

# IDEA DE NEGOCIO – CONSTRUTECH



Presentado por:

Laura Mantilla, Miguel Cifuentes, David Caiza

Especialización en Gerencia de Empresas

Escuela de Administración

25 de Mayo de 2024

Bogotá, Colombia

2024

Declaramos bajo gravedad de juramento, que hemos escrito el presente proyecto integrador de especialización por nuestra propia cuenta, y que por lo tanto, su contenido es original. Declaramos que hemos indicado clara y precisamente todas las fuentes directas e indirectas de información, y que este proyecto integrador de especialización no ha sido entregado a ninguna otra institución con fines de calificación o publicación”. Laura Patricia Mantilla Gaviria, Miguel Angel Cifuentes Silva, David Alejandro Caiza Mera / 25 Mayo de 2024.

Declaración de exoneración de responsabilidad: “Declaramos que la responsabilidad intelectual del presente trabajo es exclusivamente de sus autores. La Universidad del Rosario no se hace responsable de contenidos, opiniones o ideologías expresadas total o parcialmente en él”.  
Laura Patricia Mantilla Gaviria, Miguel Angel Cifuentes Silva, David Alejandro Caiza Mera / 25  
Mayo de 2024.

# IDEA DE NEGOCIO - CONSTRUTECH

UN MODELO DE NEGOCIO QUE TRANSFORMARÁ LA INDUSTRIA DE LA  
CONSTRUCCIÓN EN COLOMBIA

**Presentación proyecto integrador**  
Especialización Gerencia de Empresas  
2024

## EQUIPO



**Miguel Cifuentes**

Ingeniero Sanitario

OPERACIONES



**Laura Mantilla**

Ingeniera Industrial

COMERCIAL & MKTG



**David Caiza**

Gobierno internacional

DESARROLLO NEGOCIO



**CONSTRUTECH**

Empresa colombiana dedicada a la prestación de servicios gerenciales y de gestión en proyectos de construcción, comprometida con la excelencia, la innovación y sostenibilidad



- 01. Contexto**  
Identificación del problema
- 02. Propuesta de valor**  
Estrategia  
  
