

**‘CREACIÓN DE EMPRESA INTERVENTORA DE PROYECTOS INGENIERILES
ESPECIALIZADA EN EL SECTOR VIAL DE CUNDINAMARCA’**



UNIVERSIDAD
La Gran Colombia

UNIVERSIDAD LA GRAN COLOMBIA
FACULTAD DE POSTA GRADOS
FUNDAMENTACIÓN INVESTIGATIVA
ESPECIALIZACIÓN EN GERENCIA
COHORTE 39

**‘CREACIÓN DE EMPRESA INTERVENTORA DE PROYECTOS INGENIERILES
ESPECIALIZADA EN EL SECTOR VIAL DE CUNDINAMARCA’**

PRESENTADO POR:

BRAYAN FERNANDO MARIN MUÑOZ

CAMILO ANDRÉS SUAREZ ESQUIVEL

PRESENTADO A:

ALBA LUCY GARZÓN

Magister en Administración

**UNIVERSIDAD LA GRAN COLOMBIA
FACULTAD DE POSTA GRADOS
FUNDAMENTACIÓN EPISTEMOLÓGICA
ESPECIALIZACIÓN EN GERENCIA
COHORTE 39**

SEPTIEMBRE DEL 2018

BOGOTÁ D.C

TABLA DE CONTENIDO

INTRODUCCIÓN	8
ANTECEDENTES.....	9
JUSTIFICACIÓN.....	11
PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	12
PREGUNTA PROBLEMATIZADORA.....	12
HIPÓTESIS.....	13
OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN	14
OBJETIVO GENERAL.....	14
OBJETIVOS ESPECÍFICOS.....	14
MARCOS REFERENCIALES.....	15
MARCO TEÓRICO	15
MARCO JURÍDICO.....	17
MARCO CONCEPTUAL	19
DISEÑO METODOLÓGICO.....	20
TIPOS DE DISEÑOS METODOLÓGICOS A UTILIZAR.	20
DESARROLLO	21
ESTUDIO DE MERCADO: OFERTA, DEMANDA Y COMPETIDORES DIRECTOS.	21
ESTUDIO TÉCNICO DE LA CREACIÓN DE LA EMPRESA BRATUCA	31
ESTUDIO ADMINISTRATIVO Y LEGAL DE LA EMPRESA BRATUCA.	33
ESTUDIO FINANCIERO PARA PARA LA CREACIÓN DE LA EMPRESA BRATUCA	37
RECOMENDACIONES.....	43
BIBLIOGRAFÍA	45

ÍNDICE DE IMÁGENES

Imagen 1 Pagina Web	29
Imagen 2 Estrategia CRM	30
Imagen 3 Logo de la empresa.....	34
Imagen 4 Estrategia Organizacional	35
Imagen 5 Estructura organizacional.....	36

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Canales de Distribución.....	21
Tabla 2 DOFA.	22
Tabla 3 Competidores	28
Tabla 4 Inversión Inicial.	37
Tabla 5 Nomina Fija y Variable.	38
Tabla 6 Gastos Administrativos.....	38
Tabla 7 Proyección de Gastos Administrativos.....	39
Tabla 8 Gastos de Ventas Mensuales.....	39
Tabla 9 Proyección de Gasto de Ventas.....	39
Tabla 10 Ventas Anuales.....	40
Tabla 11 Costos de Ventas.	41
Tabla 12 Punto de Equilibrio.....	41
Tabla 13 Estado de Resultados.....	41
Tabla 14 Ingresos netos, TIR y VNP.	42

RESUMEN

El objetivo de esta investigación, es hacer el Plan de Negocio para determinar la viabilidad de crear una empresa interventora dedica a proyectos ingenieriles del sector vial del departamento de Cundinamarca. En este proyecto se dan los pasos más relevantes para poder llevar a cabo la puesta en marcha la empresa interventora.

Uno de los primeros pasos para ver si el proyecto es viable o no, es el estudio de mercados como también un estudio financiero, para conocer la inversión necesaria para el desarrollo del proyecto, entré los puntos importantes se encuentra el montaje del negocio, la maquinaria, las estrategias, el personal y otros aspectos los cuales definirán la constitución de la empresa.

PALABRAS CLAVE

Empresa, negocio, viabilidad, emprendimiento, competitividad, producción, financiero, técnico, legal, administrativo, interventoría, seguimiento, control, innovación, obras, vías, Colombia, economía

ABSTRACT

The objective of this research is to make the Business Plan to determine the feasibility of creating an intervening company dedicated to engineering projects in the road sector of the department of Cundinamarca. In this project the most relevant steps are taken to be able to carry out the start-up of the intervening company.

One of the first steps to see if the project is viable or not, is the study of markets as well as a financial study, to know the investment necessary for the development of the project, enter the important points is the assembly of the business, the machinery, strategies, personnel and other aspects which will define the constitution of the company

KEYWORDS

Company, business, viability, entrepreneurship, competitiveness, production, financial, technical, legal, administrative, auditing, monitoring, control, innovation, works, roads, Colombia, economy

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN

“Negocios internacionales y justos: Resiste sobre la base de la internalización con la globalización de la economía, bajo los principios de la justicia, la libertad, la igualdad, la democracia, el bienestar y el desarrollo con calidad de vida. Esta línea de investigación tiene tres trazos principales de ejecutoria

- Liberación del comercio internacional con justicia social.
- Contexto de competitividad, productividad, rentabilidad y calidad de vida.
- Comercio justo y circuitos económicos.” (Universidad la Gran Colombia, 2017, pág. 5)

SUBLINEA DE INVESTIGACIÓN

Estrategia empresarial: el concepto de estrategia empresarial surge a partir de los campos del conocimiento militar aplicado en los campos de la economía y de la academia a partir de la teoría de juegos de la mano de Von Neumann y Morgenstern en 1944. En ambos casos la idea básica se aplica para la competición frente a las actividades que generen situaciones adversas para lograr los objetivos establecidos por la organización. (Universidad la Gran Colombia, 2017, pág. 7)

INTRODUCCIÓN

En el proyecto desarrollado, “creación de empresa interventora de proyectos ingenieriles especializada en el sector vial de Cundinamarca “, se muestra la recopilación, definición de los objetivos y el desarrollo de los mismos, reflejando el resultado de toda la investigación y la propuesta que se pretende llevar a la realidad.

Todo lo anterior tiene como fin la planeación que permita la implantación, desarrollo de la empresa. Para dar inicio a la presente investigación se partió de una pregunta problema: ¿Qué tan viable es la creación de una empresa de interventoría dedicada exclusivamente a proyectos en el sector vial específicamente en el departamento de Cundinamarca? La respuesta a esta inquietud es que el desarrollo de un plan empresarial dedicado a la prestación de servicios de ingeniera, seguimiento, interventoría y control de proyectos ingenieriles especialmente enfocado en la parte vial y más exacto en Cundinamarca, realmente es viable por la ubicación de la empresa como también por el alto crecimiento económico que está teniendo las obras en el país sin dejar a un lado la formación académica de los integrantes de la.

Se incluyen, por supuesto, los planteamientos y consideraciones propias del marco teórico y marco legal que sustentan este trabajo, enfocados siempre desde la perspectiva de una teoría empresarial humanística sin dejar de ser moderna, Se sustenta lo anterior también con el desarrollo de estudios técnicos, administrativos y financieros con el fin de llegar a la propuesta más cercana a la realidad y así poder implementar y hacer alcanzable este

Todos y cada uno de los elementos y componentes de este proyecto empresarial que pretenda ser viable, gerencial, y rentable, con visión y responsabilidad social empresarial, están contemplados, estudiados y resumidos en este proyecto, que sometemos a su consideración y crítica, con el fin principal de recibir las observaciones oportunas que nos posibiliten hacer de esta empresa una realidad como proyecto empresarial, personal y social.

ANTECEDENTES

Durante varios años el aumento de proyectos de grado en la parte de creación de empresas ha venido creciendo dado las aspiraciones de tener su propio negocio, además es más evidente este tipo de proyecto en especializaciones como esta que corresponde a la parte de gerencia y forman a profesionales con la finalidad de ser dueños de su propia empresa, esta es una de las razones por las cuales se decidió hacer creación de empresa. Cabe destacar que dentro de esta especialización ha habido gran variedad de proyectos destacados de creación de empresa pero no hay conocimiento de una en la parte de interventoría de vías, por otra parte dentro del grupo de compañeros hay varios subgrupo que están haciendo la creación de empresas uno de ellos también decidieron enfocarla en la parte de ingeniería con el nombre de "H&T LTDA" y con la finalidad de una empresa dedicada a la prestación de servicios para las construcciones civiles, la cual cuenta con la mano de obra especializada y oferta la mejor maquinaria en el mercado con el fin de optimizar tiempos y recursos dando así satisfacción a nuestros clientes; ubicada principalmente en Bogotá y ofreciendo sus servicios a nivel nacional. Este antecedente es el más cercano ya que también prestan servicios de ingeniería además se puede considerar en un futuro si se hacen posibles estos proyectos trabajar como aliados sería una buena estrategia empresarial para ambas partes, además cabe destacar que el proyecto de nuestros compañeros como el de nosotros se está bajando la misma metodología de conformación pero con finalidades distintas.

