



Corporación Unificada Nacional
de Educación Superior

OPCION DE GRADO No. 2

PROGRAMA ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

PROYECTO FINAL

RNC ARQUITECTURA Y CONSTRUCCION S.A.S

YEIMY PAOLA CRUZ GARZON

HENRY MARTINEZ VARGAS

BOGOTA, 2017

TABLA DE CONTENIDO

Contenido

| | | |
|------|-----------------------------------|------------------------|
| 0.1 | PENTÁGONO | 5 |
| 0.2 | INTRODUCCIÓN | 6 |
| 0.3 | EMPRESA | 7 |
| 0.4 | PRODUCTO O PORTAFOLIO DE SERVICIO | 8 |
| 0.5 | PLANEACIÓN ESTRATÉGICA | 9 |
| 0.6 | ANÁLISIS PESTEL | 10 |
| 0.7 | MISIÓN | 10 |
| 0.8 | VISIÓN | 10 |
| 0.9 | OBJETIVO GENERAL | 11 |
| 1.0 | OBJETIVOS ESPECÍFICOS | 11 |
| 1.1 | MARCO TEORICO | 11 |
| 1.2 | CLIENTE SITUACIÓN DE MERCADO | 12 |
| 1.3 | PLAN MARKETING | 13, 14, 15, 16, 17, 18 |
| 1.4 | ENCUESTA | 19 |
| 1.5 | INFORME DE PERSONAS ENCUESTADAS | 20 |
| 1.6 | ANALISIS DE RESULTADOS | 20 |
| 1.7 | COMPETENCIA. | 21 |
| 1.8 | PLAN DE VENTAS | 21 |
| 1.9 | ESTRATÉGIA DE PRECIOS | 21 |
| 1.10 | ESTRATÉGIA DE VENTAS | 22 |

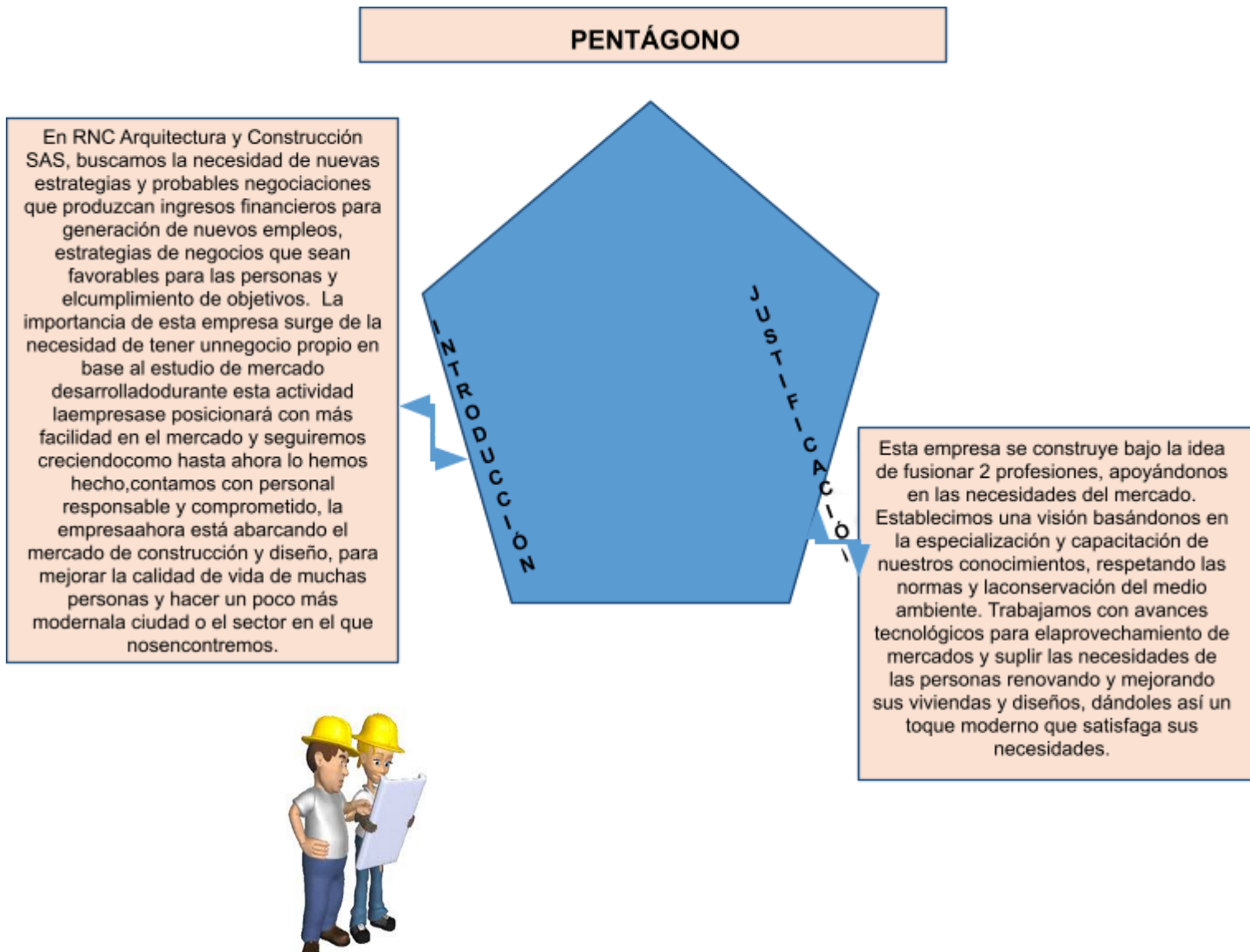
| | | |
|------------|-------------------------------------|-----------------------|
| <u>2.0</u> | <u>ESTRATÉGIA DE PROMOCIONES</u> | <u>22</u> |
| <u>2.1</u> | <u>PLITICA DE SERVICIO</u> | <u>23</u> |
| <u>2.2</u> | <u>SITUACIÓN LEGAL</u> | <u>23</u> |
| <u>2.3</u> | <u>MARCO LEGAL</u> | <u>24</u> |
| <u>2.4</u> | <u>ANÁLISIS DOFA</u> | <u>25</u> |
| <u>2.5</u> | <u>ANÁLISIS ADMINISTRATIVO.....</u> | <u>25, 26, 27, 28</u> |
| <u>2.6</u> | <u>PLANOS</u> | <u>29</u> |
| <u>2.7</u> | <u>PLANO GENERAL.....</u> | <u>30</u> |
| <u>2.8</u> | <u>BIBLIOGRAFÍA.....</u> | <u>30</u> |

RESUMEN EJECUTIVO

Desde el inicio de este proyecto y en mi carrera como Administradora de Empresas busco crear y administrar una empresa de Construcción y Diseño de Obras Civiles y comprobar su viabilidad tanto técnica como financiera a la hora de ponerla en práctica en un escenario de la vida real. La idea partió del interés por pensar en nuestro futuro como pareja y la necesidad de tener una estabilidad laboral y económica. Desde el momento que decidimos iniciar con el proyecto, abarcamos varios sectores donde pudimos establecer las necesidades de cada uno y así mismo llevar la idea de negocio hacerla real. Basándonos en nuestros conocimientos, cualidades y capacidades profesionales.