Plan de marketing
- 03. Viabilidad**  
Modelo de negocio  
  
Organización
- 04. Implementación**  
Cronograma de actividades

# LA CONSTRUCCION EN COLOMBIA

Pilar fundamental de la economía nacional



Crecimiento urbano



Inversión pública

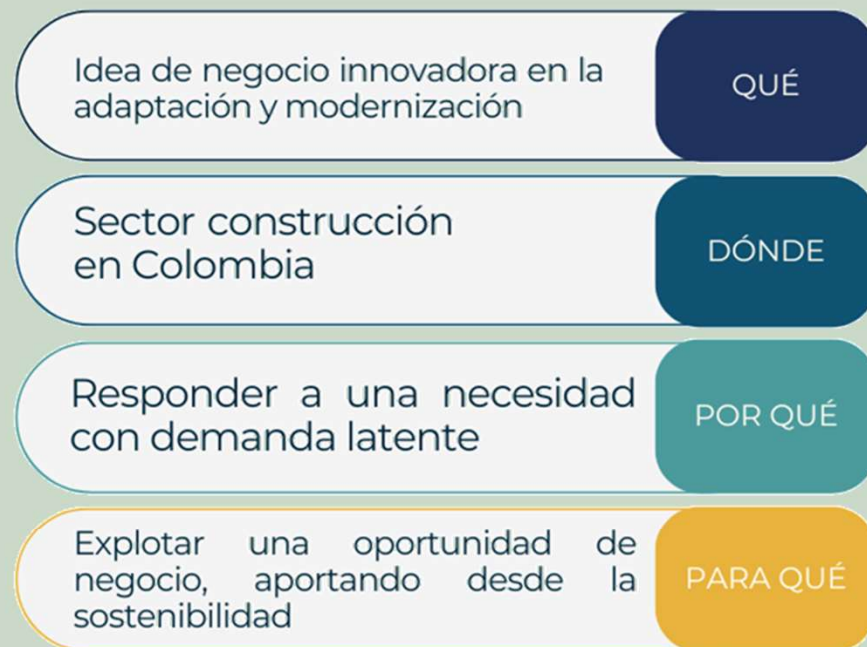


Tecnología y sostenibilidad



# 01. Contexto

**ANÁLISIS PESTEL**





## Problema



Cadena de abastecimiento deficiente



Falta de implementación de tecnología



Incumplimiento entrega de proyectos



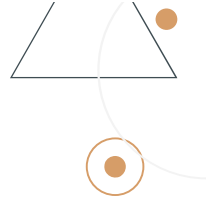
Sobrejecución presupuestal



## 02. Propuesta de valor

# Fases de proyecto





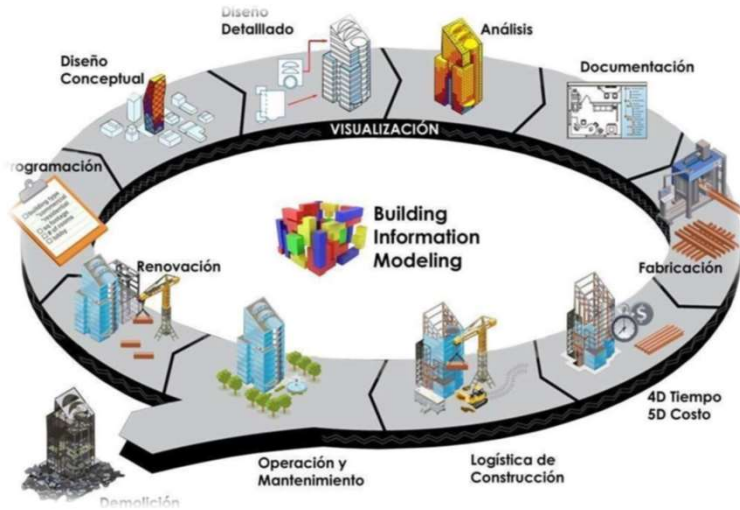
# Diferenciadores

## GESTION DE PROVEEDORES

Proyectos a tiempo y dentro del presupuesto.

## TECNOLOGIA & IA

Eficiencia productividad y competitividad



Transformando la industria de la construcción en Colombia

# Estrategia

## Enfoque

Los servicios de Construtech están dirigidos a empresas medianas de orden nacional del sector de la construcción, que tienen un bajo nivel de tecnificación en la planeación y ejecución de proyectos.



