

**SÉPTIMO ENCUENTRO DEPARTAMENTAL DE SEMILLEROS DE INVESTIGACIÓN DE
RISARALDA**

PROYECTO EN CURSO

| | |
|---|---|
| Universidad | Universidad Libre Seccional Pereira |
| Programa Académico | Ingeniería Comercial |
| Nombre del Semillero | Semillero de Investigación y Desarrollo de Ingeniería Comercial |
| Nombre del Grupo de Investigación (si aplica) | TRUEQUE |
| Línea de Investigación (si aplica) | Gestión Comercial y Emprendimiento |
| Nombre del Tutor del Semillero | Paola Andréa Echeverri Gutiérrez |
| Email Tutor | paolaaecheverrig@unilibrepereira.edu.co |
| Título del Proyecto | Aplicación de un Modelo de Competitividad Empresarial en la empresa Proyectos y Construcciones Triple A S.A.S |
| Autores del Proyecto | Melissa Castaño Hoyos |
| Ponente (1) | Melissa Castaño Hoyos |
| Documento de Identidad | 1.088.022.250 |
| Ponente (2) | |
| Documento de Identidad | |
| Email | mcastano.comercial@unilibrepereira.edu.co |
| Teléfonos de Contacto | 3116730002 |
| Nivel de formación de los estudiantes ponentes (Semestre) | X Semestre de la carrera Ingeniería Comercial |
| MODALIDAD (seleccionar una- Marque con una x) | PONENCIA |
| Área de la investigación (seleccionar una- Marque con una x) | • Investigación en Curso X |
| | • Investigación Terminada |
| | • Ciencias Naturales |
| | • Ingenierías y Tecnologías X |
| | • Ciencias Médicas y de la Salud. |
| | • Ciencias Agrícolas |
| | • Ciencias Sociales |
| • Humanidades | |
| • Artes, arquitectura y diseño | |

APLICACIÓN DE UN MODELO DE COMPETITIVIDAD EMPRESARIAL EN LA EMPRESA PROYECTOS Y CONSTRUCCIONES TRIPLE A S.A.S

Melissa Castaño Hoyos¹, Paola Andrea Echeverri Gutierrez²

RESUMEN

En la actualidad, cada vez son más grandes los desafíos a los que se enfrentan las organizaciones, debido a la competitividad existente en todos los sectores productivos y de servicios, lo que hace necesario que las empresas creen factores diferenciadores con el fin de competir en el mercado, obtener estabilidad y posicionamiento.

Con el desarrollo de esta investigación, se busca implementar un modelo empresarial que determine el nivel de competitividad de la empresa Proyectos y Construcciones Triple A S.A.S, una constructora de viviendas de interés social ubicada en el municipio de Dosquebradas, Risaralda; donde la demanda del sector es cada vez mayor, pero de igual forma la competencia entre las constructoras.

Para la implementación del modelo, en primera instancia es necesario caracterizar el sector de la construcción en el municipio de Dosquebradas, utilizando la teoría de las cinco fuerzas de Porter, lo cual permite analizar cuál es el estado actual de la empresa respecto a otras constructoras y cuáles son los factores externos a los que debe apostar para mejorar su posicionamiento en el mercado, de igual manera se establece la cadena de valor de Proyectos y Construcciones Triple A S.A.S con el fin de identificar todas las actividades primarias y de apoyo que generan valor a la empresa; para finalmente determinar el nivel de competitividad empresarial basada en la metodología de Manuel Humberto Jiménez, que definirá aquellos factores ya sean productivos, comerciales, financieros, gerenciales, ciencia y tecnología y/o internacionalización, en los que la empresa presenta falencias, para posteriormente crear estrategias que permitan el mejoramiento de la organización.

PALABRAS CLAVES: Viviendas de Interés Social, Competitividad Empresarial, Cinco fuerzas de Porter, Cadena de Valor.

1. INTRODUCCIÓN

Partiendo de algunas investigaciones analizadas a nivel local, nacional, e internacional, tales como: “Propuesta de base sustentable para la implementación de viviendas de interés social en el municipio de Pereira”³, “Estrategias de crecimiento y competitividad en la constructora CIMCOL para su posicionamiento en el mercado”⁴, “Implementación de un modelo de gestión de la innovación, en las capacidades esenciales de la nueva empresa desarrolladora de vivienda como elemento clave para el incremento de su competitividad”⁵, entre otras, las cuales permitieron conocer el análisis elaborado a diferentes empresas y entidades

¹ mcastano.comercial@unilibrepereira.edu.co, Universidad Libre Seccional Pereira

² Paolaaecheverrig@unilibre.edu.co, Universidad Libre Seccional Pereira.