Tenemos como diagnóstico inicial, el que la empresa surge de la necesidad de tener un negocio propio. En base al estudio de mercado desarrollado durante esta actividad la empresa se posicionará con más facilidad en el mercado y seguiremos creciendo como hasta ahora lo hemos hecho, contamos con personal responsable y comprometido, la empresa ahora está abarcando el mercado de construcción y diseño, para mejorar la calidad de vida de muchas personas y hacer un poco más moderna la ciudad o el sector en el que nos encontremos.

0.1 PENTÁGONO



0.2 INTRODUCCIÓN

Nuestra idea de negocio surge de fusionar 2 carreras profesionales como lo son “Arquitectura” y “Administración de Empresas” y hacerlas crecer de acuerdo a la necesidad del mercado. A nivel general, buscamos suplir las necesidades de las personas en el entorno de obras civiles, realizar nuevos y mejores diseños, con estrategias y probables negociaciones que produzcan ingresos financieros para generación de empleo, estrategias de negocios que sean favorables para las personas y el cumplimiento de objetivos. Nuestra idea de negocio tiene como nombre **“RNC Arquitectura y Construcción SAS”** tenemos dos cosas que son claves para alcanzar nuestro éxito de negocio: **1.clientes** y **2.Propuesta de valor**. Lo lograremos si conseguimos diseñar, construir, transmitir y ofrecer el valor que nos diferencia del resto de las constructoras (competencia) que ofrece el mercado.

0.3 EMPRESA



0.4 PRODUCTO O PORTAFOLIO DE SERVICIOS

RNC ARQUITECTURA Y CONSTRUCCIÓN S.A.S, es una empresa de servicios de diseño y construcción, dedicada al mejoramiento continuo de acabados y/o restauración en fachada de edificaciones nuevas o en uso, así como la construcción de nuevos proyectos. Además, prestamos servicios de diseños arquitectónicos, reformas, adecuaciones locativas y construcciones en general. Realizamos una rehabilitación integral de todo tipo de fachadas, aplicando la tecnología más avanzada en limpieza, saneamiento, impermeabilización y tratamiento de materiales, cuidando al máximo la estética y la ornamentación exigidas en cada caso. Contamos con un equipo capacitado y disciplinado conformado por profesionales en áreas como la arquitectura, la administración e ingeniería civil, dispuestos a brindar el mejor

servicio y soporte profesional atendiendo los requerimientos y necesidades de nuestros clientes.

0.5 PLANEACIÓN ESTRATÉGICA

IDENTIDAD ESTRATÉGICA

Somos una empresa de servicios dedicada al diseño y la construcción de obras civiles, la cual presta un servicio útil a los usuarios con el objetivo de generar un mejor lugar de vivienda, tranquilidad, comodidad e innovación en el entorno que nos encontremos dentro de Colombia. Para esto implementamos servicios prácticos que se adapten a las necesidades de todas las personas en todos los estratos, buscamos ofrecer calidad, expectativas y mejor experiencia tecnológica a las personas que se preocupan por su bienestar y tener una mejor calidad de vida.

FUTURO PREFERIDO

Ser una empresa competitiva basándonos en nuestro servicio y calidad, comprometidos con los problemas de nuestros usuarios, además de ser una empresa reconocida nacionalmente y a futuro buscamos ser reconocidos internacionalmente, con excelencia en diseños y construcción de obras civiles

0.6 ANÁLISIS PESTEL

Razones Sociales:

- Suplir necesidades: Abarcando todos los sectores y estratos en general.
- Satisfacer clientes: Brindar un servicio confiable.
- Publicidad: Para atraer nuevos proyectos.
- Buena Gestión: Satisfacer necesidades para adquirir reconocimiento en el mercado.
- Capacitaciones: día a día adquirir nuevos conocimientos para mejorar nuestros procesos.

Razones Económicas:

- Ingresos Financieros: Contamos con un capital, basado en nuestros ahorros.
- Generación de empleo: Buscamos brindar oportunidades de mejorar vidas.
- Aprovechamiento de recursos existentes.
- Administración de Personal.

Razones Ambientales:

- Construcciones nuevas: Sin dañar o maltratar el medio ambiente, por eso trabajaremos con altos estándares de calidad.
- Mejores diseños: Reconstruir y dar una nueva visión a su lugar de trabajo y/o vivienda.

- Avance de tecnología: Trabajaremos con tecnología de punta, buscando una mínima inversión sin decrecer la calidad del trabajo a diseñar y/o a construir.

0.7 MISIÓN

RNC Arquitectura y Construcción S.A.S, está especializada en la construcción de edificaciones, acabados, el diseño y el mantenimiento de fachadas y obras civiles en general, con una participación constante de la arquitectura, la construcción y la administración. Trabajamos con calidad, compromiso, honestidad y profesionalismo para brindar la confianza y satisfacción de las necesidades de nuestros clientes, el apoyo y fortalecimiento del crecimiento de nuestros colaboradores y la creación de valor económico.

0.8 VISIÓN

Para el 2020 queremos ser la compañía con reconocimiento en las principales empresas del mercado de construcción de obras civiles, mantenimiento de fachadas y diseño en la ciudad de Bogotá. Además, de abrirnos a nuevos mercados en las principales ciudades a nivel nacional. Todo esto lo lograremos gracias a los servicios y productos ofrecidos y, el buen manejo administrativo y financiero.

0.9 OBJETIVO GENERAL

Lograr la satisfacción y suplir las necesidades de las personas, renovando y mejorando sus viviendas y diseños, dándoles así un toque moderno que satisfaga sus necesidades, en el menor tiempo de ejecución, brindando calidad de servicio.

1.0 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Suplir las necesidades de las personas que buscan mejorar su condición de vida, en el entorno de obras civiles, diseños nuevos y modernos.
- Trabajar con maquinaria de última tecnología, eficacia y calidad.
- Brindar a nuestros clientes calidad de servicio y profesionalismo, con un valor agregado.
- Otorgar capacitación constante para el personal.
- Generar oportunidad de empleo.

