

ANTONY DE LA HOZ DE LEON

BRANDON GONZALEZ PEREZ



1. EMPRESA

Grupo Gibraltar es una compañía desarrolladora de proyectos habitacionales en parajes campestres; que fusiona aspectos esenciales para el ser humano tales como recreación, deporte y turismo con la armonía hacia el ambiente, diseñamos, construimos y comercializamos proyectos urbanísticos con elevados estándares de calidad, estética y valorización. Con un equipo humano calificado que genera desarrollo, estabilidad y rentabilidad a todos los grupos de interés, preservando el medio ambiente y contribuyendo al desarrollo de la sociedad con ética y responsabilidad social.

MISIÓN

Grupo Gibraltar es una compañía desarrolladora de proyectos habitacionales en parajes campestres; que fusiona aspectos esenciales para el ser humano tales como recreación, deporte y turismo con la armonía hacia el ambiente, diseñamos, construimos y comercializamos proyectos urbanísticos con elevados estándares de calidad, estética y valorización. Con un equipo humano calificado que genera desarrollo, estabilidad y rentabilidad a todos los grupos de interés, preservando el medio ambiente y contribuyendo al desarrollo de la sociedad con ética y responsabilidad social.

VISIÓN

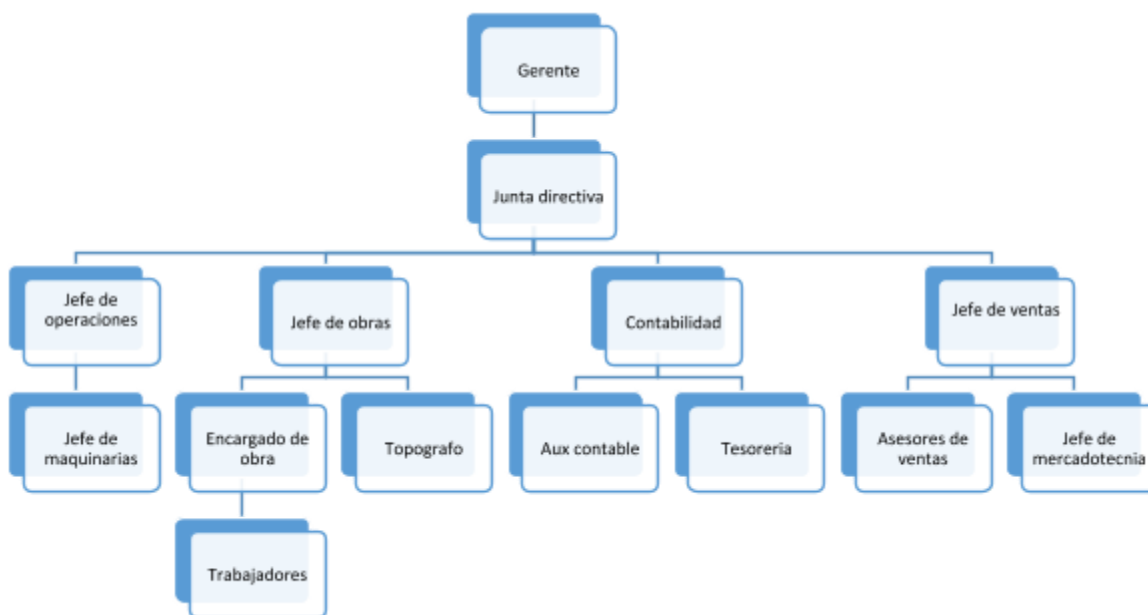
En el 2025 ser líderes en el mercado por nuestra capacidad de desarrollar grandes proyectos en la industria de la construcción, satisfaciendo las necesidades de planeación, ejecución, promoción y ventas de proyectos de vivienda y obras civiles en áreas rurales y urbanas. Tener reconocimiento a nivel nacional e internacional, por la calidad, diseño y valorización de todos nuestros proyectos que transforman vidas y crean experiencias.

