

**APLICACIÓN DE LA ESTRATEGIA “OCÉANO AZUL”, ENFOCADO PARA EL SECTOR
DE LA CONSTRUCCIÓN EN EL BARRIO RINCÓN DEL CHICO - SECTOR SANTA
BÁRBARA DE LA LOCALIDAD DE USAQUÉN EN BOGOTÁ.**

Presentado por:

ERIKA TATIANA VARÓN ZAMBRANO

Código: 7303580

Tutora:

CAROL EUGENIA AREVALO DAZA



**UNIVERSIDAD MILITAR NUEVA GRANADA
FACULTAD DE ESTUDIOS A DISTANCIA - FAEDIS
PROGRAMA DE INGENIERÍA CIVIL
BOGOTÁ D.C. SEPTIEMBRE DE 2021**

Resumen

El modelo de estrategia 'océano azul' establece mecanismos óptimos en la realización de nuevas líneas de negocios, donde su enfoque está situado en la implementación de estructuras que contemplen el recurso humano, los diferentes competidores actuales del sector, las estrategias de marketing, cambios en los procesos funcionales y establecer el concepto de que la 'innovación' no siempre es tecnología, este cambio de criterio lo deben enfocar los altos directivos para que su modelo de negocio sea sostenible con un alto impacto de flexibilidad para enfrentar los retos de los mercados actuales y de sus nuevas líneas de negocio que busque el reconocimiento de marca con un alto impacto en el servicio, tiempo y durabilidad de relaciones con los clientes.

Es pertinente aplicar esta metodología al sector de la construcción ya que ayudaría a promover nuevos proyectos que son desconocidos para otros, además de generar más empleabilidad y recibir más ingresos para la ciudadanía, por ende se pretende implementar en la obra 'High Park' ubicada en la localidad de Usaquén la estrategia 'Océano Azul' para impulsar su desarrollo, luego de varios inconvenientes o imprevistos que se presentan en cada una de sus actividades, una de estas es analizar cada una de las dependencias de la compañía para identificar cuáles son los factores que involucran las fallas en cada proceso, también verificar las programaciones de cada proceso en el proyecto y puedan ser ejecutados en los tiempos establecidos, además de hacer un análisis de proveedores donde se verifique la calidad de los materiales que suministran para que de esta forma se pueda garantizar que las obras se desarrollen de la mejor manera. Por último, realizar indicadores que permitan analizar las fallas o problemas que se presenten de acuerdo a cada actividad para dar solución en el menor tiempo posible.

Introducción

Bogotá es una ciudad que cuenta con un nivel de desarrollo de infraestructura bastante alto a diferencia de otras ciudades de Colombia; durante el siglo XX y XXI se ha ido incrementando el desarrollo

urbanístico a causa del aumento poblacional que han llegado de diferentes zonas del país, la necesidad de registrar y controlar nuevos sectores en la ciudad dio origen a las localidades y al aprovechamiento de estas zonas. Tal como se ve en la siguiente cita: “Usaquén-Suba: redensificación con poblaciones del centro de la ciudad. Facilidad de acceso vehicular. Centralidad urbana del norte. Suba-Engativá: expansión urbana por usos industriales, comerciales y mixtos. Área conexas con los municipios de Funza, Mosquera y Cota. Teusaquillo-Santafé-Candelaria: Centro financiero, administrativo e institucional. Actualmente re densificado. Antonio Nariño-Tunjuelito-Rafael Uribe-San Cristóbal-Ciudad Bolívar-Usme: expansión urbana por migraciones y desplazamientos rurales al área urbana. Periferia urbana. (Novoa, 2010, citado en ALFONSO, 2018, pág. 14). Por lo cual motivó el expansionismo y creación de nuevas industrias para el sector de la construcción, con el fin de promover el desarrollo en la ciudad, dado a que se ha venido incrementando su nivel industrial dando origen a nuevas Constructoras con diferentes modelos de trabajo, pero esto hizo que se generara una competencia o conflictos en este sector, causando inconvenientes en las ejecuciones de obras o favoreciendo a unas empresas por cuestiones políticas. Lo que generaba un mal desempeño por parte de la empresa, a partir de esto se pretende aplicar una estrategia llamada ‘Océano azul’ consiste, en la búsqueda simultánea y diferenciación de bajos costos para abrir nuevos mercados, además de crear nueva demanda, es decir obtener nuevas formas de mercadeo que no haya sido trabajada por otras empresas, y esto haría que las competencias o rivalidades sean un factor irrelevante.

Por ende se implementará la estrategia Océano Azul, en el barrio rincón del chico del sector de Santa Bárbara de la localidad de Usaquén en Bogotá, ya que en esta zona se está impulsando la construcción de proyectos de viviendas y apartamentos llamado ‘High Park’ los cuales poseen las comodidades y condiciones dignas de vida, se hace esto con el fin de impulsar este proyecto mediante la metodología

mencionada anteriormente, además de identificar la competencia existente y dejar a un lado su comportamiento en el mercado, y permitir la expansión del sector con nuevos clientes.

Palabras claves: Aplicación, construcción, estrategia, océano azul, sector, mercados, innovación.

Marco teórico

El modelo de trabajo ‘océano azul’ establece lo siguiente; los océanos azules se definen como mercados no aprovechados y por la creación de demanda y oportunidades para un crecimiento alta mente rentable, aunque esta estrategia se crea muy lejos de las industrias existentes. Este modelo surge de otra estrategia llamada ‘océanos rojos’ entendiéndose como compañías que buscan superar a su competencia a fin de llevarse una mayor participación. (Mauborgne & Kim, 2005, pág. 14). Por ende, es pertinente implementar la estrategia de océanos azules en la obra ‘High Park’ ya que es un proyecto de construcción de urbanización de viviendas recientes, en el cual se podría implementar la estrategia para así generar mayores ingresos en ella y atraer clientes o impulsar a otras personas que participen de este proyecto

Para el autor, la definición de la estrategia ‘océano azul’ permite realizar un esquema de trabajo en cualquier industria del mercado. Para la construcción el desarrollo metodológico se puede adoptar a continuación el siguiente esquema.