1.1 MARCO TEORICO

Empresa Constructora se puede definir como sociedad de producción, integrada por el capital y el trabajo, cuya definición está basada en la actividad al servicio del bien común y tiene un fin lucrativo, fundamentalmente posee capacidad administrativa para desarrollar y controlar la realización de un proyecto.

1.2 CLIENTES SITUACIÓN DEL MERCADO

En este momento en Colombia hay más de 100 empresas dedicadas a la construcción de obras civiles, nuestro propósito es innovador, dado que buscamos dar soluciones inmediatas, con mejores diseños y nuevas obras de construcción a las personas y/o empresas que lo soliciten. Llegar al cliente potencial correcto y ser reconocidos a nivel nacional, por nuestro trabajo, calidad de materiales y servicio al cliente.

1.3 PLAN MARKETING

ESTUDIO DE MERCADO

Establecimos como población específica a todas las personas que están en proyectos de compra de vivienda nueva o usada que buscan diseños modernos acorde a sus necesidades, inicialmente en la ciudad de Bogotá. Realizamos encuestas a un promedio de ciudadanos entre familiares, amigos y conocidos, para establecer necesidades en el mercado que buscamos abarcar.

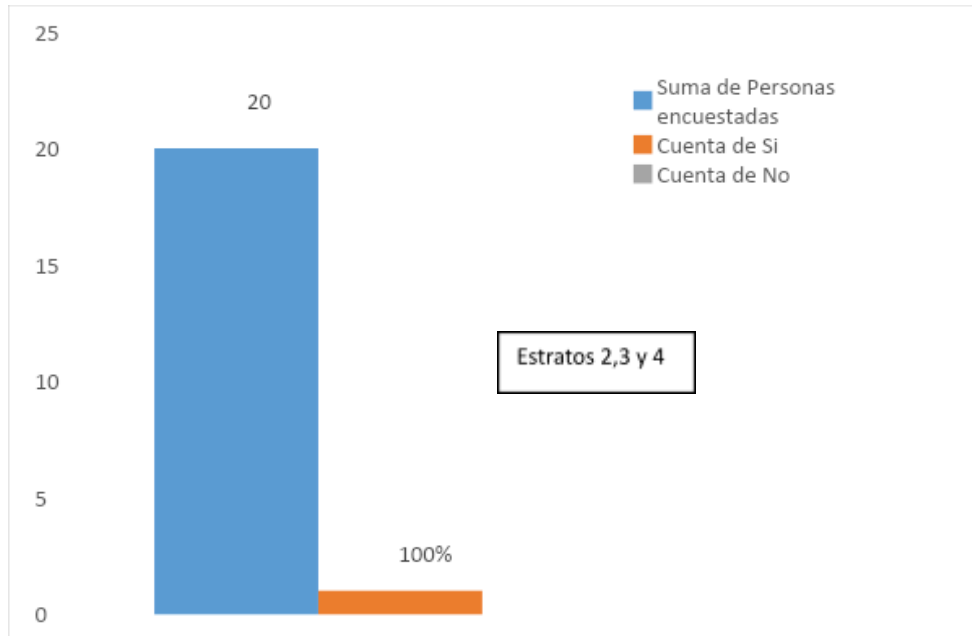
Los servicios de diseño y construcción consisten en otorgar soluciones y modernizar un poco más la ciudad y el entorno en el que nos desenvolvemos, proporcionando soluciones a bajos precios pero buena calidad en cuanto a servicio y herramientas de negocios, dándole capacidad de tomar decisiones acertadas a la empresa para poder lograr aumentar la rentabilidad y posicionamiento en el mercado.

1.4 ENCUESTAS

Se realiza encuesta a 20 personas:

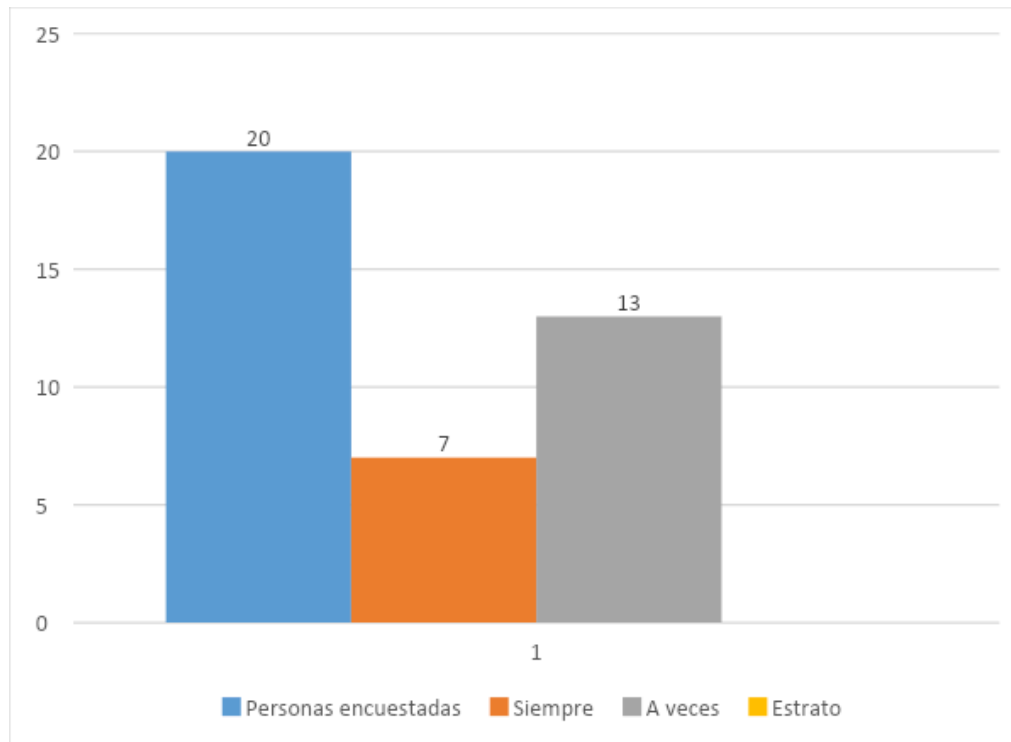
- ¿Considera que en el sector en el que se encuentra hace falta modernizar las estructuras?

| Personas encuestadas | Si | No | Estrato |
|-----------------------------|-----------|-----------|----------------|
| 20 | X | | 2, 3 y 4 |