³ CARMONA VANEGAS, Jorge Mario. Propuesta de base sustentable para la implementación de viviendas de interés social en el municipio de Pereira. Pereira, 2011, 141p. Trabajo de grado (administrador ambiental). Universidad Tecnológica de Pereira. Facultad de Ciencias Ambientales.

⁴ SANTOS FUENTES, Lizeth Johana. Estrategias de Crecimiento y competitividad en la constructora CIMCOL para su posicionamiento en el mercado. Bogotá, 2013, 44p. Trabajo de grado (administración de empresas). Universidad Militar Nueva Granada. Facultad de Ciencias Económicas.

⁵ HUERTA REYNOSO, Gabriela. Implementación de un de gestión de la innovación, en las capacidades esenciales de la nueva empresa desarrolladora de vivienda como elemento clave para el incremento de su competitividad. Querétaro, 2010, 167p. Trabajo de grado (maestra en administración de la construcción). Instituto Tecnológico de la Construcción. Facultad de Construcción.

gubernamentales, acerca de la factibilidad para la implementación de viviendas de interés social en diferentes lugares, las estrategias utilizadas para lograr la competitividad empresarial y algunos modelos de gestión que permitieron el crecimiento de este tipo de empresas.

Esta investigación, busca determinar el nivel de competitividad empresarial de Proyectos y Construcciones Triple A S.A.S, para lo cual se desarrollo un estudio en tres fases: en la primera etapa se caracteriza el sector de la construcción en el municipio de Dosquebradas, a través de la metodología de las cinco fuerzas de Michael Porter; en una segunda etapa, se establece la cadena de valor de Proyectos y Construcciones Triple A S.A.S y finalmente se determinar el nivel de competitividad empresarial aplicando la metodología de Manuel Humberto Jiménez para ésta empresa y sus dos principales competidores en el mercado; dicho modelo permitirá con base en los factores: gestión comercial, gestión financiera, gestión de producción, ciencia y tecnología, internacionalización y gestión gerencial, determinar cuáles de estos son las fuentes de ventajas competitivas para cada una de estas constructoras, así como para identificar falencias y posteriormente diseñar estrategias de mejoramiento para la empresa objeto de estudio.

2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

La vivienda es definida como el refugio donde las personas y las familias “suplen una serie de necesidades básicas como habitación, seguridad, reproducción, descanso e integración, y donde se generan las condiciones necesarias para crear, mantener y desarrollar los lazos sociales.”⁶

La ley 3 de 1991 creó el Sistema Nacional de Vivienda, que estableció el subsidio familiar como instrumento de financiamiento, vinculó el ahorro familiar y el crédito hipotecario y dictó otras disposiciones concernientes a el rumbo de la política existente hasta ese momento en el país. Por su parte, la política pública se apoyó en estrategias de mercado, la institucionalidad pública se contrajo para favorecer al sector privado y los esfuerzos se centraron en la aplicación del instrumento de financiación del subsidio familiar de vivienda.⁷

“Para el primer semestre de 2015, en el Municipio de Dosquebradas se vendieron 374 unidades unifamiliares, registrando un crecimiento del 102,2%, con relación al mismo periodo de 2014, debido al fuerte aumento en ventas de vivienda VIS (Viviendas de Interés Social) que presenta una participación del 48% en la comercialización de viviendas nuevas.”⁸

Para el 2016, según la publicación realizada en el mes de enero por Comfamiliar Risaralda, mediante su programa de vivienda para afiliados a la Caja de Compensación Familiar, “son once (11) los proyectos de viviendas de interés social que se encuentran en construcción y comercialización en el municipio de Dosquebradas”⁹, generando un mercado bastante competitivo para la empresa Proyectos y Construcciones

⁶ HENAO PADILLA, María José. Análisis del proceso de producción privada de Vivienda de Interés Social (VIS) en Colombia en el periodo 2007-2010 a partir del Macroproyecto de Interés Social Nacional Ciudad Verde. Bogotá D.C., 2011,131p. Trabajo de grado (profesional en gestión y desarrollo urbano). Universidad Colegio Mayor de Nuestra Señora del Rosario. Facultad de Ciencia Política y Gobierno.

