

**ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA ESTRUCTURAR,
ORGANIZAR Y RELANZAR AL MERCADO LA EMPRESA HH
impermeabilizaciones a Concretos & Aplicaciones S.A.S**

PRESENTADO POR

ESTEFANY JIMÉNEZ BEDOYA

DANIEL MALAVER RIVERA

UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE PEREIRA

FACULTAD DE INGENIERÍA INDUSTRIAL

PEREIRA

2017

**ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA ESTRUCTURAR,
ORGANIZAR Y RELANZAR AL MERCADO LA EMPRESA HH
impermeabilizaciones a Concretos & Aplicaciones S.A.S**

PRESENTADO POR

ESTEFANY JIMÉNEZ BEDOYA

DANIEL MALAVER RIVERA

PRESENTADO A

Ingeniero Industrial. DANIEL MUÑOZ SÁNCHEZ

UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE PEREIRA

FACULTAD DE INGENIERÍA INDUSTRIAL

PEREIRA

2017

DEDICATORIA Y AGRADECIMIENTOS

A Dios

Por permitirnos la terminación de este proyecto y darnos la suficiente fortaleza para afrontar momentos difíciles de este largo, pero satisfactorio camino.

A nuestros padres

Por el sacrificio, la entrega, dedicación y su amor incondicional, las palabras se quedan cortas para expresar el agradecimiento por tantos años de esfuerzos, palabras y consejos que se ven reflejados en la integridad, valores y ética de nuestras acciones.

A nuestros hermanos

Por ser parte de este proceso donde su apoyo y su respaldo fue una gran motivación para nunca dejar de persistir.

A nuestros amigos

Felipe, Angélica, Juan Camilo, Daniela, Sergio, Paula, Daniel, Mariana, Santiago y María Alejandra por hacer parte fundamental en esta etapa donde dejaron una huella indeleble, que los retos y los éxitos para todos sean cada vez más grandes.

A la universidad

La Universidad Tecnológica de Pereira por abrirnos las puertas y darnos la oportunidad de crecer personalmente inculcando respeto, cultura y tolerancia a los diversos pensamientos y opiniones, así como profesionalmente con educadores quienes hicieron posible este logro con sus enseñanzas, su disposición y propósito de transmitir toda su experiencia y conocimiento, buscando la formación de ingenieros industriales con sentido de pertenencia por la profesión.

ÍNDICE

ÍNDICE.....	1
INTRODUCCIÓN.....	4
1. SELECCIÓN Y DEFINICIÓN DEL TEMA DE INVESTIGACIÓN.....	6
2. PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN.....	8
2.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	8
2.2 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA.....	9
2.3 SISTEMATIZACIÓN DEL PROBLEMA.....	9
3. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN.....	10
3.1 OBJETIVO GENERAL.....	10
3.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS.....	10
4. JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN.....	11
5. MARCO DE REFERENCIA DE LA INVESTIGACION.....	12
5.1 MARCO TEÓRICO.....	12
5.2 MARCO CONCEPTUAL.....	21
5.3 MARCO ESPACIAL.....	25
5.4 MARCO TEMPORAL.....	26
6. HIPÓTESIS DEL TRABAJO.....	27
7. ASPECTOS METODOLÓGICOS.....	28
7.1 TIPO DE ESTUDIO.....	28
7.2 MÉTODO DE INVESTIGACIÓN.....	28
7.3 FUENTES Y TÉCNICAS PARA RECOLECTAR LA INFOMACIÓN.....	29
7.4 TRATAMIENTO DE LA INFORMACIÓN.....	29

8. CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES	31
9. PRESUPUESTO	32
10. DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO	33
11. CONCEPTO DEL NEGOCIO	35
12. FACTOR DE DIFERENCIACIÓN.....	36
13. ESPECIFICACIÓN DEL SERVICIO.....	37
14. PLAN COMERCIAL	38
14.1 PLAN DE MARKETING	38
14.1.1 SEGMENTACIÓN DEL MERCADO.....	38
14.1.2 PRODUCTO / SERVICIO	39
14.1.3 POLÍTICA DE PRECIOS.....	40
14.1.4 CANALES DE DISTRIBUCIÓN.....	41
14.1.5 FUERZA DE VENTAS	42
14.1.6 COMUNICACIÓN	43
14.2 PLAN DE VENTAS	52
14.2.1 VOLUMEN DE MERCADO.....	53
14.2.2 PREVISIÓN DE VENTAS	54
14.2.3 CUOTA DEL MERCADO	59
15. PLAN DE PRODUCCIÓN	60
15.1 PRODUCCIÓN PROPIA / SUBCONTRATACIÓN O COMERCIALIZACIÓN.....	60
15.2 PLANTA DE PRODUCCIÓN.....	60
15.2.1 DESCRIPCIÓN DE LA INSTALACIÓN.....	60
15.2.2 COSTOS DE LA TRANSFORMACIÓN.....	61
15.2.3 ORGANIGRAMA PLANTILLA DE PRODUCCIÓN	62

15.3 PROVEEDORES	63
16 TECNOLOGÍA	64
17 ASPECTOS ECONÓMICOS.....	65
17.1 CUENTA DE RESULTADOS	65
17.2 TESORERÍA	65
18 ORGANIZACIÓN	66
19 SOCIOS	74
20 CALENDARIO.....	75
21 PLAN DE CONTINGENCIAS.....	77
22 COMENTARIOS AL PLAN DE NEGOCIOS	79
23 ANEXOS.....	80
BIBLIOGRAFÍA.....	90

INTRODUCCIÓN

En el año 2004 la empresa H.H impermeabilizaciones fue fundada por el señor Hardy Jiménez Giraldo, con el propósito de emprender un negocio y generar empleo; la idea inicialmente se presentó poco estructurada técnica y económicamente, lo que le produjo serias dificultades para ponerla en marcha.

El Señor Hardy Jiménez es un profesional graduado como tecnólogo en obras civiles, egresado de la Universidad del Quindío y especializado en la protección de estructuras de concreto (Filtración) y metal (Oxidación); durante un tiempo, antes de ser un empresario independiente, trabajó con una empresa la cual usaba materiales para construcción donde se utilizaba mucho todos los productos derivados y accesorios de **SIKA** de Colombia S.A. En esta empresa durante el tiempo que estuvo adquirió muchos conocimientos y experiencia acerca del uso y aplicación de cada uno de los productos de esta organización internacional.

Con los conocimientos y experiencia laboral alcanzados en esta empresa, decidió un día emprender su propia empresa, logrando con el tiempo transcurrido hasta hoy superar exitosamente todas las adversidades presentadas a lo largo del camino.

Actualmente **SIKA** Colombia S.A. es una filial del **Grupo SIKA**, líder mundial en el desarrollo y comercialización de productos químicos para toda clase de necesidades en las construcciones civiles e industria en general fue fundada en Suiza en 1910 y en Colombia en 1951.

Con las dificultades en su desarrollo y un lento e incierto progreso empresarial, el Sr. Hardy Jiménez se vio obligado en el año de 2010 a cambiar la razón social de su empresa con el propósito de blindarla lo máximo posible y no tener que liquidarla, pasando a llamarse desde ese entonces “**HH impermeabilizaciones a Concretos & Aplicaciones S.A.S**”.

Actualmente Concretos & Aplicaciones S.A.S es una compañía encabezada por Hardy Jiménez y un socio llamado Fredy Alonso Herrera (Ingeniero Civil), es reconocida en el medio local como una de las empresas autorizadas de **SIKA** Colombia para aplicar los productos en las diferentes obras desarrolladas en la ciudad y región, además de estar especializada en la protección de estructuras de concreto y metal. Gracias a la escasa demanda que hay con relación a empresas aplicadores autorizadas de dicho grupo en el país (de 25 a 30 solamente), Concretos & Aplicaciones S.A.S cuenta con un excelente valor agregado frente a las demás como corresponde a su prestigio, experiencia y calidad en sus trabajos.

1. SELECCIÓN Y DEFINICIÓN DEL TEMA DE INVESTIGACIÓN

La **PLANEACIÓN ESTRATÉGICA** corresponde a un proceso sistemático, secuencial y muy ordenado, encaminado a detectar, visualizar y organizar dentro de las instituciones empresariales unas estructuras metodológicas que garanticen el correcto funcionamiento de las operaciones diarias, además de, fortalecer y consolidar la institución en el desarrollo de la gestión administrativa, operativa y comercial.

La empresa Concretos y Aplicaciones S.A.S desea diseñar y redefinir la planeación estratégica empresarial que posee, actualmente presenta serios vacíos en su política de gestión y administración, lo que la hace muy vulnerable frente a los cambios que se están presentando en el mundo moderno actual, además de la imperiosa necesidad que tiene de fortalecer su modelo de negocios para garantizar con las nuevas exigencias requeridas el mayor nivel de competitividad y sostenibilidad. Adicionalmente, la empresa no tiene en la actualidad un catálogo de servicios que les permita a sus clientes, visualizar la calidad de los productos y las prestaciones técnicas del trabajo, lo que conduce a no permitir la formulación de estrategias que permitan identificar oportunidades y amenazas en su campo de acción.

La planeación estratégica es la proyección al futuro de lo que se quiere lograr en una organización, por eso, se debe establecer urgentemente una ruta crítica donde al tener claro la misión, visión, principios y valores de la empresa, podemos seguir diseñando lineamientos y procesos inteligentes que le permitan a la organización tener un amplio análisis del entorno, así como una percepción interna de la organización e implementar estrategias coherentes, que puedan ser fácilmente adaptables a las condiciones y cambios del medio.

La industria del concreto en Colombia es muy amplia y competitiva debido a la gran demanda y variedad de trabajos en los que se emplea este material, una empresa

que cuente con una planeación estratégica consistente y un catálogo de servicios bien documentado tendrá más oportunidad de sobresalir y fortalecerse con un mayor número de clientes satisfechos, lo que corresponde a uno de los objetivos de Concretos y Aplicaciones S.A.S, lograr emplear las estrategias adecuadas que le garanticen supervivencia con altos indicadores de gestión.

2. PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

2.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Ante la necesidad imperiosa de poner a funcionar la empresa y el afán de producir rápidamente, el Sr Jiménez se enfocó decididamente en conseguir los recursos más urgentes, pero dejó de lado y no intentó administrar eficientemente los mismos. Con el paso del tiempo las diferentes áreas de la empresa presentaron diversos problemas de toda índole, lo que produjo que los diversos problemas tomaran mucha fuerza.

Actualmente la empresa tiene serias deficiencias en la planeación a corto, mediano y largo plazo, el manual de funciones y procedimientos no está definido claramente, y el desarrollo de la función administrativa actual es inadecuada y poco pertinente. Estas debilidades detectadas hacia el interior de la empresa se deben en un alto porcentaje a la poca o ninguna importancia que el Sr Jiménez y su socio tienen como una prioridad inmediata; es decir, la deficiente planeación estratégica por parte de los directivos y la falta de personal idóneo y calificado para ejercer cargos administrativos sumada a la falta de proyección al futuro hacen el panorama incierto y difícil, incluso, hasta de lograr una eficiente gestión operativa y comercial.

Con el panorama anteriormente planteado, la empresa no es capaz de explotar adecuadamente las posibilidades que tiene en el mercado.

Es necesario definitivamente implementar la planeación estratégica en la empresa Concretos & Aplicaciones y detectar desde el diagnóstico interno y de su entorno, las múltiples posibilidades de desarrollo.

2.2 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

¿Por qué debe ser importante la planeación estratégica en la empresa Concretos & Aplicaciones S.A.S?

2.3 SISTEMATIZACIÓN DEL PROBLEMA

¿Cuál es la situación actual interna y externa de la empresa?

¿Cómo incide e incidirá la planeación estratégica en el desarrollo de la empresa?

¿Qué beneficios aporta la planeación estratégica a la empresa y a todos sus colaboradores?

¿Qué factores del entorno afectan la planeación estratégica de la empresa?

¿Qué mejora traería un manual de funciones estructurado?

¿Cuál es la posición actual de la empresa Concretos & Aplicaciones S.A.S frente a las empresas competidoras en el mercado local?

3. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN

3.1 OBJETIVO GENERAL

Desarrollar un PLAN de NEGOCIOS que permita estructurar, organizar y relanzar al mercado la empresa HH impermeabilizaciones a Concretos & Aplicaciones S.A.S, a través de la realización de una PLANEACIÓN ESTRATÉGICA y elaboración de un Catálogo de productos y servicios.

3.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- 3.2.1** Redefinir la función administrativa, operativa y comercial actual de la compañía Concretos & Aplicaciones, mediante la elaboración de una PLANEACIÓN ESTRATÉGICA.
- 3.2.2** Diseñar y socializar la CULTURA ORGANIZACIONAL de la compañía.
- 3.2.3** Establecer un manual de funciones y procedimientos que le permita a los colaboradores de la empresa realizar adecuadamente sus funciones.
- 3.2.4** Diseñar una matriz axiológica (DOFA) para la empresa Concretos Aplicaciones S.A.S la cual permita comparar estratégicamente la diaria evolución y desarrollo empresarial
- 3.2.5** Formular el PLAN DE ACCIÓN, PLAN OPERATIVO y PLAN TÁCTICO de la organización.
- 3.2.6** Diseñar el catálogo de productos y servicios de la compañía Concretos & Aplicaciones.

4. JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN

Con la planeación estratégica propuesta se espera que las funciones de la compañía tengan un sentido definido que permita un desarrollo empresarial de la misma, para ello se empleará una táctica que identifique oportunidades y amenazas externas de la organización, precisar fuerzas y debilidades internas, el establecimiento de los objetivos y el impacto de la cultura organizacional para la empresa, esto permitirá tener una comprensión más exacta de la realidad de Concretos & Aplicaciones S.A.S

De acuerdo con el propósito de la investigación, el resultado podrá permitir encontrar una solución ideal a los problemas de planeación que inciden en Concretos & Aplicaciones S.A.S, con estos resultados también se podrán implementar distintas acciones correctivas en los diferentes planes y procedimientos empresariales.

Para lograr completar los objetivos específicos planteados se propondrán nuevas políticas, motivación a los empleados y una asignación de recursos adecuados para que se puedan llevar a cabo, incorpora el desarrollo de una cultura que soporte las estrategias, la creación de una estructura organizacional concreta y un diseño de catálogo de productos efectivo

5. MARCO DE REFERENCIA DE LA INVESTIGACION

5.1 MARCO TEÓRICO

Planeación:

La planeación o planeamiento es un accionar que está vinculado a planear. Este verbo, por su parte, consiste en elaborar un plan.

A través de la planeación, una persona u organización se fija alguna meta y estipula qué pasos debería seguir para llegar hasta ella. En este proceso, que puede tener una duración muy variable dependiendo del caso, se consideran diversas cuestiones, como ser los recursos con los que se cuenta y la influencia de situaciones externas¹.

Toda planeación consta de distintas etapas, ya que es un proceso que supone tomar decisiones sucesivas. Es frecuente que la planificación se inicie con la identificación de un problema y continúe con el análisis de las diferentes opciones disponibles. El sujeto o la compañía deberán escoger la opción que le resulte más propicia para solucionar el problema en cuestión e iniciar la puesta en marcha de un plan.

