



CONSTRUCCIÓN
COMPETITIVA



¡LOS ÉXITOS DEL MAÑANA SE
CONSTRUYEN HOY!





Iniciativa



Iniciativa Construcción Competitiva

Agenda

- Objetivo del proyecto y plan de trabajo
- Acciones Realizadas

Iniciativa Construcción Competitiva

Agenda

- Objetivo del proyecto y plan de trabajo
- Acciones Realizadas

¿Qué es una Ruta Competitiva?

REALIDAD ECONÓMICA



***“EXISTE MASA CRÍTICA
EMPRESARIAL Y ENTIDADES
DE ENTORNO DE UN MISMO
NEGOCIO”***

¿Qué es una Ruta Competitiva?

REALIDAD
ECONÓMICA

RUTA COMPETITIVA



**“TIENE COMO OBJETIVO
LA MEJORA DE LA
REALIDAD ECONÓMICA”**

¿Qué es una Ruta Competitiva?

REALIDAD
ECONÓMICA

RUTA COMPETITIVA

COMO ORGANIZAMOS
LA IMPLEMENTACIÓN



ROLES Y
RESPONSABILIDADES

DIALOGO PÚBLICO-
PRIVADO DEL
NEGOCIO

GERENTE

**“EXISTE MASA CRÍTICA
EMPRESARIAL Y ENTIDADES
DE ENTORNO DE UN MISMO
NEGOCIO”**

**“TIENE COMO OBJETIVO
LA MEJORA DE LA
REALIDAD ECONOMICA”**

**“IMPLEMENTA
PROYECTOS Y REPARTE
ROLES Y
RESPONSABILIDADES EN
EL ENTORNO”**

Objetivo del proyecto

Objetivo general

Reforzar la competitividad de las empresas del sector construcción de Santander

Objetivo del proyecto

¿Cómo se refuerza la competitividad?

Reforzar la competitividad de las empresas del sector construcción de Santander

Estrategia empresarial

- Las empresas, de forma individual, deben implementar sus propias estrategias competitivas

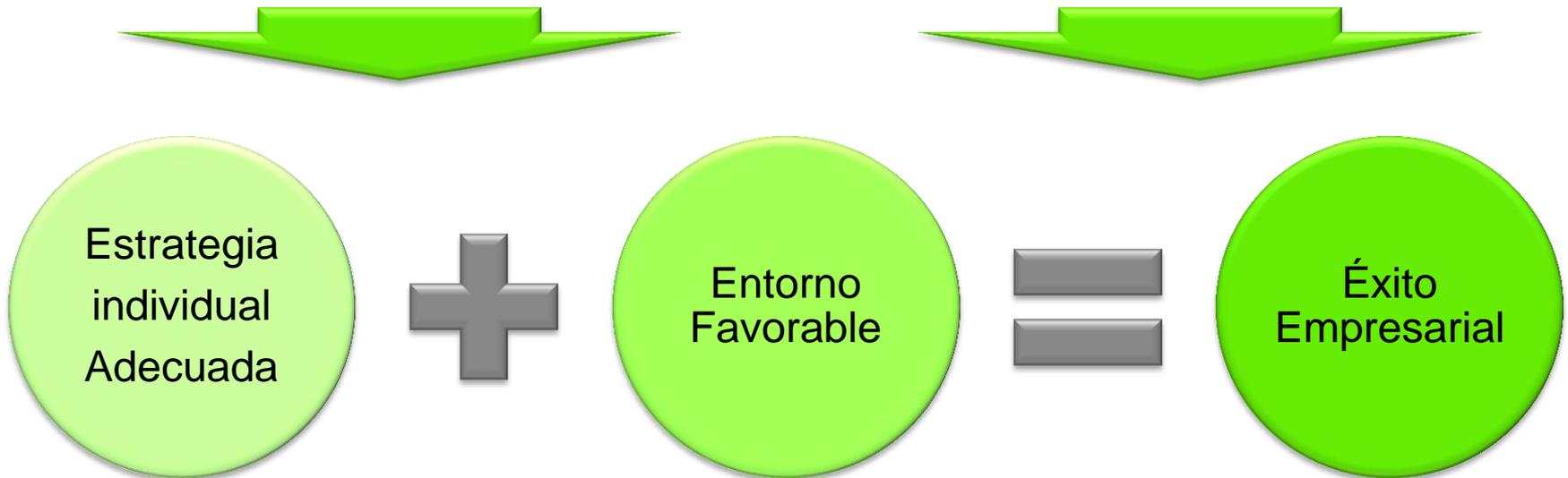
Entorno

- Las empresas necesitan un entorno adecuado que favorezca la implementación de dichas estrategias

Objetivo del proyecto

¿Cómo se refuerza la competitividad?