Se ha considera que dentro de los antecedentes también es importante revisar la situación actual del país y más precisamente en la parte de interventoría y de las vías, ya que con este análisis se podrá determinar una parte de la viabilidad que puede llegar a tener la empresa a conformar. Para Anif, durante el período 2002-2008, la inversión en infraestructura de transporte se mantuvo por debajo del 1% del PIB por año y solo durante el período 2009-2013 se ha observado un importante repunte, alcanzando ahora niveles del 2% del PIB por año vs. el 3% requerido para lograr un verdadero dinamismo en este frente, también cabe destacar que se trata de un repunte importante, aunque aún insuficiente, donde el componente público se ha duplicado, al pasar del 0.6% del PIB al 1.2% del PIB,

mientras el componente privado se ha multiplicado por cuatro al pasar del 0.2% del PIB al 0.8% del PIB durante la última década (ANIF, 2014, pág. 2)

También afirman que en los últimos años se ha ido desarrollando un amplio consenso sobre el pesado lastre que representa la carencia de adecuada infraestructura en Colombia para los propósitos de lograr acelerar el crecimiento hacia el 6% anual de forma sostenida (respecto del 4.5% que se observa actualmente por quinquenios) y para incrementar la productividad multifactorial hacia un mínimo del 2% (respecto del promedio histórico reciente del 1% anual). Ya es común observar las bajas escalas que registra Colombia en materia de calidad de la infraestructura a nivel mundial. Por ejemplo, recientemente el World Economic Forum - WEF 2014-2015 ubicó al país en el lugar 126 entre 144 países en materia de infraestructura vial” (ANIF, 2014, pág. 2)

Se ha visto cómo la inversión agregada en infraestructura de transporte (incluyendo rubros regionales) estaría promediando niveles del 2.6% del PIB durante 2014-2022, no muy diferente del 2.5% del PIB registrado durante 2010- 2013. Ello es consistente con inversiones “ordinarias” (privada + pública del GC) del orden del 1.5% del PIB durante el mismo período. En materia vial, dicha inversión estaría promediando un 1.3% del PIB durante 2014-2022, donde la participación privada bordearía el 0.8% del PIB por año y la pública un 0.5% del PIB por año. (ANIF, 2014, pág. 20)

JUSTIFICACIÓN

En la actualidad Colombia presenta un gran atraso en obras para la infraestructura vial, se necesitan muchas construcciones como puentes, viaductos, túneles, taludes y carreteras que están restando productividad y competitividad al país. Cuando viajamos por Colombia apreciamos el estado anticuado de sus carreteras, las vías primarias, las que conectan municipios, las secundarias y qué no decir de las vías rurales o terciarias, no hay autopistas, la mayoría son de dos carriles y presentan mal estado en general, limitan la velocidad y están sometidas a trancones y demoras. La baja productividad que esto implica está perjudicando la economía y resulta imposible ser competitivos internacionalmente. (Parraga, 2014, pág. 3)

Debido a la necesidad de mejorar la infraestructura vial del país, disminuir el déficit y cumplir con el reto de la apertura económica, el gobierno identificó formas alternas para la financiación de los proyectos viales, fue así como en el año 1992 se inició el proceso de concesiones viales en Colombia, el objetivo fundamental fue la vinculación del capital privado para el desarrollo de la infraestructura de transporte con aras de lograr mayores niveles de competitividad y liberar recursos de inversión requeridos para otros sectores prioritarios. (Parraga, 2014, pág. 12)

Este proyecto se llevará a cabo con el fin de cubrir necesidades del mercado; en este momento la interventoría de proyectos ingenieriles se encuentra en gran auge dado el aumento de presupuesto para la mejora del país dado esto es necesario brindar un control sofisticada para entregar a la comunidad y al país proyectos de calidad para esta situación vías en perfecto estado para facilitar los desplazamientos de las personas y productos por todo el país; además de ser una nueva oportunidad de negocio, con una buena propuesta para los posibles proyectos ofrece un servicio eficiente e íntegro para satisfacer las necesidades del pueblo colombiano.

El proyecto busca la creación de una empresa que genere rentabilidad y permita el crecimiento y reconocimiento de la misma en el mercado internacional y además genere fuentes de empleo a la comunidad de ingenieros y así mismo mejorar la calidad de las vías del país.

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

En Colombia no es un secreto que la ingeniería civil está en constante progreso, generando un aumento económico, social y cultural para el país, actualmente se están mejorando, ampliando y construyendo nuevos accesos viales, que permitirán disminuir los tiempos de recorridos entre ciudades, aumentarán los empleos que conllevan las obras civiles.

Cabe destacar que el desarrollo es un proceso de cambio orientado a mejorar el bienestar de una sociedad. Ahora bien, cuando se habla de interventoría de proyectos ingenieriles se debe tener en cuenta varios factores como lo son coordinación, cumplimiento y seguimiento dentro de aspectos técnicos, administrativos y financieros para hacer constatar que todo lo que se está realizando se está ejecutando bajo los parámetros establecidos, promoviendo la pulcritud en las acciones y permitiendo el mejoramiento del proyecto en donde se verá beneficiado la sociedad.

En la actualidad la generación de ideas entre las personas es abundante, en donde se lleva a cabo su innovación, creatividad e ingenio generando verdaderos emprendedores que se verán beneficiados a corto, mediano y largo plazo, quienes podrán manejar la economía del país y porque no del mundo.

Es por esto que se ha decidido hacer la creación de una empresa dedicada a la interventoría de proyectos ingenieriles especializada en el sector vial, ya que consideramos que es el medio más importante en la fuente de transporte terrestre y es por eso que necesita de un control riguroso para garantizar vías de calidad. Y en este proyecto se desarrollará toda la idea de negocio

PREGUNTA PROBLEMATIZADORA

¿Qué tan viable es la creación de una empresa de interventoría dedicada exclusivamente a proyectos en el sector vial específicamente en el departamento de Cundinamarca?

HIPÓTESIS

A la hora de hacer creación de empresa es importante saber el nicho de mercado al cual nos vamos a dirigir, no obstante, cabe destacar que para iniciar una empresa siempre se debe hacer para la mayor aceptación ante el público con las mejores técnicas y baja todos los estándares legales y así poder brindar un servicio de calidad. En este caso particular nosotros que tenemos planeado hacer la creación de empresa dedica a la interventoría de proyectos ingenieriles en el sector vial específicamente en el área de Cundinamarca, a la hora de respondernos nuestra pregunta problema surgen varias hipótesis las cuales son:

- Dado el incremento de presupuesto hacia las vías del país puede que surjan bastantes posibilidades de trabajo para nuestra empresa, basándonos que este incremento de presupuesto se vea reflejado también para las vías del departamento de Cundinamarca que es el lugar donde tenemos proyectado iniciar.
- Cundinamarca por ser el departamento con mayor cercanía a Bogotá y por ser uno de los departamentos con paso para los demás departamentos de Colombia es necesarios que las vías se encuentren en buen estado dado esta situación las vías se ven ampliamente mejoradas día a día, lo cual indica grandes formas de llegar fácilmente al mercado y poder incrementar la calidad basándonos en una interventoría integra y completa.

OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN

OBJETIVO GENERAL

Crear una empresa interventora de proyectos ingenieriles enfocada en el sector vial de Cundinamarca.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Realizar un estudio de mercado para la determinación de la oferta, la demanda y los competidores directos.
- Plantear un estudio técnico para determinar los procesos más sofisticados y poder brindar la mejor intervención en los proyectos
- Plantear un modelo administrativo de la estructura jurídica y legal de la empresa.
- Desarrollar un análisis financiero para el conocimiento de la factibilidad económica de la empresa.

MARCOS REFERENCIALES

MARCO TEÓRICO

Para Castañeda (2010), el emprendimiento, se ha convertido en una herramienta fundamental para el desarrollo de ideas innovadoras, generando así valor agregado, que fomenta la competitividad y productividad de un país y por supuesto de sus habitantes. Aunque en Colombia la cultura de crear empresa no es vista como una gran oportunidad para crecer, si se ha venido poco a poco convirtiendo en un proyecto futuro para estudiantes y visionarios que tomen la decisión firme de iniciar esta ruta para fortalecer las industrias.

Es fundamental saber antes de iniciar este tipo de proyectos, que la empresa como institución cumple con el objeto social de satisfacer al máximo las necesidades de los individuos, tratando de cumplir con las exigencias en un mercado abierto al cambio e impredecible en sus condiciones, por tanto dentro de tal concepto, se deben identificar factores de análisis administrativos como los de planificar, dirigir, coordinar y evaluar uno a uno los procesos de producción, de tal manera, contar con el desarrollo de habilidades propias del ser humano en dicho proceso, donde se involucre la intervención, opinión, apropiación, análisis, aprendizaje y conocimiento de lo que ocurre a su alrededor. (Castañeda, 2010, pág. 31)

Muchas son las razones que se toman para la determinación de crear empresas, por ejemplo, los altos niveles de desempleo, y la baja calidad de los ya existentes, han hecho que las personas busquen sus propios recursos, iniciar sus propios negocios, y pasar de ser empleados a ser empleadores.

Gracias a este tipo de problemáticas, los gobiernos han entendido muy bien la importancia de ser empresario, tanto así, que han iniciado programas de apoyo a emprendedores, para ayudarles en su propósito de crear su propia unidad productiva. A si mismo otros países, tienen entidades dedicadas exclusivamente a promover la creación de empresas entre profesionales, y entre quienes tengan conocimiento específico para poder ofertar un producto o un servicio.

Ahora bien conociendo un poco más sobre la actividad que vamos a realizar, el consultor Marco Hernando Bonilla dice *“La Interventoría es la labor que cumple una persona natural o jurídica, para controlar, exigir y verificar la ejecución y cumplimiento del objeto, condiciones y términos de la invitación y las especificaciones del contrato, convenio, concertaciones celebradas por las entidades públicas dentro de los parámetros de costo, tiempo, calidad y legalidad, conforme a la normatividad vigente”*. (AUDITOOL, 2015, pág. 2)

Para garantizar el cumplimiento de estos principios en términos de calidad, cantidad y oportunidad, es necesario adoptar mecanismos de control y seguimiento a través de una interventoría o supervisión que aseguren y garanticen a la entidad como a sus responsables el cumplimiento del objeto contractual, mediante el examen sobre las exigencias legales, financieras, misional y técnico. (AUDITOOL, 2015, pág. 2)

El servicio de interventoría durante la construcción comprende las funciones técnicas y administrativas, funciones complementarias e inseparables durante la obra, por lo cual ambas deben ser realizadas por la misma persona o entidad. En la interventoría técnica la función del interventor se encamina en velar por el correcto desarrollo de los planos y por el cumplimiento de las normas de calidad, seguridad y economía adecuadas a la obra.