Cabe resaltar que, en un sentido amplio, la planeación se realiza casi a cada momento, incluso en el día a día. Por ejemplo, cuando una persona decide tomar un taxi para llegar a un cierto lugar, habrá planeado cómo viajar de forma más rápida y efectiva. Sin embargo, también se puede realizar a largo plazo y con decisiones que involucren a miles de personas, como puede ser el caso de la planeación llevada a cabo en una gran corporación multinacional.

Las características de la planeación, por supuesto, dependerán del contexto; no es igual la toma de decisiones que realiza una familia cuando organiza un viaje de vacaciones que el proceso planificado por el gerente de una empresa para

¹ Definicion.de Consultado 12/04/2016 a las 5:30 pm. En línea: <http://definicion.de/planeacion/>

lanzar un nuevo producto al mercado. Sin embargo, su éxito dependerá del grado de conocimiento, análisis e intuición de quienes la ejecuten, y en ambos casos se podría dar un meticuloso plan de acción, sin importar la formalidad de cada uno.

Estrategia:

La palabra estrategia deriva del latín *strategia*, que a su vez procede de dos términos griegos: *stratos* (“ejército”) y *agein* (“conductor”, “guía”). Por lo tanto, el significado primario de estrategia es el arte de dirigir las operaciones militares.

Estrategia

El concepto también se utiliza para referirse al plan ideado para dirigir un asunto y para designar al conjunto de reglas que aseguran una decisión óptima en cada momento. En otras palabras, una estrategia es el proceso seleccionado a través del cual se prevé alcanzar un cierto estado futuro².

Planeación estratégica:

La planeación estratégica es la elaboración, desarrollo y puesta en marcha de distintos planes operativos por parte de las empresas u organizaciones, con la intención de alcanzar objetivos y metas planteadas. Estos planes pueden ser a corto, mediano o largo plazo.

Los planes estratégicos cuentan con un cierto presupuesto disponible, por lo que es esencial la correcta determinación de los objetivos a cumplir. De lo contrario, el dinero puede no ser suficiente para alcanzar las metas y la planeación estratégica falla.

La planeación estratégica como sistema de gerencia surge entre las décadas del '60 y '70, con los cambios en las capacidades estratégicas de las empresas. La gestión o management comenzó a exigir la planificación de las tareas a cumplir, con un gerente que analizaba cómo y cuándo ejecutarlas.

² Definicion.de Consultado 12/04/2016 a las 5:50 pm. En línea: <http://definicion.de/estrategia/>

Por otra parte, el tiempo existente entre la inversión de un bien y su introducción al mercado comenzó a acortarse, con un ciclo de vida de los productos cada vez más breve. Por eso, la planeación estratégica pasó a ser una faceta fundamental de las empresas en su búsqueda de mayor competitividad.

De esta forma, la planeación estratégica se especializó en qué hacer (las estrategias) para alcanzar los objetivos perseguidos en función de las oportunidades y amenazas que ofrece el entorno.

En este sentido, es importante que todas las personas vinculadas a la gerencia puedan desarrollar sus conocimientos y comprender con exactitud las necesidades de la empresa, para que la planeación estratégica les permita interactuar con un mundo dinámico y en constante evolución.

Los planes estratégicos de una empresa pueden ser a corto, mediano o largo plazo, depende estrictamente de la magnitud de la compañía debido a que la planeación responde a la cantidad de actividades que deberán realizar las diversas partes de la empresa, las cuales suelen estar divididas en jerarquías que abarcan desde niveles inferiores a superiores. Es fundamental que estos planes, antes de ser llevados a la práctica, sean analizados detenidamente y se hallan trazado adecuadamente las metas que se desean alcanzar a fin de aprovechar adecuadamente los recursos económicos dispuestos para eso.

Pese a que los planes de estrategia suelen ser puntuales y deben hacerse efectivos en un tiempo determinado sus consecuencias se mantienen a lo largo del tiempo, ya que los cambios en el ambiente del negocio perduran; por eso se dice que la planeación estratégica pertenece a un proceso continuo y debe ser apoyada por acciones desarrolladas con el fin de posibilitar el buen desempeño de estos planes.

De todas formas, es importante señalar que la planeación estratégica no intenta tomar decisiones mirando el futuro, sino respondiendo a determinadas problemáticas del presente; por lo tanto, no se encarga de pronosticar las futuras ventas sino de resolver problemas actuales que pudieran estar relacionados con ellas. Debido a esto es que todas las empresas deben revisar anualmente su

planeación estratégica y crear nuevos planes para resolver aquellos conflictos que pudieran afectar el presente; además anualmente deben revisarse los objetivos para enfocarse en las exigencias que cada etapa tiene.

Según lo expresan diversos especialistas; se trata de un conjunto de planes funcionales en los que se invierte un determinado presupuesto y cuyo enfoque está puesto en guiar a la empresa en un determinado tiempo teniendo en cuenta sus recursos y el entorno en el que se desarrolla, para lograr alcanzar las metas planificadas.

Para terminar, es importante señalar que antes de poner en práctica un programa estratégico de planeación es necesario que todas las partes que se verán involucradas en él tengan a su disposición las metas que se esperan alcanzar y la forma en la que se trabajará. Generalmente se les entrega un documento escrito con todo lo que la empresa espera de este programa y qué expectativas tiene puestas en cada parte³.

Plan de negocios:

Un plan de negocios es una guía para el emprendedor o empresario. Se trata de un documento donde se describe un negocio, se analiza la situación del mercado y se establecen las acciones que se realizarán en el futuro, junto a las correspondientes estrategias que serán implementadas, tanto para la promoción como para la fabricación, si se tratara de un producto.

De esta manera, el plan de negocios es un instrumento que permite comunicar una idea de negocio para venderla u obtener una respuesta positiva por parte de los inversores. También se trata de una herramienta de uso interno para el empresario, ya que le permite evaluar la viabilidad de sus ideas y concretar un seguimiento de su puesta en marcha; una plataforma de análisis y pruebas, en la que pueden quedar archivados muchos proyectos que no necesariamente

³ Definicion.de Consultado 12/04/2016 a las 6:20 pm. En línea: <http://definicion.de/planeacion-estrategica/>

sean pobres, sino que quizás necesiten más tiempo y dedicación para conseguir el éxito esperado.

Dado que señala los objetivos a cumplir, un plan de negocios debe incluir el detalle del plan de acción necesario para alcanzarlos. Por otra parte, es importante que el plan de negocios esté elaborado de forma tal que permita ser actualizado con los cambios propios del dinamismo del mercado y de la situación de la empresa.

La elaboración de planes supone uno de los aspectos más importantes de la gestión empresarial. El hecho de contar con una guía es una especie de seguro ante los inconvenientes que surgen durante el trabajo cotidiano, ya que ofrece posibles soluciones y alternativas.

En todos los planes, es importante que el empresario o emprendedor incluya información veraz; las predicciones que realice sobre ingresos del negocio deben ser conservadoras, de modo que la sostenibilidad del negocio esté prevista en el plan de negocios sin grandes números. Siempre es preferible que las ventas superen las previsiones y no viceversa.

Muchas veces, las grandes empresas cometen el error de considerar que un acierto del pasado se repetirá si se sigue un plan similar, y esto puede llevar a la ruina. El mercado, sobre todo en la actualidad, cambia constantemente de tendencias, se aburre fácilmente de los nuevos productos y servicios y demanda ser sorprendido a cada minuto. Los Smartphone y su modelo de “la cantidad es más importante que la calidad” son el reflejo del lamentable y peligroso estado de la industria del entretenimiento en el presente.

Trazar un plan de creación de un negocio que tomaría dos años de investigación y desarrollo más otros dos años para pruebas, puesta en marcha de la producción en masa y promoción publicitaria es un riesgo que resultaba muy común hace un par de décadas, pero que cada vez menos compañías están dispuestas a correr. Es muy difícil comprender y anticipar los gustos de los consumidores a corto plazo, y mucho más en un futuro relativamente lejano.

Pero como en todas las relaciones interpersonales, tanto las empresas como su público son responsables de la crisis de calidad que sufren los productos actuales. Para que una compañía responsable y conocida por su creatividad, por tomar caminos alternativos y por sorprender positivamente a los consumidores con productos bien acabados cambie su estrategia y baje el listón, es necesaria la presencia de otra u otras empresas que hayan convencido a la gente de que un precio alto es sinónimo de estafa, entre otras ideas descontextualizadas.

Cuando un gran porcentaje de la población que hasta cierto momento de la historia representaba el objetivo perfecto de un determinado producto se pone en manos de un modelo de imitaciones descaradas y calidad pasable, un negocio que en el pasado habría sido un éxito asegurado se convierte en un callejón sin salida, en un fracaso económico y corporativo. ¿La solución? Algunos optan por un plan de negocios en el cual existan diferentes etapas de publicación, de manera que un proyecto grande se pueda comercializar en pequeñas partes, disminuyendo el riesgo monetario y evitando que pase demasiado tiempo entre el día uno y el lanzamiento⁴.

Obra civil

La cosa hecha o producida por el hombre se conoce como obra. Puede tratarse de un producto material o intelectual, protegido por diversas leyes. El concepto también se utiliza para nombrar al proceso de construcción de un edificio o de una infraestructura en general.

Civil, por su parte, es un adjetivo que refiere a lo perteneciente a los ciudadanos o la ciudad. En el ámbito del derecho, civil es lo que pertenece a las relaciones y los intereses privados (en oposición a lo público).

⁴ Definicion.de Consultado 12/04/2016 a las 6:45 pm. En línea: <http://definicion.de/plan-de-negocios/>

La noción de obra civil está vinculada al desarrollo de infraestructuras para la población. En este caso, el uso del término civil procede de la ingeniería civil, que recibe dicha denominación para diferenciarse de la ingeniería militar.

La obra civil, por lo tanto, es la aplicación de nociones de la física, la química, la geología y el cálculo para la creación de construcciones relacionadas con el transporte, la hidráulica, etc.

Las obras civiles tienden a contribuir a la organización del territorio y al aprovechamiento que se hace de éste. Las carreteras que posibilitan la circulación de medios de transporte, las represas que ayudan a gestionar los recursos hídricos, los puentes que permiten atravesar un río y el alcantarillado son algunos ejemplos de obras civiles.

En el amplio grupo de las obras civiles, pueden distinguirse trabajos pertenecientes a la ingeniería geotécnica (que estudia la resistencia entre partículas para garantizar si el suelo puede soportar una determinada estructura), la ingeniería estructural (estima la resistencia de los elementos sometidos a cargas), la ingeniería de transporte e infraestructura vial (especializada en la satisfacción de las necesidades de movilidad) y la ingeniería hidráulica (vinculada a la ejecución de obras relacionadas con el agua).

La sociedad se beneficia directamente de una obra civil, y ninguna ciudad moderna puede sostenerse sin esta actuación del ser humano sobre la naturaleza, aunque esto tampoco quiere decir que sea correcto de nuestra parte modificar nuestro entorno en lugar de adaptarnos a él, como hacen el resto de las especies del Planeta. Otro nombre que recibe este concepto es obra pública, muy adecuado dado el carácter de las iniciativas que representa.

Pero es importante señalar que a lo largo de la historia, la obra civil no siempre ha existido como parte fundamental de la organización de las sociedades. En el pasado, el mayor interés de todo Estado se centraba en su estrategia militar, y por esta razón solían utilizar la mayor parte de sus recursos para hacer crecer

sus fuerzas armadas. Esto explica la necesidad de contrastar obra civil y obra militar.

Una vez que la burguesía se alzó con el poder los Estados empezaron a dar importancia al bien social y, por consiguiente, a usar sus medios económicos para realizar construcciones que beneficiaran a toda la comunidad. Esto dio pie a diversos emprendimientos, ya que antes de la obra en sí misma son necesarios una serie de estudios, tanto a nivel técnico como social, para analizar su potencial impacto y para asegurarse de que genere un cambio significativo. Las ciudades en las cuales la obra civil es una prioridad se caracterizan por presentar una excelente comunicación a través de los medios de transporte, gracias a la construcción estratégica de túneles y puentes que conecten de manera efectiva los puntos de interés principales.

Si bien los cambios en la tecnología hacen que cada vez más personas puedan trabajar desde sus hogares, los viajes urbanos e interurbanos siguen siendo una necesidad para la mayoría de los habitantes de las grandes ciudades, todos los días. Por lo tanto, resulta de gran importancia que exista una labor constante para mejorar la organización de la vía pública, y la obra civil juega un papel fundamental en estas cuestiones⁵.

Impermeabilización:

Es la protección contra efectos que el agua puede causar a una edificación y se debe considerar como un seguro de vida al edificio, a la vez que le da confort (salud) a quienes lo ocupan. Tanto las antiestéticas manchas de humedad sobre la superficie de un muro, como las dañinas filtraciones en techos y azoteas de casas y edificios, se pueden evitar con una amplia gama de materiales impermeabilizantes.

⁵ Definicion.de Consultado 12/04/2016 a las 6:55 pm. En línea: <http://definicion.de/obra-civil/>

¿Por qué impermeabilizar? Los efectos de la humedad (filtraciones y goteras) dañan el aspecto estético, resistencia y valor de las edificaciones; causa corrosión en el acero de los elementos estructurales, los valores, bienes y mercancía guardados y almacenados, mobiliario e instalaciones. Además de crear ambientes insalubres, especialmente para personas con problemas de salud como reumatismo, asma y alergias⁶.

Concreto:

El Concreto es una mezcla de piedras, arena, agua y cemento que al solidificarse constituye uno de los materiales de construcción más resistente para hacer bases y paredes. La combinación entre la arena, el agua y el cemento en algunos países latinoamericanos se le conoce como Mortero, mientras que cuando el concreto ya está compactado en el lugar que le corresponde recibe el nombre de hormigón.

El material de construcción más utilizado del mundo es sin duda el concreto, su composición en la medida y para el uso adecuado es el más sólido, es el que se utiliza para edificar y crear superficies fuertes como pisos y paredes, no es sólido, por lo que no permite ningún tipo de flexibilidad luego de estar seco o sólido. Cuando se combina con acero se le denomina hormigón armado⁷.

Sika Colombia SA

Fue fundada en Bogotá D.C. en 1951, como parte de las compañías del grupo de Sika Finanz AG. Inició operaciones en la capital y hoy cuenta con cerca de 400 empleados en ocho oficinas regionales: Bogotá, Barranquilla, Bucaramanga, Cali, Cartagena, Medellín y Pereira. Tiene 4 plantas de producción, ubicadas en Tocancipá (Cundinamarca), Rionegro (Antioquia), una planta de polvos en Duitama

⁶ Impermeabilizante sigma. Consultado: 12/04/2016 a las 7:30 pm. En línea: <http://www.impermeabilizantes-mexico.com/impermeabilizacion.html>

⁷ Definicion.de Consultado 12/04/2016 a las 7:40 pm. En línea: <http://conceptodefinicion.de/concreto/>

(Boyacá) y nuestra moderna planta de morteros y aditivos en Barranquilla (Atlántico), con las cuales suple las necesidades del mercado de la construcción en el territorio colombiano.

Adicionalmente, Sika Colombia cuenta con una amplia red de distribuidores y aplicadores autorizados en todo el país, complementando el sistema de mercadeo de los productos Sika.