PRODUCTOS Y SERVICIOS

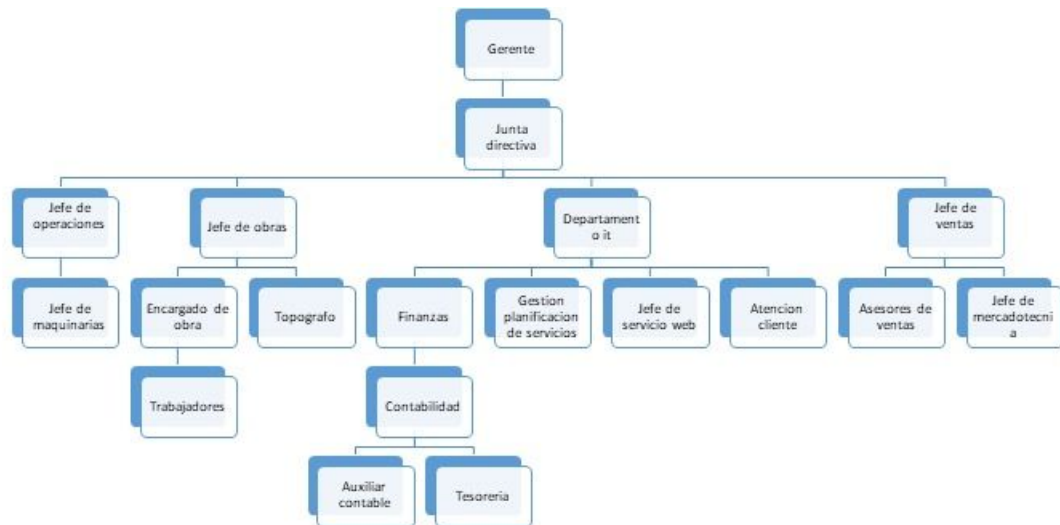
- Consultoría.
- Realización de obras.
- Ventas de lotes.

ESTRUCTURA

ORGANIZACIONAL(Actual)



ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL(To be con departamento it)



ESTRUCTURA DE PROCESOS O CADENA DE VALOR



DISTRIBUCIÓN GEOGRÁFICA

Esta compañía tiene 4 sedes alrededor de la Costa Caribe en las ciudades de Barranquilla, Montería y Sincelejo. Con una sede principal en Coveñas (Sucre).

Oficina en Barranquilla: Carrera 51 # 75 -173, 2 Piso.

2. IDENTIFICACIÓN Y MODELADO DE PROCESOS

La compañía cuenta con 3 procesos principales, en los cuales están:

Construcción de proyectos habitacionales en parajes campestres:

- Reunión de Empresa y Junta Directiva (Revisión de Viabilidad de Proyecto).
- Visita al terreno.

- Compra del Terreno.
- Contratación de trabajadores.
- Transporte de Maquinaria.
- Compra de Materiales e Insumos.

Comercialización de dichos proyectos:

- Contratación de Asesores.
- Campaña de Marketing (Utilización de CRM).
- Visita a posibles clientes.
- Venta de Lotes.

Consultoría:

- Apartar Cita.
- Reunión de planteamiento de proyecto.
- Datos, consejos.
- Pago.

3. DESCRIPCIÓN GENERAL DE UNIDADES DE NEGOCIO

Las unidades de negocio de la compañía son las siguientes:

- Altos de Coveñas: Esta compañía actualmente cuenta con un proyecto en marcha llamado altos de Coveñas que se encarga de vender condominios y resort con áreas sociales, deportivas, recreativas y habitacionales.
- Consultoría: Brinda consultoría a proyectos extras en los que determinada empresa o compañía requiera sus servicios.

4. DESCRIPCIÓN GENERAL DE LA ESTRUCTURA DE PROCESOS ACTUALES: DIRECCIONAMIENTO, CORE Y DE APOYOS.

Construcción: Esta compañía se encarga de la construcción de:

- Redes de agua potable.
- Redes de aguas negras.

-Redes eléctricas de media y baja tensión.

-Redes eléctricas domiciliarias.

Y Obras civiles de infraestructura, pavimentos, adoquines, bordillos, andenes, movimientos de tierra, etc.

Diseño y construcción de plantas de tratamiento de aguas residuales (PTAR) y estaciones elevadoras.

Además de esto, realiza:

Consultoría: Aquí están las siguientes disponibles:

-Diseño arquitectónico.

-Presupuesto, programación y control de obras.

-Control de obras e interventorías.

-Consultoría en el uso eficiente de recursos energéticos en edificaciones.

Ventas: Esta compañía se encarga de vender y promocionar los proyectos hechos mediante esta empresa. A través de las propuestas planteadas, la empresa tendrá unas mejores vías para hacer todo el proceso de marketing, fidelización, muestra de avances y resultados. Todo esto con el fin de tener una mejor relación de cara a todos los clientes, tanto los ya fijos como los posibles para futuros proyectos.

5. DESCRIPCIÓN GENERAL DE LA ESTRUCTURA DE SUB PROCESOS ACTUALES: DIRECCIONAMIENTO, CORE Y DE APOYOS.

-Inventario: Manejo de los recursos necesarios para la construcción de proyectos. Tendrá un uso más fácil y rápido, a través de la aplicación. Así se tendrá un mejor control y se podrán tomar decisiones más rápidamente con el fin de evitar que las obras sean paralizadas por falta de insumos o materiales.

-Contratación de mano de obra: La compañía se encarga de contratar a las personas para realizar las construcciones.