En cumplimiento de sus funciones el interventor exigirla al constructor cuando sea necesario, la realización de ensayos y pruebas. De todos los trabajos autorizados el interventor deberá dejar constancia escrita. En la interventoría administrativa se revisará y aprobará los extractos contables periódicos que presente el constructor con el objeto de verificar el paso correcto de las sumas a cargo de la obra. (CONSTRUDATA, 2013, pág. 1)

Hacer de la inversión pública un instrumento eficiente para mejorar el bienestar de la sociedad es uno de los mayores retos de quienes tienen la responsabilidad de la dirección del estado. Para alcanzar este propósito es necesario contar con sistemas y procedimientos que coadyuven a que la aplicación de los recursos públicos se planifique, ejecuten y controlen con criterios de objetividad, equidad, eficiencia y transparencia. (Jimenez, 2007, pág. 17)

MARCO JURÍDICO

En el actual contexto de globalización e integración económica en el que se desarrollan las actividades empresariales e institucionales, las organizaciones ya sean estas de naturaleza pública o privada, requieren de un conocimiento amplio e interdisciplinar para llevar a cabo con éxito las funciones que constituyen su razón de ser. Es aquí donde el ejercicio de la consultoría en Colombia toma fuerza y relevancia en el plano del desarrollo, fortalecimiento institucional, penetración de mercados y ejecución de obras o proyectos de alto impacto. (Ciudad Gestion, 2016, pág. 3)

La consultoría puede comprender una gran cantidad de servicios profesionales especializados que tienen como objetivo ilustrar a los que lo solicitan en un campo específico, sobre estrategias que permitan identificar, elaborar, planificar y evaluar proyectos a nivel de desarrollo, diseño o evaluación de factibilidad. Puede comprender además labores de investigación o la supervisión, fiscalización, diseño y operación, así como la asesoría y asistencia técnica en la elaboración de estudios económicos y financieros, entre otros.

La Consultoría en Arquitectura, Ingeniería y Profesiones Afines:

La asesoría en este campo puede contemplar de manera análoga a la consultoría contable una gran variedad de servicios profesionales regulados todos por la Ley 64 de 1978 (la cual derogó el Decreto de Ley 1782 de 1954), “por el cual se reglamenta el ejercicio de la ingeniería, la arquitectura y profesiones afines”. En ella se definen los ámbitos en los cuales pueden ejercer los ingenieros y arquitectos como son el estudio, la planeación, la dirección, la asesoría, la gerencia, la interventoría y la ejecución de obras, entre otros. (EVA, s.f.)

En lo referente a la labor de consultoría, dada su naturaleza, estas profesiones cuentan con un marco legal más amplio y específico que incluye:

- **Ley 19 de 1982:** “Por la cual se definen nuevos principios de contratos administrativos y se dan facultades al Presidente de la República para reformar el régimen de contratación administrativa...”. Esta ley contempla los tipos de

contratos que podrán celebrar los profesionales de estas áreas en relación a las asesorías que desarrollen con las entidades estatales. (LexBase, 1982) (Jaramillo, pág. 129)

Así mismo, existen leyes que regulan los tipos de estudios que podrán llevar a cabo estos profesionales y estipulan tarifas para cada uno de ellos, así como las normas que deben seguir los mismos para ejercer de manera ética su profesión, así como para evitar sanciones legales por conductas atinentes al ejercicio de su profesión. Entre ellas se tiene:

- **Resolución 5923 “Código de Ética Profesional”:** Establece los deberes de los profesionales en arquitectura e ingeniería, por disposición señalada en la Ley 64 de 1978. (Jaramillo, pág. 127)
- **Decreto 3154 de 1980 “Por medio del cual el Gobierno Nacional aprobó las tarifas profesionales de arquitectura”:** Este Decreto señala las pautas para la determinación de las tarifas de servicios profesionales, a través de la clasificación de construcciones según su grado de complejidad; define y señala los honorarios para anteproyecto, proyecto y supervisión. Por último, define y señala honorarios para diversas actividades como la consultoría. (Juriscol, 1980)
- **Decreto 1904 de 1979 “Tarifas para diseño de acueductos y alcantarillados”.** (Jaramillo, pág. 129)
- **Decreto 3201 de 1981 “Fija las tarifas básicas en los estudios de suelos y cimentaciones”.** (Jaramillo, pág. 129)

Estos son algunos decretos pertenecientes al marco legal que regula el ejercicio de la ingeniería y la arquitectura en todos los sectores. (Ciudad Gestion, 2016, pág. 11)

MARCO CONCEPTUAL

Emprendimiento: es aquella actitud y aptitud de la persona que le permite iniciar nuevos retos, nuevos proyectos; es lo que le permite avanzar un paso más, ir más allá de donde ya ha llegado. Es lo que hace que una persona esté insatisfecha con lo que es y lo que ha logrado, y como consecuencia de ello, quiera alcanzar mayores logros e iniciar nuevos caminos. (Gerencie.com, s.f.)

Competitividad: es la capacidad que tiene una empresa o país de obtener rentabilidad en el mercado en relación a sus competidores. La competitividad depende de la relación entre el valor y la cantidad del producto ofrecido y los insumos necesarios para obtenerlo (productividad), y la productividad de los otros oferentes del mercado. El concepto de competitividad se puede aplicar tanto a una empresa como a un país. (ZonaEconomica, s.f.)

Interventoría: Es la labor que cumple una persona natural o jurídica, para controlar, exigir y verificar la ejecución y cumplimiento del objeto, condiciones y términos de la invitación y las especificaciones del contrato, convenio, concertaciones celebradas por las entidades públicas dentro de los parámetros de costo, tiempo, calidad y legalidad, conforme a la normatividad vigente. (EduVirtual, s.f., pág. 3)

Supervisión: es la observación regular y el registro de las actividades que se llevan a cabo en un proyecto o programa. Es un proceso de recogida rutinaria de información sobre todos los aspectos del proyecto. Supervisar es controlar qué tal progresan las actividades del proyecto. Es observación, observación sistemática e intencionada. La supervisión también implica comunicar los progresos a los donantes, implementadores y beneficiarios del proyecto. Los informes posibilitan el uso de la información recabada en la toma de decisiones para mejorar el rendimiento del proyecto (CEC, s.f.)

Consultoría: Servicio prestado por una persona o personas independientes y calificadas en la identificación e investigación de problemas relacionados con políticas, organización, procedimientos y métodos; recomendación de medidas apropiadas y prestación de asistencia en la aplicación de dichas recomendaciones. (Jaime Ospina Blog, s.f.)

DISEÑO METODOLÓGICO.

Esta investigación es de carácter analítico y sintético, en donde se ha definido como objeto de estudio el elemento más importante para este documento, el cual se encuentra inmerso dentro de las asesorías técnicas y la construcción de malla vial de la región Andina colombiana en especial el departamento de Cundinamarca, buscando tocar los conceptos que se apliquen de acuerdo con los estándares de calidad que se deben cumplir con toda la normatividad vigente para el sector investigado, además se ha propuesto modelo investigativo que se fundamente en estudios descriptivos, correlacionales, analíticos buscando así dar un complemento necesario para desarrollar una investigación de análisis y síntesis. (ri.ufg.edu.sv, págs. 1-8)

Tipos de diseños metodológicos a utilizar. Estudios descriptivos.

Se han adoptado métodos descriptivos para analizar cómo es el proceso de asesoramiento técnico en el país y cómo se han de relacionar con los con todos y cada uno de los elementos que comprenden los procesos normativos para la construcción de la malla vial, además este modelo de estudio permiten detallar el fenómeno estudiado básicamente a través de la medición de uno o más de sus atributos, lo que permitirá que el conocimiento sea de mayor profundidad que los modelos exploratorios, el propósito de este es la delimitación de los hechos que conforman el problema de investigación, como:

1. Establecer las características demográficas de las unidades investigadas (número de población, distribución por edades, nivel de educación, etc.).
2. Establecer procedimientos de asesoría técnica de forma concreta.
3. Descubrir y comprobar la posible asociación de las variables de investigación.

Identifica características del universo de investigación, señala formas de conducta y actitudes del universo investigado, establece comportamientos concretos y descubre y comprueba la asociación entre variables de investigación. De acuerdo con los objetivos planteados, el investigador señala el tipo de descripción que se propone realizar en este documento, acudiendo a técnicas específicas en la recolección de información, como la observación. (www.gestiopolis.com, s.f.)

DESARROLLO

Estudio de mercado: Oferta, Demanda y Competidores Directos.

Sistemas de información

Debido a que nos encontramos con un mundo con avances tecnológicos importantes, con gran crecimiento en los medios de comunicación, por lo que hemos proyectado la comercialización de nuestros servicios por medio de plataformas virtuales, ya que es uno de los métodos que está cogiendo más fuerza para tener una interacción directa y rápida con los clientes que no cuenten con la facilidad de desplazamiento para acercarse directamente a nuestras instalaciones, además, para aquellos clientes que tengan la facilidad de visitar nuestras instalaciones serán atendidos por nuestro personal capacitado para que tengan una experiencia inolvidable, por lo que nuestros canales se presentaran en la siguiente tabla:

Tabla 1 Canales de Distribución.

Canales de distribución	
<i>Página web</i>	Mediante la página web de la empresa se podrán consultar la información de nuestra maquinaria, los costos que tienen nuestros productos y realizar consultas que permitan la aclaración de nuestros servicios.
<i>Motores de búsqueda</i>	Debido que los motores de búsqueda por internet hoy en día son tan acogidos, estos motores jugaran un papel fundamental para nuestra página web ya que nos ubicara en los primeros lugares de búsqueda de nuestros servicios brindados.
<i>Teléfono</i>	El teléfono lo hemos proyectado como un canal de distribución en donde nuestros clientes tengan una comunicación directa con nuestros asesores comerciales por medio de llamadas o aplicaciones móviles (Facebook, Instagram, Twitter, WhatsApp, etc.).
<i>Personal humano</i>	Va ser nuestro canal de distribución humano, son aquellas personas capacitadas para ofrecer discursos capaces de brindar la información lo más concisa, precisa y clara en lo posible, mediante actividades dentro y fuera de las instalaciones de la empresa.

Fuente: Elaboración Propia con informacion tomada de www.economiasimple.net

Análisis DOFA

Tabla 2 DOFA.

DEBILIDADES <ul style="list-style-type: none">• Por ser una empresa nueva es difícil impactar en el mercado.• Deficiencia en el conocimiento de normas• Falta de financiación	OPORTUNIDADES <ul style="list-style-type: none">• Apertura de nuevos mercados• Ampliación de los lugares para la prestación de servicios• Alianzas con entidades del estado• Fidelizar clientes con la empresa
FORTALEZAS <ul style="list-style-type: none">• Exclusividad y diferencia de las otras empresas• Contamos con la tecnología más reciente para los procesos• El recurso humano cuenta con una amplia formación académica	AMENAZAS <ul style="list-style-type: none">• Alta competencia de grandes empresas con larga trayectoria• Precios actuales• Nuevas políticas del estado

Fuente: Elaboración Propia con información de www.lifeder.com

Presiones del mercado

- *Presión del mercado:* en este ítem hemos realizado un estudio sobre lo que más se demanda dentro del mercado de la interventoría técnica y supervisión de las mallas viales dentro del país, por lo que hemos establecido un porcentaje del 35% del desarrollo que deberían tener los diferentes accesos viales que recorren a la nación de oriente a occidente o de norte a sur y viceversa, es por esto que el gobierno colombiano ha optado por desarrollar nuevas estrategias para que las empresas constructoras de vías, túneles y todo lo concerniente con el sector ferroviario cumplan con los parámetros y estándares que permitan que nosotros los usuarios de estos accesos viales podamos disfrutar de estos logrando reducir de cierto modo los tiempos de recorrido en las distancias entre lugares a los que queremos tener un mejor apego emocional debido a las condiciones climáticas, culturales entre muchos más factores que intervienen dentro de este proceso; centrándonos nuevamente en el tema, es aquí donde nosotros analizamos un mercado que se encuentra cogiendo mucha fuerza dentro del mercado de la construcción, ya que no es solo el bien de una comunidad,

sino que es el desarrollo de toda una nación que busca cumplir con los objetivos del milenio.