Reforzar la competitividad de las empresas del sector construcción de Santander



Objetivo del proyecto

Resultado del proyecto

Estrategia empresarial

- Las empresas, de forma individual, deben implementar sus propias estrategias competitivas

Entorno

- Pero también necesitan un entorno adecuado que favorezca la implementación de dichas estrategias

~~ESTUDIO~~

Objetivo del proyecto

Resultado del proyecto

Estrategia empresarial

- Las empresas, de forma individual, deben implementar sus propias estrategias competitivas

Entorno

- Pero también necesitan un entorno adecuado que favorezca la implementación de dichas estrategias

Se pretende generar una dinámica de cambio empresarial. Para ello la iniciativa requerirá de su participación activa

Elementos clave de Éxito de La Ruta Competitiva

Proyectos concretos

- Proyectos y acciones con impacto en la cuenta de resultados de las empresas
- Identificar actores clave

Liderazgo empresarial

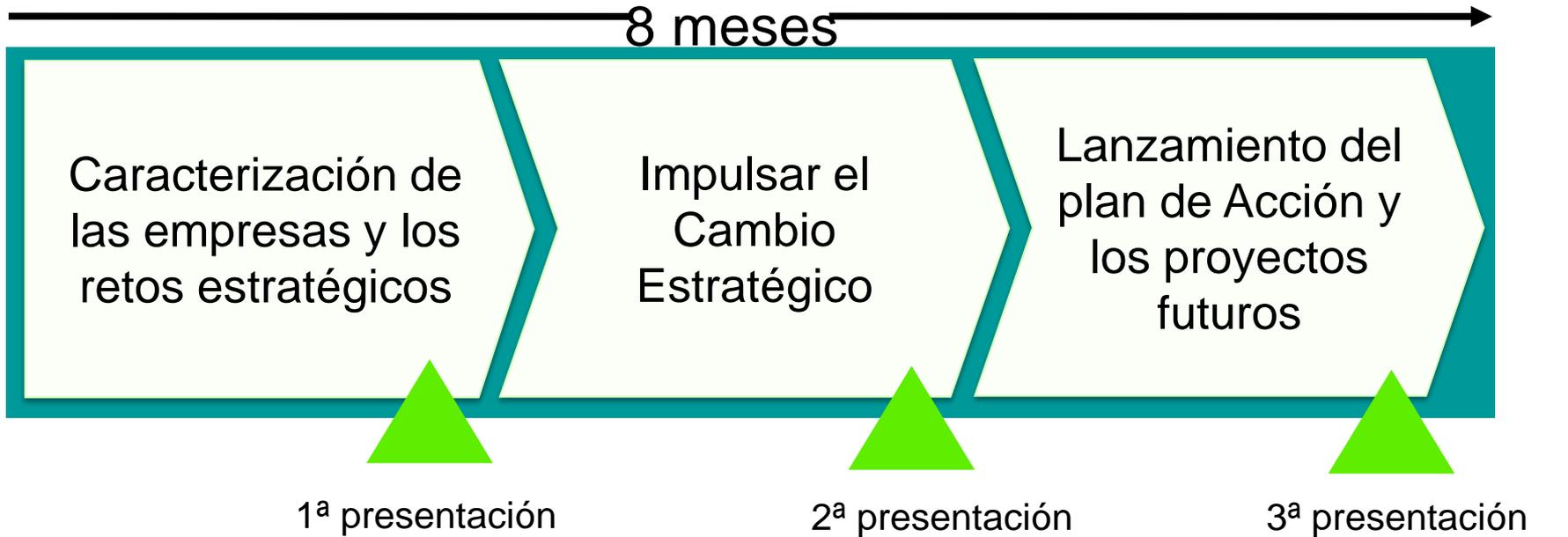
- Participación activa
- Asunción de roles y responsabilidades
- Transparencia y voluntad de colaboración

Sostenibilidad y gobernanza de la iniciativa

- Horizontes de largo plazo
- Liderazgo empresarial e institucional compartido

Plan de trabajo

Fases de trabajo y principales actividades



La Construcción en Santander

Participación regional



Participación Departamental en el PIB de la Construcción (2011)