# Estrategia

## Objetivos MPM



1. Construir la base de datos de proveedores de servicio, insumos y mano de obra



2. Diseñar la logística de servicios



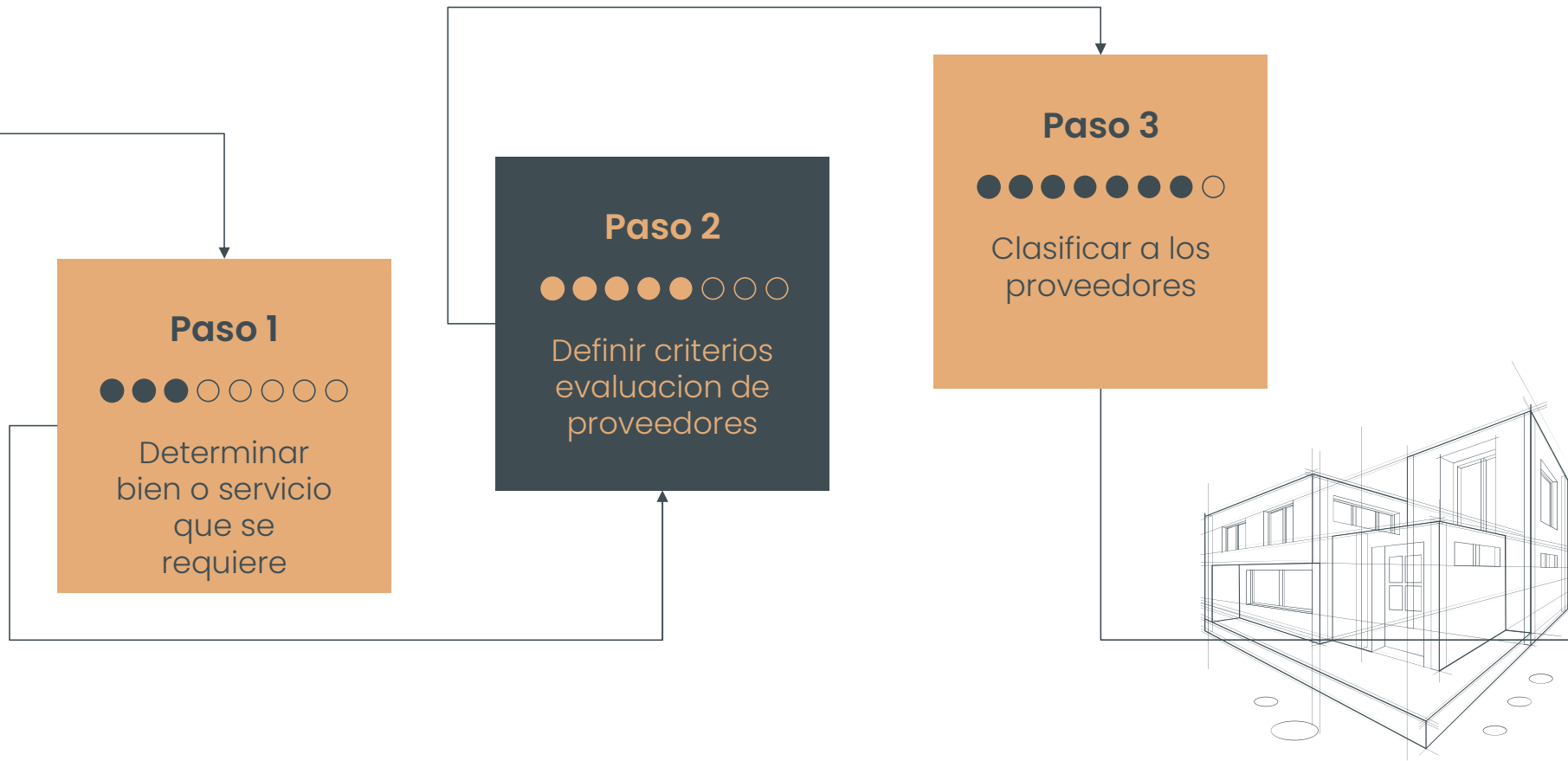
3. Posicionar la marca en el sector construcción en Colombia



4. Generar utilidades



# Construir base de datos proveedores



# Diseñar logística de servicios

Definición del servicio



Flujo de proceso cada servicio



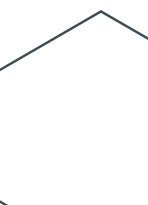
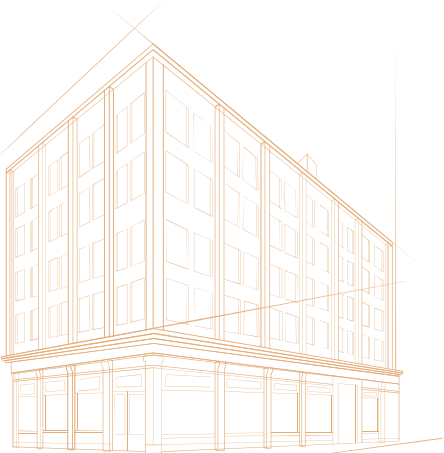
Personal que requiere cada servicio



Diseñar tableros de control











Desarrollar programa de servicio al cliente



# Posicionar la marca

## Marketing digital

-  web site
-  Inbound Marketing
-  Outbound Marketing
-  Marketing Automation optimizado
-  Social Selling   