- *Presión de la sociedad:* Ya hemos presentado de una forma clara la presión que hay en el mercado de todo lo relacionado con las mallas viales, y entro compagino diferentes ideas del ítem anterior debido a que todos estos ítems están directamente o indirectamente relacionados con un análisis de mercado que nos permita presentar de forma clara y concreta las presiones que nos obligan como empresa a actualizados y realizando investigaciones que involucran a las diferentes comunidades que estén inmersas dentro del desarrollo, aquí encontramos que las presiones sociales están ligadas a los sectores privados que buscan un incremento del capital de sus empresas y poder posicionarse dentro de un mercado que no está muy explorado dentro del país, además vemos claramente que el gobierno o el sector público también tienen grandes exigencias con respecto al tema vial debido a que Colombia se encuentra en vía de crecimiento económico y es por esto que el gobierno exige rigurosamente el control, la consultoría y el acatamiento de las normas de calidad, y es aquí que las presiones públicas y privadas de nuestra sociedad van de la mano ya que se necesitan mutuamente para poder cumplir las expectativas que han planteado desde un comienzo y que este bien material sea bien aprovechado por las diferentes comunidades que integran nuestro país.
- *Presiones tecnológicas:* Para nadie es un secreto que en el actualidad estamos inmersos dentro de una de las más grandes revoluciones en tecnología que se haya visto jamás en el mundo entero y nuestras empresas no se encuentran exentas de este auge de implementación de las diferentes tecnologías que hemos creado hasta el momento y las que vendrán hacia futuro, además apelamos un poco a las emociones humanas ya que nosotros la raza humana buscamos una satisfacción de todos las herramientas que usamos en las rutinas diarias, y es aquí que siempre estamos buscando mejorar todo aquello que ya usamos en el diario vivir, ahora sumemos que el estado también busca demostrar que son más fuertes que otros estados por medio del desarrollo y nos exigen con más fuerza buscar la perfección de los productos que saquemos al mercado, entrando un poco más en la situación del país, vemos que la calidad de nuestras vías debe ser mejoradas constantemente y deben tener un

mantenimiento, además debemos sumar a esto que estas tecnologías aplicadas a las carreteras, túneles y vías ferroviarias deben tratar de tener desarrollo y mantenimiento “BIOSOSTENIBLE” aplicando las tecnologías de punta que se encuentran en el mercado pero que además apliquen las nuevas teorías de lo que se conoce como tecnologías verdes que ayuden a disminuir el impacto ecológico a los diferentes ecosistemas en los que el hombre ha puesto el ojo para buscar el desarrollo.

- *Responsabilidad social:* Luego de haber abarcado los ítems anteriores nuestras empresas en general debemos contribuir con la sociedad aplicando nuestro conocimiento éticos y morales a nuestros semejantes y al medio ambiente y todos sus habitantes, para BRATUCA S.A.S. nuestra responsabilidad está basada en el cumplimiento de los parámetros técnicos y éticos aplicados a la ingeniería civil y a todas las disciplinas que se encuentran inmersas dentro de este mercado, además no solo buscamos dar recomendaciones, sino que buscamos el bien común de las diferentes comunidades a las que afectemos con nuestras decisiones, buscando que tengan un progreso económico progresista convirtiéndonos en una compañía que deje a un lado la economía parasita a la que nos enfrentamos hoy en día, ahora debemos sumar que nuestros estándares de calidad también nos exigen que disminuyamos lo más posible el daño ambiental que provocan nuestras actividades de la construcción.

Catálogo de productos

Para BRATUCA el producto es lo que nos permite entrar a competir al mercado, en donde el primer nivel que corresponde al producto básico encontramos en general la prestación de un servicio de interventoría obras civiles viales, luego el nivel del producto genérico ya se encuentra todas nuestros anexos técnicos constructivos y normativos que tenemos a nuestra disposición para ofertar, siguiente a esto en el nivel del producto esperado es brindar un servicio de asesoría adecuado dentro y fuera los asentamientos constructivos de los diferentes accesos viales que se estén construyendo, y por último en el nivel del producto aumentado es mejorar nuestros servicios de calidad por medio de nuestros empleados especializados en la elaboración de informes y tareas de obra, los

cuales cuentan con la experiencia suficiente para así brindar servicios de calidad y eficientes.

En un comienzo nuestro principal servicio a prestar será la interventoría pero dentro de los propósitos que tiene la empresa es implementar nuevos servicios como:

- Interventoría, seguimiento y control a proyectos: Haciendo el seguimiento técnico, monitoreo y control de la ejecución de contratos, nos convertimos en la mano derecha de entidades públicas de diferentes sectores. En BRATUCA ponemos a disposición de nuestros clientes los recursos humanos y tecnológicos de la más alta calidad para realizar vigilancia y control de los componentes técnicos, financieros, administrativos, ambientales, contables y jurídicos involucrados en la ejecución de un contrato. La interventoría, el seguimiento y el control son herramientas que garantizan que los contratos entre entidades públicas y empresas privadas se cumplan a cabalidad y se optimice la inversión
- Estudios, diagnósticos y diseños: Dimensionamos los alcances de los proyectos de infraestructura y transporte, ofreciéndole a su organización las herramientas que necesita para hacer una adecuada asignación y valoración del riesgo, mejorar la socialización de los proyectos y promover esquemas de financiamiento a través del mercado de capitales. Ponemos a su disposición el mejor equipo de especialistas para elaborar los estudios requeridos, como estudios ambientales, de factibilidad, estudios y diseños estructurales, de tránsito, capacidad y niveles de servicio, estudios de trazado, señalización y seguridad vial, estudios de hidrología, hidráulica y socavación, urbanismo y paisajismo, estudios geotécnicos y diseño de pavimentos.
- Auditoria de proyectos: Mediante la realización de la medición y evaluación de la gestión de todas las áreas y operaciones de su organización, BRATUCA analiza cuál fue el desempeño de su organización en la ejecución de un contrato. Con los servicios prestados por BRATUCA su organización tendrá las herramientas suficientes para manejar eficientemente los recursos, y mejorar su gestión y la sostenibilidad a futuro.

Nuestra política de precios para la prestación de servicios se basa de acuerdo al proyecto a tratar; teniendo en cuenta la magnitud de este, su tiempo estimado de ejecución como también el presupuesto que este estuviese manejando. Por cual para definir el costo que conlleva la prestación de nuestros servicios debemos entrar analizar los factores anteriormente mencionados, no obstante, no es posible establecer un valor fijo, pero si podemos garantizar que al adquirir nuestros servicios pueden contar con la mejor tecnología y optimización de tiempos sin dejar a un lado las tarifas establecidas por entidades reguladoras.

Para poder distribuir nuestro producto a través de portales web nos enfocamos en transmitir a todas las personas un concepto de una empresa eficaz, innovadora, confiable, responsable y amigable ambientalmente y para la sociedad en general, además con las actividades que realizamos buscamos generar una interacción y apropiación de las personas con las construcciones civiles que ayudemos con nuestros servicios, además estas interacciones con el público nos brindara de cierto modo un canal propagandístico de muy bajo costo, logrando así seguir buscando un reconocimiento en los procesos ambiental y social, lo que permitirá incrementar nuestros estándares de calidad, que permitan afianzar la confianza con nuestros clientes y brindar seguridad con nuestros servicios, favoreciendo todos y cada uno de los beneficios que ofrecemos como empresa contribuyendo con los costos y el tiempo de realización de nuestros servicios, lo que nos permite aumentar los índices de calidad y servicios, para que incrementen los niveles de satisfacción en nuestros clientes.

Análisis del mercado en internet

Se ha mencionado anteriormente los posibles usuarios del producto, aunque se ha analizado más afondo estos posibles usuarios, uno de ellos es el sector privado de la construcción de malla vial, también encontramos el sector publico representado por el gobierno colombiano y por ultimo un mezcla entre el sector público-privado que hay dentro de los procesos que conlleven al desarrollo económico por medio de la construcción, se decidido que los tres usuarios son potencialmente consumidores de nuestro de servicio, ya que a los avances tecnológicos relacionados con la comunicación nos incluyen a todos, en donde los posibles usuarios están haciendo el cambio de la atención y contratación de

forma análoga a los procesos netamente digitales, en donde nos interesa posicionarnos muy cerca de los enlaces que tengan relación directa con nuestras actividades y nuestros posibles compradores del servicio.

Análisis de nuevos mercados

Es un tema realmente interesante el pensamiento de la empresa frente a nuestra explotación de servicios que podemos ofrecer hacia un futuro ya sea a largo plazo o a corto plazo, primero debemos establecer que dentro del mercado nacional que estamos, el gobierno realmente está muy desactualizado en el progreso vial del país, ya que éste está empezando abarcar nuevos temas relacionados con la rama vial de la ingeniería, en donde la empresa vio una expansión del negocio la construcción de túneles y la rehabilitación de accesos dentro del gremio ferroviario, el cual como nación estamos realmente quedados con respecto a otros países que si lo tienen, y es aquí donde BRATUCA SAS entrara dentro de sector público para poder acaparar a este mercado, y para ello se debe contratar o estar capacitando a nuestro personal con el fin de entender mucho más a fondo los conocimientos teóricos que nos permitan cumplir con la interventoría técnica de este nuevo mercado, ahora se debe abarcar nuestra segunda estrategia para meternos en el nuevo mercado, por ende se ha analizado que la mejor opción para que el sector privado o de la construcción entre en la atmosfera empresarial, es realizar alianzas estratégicas con las diferentes compañías o clientes más cercanos con los que ya se haya trabajado, con el fin de buscar el emprendimiento no solo de nuestra compañía, sino del mercado que esté involucrado en general, disminuyendo así un pensamiento competitivo sangriento a un modelo cooperativo de varias compañías que busquen un mismo bien común que sea reflejado o proyectado hacia un futuro.