DEPARTAMENTOS	%
Bogotá D. C.	23,1
Antioquia	16,8
Santander	10,9
Valle	7,8
Bolívar	4,4
Meta	4,2
Huila	4,2
Atlántico	3,3
Cundinamarca	2,8
Boyacá	2,3
Tolima	2,3
Nariño	2,0
Otros departamentos	84,3

Santander destaca en su aporte al PIB nacional de construcción

La Construcción en Santander

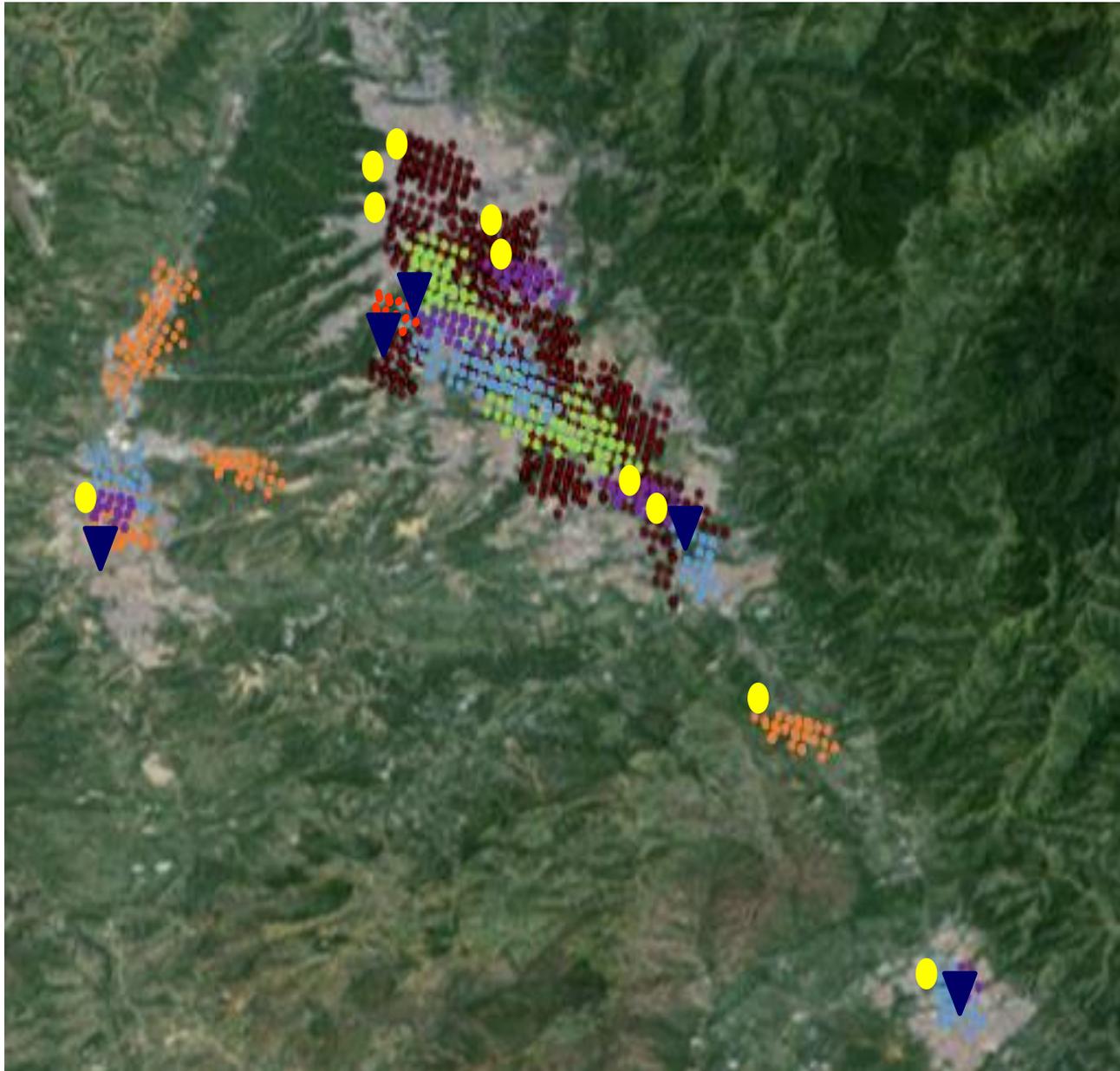
Cifras Generales



- Empresas en la cadena de valor: 1.000 aprox.
- 72% microempresas
- Facturación estimada: COP 1,47 billones en 2011
- 26 grupos de investigación