-Finanzas: Comprende todo lo que viene con el gasto del inventario, así como los gastos por recursos humanos y extras.

6. DEPARTAMENTO O DIVISIÓN DE IT

Para este proyecto se necesita un departamento de it que será muy importante para la transformación digital de la empresa, ya que brindará nuevas propuestas, soporte y desarrollo para la misma, con muchas ventajas y valor agregado. Se busca que se divida en:

Contabilidad y finanzas:

Este departamento de finanzas en la división de ti se encargará de usar siigo para manejar las cuentas de cobro así como los gastos del proyecto. Además se manejar toda la parte de contabilidad de la empresa, así como la nómina y demás.

Jefe de Servicio Web:

Se encargará de transformar la página web a una aplicación web que debe permitir pagos dentro de esta, así como de hacer un apartado para que los socios puedan ver los avances de las obras, inventario disponible y algunos otros detalles en tiempo real. Además, garantizar que esté en constante actualización de toda la información referente a las obras o lo que sea importante para los jefes de la compañía.

Atención al cliente: (CRM)

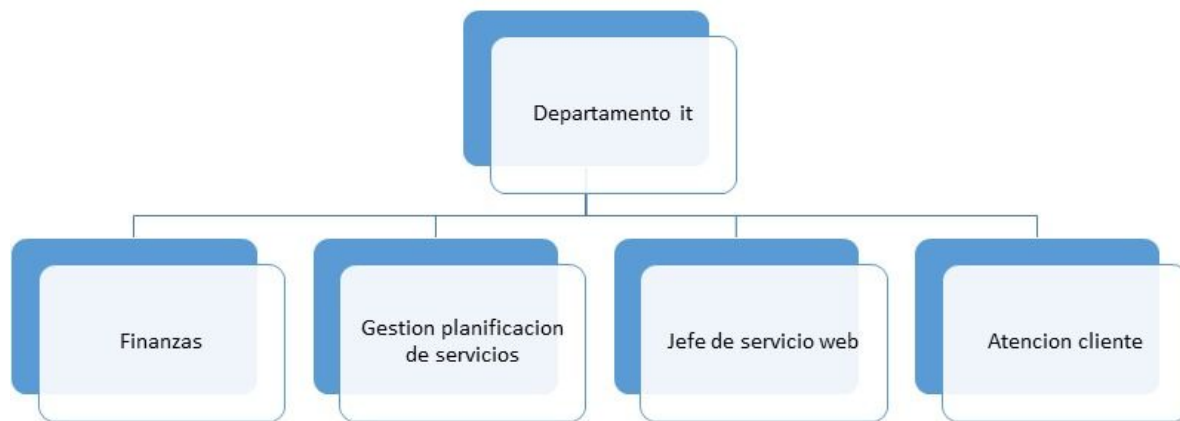
Implementar Siigo como una herramienta crm o salesforce, ya que nos brinda este servicio de manera más especializada, entonces podemos ganar una excelente fidelización de usuarios, brindando una excelente atención y acompañamiento.

7. MISIÓN, VISIÓN, METAS, ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL**Misión**

Planear, desarrollar, implementar y mantener servicios de Tecnologías de Información, que contribuyan a los procesos de la empresa, tanto de construcción así como de comercialización.

Visión

Proporcionar Servicios de Tecnologías de Información que cumplen con las mejores prácticas de calidad que contribuyan a mejorar todos los procesos de negocio de la compañía.



8. IDENTIFICACIÓN Y MODELADO DE PROCESOS IT

CRM: Implementar el servicio CRM que permita una mayor inversión de los clientes que ya están establecidos en la empresa, una fidelización total de ellos, a través de constante acompañamiento y atención. En adición, hacer campañas de marketing que facilite la obtención de más clientes para futuros proyectos.

Aplicación Web: Esta aplicación web debe permitir a los clientes hacer transacciones dentro de ella usando software erp, además de que este estará en constante actualización. Lo cual va a permitir que los nuevos clientes potenciales puedan ver los trabajos y seriedad de la empresa.

También, debe permitir una constante comunicación entre personas encargadas de los proyectos, como el jefe de obras, ingenieros y demás. Para cualquier tarea que se vaya a realizar en las mismas. O a su vez, una forma de tener comunicación directa con todos los clientes.

Gestión, planificación de servicios: Se encargará de todos los procesos y servicios actuales de la empresa. El análisis constante, la búsqueda de alternativas, soluciones y mejores ideas para hacer crecer la empresa.

9. DESCRIPCIÓN DE LOS SISTEMAS DE INFORMACIÓN ACTUALES

ERP, ERP++, BI

La compañía cuenta con un sistema de información para administración y contabilidad, llamado Siigo. El cual permite el manejo de facturación, inventario, compras y gastos, cobranza, cotizaciones/ CRM. Pero, sólo es utilizado única y exclusivamente para la parte de contabilidad.