Análisis de competidores

BRATUCA se encuentra inmerso dentro de un mercado en donde existe una gran cantidad considerable de competidores que se encuentran dentro del orden de competición directa e indirecta, debido a que nuestro país se encuentra en una época de crecimiento en la actualidad, por consiguiente, el progreso en las actividades que conlleven la construcción de obra civiles viales, por lo se identificó 11 empresas nacionales que tienen una incidencia directa e indirecta sobre las actividades que a nuestra empresa le compete. Dentro de estas

estas empresas tenemos que en Bogotá se encuentran ubicadas 8 de ellas, en Antioquia encontramos 2 y en el Tolima hallamos 1, las cuales se encargan en la construcción arquitectónica e ingenieril y en la asesoría técnica de procesos constructivos y de control de calidad.

En la siguiente imagen se podrá identificar algunas de las empresas nacionales que conforma nuestra competencia, dentro de esta están los competidores indirectos que son todos aquellos que interviene de forma lateral en el mercado, para este caso se puso empresas que son constructoras que se encargan de las actividades de arquitectura e ingeniería y también están los competidores directos que son aquellos que ofrecen el mismo servicio que nosotros bajo las mismas características de otras actividades convexas de consultoría técnica

Tabla 3 Competidores

	<h3>Competidores indirectos</h3> <ul style="list-style-type: none">• TUNELES DE COLOMBIA S A S• TUNELES PRESAS E INGENIERIA TPEI S A S• INGENIERIA VERTICAL EN SEGURIDAD Y SALUD S A S• ASOCIACION COMITE COLOMBIANO DE TUNELES Y OBRAS SUBTERRANEAS• INGENIERIA REDES Y TUNELES S A S• MAR TUNELES E INFRAESTRUCTURAS INTERNACIONALES SAS
	<h3>Competidores directos</h3> <ul style="list-style-type: none">• INGENIERIA DE VIAS TUNELES E ITS ANDINA SAS• ASOCIACION COLOMBIANA DE TUNELES Y OBRAS SUBTERRANEAS ACTOS

Fuente: Elaboración Propia

Diseño página web

El modelo de negocio eBusiness escogido se podría decir que aplica para dos modelos el B2C (Business to Consumer) el cual se caracteriza en que la empresa venden al público en general; ya que nuestra empresa lo que busca es satisfacer las necesidades de los clientes en donde nos encontramos en la capacidad de solucionar sus problemas a si sea una

persona natural con un proyecto pequeño como también una empresa con un proyecto de mayor magnitud y en donde también nos aplica el modelo B2G (Business-to-Government) el cual se enfoca en vender a empresas gubernamentales u oficiales del país, debido por los servicios que prestamos podemos ser seleccionados para controlar proyectos del gobierno.

El siguiente link corresponde a la página web de la empresa BRATUCA la cual se enfoca en atraer a clientes y generarles un apego hacia la empresa creando una comunicación para mejorar cada día

<https://ingbfmm7.wixsite.com/bratuca>

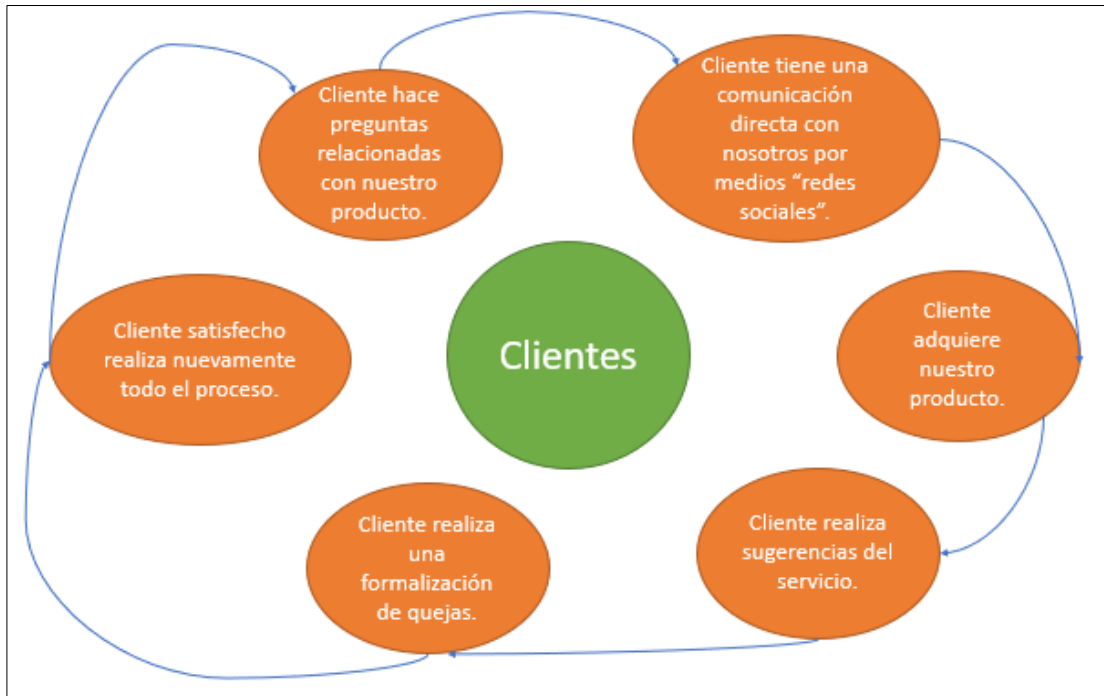
Imagen 1 Pagina Web



Tomado de: <https://ingbfmm7.wixsite.com/bratuca>

Estrategia de CRM

Imagen 2 Estrategia CRM



Fuente: Elaboración Propia con información tomada de www.marketingwebmadrid.es

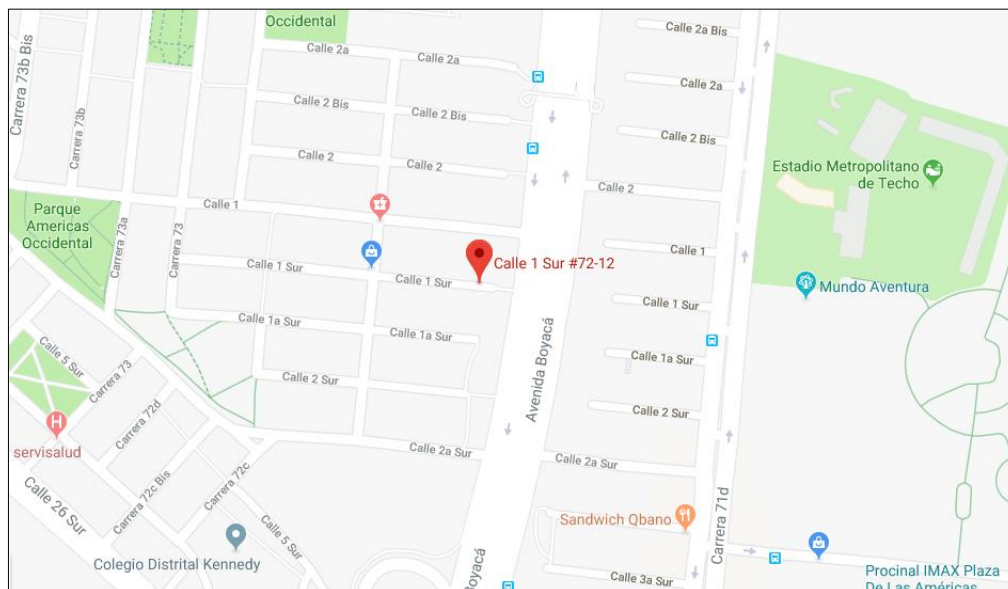
Este modelo pretende abarcar las siguientes actividades que se encuentran detalladas un poco más en que en la figura anterior.

1. Retener clientes actuales.
2. Aumentar la satisfacción de los clientes.
3. Aumentar la fidelidad de nuestros clientes.
4. Vender más a los clientes actuales.
5. Atraer antiguos clientes.
6. Mayor conocimiento del cliente.
7. Realizar campañas personalizadas.
8. Aprovechar mejor los clientes más potenciales.
9. Encontrar, atraer y generar nuevos clientes.
10. Reducir los costos de marketing.
11. Encontrar oportunidades de innovación.

Estudio Técnico de la Creación de la Empresa Bratuca

- **Capacidad:** La capacidad normal de la empresa en un comienzo, está diseñada para prestar entre 3 y 5 servicios de interventoría mensuales, dependiendo la magnitud de los proyectos. De acuerdo a la población objetivo que serán empresas medianas y grandes, teniendo en cuenta que cada año se presentan variaciones lo que podría generar nuevos clientes e interesados, por lo cual dentro de los propósitos de la empresa será su crecimiento para poder prestar el servicio a más proyectos.
- **Ubicación:** Teniendo en cuenta que la idea de negocio se basa en la prestación de servicios de ingeniería en el departamento de Cundinamarca, la ubicación de la empresa Bratuca S.A.S será en la capital de país, en donde se pretende atender las inquietudes de los clientes como también hacer el contacto con ellos; llevar a cabo reuniones; planear viajes; será un espacio en donde los trabajadores puedan ejecutar sus actividades. Cabe destacar que como los servicios se prestaran en Cundinamarca no siempre todo el personal se encontrara dentro de las instalaciones por cuestiones de viajes para visitar los proyectos. La empresa estará ubicada más exactamente en la Calle 1 a sur 72-12.