⁷ ESCALLON G, Clemencia. La Vivienda de Interés Social, Principios y retos. En: Revista de Ingeniería. Vol.; 1. No. 35 (Jul – Nov. 2011); p. 55-60.

⁸ CARDONA HENO, Julio Cesar. Informe de Ventas de Vivienda Nueva en Dosquebradas. (En línea). (30 agosto de 2016). disponible en:

(http://www.camacolrisaralda.org/es/dominios/camacol.pagegear.co/upload/69/files/economico/ventas_dosquebradas_2015).

⁹ COMFAMILIAR RISARALDA. Proyectos de vivienda 2016. (En línea). (18 septiembre de 2016). Disponible en: (<https://www.comfamiliar.com/vivienda/proyectos-de-vivienda.html>).

Triple A S.A.S; que además presenta distintos inconvenientes internamente por la falta de una gestión administrativa eficiente, la no asignación de roles y responsabilidades del personal laboral y la ausencia de un plan de seguimiento y control a los vendedores, que permita la implementación de estrategias de mejora a cada uno de ellos para lograr la efectividad en las ventas de las viviendas; todo lo anterior representa grandes desventajas para la empresa las cuales deben solucionarse con el fin de competir en el mercado de este sector.

Por lo anterior, esta investigación busca responder el siguiente interrogante ¿Cómo mejorar el nivel de competitividad empresarial de Proyectos y Construcciones Triple A S.A.S frente a las otras constructoras?

3. JUSTIFICACIÓN

Ante la insistente búsqueda de las empresas en los diferentes sectores socioeconómicos para lograr un alto nivel de competitividad, es necesario saber identificar y desarrollar aquellas ventajas que permitan adentrarse en la globalización en la que se dan grandes oportunidades, pero también muchas amenazas.

“Actualmente la mayoría de los estudios señalan que la empresa para ser competitiva, necesita establecer, desarrollar y perfeccionar sistemas propios de Planeación, Organización, Dirección y Control dirigidos a lograr altos niveles de satisfacción entre los individuos que en ella confluyen, cimentados en un eficaz sistema de información interna y externa que le permita anticipar y profundizar en los cambios que se vienen dando en su medio ambiente.”¹⁰

Con este trabajo de investigación se pretende realizar un estudio que permita determinar el nivel de competitividad de la empresa Proyectos y Construcciones Triple A S.A.S, dado el crecimiento de la industria de la construcción durante los últimos años en el municipio de Dosquebradas, Risaralda; lo que lleva a buscar aquellas ventajas competitivas que tenga la empresa y que le permitan extenderse en el mercado actual, para ello es necesario realizar una caracterización de la empresa en el sector de la construcción que brinde conocimiento sobre aquellos Factores internos (fortalezas y debilidades) y externos (oportunidades y amenazas) que pueden afectar directamente el desarrollo de la empresa.

Para esta investigación se aplicará la metodología de las cinco fuerzas de Porter, que proporcionara el conocimiento necesario para maximizar los recursos y superar a la competencia mediante un completo análisis de la empresa que permita conocer donde se encuentra la empresa con base en otra, revelando la posibilidad de amenaza ante nuevos competidores, el poder de la negociación de los diferentes proveedores, la capacidad para negociar con los compradores asiduos, la amenaza de ingresos por productos secundarios, la rivalidad entre competidores; con el fin de poder diseñar nuevas estrategias y detectar nuevas amenazas o encontrar un sinfín de nuevas oportunidades.

Así mismo es necesario el establecimiento de la cadena de valor para la empresa PROYECTOS Y CONSTRUCCIONES TRIPLE A S.A.S con el fin de identificar las actividades primarias y de apoyo que generan valor a un costo razonable, evaluando diversos factores desde el almacén de los insumos, la construcción de las viviendas hasta el servicio de venta y post-venta de las mismas que permitan obtener beneficios como el incremento en las ventas, el incremento de la eficiencia en los procesos y la mayor lealtad de los clientes.

¹⁰ ECHEVERRY SEVILLA, Diana Carolina. Descripción de los factores determinantes de la competitividad de las empresas familiares antioqueñas en el contexto de la globalización. Medellín. 2006. Trabajo de investigación (Administradora de Negocios). Universidad de San Buenaventura. Facultad de ciencias empresariales.

Finalmente se determinará el nivel de competitividad empresarial con respecto a otras constructoras de la región, aplicando la metodología establecida por Manuel Humberto Jiménez. Los resultados de ésta investigación permitirán la implementación de estrategias que logren posicionar a la empresa como una de las más competentes en la industria de la construcción, logrando grandes resultados que diferencien a la empresa por su capacidad de reinventarse continuamente, de tomar decisiones acertadas además de caracterizarse por su excelente capacidad organizacional, y su gestión gerencial.