Con su Departamento de Investigación y Desarrollo busca siempre responder a las necesidades particulares de cada mercado, como un compromiso primordial con nuestros clientes. Tiene en la actualidad cerca de 120 productos diferentes, divididos en categorías, con diversas posibilidades de uso y aplicación.

Sika es un líder en el procesamiento de materiales usados en el sellado, pegado, amortiguación, refuerzo y protección de estructuras portantes. El portafolio de productos de Sika incluye aditivos de concreto de alta calidad, morteros, sellantes y adhesivos especiales, materiales de amortiguación y refuerzo, sistemas de reforzamiento estructural, pisos industriales al igual que sistemas para techos e impermeabilización⁸.

5.2 MARCO CONCEPTUAL

Análisis. Distinción y separación de las partes de un todo hasta llegar a conocer sus principios o elementos. El análisis es necesario para comprender lo que sucede en el manejo de una empresa.

⁸ SIKA Colombia Consultado 12/04/2016 a las 7:55 pm. En línea: http://col.sika.com/es/sika-colombia/Aboutus/History/Sika_Colombia.html

Estrategia. Arte de dirigir las operaciones. La estrategia juega un papel determinante para realizar operaciones con eficiencia dentro de la empresa.

Resultado. Efecto y consecuencia de un hecho, operación deliberación. Es lo que se genera después de haber hecho un buen trabajo en el manejo empresarial.

Problema. Cuestión que se trata de aclarar. Siempre en las empresas existirán los problemas, pero serán la base para saber cómo se puede mejorar.

Solución. Acción y efecto de disolver. La solución siempre se plantea ante el problema, después se lleva a la práctica lo cual provoca un crecimiento en la administración de la empresa.

Administración. Acción y efecto de manejar algo dado. En una empresa está comprobado que si no existe el manejo o administración tendrá la mayor probabilidad de quebrar.

Recurso. Medio de cualquier clase que, en caso de necesidad, sirve para conseguir lo que se pretende. Los recursos siempre serán necesarios ya que con estos la empresa tendrá poder de adquisición de herramientas o maquinarias competitivas lo cual resulta en una expansión.

Líder. Persona a la que un grupo sigue reconociéndola como jefe u orientadora. Para muchas personas las capacidades de liderazgo no son muy importantes, pero si se quiere ser un empresario exitoso sin liderazgo es imposible que un personal realice tareas con eficiencia.

Inversión. Acción y efecto de depositar. En el momento que una empresa tenga ganancias o recursos, deberá invertir en si misma o en otros medios para

generar ingresos y así incrementar su flujo de caja para expandirse o estar preparada para una época difícil.

Sistema. Conjunto de reglas o principios sobre una materia racionalmente enlazados entre sí. El sistema implementado en el manejo contable, de nomina, pagos, ingresos, egresos entre otros. Juega un papel importante ya que no permite que ocurran situaciones como un desfalco.

Ciencia. Conjunto de conocimientos obtenidos mediante la observación y el razonamiento, sistemáticamente estructurados y de los que se deducen principios y leyes generales. Es indudable que se necesita de conocimientos del manejo de una empresa, ya que por más que la compañía venda, esta podrá ir a la bancarrota.

Empresa. Unidad de organización dedicada a actividades industriales, mercantiles o de prestación de servicios con fines lucrativos. La empresa es el medio en el cual se presta un servicio, pero también es un vehículo para obtener recursos económicos en una cantidad importante de acuerdo a lo grande que sea la empresa.

Servicio. Acción y efecto de brindar ayuda. Servicio es una de las materias primas para que una empresa tenga como funcionar; ya sea una empresa prestadora de servicios como el agua o una compañía que involucre servicio al cliente y apoyo dentro de su propio personal.

Sociedad. Reunión mayor o menor de personas, familias, pueblos o naciones. Es fundamental contar con una población a la que se le va a ofrecer o vender un producto que tenga una empresa.

Finanza. Obligación que alguien asume para responder de la obligación de otra persona. En todas las empresas existirá un manejo financiero ya sea de responder con una deuda o bien sea con las metas en ingresos.

Producción. Resultado de una materia prima. Para que una empresa funcione o exista, necesariamente debe tener un producto que ofrecer a las personas.

Control. Comprobación, inspección, fiscalización, intervención. El control de personal, recursos, maquinaria y sistemas debe tomarse en cuenta como parte del manejo empresarial; de lo contrario podría haber derroche de recursos o pérdida de tiempo en el personal y eso afecta en el crecimiento e inclusive puede hacer que la empresa desaparezca.

Eficiencia. Capacidad de disponer de alguien o de algo para conseguir un efecto determinado. Tener la capacidad de aumentar la eficiencia de la empresa es una ventaja competitiva la cual puede hacer que la competencia desaparezca.

Visión. Acción y efecto de ver. Contemplación inmediata y directa sin percepción sensible. Todo empresario en su mayoría si tiene la habilidad de captar o tener la percepción de las cosas podrá crear estrategias de crecimiento y estar listo para una época de recesión.

Derecho. Recto, igual, seguido, sin torcerse a un lado ni a otro. El derecho hace que no se cometan injusticias ya sea de parte del estado o de una persona natural que intente formar problemática en la empresa como para la empresa no hacer ejercicio de delitos.

Poder. Tener expedita la facultad o potencia de hacer algo. El poder se ejecuta cuando ha ocurrido un crecimiento empresarial, sobre todo en recursos así debilitando la competencia y crear monopolios comerciales.

Distribución. Reparto de un producto a los locales en que debe comercializarse. La distribución es otro papel importante para la subsistencia de la empresa porque si no hay un reparto de producto sencillamente no puede haber empresa.

Cotizar. Poner o fijar precio a algo. Estimar, particularmente de forma pública, a alguien o algo en relación con un fin determinado. Es importante tener conocimiento acerca del valor del producto que se ofrece; ya que si es muy elevado no se venderá al igual que en la compra de maquinaria o sistemas de gerencia empresarial ya que si su costo es muy elevado afectara en el precio final del producto y su consumo disminuye.

Inventario. Asiento de los bienes y demás cosas pertenecientes a una persona o comunidad, hecho con orden y precisión. El inventario hace parte del proceso de control ya que si no se sabe cuánta materia prima o cuanto producto para vender se tiene, esto puede dar pie a robos⁹.

5.3 MARCO ESPACIAL

La investigación será realizada en el marco del uso y aplicación de productos para construcción SIKA COLOMBIA SA bajo la autorización de

⁹ Graningenio.blogspot.com.co Consultado 17/04/2016 a las 1:35 pm. En línea: <http://graningenio.blogspot.com.co/2009/09/palabras-claves-en-la-administracion-de.html>

HH impermeabilizaciones a Concretos & Aplicaciones S.A.S, en el municipio de Dosquebradas, Risaralda ubicada en la región Andina de Colombia.

5.4 MARCO TEMPORAL

La información que se utilizará para la investigación y la cual será la base de construcción de la planeación estratégica y el catálogo de productos, comprende documentos que datan desde la creación de la organización en el 2004 hasta recientes documentos del año presente 2016, la investigación esta pronosticada realizarse en un lapso de tiempo de un semestre aproximadamente.

6. HIPÓTESIS DEL TRABAJO

- Un modelo de planeación estratégica contribuirá al uso eficiente de los recursos en la gestión de la empresa Concretos & Aplicaciones S.A.S
- Aplicar los elementos de la planeación estratégica logrará un adecuado funcionamiento de las operaciones de la empresa.
- El diseño de un manual de funciones, permitirá que todos los trabajadores tengan claridad en cada una de las funciones que deben realizar.
- El desempeño de personal idóneo en cargos directivos afecta directamente el funcionamiento administrativo de la organización.

7. ASPECTOS METODOLÓGICOS

7.1 TIPO DE ESTUDIO

La investigación que se realizará en la empresa Concretos & Aplicaciones S.A.S será de carácter exploratorio y descriptivo, exploratorio porque se tiene poca información respecto a la organización, por lo tanto, se necesita indagar en fuentes primarias y secundarias para adquirirlas y de esta manera tener la base necesaria para proponer una buena planeación; y descriptivo porque se deben conocer las situaciones, costumbres y actitudes a través de la descripción exacta de las actividades, objetos, procesos y personas que pertenecen a la organización.

7.2 MÉTODO DE INVESTIGACIÓN

El tipo de investigación sobre el cual se va a realizar la planeación estratégica de la empresa es de carácter exploratorio-inductivo.

Método exploratorio: Se debe realizar investigación exploratoria ya que no se tiene suficiente información. Este tipo de investigación permite obtener resultados que generan una visión más clara del objeto en estudio.

Método inductivo: Se utiliza luego de realizar la investigación exploratoria, porque es necesario sacar conclusiones generales a partir de premisas particulares.

7.3 FUENTES Y TÉCNICAS PARA RECOLECTAR LA INFORMACIÓN

Las fuentes son aquellos hechos y documentos que tiene un investigador de donde puede recolectar la información; existen dos tipos de fuentes las cuales de carácter primario y secundario.

La información secundaria se consulta, por lo tanto, para realizar el plan estratégico de la empresa, es necesario indagar en bases de datos especializados, internet, bibliografía, revistas y estudios anteriores que tenga disponibles la empresa.

La información primaria se construye y se puede manejar a través de técnicas de investigación las cuales se dividen investigación cuantitativa e investigación cualitativa. En el diseño de la planeación estratégica de la empresa se van a utilizar algunas de las técnicas cualitativas tales como la entrevista en profundidad y la observación; La entrevista en profundidad consiste en un conversatorio entre entrevistado y entrevistador donde el segundo tiene un tema específico y concreto que debe desarrollar a través de un cuestionario semi-estructurado en el cual se basa para direccionar la entrevista y el entrevistado brinda información a lo largo de la conversación a cerca de vivencias, experiencias, creencias y opiniones con respecto al tema tratado. La técnica de observación es un procedimiento empírico que consiste en utilizar los sentidos para visualizar diferentes realidades sociales y el entorno del objeto que se va a estudiar, para que seguido de esto, se decodifique la información pertinente para la investigación. Este método es el más usado por los investigadores por ser de carácter primitivo y empírico.

7.4 TRATAMIENTO DE LA INFORMACIÓN

El tratamiento de la información, determina el procedimiento y las herramientas para mostrar los resultados de la investigación de manera sistematizada, organizada y de fácil comprensión, esto se logra codificando y tabulando la misma.

El análisis de la información se logra a través de la estadística, el tratamiento estadístico se debe seleccionar dependiendo del tipo de investigación, para realizar la planeación estratégica de la empresa Concretos y Aplicaciones, es necesario contar con la suficiente información que se pueda mostrar de manera dinámica y organizada, para de esta forma, dar un enrutamiento a la investigación a realizar.

8. CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES

Para realizar una buena planeación estratégica, se hace necesario organizar cronológicamente las actividades que se van a desarrollar durante el proceso de la implementación de la misma. Para llevar esto a cabo, se utiliza una herramienta que permite mostrar la relación existente entre las etapas de investigación y el tiempo que dura cada una de ellas en ejecutarse, esta herramienta se llama 'Diagrama de Gantt'.

	Actividad	Mes 1				Mes 2				Mes 3				Mes 4				Mes 5				Mes 6			
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
1	Conocimiento anticipado de la empresa	■	■																						
2	Recolección de información		■	■	■	■	■																		
3	Declaración de visión, misión y valores						■	■																	
4	Análisis externo										■	■	■												
5	Análisis interno														■	■	■								
6	Establecimiento de objetivos															■	■								
7	Formulación, evaluación y selección de estrategias																		■	■	■				
8	Diseño de planes estratégicos																						■	■	■
9	Implementación de estrategias																							■	■
10	Control y evaluación de estrategias																								■

9. PRESUPUESTO

Gastos Operacionales			
CONCEPTO	UNIDADES	PRECIO POR UNIDAD	PRECIO TOTAL
Papelería	1	7000	7000
Transporte	120	1800	216000
Impresiones	80	100	8000
Gastos varios	1	300000	300000
Lapiceros	2	1500	3000
Carpeta de oficina	1	12000	12000
Fotocopias	20	100	2000
Imprevistos	1	100000	100000
Total			\$ 648000

PLAN DE NEGOCIOS PARA ESTRUCTURAR, ORGANIZAR Y RELANZAR AL MERCADO LA EMPRESA HH impermeabilizaciones a Concretos & Aplicaciones S.A.S

10. DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO

Concretos & Aplicaciones S.A.S es una compañía reconocida en el medio local como una de las empresas autorizadas de SIKA Colombia para la aplicación de sus productos en las diferentes obras desarrolladas en la ciudad y región entre las que podemos destacar la impermeabilización de techos y cubiertas con los últimos estándares de calidad para satisfacer las necesidades de sus clientes, Concretos & Aplicaciones S.A.S ofrece soluciones aún para los requerimientos más exigentes con su portafolio único de productos de impermeabilización, contribuyendo a una infraestructura eficiente y duradera, sea para instalaciones de agua potable, túneles, puentes, sótanos o balcones. Además de estar especializada en la protección de estructuras de concreto y metal. Concretos & Aplicaciones S.A.S con la ayuda de tecnología de punta ha sabido ganarse un espacio y dar un valor agregado a sus servicios gracias a su prestigio, experiencia y calidad en sus trabajos, también se ofrecen soluciones de pegado y sellado para casi cualquier necesidad; desde pegado y sellado para acabados en interiores hasta el sellado de fachadas, techos y cristales, expuestos a la intemperie y a fluctuaciones de temperatura.

En lo referente a pisos industriales está directamente relacionada con nuestros productos de alto rendimiento y las necesidades del cliente. Concretos & Aplicaciones S.A.S ha desarrollado sistemas de trabajo exitoso, teniendo en cuenta el diseño, las necesidades operativas, las juntas de construcción, piso a las conexiones de la pared, el diseño de superficies y los detalles de instalación.

Por ultimo cabe destacar la incorporación de la tecnología I-cure que garantiza un mejor desempeño en los sellantes industriales, utilizados en Sello de juntas entre elementos prefabricados, muros y marcos de puertas o ventanas, juntas

horizontales y verticales, fisuras activas, ductos, superficial de juntas y fisuras en tanques y muros, uso exterior e interior; los beneficios de la tecnología saltan a la vista y la satisfacción de los clientes es la mayor recompensa.

11. CONCEPTO DEL NEGOCIO

Concretos & Aplicaciones S.A.S es un negocio prospero enfocado en la realización de trabajos de alta calidad, que tiene como finalidad la satisfacción del cliente; como valor agregado tiene la tranquilidad y la confianza de que su labor contratada tiene toda la garantía que una empresa especializada como Concretos & Aplicaciones S.A.S puede ofrecerle.

La empresa no se basa en la realización de un servicio novedoso sino en la alta calidad ofrecida respecto a su competencia y este es el aliciente más importante con que Concretos & aplicaciones S.A.S cuenta como organización proveedora de servicios industriales autorizada por SIKA Colombia a nivel Nacional.