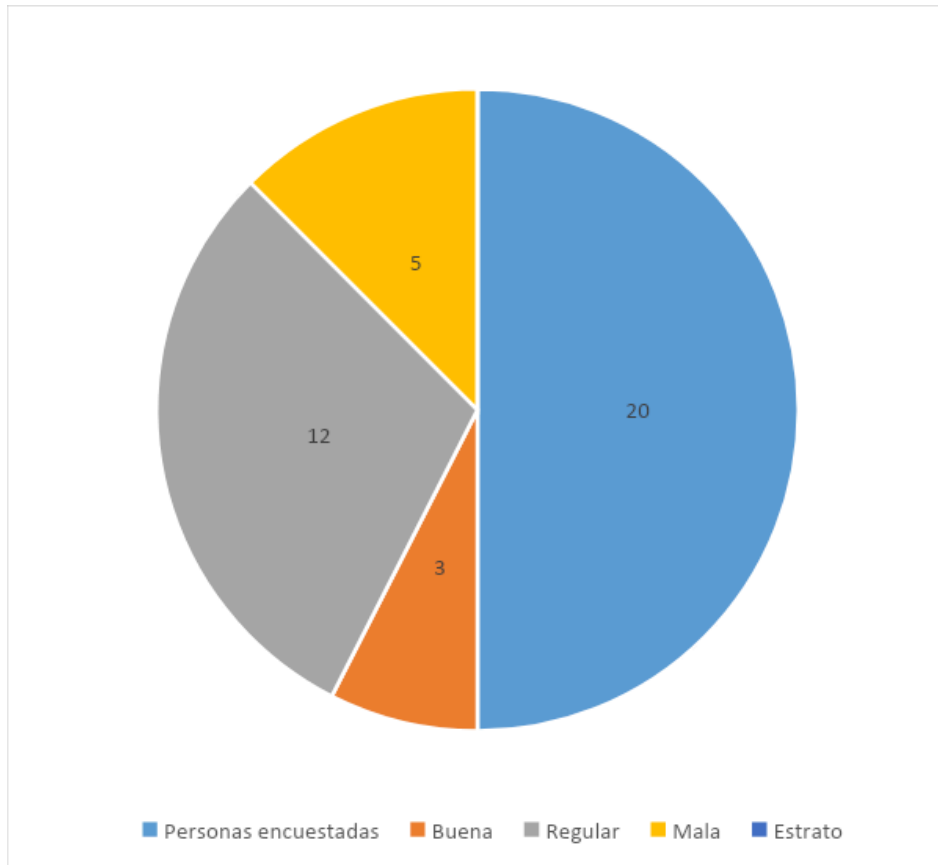
- ¿Las empresas que se dedican a la construcción, cumplen sus expectativas en cuanto a la inversión que se realiza y los resultados obtenidos?

| Personas encuestadas | Siempre | A veces | Estrato |
|----------------------|---------|---------|----------|
| 20 | 7 | 13 | 2, 3 y 4 |



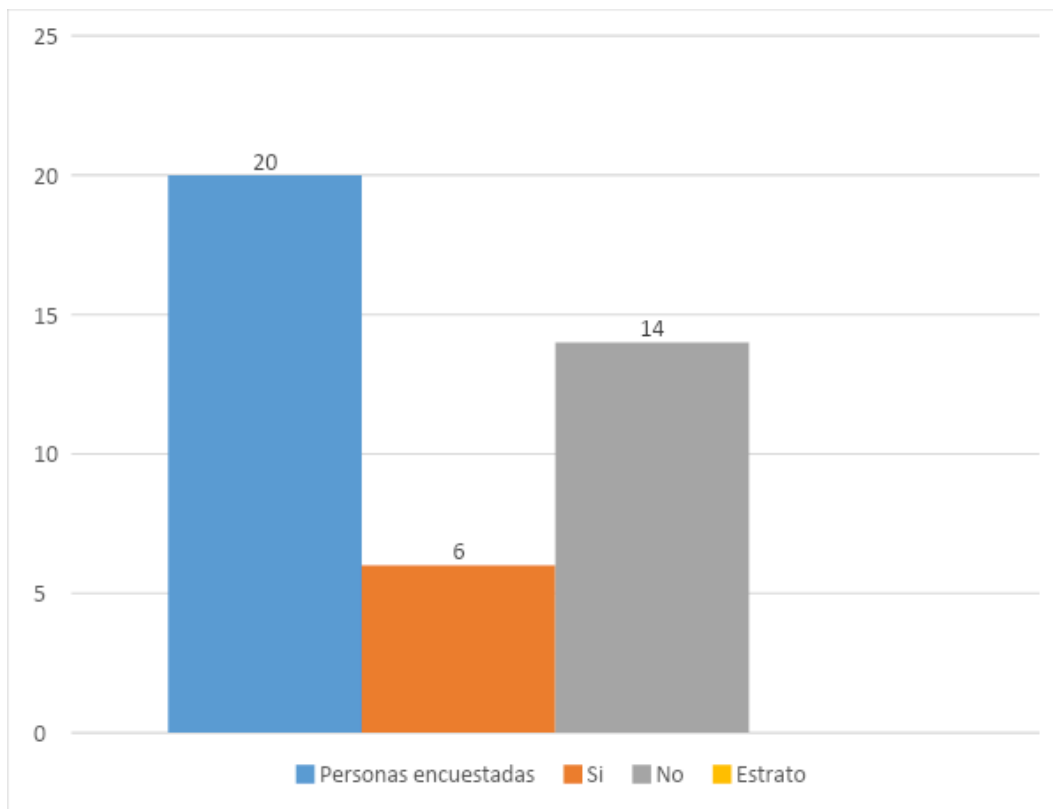
- ¿Su experiencia con las empresas de construcción ha sido: ¿Buena, Regular o Mala?

| Personas encuestadas | Buena | Regular | Mala | Estrato |
|----------------------|-------|---------|------|----------|
| 20 | 3 | 12 | 5 | 2, 3 y 4 |



