyecto, desde su inicio hasta el cierre.

Título: Diseño de una empresa dedicada al servicio de Obras Civiles, en Quito.

Autor: Larrea Fernández Lizbeth Susana

Año de publicación: 2.012, Quito.

Tipo de documento: Documento de sitio web. Repositorio trabajos de grado Universidad Central de Ecuador.

Comentario:

El presente trabajo se enfoca en la creación de una empresa constructora de carácter familiar en la ciudad de Quito, ya que el segmento de la construcción ha tenido un mayor crecimiento en el desarrollo económico de la sociedad gracias al interés de proporcionar mejores vías de comunicación para un mejor estilo de vida, se establece claramente cuál es el segmento objetivo y la base fundamental para llegar al cliente mediante el conocimiento de la Ley de Contratación Pública, permitiéndonos abrírnos paso en el mercado que a pesar de que existe gran cantidad de ofertantes, seamos capaces de destruir esa barrera e incursionar en esta actividad. Para empezar este proyecto de esta magnitud la autora realizó una evaluación económica – financiera para conocer si el proyecto es rentable y de esta manera llevar lo teórico a lo práctico.

Se concluye por el diagnóstico que las empresas dedicadas al Servicio de Obras Civiles dependen de su prestigio, de su publicidad y de las relaciones que tengan con el Sector Público, es decir con el gobierno central o seccional y con el Sector Privado específicamente hablando de cubrir las necesidades de vivienda.

Título: Creación de una empresa inmobiliaria y de construcción civil.

Autor: Tassara García Juan Carlos, Guzmán Marquina Barrera Cesar Augusto.

Año de publicación: 2.012, Quito.

Tipo de documento: Documento de sitio web. Repositorio trabajos de grado Pontificia Universidad Católica del Perú

Comentario:

El presente trabajo de tesis tiene por objeto mostrar el procedimiento de creación de una empresa inmobiliaria y de construcción civil, así como el desarrollo de su primer proyecto. El primer capítulo consiste en un análisis de los distintos tipos de sociedades, de tal manera que a partir de este se logre llegar finalmente al tipo de sociedad que conviene para la realización de este y demás proyectos que tiene visionado la empresa. El segundo capítulo se muestra el estudio de mercado de oferta y demanda que se efectuó para focalizar el proyecto, asimismo sirvió también para determinar el producto que se iba ofrecer según los resultados obtenidos. En el tercer capítulo se describen las distintas fases que tuvo el proyecto como son el análisis de factibilidad, donde se muestran los flujos de caja de tres proyectos evaluados y el por qué se decidió por uno de ellos, seguidamente siguen las fases de proceso de compra de terreno, diseño esquemático, promoción y publicidad, desarrollo del diseño, permisos, planificación, contratación, construcción, control y cierre, con los cuales se explica el grueso del proyecto del que es tema la presente tesis.

Los autores expresan como conclusión que siempre se debe tener en cuenta que el éxito de un proyecto inmobiliario radica en las ventas y en la velocidad a la que estas se realicen, de nada sirve una arquitectura espectacular y contar con el mejor equipo de ingenieros si el producto nunca podrá ser colocado. Para garantizar el éxito, es necesario tener herramientas suficientes para poder tomar decisiones y estas tienen que ser lo más exactas posibles, para lo cual es importante la información que se pueda manejar respecto al mercado (demanda) y a la competencia (oferta).

2.2. MARCO CONCEPTUAL

Para el desarrollo de este proyecto se abordarán algunos conceptos que se encuentran inmersos y son de vital importancia para la creación de una empresa enfocada a prestar servicios en el desarrollo de obras civiles.

2.2.1. Empresa y proyecto

Campero y Alarcón definen a las empresas como: “sociedades industriales, comerciales o simplemente sociales, cuyo fin es alcanzar uno o más objetivos claramente determinados. Cuando la finalidad es fabricar un producto de carácter masivo, la empresa puede normalizar las acciones a realizar para llegar a dar vida al producto, con lo que puede lograr una alta eficiencia.”¹

Existen empresas que se dedican a ejecutar proyectos, es decir, a elaborar diseños, o construir obras que por su complejidad, tamaño o singularidad no pueden realizarse en serie. En estos también se forman equipos para hacerse cargo de cada uno de esos proyectos pero enfocados a la creación de procedimientos y de esta manera hacer más eficiente las realizaciones futuras, en este grupo de empresas están las grandes firmas de ingeniería de diseño y construcción.

Según Wikipedia y sus colaboradores el proyecto es “el conjunto de documentos mediante los cuales se define el diseño de una construcción antes de ser realizada. Es el documento base sobre el que se desarrolla el trabajo de los arquitectos, ingenieros y proyectistas de distintas especialidades”². En este sentido se puede decir que la administración de un proyecto es más simple que la de una empresa.

2.2.2. Finalidad principal de una empresa

Hay muchos ángulos para definir las finalidades de una empresa según la perspectiva de dueño, gerente, socio, empleado, cliente, comunidad o asesor:

- ✓ Satisfacer a los clientes.

¹ CAMPERO, Mario; ALARCÓN, Luis. Administración de proyectos civiles. Ediciones Universidad Católica de Chile. Junio 2014. p. 8-11

² Colaboradores de Wikipedia. *Proyecto de obra* [en línea]. Wikipedia, La enciclopedia libre, 2016 [fecha de consulta: 25 de septiembre del 2016]. Disponible en <https://es.wikipedia.org/w/index.php?title=Proyecto_de_obra&oldid=92839189>

- ✓ Obtener la máxima rentabilidad.
- ✓ Obtener resultados a corto plazo.
- ✓ Beneficiar a la comunidad.
- ✓ Dar servicio a los clientes.
- ✓ Beneficiar a los empleados.
- ✓ Dar imagen personal.

En resumen, la finalidad principal de una empresa es la generación de excedentes que posibiliten su reproducción de empresa en el largo plazo. Esto implica que satisfacer al cliente o beneficiar a otros, son condiciones necesarias para poder reproducirse, sin cumplir con esas condiciones, obviamente iría al fracaso.

Dado que la coherencia producto-mercado de la empresa es dinámica, se requiere de una interpretación dinámica de la realidad interna y del entorno, lo que significa vigilar y tomar decisiones para cambiar, adaptarse, crecer, mejorar, defenderse, retraerse, atacar, todo lo cual está orientado a mantener y mejorar la empresa³.

2.2.3. Administración de una empresa

Para administrar una empresa es importante definir las funciones gerenciales estas son definidas por los autores Koontz , Weihrich, & Cannice como: “Las funciones gerenciales proporcionan una estructura útil para organizar el conocimiento administrativo, estas se pueden clasificar en planear, organizar, integrar personal, dirigir o controlar”⁴.