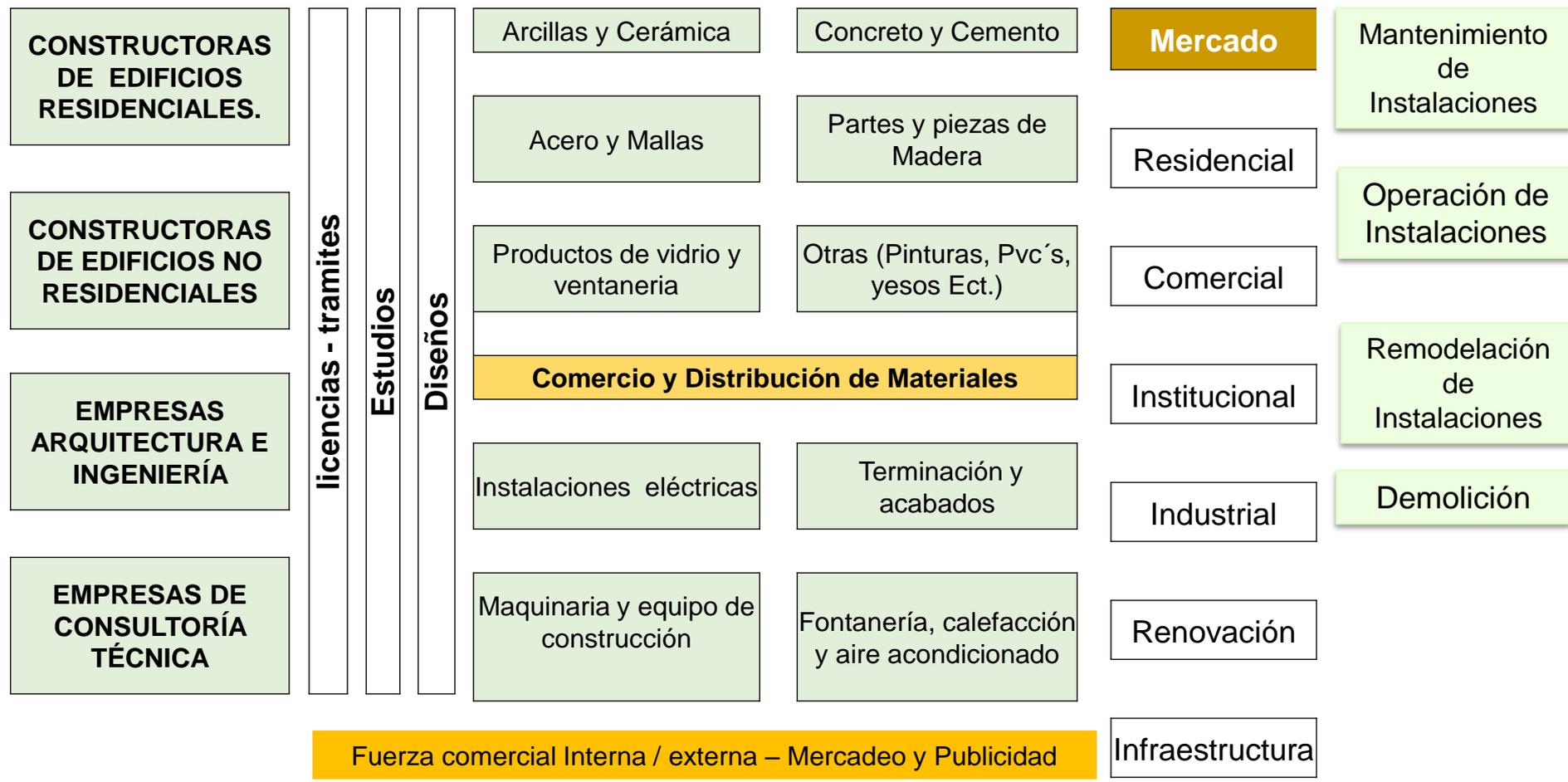
El sector construcción es de gran importancia en la economía santandereana

Mapa Geográfico AMB



- Constructores
- Servicios especializados
- Proveedores Materiales
- Distribuidores y comercializadores
- Sector Financiero
- Asociaciones Empresariales
- Formación e Investigación
- ▼ Gobierno

PLANIFICACIÓN	EJECUCIÓN DE OBRA	ENTREGA	USO
---------------	-------------------	---------	-----



Entidades de Financiación y aseguradoras





¿Qué piden los clientes avanzados?