Una alternativa que planteamos sería hacer un mejor uso de la herramienta siigo, dándole el uso de crm a una persona especializada.

También proponemos que se use un software más especializado en crm como lo es Salesforce pues este ofrece servicios de marketing atención al cliente y comercio integrado que se puede agregar a una aplicación web, la cual también es una propuesta.

Otra alternativa que puede ayudar a la empresa es implementar software BI como tableau o insightsquared que permiten analizar los datos y hacer predicciones con el fin mejorar la toma de decisiones para hacer marketing y encontrar una manera por la cual se pueda acercar a nuevos usuarios y mantener un buen nicho de clientes.



11. SISTEMAS WEB, HERRAMIENTAS COLABORATIVAS, APLICACIONES MÓVILES

La compañía tiene:

Página web www.grupogibraltar.co

Página de Facebook

Whatsapp Empresarial

Correo Empresarial info@grupogibraltar.com

Fortalezas: -Buena infraestructura -Alto reconocimiento en la zona	Debilidades: -Poco uso de la herramienta erp -Poca inversión en tecnología
Oportunidades: -Personal capacitado	Amenazas: -Escasez de mano de obra en la zona -Alto número de competidores en la zona

12. Innovación + Desarrollo

En tema de innovación proponemos que esta empresa debe crear un departamento de IT que tenga como primera labor la digitalización de los procesos. Por ejemplo, la compra de lotes para que se realice por medio de una aplicación web, que proporcione una comunicación entre la empresa y los clientes. Por otro lado, también el tema de la comercialización y fidelización de clientes, realizado con ayuda de software CRM, realizando mejores campañas de marketing y ayudando a estar más cerca de los usuarios. Otra labor que debe desempeñar será el de manejar el ERP actual que se encarga de las finanzas y la contabilidad, para sacarle mejor provecho a los recursos invertidos en él.

12.1 Modulo o componente del sistema: Para esta empresa proponemos el uso de herramientas más especializadas en CRM tales como SALESFORCE que ofrece servicios de marketing, atención al cliente y comercio integrado, lo cual se puede agregar a una aplicación web y serviría perfectamente para ayudarnos a lograr la propuesta descrita anteriormente integrando de manera eficaz los procesos involucrados en la solución.

También pueden usar un CRM como BRIKER que es más especializado para constructoras y nos brinda muchos beneficios a nivel de control de ventas, servicio al cliente y gestión general de las obras.

12.2 Productos y servicios: Proponemos el uso de marketing online, porque es una herramienta que puede contribuir de gran manera a elevar las ventas de los

lotes en las construcciones principales. Además, nos serviría como plataforma para hacer publicidad, resolver dudas y acercar al cliente a nuestros servicios.

Creación de una plataforma digital, que permita una mayor interacción entre los clientes y la empresa, que facilite la compra de lotes y permita un mayor control en ellas.

ERP Venta y Distribución de Materiales de Construcción- Galdon

Este software podría servir para gestionar el almacén de venta de materiales de construcción. Y llevar un control acerca de las ventas y las compras de productos de forma unitaria, en cajas, facturas, pedidos, devoluciones, compras a proveedor, inventario de existencias, cierres de caja, informes de todo tipo, etc.

Aparte nos permitiría trabajar el mercado online, lo que contribuiría a la solución que hemos planteado.

También podría suministrar herramientas para el análisis de información y Business Intelligence y así contribuir a una más rápida y acertada toma de decisiones dentro de la empresa.

Software ERP de Gestión Comercial para empresas comercializadoras de Materiales de construcción – Verial

Programa informático ERP de facturación y contabilidad con TPV, con motor de datos SQL, para gestionar almacenes de venta de materiales de construcción. Venta de productos de forma unitaria, en cajas, facturas, pedidos, devoluciones, compras a proveedor, inventario de existencias, cierres de caja, informes de todo tipo y mucho más.

	TCO 10%	Operación 20%	Escalabilidad 15%	Governme nt 10%	RNF 20%	Soporte 365 20%	Ponderación
--	------------	------------------	----------------------	-----------------------	------------	-----------------------	-------------

Verial	4	4	4	4	3	4	3.6
Software Galdon	4	4	4	4	4	5	4
SAP Business One	3	4	4	3	2	5	3.4
Desarrollo	2	4	5	4	4	5	3.9

	TCO 10%	Operación 20%	Escalabilidad 15%	Governme nt 10%	RNF 20%	Soporte 365 20%	Ponderación
Salesforce	3	4	4	4	4	5	3.9
Brick	4	3	5	4	4	4	3.75
Desarrollo	2	4	4	4	5	4	3.8