12. FACTOR DE DIFERENCIACIÓN

Concretos & aplicaciones S.A.S. es una empresa local, productora de concretos y morteros, aplicadores autorizados de SIKA COLOMBIA, lo cual los pone un paso adelante al contar con el respaldo de una empresa reconocida mundialmente, de este mismo modo la organización cuenta con gran experiencia en la instalación de pavimentos y pisos industriales, por la utilización de equipos de acabado con tecnología de punta con la que no cuentan todas las empresas de la competencia

Además de ello es una empresa innovadora en la industria de la construcción que ofrece productos y servicios de alta calidad, confiabilidad y seguridad para la comunidad de la región y de Colombia, garantizando el cumplimiento de los procesos con eficiencia y eficacia mediante el mejoramiento continuo en todas las operaciones realizadas, manteniéndose a la vanguardia de las nuevas técnicas y métodos del mercado.

13. ESPECIFICACIÓN DEL SERVICIO

En concretos & aplicaciones puede contar con toda la asesoría pertinente para cualquier tipo de proyecto industrial que requiera alguno de los servicios ofrecidos en el amplio portafolio dispuesto a sus clientes.

El sand blasting es la operación de propulsar a alta presión un fluido, que puede ser agua o aire contra una superficie para alisarla o eliminar materiales contaminantes; en concretos & aplicaciones se utiliza arena de cuarzo buscando un mejor resultado sin dejar de proteger la estructura sometida al proceso.

Concretos & Aplicaciones cuenta con planta dosificadora de concreto premezclado, además de personal capacitado en la instalación de losas para pisos industriales pavimentos, así como estructuras en concreto.

La empresa fuera de este amplio portafolio es experta en obras civiles, construcción y mantenimiento de estructuras en concreto, en edificaciones residenciales, institucionales y educativas, construcción de placas de concreto para tráfico pesado en bodegas de almacén e industria de alimentos y construcción de pavimentos en concreto.

14. PLAN COMERCIAL

14.1 PLAN DE MARKETING

El plan de marketing para Concretos & aplicaciones es una forma estructurada que define los objetivos comerciales a conseguir en un periodo de tiempo determinado donde se detallan las estrategias y acciones que se van a implementar para alcanzarlos en el plazo previsto.

Los conceptos a desarrollar en este plan de marketing son la segmentación del mercado al que Concretos & aplicaciones está focalizado, el servicio que se ofrece al cliente final, la política de precio establecida por los diferentes factores del mercado, los canales de distribución con los que se cuenta para el cumplimiento del portafolio de servicios, la fuerza de ventas desplegada para la consecución de nuevas oportunidades en el mercado y por último la campaña de comunicación con la que se quiere llegar a potenciales usuarios de las prestaciones ofrecidas todos estos ítems están ligados a las necesidades la organización en la búsqueda de un plan de marketing exitoso.

También será importante en este plan de marketing la competencia en cada uno de los conceptos en consideración, Concretos & aplicaciones es una empresa consciente de que el sector cuenta con organizaciones igualmente experimentadas y de gran calidad que son importantes competidores en el mercado, al buscar potenciar las oportunidades de Concretos & aplicaciones también se logrará contrarrestar las estrategias de la competencia y sobreponer las convicciones y metas trazadas por la organización.

14.1.1 SEGMENTACIÓN DEL MERCADO

La segmentación del mercado se realiza como un método donde podemos dar una mayor claridad a la identificación de oportunidades, establecimiento de prioridades, así como, un análisis de la competencia, al identificar el tipo de cliente al que el plan

de marketing va a proyectar su desarrollo se puede actuar de manera certera y precisa en los objetivos definidos.

Concretos & aplicaciones es una empresa calificada para atender clientes a nivel regional y nacional, el sector de la construcción es su foco de atención de allí se ramifican sus potenciales clientes; ahora teniendo definido el sector constructivo como el sector el cual se debe atacar se procede a priorizar los elementos o servicios que Concretos & aplicaciones puede ofrecer a sus consumidores.

El tipo de cliente de Concretos & aplicaciones es una persona llámese empresa, consorcio, sociedad o un independiente que está presente en sector constructivo en busca de una organización que pueda brindar los servicios requeridos en el tiempo establecido y con una alta calidad, en este potencial cliente se centraliza el plan de marketing; ahora bien este tipo de cliente también va a tener a disposición varias opciones de empresas que pueden atender sus solicitudes, es aquí donde el plan de marketing toma protagonismo y se encarga de encaminar a los potenciales consumidores a Concretos & aplicaciones como la mejor opción dentro del mercado para suplir sus necesidades.

14.1.2 PRODUCTO / SERVICIO

Al analizar el segmento de mercado y los servicios ofrecidos por Concretos & Aplicaciones podemos inferir varias consideraciones, dependiendo del tipo de cliente que vaya a solicitar un servicio este requerirá de información o atribuciones distintas, teniendo en cuenta que los clientes pertenecen al mismo segmento constructivo antes mencionado.

En el caso de que el servicio sea requerido por una persona independiente que no tenga un conocimiento amplio en temas constructivos, sus pretensiones se enfocaran en la puntualidad y la garantía del servicio contratado depositando toda

la confianza en que Concretos & aplicaciones realizara un trabajo de alta calidad con toda la tecnología que este a su alcance.

Por otra parte, si el servicio es contratado por una organización, socios o personas que estén integradas en el sector de la construcción sus exigencias serán basadas bajo términos técnicos y especializados que de igual manera podrán ser atendidos con solvencia ya que se cuenta con la suficiente experiencia en los procedimientos solicitados.

Concretos & aplicaciones es una empresa reconocida por su excelente servicio y sus altos estándares de calidad en la prestación de sus servicios, de este modo se

Trata de encontrar un equilibrio donde la confianza entre las partes sea el estandarte para el cumplimiento y finalización de sus obras, donde el personal esté capacitado para cubrir todos los interrogantes de sus clientes y así mismos estos sientan toda la comodidad de que están en manos de una empresa seria y con experiencia que cumplirá las expectativas y condiciones pactadas.

Respecto a la competencia en el sector con los mismos productos ofrecidos cabe destacar que algunas empresas no tienen la suficiente experiencia en este tipo de trabajos por lo que su calidad puede variar y no generar la suficiente confianza en los consumidores finales, así mismo Concretos & aplicaciones cuenta con el respaldo de SIKA Colombia lo cual le da ese plus de garantía y confiabilidad que no encontrara en las distintas compañías prestadoras de los servicios.

14.1.3 POLÍTICA DE PRECIOS

La política de precios en Concretos & aplicaciones está fundamentada en la búsqueda de una participación competitiva en su sector de influencia, teniendo

como base la calidad del servicio y la implementación de la más alta tecnología para la garantía de los servicios a sus clientes.

Las consideraciones a la hora de fijar un precio principalmente se basan en el volumen o cantidad de materiales a utilizar, los metros cuadrados a intervenir y la mano de obra necesaria para llevar a cabo el trabajo contratado. No menos importante son los medios de pago y la regularidad del cliente en cuestión ya que se estaría hablando de un proceso de fidelización crucial para cualquier organización.

Este aspecto también está estrechamente relacionado con los proveedores de los cuales se obtiene la materia prima de trabajo, en el caso de Concretos & aplicaciones al ser una empresa autorizada por sika Colombia para la aplicación de sus productos tiene una relación directa con el proveedor, alianza que facilita a la organización la obtención de materiales y ejecución de obras, así como, beneficia al cliente final con un precio más cómodo y accesible que su competencia. La mano de obra calificada también es un atributo a tener en cuenta a la hora de fijar un precio ya que al contar con trabajadores experimentados que desarrollen un excelente servicio y den garantía del mismo, se incrementan los costos de operación, aunque estos se vean reflejados en la calidad, confiabilidad y fidelización de los clientes de Concretos & aplicaciones.

La organización no cuenta con los precios más bajos del sector, pero se ha sabido ganar un lugar por aspectos más importantes que van de la mano con su cultura organizacional, donde la satisfacción del cliente es su objetivo inmediato.

14.1.4 CANALES DE DISTRIBUCIÓN

Concretos & aplicaciones al ser una empresa prestadora de servicios tiene un contacto directo con el cliente final sin intermediarios, el cliente puede comunicarse

por los diferentes medios virtuales y físicos con la empresa para contratar alguno de los servicios de su amplio portafolio, es importante tener en cuenta que Concretos & aplicaciones tiene una cobertura tanto regional con una oficina física en el municipio de Dosquebradas Risaralda, como nacional al poseer con la suficiente capacidad para atender requerimientos de sus servicios en cualquier parte del país, cubriendo las necesidades de sus potenciales clientes.

Los canales de distribución que se han detectado en la competencia directa, suponen algunas empresas de tercerización para finiquitar contratos constructivos que conllevaría algunos costos adicionales, así como asesores comerciales que recorren diferentes nichos de mercado donde se puedan ofrecer sus servicios al cliente final, de igual manera cuentan con los distintos medios de comunicación donde se pueden contactar de manera directa para la contratación de servicios o asesorías pertinentes.

14.1.5 FUERZA DE VENTAS

Concretos & aplicaciones buscando acaparar de forma directa un espacio más grande dentro del sector constructivo, piensa implementar para su fuerza de ventas, vendedores propios que se distribuirán por las diferentes zonas geográficas del territorio nacional proyectando la organización a nuevos mercados, clientes, aliados y socios que ayuden a la expansión y reconocimiento de la empresa.

Los vendedores tendrán una completa capacitación donde se les instruirá de manera amplia y detallada todos los procesos desarrollados por Concretos & aplicaciones para que tengan toda la información técnica adecuada en el momento que sea solicitada por el cliente, así mismo se les pondrá al tanto de la historia, la estructura y la cultura organizacional que la ha identificado por años en el sector.

Los vendedores contarán con un salario básico de \$1.500.000 con todas las prestaciones de ley vigentes, como aliciente este salario se incrementará de manera proporcional a los contratos que logren pactar con los potenciales clientes en los tiempos establecidos teniendo en cuenta el monto y duración de las obras contratadas aumentará el beneficio, de igual modo contarán con todos los viáticos necesarios para su movilidad dentro del espacio de influencia si así lo requieren.

El análisis de la competencia ha logrado identificar la utilización de comisionistas en el proceso de contratación de servicios y de esta manera se infiere que su fuerza de ventas se enfoca en atacar de distintas maneras dependiendo el tipo de cliente, dando prioridad a organizaciones de mayor influencia en el sector, la competencia cuenta con presencia focalizada en las grandes ciudades y zonas metropolitanas, que pueden dejar un sector del mercado insatisfecho generando condiciones de nuevas oportunidades de negocio, es aquí donde Concretos & aplicaciones debe centralizar sus esfuerzos para llegar a más clientes y abarcar la zona donde la prestación de servicios no es atendida; sin embargo también debe fortalecer y mantener su posición regional y nacional ganada con años de trabajos exitosos y clientes satisfechos.

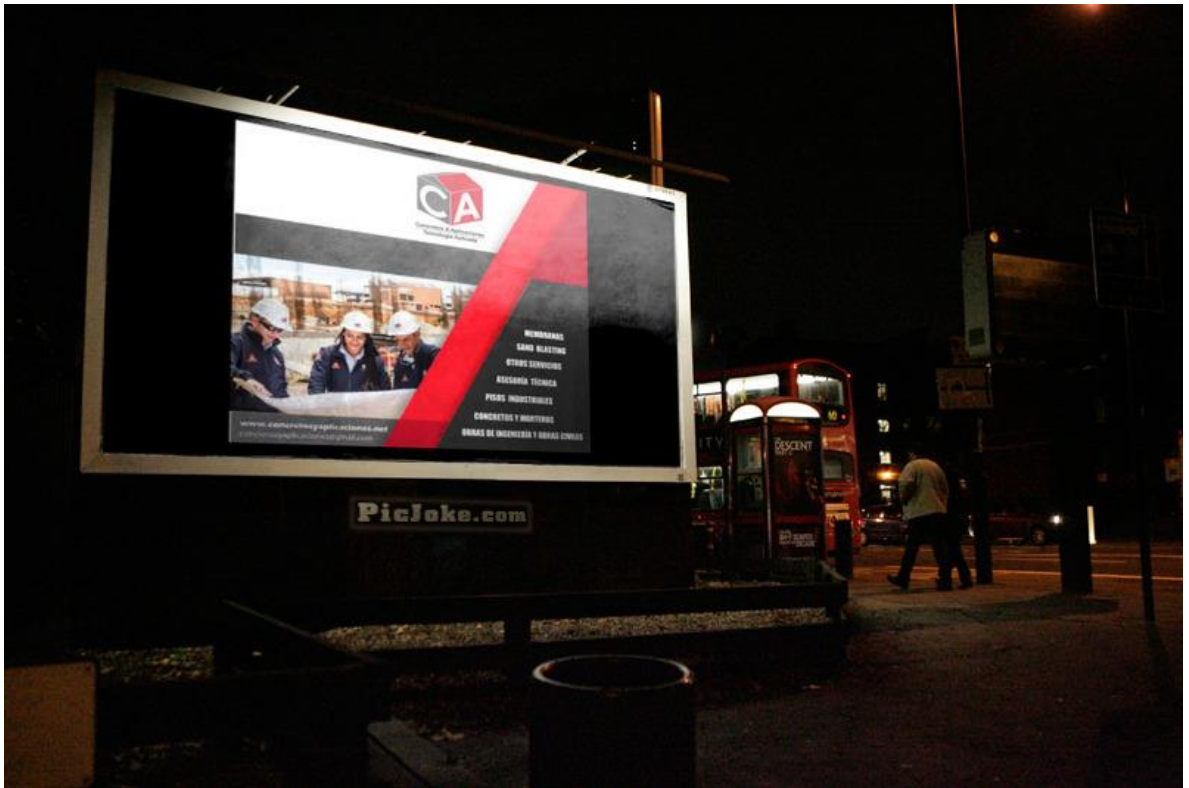
14.1.6 COMUNICACIÓN

Concretos & aplicaciones desea transmitir a su cliente la confianza de una organización seria, puntual y comprometida totalmente capacitada para atender asesorías y servicios industriales en el sector constructivo, para este fin cuenta con una sede administrativa en el municipio de Dosquebradas Risaralda, una línea corporativa exclusiva donde se pueden consultar los procesos, obras realizadas e información adicional de la empresa.