Imagen 3 Ubicación



Fuente: Elaboración Propia con informacion tomada de Google Maps

- **Disponibilidad de equipos:** Dado que la principal actividad económica de la empresa será la interventoría y para poder prestar esta clase de servicios en un comienzo se necesitarán equipos de oficina como lo son:

- 3 computadores portátiles
- 2 impresoras a laser
- 2 teléfonos fijos
- Muebles y sillas
- 1 televisor
- 3 Tabletas

Cabe destacar que estos equipos serán utilizados dentro de la oficina de trabajo, no obstante las tabletas podrán ser transportadas a los lugares de visitas de los proyectos con el fin de captar toda la información necesaria. Cabe destacar que la adquisición de estos equipos se hace para poder iniciar con la prestación de servicios pero sin dejar a un lado la ampliación de la idea de negocio y sea necesario la adquisición de nuevos equipos con diferentes capacidades de funcionamiento

- **Disponibilidad del recurso humano:** La empresa está siendo conformado por dos ingenieros civiles especialista en gerencia, los cuales cuenta con diferentes experiencias laborales las cuales permitirán tener unas diferentes perspectivas de las estrategias y soluciones a los problemas que se presenten lo que permite una pronta y efectiva solución, además cabe destacar que los dos socios tuvieron un buen desempeño académico durante su pregrado como también en el postgrado y claro está sin dejar a un lado que son varios los años que llevan por conocerse lo cual permite generar una confianza y una buena oportunidad de negocio y de sociedad. Además es necesario la adquisición de más personal con diferentes formaciones pero totalmente calificado con el fin de prestar los mejores servicios, dentro de este personal será necesario contar con por lo menos 2 ingenieros civiles con una alta experiencia en el sector de la interventoría y claro está en el sector vial, además de un contador para manejar todo la parte financiera de la empresa y como también de una secretaria que preste los servicios de logística, atención a clientes entre otras funciones.

Estudio Administrativo y Legal de la empresa Bratuca.

La empresa será registrada ante la cámara de comercio y ante la Súper intendencia de sociedades con el nombre de BRATUCA SAS ‘Ingenieros e Interventores’ se constituirá como una sociedad comercial con la estructura de sociedad por acciones simplificadas y con el objetivo de prestar el servicio de interventora de vías.

Procedimiento legal para la constitución

- Se debe consultar en la cámara de comercio que no esté inscrita esta razón social.
- Consultar el tipo de sociedad en este caso (S.A.S).
- Consultar la clasificación por su actividad económica
- Rut para la identificación tributaria ante la DIAN la cual se puede realizar en la página Web de la DIAN o en un Supercade

Documentos

- Registro de la Empresa ante la Cámara de Comercio
- Matrícula de Registro Mercantil.
- Registro Único Tributario (RUT)
- Apertura del establecimiento de la secretaria Distrital de Planeación
- Organización Sayco-Acinpro (En caso de utilizar música)
- Inspección técnica del cuerpo de Bomberos de Bogotá D.C.

Lo anterior es un breve resumen de las actividades y soportes más importantes que se deben tener en cuenta para poder iniciar con la prestación de servicios de la empresa a constituir, cabe destacar que estos pueden variar de acuerdo a políticas o cambios que salgan en el estado como también en los cambios que se le presenten a la empresa. Por lo cual la siguiente información corresponde a la filosofía que utilizara la empresa.

BRATUCA será una empresa dedicada a la prestación de servicios para las construcciones civiles y otras actividades relacionadas con la consultoría técnica de vías y túneles, la cual contará con una de las mejores manos de obra que se especializa en los procesos constructivos y ambientales.

Este servicio se caracteriza por satisfacer las necesidades de los clientes con gran acierto, basándose en la experiencia de construcción de obras de infraestructura, aplicando rigurosos procedimientos de control técnico y administrativo. Se Ofrece a los clientes la transferencia de beneficios y alianzas con proveedores y contratistas logrando excelentes resultados económicos en el proyecto contratado.

Se diferencia de los competidores al contar con un esquema que no solo garantiza el cumplimiento de los procedimientos técnicos y contractuales, sino que también fomenta la ejecución de los proyectos de manera eficiente tanto en tiempos como en costos, lo que redundará en beneficios exclusivamente para nuestros clientes.

Imagen 4 Logo de la empresa



Fuente: Elaboración Propia

Misión

La empresa está enfocada en los procesos de satisfacción técnica y de calidad para nuestros clientes, mostrando nuestros servicios de forma eficiente y clara, cumplimiento siempre con todas y cada una de las normas que rigen nuestro campo laboral con el fin de proporcionar una contribución al crecimiento de social y cultural de la sociedad por medio de nuestras obras civiles.

Visión

BRATUCA es una empresa que pretende buscar e impulsar las nuevas tecnologías en la construcción, con el fin de comprender el selecto grupo de asesores técnicos llevándonos a ser uno de líderes en el mercado de la construcciones e interventorías en los accesos viales de la región andina, debido que brindaremos calidad en nuestros servicios y por el cumplimiento de normas técnicas que permitan la disminución de costos y tiempo al momento de ejecutar nuestro trabajo.

Valores

- **SERVICIO:** Trabajamos con honradez y dedicación a los clientes. Este espíritu añade valor a las aptitudes y actitudes de todos los integrantes de la Organización siendo capaces de aceptar y apreciar las cualidades de los otros.
- **ÉTICA Y TRANSPARENCIA:** En todos los campos del saber, del actuar profesional y personal para generar valor en la cadena de negocio y en las alianzas estratégicas.
- **DISCIPLINA:** En nuestro quehacer diario, apostando por una alta capacidad de cumplimiento e innovación. Esto nos convierte en una empresa preparada para anticiparse a situaciones venideras con altos niveles de autoeficacia.
- **INTEGRIDAD:** Fundamentamos nuestra actuación a través del cumplimiento sistemático de estrictos estándares de comportamiento ético y profesional.
- **CALIDAD:** Ejercemos nuestra actividad con altos niveles de dominio de la competencia profesional, para hacer bien las cosas desde el principio hasta su fin.

Imagen 5 Estrategia Organizacional



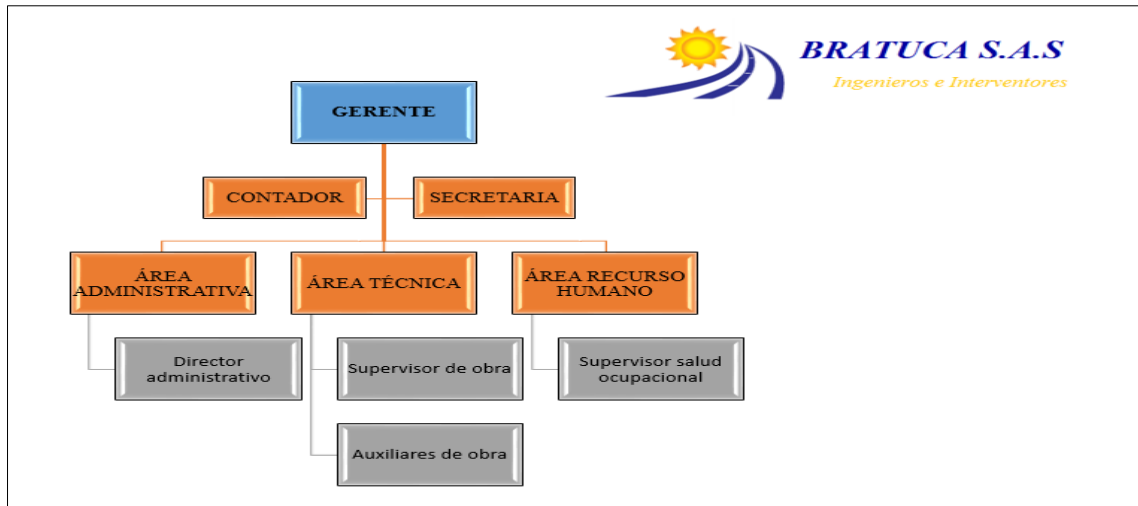
Las estrategias organizacionales de BRATUCA nos permitirán tener un proceso de mejoramiento constante en el direccionamiento, el control, la motivación y la revisión de las actividades de la empresa que conlleven al éxito de la misma, Para ello se necesita una elaboración de herramientas que busquen dar el cumplimiento de los objetivos, en donde se plantea una serie de estrategias y planes de contingencia en donde nos permitan la utilización y el aprovechamiento de nuestros recursos al máximo para poder cumplir con las metas propuestas

Fuente: Elaboración propia

Estructura Organizacional

Nuestra estructura organizacional nos permite hacer la agrupación del recurso humano creando equipos de varias áreas pero con un objetivo en común, el proyecto y la empresa

Imagen 6 Estructura organizacional



Fuente: Elaboración propia

La distribución de este personal está pensada para poder prestar los mejores servicios y poder satisfacer las necesidades de nuestro clientes, la idea de las diferentes áreas de trabajo es con el fin de tener una organización y estructuración clara de las funciones de cada una de las personas que conforman el equipo de trabajo y así no generar discusiones o confusiones entre ellos, cabe destacar que las personas que harán parte de la empresa serán seleccionadas adecuadamente a través de experiencia, conocimientos e integridad que permitan el crecimiento de la empresa.

Estudio Financiero para para la Creación de la Empresa Bratuca

Para realizar este estudio financiero se propuso un caso hipotético en donde se hace la interventoría de un kilómetro de vía con el mínimo valor cobrado en los honorarios como se explicará más adelante en el desarrollo de este estudio financiero en donde las proyecciones presentadas muestren que el año 1 para este estudio sea el año de inicio.

La inversión realizada para la constitución de la empresa BRATUCA S.A.S. está directamente relacionada con los gastos con generados por la constitución de la empresa, los gastos operativos, la compra de material físico (computadores, escritorios, teléfonos, televisor, etc.), los gastos pre operativos (transportes, fotocopias, libros de lectura, impresiones, papelería, horas del recurso humano, computadores de uso personal) con fin de establecer un monto inicial de veintiséis millones novecientos cincuenta y tres mil ciento noventa y ocho pesos moneda corriente (\$ 26.953.198.00 COP). (Santana Gracia & Tovar Sánchez , 2010, pág. 101)

Tabla 4 Inversión Inicial.

INVERSIÓN INICIAL				
CANTIDAD	CONCEPTO	PROVEDOR	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
10	Computadores portatiles ASUS	Alkosto	\$ 1.349.000,00	\$ 13.490.000,00
5	Impresoras laser HP	Alkosto	\$ 839.000,00	\$ 4.195.000,00
4	Telefonos fijos inalambricos	Alkosto	\$ 62.000,00	\$ 248.000,00
2	Televisor smar tv LG 43"	Alkosto	\$ 1.199.999,00	\$ 2.399.998,00
6	Tableta LENOVO 7"	Alkosto	\$ 239.000,00	\$ 1.434.000,00
10	Escritorio INVAL	Homcenter	\$ 192.400,00	\$ 1.924.000,00
16	Silla ASENTI	Homcenter	\$ 129.900,00	\$ 2.078.400,00
3	Biblioteca Moduart	Homcenter	\$ 99.000,00	\$ 297.000,00
1	Gastos de Constitución	Camara de comercio de Bogotá	\$ 281.300,00	\$ 281.300,00
1	Gastos Pre-operativos	Accionista Iniciales	\$ 605.500,00	\$ 605.500,00
TOTAL INVERSION				\$ 26.953.198,00

Fuente: Elaboración propia tomada de (Santana Gracia & Tovar Sánchez , 2010)

Los gastos administrativos están establecidos el pago de la nomina interna y externa de la empresa, en donde la nómina externa está representada por la asesoría de un contador,

el cual prestará sus servicios a la empresa, además cabe resaltar que también se tendrá en cuenta el valor de la papelería que se requiere para realizar las actividades que corresponden a la misma acción.