## Ferias & eventos

- ✓ Expocamacol
- ✓ Expoconstrucción y diseño

## Referidos



## Generar utilidades



Capacitar en el mejoramiento de habilidades a los profesionales de cada proyecto



Implementación herramientas tecnológicas



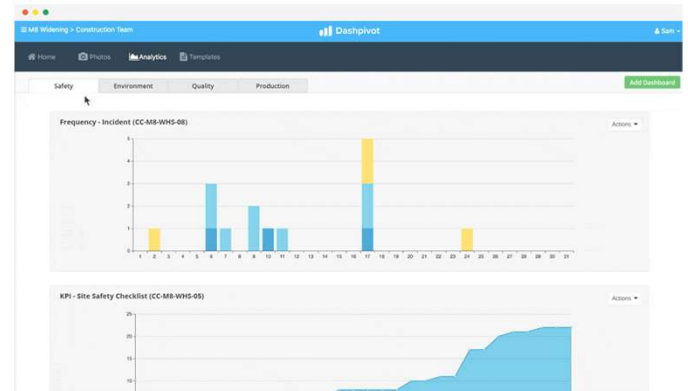
Eficiencia operativa que maximiza la rentabilidad y reduce costos



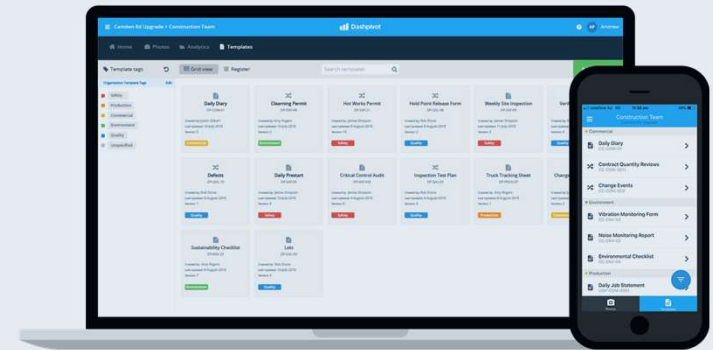
# SMART Construction

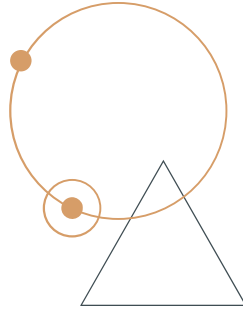


## KPIs Personalizados



## En cualquier lugar





### 03. Viabilidad



# Modelo de Negocio



Bajo capital semilla  
\$260 mm

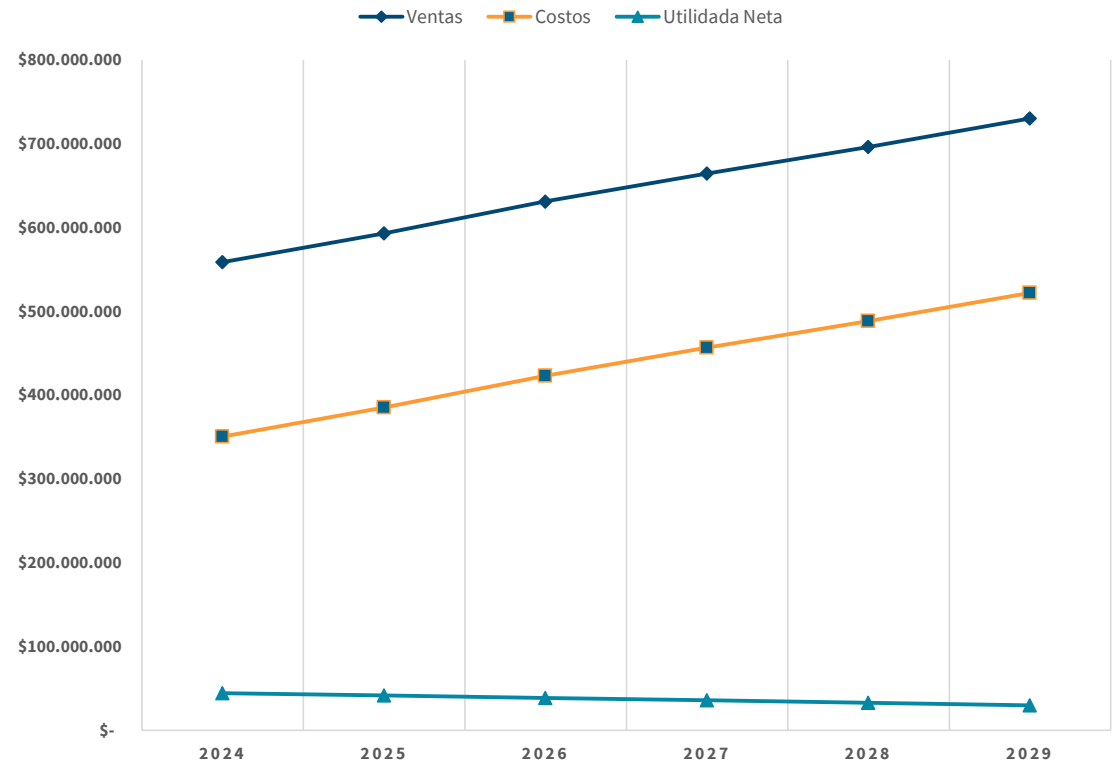


Rentabilidad esperada 10% - Al  