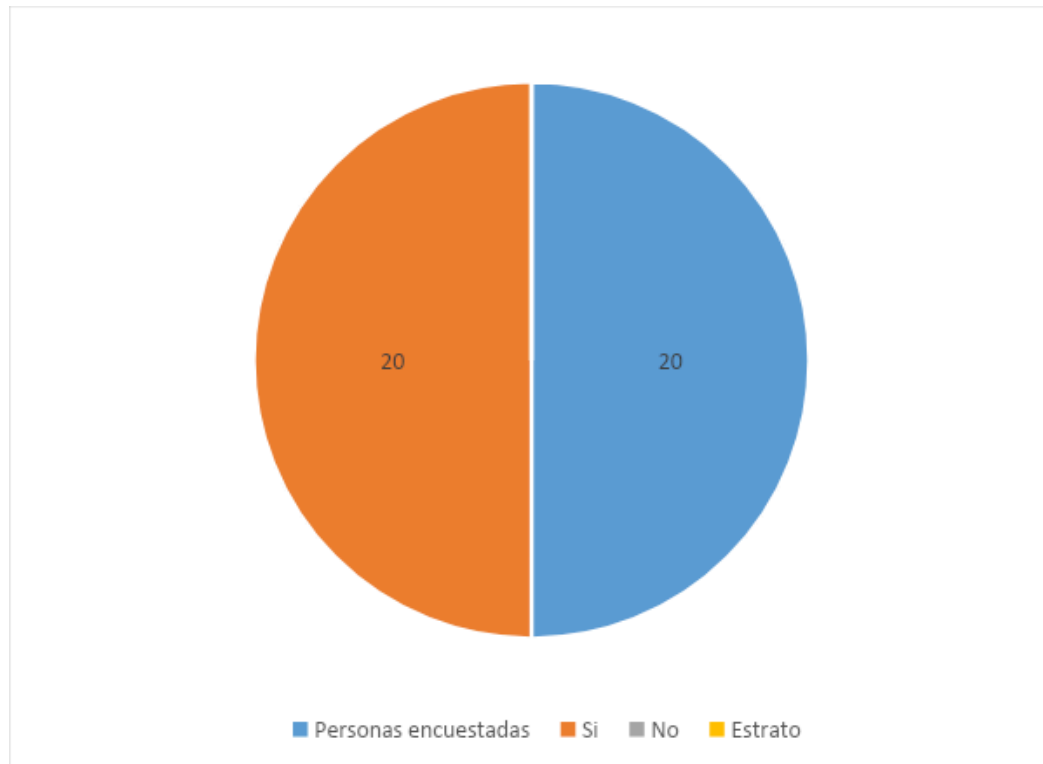
- ¿Cree usted que las obras que realizan las empresas de diseño y construcción a nivel general cumplen las expectativas de los ciudadanos?

| Personas encuestadas | Si | No | Estrato |
|----------------------|----|----|----------|
| 20 | 6 | 14 | 2, 3 y 4 |



- ¿Las empresas de construcción deberían pensar más en las personas de bajos recursos, para suplir y satisfacer necesidades?

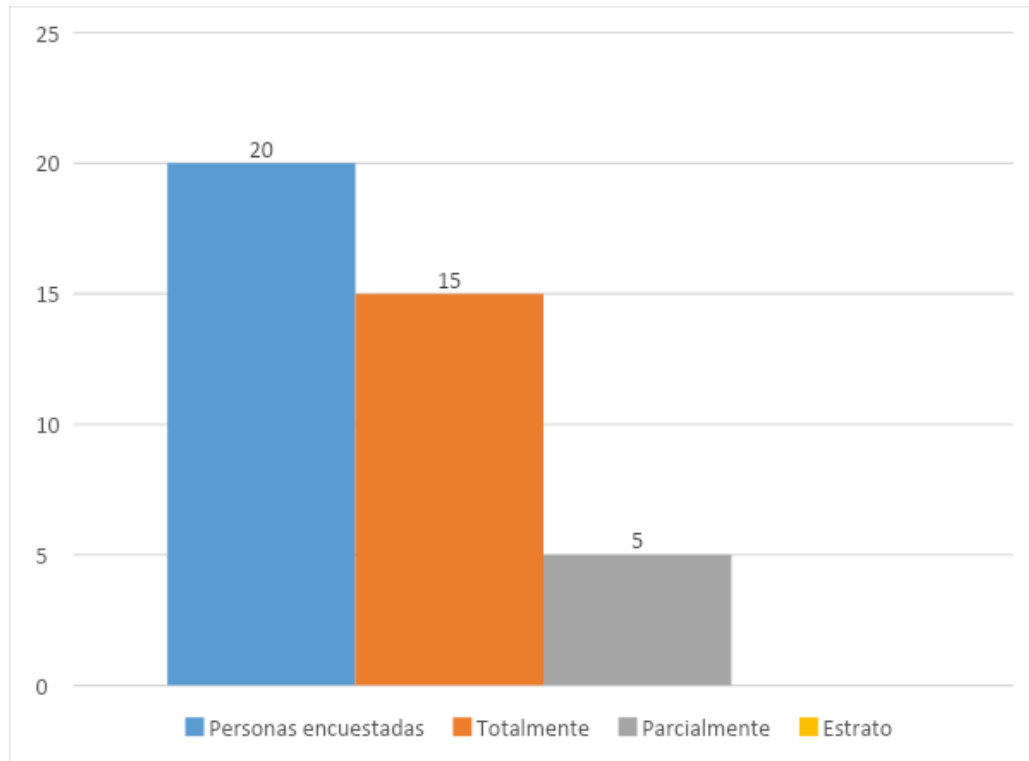
| Personas encuestadas | Si | No | Estrato |
|-----------------------------|-----------|-----------|----------------|
| 20 | 20 | 0 | 2, 3 y 4 |



- ¿Sin importar el valor, estaría dispuesto a invertir en una construcción y/o diseño que satisfaga sus necesidades?

| Personas encuestadas | Totalmente | Parcialmente | Estrato |
|----------------------|------------|--------------|---------|
| | | | |

| | | | |
|----|----|---|----------|
| 20 | 15 | 5 | 2, 3 y 4 |
|----|----|---|----------|



1.5 INFORME DE LAS PERSONAS ENCUESTADAS:



RNC ARQUITECTURA Y CONSTRUCCIONES.A.S

Encuesta Realizada en la Ciudad de Bogotá, los días 25 y 26 de febrero de 2017

| No. DE CÉDULA | NOMBRE | SECTOR DE RESIDENCIA |
|--------------------------|--------------------------------|---------------------------------|
| 101607555 3 | González Herrera Leidy Johanna | Bosa |
| 101235845 7 | Rivas Meneses Ingri Mileydi | Kennedy |
| 101237055 6 | Ramírez Reina John Alexander | Timiza |
| 52916986 | Meche Martin Diana Patricia | Álamos |
| 53066683 | Cruz Garzón Leidy Andrea | San Cristóbal Norte |
| 79891252 | Neuta Cortes Randy Misael | Bosa |
| 41961188 | Ocampo Mora María Fernanda | Cedritos |
| 103371757 3 | Casas Jiménez Luis Gerardo | Tunal |
| 51715346 | Garzón de Cruz Rubiela | Suba |
| 102233145 5 | Arias Parada Catalina | Madrid |
| 52699530 | Barreto López Carolina | Lago Timiza |
| 52164620 | Herrera Robayo María Emir | Soacha |
| 80500044 | GonzálezBeltránJosé Alfredo | León XIII |
| 110237746 5 | Cruz Garzón Gean Carlo | 20 de Julio |
| 79544198 | Neuta Cortes Hebert | Ciudad Verde |
| 42129007 | Tique Cuevas Imelda | Américas |
| 101234977 3 | Martínez Barrios Pedro Esteban | Perdomo |
| 101908920 5 | Parada Palacios Ana Catherine | Suba |
| 102232636 9 | Suarez Amaya Mauricio | Madelena |