Los medios que Concretos & aplicaciones piensa utilizar para llegar a sus clientes son:

Vallas publicitarias ubicadas en puntos estratégicos de la ciudad

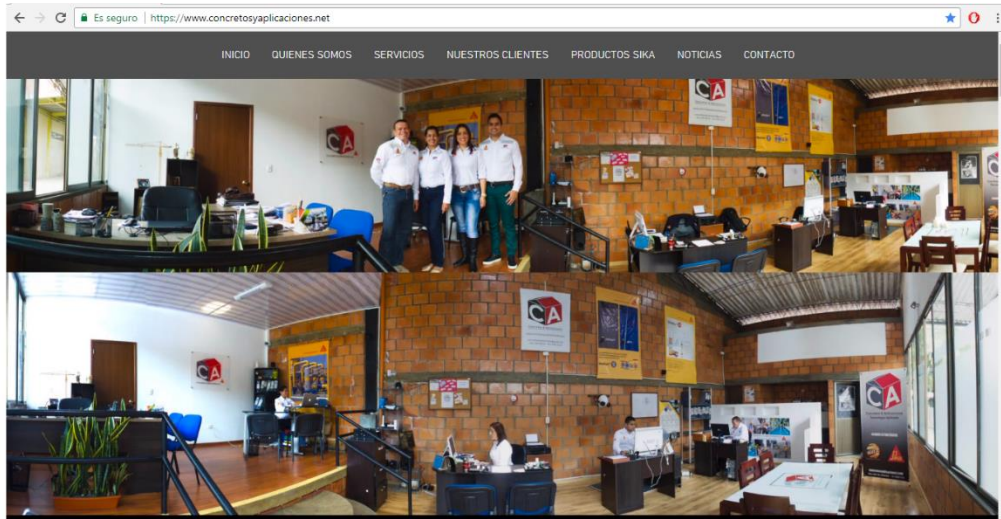




Tarjetas de presentación para los clientes



Página web (www.concretosyaplicaciones.net)



Prensa local y regional en búsqueda de ampliar y fortalecer el posicionamiento

EL DIARIO

Anuncios y publicidad

Concretos & Aplicaciones



Concretos & Aplicaciones
Tecnología Aplicada

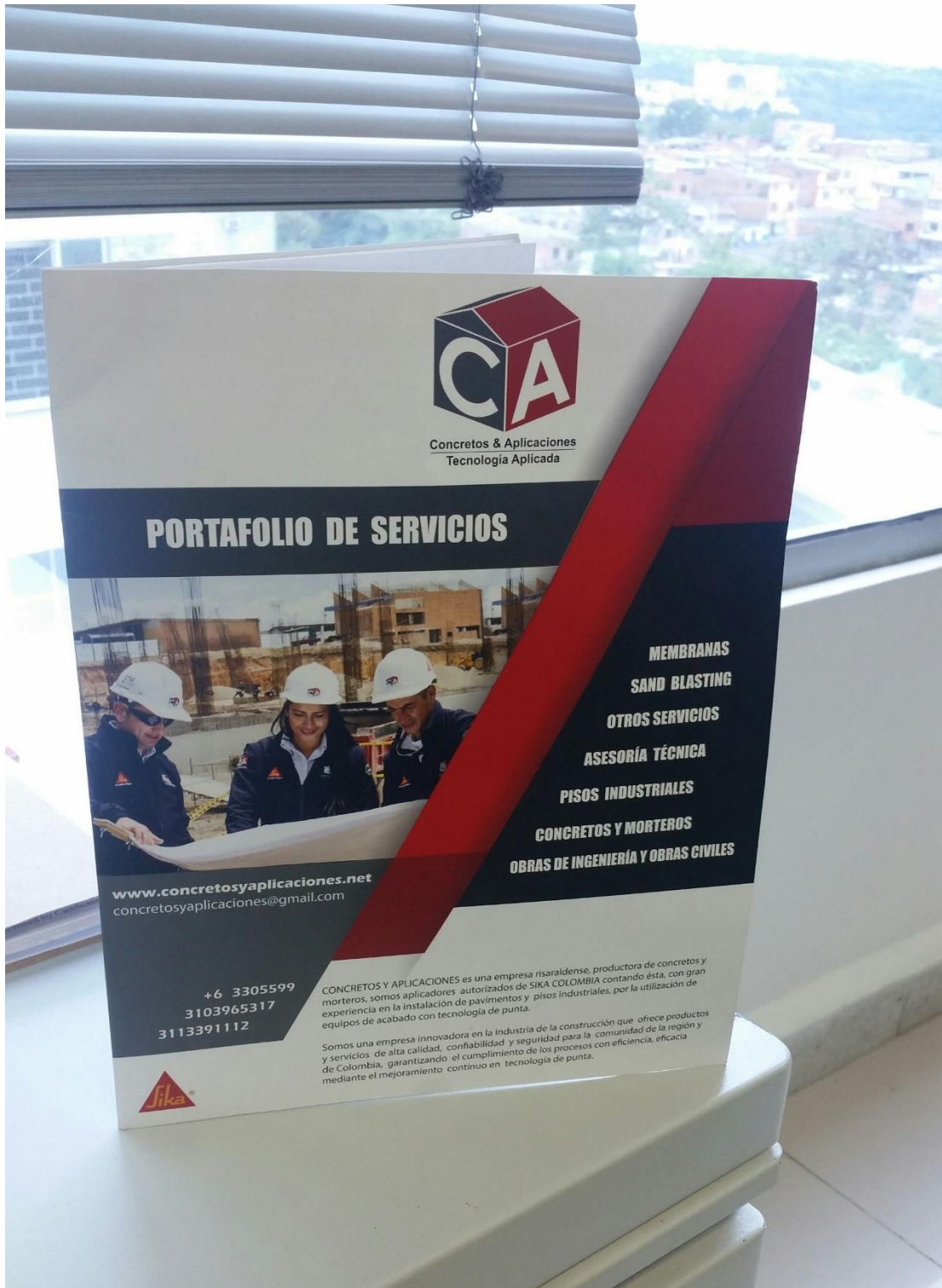


MEMBRANAS
SAND BLASTING
OTROS SERVICIOS
ASESORÍA TÉCNICA
PISOS INDUSTRIALES
CONCRETOS Y MORTEROS
OBRAS DE INGENIERÍA Y OBRAS CIVILES

www.concretosyaplicaciones.net
concretosyaplicaciones@gmail.com

En concretos & aplicaciones puede contar con toda la asesoría pertinente para cualquier tipo de proyecto industrial que requiera alguno de los servicios ofrecidos en el amplio portafolio dispuesto a nuestros clientes.

Folleto – Portafolio de servicios



ASESORÍA TÉCNICA

En la aplicación de productos especializados para impermeabilizar pisos industriales, tratamiento de estructuras metálicas.

CONCRETOS Y MORTEROS

Contamos con planta dosificadora de concreto, premezclado además de personal capacitado en la instalación de casca para pisos, rodillos y pavimentos y estructuras en concreto.

PISOS INDUSTRIALES

Somos especialistas en la instalación de pisos endurecidos, pisos allanados, epóxicos, mantos asfálticos y membranas de PVC.

MEMBRANAS

Somos líderes en la instalación de membranas de PVC para impermeabilización de tranques y cubiertas.

SAND BLASTING

Protección y tratamiento de estructuras metálicas mediante la técnica de lavado con arena de cuarzo.

OTRAS DE INGENIERÍA Y OBRAS CIVILES

Contamos con personal capacitado para construcción de obras civiles, elaboración y control de presupuestos de obra.

OTROS SERVICIOS

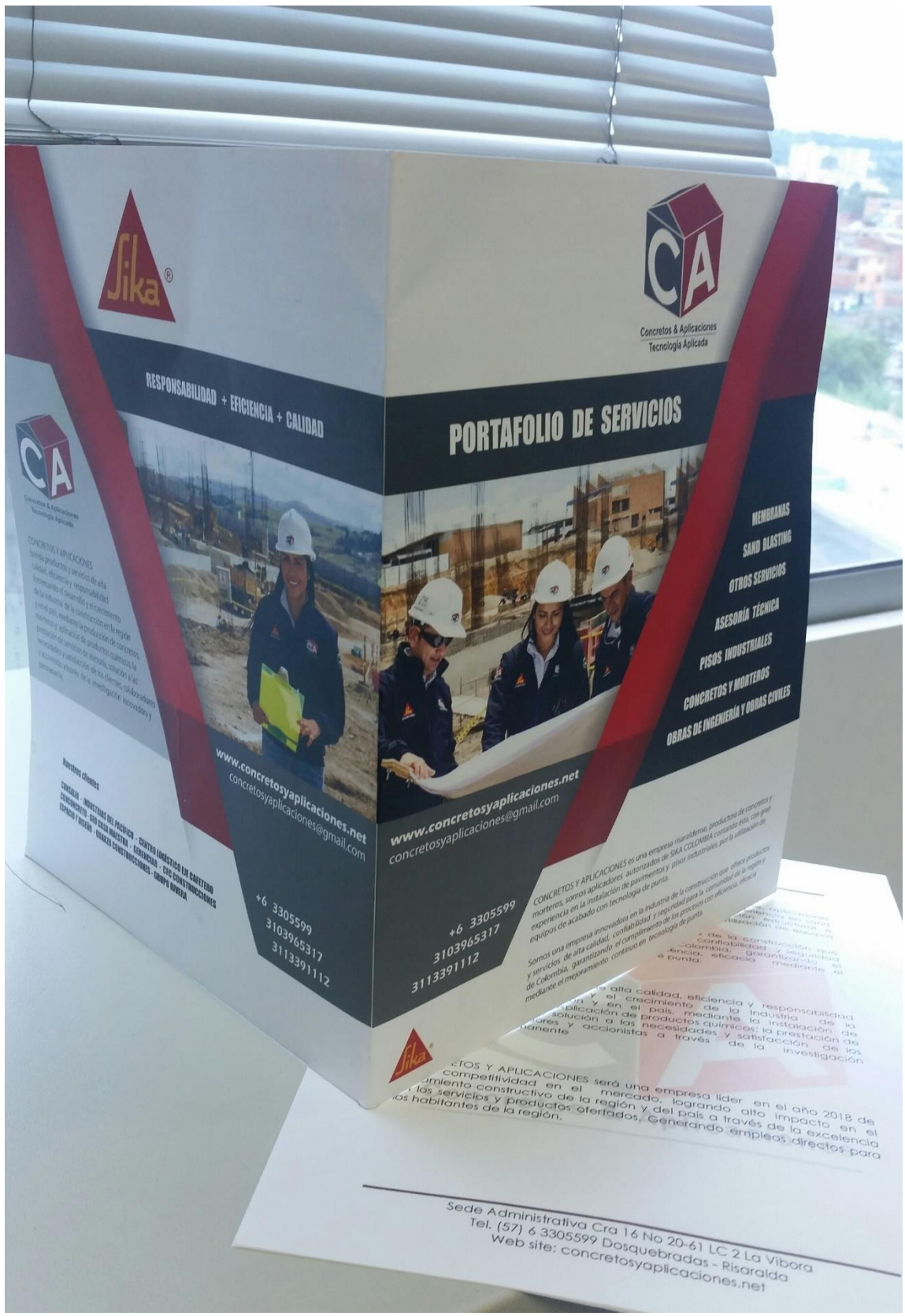
Cintas y sellos, juntas de PVC, tratamiento de Fachadas saca núcleos, anclajes.

Somos una empresa innovadora en las industrias de la construcción, ofrecemos productos y servicios de alta calidad, eficiencia y responsabilidad para la comunidad de la región y de Colombia. La satisfacción de los procesos con eficiencia, eficacia y mejoramiento continuo en tecnología de punta.

MISION
 Brindar productos y servicios de alta calidad, eficiencia y responsabilidad en la región y en el país, mediante la industria de la construcción, Morteros y Aplicación de productos químicos. La oferta de asesoría y solución a las necesidades y satisfacción de los colaboradores y accionistas a través de la innovación y permanente.

VISION
 CONCRETOS Y APLICACIONES será una empresa líder en el año 2025, logrando alto impacto en el mercado, logrando alto crecimiento constructivo de la región y del país a través de la excelencia en los servicios y productos ofertados, Generando empleos directos para los habitantes de la región.

Sede Administrativa Cra 16 No 20-61
 Tel. (57) 6 3305599 Dosquebrades
 Web site: concretosyaplicaciones.com



RESPONSABILIDAD + EFICIENCIA + CALIDAD

PORTAFOLIO DE SERVICIOS



CONCRETOS Y APLICACIONES
 brinda productos y servicios de alta
 calidad, eficiencia y responsabilidad
 de la industria de la construcción y el cemento
 en el país, mediante la producción en la región
 generadora de empleos de calidad, calidad de
 materiales y aplicación, en los centros, colaborando
 y promoviendo la innovación tecnológica y el
 desarrollo.

Nuestros clientes

COMERCIALES INDUSTRIALES DEL PACIFICO - CENTRO INDUSTRIAL DEL CAFFERO
 COMERCIO EN LA MONTAÑA - GERENCIA - CFS CONSTRUCCIONES
 SERVICIOS Y OBRAS - OBRAS CIVILES - OBRAS CIVILES - OBRAS CIVILES

www.concretosyaplicaciones.net
 concretosyaplicaciones@gmail.com

+6 3305599
 3103965317
 3113391112

www.concretosyaplicaciones.net
 concretosyaplicaciones@gmail.com

+6 3305599
 3103965317
 3113391112

- MEMBRANAS
- SAND BLASTING
- OTROS SERVICIOS
- ASESORIA TÉCNICA
- PISOS INDUSTRIALES
- CONCRETOS Y MORTEROS
- OBRAS DE INGENIERIA Y OBRAS CIVILES

CONCRETOS Y APLICACIONES es una empresa marplatense, productora de concretos y morteros, somos aplicadores autorizados de Sika Colombia, contamos con una gran experiencia en la instalación de pavimentos y pisos industriales, por la utilización de equipos de acabado con tecnología de punta.

Somos una empresa innovadora en la industria de la construcción que ofrece productos y servicios de alta calidad, confiabilidad y seguridad para la comunidad de la región y de Colombia, garantizando el cumplimiento de las peticiones con eficiencia, eficacia y mediante el mejoramiento continuo en tecnología de punta.

de la construcción, que garantiza la seguridad y la confiabilidad, la eficacia y la seguridad, mediante el uso de la tecnología de punta.

CONCRETOS Y APLICACIONES será una empresa líder en el año 2018 de competitividad en el mercado, logrando alto impacto en el ambiente constructivo de la región y del país a través de la excelencia en los servicios y productos ofertados, generando empleos directos para los habitantes de la región.

Sede Administrativa Cra 16 No 20-61 LC 2 La Vibora
 Tel. (57) 6 3305599 Dosquebradas - Risaralda
 Web site: concretosyaplicaciones.net



Concretos & Aplicaciones
Tecnología Aplicada

PORTAFOLIO DE SERVICIOS



www.concretosyaplicaciones.net
concretosyaplicaciones@gmail.com

+6 3305599
3103965317
3113391112



CONCRETOS Y APLICACIONES es una empresa risaraldense, productora de concretos y morteros, somos aplicadores autorizados de SIKA COLOMBIA contando ésta, con gran experiencia en la instalación de pavimentos y pisos industriales, por la utilización de equipos de acabado con tecnología de punta.

Somos una empresa innovadora en la industria de la construcción que ofrece productos y servicios de alta calidad, confiabilidad y seguridad para la comunidad de la región y de Colombia, garantizando el cumplimiento de los procesos con eficiencia, eficacia y mediante el mejoramiento continuo en tecnología de punta.

- MEMBRANAS
- SAND BLASTING
- OTROS SERVICIOS
- ASESORÍA TÉCNICA
- PISOS INDUSTRIALES
- CONCRETOS Y MORTEROS
- OBRAS DE INGENIERÍA Y OBRAS CIVILES

Sede Administrativa Ca. 15 No. 200
Tel. (57) 6 3305599 Doquier
Web site: concretosyaplicaciones.net

Los costos estimados para este plan de marketing por mes serían los siguientes

Vallas Publicitarias	\$ 450.000
Tarjetas de presentación	\$ 120.000
Página web (Dominio)	\$ 50.000
Prensa Local	\$ 150.000
Folleto	\$ 150.000
Total	\$ 920.000

La competencia del mismo modo utiliza Las redes sociales, los anuncios publicitarios y demás elementos de comunicación para atraer nuevos clientes, lo que se convierte en un tema de estrategia, donde Concretos & Aplicaciones ha sabido sortear situaciones de desventaja para sacar el máximo provecho y sostenerse como uno de los líderes del mercado, así mismo es vital mantenerse a la vanguardia en la parte publicitaria ya que de allí se desprende gran parte de los potenciales consumidores que a futuro potenciaran la organización.