¿Por qué son relevantes?

¿Qué piden los clientes avanzados?

¿Por qué son relevantes?

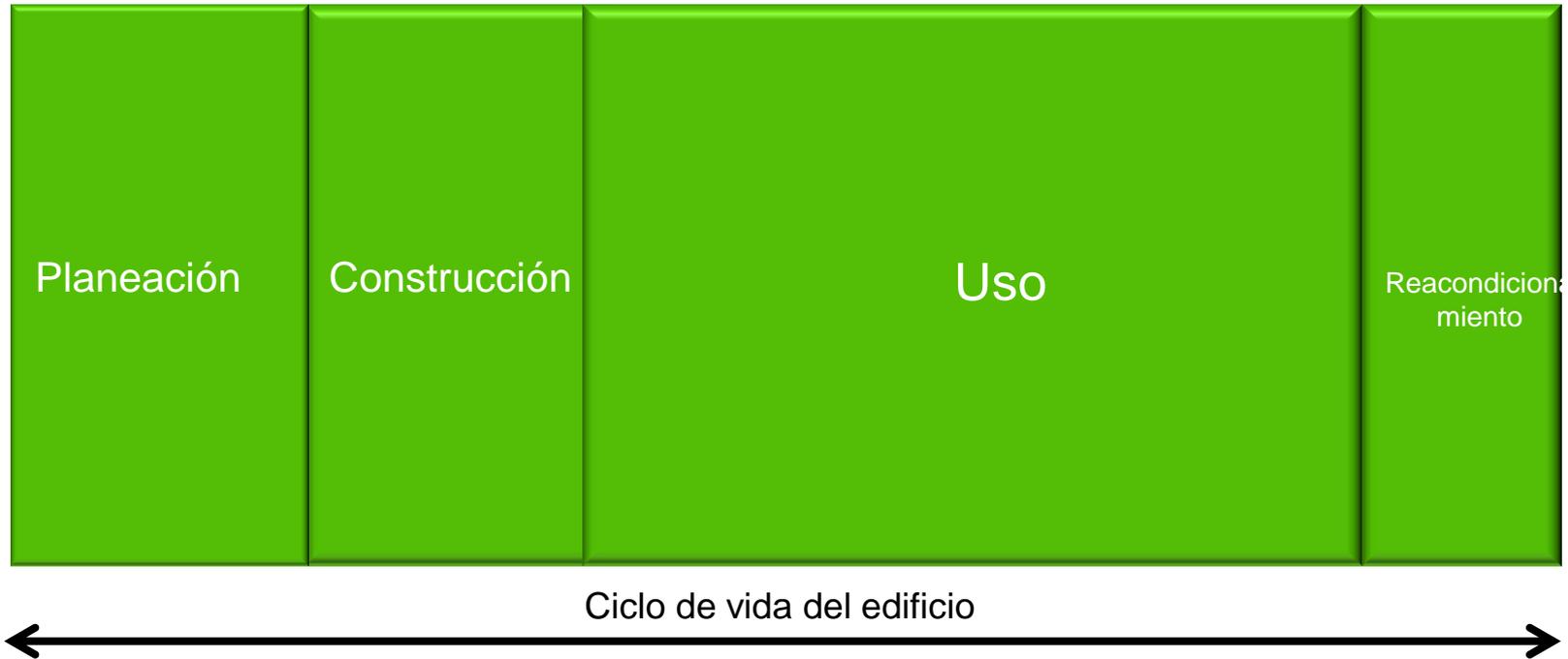


Nos indican cómo comprará el mercado
en el medio plazo

¿Qué piden los clientes avanzados?



¿Qué piden los clientes avanzados?



Cambio del comprador avanzado hacia una visión holística del edificio a 60 años

¿Qué piden los clientes avanzados?



Cambio del comprador avanzado hacia una visión holística del edificio a 60 años

¿Qué piden los clientes avanzados?

1. *Minimización de los **COSTOS TOTALES***
2. ***ADAPTABILIDAD** a necesidades*
3. *Bajo **IMPACTO AMBIENTAL***

Valor Total

¿Qué piden los clientes avanzados?

Dirección General de Bancolombia

30% Reducción Energía

37% Uso del agua

52,000 Kg Reducción CO₂

Regeneración tejido urbano



¿Qué piden los clientes avanzados?

Colegio Rochester

«Los colegios y universidades son lugares donde los estudiantes deben aprender lo que se requerirá en 15 años»



¿Qué piden los clientes avanzados?