4. OBJETIVO GENERAL

Determinar el nivel de competitividad de la empresa Proyectos y Construcciones triple A S.A.S en la venta de Viviendas de Interés Social en el municipio de Dosquebradas.

4.1 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Caracterizar el sector de la construcción de VIS (Vivienda de Interés Social) en el municipio de Dosquebradas.
- Identificar la cadena de valor para la empresa Proyectos y Construcciones Triple A S.A.S
- Establecer el nivel de competitividad de la empresa Proyectos y Construcciones Triple A S.A.S. con relación a las empresas Asul S.A.S y CFC Construcciones pertenecientes al mismo sector.

5. REFERENTES TEÓRICOS

Actualmente se conocen y aplican diversos modelos a las empresas, enfocados principalmente a determinar la competitividad a nivel regional o nacional. Para el desarrollo de esta investigación se revisaron las metodologías y modelos más utilizados para mejorar la posición de una empresa en el entorno socioeconómico al que pertenezca, dentro de los cuales se encuentran: las cinco fuerzas de Porter, la cadena de Valor y el modelo de competitividad empresarial de Manuel Humberto Jiménez.

5.1 LAS CINCO FUERZAS DE PORTER

Reconocido como el padre del campo de la estrategia moderna, Michael Porter es el pensador más influyente del mundo en la gestión y competitividad, por esta razón la investigación está basada en más de una de sus teorías.¹¹

Las cinco fuerzas Porter es uno de los modelos más famosos que ha elaborado el economista y que dio a conocer en 1979. Se trata de un modelo estratégico que establece un marco para analizar el nivel de competencia dentro de una industria que permita desarrollar tácticas de negocio para determinar la rentabilidad que se puede tener en el mercado a largo plazo. Las cinco fuerzas de Porter son:¹²

- La posibilidad de amenaza ante nuevos competidores.
- El poder de la negociación de los diferentes proveedores.
- Tener la capacidad para negociar con los compradores frecuentes y de las personas que lo van consumir una sola vez.

¹¹ PORTER, Michael. Las 5 Fuerzas de Porter – Clave para el Éxito de la Empresa. (En línea). (04 septiembre de 2016). Disponible en: (<http://www.5fuerzasdeporter.com/>).

¹² *Ibíd.*, p.2.

- Amenaza de ingresos por productos secundarios.
- La rivalidad entre los competidores.

El ser capaz de clasificar y usar estas fuerzas es lo que permite conseguir un mejor análisis de la empresa en todos los sentidos, y así poder diseñar nuevas estrategias para detectar amenazas o encontrar diversas oportunidades en el mercado.

5.2 LA CADENA DE VALOR

La cadena de valor de Porter, es un modelo usado para analizar las actividades de una empresa y así identificar sus fuentes de ventaja competitiva, a través de la desagregación de las principales actividades generadoras de valor.¹³

La cadena de valor clasifica las actividades generadoras de valor de una empresa en dos: Las actividades primarias o de línea y las actividades de apoyo o de soporte.

Las actividades primarias son aquellas que están directamente relacionadas con la producción y comercialización del producto, dentro de las que se encuentran la logística interna, operaciones, logística externa, marketing y ventas y el servicio post-venta. En las actividades de apoyo se tienen en cuenta la infraestructura de la empresa, la gestión de los recursos humanos, el desarrollo tecnológico y las compras.¹⁴

Así, Porter¹⁵ sostiene que: La ventaja competitiva nace fundamentalmente del valor que una empresa logra crear para sus clientes y que supera los costos de ello. El valor es lo que la gente está dispuesta a pagar y el valor superior se obtiene al ofrecer precios más bajos que la competencia, por beneficios equivalentes o especiales que compensan con creces un precio más elevado, para poder lograr esto no se puede ver la empresa como un todo si no como un conjunto de actividades particulares. Esta herramienta es muy importante para el proyecto ya que como afirma Porter¹⁶ la ventaja competitiva no se puede generar observando la organización como un todo, ya que esta radica en las muchas actividades discretas que desempeña está en el diseño, producción, mercadotecnia, entrega y apoyo de sus productos.