4to año de operación



Más de 700M en operación

## VENTAS - COSTOS PROYECTADOS



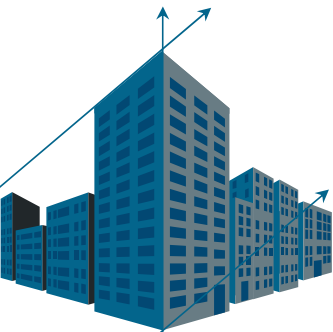
# Modelo de negocio



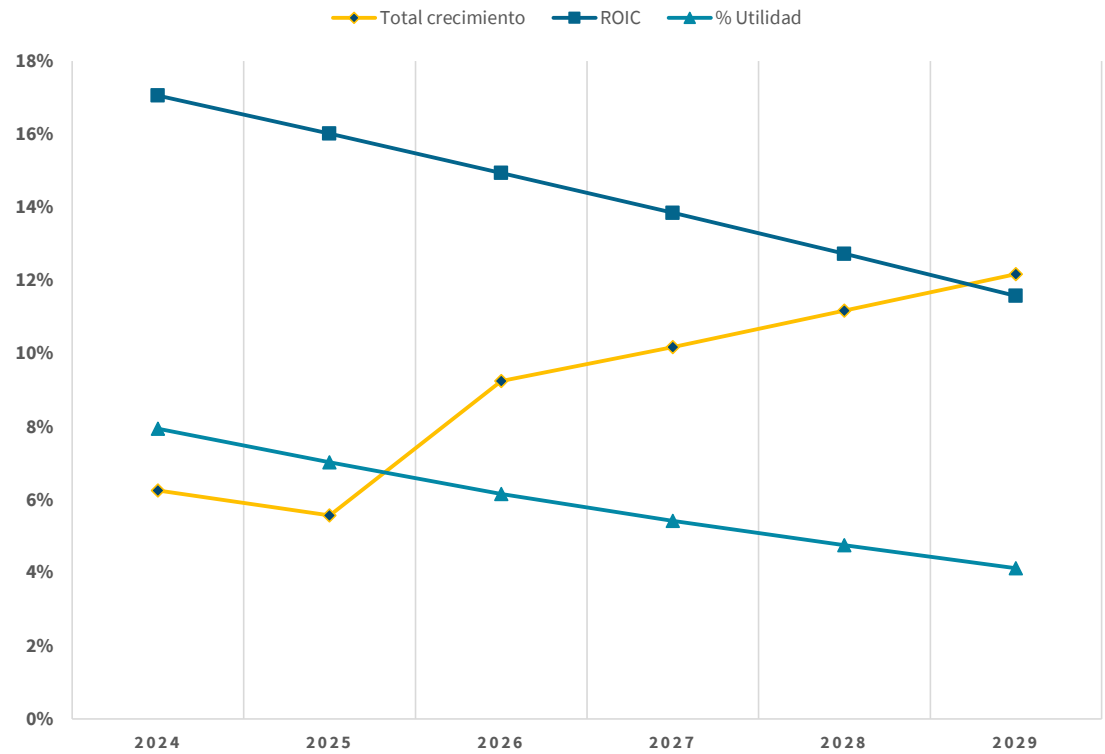
Crecimiento esperado 7% anual



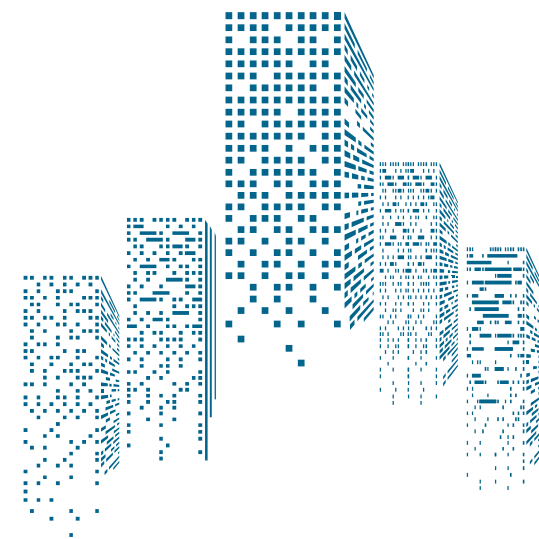
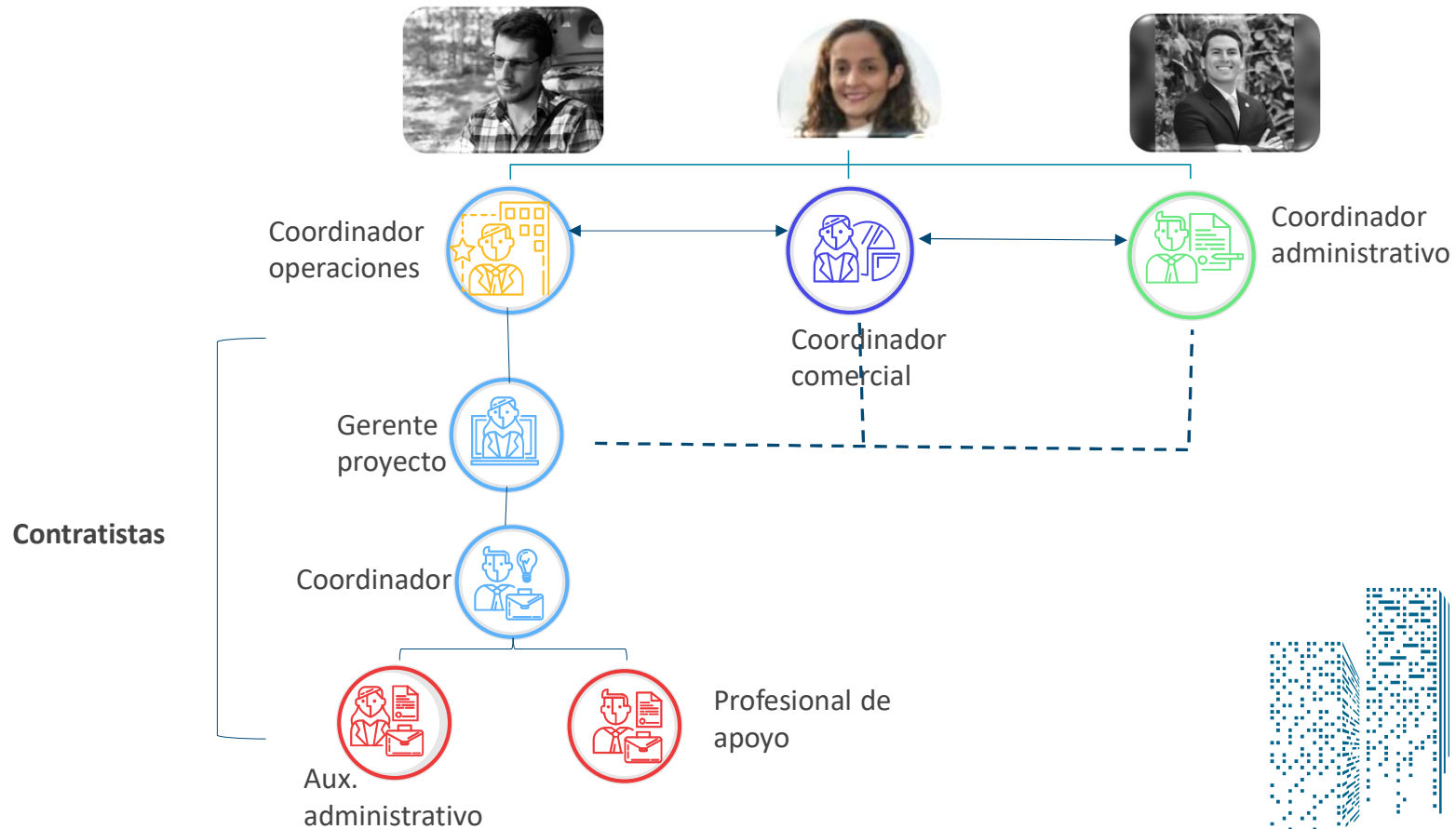
ROIC mayor al IBC desde el año 1