14.2 PLAN DE VENTAS

Es un plan donde se proyectan las ventas que se estima realizará Concretos & aplicaciones en los años venideros aplicando las acciones anteriormente mencionadas en el segmento de mercado identificado. Para el plan de ventas el punto de partida de esta estimación serán las ventas registradas los meses inmediatamente anteriores a la realización del plan de negocio, donde se aumenta o disminuye en función de las acciones de venta pronosticadas para el periodo siguiente y teniendo presente las condiciones de mercado esperadas o previstas.

Estimar y planear las ventas con precisión ayudará a Concretos & aplicaciones, evitando problemas futuros de flujo de caja, falta o exceso de personal y problemas en la compra de materias primas, de este modo permitirá identificar problemas y oportunidades de mercado. Un adecuado plan de ventas también ayudará en el adecuado cálculo de distintas variables en la organización como los costos fijos y variables, dando lugar a que se puedan enfocar más esfuerzos en áreas donde sea primordial, para propulsar y proyectar a la empresa en el cumplimiento de sus objetivos.

14.2.1 VOLUMEN DE MERCADO

Basándose en la segmentación del mercado antes previsto y en las ventas presentadas en los meses inmediatamente anteriores, el volumen máximo de ventas que Concretos & aplicaciones estima después de implementar por 3 años el plan de marketing propuesto ronda los 96 millones de pesos mensuales, estos valores pueden variar por distintas contingencias que se presentan constantemente en un sector tan competitivo y cambiante como el constructivo, sin embargo Concretos & aplicaciones deberá contar con distintos planes que hagan frente a situaciones adversas presentes y futuras.

14.2.2 PREVISIÓN DE VENTAS

Lanzamiento	Valores medios del periodo		
Servicio	Unidades	Precio	Ingreso
Asesoría técnica	Número de asesorías	\$80.000	\$4.800.000
Sand blasting	Metro cuadrado	\$200.000	\$30.000.000
Concretos y morteros	Metro cuadrado	\$450.000	\$76.500.000
Pisos industriales	Metro cuadrado	\$70.000	\$63.000.000
Membranas	Metro cuadrado	\$150.000	\$27.000.000
Obras civiles	Número de obras	\$5.000.000	\$45.000.000
Mantenimientos	Número mantenimientos	\$250.000	\$3.000.000
Total Periodo			\$240.300.000

El periodo de Lanzamiento está previsto desde el inicio de la ejecución del plan comercial hasta el tercer mes de la aplicación del mismo, los precios de lanzamiento serán constantes en los primeros 3 meses de intervención.

Unidades	Mes 1	Mes 2	Mes 3
Asesoría técnica	17	20	23
Sand blasting	47 m ²	49 m ²	54 m ²
Concretos y morteros	46 m ²	48 m ²	56 m ²
Pisos industriales	290 m ²	295 m ²	315 m ²
Membranas	55 m ²	57 m ²	68 m ²
Obras civiles	3	3	3
Mantenimientos	3	4	5

Ingresos	Mes 1	Mes 2	Mes 3
Asesoría técnica	\$1.360.000	\$1.600.000	\$1.840.000
Sand blasting	\$9.400.000	\$9.800.000	\$10.800.000
Concretos y morteros	\$20.700.000	\$21.600.000	\$25.200.000
Pisos industriales	\$20.300.000	\$20.650.000	\$22.050.000
Membranas	\$8.250.000	\$8.550.000	\$10.200.000
Obras civiles	\$15.000.000	\$15.000.000	\$15.000.000
Mantenimientos	\$750.000	\$1.000.000	\$1.250.000
Total	\$75.760.000	\$78.200.000	\$86.340.000

En esta etapa de lanzamiento donde se realiza la primera incursión en el mercado y se puede observar una primera respuesta real a las expectativas, se prevé un aumento cercano al 14% de las ventas del primer mes al tercero, en las etapas próximas se espera que este crecimiento no sea tan pronunciado, pero se de una estabilidad económica favorable al sostenimiento y productividad de Concretos & aplicaciones.

Asentamiento	Valores medios del periodo		
Servicio	Unidades	Precio	Ingreso
Asesoría técnica	Número de asesorías	\$80.000	\$14.800.000
Sand blasting	Metro cuadrado	\$220.000	\$100.100.000
Concretos y morteros	Metro cuadrado	\$460.000	\$207.920.000
Pisos industriales	Metro cuadrado	\$80.000	\$216.400.000
Membranas	Metro cuadrado	\$160.000	\$87.200.000
Obras civiles	Número de obras	\$5.200.000	\$140.400.000
Mantenimientos	Número mantenimientos	\$260.000	\$10.140.000
Total Periodo			\$776.960.000

La etapa de Asentamiento está prevista desde el segundo trimestre de la implementación del plan comercial hasta el cuarto trimestre de la aplicación del mismo, algunos precios fueron aumentados a razón de la inflación económica y sujeto a la prevención de inconvenientes que puedan surgir en este periodo de tiempo, pero se esperan mantener congelados hasta la culminación del trimestre mencionado.

Unidades	Trimestre 2	Trimestre 3	Trimestre 4
Asesoría técnica	60	62	63
Sand blasting	150 m ²	152 m ²	153 m ²
Concretos y morteros	150 m ²	151 m ²	151 m ²
Pisos industriales	900 m ²	902 m ²	903 m ²
Membranas	180 m ²	182 m ²	183 m ²
Obras civiles	9	9	9
Mantenimientos	12	13	14

Ingresos	Trimestre 2	Trimestre 3	Trimestre 4
Asesoría técnica	\$4.800.000	\$4.960.000	\$5.040.000
Sand blasting	\$33.000.000	\$33.440.000	\$33.660.000
Concretos y morteros	\$69.000.000	\$69.460.000	\$69.460.000
Pisos industriales	\$72.000.000	\$72.160.000	\$72.240.000
Membranas	\$28.800.000	\$29.120.000	\$29.280.000
Obras civiles	\$46.800.000	\$46.800.000	\$46.800.000
Mantenimientos	\$3.120.000	\$3.380.000	\$3.640.000
Total	\$257.520.000	\$259.320.000	\$260.120.000

En la etapa de asentamiento ya se logran valores significativos cerca de un crecimiento del 8,5% en el cuarto trimestre respecto al primer trimestre registrado, esto puede provocar reacciones de la competencia, así como un gran posicionamiento de Concretos & aplicaciones en el sector.

Al tener los valores del primer año desde que se aplicara el plan comercial ya se pueden observar cambios positivos en las ventas, se entra en la última etapa donde se espera alcanzar el volumen máximo de ventas previsto en este plan de negocio.

Consolidación	Valores medios del periodo		
Servicio	Unidades	Precio	Ingreso
Asesoría técnica	Número de asesorías	\$85.000	\$62.695.000
Sand blasting	Metro cuadrado	\$230.000	\$412.540.000
Concretos y morteros	Metro cuadrado	\$470.000	\$858.290.000
Pisos industriales	Metro cuadrado	\$85.000	\$902.450.000
Membranas	Metro cuadrado	\$165.000	\$356.750.000
Obras civiles	Número de obras	\$5.300.000	\$620.000.000
Mantenimientos	Número mantenimientos	\$270.000	\$43.650.000
Total Periodo			\$3.247.375.000

La etapa de consolidación tomará como base los valores del primer año ya calculados y se preverá con estos nuevos precios en los servicios para los años 2 y 3 esperando una consistencia en el mercado constructivo que no ha tenido grandes sobresaltos en los últimos años, el aumento del costo de vida y la inflación anual, de lo contrario los planes de contingencia entraran en acción si estos son necesarios.

Unidades	Año 1	Año 2	Año 3
Asesoría técnica	245	247	260
Sand blasting	605 m ²	608 m ²	620 m ²
Concretos y morteros	602 m ²	606 m ²	615 m ²
Pisos industriales	3605 m ²	3630 m ²	3700 m ²
Membranas	725 m ²	730 m ²	740 m ²
Obras civiles	36	37	45
Mantenimientos	51	53	60

Ingresos	Año 1	Año 2	Año 3
Asesoría técnica	\$19.600.000	\$20.995.000	\$22.100.000
Sand blasting	\$130.100.000	\$139.840.000	\$142.600.000
Concretos y morteros	\$284.420.000	\$284.820.000	\$289.050.000
Pisos industriales	\$279.400.000	\$308.550000	\$314.500.000
Membranas	\$114.200.000	\$120.450.000	\$122.100.000
Obras civiles	\$185.400.000	\$196.100.000	\$238.500.000
Mantenimientos	\$13.140.000	\$14.310.000	\$16.200.000
Total	\$1.017.260.000	\$1.085.065.000	\$1.145.050.000

En esta última etapa podemos observar un incremento de ventas cercano al 13% desde el primer año que se puso en ejecución el plan de marketing hasta los registrados al 3er año, resultados que desvelan una clara estabilidad en Concretos & aplicaciones respecto a sus ventas, las cuales ya impactan el volumen del mercado constructivo.

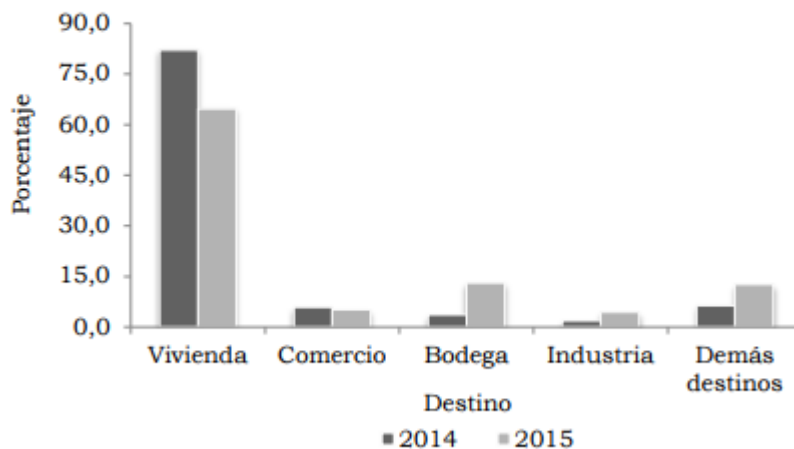
Con las ventas de este último año vemos como la previsión del volumen de mercado que se estandarizó en 96 millones de pesos culminado el 3er año, está acorde con los resultados donde tenemos un ingreso promedio mensual de \$95.420.833 pesos,

un aumento cercano al 20% al precio promedio del primer trimestre de ejecución del plan acordado.

14.2.3 CUOTA DEL MERCADO

Concretos & aplicaciones es una empresa con diversos frentes de acción en el país, que presta sus servicios en el sector constructivo industrial específicamente, por esta razón es difícil obtener un dato de participación en el mercado teniendo en cuenta que sus ventas anuales provienen de distintos puntos del territorio nacional y que los servicios que presta no son documentados oficialmente por entes gubernamentales en sus informes departamentales, los cuales se centran principalmente en la construcción residencial que abarca una participación de mercado más grande que el industrial, como lo registra el Informe de Coyuntura Económica Regional (ICER) de 2015 para Risaralda.

Gráfico 2.5.2.10. Risaralda. Distribución del área licenciada por principales destinos 2014-2015



Fuente: DANE.

15. PLAN DE PRODUCCIÓN

15.1 PRODUCCIÓN PROPIA / SUBCONTRATACIÓN O COMERCIALIZACIÓN.

Dentro del amplio portafolio de servicios que ofrece Concretos & Aplicaciones S.A.S, todas sus actividades son de transformación propia, donde utilizando un conjunto de materiales, herramientas y maquinaria dan un producto final que tiene por objetivo cumplir con los requerimientos del cliente y crear satisfacción al mismo.

Para la culminación de algunos proyectos que son de magnitudes grandes, es necesario subcontratar empresas que realicen una parte del trabajo para poder abarcar la totalidad del mismo.

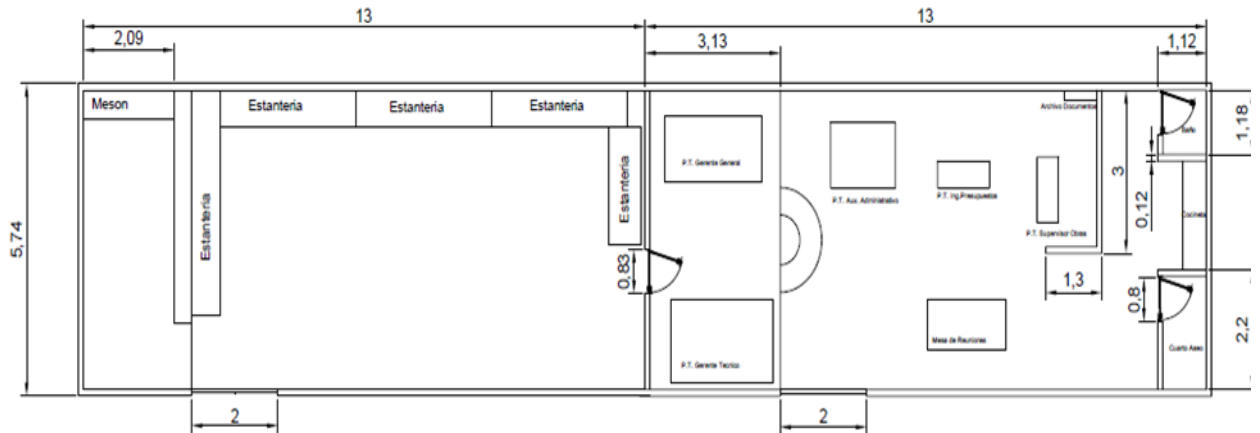
15.2 PLANTA DE PRODUCCIÓN

15.2.1 DESCRIPCIÓN DE LA INSTALACIÓN

Concretos & Aplicaciones no cuenta con planta de producción, ya que sus productos y servicios son desarrollados y aplicados en los lugares contratados.

Pero para la operación misma, si cuenta con una sede comercial donde se encuentra ubicada también su bodega.

La distribución de la instalación está constituida por los puestos de trabajo de gerencia general, gerencia técnica, auxiliar administrativo, ingeniero de presupuestos y supervisor de obras; adicional a esto, cuenta con un cuarto de aseo, cocineta, baño y un espacio donde se realizan las reuniones. En la parte posterior se ubica la bodega repartida por estanterías como se puede apreciar en el plano superior.