Colegio Rochester



60% reducción
consumo de
agua

Techos con
huertas

Cero
vertimientos
contaminantes

Diseño para
aprender...

¿Qué piden los clientes avanzados?

242 Viviendas sociales en Vitoria

Habitabilidad

Cogeneración de energía

Gestión de espacios



EUSKO JAURLARITZA
GOBIERNO VASCO

¿Qué piden los clientes avanzados?

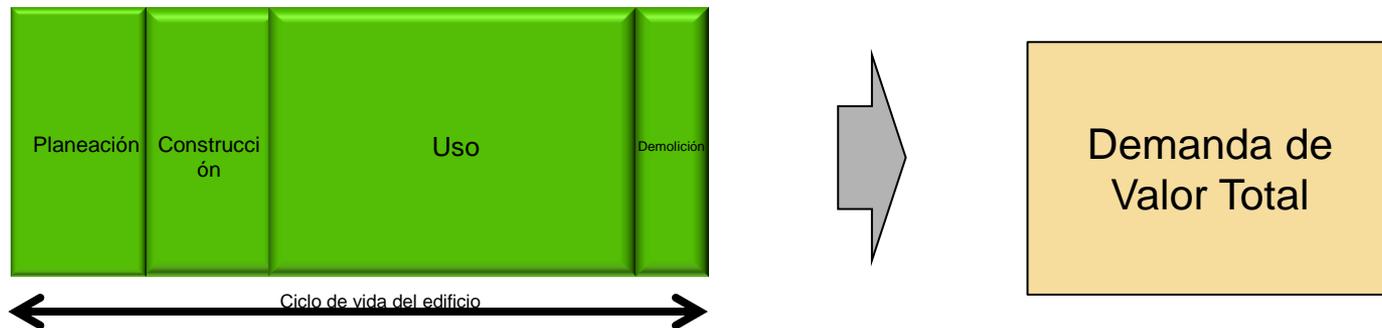
Hospital Royal Jubilee

Encargo integral: diseñar, construir, financiar y operar el hospital (**garantiza el Valor Total**)

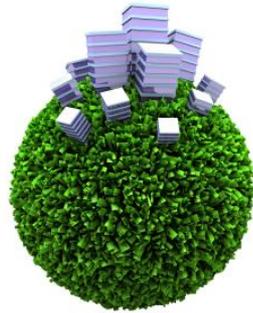
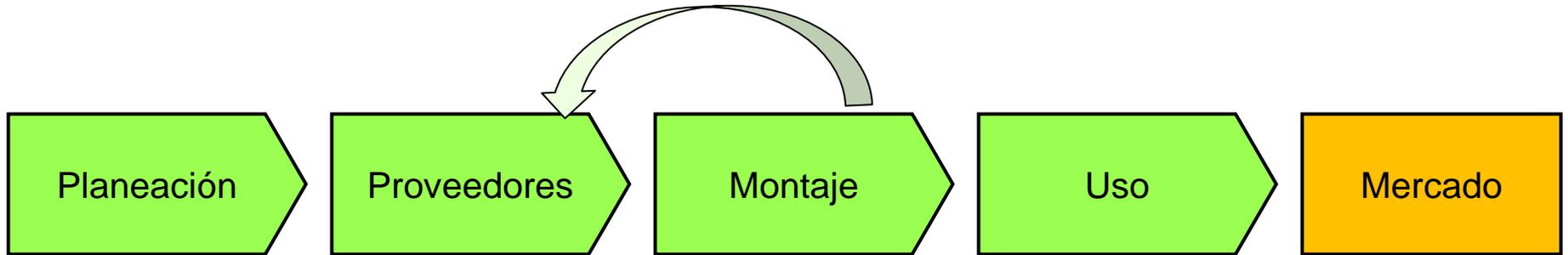


Conclusión Sobre Clientes Avanzados

- ✓ *Edificio como elemento holístico*
- ✓ *Valor total como criterio de compra*



Implicaciones en la Cadena de Valor



Implicaciones en la Cadena de Valor



**Cadena Intensiva en
Conocimiento**

Implicaciones en la Cadena de Valor



Cadena Intensiva en Conocimiento

Dificulta la entrada a nuevos competidores

**BUEN
NEGOCIO**

Nos hace necesarios para nuestro cliente

Nos Permite competir en cualquier parte
(internacionalización del conocimiento)