Estas funciones gerenciales en 1916 fueron definidas por el empresario francés Henry Fayol donde afirma: “la función administrativa es trazar el programa general de acción de la empresa, de construir el cuerpo social, de coordinar esfuerzos, de armonizar los actos”⁵ y define las características o elementos que debe tener las funciones de un gerente:

- **Planear:** Esta función hace referencia a elegir misiones y objetivos, así como las acciones para alcanzarlos, esto requiere de una toma de decisiones por parte del gerente.
- **Organizar:** Esto hace énfasis a establecer una estructura intencional de funciones que las personas desempeñen en una organización.

³ AULAFACIL.COM. Curso Gratis Administración de empresas. Disponible en: <http://www.aulafacil.com/cursos/19663/empresa/administracion/administracion-de-empresas/la-empresa-generalidades>

⁴ KOONTZ , H., WEIHRICH, H., & CANNICE , M. Administración, una perspectiva global y empresarial. Mexico D.F: Mc Graw Hill. 2012. p. 57

⁵ FAYOL, Henry. Administración industrial y general. El ateneo, 1991. p. 57-58

- **Integrar el personal:** Consiste en cubrir y mantener cubiertos los puestos en la estructura organizacional.
- **Dirigir:** El gerente debe influir en las personas para que contribuyan a las metas organizacionales y de grupo.
- **Controlar:** Es necesario medir y corregir el desempeño individual y organizacional para asegurar que los hechos se conformen a los planes.

2.2.4. La estrategia competitiva

Como afirma Blocher⁶, una empresa que desee tener éxito en su operación debe implementar una estrategia, la cual hace referencia a un conjunto de políticas, procedimientos y métodos para hacer negocios que producen el éxito a largo plazo. Las estrategias corporativas hacen referencia a acciones específicas para alcanzar los objetivos que satisfagan la misión. Por otro lado cabe resaltar que la administración de costos es un medio eficiente para apoyar las metas estratégicas de una compañía, este sistema de administración estratégica de costos da lugar a información financiera y no financiera, esta información da una visión clara del desempeño de la compañía y las áreas de posible mejora. Indicadores no financieros como la participación de mercado, la calidad de los productos, la satisfacción del cliente y las oportunidades de crecimiento son efectivos a la hora de generar estrategias competitivas de alto impacto.

2.2.5. La estrategia y el presupuesto maestro

El presupuesto es un tema relevante en la administración estratégica, ya que brinda una serie de herramientas necesarias para lograr impactos positivos en los diferentes indicadores de cada organización.

Según Blocher⁷, un aspecto clave en la formulación de estrategias es la planeación del presupuesto, esta es una herramienta común que las compañías utilizan para planear y controlar todo lo que tienen que hacer para servir a sus clientes y ser exitosos en el mercado. Existen numerosas estrategias de presupuestación, las cuales son aplicadas por varias empresas exitosas como parte de sus procesos generales de administración.

⁶ BLOCHER, Edward. Administración de costos, un enfoque estratégico. McGraw-Hill Interamericana. 2008. p. 36-38. Disponible en: <http://www.ebooks7-24.com/?il=325&pg=1>

⁷ Ibid., p. 278

La estrategia tiene gran importancia en la planeación y presupuestación, esto teniendo en cuenta que el presupuesto elaborado debe alcanzar las metas y objetivos estratégicos de la organización, de no lograr esto el presupuesto es considerado ineficiente, ya que la organización no está aprovechando sus fortalezas y no está sacándole ventaja a las oportunidades, lo que significa que se está desempeñando por debajo de su capacidad, lo que genera un estancamiento⁸.

El presupuesto toma una mayor importancia cuando se constituye una expresión financiera de los resultados esperados, en tiempo y económicos, el acierto en los pronósticos y la fidelidad en su ejecución determinarán el éxito o fracaso de la planeación.

2.2.6. La formulación de la estrategia

Blocher⁹, afirma también que la formulación de la estrategia inicia con el análisis de los factores externos y la evaluación de las capacidades internas. Luego de que se han analizado a profundidad los factores externos y se han evaluado las condiciones internas con las que cuenta una organización, la administración (gerencia) puede hacer coincidir las oportunidades con las fortalezas y ventajas competitivas de la empresa es posible determinar las estrategias y los objetivos a largo plazo.

2.2.7. El plan de mercadeo

Según Hoyos, el plan de marketing es “un documento que relaciona los objetivos de una organización en el área comercial con sus recursos, a través de este la empresa establece que objetivos en términos comerciales quiere alcanzar y que debe hacer para alcanzar dichos objetivos”¹⁰, este tiene como principal función aclarar para la organización el pensamiento estratégico para de este modo definir las prioridades y lograr de asignar los recursos eficientemente, el autor expone como uno de los principales errores en la ejecución del plan de mercadeo, el basar el plan en opiniones y no en cifras, por lo tanto es recomendable utilizar una metodología predeterminada, la cual permita con base en cifras y hechos reales evaluar el desempeño del plan de mercadeo de forma objetiva y clara.

⁸ Ibid., p. 280

⁹ Ibid., p. 280

¹⁰ HOYOS, Ricardo. Plan de Marketing: diseño, implementación y control. Bogotá: Ecoe ediciones. 2013. p. 6-13

2.2.8. Evaluación de las actividades de mercadeo

Kotler¹¹, expone que luego de la implementación del plan de mercadeo es necesario monitorear y controlar continuamente las actividades de mercadeo. Existen cuatro tipos de control de mercadeo: control del plan anual, control de rentabilidad, control de eficiencia y control estratégico. El análisis de control de gastos versus ventas resulta un punto clave en la medida que permite a la gerencia comprobar que la empresa no está gastando demasiado para alcanzar las metas de ventas.

2.2.9. Emprendimiento empresarial

Veamos algunos conceptos que se han desarrollado a lo largo de la historia, y han sido expuestos por diferentes autores:

- ✓ Cantillón, que introduce por primera vez el concepto moderno de entrepreneur, definido como el individuo que asume riesgos¹².
- ✓ Verin, se calificaba de emprendedor al arquitecto y al maestro de obra. De esta manera se identificaba en ellos características de personas que emprendían la construcción de grandes obras por encargo, como edificios y casas¹³.
- ✓ Klinger, emprendimiento se refiere a la capacidad de una persona para hacer un esfuerzo adicional por alcanzar una meta u objetivo¹⁴.
- ✓ Stevenson, de la Universidad de Harvard interpretó la mentalidad emprendedora como un sistema de gestión apoyado más en oportunidades que en recursos¹⁵.