1.6 ANÁLISIS DE RESULTADOS:

La información obtenida, luego de realizar la encuesta nos lleva a obtener datos positivos para seguir adelante con nuestro proyecto de empresa. Aunque sabemos que el mercado es grande y hay mucha competencia, esta entrevista también nos sirvió para escuchar sugerencias que nos permitirán marcar la diferencia. Evidenciamos que en el sector que buscamos abarcar hace falta compromiso por parte de las constructoras y clientes satisfechos, queremos lograr la satisfacción de clientes en el menor plazo de ejecución, convirtiendo sus necesidades en soluciones, brindando calidad de servicio, suplir necesidades y brindar un valor agregado que nos de posicionamiento en el mercado.

0.7 COMPETENCIA

Lo que nos diferencia de las demás empresas constructoras es la necesidad de mejorar la calidad de vida, con nuevas estrategias, aprovechando los avances de la tecnología para modernizar y satisfacer esas necesidades directamente a competir con calidad, precios y agregados del servicio con las empresas de mayor antigüedad, empezando a trabajar con empresas pequeñas, adquiriendo experiencia y posicionar el nombre de la compañía en esta rama de servicios.



0.8 PLAN DE VENTAS

El plan de ventas consiste en ofrecer el servicio mediante la publicidad en redes sociales, volanteo, referidos voz a voz, tarjetas de presentación, amigos y conocidos.

0.9 ESTRATEGIA DE PRECIO

Nuestra estrategia de precios será utilizada como herramienta de construcción y entrada en el mercado. La estrategia de precios que ofrecemos es de un servicio de alta calidad a un precio mucho más bajo del esperado. Esta combinación nos ayudará a que la empresa entre en un nuevo mercado incluso cuando existen competidores más fuertes, y construir lealtad con nuevos clientes desde el comienzo.

0.10 ESTRATEGIA DE VENTAS

La principal estrategia de ventas será mediante licitaciones, donde podamos mostrar los trabajos que ya han sido realizados para que nuestro posible cliente conozca la calidad con la

que trabajamos, volantería y alianzas estratégicas con nuestros clientes dando descuentos por referidos. Fidelización del cliente, servicio en línea, eficiencia operativa.

2.0 LAS ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN SERÁN:

ESTRATEGIA DE EMPUJE: Descuentos y promociones comerciales, manteniendo una reputación de fiabilidad. Contacto directo con los clientes, que se sientan seguros y confiables del servicio que le estamos ofreciendo.

ESTRATEGIA DE ATRACCIÓN: Con publicidad aumentaremos la demanda del cliente para el servicio que estamos brindando, ofreciendo descuentos u ofertas, o a través de redes sociales.

COMBINACION DE ESTRATEGIAS: Constante desarrollo de nuevas estrategias con avances tecnológicos, para ofrecer nuestro servicio y conocimientos en todos los estratos y sectores inicialmente en la ciudad de Bogotá, atraeremos a los clientes hacia este servicio a través de acuerdos de publicidad y promoción.

2.1 POLÍTICAS DE SERVICIO:

- El contacto será inicialmente vía telefónica, se prestará el servicio de lunes a viernes de 7:00 am a 6:00 pm, o se llegará a un acuerdo del horario dependiendo la solicitud del cliente.
- Rehabilitación, mantenimiento y reforma de obras civiles.
- Construcción de edificios de nuevas plantas de uso residencial, comercial y obras civiles en general.
- Diseños nuevos y modernos con tecnología avanzada.
- Se realizarán mantenimientos preventivos a los equipos y maquinaria utilizados eventualmente.

2.2 SITUACIÓN LEGAL

Nuestra empresa está constituida con una Sociedad por acciones Simplificadas SAS y el nombre de nuestra razón social es; **RNC ARQUITECTURA YCONSTRUCCION S.A.S.**, por lo cual los socios podrán ser personas jurídicas o naturales y solo serán responsables hasta el monto de sus respectivos aportes, estableciendo un aporte de los socios por un total de **\$ 15.000.000.**

2.3 MARCO LEGAL

Como toda empresa que desea iniciar su funcionamiento, debemos cumplir con una serie de trámites y disposiciones legales. Primero, elegimos el tipo de empresa que deseamos constituir, para luego proceder a la legalización a través de un acta la cuál radicamos en cámara de comercio. Para solicitar el número de identificación tributaria (NIT) se siguieron los siguientes pasos:

- Con el certificado de existencia y representación que se solicitó en la Cámara de Comercio, me dirijo a la DIAN y solicito el formulario de RUT (registro único tributario), por medio del cual se puede realizar los siguientes trámites, entre otros: (asignación de NIT).
- Una vez adquirido y diligenciado el formulario, me presento ante la DIAN, con los siguientes documentos: (Formulario de RUT diligenciado en original y dos copias, certificado de existencia y representación, fotocopia de la cédula del representante legal).
- El registro de Impuestos sobre las ventas (IVA), se puede hacer en el momento de realizar la solicitud del NIT. Simultáneamente con la solicitud del formulario RUT, solicitamos el formulario para que la DIAN nos autorice la numeración para las facturas que usaremos en el servicio que vamos a prestar.
- Así mismo debemos contar con requisitos necesarios para obtener los permisos de apertura y funcionamiento de la misma. Debemos tomar en cuenta los aspectos laborales, que cumpla debidamente con las disposiciones legales. Adicionalmente, existen otras disposiciones generales en materia de seguridad e higiene que fijan una gran variedad de obligaciones a cargo de los empresarios, con el propósito de acentuar la seguridad, higiene y adecuado medio ambiental en los centros de trabajo.

1.4 ANALISIS DOFA

| Debilidades (internas) | Oportunidades (externas) |
|--|---|
| <ul style="list-style-type: none"> ✓ Poco reconocimiento en el mercado. | <ul style="list-style-type: none"> ✓ Innovación. ✓ Sector de empresas de Servicios. ✓ Nuevos y modernos diseños. |

| | |
|---|--|
| <ul style="list-style-type: none"> ✓ Competencia posicionada en el mercado. ✓ Inversión en Tecnología. | <ul style="list-style-type: none"> ✓ Desplazamientos a las empresas usuarias. |
| Fortalezas (internas) | Amenazas (externas) |
| <ul style="list-style-type: none"> ✓ Atención, calidad y servicio. ✓ Inversión de servicio y producto competitivo. ✓ Experiencia, conocimiento y profesionalismo en obras civiles. | <ul style="list-style-type: none"> ✓ Rechazo de la propuesta en el mercado. ✓ Cambios en la regulación. ✓ Competidores directos e indirectos. |

2.5 ANALISIS ADMINISTRATIVO

RNC ARQUITECTURA Y CONSTRUCCION SAS, se construye como una empresa que quiere superarse y que busca ser perdurable en el mercado, la cual presta sus servicios a través de los conocimientos de la Arquitectura y Administración de Empresas.