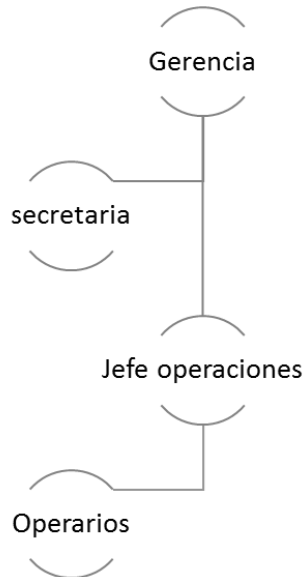


15.2.2 COSTOS DE LA TRANSFORMACIÓN

Concretos & Aplicaciones ofrece gran variedad de servicios y productos finales para el cumplimiento de la labor y la satisfacción del cliente. En general, el costo de producción de los mismos está distribuido de la siguiente forma:

COSTO DEL MATERIAL	40%
COSTO MANO DE OBRA	30%
COSTO DE MANTENIMIENTO	10%
COSTO DE SERVICIOS EXTERIORES	20%
COSTO DEL PRODUCTO	100%

15.2.3 ORGANIGRAMA PLANTILLA DE PRODUCCIÓN



La producción del servicio que se presta por Concretos & Aplicaciones está determinada por la actividad contratada, de tal modo que el personal de producción en su mayoría es temporal. Los operarios, quienes son los que realizan físicamente la labor, se desplazan hasta donde se debe realizar el proyecto y allí lo ejecutan. El jefe de operaciones es quien está a cargo en la obra y tienen un nivel académico profesional y cuenta con la suficiente experiencia para dar pronta solución a los problemas que se presenten. El gerente de la compañía es el encargado de contratar las labores que esta realiza, por tanto, es él quien dicta los parámetros y especificaciones que el cliente necesita permitiendo que la información llegue verazmente a los operarios y facilitando de esta manera el flujo de información dentro de la compañía.

15.3 PROVEEDORES

La empresa Concretos & Aplicaciones está certificada como aplicador oficial de **SIKA Colombia**, el cual se convierte en el mayor proveedor de la compañía, la relación que se maneja entre los dos grupos empresariales es sólida y completamente confiable ya que la multinacional respalda a Concretos & Aplicaciones hace aproximadamente 12 años.

El nivel de dependencia que tiene Concretos & Aplicaciones con SIKA es alto, ya que muchos de los servicios que ofrece la compañía dependen de la disponibilidad de productos requeridos que tenga SIKA, por eso, se trabaja entre ambas empresas de la mano para prolongar la certificación cada que sea necesario y de esta forma garantizar el apoyo de la multinacional en todo momento.

Armetales, provee los materiales de construcción que se necesitan para llevar a cabo los proyectos vigentes. La relación entre las dos compañías es frecuente y estrecha, ya que tanto para el uno como el otro representan grandes beneficios estratégicos los cuales se convierten en beneficios económicos después.

16 TECNOLOGÍA

Concretos & Aplicaciones cuenta con tecnología de punta en equipos de impermeabilización, pisos industriales, sand blasting, concretos y morteros, membranas y equipos de alpinismo para trabajo en alturas, ventaja competitiva con respecto a otras empresas que tienen similitud en su razón social.

La compañía está siempre en constante evolución con sus equipos ya que este es su mayor punto diferenciador y también tiene claro que el uso de maquinaria con tecnología de punta, agrega valor a los servicios y productos que ofrecen, permitiendo de esta forma que a través de su implementación la compañía crezca en experiencia y abarque más mercado potencial.

Para la operación y manipulación de los equipos, es necesario que los operarios se certifiquen en dichos equipos, garantizando así el buen uso de estos y esperando tener siempre el mejor resultado en el trabajo realizado.

(Ver anexo N° 3)

17 ASPECTOS ECONÓMICOS

17.1 CUENTA DE RESULTADOS

Periodo: Año cero.

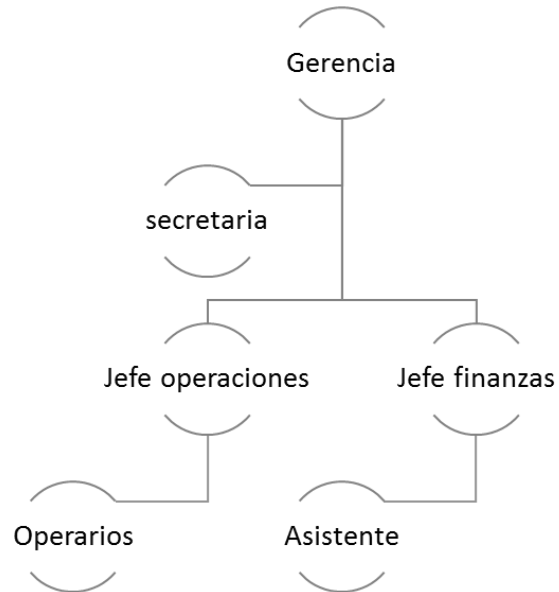
CONCEPTOS	\$	%
+ Ingresos por ventas	\$ 900.120.000	100,00
- Costo de mercancías vendidas	\$ 482.000.000	53,55
<i>Costo materias primas</i>	\$ 210.000.000	23,33
<i>Costo mano de obra directa</i>	\$ 180.000.000	20,00
<i>Costo consumibles</i>	\$ 55.000.000	6,11
<i>Otros costos de fabricación</i>	\$ 37.000.000	4,11
=Margen de contribución	\$ 418.120.000	46,45
-Costos de ventas	\$ 84.000.000	9,33
-Costos de administración	\$ 54.000.000	6,00
-Gastos generales	\$ 14.000.000	1,56
-Costos financieros	\$ 56.500.000	6,28
-Amortizaciones	\$ 30.000.000	3,33
=Beneficios antes de impuesto	\$ 179.620.000	19,96
-Impuestos	\$ 34.127.800	3,79
=Beneficios después de impuesto	\$ 145.492.200	16,16

17.2 TESORERÍA

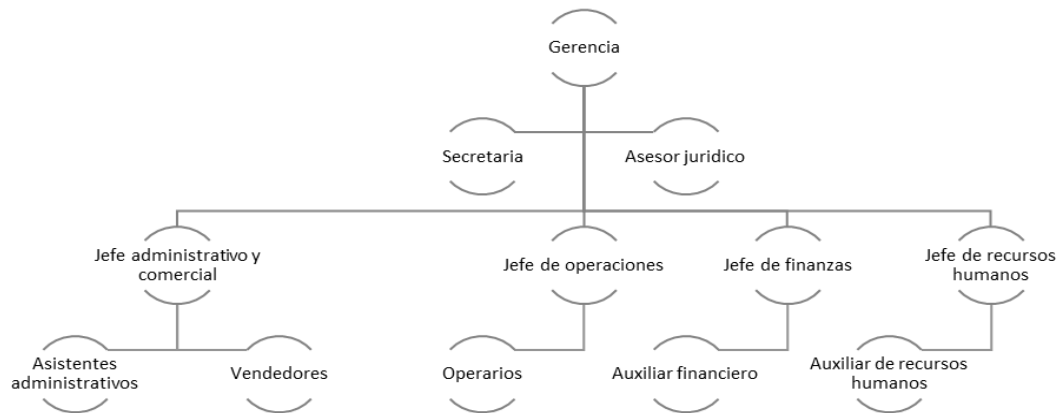
Concretos & Aplicaciones dispone de caja menor, lo que permite tener siempre disponible dinero en efectivo para poder atender y dar solución a las situaciones que salgan día a día. El uso que se le da a la misma se encuentra a cargo de la secretaria de gerencia, quien es la encargada de llevar la contabilidad de la misma y dar su respectiva trazabilidad. Los trabajadores que necesiten la utilización de los fondos de dicha herramienta, deben sustentar contablemente con facturas cuál fue el fin último para requerir del recurso con el fin de tener control sobre todos los bienes económicos de la compañía

18 ORGANIZACIÓN

Organigrama Inicial



Organigrama final



Perfiles de cargo

Perfil de cargo	
Nombre del Puesto	Gerente
Principales funciones del puesto	Planear, coordinar, dirigir y supervisar todas las áreas de la organización, administrar los recursos humanos y financieros de la empresa, con el fin de cumplir los objetivos y maximizar las ganancias en veras del crecimiento de Concretos & aplicaciones.
Experiencia profesional	10 años en el sector constructivo industrial
Tipo de contrato	Indefinido
Remuneración	12.500.000 mensual
Jefe Inmediato	Gerencia

Perfil de cargo	
Nombre del Puesto	Jefe administrativo y comercial
Principales funciones del puesto	Planear, organizar y controlar las actividades administrativas y comerciales, realizar toma de decisiones en forma oportuna y confiable en beneficio de la operación de Concretos & aplicaciones. Crear lineamientos de control, supervisar cumplimiento de políticas, generar excelente ambiente laboral con las demás áreas para alcanzar las metas estimadas
Experiencia profesional	5 años en el ámbito administrativo
Tipo de contrato	Indefinido
Remuneración	6.500.000 mensual
Jefe Inmediato	Gerente

Perfil de cargo	
Nombre del Puesto	Jefe de operaciones
Principales funciones del puesto	Manejar las operaciones diarias de Concretos & aplicaciones, proponer estrategias para un aumento en la prestación de servicios, proporcionar un entorno laboral adecuado para los operarios dentro de la organización, liderar y emprender nuevas actividades en pro del beneficio organizacional
Experiencia profesional	5 años en el sector industrial y experiencia en manejo de personal
Tipo de contrato	Indefinido
Remuneración	7.000.000 mensual
Jefe Inmediato	Gerente

Perfil de cargo	
Nombre del Puesto	Jefe de finanzas
Principales funciones del puesto	Orientar el proceso de planeación financiera trimestralmente, estudiar el comportamiento de los ingresos y las asignaciones presupuestales para las operaciones, hacer propuestas para efectuar inversiones, transacciones comerciales beneficiosas para Concretos & aplicaciones, velar por la entrega de información en materias financieras presupuestarias con el fin de ser utilizadas para la toma de decisiones.
Experiencia profesional	5 años en el sector financiero
Tipo de contrato	Indefinido
Remuneración	5.500.000 mensual
Jefe Inmediato	Gerente

Perfil de cargo	
Nombre del Puesto	Jefe de recursos humanos
Principales funciones del puesto	Identificar y gestionar la planta de personal, realizar la búsqueda y selección del personal idóneo así como administrar el personal existente garantizando una solución efectiva a cualquier contingencia entre Concretos & aplicaciones y su personal
Experiencia profesional	5 años en manejo de recursos humanos
Tipo de contrato	Indefinido
Remuneración	5.500.000 mensual
Jefe Inmediato	Gerencia

Perfil de cargo	
Nombre del Puesto	Asesor jurídico
Principales funciones del puesto	Brindar servicios de consulta y orientación en repercusiones jurídicas de diversas situaciones reales o hipotéticas, asistir o representar a Concretos & aplicaciones en sus derechos e intereses frente a terceros, asistir en los aspectos legales a la hora de la toma de decisiones.
Experiencia profesional	3 años en el ámbito jurídico
Tipo de contrato	6 meses con opción a extensión indefinido
Remuneración	2.700.000 mensual
Jefe Inmediato	Gerencia

Perfil de cargo	
Nombre del Puesto	Secretaria
Principales funciones del puesto	Recibir, revisar, tramitar y despachar la correspondencia, según instrucción de la gerencia, realizar agenda, asignando citas y atendiendo a los visitantes, realizar invitación a reuniones y dar seguimiento a los acuerdos, llevando el control y archivo de actas, correspondencia, expedientes y documentación relacionada con la actividad de su puesto.
Experiencia profesional	2 años como secretaria
Tipo de contrato	6 meses con opción a extensión indefinido
Remuneración	1.500.000 mensual
Jefe Inmediato	Gerencia

Perfil de cargo	
Nombre del Puesto	Asistente administrativo
Principales funciones del puesto	Apoyar el área administrativa, llevando a cabo tareas como el envío de correos electrónicos, fotocopiado, archivado, recepción de llamadas, registro de los mensajes y gestión de los artículos de papelería.
Experiencia profesional	1 año en el sector administrativo
Tipo de contrato	6 meses con opción a extensión indefinido
Remuneración	1.250.000 mensual
Jefe Inmediato	Jefe administrativo y comercial

Perfil de cargo	
Nombre del Puesto	Operario
Principales funciones del puesto	Garantizar calidad en el servicio ofrecido, responsabilidad, puntualidad, trabajo en equipo y cumplimiento de metas para el óptimo funcionamiento de Concretos & aplicaciones
Experiencia profesional	5 años en el sector constructivo industrial
Tipo de contrato	Indefinido – Termino Fijo por obra realizada
Remuneración	2.500.000 mensual – definido según contrato
Jefe Inmediato	Jefe de operaciones

Perfil de cargo	
Nombre del Puesto	Vendedor
Principales funciones del puesto	Establecer un nexo entre el cliente y Concretos & aplicaciones, contribuir a la solución de problemas, administrar su territorio o zona de ventas e integrarse a las actividades de marketing que la empresa establezca.
Experiencia profesional	2 años en el sector Comercial
Tipo de contrato	6 meses con opción a extensión indefinido
Remuneración	1.500.000 mensual más comisiones
Jefe Inmediato	Jefe administrativo y comercial

Perfil de cargo	
Nombre del Puesto	Auxiliar financiero
Principales funciones del puesto	Asistir en el análisis de estados financieros, recopilando, registrando y llevando el control de la información; a fin de apoyar la correcta elaboración de los informes financieros de Concretos & aplicaciones
Experiencia profesional	1 año en el sector financiero
Tipo de contrato	6 meses con opción a extensión indefinido
Remuneración	1.250.000 mensual
Jefe Inmediato	Jefe de finanzas

Perfil de cargo	
Nombre del Puesto	Auxiliar de recursos humanos
Principales funciones del puesto	Ejecutar planes y programas pertinentes a la administración de personal, aplicando técnicas administrativas relacionadas con el recurso humano, a fin de contribuir con el desarrollo de los procesos administrativos relacionados con la gestión de recursos humanos de Concretos & aplicaciones
Experiencia profesional	1 año en el área de recursos humanos
Tipo de contrato	6 meses con opción a extensión indefinido
Remuneración	1.250.000 mensual más comisiones
Jefe Inmediato	Jefe de recursos humanos

Reclutamiento

El área de gestión de los recursos humanos tendrá la importante tarea de realizar la contratación del personal y realizar la gestión adecuada del ya existente.

Inicialmente se publicará en distintos medios la apertura de una vacante donde los aspirantes de este puesto podrán enviar la hoja de vida donde se evidencien la experiencia necesaria, la condición académica y números de contacto en caso de ser seleccionados.

El segundo paso es una citación a la sede para entrevista con el jefe de recursos humanos en el cual podrá indagar más a fondo información personal y laboral de considere necesaria, al obtener un visto en esta entrevista el aspirante será sometido a una serie de pruebas psicotécnicas buscando ver su reacción ante situaciones que se puedan presentar en su puesto de trabajo, así como conocimiento técnico necesario según el puesto a ocupar.

Finalmente será programada una entrevista con el jefe inmediato que evaluará distintos aspectos personales, académicos y laborales que den un visto bueno final para iniciar su proceso de contratación efectivo y sea parte de Concretos & aplicaciones.

Coste empresa anual

Considerando una nómina de 22 personas donde se establecen 5 operarios fijos y 5 vendedores fijos, ya que pueden variar dependiendo de las obras contratadas se tiene un gasto al tercer año de implementación del plan de negocios en nómina mensual de \$64.950.000 equivalente a \$779.400.000 anuales, teniendo en cuenta que al tercer año las ventas netas anuales de la empresa están calculadas en \$1.145.050.000 tenemos como resultado que los gastos de nómina representan el 68% del total de ventas anuales de Concretos & aplicaciones.