Existen muchos líderes empresariales establecidos que también lograron realizar su sueño, que son menos conocidos, salvo claro está a Ray Kroc, quien llevo a Mc Donalds de un pequeño local al emporio de hoy en día, Roberto Gouzueta, de Coca-cola” y en Colombia entre muchos a Manuel Carvajal Valencia, quien hace más de cien años condujo a Carvajal a ser una empresa de talla mundial.

En conclusión, emprendimiento es aquella actitud y aptitud de la persona que le permite emprender nuevos retos, ir más allá de donde ya ha llegado, como se observa en la Figura 1, estos son algunos empresarios colombianos que han llevado en alto el nombre de nuestro país con sus empresas.

¹¹ KOTLER, Kevin. *Dirección de Marketing*. México D.F: Pearson. 2006. p. 56.

¹² CANTILLÓN, Richard. *Essai sur la nature du commerce en general* (H. Higgs, Ed. and transT. London: Macmillan, 1931.

¹³ VÉRIN, H. *Avantpropos*. In *Entrepreneurs, entreprise, histoire d'une idée*. Paris: PUF. 1982. p. 9-14.

¹⁴ KLINGER, Cesar. ¿Qué es emprendimiento? 2009. Disponible en: <https://emprendemiestrategia.wordpress.com/2009/03/13/%C2%BFque-es-emprendimiento/>

¹⁵ STEVENSON, Howard. The heart of entrepreneurship. *Harvard Business Review*, 1985. p. 85-94

Figura 1. Empresas emprendedoras



Fuente: Propia del autor.

Para algunas personas siempre ha surgido la inquietud acerca de si el emprendimiento es una aptitud que viene genéticamente en cada persona o se desarrolla, veamos algunas posturas frente a este tema expuestas en la Figura 2 y 3:

Figura 2. Empresarios emprendedores... ¿nacen o se hacen? Peter Ryding

"Yo calcularía que la respuesta sencilla es: 70% innato, 10% adquirido y 20% aprendido", opina.

Según Ryding, los empresarios tienen dos características genéticas clave, a las que llama "pensamiento adaptable" y "ver la realidad positivamente".

"Una persona con 'pensamiento adaptable' puede detectar una necesidad, decidir qué habilidades se requieren para satisfacerla y aplicarlas rápida y efectivamente. Pueden hacer eso una y otra vez a medida que se presentan nuevas necesidades", explica en entrevista con la BBC.

“

Uno puede entrenar a la gente a manejar el estrés, ser mejor líder, cómo ser tenaz, humilde, positivo, pero si no tienen la base genética, es difícil

Peter Ryding

Fuente: Sarah Treanor. (2013). Entrevista con el especialista en negocios Peter Ryding. BBC mundo noticias. Disponible en: http://www.bbc.com/mundo/noticias/2013/07/130710_empresarios_genetica_experiencia_finde

Figura 3. Empresarios emprendedores... ¿nacen o se hacen? Luke Johnsons

Luke Johnson ha dirigido cadenas de restaurantes en Reino Unido como Pizza Express, Strada y Patisserie Valerie. Él cuenta que gracias al ejemplo de su padre, quien además toda su vida trabajó de manera independiente con sus negocios, fue que obtuvo la experticia y habilidad de destacarse en varias empresas.

"Si uno tiene un ejemplo a seguir en casa, un ejemplo de alguien que no quería trabajar para un jefe, eso ayuda", dijo a la BBC. Adicionalmente, indicó que tras trabajar y conocer muchos empresarios, notó que todos tienen algún familiar o amigo que fue su modelo a imitar.

Fuente: Sarah Treanor. (2013). Entrevista con Luke Johnson. BBC mundo noticias. Disponible en:

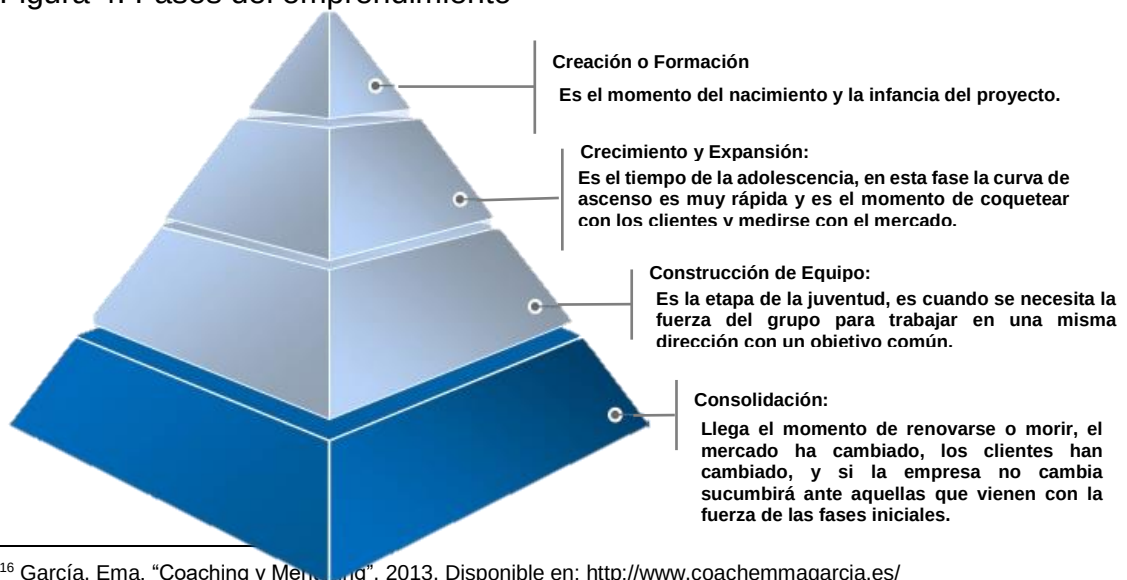
http://www.bbc.com/mundo/noticias/2013/07/130710_empresarios_genetica_experiencia_finde

Es decir, si bien es cierto que es algo innato, también podemos asegurar que influye bastante el tener a nuestro alrededor familiares emprendedores.

2.2.10. Fases del emprendimiento

Emma García expone este tema en su sitio web "Coaching y Mentoring para emprendedores y Líderes"¹⁶, donde propone 4 fases evolutivas:

Figura 4. Fases del emprendimiento



¹⁶ García, Ema. "Coaching y Mentoring". 2013. Disponible en: <http://www.coachemmagarcia.es/>

Fuente: Propia del autor

Muchas empresas solo sobreviven los primeros tres años, por esto es importante establecer desde el inicio un orden lógico de lo que se pretende alcanzar al momento de elegir la idea para el negocio, de allí parte todo, estas fases son un proceso que debe ser analizado y propuesto con detalle pues él no establecer parámetros claros desde el inicio pueden generar el declive de un proyecto de negocios que está iniciando.