## PERSPECTIVAS FINANCIERAS



# Organización





## 04. Implementación

Transformando la industria de la Construcción en Colombia

# Cronograma de actividades



## Fase I PLANIFICACIÓN

## Fase II COMUNICACIÓN

## Fase III EJECUCIÓN Seguimiento & control

2025 – Sem 1

- ✓ Procedimientos
- ✓ Definición de servicios
- ✓ Capacitación
- ✓ Base de datos proveedores
- ✓ Implementación IT
- ✓ Creación registro mercantil

2025 – Sem 2



2026 – 1 Tr

- ✓ Monitoreo de proyectos
- ✓ Nivel de servicio proveedores
- ✓ Análisis de indicadores
- ✓ Gestión de riesgos
- ✓ Mejora continua
- ✓ Servicio al cliente



# GRACIAS

[laurap.mantilla@urosario.edu.co](mailto:laurap.mantilla@urosario.edu.co)  
[miguelan.cifuentes@urosario.edu.co](mailto:miguelan.cifuentes@urosario.edu.co)



Pitch deck title

## Conclusión

Luego de realizar los análisis de todos los aspectos fundamentales para poner en marcha a ConstruTech hemos logrado un marco sólido y detallado para la materialización de nuestra idea de negocio la cual es viable financiera y estructuralmente, sin desconocer que siempre existirá un nivel de incertidumbre inherente en cualquier proyecto empresarial dentro del proceso de adaptación ante los desafíos cambiantes del entorno empresarial y del mercado de la construcción.

## Referencias Bibliográficas

- Almquist, Eric, Senior, Jhon, & Bloch, Nicolas. (2016). Los elementos del valor. *Harvard Business Review*, 94(9), 76-83. Retrieved from <https://hbr.org/2016/09/the-elements-of-value>
- Berk, J., & DeMarzo, P. (2008). **Finanzas Corporativas** (J. Enriquez, Trad.). Pearson Educación. ISBN 978-970-26-1484-4.
- David, F. R. (2008). **Conceptos de administración estratégica** (11a ed.). Pearson Educación. Retrieved from <https://maliaoceano.files.wordpress.com/2017/03/libro-fred-david-9a-edicion-con-estrategica-fred-david.pdf>. ISBN 978-84-205-4657-8.
- Echeverri Cañas, L. M. (2009). **Marketing práctico: Una visión estratégica de un plan de marketing**. Starbook Editorial. ISBN 978-84-92650-04-0.
- Jacobs, F. R., & Chase, R. B. (2017). **Administración de operaciones: Producción y cadena de suministros** (15a ed.). Retrieved from [McGraw-Hill Interamericana](#). ISBN 978-1-256-75243-2.
- Porter, M. E. (1996). **What is strategy?** *Harvard Business Review*. Retrieved from <https://hbr.org/1996/11/what-is-strategy>