Ejemplo 1: Barcelona Global Sports

Management



- Ejemplo de unión de empresas que da una solución llave en mano al cliente

Ejemplo 2: Compact Habit



- Ejemplo de Constructor Tradicional que se industrializa



Ejemplo 3: Inergy



Ejemplo de nuevos actores que entran con soluciones de valor total

Ejemplo 4: Acciona



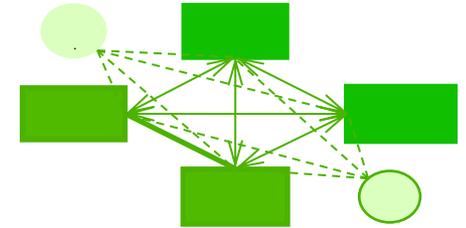
Ejemplo de empresa constructora innovadora en valor total

Ejemplo Entorno (I+D): Tecnalia



Apoyo a empresas y administraciones públicas en innovación para la construcción

Áreas de Mejora



Sofisticación de la Demanda



Grupo 1

Desarrollo de Soluciones



Grupo 2

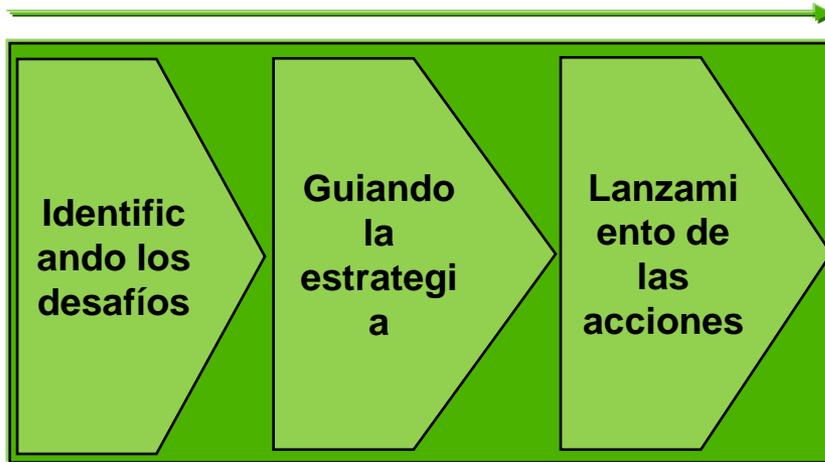
Formación y Capacitación del
Recurso Humano



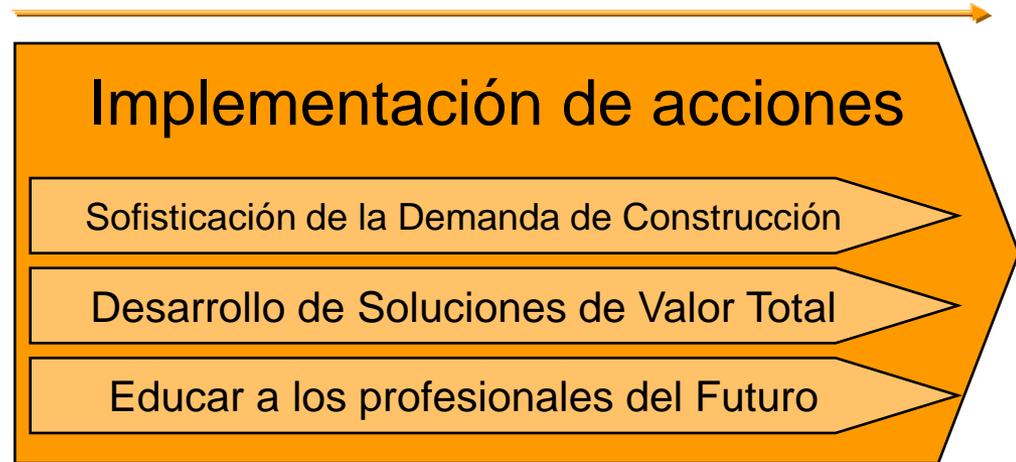
Grupo 3

Próximos Pasos Implementación

8 meses



+ 2 años



Apoyo a la Sofisticación de la Demanda

¿A quién nos referimos con «Demanda»?