3. OBJETIVOS

3.1. OBJETIVO GENERAL

Crear una empresa enfocada al desarrollo de obras de ingeniería civil, buscando adaptarse a las necesidades de sus clientes, en cualquier tipo o aspectos relacionados con la construcción, elaboración, ejecución, calidad, diseño y costes, de cualquier tipo de obra de infraestructura a nivel nacional.

3.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Crear una empresa enfocada al desarrollo de obras civiles bajo los estándares de calidad establecidos.
- Desarrollar nuevas metodologías, para el desarrollo de proyectos de ingeniería civil de manera más eficiente.
- Desarrollar una propuesta de mercadeo innovadora y atrayente para capturar la atención y satisfacción del cliente.

4. JUSTIFICACION

Cuando se da inicio a la creación de una empresa a nivel nacional, existe un gran porcentaje de que la población o el emprendedor falle, debido al mal asesoramiento que se tiene desde un principio, este inicio puede fallar debido a que las ideas que conforman el primer paso para consolidar la empresa no están enfocadas hacia el mismo punto; las ideas, simplemente son aquellos planteamientos o aspectos en los cuales se puede dar base o inicio para consolidar un proyecto, en este caso, poder generar una empresa enfocada al área de ingeniería civil.

Se puede llegar a pensar que los aspectos los necesarios para que todo proyecto empresarial pueda surgir; están contemplados en cinco áreas: producción u operación, administrativa, financiera, estudios de mercado y la parte de recursos humanos.

Crear una empresa a nivel nacional no es solo la legalización de los papeles ante la Cámara de Comercio, quien es la institución a nivel nacional de certificar y de desarrollar en todo país proyectos empresariales, si no también es plantear de forma estratégica cada paso que se dé con el desarrollo de la empresa, el empresario común deja que las oportunidades lleguen solas, pero el empresario emprendedor busca las maneras de progresar, e innovar desde su negocio como aporte al desarrollo social y económico del país, para esto es necesario buscar las oportunidades claves para el éxito.

El porcentaje de contratación en Colombia es muy bajo, comparado con las necesidades y con las constantes solicitudes de mejoramiento de infraestructura que ve la población, este tipo de cosas son las que se pueden aprovechar como contratistas para buscar nuevas oportunidades de generación de empleo y ayudar con el progreso del país, con el desarrollo de este proyecto se realizará un análisis a la situación del mercado a nivel nacional.

La creación de esta empresa se fundamentará en un principio y es el fortalecimiento de la infraestructura de los proyectos del país, respaldándolos con buena calidad, fácil accesibilidad y buen manejo económico que podría brindar el estado a una entidad privada.

Los clientes principales serán todas las empresas públicas o privadas, empresas pequeñas, medianas o grandes, personas naturales y jurídicas; que deseen desarrollar cualquier pequeño proyecto civil a nivel nacional.

5. MISION

El propósito de nuestra empresa es desarrollar proyectos de ingeniería en infraestructura y gestionar un brochure de experiencia con todos los socios que se tendrán, de tal manera que nos permitan cumplir las expectativas de los clientes y de los mismos socios

6. VISION

Contribuir al desarrollo del país y convertirnos en representantes de proyectos de obra civil en Colombia, debido a nuestra solides, competitividad de todos los proyectos y a su vez poder proporcionar nuestros servicios a más del 80% de las empresas en Colombia

7. CARACTERISTICAS DEL ÉXITO

7.1 COMUNICACIÓN

Todos nuestro clientes o empresas con cuales vamos a trabajar nos calificaran según lo que hagamos y como lo hagamos, por tal motivo la comunicación es un punto clave.

La percepción que se tenga de una empresa puede lograr varias definiciones de la misma en un mercado competitivo, por tal motivo tendremos los mejores estándares de calidad a la hora de entregar cualquier producto, y así mantener un buen nombre el área en la que vallamos a estar.

7.2 VOLUMEN

El punto más fuerte puede ser este, una gran volumen de contactos o socios, puede lograr muchas cosas por tal motivo, la prioridad para el buen desarrollo del proyecto va a ser contactar todos los socios posibles y así poder crecer de manera proporcional en todos los proyectos que hagamos, es decir a medida que se tengan más socios con diferentes especialidades, va creciendo el margen de proyectos a ejecutar en distintas áreas y así va creciendo más y más la experiencia de la empresa.

7.3 OBJETIVO PRINCIPAL

La Eficacia, Eficiencia y Efectividad, (la regla de las tres “e”) la regla para que cualquier empresa contratante logre los resultados esperados. El cumplimiento de estos resultados dará por consecuencia de obtención de los éxitos o de los logros fijados por nuestra empresa.

7.4. NO CONCENTRACION

Para las grandes empresas es muy fácil competir en procesos grandes o grandes contratos, para nosotros lo ideal por el momento es mantener el estándar que la contratación que se vaya a realizar mantenga un estándar para pequeñas y/o medianas empresas. Con los socios adecuados perfectamente se puede lograr conseguir un proyecto grande pero no podemos esperar buenos resultados ya sea por la falta de experiencia o diferentes factores. Lo que realmente buscamos es calidad y estabilidad en los proyectos a ejecutar

7.5 SERVICIO INTEGRAL

Por el momento mientras la empresa va creciendo, no se puede perder ninguna oportunidad de buscar algún contrato o presentarnos a algún proceso público o licitación, para lograr esto se debe tener una buena comunicación con todos los socios para así poder cubrir todas las áreas posibles en las que se pueda trabajar

7.6 CONTROL

El buen manejo de los recursos que tengas va a ser la clave, la concentración de contratos a permitido que muchas empresas caigan en la quiebra, es por esto que a medida que se vaya creciendo se cree un plan estratégico del manejo de los recursos que tengamos para ejecutar una obra o un proyecto, y a su vez se evalúen cada vez más la conveniencia de presentarnos o no a un contrato.

No hay que ser ambicioso, el crecimiento de la empresa es una de sus metas, pero esto se va a lograr realizándolo de manera mesurada y controlada.

8. PELIGROS

El posible riesgo o causas de quiebra de la empresa, adicional a los problemas legales que pueden incurrir en el desarrollo de algún proyecto, es más que todo, la falta de solvencia económica, ya sea empezando o el desarrollo de algún proyecto.

Si se puede superar la primera parte de este riesgo, que es la obtención de un buen capital, lo que viene es más importante porque es el crecimiento que va a tener la empresa con una muy grande concentración de contratos.

Este riesgo se va a controlar, asumiendo los riesgos desde un principio, es decir, pensando siempre que nuestro capital de trabajo siempre será 1:2, es decir la empresa solo podrá contratar 2 veces el capital que tenga la empresa. Se maneja de esta manera ya que los crecimientos de estado de avance de los contratos que se va a manejar serán lineales, la empresa buscara que no existan picos en los cuales la empresa asuma un presupuesto más alto o más bajo al que se tiene presupuestado, de esta manera los ingresos variable o gastos variable tendrán un comportamiento muy parecido a nuestros gastos o ingresos fijos.