5.3 MODELO DE COMPETITIVIDAD EMPRESARIAL

Otro modelo que se tendrá en cuenta para el desarrollo de la investigación, es el de Manuel Humberto Jiménez Ramírez, quien indica que “La competitividad está en función de la capacidad de gestión de la gerencia en todos

¹³ GARCIA VEGA, Emilio. Fases para el diseño y análisis de la Cadena de Valor en las organizaciones. En: Universidad del Pacífico Facultad de Administración y Contabilidad (En línea). Disponible en: (https://www.up.edu.pe/carrera/administracion/SiteAssets/Lists/JER_Jerarquia/EditForm/20091231100401_Garcia%20Emilio.pdf). (citado en 26 de octubre de 2014). 1 p.

¹⁴ CRECER NEGOCIOS. La cadena de valor de Porter. (En línea). (04 septiembre de 2016). Disponible en: (<http://www.crecenegocios.com/la-cadena-de-valor-de-porter/>).

¹⁵ CECSA (1987), Ventaja competitiva. México. Citado por GARCIA VEGA, Emilio. Fases para el diseño y análisis de la Cadena de Valor en las organizaciones. En: Universidad del Pacífico Facultad de Administración y Contabilidad (En línea). Disponible en: (https://www.up.edu.pe/carrera/administracion/SiteAssets/Lists/JER_Jerarquia/EditForm/20091231100401_Garcia%20Emilio.pdf). (citado en 26 de octubre de 2014). 1 p.

¹⁶ PORTER, Michael. Ventaja Competitiva. Traducido por: ING. IND. MA. Ascensión de la Campa Pérez-Sevilla. Editorial Reí Argentina, S.A: Moreno 3362, Buenos Aires Argentina, septiembre de 1991. ISDN: 950-695-0466. 51 p. (citado en 30 de octubre de 2014).

los aspectos del negocio” y plantea un modelo donde se definen los factores identificados a nivel empresarial, que permitan determinar el nivel de competitividad de una compañía.¹⁷

Para la creación de este modelo, el autor tuvo en cuenta las metodologías y modelos más utilizados, concluyendo que los mismos son válidos a nivel macroeconómico, y que pueden ser aplicados a nivel regional o nacional, pero en el caso de querer evaluar la competitividad empresarial, los factores a considerar podían variar; por lo que incluye en su modelo factores como la gestión gerencial, la gestión comercial, la gestión financiera, la gestión de producción, ciencia y tecnología e internacionalización, los cuales deben ser valorados según criterios establecidos para cada factor. El modelo de competitividad empresarial definido por el autor es el siguiente:

Fórmula 1. Competitividad

$$\text{Competitividad} = \text{G.G.} (\text{G.C.} + \text{G.F.} + \text{G.P.} + \text{C.T.} + \text{I})$$

Dónde: G.G = Gestión Gerencial, G.C = Gestión Comercial, G.F = Gestión Financiera, G.P = Gestión de Producción, C.T = Ciencia y Tecnología, I = Internacionalización.

Los factores incluidos en el paréntesis, se calificaran con un puntaje máximo, que para cada caso es: G.C = 30 puntos, G.F = 20 puntos, G.P = 20 puntos, C.T = 10 puntos, I = 20 puntos.

De esta forma el puntaje máximo obtenido será de 100 puntos. El factor G.G., corresponde a un valor entre 0 y 1, una vez obtenida la puntuación, los puntajes para clasificar la empresa en una escala de competitividad a nivel internacional según el modelo son: 90-100 puntos: Muy competitiva, 80-89 puntos: Competitiva, 70-79 puntos: Baja competitividad y de 0-69 puntos: No competitiva.

6. METODOLOGÍA

La presente investigación se cataloga como un estudio descriptivo, puesto que se identificaran diferentes elementos y componentes que influyen en cada una de las ventajas y/o desventajas empresariales de Proyectos y Construcciones Triple A S.A.S y dos de sus principales competidores en el municipio de Dosquebradas, a través de una caracterización de hechos, situaciones o comportamientos presentados dentro de la gestión administrativa, la gestión comercial, gestión gerencial, gestión productiva y gestión financiera de la empresa, utilizando técnicas específicas para la recolección de la información.

Con el fin de dar cumplimiento a los objetivos planteados, se emplearan distintos enfoques teóricos para aplicarlos a la empresa Proyectos y Construcciones Triple A S.A.S. lo que permitirá dar soluciones particulares a la problemática descrita a través del método deductivo; además de explicar y caracterizar mediante el método analítico cada uno de los elementos que impactan directa o indirectamente a la empresa estudiada, con el propósito de llevar a la organización a un posicionamiento en el sector de la construcción con grandes ventajas competitivas.