La proyección de los gastos administrativos se ha tenido en cuenta la inflación del Banco de la Republica que da un valor del 3.64%, valor con el cual se hará la proyección ya mencionada para un horizonte de 5 años. (Santana Gracia & Tovar Sánchez , 2010, págs. 102,103)

Tabla 5 Nomina Fija y Variable.

Aditamento	Interes	Trabajador Administrativo	Gerente Financiero	Gerente Administrativo
Sueldo basico		\$ 1.800.000	\$ 3.200.000	\$ 2.700.000
Pensión	16,0%	\$ 288.000	\$ 512.000	\$ 432.000
Salud	12,5%	\$ 225.000	\$ 400.000	\$ 337.500
Arl	0,5%	\$ 9.396	\$ 16.704	\$ 14.094
Cesantias		\$ 887.671	\$ 1.578.082	\$ 1.331.507
Otros	10,0%	\$ 180.000	\$ 320.000	\$ 270.000
Interes de Cesantias	12,0%	\$ 216.000	\$ 384.000	\$ 324.000
Vacaciones		\$ 450.000	\$ 800.000	\$ 675.000
Prima		\$ 887.671	\$ 252.493	\$ 213.041
Costo Mensual		\$ 4.943.738	\$ 7.463.279	\$ 6.297.142
Nomina Fija				\$ 13.760.421
Nomina Variable				\$ 4.943.738

Fuente: Elaboración propia tomada de (Santana Gracia & Tovar Sánchez , 2010, pág. 103)

Tabla 6 Gastos Administrativos.

Gastos Administrativos	Costo Mensual	Costo Anual
Nomina Interna Fija	\$ 13.760.421	\$ 165.125.055
Nomina Interna Variable	\$ 39.549.908	\$ 474.598.893
Nomina Externa	\$ 3.870.000	\$ 46.440.000
Papeleria	\$ 95.000	\$ 1.140.000
TOTAL	\$ 57.275.329	\$ 687.303.948

Fuente: Elaboración propia tomada de (Santana Gracia & Tovar Sánchez , 2010, pág. 103)

Tabla 7 Proyección de Gastos Administrativos.

Gastos Administrativos	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Nomina Interna Fija	\$ 165.125.055	\$ 171.135.607	\$ 177.364.944	\$ 183.821.028	\$ 190.512.113
Nomina Interna Variable	\$ 474.598.893	\$ 491.874.292	\$ 509.778.517	\$ 528.334.455	\$ 547.565.829
Nomina Externa	\$ 46.440.000	\$ 48.130.416	\$ 49.882.363	\$ 51.698.081	\$ 53.579.891
Papeleria	\$ 1.140.000	\$ 1.181.496	\$ 1.224.502	\$ 1.269.074	\$ 1.315.269
TOTAL	\$ 687.303.948	\$ 712.321.812	\$ 738.250.326	\$ 765.122.638	\$ 792.973.102

Fuente: Elaboración propia tomada de (Santana Gracia & Tovar Sánchez , 2010, pág. 104)

Los gastos de las ventas esta directamente relacionado con aquellas acciones que presentan una relación entre la comercialización de los servicios que se desea prestar y por los procesos que estén inmersos en las ventas del mismo, también hay que agregar que se incorpora la nómina del Gerente Financiero el cual presentara la información de forma detallada para rendir cuentas no solo con la organización si no con el estado colombiano.

La proyección de los gastos de ventas se ha tenido en cuenta la inflación del Banco de la Republica que da un valor del 3.64%, valor con el cual se hará la proyección ya mencionada para un horizonte de 5 años. (Santana Gracia & Tovar Sánchez , 2010, pág. 105)

Tabla 8 Gastos de Ventas Mensuales

Concepto	Proveedor	Costo Mensual	Costo Anual
Paquete (Internert, telefonía, parabólica)	ETB	\$ 139.900,00	\$ 1.678.800
Servicio de acueducto	ACUEDUCTO	\$ 130.000,00	\$ 1.560.000
Servicio de luz	CODENSA	\$ 180.000,00	\$ 2.160.000
Servicio de gas	GAS NATURAL	\$ 20.000,00	\$ 240.000
Estrategias de promoción	N/A	\$ 350.000,00	\$ 4.200.000
Presupuesto de publicidad	N/A	\$ 350.000,00	\$ 4.200.000
Nomina del gerente	N/A	\$ 7.463.279,34	\$ 89.559.352
Arriendo oficina	N/A	\$ 395.000,00	\$ 4.740.000
TOTAL GASTOS		\$ 9.028.179,34	\$ 108.338.152

Fuente: Elaboración propia tomada de (Santana Gracia & Tovar Sánchez , 2010, pág. 104)

Tabla 9 Proyección de Gasto de Ventas.

Concepto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Paquete (Internert, telefonía, parabólica)	\$ 1.678.800	\$ 1.739.908	\$ 1.803.241	\$ 1.868.879	\$ 1.936.906
Servicio de acueducto	\$ 1.560.000	\$ 1.616.784	\$ 1.675.635	\$ 1.736.628	\$ 1.799.841
Servicio de luz	\$ 2.160.000	\$ 2.238.624	\$ 2.320.110	\$ 2.404.562	\$ 2.492.088
Servicio de gas	\$ 240.000	\$ 248.736	\$ 257.790	\$ 267.174	\$ 276.899
Estrategias de promoción	\$ 4.200.000	\$ 4.352.880	\$ 4.511.325	\$ 4.675.537	\$ 4.845.727
Presupuesto de publicidad	\$ 4.200.000	\$ 4.352.880	\$ 4.511.325	\$ 4.675.537	\$ 4.845.727
Nomina del gerente	\$ 89.559.352	\$ 92.819.313	\$ 96.197.936	\$ 99.699.540	\$ 103.328.604
Arriendo oficina	\$ 4.740.000	\$ 4.912.536	\$ 5.091.352	\$ 5.276.678	\$ 5.468.749
TOTAL GASTOS	\$108.338.152	\$112.281.661	\$116.368.713	\$120.604.534	\$ 124.994.540

Fuente: Elaboración propia tomada de (Santana Gracia & Tovar Sánchez , 2010, pág. 105)

La proyección de los ingresos anuales está basada mediante la información recopilada en el estudio del mercado ya elaborado, en donde la construcción de los accesos viales está en un rango entre los quinientos ochenta millones de pesos y mil ciento cincuenta millones de pesos colombianos por kilómetro, (Contextoganadero, 2014)

de lo cual el costo de la interventoría por cada kilómetro construido debe ser del 15% del monto total de la interventoría de los proyectos o del 6.5% para la interventoría en la construcción de las carreteras y que para este caso hipotético se tendrá en cuenta la interventoría de 1 kilómetro por mes. (construdata, s.f.)

Tabla 10 Ventas Anuales

Ingresos Anuales	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Interventoria de Proyectos	\$ 1.044.000.000,00	\$ 1.082.001.600	\$ 1.121.386.458	\$ 1.162.204.925	\$ 1.204.509.185
Interventoria en Construcción	\$ 452.400.000,00	\$ 468.867.360	\$ 485.934.132	\$ 503.622.134	\$ 521.953.980
Total	\$ 1.496.400.000,00	\$ 1.550.868.960,00	\$ 1.607.320.590,14	\$ 1.665.827.059,63	\$ 1.726.463.164,60

Fuente: Elaboración propia tomada de (Santana Gracia & Tovar Sánchez , 2010, pág. 105)

La proyección de los costos de ventas se estimó una ganancia bruta neta del servicio de interventoría vial con un porcentaje promedio del 75%, de lo cual se asigna un valor

promedio para el costo que se genera a partir de las ventas del 25% sobre las ventas totales.
(Santana Gracia & Tovar Sánchez , 2010, pág. 105)

Tabla 11 Costos de Ventas.

Costo de Ventas	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Interventoría de Proyectos	\$ 261.000.000,00	\$ 270.500.400	\$ 280.346.615	\$ 290.551.231	\$ 301.127.296
Interventoría en Construcción	\$ 113.100.000,00	\$ 117.216.840	\$ 121.483.533	\$ 125.905.534	\$ 130.488.495
Total	\$ 374.100.000,00	\$ 387.717.240,00	\$ 401.830.147,54	\$ 416.456.764,91	\$ 431.615.791,15

Fuente: Elaboración propia tomada de (Santana Gracia & Tovar Sánchez , 2010, pág. 105)

El punto de equilibrio disminuye en un lapso de tiempo a medida que aumenta la cantidad de kilómetros a los que se les aplique el servicio de interventoría por parte de la empresa Bratuca S.A.S., es por esto que asume valores mensuales para que se evidencie la recuperación de monetaria del proyecto, ya que el producto

Tabla 12 Punto de Equilibrio

Concepto	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6
Kilometros Interventados	1	1	1	1	1	1
Nomina Interna Fija	\$ 13.760.421	\$ 13.760.421	\$ 13.760.421	\$ 13.760.421	\$ 13.760.421	\$ 13.760.421
Nomina Interna Variable	\$ 43.514.908	\$ 43.514.908	\$ 43.514.908	\$ 43.514.908	\$ 43.514.908	\$ 43.514.908
Gastos	\$ 9.028.179,34	\$ 9.028.179	\$ 9.028.179	\$ 9.028.179	\$ 9.028.179	\$ 9.028.179
Inversión inicial	\$ 26.953.198,00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Ventas	\$ 124.700.000	\$ 124.700.000	\$ 124.700.000	\$ 124.700.000	\$ 124.700.000	\$ 124.700.000
Utilidad	\$ 31.443.294	\$ 58.396.492	\$ 58.396.492	\$ 58.396.492	\$ 58.396.492	\$ 58.396.492
Cantidad a Vender	75%	53%	53%	53%	53%	53%

Fuente: Elaboración propia tomada de (Santana Gracia & Tovar Sánchez , 2010, pág. 106)