Teniendo de base esto, se tendrá un control en los riesgos futuros que generen algún tipo de comportamiento inusual en economía de la empresa, se tendrá una concentración de contratos controlada y muy cerca al límite de la capacidad de contratación de la empresa, se creara una reserva para afrontar comportamientos inusuales en el estado financiero de la empresa, mantener las alianzas con varias para en caso de algún recesión o estancamiento financiero, estos actúen a manera de salvavidas y se pueda afrontar algún cambio.

9. SITUACION DEL MERCADO

9.1 EL POTENCIAL

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.*¹⁷

Siendo así, nuestro mercado potencial para poder contratar estaría conformado por más de 2000 entidades públicas registradas en el SECOP como proveedores¹⁸ 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.

Me permito adjuntar el análisis de desarrollo adelantado por el dane¹⁹, en este se evidencian los avances en los indicadores económicos de la construcción, demostrando como el área de la construcción es una característica de desarrollo y sostenibilidad para un país

¹⁷ Manual de la modalidad de selección mínima cuantía, COLOMBIA COMPRA EFICIENTE
<http://www.ccb.org.co>

¹⁸ Inscripción comprador publico secop II, <http://www.ccb.org.co>

¹⁹ www.dane.gov.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

PRESUPUESTO DE LA ENTIDAD	LICITACIÓN	SELECCIÓN ABREVIADA DE MENOR CUANTÍA	SELECCIÓN ABREVIADA DE MÍNIMA CUANTÍA
Para las entidades que tengan un presupuesto anual superior o igual a 1.200.000 salarios mínimos legales mensuales. Presupuesto de la Entidad Pública superior o igual a: \$739.200.000.000	Mayor a 1.000 SMMLV Se debe realizar Licitación Pública cuando el proceso de selección tenga una cuantía superior a: \$616.000.000	DE 100 SMMLV hasta 1.000 SMMLV 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=	hasta 100 SMMLV Hasta: \$61.600.000=
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. Presupuesto de la Entidad Pública superior o igual a: \$523.600.000.000= e inferior a: \$739.200.000.000=	Mayor a 850 SMMLV Se debe realizar Licitación Pública cuando el proceso de selección tenga una cuantía superior a: \$523.600.000=	DE 85 SMMLV hasta 850 SMMLV 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=	Hasta 85 SMMLV Hasta: \$52.360.000=
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.	Mayor a 650 SMMLV	DE 65 SMMLV hasta a 650 SMMLV	hasta a 65 SMMLV
Presupuesto de la Entidad Pública superior o igual a: \$246.400.000.000= e inferior a: \$523.600.000.000=	Se debe realizar Licitación Pública cuando el proceso de selección tenga una cuantía superior a: \$400.400.000=	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=	Hasta: \$40.040.000=
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.	Mayor a 450 SMMLV	DE 45 SMMLV hasta a 450 SMMLV	hasta a 45 SMMLV
Presupuesto de la Entidad superior o igual a: \$73.920.000.000 e inferior a: \$246.400.000.000	Se debe realizar Licitación Pública cuando el proceso de selección tenga una cuantía superior a: \$331.972.650=	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=	Hasta: \$33.197.265=
Para las entidades que tengan un presupuesto anual inferior a 120.000 salarios mínimos legales mensuales. Presupuesto de la Entidad inferior a: \$73.920.000.000=	Mayor a 280 SMMLV Se debe realizar Licitación Pública cuando el proceso de selección tenga una cuantía superior a: \$172.480.000=	DE 28 SMMLV hasta a 280 SMMLV 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=	hasta a 28 SMMLV Hasta \$17.248.000=

Tabla 1. Procedimientos y valores de selección según cuantía.

Fuente: SECOP II, COLOMBIA COMPRA EFICIENTE

9.2 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.

10. 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.

10.1 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 una 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.

10.2 ALIANZAS

Como se ha mencionado en buena parte de este documento, todos los servicios o gran parte de los servicios será 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 o de los contratos que se firmen 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 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 propiciado su experiencia

y para que 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 con terceros se determinaran diferentes criterios que nos complican las expectativas que tenemos como lo son, el conocimiento, la seriedad de la empresa, que no se han un competencia directa, que compartan una filosofía de trabajo parecida y que tengan la capacidad de poder mantener la continuidad en una obra

11.MARKETING

9.1 ANALISIS DOFA

DEBILIDADES

- Entrar en un mercado demasiado competitivo y exigente
- Adaptar una organización con la capacidad de progresar
- Cualquier cosa que nos haga desistir de la idea de contratar un proyecto financieramente hablando
- El Poco tiempo que se tiene para consolidar la empresa y empezar a generar recursos provenientes de proyectos.

OPORTUNIDADES

- Debido a la gran demanda de empresas que compiten en este mercado, alguna de estas van perdiendo su interés en ampliar el mercado, por esta razón mientras ellos se concentran en un punto específico, lo que busca la empresa es empezar a tocar las puertas posibles.
- Entre más empresas socias tengamos más oportunidades de contratar vamos a tener.
- Entre más proyectos saque una entidad del estado, más oportunidades tenemos de participar en esos proyectos a manera de subcontratos.

FORTALEZAS

- Podemos demostrar la experiencia que tenemos a través de las experiencias que logremos reunir
- Los servicios que dará a conocer la empresa serán demostrados a través de la eficacia de los proyectos que realicemos.
- Seremos competitivos en los precios ofertados en cada propuesta
- Se realizara un servicio integral, ampliando las expectativas de nuestros clientes
- Permaneceremos con una estructura rápida y ágil capaz de adaptarse a cualquier cambio generado en el mercado
- Se crearan alianzas que permitan estar siempre en el mercado vigente

- El equipo de trabajo será una combinación de personal joven y dispuesto a aprender y una personal de experiencia que nos enseñe los caminos o los tropiezos que puedan haber en el proceso de cualquier contrato
- Se tendrá un flujo constante de ideas para proyectar nuevos horizontes ene la empresa

AMENAZAS

- La discontinuidad en el mercado nos obliga a estar siempre pendientes del entorno en el cual pensemos trabajar
- Como bien sabemos la economía en nuestro país no es del todo constante, por tal motivo estemos preparados para un cambio a corto, mediano o largo plazo.
- La propia empresa se puede convertir en una amenaza ya que su estructura u organización puede cambiar de un momento a otro, para este caso, no estaremos en constante motivación y organización de todos los costos fijos que se generen

12.CLAVES PARA EL FUTURO

100% DE ATENCION CON LOS CLIENTES

Estaremos en la capacidad de atender cualquier duda, inconveniente o cambio 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.