Esta investigación se desarrollará en tres fases:

Primera fase: Caracterización del sector de la construcción en el municipio de Dosquebradas, Risaralda.

¹⁷ JIMENEZ RAMIREZ, Manuel Humberto. Modelo de competitividad empresarial. (En línea). (04 septiembre 2016). Disponible en: (<http://www.redalyc.org/html/304/30400913/>).

Segunda Fase: Identificación de la cadena de valor para la empresa estudiada.

Tercera Fase: Establecimiento del nivel de competitividad de la empresa Proyectos y Construcciones Triple A S.A.S. con respecto a dos de las constructoras de la región, definidas así: dada su capacidad financiera, la trayectoria en el sector de la construcción, posicionamiento en el mercado y desarrollos en vivienda de interés social.

Para culminar con las conclusiones y recomendaciones que se deberán aplicar a la empresa objeto de estudio.

Para este caso se emplearán fuentes primarias y las fuentes secundarias. Para las fuentes primarias se utilizarán técnicas tales como la observación directa a cada uno de los hechos claves que permitan conocer las ventajas y/o desventajas en la gestión administrativa, comercial, productiva, gerencial y financiera de Proyectos y Construcciones Triple A S.A.S; también se utilizarán entrevistas a los profesionales de esta organización y de los competidores seleccionados, para conocer de manera directa los procedimientos realizados.

Dentro de las fuentes secundarias, se tendrán en cuenta las diversas teorías existentes sobre la competitividad empresarial disponibles en artículos web, trabajos de grado y libros.

RESULTADOS

Teniendo en cuenta que esta es una investigación en curso, los siguientes resultados hacen referencia al desarrollo del primer y segundo objetivo específico:

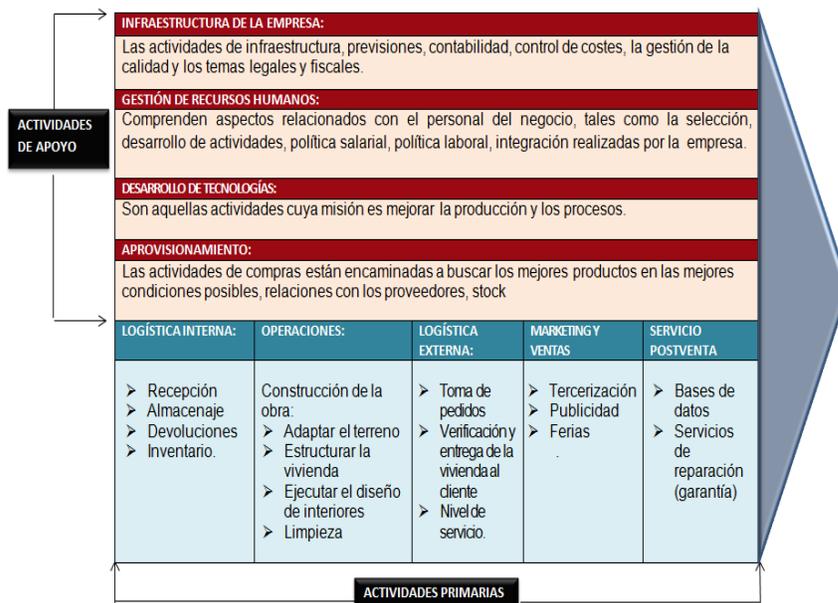
El aspecto clave de una empresa es el sector en el cual compite y la conformación de su estructura, además de la identificación de sus competidores y estrategias potenciales que puedan servir a la empresa que incursiona en un nuevo mercado. Las fuerzas externas en cualquier sector son de gran importancia, dado que estas por lo general afectan a todas las empresas del sector estudiado, la clave se encuentra en las distintas habilidades y ventajas que poseen las organizaciones para competir en el mercado.

En cuanto a las fuerzas de Porter el “Poder de negociación con los compradores”, es quizás la fuerza más representativa para este sector de la construcción, partiendo de que son más de cuarenta constructoras en los municipios de Pereira y Dosquebradas que ofrecen diferentes tipos de soluciones habitacionales para aquellas familias que estén buscando adquirir una vivienda propia y es que es precisamente en el poder de negociación con los compradores donde se encuentra el punto clave para asegurar el crecimiento de una empresa en un sector determinado, a través del conocimiento transmitido al cliente mediante los distintos canales de información como las salas de ventas, ferias y publicidad donde se le da a conocer aquellas ventajas del producto ofrecido con respecto al de las demás empresas, ventajas tales como ubicación, vías de acceso, transporte, precio, valores agregados del proyecto y servicio postventa; es por ello que las constructoras deben crear grandes estrategias que permitan transmitir información precisa al cliente.