Gobierno



Constructores



Ciudadanos



**Empresas e
Instituciones**

La existencia de **demanda avanzada** es clave para el desarrollo de la estrategia del valor total

Desarrollo de Soluciones de Valor Total



**Desarrollo de
Soluciones de
Valor Total**

Oferta Tradicional

Educar a los Profesionales



Iniciativa Construcción Competitiva

Agenda

- Objetivo del proyecto y plan de trabajo
- Acciones Realizadas

1er Foro de Competitividad de la



- Se presentaron los principales avances en materia de sostenibilidad, innovación e investigación para el sector constructor.
- 3 invitados internacionales
- 4 Invitados nacionales
- 200 Asistentes

Taller “Cómo poner en marcha cambios hacia una mayor sostenibilidad en las empresas constructoras y fabricantes”

Gerardo Wadel

Representante del Green Building Council en España



- Profundización en temas de sostenibilidad
- Identificación de futuros proyectos
- 18 Asistentes
- 12 empresas constructoras y prestadoras de servicios de ingeniería y proveeduría

Reunión Cámara de Comercio de Bucaramanga - CAMACOL Santander



- Reunión con la Junta Directiva de CAMACOL Santander y el Presidente ejecutivo de la Cámara de Comercio de Bucaramanga, con el objetivo de definir un plan de acciones conjuntas para el 2015.

Charlas en Universidades con invitados internacionales al I Foro de Competitividad de la Construcción.

Se realizó una charla en la **Universidad Santo Tomás** con Rafael Salmeron, tratando temas de eficiencia energética y arquitectura bioclimática.

La **UDES**, organizó **CONSTRUEDUCA 2014 "Encuentro de Conocimiento y Experiencia; Sostenibilidad y Construcción"** como parte del programa de Tecnología en Supervisión de Obras Civiles. En este marco se realizó la charla a cargo de Edwin Rodríguez-Ubiñas, quien explicó un caso exitoso de la participación de las universidades en actividades a nivel mundial: El Solar Decathlon.



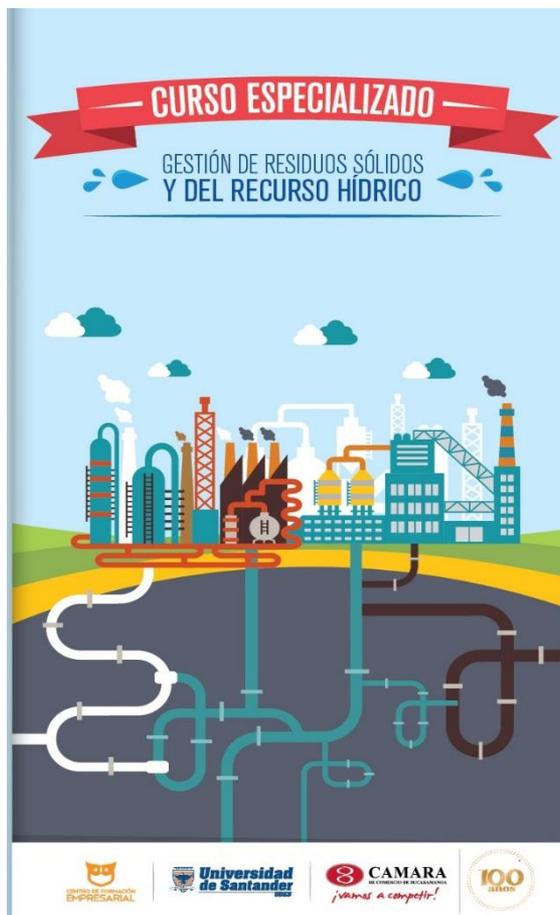
Rueda de Negocios en Innovación y Tecnologías

Promover Construcción 2014

El evento reunió a los actores del sector construcción y las Instituciones de Educación Superior de la región, creando una oportunidad para que los empresarios, con su visión de necesidades y del mercado, y la academia, con su experiencia científica y tecnológica, se unan para generar nuevos conocimientos, innovar y mejorar sus procesos productivos.



Programas de formación especializados



- Curso especializado en Gestión de residuos sólidos y del recurso hídrico
- Especialización en Derecho urbano

Proyecto de fortalecimiento del sector construcción



Proyecto: Fortalecimiento de la competitividad de las empresas vinculadas a la iniciativa clúster “Construcción Competitiva” para el Departamento de Santander

Convocatoria: Implementación de estrategias clusters CER 007 – Bancoldex

Objetivos:

- Desarrollar procesos de innovación y validación comercial
- Fortalecer las capacidades en gestión sostenible

Próximos Pasos



Pueden participar en estas acciones y/o proponer acciones adicionales de valor total poniéndose en contacto con el equipo de Construcción Competitiva

8 CAMARA
DE COMERCIO DE BUCARAMANGA

¡GRACIAS!



**CAMARA
DE COMERCIO DE BUCARAMANGA**

¡vamos a competir!