13. 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.

14.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

15. POLITICAS DEL SERVICIO

15.1 TIPOS DE SERVICIO

SERVICIO INTEGRAL

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.

15.2 PRODUCTOS

GARANTIA DE SERIEDAD O CUMPLIENTO

Una clave de la seriedad que se tiene al comprometerse con el desarrollo de un proyecto, es una garantía en la cual nosotros nos comprometernos 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.

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

16.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

17.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.

18. 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

19. 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 los 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.

20.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.

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

- Se realizará una evaluación mensual y se realizará un balance de los procesos presentados, esto se realizará durante los primeros 4 meses así podremos tener una base para establecer los objetivos mensuales que se presentarán de aquí en adelante.
- Se realizará 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 implementarán 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.

21. PLAN DE CONTRATACION

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

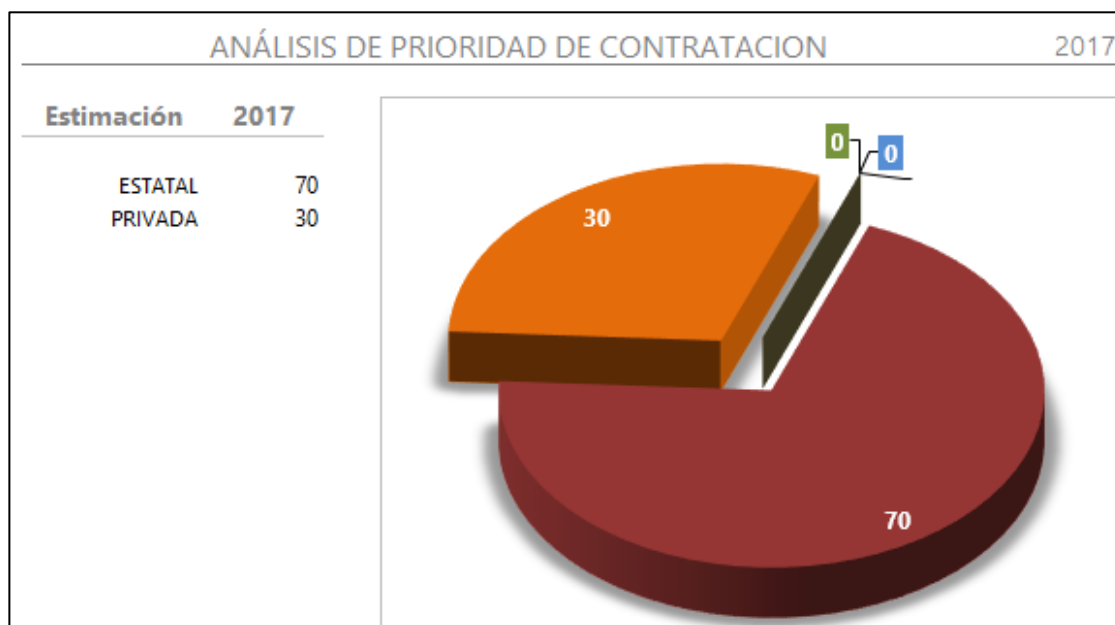


Figura 5. Análisis de Prioridad de Contratación.

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

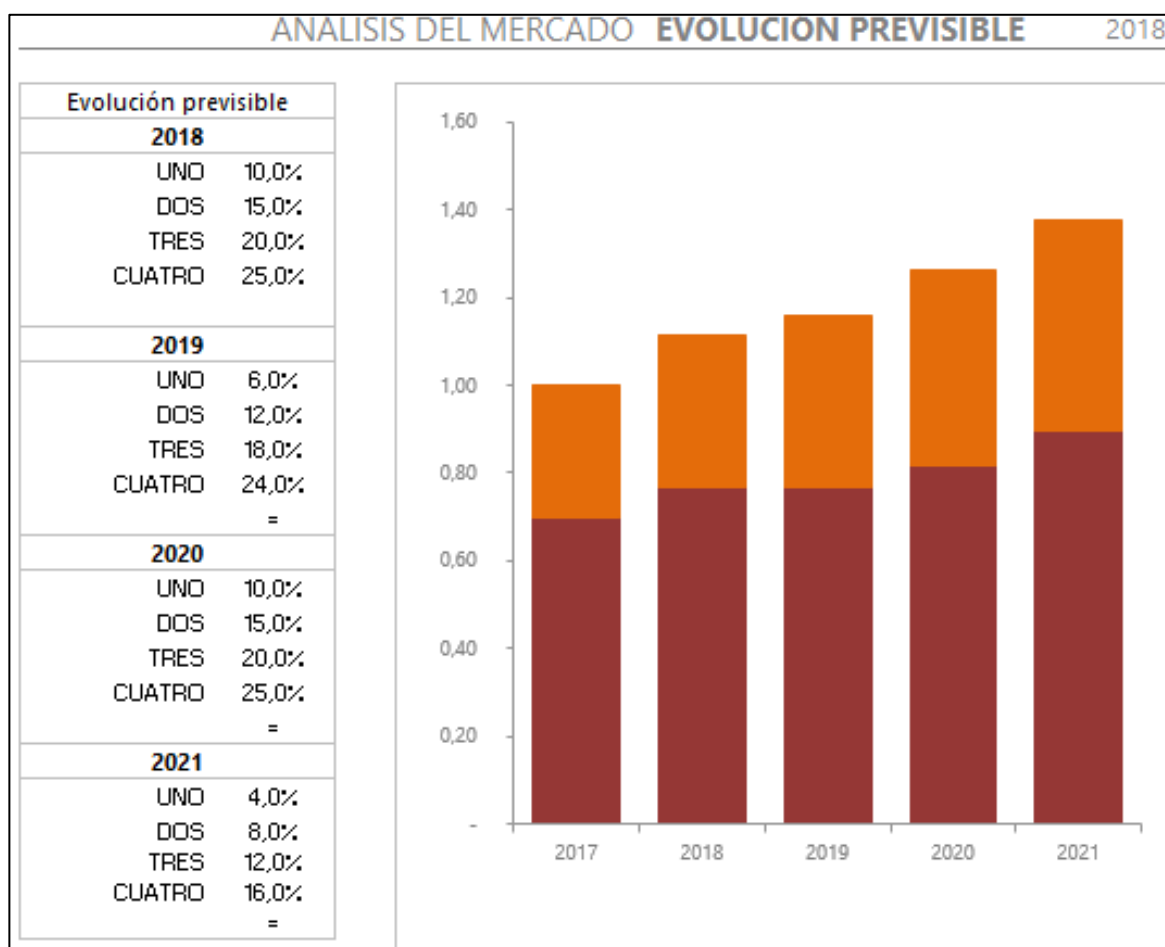


Figura 6. Análisis del Mercado Evolución Previsible

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.