A su vez la fuerza “Poder de negociación de los proveedores”, es la menos representativa para este sector de la construcción, dado que son muchas las empresas proveedoras de materia prima y herramientas existentes en el mercado, favoreciendo quizá al constructor puesto que al haber más competencia entre proveedores, los precios de la materia prima pueden reducirse y en caso tal de que una empresa proveedora salga del mercado se puede lograr sustituir con cualquier otra que ofrezca los mismos productos o servicios.

A continuación se muestra la cadena de valor de la empresa Proyectos y Construcciones Triple A S.A.S

Figura 1. Cadena de Valor, Proyectos y Construcciones Triple A SAS



Fuente: Elaboración Propia

Así mismo se identificó para cada actividad de la cadena de valor, sus elementos diferenciadores o por medio de los cuales se reducen los costos y se establecieron los indicadores de gestión para dichos elementos.

Para el tercer capítulo se definieron para cada uno de los factores del modelo aplicado, los correspondientes criterios y puntajes para medir el nivel de competitividad de la empresa PROYECTOS Y CONSTRUCCIONES TRIPLE A S.A.S con respecto a dos de sus más representativos competidores en la construcción y comercialización de viviendas de interés social en el municipio de Dosquebradas, como lo son ASUL S.A.S y CFC&A, en la actualidad se esta recopilando la información a través de 29 preguntas por medio de las cuales se pretende calificar los factores Gestión Gerencial, Gestión Comercial, Gestión Financiera, Gestión de Producción, Ciencia y Tecnología e Internacionalización.

CONCLUSIONES

Teniendo en cuenta que esta es una investigación en desarrollo y que se encuentra en la tercera fase, se tiene las siguientes conclusiones:

El modelo de las cinco fuerzas de Porter, permitió conocer y entender el comportamiento del sector constructor en el municipio de Dosquebradas, así como la forma en que cada una de estas fuerzas influyen en el funcionamiento de la empresa PROYECTOS Y CONSTRUCCIONES TRIPLE A S.A.S, así mismo permitió identificar que para este caso el “Poder de negociación con los compradores”, es la fuerza más representativa y el “Poder de negociación de los proveedores”, es la fuerza menos representativa. Así mismo este análisis permite conocer factores tan importantes como la influencia de los proveedores, compradores, productos sustitutos, amenaza de entrada de nuevos competidores y la competencia, lo que permite que la empresa objeto de estudio se llene de herramientas para identificar elementos claves de éxito que podría aprovechar para desarrollar su ventaja Competitiva.

En cuanto a la cadena de valor, ésta permitió realizar un análisis interno de la empresa a través de la desagregación de sus principales actividades, lo que posibilitó identificar mejor sus fortalezas y debilidades, especialmente en lo que respecta a fuentes potenciales de ventajas competitivas, en esta fase se pudo identificar las actividades primarias y secundarias de la empresa, los elementos que generan valor y permiten reducir costos e igualmente fue posible generar indicadores de medición para aquellos elementos que en la constructora generan valor permitiendo ejercer un mayor control sobre los mismos.

IMPACTOS

PROYECTOS Y CONSTRUCCIONES TRIPLE A S.A.S como empresa beneficiaria de esta investigación, busca obtener un impacto positivo a través de la aceptación del modelo de competitividad propuesto que logre posicionar a la empresa como una de las más competitivas del sector de la construcción en el municipio de Dosquebradas.

Es de gran importancia destacar que mediante la elaboración de esta investigación se logrará conocer a la competencia directa de la empresa beneficiaria del proyecto, a través de la caracterización de cada una de ellas, lo que permitirá la realización de un análisis completo que dé a conocer aquellos factores gerenciales, comerciales, financieros o de producción que marcan la diferencia en cada una de las empresas del sector, permitiendo además hacer un comparativo con la empresa Proyectos y construcciones triple A SAS que servirán de base para el diseño de nuevas estrategias comerciales y administrativas, logrando una mejora organizacional de la empresa que de paso a una mayor accesibilidad para nuevos mercados locales y nacionales, aumentando a su vez el sentido de pertenencia de los empleados de la empresa y la confiabilidad de los clientes y de futuros compradores que quieran invertir en el proyecto de vivienda.