Tabla 13 Estado de Resultados

Estado de Resultados	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ventas	\$ 1.496.400.000,00	\$ 1.550.868.960,00	\$ 1.607.320.590,14	\$ 1.665.827.059,63	\$ 1.726.463.164,60
Total Costo de Ventas	\$ 374.100.000,00	\$ 387.717.240,00	\$ 401.830.147,54	\$ 416.456.764,91	\$ 431.615.791,15
UTILIDAD BRUTA	\$ 1.122.300.000	\$ 1.163.151.720	\$ 1.205.490.443	\$ 1.249.370.295	\$ 1.294.847.373
Gastos Administrativos	\$ 687.303.948	\$ 712.321.812	\$ 738.250.326	\$ 765.122.638	\$ 792.973.102
Gastos de Ventas	\$ 89.559.352	\$ 92.819.313	\$ 96.197.936	\$ 99.699.540	\$ 103.328.604
Impuestos	\$ 284.316.000	\$ 294.665.102	\$ 305.390.912	\$ 316.507.141	\$ 328.028.001
Total Gasto Operativos	\$ 1.061.179.300	\$ 1.099.806.227	\$ 1.139.839.173	\$ 1.181.329.319	\$ 1.224.329.707
UTILIDAD OPERACIONAL	\$ 61.120.700	\$ 63.345.493	\$ 65.651.269	\$ 68.040.975	\$ 70.517.667
UAII	\$ 61.120.700	\$ 63.345.493	\$ 65.651.269	\$ 68.040.975	\$ 70.517.667
Renta	\$ 4.740.000	\$ 4.740.001	\$ 4.740.002	\$ 4.740.003	\$ 4.740.004
UTILIDAD NETA	\$ 56.380.700	\$ 58.605.492	\$ 60.911.267	\$ 63.300.972	\$ 65.777.663
Reserva Legal	\$ 5.638.070	\$ 5.860.549	\$ 6.091.127	\$ 6.330.097	\$ 6.577.766
UTILIDAD	\$ 50.742.630	\$ 52.744.943	\$ 54.820.140	\$ 56.970.875	\$ 59.199.897
Reserva Propia	\$ 5.074.263	\$ 5.274.494	\$ 5.482.014	\$ 5.697.088	\$ 5.919.990
UTILIDAD PARA DISTRIBUIR	\$ 45.668.367	\$ 93.138.815	\$ 142.476.942	\$ 193.750.729	\$ 247.030.636

Fuente: Elaboración propia tomada de (Santana Gracia & Tovar Sánchez , 2010, pág. 110)

Tabla 14 Ingresos netos, TIR y VNP.

Ingreso Neto	Inversión Inicial	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
	-\$ 26.953.198,00	\$45.668.367	\$93.138.815	\$142.476.942	\$193.750.729	\$247.030.636
V.P.N.	\$169.860.874,50					
T.I.R.	241%					

Fuente: Elaboración propia tomada de (Santana Gracia & Tovar Sánchez , 2010, pág. 113)

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

- La oferta y la demanda del servicio de la interventoría de los accesos viales han venido aumentando dentro de la nación, debido a que en la actualidad se busca mejorar la economía entre las grandes ciudades y los municipios y es aquí donde la construcción de accesos viales y la interventoría de las mismas cumplen el rol fundamental para la conexión de toda la economía en general que se presente no solo en Cundinamarca sino en todo el país, además hay que sumar que la competencia dentro de este campo es escasa debido a que relativamente este sector es desconocido para gran mayoría de habitantes de la nación lo que indica que de cierto modo entrar al mercado le permite a la empresa crear un modelo de negocio basado en la economía de los océanos azules.
- Dentro de los estudios financieros se muestra una recuperación monetaria relativamente rápida, en donde se evidenció con la tasa interna de retorno lo que permitió evaluar la rentabilidad del proyecto lo que permite una obtener un alto rendimiento en las utilidades, además hay que sumar que el porcentaje de clientes que tengan la capacidad de adquirir los servicios de la compañía aumentaría las proyecciones de ventas generando una disminución de incertidumbres en el estudio financiero.
- Una vez ya desarrollado los estudios técnicos, el estudio de mercado, el análisis de aspectos legales y/o constitución y el análisis financiero se observó que la factibilidad del proyecto no solo está directamente relacionado con cada uno de los ítems propuestos en este documento, sino que también debe estar ligado al crecimiento económico que tenga el país, es por esto que el proyecto además de tener un competencia realmente baja en el sector de la interventoría vial y tenga una recuperación financiera considerablemente muy rápida que cumple con las expectativas de los primeros accionistas.
- Se recomienda el mejoramiento continuo de los estudios realizados en este documento con el fin de poder ampliar los servicios prestados por la interventora vial, para ayudar al crecimiento económico del país en los campos de accesos viales categorizados como túneles especialmente en la región Andina del país, y para poder abarcar los accesos viales férreos a lo largo y ancho de todo el territorio nacional, además se recomienda la implementación de la economía de los océanos

azules para generar un progreso colectivo que permitirá ubicar a Colombia dentro de los países del segundo mundo y ubicar la economía dentro de convenio de la “BRICS”.

- Es importante que dentro de los estudios posteriores se realice uno con los riegos asociados a esta actividad, los cuales van ligados a las intervención a vías las cuales van ser de uso de una gran comunidad y las cuales deben estar en calidad para prestar el mejor servicio posible

BIBLIOGRAFÍA

- ANIF. (noviembre de 2014). *http://www.anif.co*. Recuperado el 24 de febrero de 2018, de <http://www.anif.co>: http://www.anif.co/sites/default/files/investigaciones/anif-cci-4gfinan1114_1.pdf
- AUDITOOOL. (2015). *AUDITOOOL*. Obtenido de <https://www.auditool.org/blog/sector-gobierno/3189-la-interventoria-y-la-supervision-control-efectivo-a-la-contratacion>
- Castañeda, M. R. (2010). *Universidad Autonoma de Occidente*. Obtenido de <https://red.uao.edu.co/bitstream/10614/1628/1/TCT00756.pdf>
- CEC. (s.f.). Obtenido de Colectivo de potencia comunitaria: <http://cec.vcn.bc.ca/mpfc/modules/mon-whts.htm>
- construdata . (30 de 7 de 2018). <http://www.construdata.com/Bancoconocimiento/R/ReglamentoSCA/reglamento%2006.htm>. Obtenido de <http://www.construdata.com/Bancoconocimiento/R/ReglamentoSCA/reglamento%2006.htm>: <http://www.construdata.com/Bancoconocimiento/R/ReglamentoSCA/reglamento%2006.htm>
- CONSTRUDATA. (2013). *CONSTRUDATA*. Obtenido de <http://www.construdata.com/Bancoconocimiento/R/ReglamentoSCA/reglamento%2006.htm>
- Contextoganadero. (30 de 07 de 2018). *contextoganadero.com*. Obtenido de [contextoganadero.com](http://www.contextoganadero.com/economia/cuanto-cuesta-construir-1-kilometro-de-terciaria-en-el-pais): <http://www.contextoganadero.com/economia/cuanto-cuesta-construir-1-kilometro-de-terciaria-en-el-pais>
- Definición.de. (s.f.). *Definición.de*. Obtenido de <https://definicion.de>
- EduVirtual*. (s.f.). Obtenido de http://eduvirtual.cuc.edu.co/moodle/pluginfile.php/244772/mod_resource/content/1/Interventoría
- Eficiente, C. C. (s.f.). *Colombia Compra Eficiente*. Obtenido de <https://www.colombiacompra.gov.co/content/en-que-consiste-el-contrato-de-interventoria>
- EVA. (s.f.). Obtenido de <http://www.funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo/norma.php?i=66177>
- Gerencie.com*. (s.f.). Obtenido de <https://www.gerencie.com/emprendimiento.html>

- Gobierno Nacional de Colombia. (1978). *Eva 'espacio virtual de asesoria de la funcion publica'*. Obtenido de <http://www.funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo/norma.php?i=66177>
- Jaime Ospina Blog*. (s.f.). Obtenido de <https://jaimeospina.wordpress.com/2010/06/24/definicion-de-consultoria/>
- Jaramillo, M. A. (s.f.). Normas que rigen la ingenieria, arquitectura y profesiones afines. Revista Universidad Eafit # 81.
- Jimenez, M. F. (2007). *Interventoria de proyectos publicos*. Bogotá: Universidad Nacional de Colombia.
- Juriscol. (1980). Obtenido de <http://www.suin-juriscol.gov.co/viewDocument.asp?id=1517075>
- LexBase. (1982). *LexBase*. Obtenido de <http://www.lexbase.co/lexdocs/indice/1982/10019de1982>
- Parraga, M. C. (2014). *repository.unimilitar.edu.co*. Recuperado el 24 de febrero de 2018, de repository.unimilitar.edu.co: <http://repository.unimilitar.edu.co/bitstream/10654/12559/1/TRABAJO%20DE%20GRADO%2C%20GERENCIA%20DE%20PLANEACI%C3%93N.pdf>
- ri.ufg.edu.sv*. (s.f.). *ri.ufg.edu.sv*. Recuperado el 3 de marzo de 2018, de ri.ufg.edu.sv.
- Santana Gracia, A., & Tovar Sánchez, D. A. (30 de 07 de 2018). *repository.javeriana.edu.co*. Obtenido de [repository.javeriana.edu.co](https://repository.javeriana.edu.co/bitstream/handle/10554/7363/tesis398.pdf;sequence=1): <https://repository.javeriana.edu.co/bitstream/handle/10554/7363/tesis398.pdf;sequence=1>
- Suin Juriscol*. (1979). Obtenido de <http://www.suin-juriscol.gov.co/viewDocument.asp?id=1368693>
- Universidad la Gran Colombia. (2017). Líneas de investigación y núcleos Problémicos. Bogotá D.C, Cundinamarca, Colombia.
- Villegas, I. (2016). *Ciudad Gestion*. Obtenido de <http://www.ciudadgestion.co/administracion/marco-legal-y-normatividad-del-ejercicio-de-la-consultoria-en-colombia/>
- www.gestiopolis.com*. (s.f.). *www.gestiopolis.com*. Recuperado el 3 de marzo de 2018, de www.gestiopolis.com: <https://www.gestiopolis.com/tipos-estudio-metodos-investigacion/>
- ZonaEconomica*. (s.f.). Obtenido de <https://www.zonaeconomica.com/definicion/competitividad>