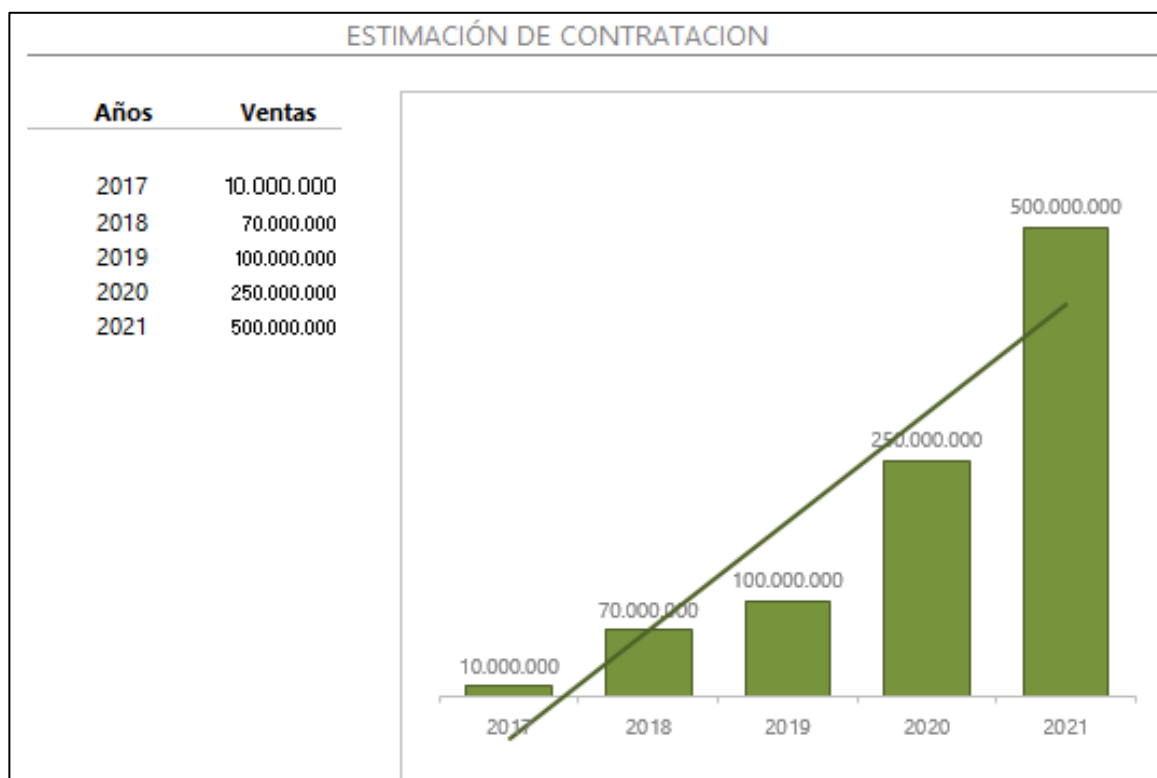


Figura 7. Análisis Estimación de contratación

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.

22. 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

23. 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.

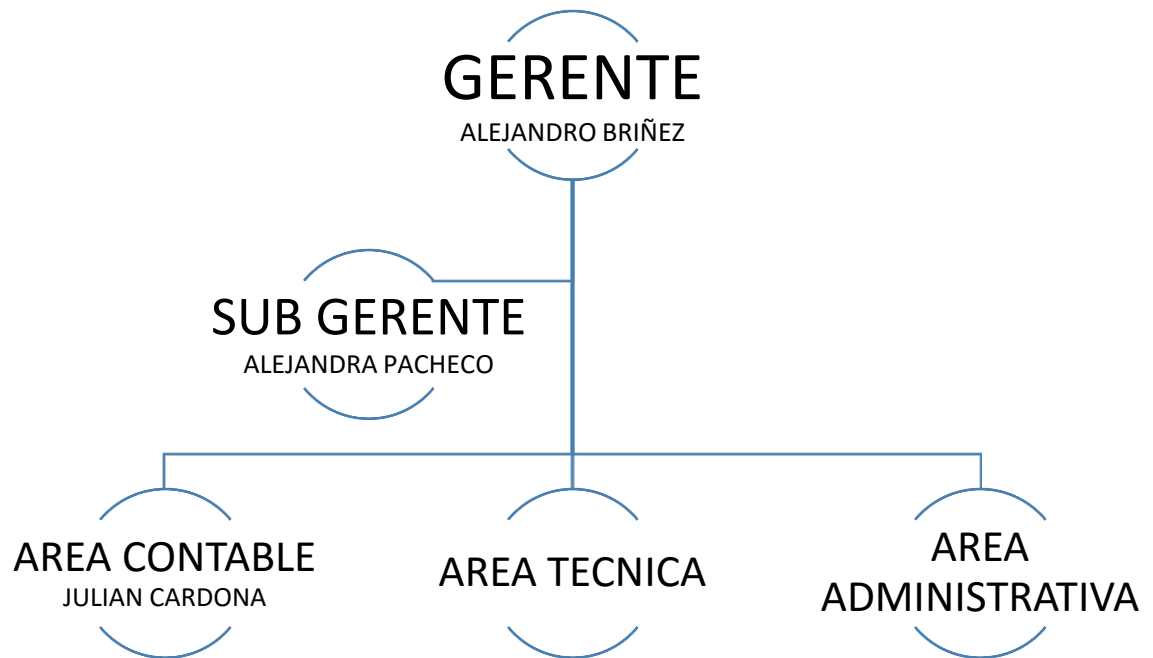
Esta organización se fundamenta en la selección de personal idóneo para cada cargo, por esto, cada cargo o área dentro de la empresa tendrá el personal más competente y dispuesto a trabajar.

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.

24. ORGANIGRAMA



25. ASPECTOS LEGALES

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

25.1. MARCO LEGAL

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

25.1.1. 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 empresas²⁰.

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:

²⁰ CCB. [en línea]. (s.f.). formalización empresarial. [Consultado agosto, 2016]. Disponible en: <http://www.ccb.org.co/Cree-su-empresa/Formalizacion-empresarial>

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 entidades²¹.

25.1.2. Tributario DIAN²²

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.

¿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,

²¹ Ibid., p. 17

²²DIAN. [en línea]. (s.f.). Registro único tributario. [Consultado agosto, 2016]. Disponible en: http://www.dian.gov.co/contenidos/servicios/rut_preguntasfrecuentes.html

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.

25.1.3. 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 Secretaría 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 amplié 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.