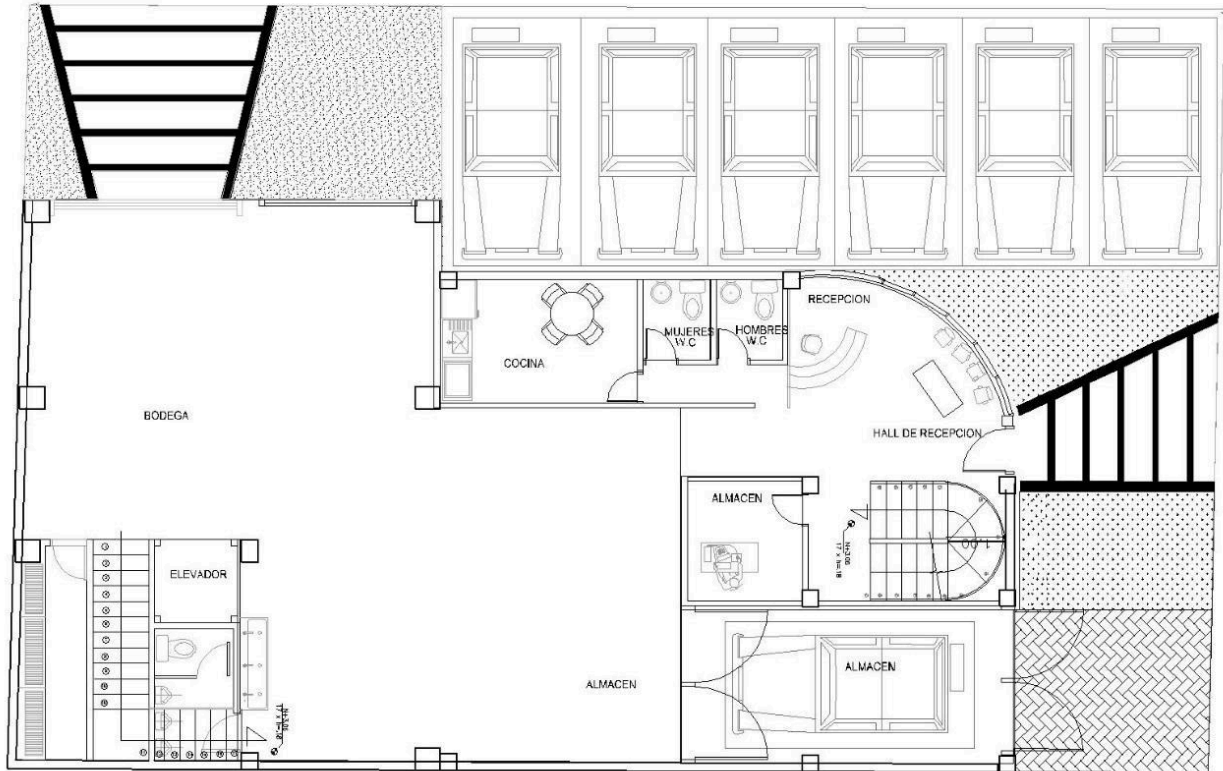
2.6 PLANOS

Nuestro plano arquitectónico de la empresa **RNC Arquitectura y Construcción SAS** es la representación gráfica de la obra que queremos elaborar, con elementos que permiten su visualización. En él se ven elementos de uso diario, oficinas, muebles, baño, recepción etc., o se establece disposición de futuro mobiliario y se definen las áreas específicas del edificio u oficina a construir.

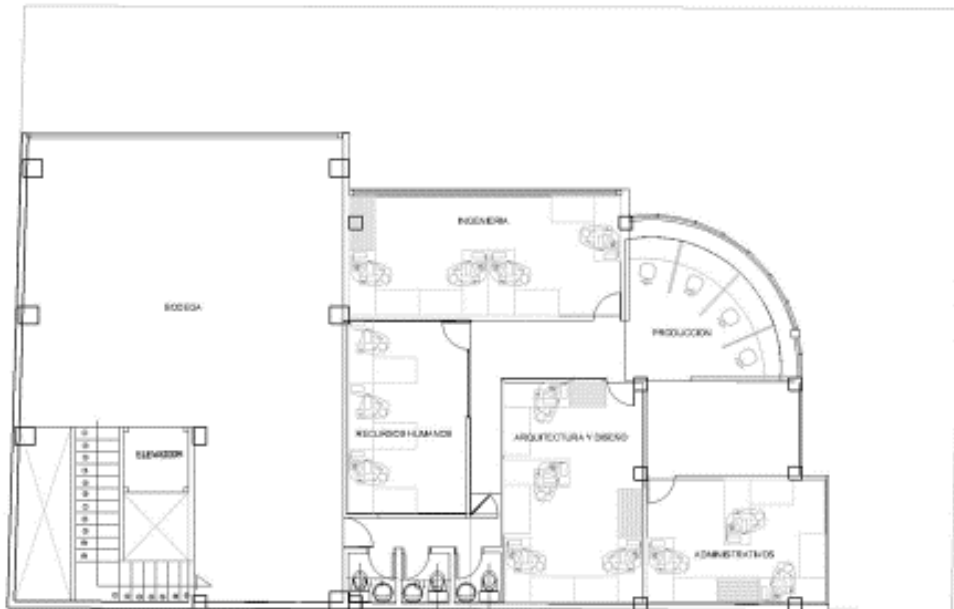
Estos planos contienen toda la información necesaria y las pautas que se deben seguir para poder construir nuestra empresa. Además, son un documento que sirve para conseguir una determinada financiación en caso de necesitarla, permisos de construcción y medidas exactas. Sin estos, sería imposible poder realizar cualquier obra, ya que gracias a ellos la compañía tendrá acceso a toda la información necesaria para poder iniciar las obras.

En definitiva, los planos de construcción generales de **RNC** son la pieza fundamental para que podamos llevar a cabo nuestro proyecto que los clientes o empresas que estén dispuestos a invertir en ella se lleven una idea de lo que estamos ofreciendo.