BIBLIOGRAFÍA

CARDONA HENO, Julio Cesar. Informe de Ventas de Vivienda Nueva en Dosquebradas. (En línea). (30 agosto de 2016). Disponible en: (http://www.camacolrisaralda.org/es/dominios/camacol.pagegear.co/upload/69/files/economico/ventas_dosquebradas_2015).

CARMONA VANEGAS, Jorge Mario. Propuesta de base sustentable para la implementación de viviendas de interés social en el municipio de Pereira. Pereira, 2011, 141p. Trabajo de grado (administrador ambiental). Universidad Tecnológica de Pereira. Facultad de Ciencias Ambientales.

CECSA (1987), Ventaja competitiva. México. Citado por GARCIA VEGA, Emilio. Fases para el diseño y análisis de la Cadena de Valor en las organizaciones. En: Universidad del Pacífico Facultad de Administración y Contabilidad (En línea). Disponible en: (https://www.up.edu.pe/carrera/administracion/SiteAssets/Lists/JER_Jerarquia/EditForm/20091231100401_Garcia%20Emilio.pdf). (citado en 26 de octubre de 2014). 1 p.

COMFAMILIAR RISARALDA. Proyectos de vivienda 2016. (En línea). (18 septiembre de 2016). Disponible en: {<https://www.comfamiliar.com/vivienda/proyectos-de-vivienda.html>}.

CRECER NEGOCIOS. La cadena de valor de Porter. (En línea). (04 septiembre de 2016). Disponible en: (<http://www.crecenegocios.com/la-cadena-de-valor-de-porter/>).

ECHEVERRY SEVILLA, Diana Carolina. Descripción de los factores determinantes de la competitividad de las empresas familiares antioqueñas en el contexto de la globalización. Medellín. 2006. Trabajo de investigación (Administradora de Negocios). Universidad de San Buenaventura. Facultad de ciencias empresariales.

ESCALLON G, Clemencia. La Vivienda de Interés Social, Principios y retos. En: Revista de Ingeniería. Vol.; 1. No. 35 (Jul – Nov. 2011); p. 55-60.

GARCIA VEGA, Emilio. Fases para el diseño y análisis de la Cadena de Valor en las organizaciones. En: Universidad del Pacífico Facultad de Administración y Contabilidad (En línea). Disponible en:

https://www.up.edu.pe/carrera/administracion/SiteAssets/Lists/JER_Jerarquia/EditForm/20091231100401_Garcia%20Emilio.pdf.
(citado en 26 de octubre de 2014). 1 p.

HENAO PADILLA, María José. Análisis del proceso de producción privada de Vivienda de Interés Social (VIS) en Colombia en el periodo 2007-2010 a partir del Macroproyecto de Interés Social Nacional Ciudad Verde. Bogotá D.C., 2011,131p. Trabajo de grado (profesional en gestión y desarrollo urbano). Universidad Colegio Mayor de Nuestra Señora del Rosario. Facultad de Ciencia Política y Gobierno.

HUERTA REYNOSO, Gabriela. Implementación de un de gestión de la innovación, en las capacidades esenciales de la nueva empresa desarrolladora de vivienda como elemento clave para el incremento de su competitividad. Querétaro, 2010, 167p. Trabajo de grado (maestra en administración de la construcción). Instituto Tecnológico de la Construcción. Facultad de Construcción.

JIMENEZ RAMIREZ, Manuel Humberto. Modelo de competitividad empresarial. (En línea). (04 septiembre 2016). Disponible en: <http://www.redalyc.org/html/304/30400913/>.

PORTER, Michael. Las 5 Fuerzas de Porter – Clave para el Éxito de la Empresa. (En línea). (04 septiembre de 2016). Disponible en: <http://www.5fuerzasdeporter.com/>.

PORTER, Michael. Ventaja Competitiva. Traducido por: ING. IND. MA. Ascensión de la Campa Pérez-Sevilla. Editorial Ref Argentina, S.A: Moreno 3362, Buenos Aires Argentina, septiembre de 1991. ISDN: 950-695-0466. 51 p. (citado en 30 de octubre de 2014).

SANTOS FUENTES, Lizeth Johana. Estrategias de Crecimiento y competitividad en la constructora CIMCOL para su posicionamiento en el mercado. Bogotá, 2013, 44p. Trabajo de grado (administración de empresas).