26.FINANCIACION

Por motivos de ser pacientes y no precipitarnos a un sobredimensionamiento de la empresa a nivel financiero, se ha pensado que el capital aportado por el socio registrado sea mínimo inicialmente para no evitar una posible pérdida total en caso que la hubiera, pero sí que cubra todas las necesidades posibles que posee la empresa al iniciar

El capital social será por un valor de \$ 5.000.000 que será aportado por todos los socios y que cubre un costo administrativo de \$ 2.500.000 pesos y un costo legal de \$ 500.000 pesos mensuales.

La continuidad de la financiación se maneja de forma externa, asumiendo de buena forma los márgenes previstos de ganancia por la empresa.

Adicional a esto se preverá un fondo de eventos extraordinarios que lleguen a suceder como empresa.

A continuación nos permitimos adjuntar el plan de financiación del proyecto

BIBLIOGRAFIA

- ALCALDIA DE BOGOTA. 1995. LEY 232 . [En línea] 26 de Diciembre de 1995. [Citado el: 10 de Agosto de 2016.] <http://www.alcaldiabogota.gov.co/sisjur/normas/Norma1.jsp?i=316>.
- AULAFACIL.COM. . Curso Gratis Administración de empresas. . [En línea] [Citado el: 25 de Septiembre de 2016.] <http://www.aulafacil.com/cursos/l19663/empresa/administracion/administracion-de-empresas/la-empresa-generalidades> .
- Blocher, Edward. 2008. *Administración de costos, un enfoque estratégico*. s.l. : McGraw-Hill Interamericana., 2008. págs. 36-38.
- Campero, Mario y Alarcón, Luis. 2014.. *Administración de proyectos civiles*. Chile : Ediciones Universidad Católica de Chile., 2014. págs. 8-11.
- Cantillón, Richard. 1931. *Essai sur la nature du commerce en general*. London: Macmillan. : H. Higgs, Ed. and transT. , 1931.
- CCB. Formalización empresarial. . [En línea] [Citado el: 10 de Agosto de 2016.] <http://www.ccb.org.co/Cree-su-empresa/Formalizacion-empresarial>.
- DIAN. Registro único tributario. . [En línea] [Citado el: 12 de Agosto de 2016.] http://www.dian.gov.co/contenidos/servicios/rut_preguntasfrecuentes.html.
- Fayol, Henry. 1991. *Administración industrial y general*. s.l. : El ateneo, 1991. págs. 57-58.
- García, Ema. 2013. "Coaching y Mentoring". . [En línea] 2013. [Citado el: 12 de Agosto de 2016.] <http://www.coachemmagarcia.es/>.
- Hoyos, Ricardo. 2013. *Plan de Marketing: diseño, implementación y control*. Bogotá : Ecoe ediciones. 2013., 2013. págs. 6-13.
- Jurado, Manuel. 2011. Plan de negocios para la creación de una empresa constructora enfocada en arquitectura sostenible. *Repositorio trabajos de grado Pontificia Universidad Javeriana*. [En línea] 24 de Mayo de 2011. [Citado el: 10 de Septiembre de 2016.] <https://repository.javeriana.edu.co/bitstream/handle/10554/10628/JuradoCoronelJoseManuel2011.pdf?sequence=1&isAllowed=y>.

Klinger, Cesar. 2009. ¿Qué es emprendimiento? . *Emprendemiestrategia.wordpress.com*. [En línea] 2009. [Citado el: 16 de Septiembre de 2016.] <https://emprendemiestrategia.wordpress.com/2009/03/13/%C2%BFque-es-emprendimiento/>.

Koontz , Harold, Weihrich, Heinz y Cannice, Mark. 2012. *Administración, una perspectiva global y empresarial*. Mexico D.F.: : Mc Graw Hill. , 2012. pág. 57.

Kotler, Kevin. 2006. *Dirección de Marketing*. México D.F : Pearson., 2006. pág. 57.

Larrea Fernández, Lizbeth Susana. 2.012. Quito.. Diseño de una empresa dedicada al servicio de Obras Civiles, en Quito. *Repositorio trabajos de grado Universidad Central de Ecuador*. [En línea] 2.012. Quito. [Citado el: septiembre de 12 de 2016.] <http://www.dspace.uce.edu.ec/bitstream/25000/963/1/T-UCE-0003-42.pdf>.

Tassara García, Juan Carlos y Guzmán Marquina Barrera , Cesar Augusto. 2.012, Quito. . Creación de una empresa inmobiliaria y de construcción civil. . *Repositorio trabajos de grado Pontificia Universidad Católica del Perú*. [En línea] 2.012, Quito. . [Citado el: 12 de Septiembre de 2016.] http://tesis.pucp.edu.pe/repositorio/bitstream/handle/123456789/819/TASSARA_GARCIA_JUAN_CREACION_EMPRESA_INMOBILIARIA.pdf?sequence=3&isAllowed=y.

The heart of entrepreneurship. Stevenson, Howard. . 1985. s.l. : Harvard Business Review., 1985, págs. 85-94.

Treanor, Sarah. 2013. Entrevista con el especialista en negocios Peter Ryding. *BBC mundo noticias*. [En línea] 2013. [Citado el: 10 de Agosto de 2016.] http://www.bbc.com/mundo/noticias/2013/07/130710_empresarios_genetica_experiencia_finde.

Vega García, Ariel Johao. 2011. Plan de Negocio: INGETRANS & CO S.A.S. . *Repositorio trabajos de grado Universidad de la Sabana*. [En línea] 2011. [Citado el: 10 de Septiembre de 2016.] <http://intellectum.unisabana.edu.co/bitstream/handle/10818/1316/Johao%20Ariel%20Vega%20Garc%EDa.pdf?sequence=1>.

Vergara Navarro , Nathaly Vanessa y Carmona Pineda , Jairo Antonio. 2012. Metodología de gerencia de proyectos para empresas dedicadas a construir obras civiles, enmarcado en el PMBOK-V4. . *Repositorio trabajos de grado Universidad de Medellín*. [En línea] 2012. [Citado el: septiembre de 12 de 2016.] <http://repository.udem.edu.co/bitstream/handle/11407/308/Metodolog%C3%ADa%20de%20gerencia%20de%20proyectos%20para%20empresas%20dedicadas%20>

a%20construir%20obras%20civiles,%20enmarcado%20en%20el%20PMBOK-V4.pdf?sequence=1&isAllowed=y.

Vérin, H. 1982. *Avantpropos. In Entrepreneurs, entreprise, histoire d'une idée.* Paris : PUF, 1982. págs. 9-14.

Wikipedia, La enciclopedia libre, 2016. Proyecto de obra. [En línea] [Citado el: 25 de septiembre de 2016.]
[https://es.wikipedia.org/w/index.php?title=Proyecto_de_obra&oldid=92839189.](https://es.wikipedia.org/w/index.php?title=Proyecto_de_obra&oldid=92839189)