19 SOCIOS

Concretos & aplicaciones cuenta con un socio llamado Fredy Alonso Herrera (Ingeniero Civil) comprometido con la visión, la misión y la cultura organizacional de la empresa, el cual tiene todas las capacidades personales y empresariales para sacar adelante las metas e ideales que se han trazado para los próximos años, es un socio que ha tenido la capacidad de adaptarse a los cambios, de mente abierta y gran disciplina ha sido el apoyo de Hardy Jiménez en este proyecto donde han desarrollado planes de trabajo encaminados al éxito de Concretos & aplicaciones.

Fredy Herrera como socio tiene potestad en todas las decisiones de la organización; tiene claro su rol de socio donde cuenta con una gran responsabilidad con la compañía la cual siempre ha manejado con transparencia y confiabilidad que se ve reflejado en el posicionamiento e importancia que Concretos & aplicaciones ha obtenido en la región.

A continuación, se adjuntan los aspectos más relevantes del Curriculum vitae del socio Freddy Alonso Herrera.

NOMBRE	FREDY ALONSO HERRERA SALAZAR.
DOCUMENTO DE IDENTIDAD	18.514.697 de Dosquebradas.
FECHA DE NACIMIENTO	26 de Julio de 1978.
LUGAR DE NACIMIENTO	Pereira, Risaralda.
ESTADO CIVIL	Soltero.
DIRECCIÓN	Transversal 21 18-180 la pradera Dosquebradas.
TELÉFONO	310 525 26 94.
CURRICULUM VITAE (Ver anexo N°2)	

20 CALENDARIO

Actividad	Plazo
Inicio implementación plan de negocios	1 semana
Establecimiento cultura organizacional	2 semana
Contratación Jefe de recursos humanos y auxiliar	3 semana
Realización Perfiles de cargo y protocolo de reclutamiento de personal	4 semana
Incorporación a la organización Jefe administrativo y comercial	1 mes desde el inicio del plan de negocios
Socialización plan de marketing y plan de ventas con gerencia	1 mes y medio
Inicio implementación plan de marketing	2 meses
Contratación vendedores y auxiliares administrativos	2 meses y 2 semanas
Informe de costos, proveedores, tecnología, inversiones y balances a cargo del Jefe financiero y Jefe de operaciones	3 meses desde el inicio del plan de negocios
Incorporación asesor jurídico a la planta de personal	3 meses 2 semanas
Informe etapa de lanzamiento plan de marketing respecto a las ventas	5 meses
Aplicación plan de contingencias en caso de no obtener resultados esperados	6 meses

Búsqueda de nuevas oportunidades, socios y mercados de expansión en el sector	7-8 meses
Inicio consolidación plan de ventas	1 año
Informe de todos los Jefes de área al cumplimiento de la etapa de asentamiento del plan de ventas	1 año 2 semanas
Evaluar el impacto general que la implementación del plan de negocios a tenido sobre Concretos & aplicaciones, estudiando la necesidad de correcciones, estrategias o nuevos direccionamientos en caso de no tener el resultado esperado	1 año 1 mes
Informe económico y operativo a cargo de los jefes inmediatos de todas las operaciones y costos incurridos desde el inicio del plan de negocios	1 año 6 meses
Informe etapa consolidación de ventas parcial a cargo del Jefe administrativo y comercial	2 años
Informe general del plan de negocios al término de la etapa de consolidación a cargo de gerencia	3 años

21 PLAN DE CONTINGENCIAS

Para la realización de un plan de contingencias eficaz deben tenerse detalles precisos de los valores obtenidos a mejorar, manejando esta premisa este plan de contingencias se hará con datos generales de Concretos & aplicaciones dentro de sus últimos balances, teniendo en cuenta que en la actualidad el ingreso neto promedio de Concretos y aplicaciones mensualmente es de 80 millones de pesos, sus gastos administrativos donde se contemplan salarios, servicios públicos y papelería son cercanos a los 40 millones de pesos y sus gastos operacionales ascienden a los 25 millones de pesos mensuales, tenemos un margen de 15 millones utilizados para imprevistos, sobrecostos generados por distintos factores, asesorías jurídicas y mantenimientos en general.

Buscando la realización de un bosquejo a un plan de contingencias debemos establecer el punto muerto de ventas, dicho de otra manera, el punto hasta donde las ventas pueden caer sin generar pérdidas a Concretos & aplicaciones, sabiendo que en el caso de la caída de las ventas los costos operacionales también disminuirán se ha fijado el punto muerto en 60 millones de pesos mensuales valor donde la empresa no incurriría en pérdidas ni ganancias.

Los riesgos más propensos a ocurrir en el sector son el aumento de materias primas, crisis del sector constructivo industrial que conlleve una reducción en ventas, paros a cargo de los sindicatos, cancelaciones de contratos e inclusive un temporal que atrase los trabajos a realizar, debido a estos distintos escenarios Concretos & aplicaciones debe contar con un plan a seguir.

En caso de que en la etapa de lanzamiento del plan de ventas no aumenten estas cerca del 14% como está previsto, se aumentará en un 50% el presupuesto para el plan de marketing teniendo en cuenta que estamos en la fase inicial y la empresa tiene la solvencia para financiar este gasto esperando un rápido aumento de ventas y recuperar el dinero de esta inversión.

En caso de que en la etapa de lanzamiento si se haya obtenido el porcentaje de aumento esperado, pero esto no suceda en la etapa de asentamiento se realizara un lanzamiento promocional especial a los servicios estrellas de la compañía los cuales son los pisos industriales y los concretos, buscando que estos como productos estrellas den la estabilidad y se retome con las proyecciones esperadas en el plan de ventas.

En caso de que la etapa de consolidación no este prosperando de manera adecuada se realizará una reunión empresarial para evaluar estrategias donde se pueden considerar temas como relanzamiento del plan de marketing, reducción de costos dentro de los servicios implementando nueva tecnología, aumento de vendedores para llegar a nuevos sitios o la reorganización de estos geográficamente, así como un seguimiento exhaustivo de los balances generales indagando gastos, inversiones y costos empresariales.

En caso de que con el aumento del 50% de inversión en el plan de marketing en su etapa inicial no se presente un aumento e inclusive por diversos factores bajen sus ventas y se acerquen al punto muerto, se suspenderá la implementación y se entrará en una fase de reestructuración a cargo del Jefe administrativo y comercial con supervisión de gerencia, con un plazo de 2 semanas para su relanzamiento disminuyendo las posibilidades de pérdidas para Concretos & aplicaciones

22 COMENTARIOS AL PLAN DE NEGOCIOS

La idea del plan de negocios para Concretos & aplicaciones es un documento que plasma los objetivos a corto plazo que quiere alcanzar la empresa de manera eficiente, estructurando su organización e implementando estrategias que brinden las condiciones necesarias para lograrlos.

Aunque el plan de negocios es flexible sujeto a cambios y modificaciones, no deja de ser una previsión de lo que puede pasar, es propenso a situaciones imprevisibles y si bien es cierto hay planes de contingencia ante una eventualidad, el plan de negocios no es garantía de éxito, pero con el suficiente compromiso y seriedad en su instauración se convertirá en una herramienta de fiabilidad.

Los distintos campos en los que se mueve el plan permite la identificación de falencias en la organización, dando pie a mejoras continuas de manera interna, fortaleciendo la cultura organizacional y el sentido de pertenencia que los trabajadores de Concretos & aplicaciones representan.

El plan de negocios más que un documento de análisis, planificación y control tiene como finalidad su establecimiento y continuo transformar, un seguimiento exhaustivo que permita estar a la vanguardia en todos los temas que este contiene, que no se convierta en un proyecto obsoleto, sino que tenga a largo plazo metas fijadas y compromisos empresariales concretos que faculte la expansión constante a nuevos mercados y oportunidades.

23 ANEXOS

CONCRETOS Y APLICACIONES S.A.S Tecnología Aplicada

NOSOTROS

CONCRETOS Y APLICACIONES es una empresa Risaraldense, aplicadores autorizados de SIKA COLOMBIA, contando con gran experiencia en sand Blasting, impermeabilizaciones, anclajes y rehabilitación estructural e instalación de pavimentos y pisos industriales, por la utilización de equipos de acabado con tecnología de punta.

Somos una empresa innovadora en la industria de la construcción que ofrece productos y servicios de alta calidad, confiabilidad y seguridad para la comunidad de la región y de Colombia, garantizando el cumplimiento de los procesos con eficiencia, eficacia mediante el mejoramiento continuo en tecnología de punta.

MISION

Brindar productos y servicios de alta calidad, eficiencia y responsabilidad fomentando el desarrollo y el crecimiento de la Industria de la construcción en la región y en el país, mediante la instalación de Concretos, Morteros y Aplicación de productos químicos; la prestación de servicios de asesoría, solución a las necesidades y satisfacción de los clientes, colaboradores y accionistas a través de la investigación innovadora y permanente

VISION

CONCRETOS Y APLICACIONES será una empresa líder en el año 2018 de alta competitividad en el mercado, logrando alto impacto en el crecimiento constructivo de la región y del país a través de la excelencia en los servicios y productos ofertados. Generando empleos directos para los habitantes de la región.

Sede Administrativa Cra 16 No 20-61 LC 2 La Vibora
Tel. (57) 6 3305599 Dosquebradas - Risaralda
Web site: concretosyaplicaciones.net



CONCRETOS Y APLICACIONES S.A.S

Tecnología Aplicada

OBJETIVOS

- Garantizar la calidad de los productos y servicios de la organización.
- Satisfacer las necesidades de los clientes, colaboradores, proveedores y accionistas.
- Crear alianzas estratégicas con proveedores que permitan garantizar integralidad en los servicios.
- Ofrecer asesoría y soporte tecnológico permanente y profesional a nuestros clientes.
- Ejecutar programas de Investigación innovadora que garantice el desarrollo y crecimiento de la empresa y del sector.
- Ejecutar programas de Conservación ambiental y de beneficio social.

VALORES CORPORATIVOS

Calidad

Compromiso

Honestidad

Liderazgo

Respeto

Responsabilidad

Sede Administrativa Cra 16 No 20-61 LC 2 La Vibora
Tel. (57) 6 3305599 Dosquebradas - Risaralda
Web site: concretosyaplicaciones.net



CONCRETOS Y APLICACIONES S.A.S
Tecnología Aplicada

TALENTO HUMANO

Proveedores

Mantenemos una relación de apoyo mutuo y colaboración con nuestros proveedores como alianza de Servicio y calidad garantizando la lealtad y crecimiento de nuestros clientes.

Colaboradores

Contamos con Talento Humano altamente capacitado que ofrece atención personalizada con alto sentido de pertenencia, compromiso y responsabilidad tanto con la organización como con sus clientes y proveedores.



Concretos & Aplicaciones

Sede Administrativa Cra 16 No 20-61 LC 2 La Vibora
Tel. (57) 6 3305599 Dosquebradas - Risaralda
Web site: concretosyaplicaciones.net



ANEXO N°2

FREDY ALONSO HERRERA SALAZAR



- Trabajo en equipo, responsabilidad y cumplimiento.
- Concebir, Planear, Programar, Diseñar y Construir Obras Civiles tanto Públicas como Privadas.

NOMBRE	FREDY ALONSO HERRERA SALAZAR.
DOCUMENTO DE IDENTIDAD	18.514.697 de Dosquebradas.
FECHA DE NACIMIENTO	26 de Julio de 1978.
LUGAR DE NACIMIENTO	Pereira, Risaralda.

ESTADO CIVIL Soltero.
DIRECCIÓN Transversal 21 18-180 la pradera Dosquebradas.
TELÉFONO 310 525 26 94.

Universitarios: Universidad del Quindío.
Tecnología en Obras civiles.
1998-2000.

Universidad Antonio Nariño.
Ingeniería Civil.
2001-2002.

Estudios Secundarios: Instituto Tecnico Industrial Nacional.
Santa Rosa de Cabal.
1990 – 1996.

Estudios Primarios: Rosa Leiva de Camacho.
Pereira.
1984 – 1989.

Curso: “Especialista, Asesor técnico, Aplicador de productos SIKA, **SIKA** Colombia SA; Actualización continua .

Taller: “Concepción y comportamiento de las edificaciones”, **ASOCRETO**;
año 2005.

Reforzamiento de Estructuras con materiales Compuestos, Impermeabilizantes, Aditivos para Concreto, Demoliciones, Perforaciones, Cortes de concreto, Inyecciones estructurales, Recubrimientos para metal, Protección de cubiertas, Protección de fachadas, Pisos industriales, Acabados, etc.

MIX CONCRETOS DE COLOMBIA SAS

CARGO: Gerente.

FUNCIONES: Administracion , producción venta y comercializacion de Concretos Premezclados.

2007- Actualmente.

SOLUCIONES INMEDIATAS Y APLICACIONES LTDA.

CARGO: Gerente operativo.

FUNCIONES: Manejo, control y programacion de obras , presupuestos y licitaciones, manejo de personal, Asesor técnico.

TELEFONO: 343 73 38.

Marzo de 2006 – Diciembre de 2007.

D.G.B APLICACIONES.

CARGO: Aplicador y Asesor técnico.

FUNCIONES: Manejo y control de personal, programacion de obras y presupuestos y asesor técnico.

JEFE INMEDIATO: Diego Gallego Bustamante.

TELEFONO: 334 33 29.

Abril de 1999 – Febrero 2006

JHON JAIRO GIL, Ingeniero Civil.

Ingeniero Residente y Contratista.

Constructora Bolivar . Medellin.

312 295 53 85.

GLORIA INES CIFUENTES, Ingeniera Civil.

Interventora. Contratista.

Fundacion Universitaria Area Andina.


316 741 92 67.

HARDY JIMENEZ, Tecnologo en obras civiles.

Gerente.

Concretos y Aplicaciones SAS.

311 339 11 12.

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Fredy Alonso Herrera Salazar', written over a horizontal line.

FREDY ALONSO HERRERA SALAZAR.

18.514.697 Dosquebradas.

M.P No 66.202.132440 RIS.

ANEXO N° 3







BIBLIOGRAFÍA

- MARULANDA ISABEL CRISTINA, VELÁZQUEZ ÁNGELA PATRICIA. Formulación de un plan estratégico de marketing para la empresa 'Freskaromas'. Pereira, 2010. Trabajo de grado (Ingeniería Industrial). Disponible en el repositorio de la Universidad Tecnológica. <http://repositorio.utp.edu.co/dspace/bitstream/11059/1739/1/6588M389.pdf>

- ESTRADA SANDRA. PORTAL UTP.

Sites.google.com/a/utp.edu.co/sandraestradam/

<https://sites.google.com/a/utp.edu.co/sandraestradam/>

- DEFINICIÓN. definicion.de <http://definicion.de>

- SIKA.

Col.sik.com/content/Colombia/main/es/group.html

<http://col.sika.com/content/colombia/main/es/group.html>

- CONCRETOS & APLICACIONES

<https://www.concretosyaplicaciones.net/>

- ELEMENTOS COMUNICACIÓN (PUBLICIDAD)

Picjoke.com

<https://www.picjoke.com/>

- INFORME DE COYUNTURA ECONOMICA REGIONAL 2015

Dane Risaralda 2015

http://www.banrep.gov.co/sites/default/files/publicaciones/archivos/icer_risaralda_2015.pdf

- PLAN DE MARKETING

Negociosyemprendimiento.org

<http://www.negociosyemprendimiento.org/>