Anexo al presente proyecto encontraremos los planos oficiales de **RNCArquitectura y Construcción SAS.**

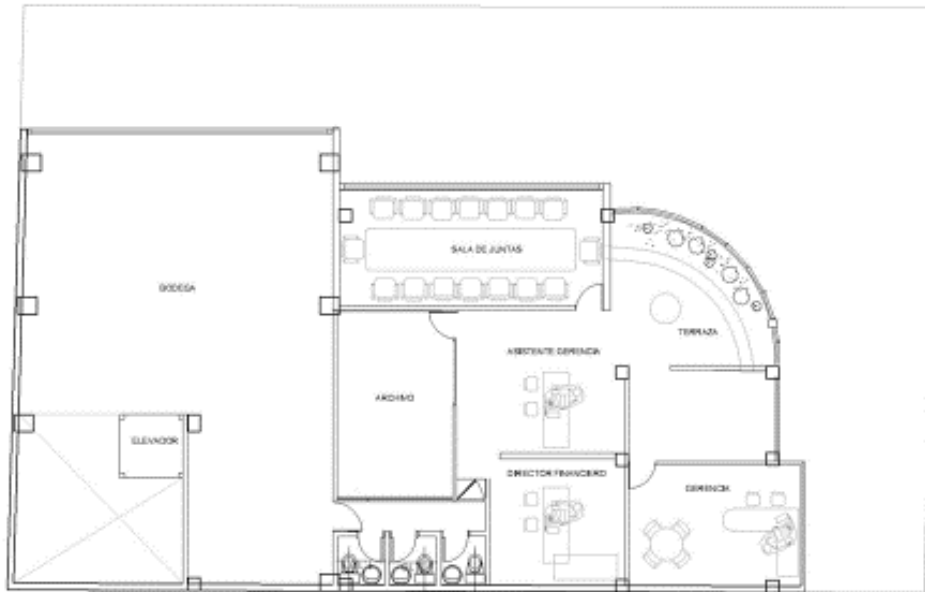


1 PLANTA 1 NIVEL
Esc. : 1:75



2 PLANTA 2 NIVEL
Esc. : 1:75

PISO 02

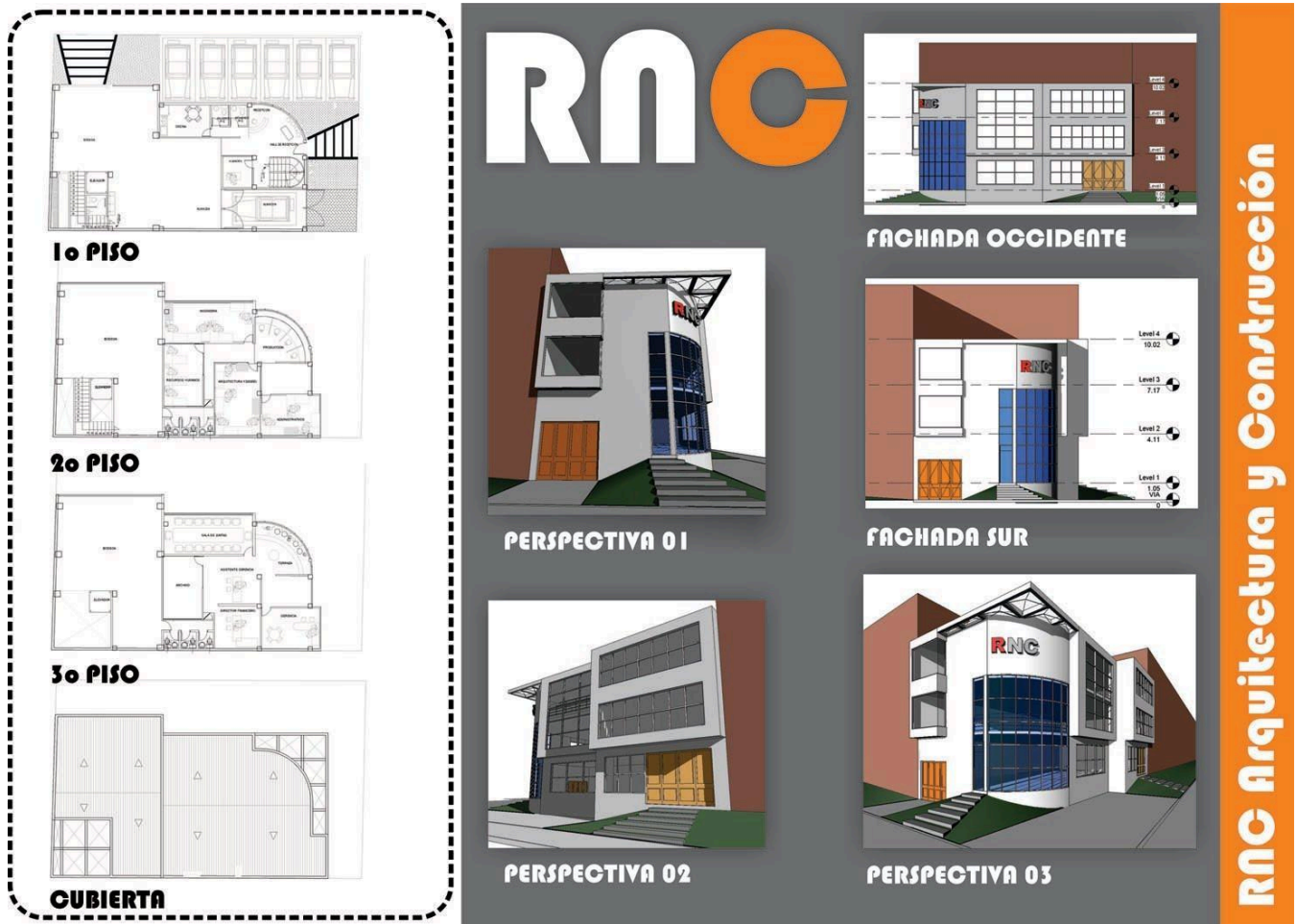


3 PLANTA 3 NIVEL
Esc. : 1:75

PISO 03



2.7 PLANO GENERAL



2.8BIBLIOGRAFÍA

1.Libro: Neufert, del arquitecto y profesor de arquitectura alemán **Ernst Neufert** conocido por su colaboración con Walter Gropius, sus esfuerzos en el ámbito de la normalización arquitectónica y por su libro Arte de Proyectar en Arquitectura.

2.Revista Escala.

3.<http://www.arquitecturaviva.com/>

4.Libro: La casa en la arquitectura moderna, de la editorial Reverte.

5.Presupuesto y programación de obras civiles de Sergio Andrés Arboleda López.

6.Encuesta a las personas más cercanas a nosotros (familiares, amigos y conocidos)