La Estrategia del Océano Rojo	La Estrategia del Océano Azul
Vencer a la competencia	Hacer que la competencia pierda toda importancia
Competir en el espacio existente del mercado	Crear un espacio sin competencia en el mercado
Explotar la demanda existente en el mercado	Crear y capturar nueva demanda
Elegir entre la disyuntiva de valor o costo	Romper la disyuntiva de valor o costo

Ilustración 1 <https://www.gestiopolis.com/explicacion-de-la-estrategia-del-océano-azul-ocean-blue/>

En la imagen anterior el autor muestra la estrategia de ‘océanos azules’ En donde se plantean las ventajas o garantías que podría tener una empresa Constructora y en el caso de aplicarse al sector constructor en Colombia obtendría mejor aprovechamiento en la administración de la empresa Constructora, puesto que implementa un esquema diferente basado en metodologías que fueron aplicadas en diferentes compañías de distintos países, esto implicaría innovar y salir de lo tradicional, orientado a salirse de los océanos rojos. (Portafolio, 2021)

En el mercado actual de la ingeniería civil en el sector de la construcción se deben involucrar los directivos de cada compañía con el fin de estructurar cada proceso y así cambiar lo necesario; buscando siempre estar adelante con las exigencias que requiere el mercado actual y hacerlo diferente, de esta manera tener una visión más amplia y saber hacia dónde se deben enfocar las compañías durante los siguientes años.

Visualización de la estrategia océano azul nivel corporativo

La exploración visual que muestran los océanos azules permite tener en cuenta los pasos de eliminar, reducir, crear o incrementar mecanismos de cualquier mercado, por ejemplo, para el sector bancario se logró implementar esta metodología la cual permitió identificar las falencias y estableció un nuevo concepto en el manejo del servicio. (MEJÍA, 2011)

Para la construcción se puede adoptar los cuatro pasos enfocándolos de la siguiente manera:

Eliminar: Los retrasos de las obras civiles, incidentes laborales, reemplazar herramientas utilizadas en construcción, RCD, suministros y transportes de materiales.

Reducir: Los tiempos de entrega, flujos financieros, consumo agua y energía.

Crear: Implementación de nuevos softwares en obras, comprar los materiales ecológicos, realizar mantenimientos sostenibles, potenciar reutilización y reciclaje materiales en la ejecución de obras.

Incrementar: Conservación de áreas naturales, durabilidad de los materiales, flexibilidad e innovación en los terrenos, vida útil de los materiales, ventilación natural.

La planeación estratégica que enfoca estos cuatro que pasos permiten profundizar la transferencia de las mejores prácticas estratégicas, donde encaminar a desarrollar nuevos mecanismos en la demanda para encontrar los clientes nuevos y prósperos, la orientación estratégica de crear y buscar nuevas demandas se esfuerza en segmentar aquellos clientes que no se visualizan normalmente. Estas estrategias ahora nos permiten encaminar la demanda en algo fundamental para todas las compañías, como lo es el valor agregado y el costo; pero antes se debe mencionar cómo funciona la estrategia de romper la disyuntiva del valor y costo.

Según Kotler valor agregado se diferencia entre los beneficios que espera tomar el cliente y el costo total que debe soportar el cliente; para el caso del océano azul es explorar distintas vías para descubrir ideas que muestren el orden de la utilidad para el comprador donde el precio, coste y adopción libera su producto o servicio de una utilidad excepcional. (Kotler, 1967)

Análisis del Sector Construcción en Bogotá

Se empezará a identificar las principales fallas que tiene el sector de la construcción en Bogotá y en el resto del país, donde se podrán evidenciar inconvenientes en la ejecución de un proyecto o megaproyecto y los puntos críticos en el proceso constructivo de los últimos años hasta la actualidad. Una de estas inconsistencias vendría siendo el periodo de cuarentena que inicio el año pasado lo que provocó la recesión total en este sector y en otros, tal como lo plantea la siguiente cita.

Las cuarentenas intermitentes en las principales ciudades del país provocaron el deterioro de la tasa de desempleo la cual llegó a 21,4% en el mes de marzo de 2020, la más alta históricamente en el país. La destrucción de empleos en prácticamente todos los sectores de la economía, sumado a las restricciones a la movilidad, generaron una contracción en el consumo de los hogares de 5,8% en 2020. Paulatinamente, la aplicación de protocolos de bioseguridad reapertura permitió que las actividades económicas del país amortiguaran la caída profunda generada por la paralización, Así las cosas, entre marzo y mayo los indicadores líderes de la construcción presentaron niveles bajos en cuanto a lanzamientos, ventas e iniciaciones de vivienda nueva. A partir de junio se evidenció una recuperación en forma de “V” en las ventas, mostrando el impacto positivo de los esfuerzos del gobierno por reactivar el sector constructor a través de subsidios dados para la vivienda VIS y No VIS. El efecto es tal que en noviembre de 2020 se registró una de las cifras más altas de la historia, tendencia que vislumbra un panorama de crecimiento en el inicio de la construcción de los proyectos durante 2021 (Camacol, 2021, pág. 27)

De acuerdo con Camacol se puede evidenciar una de las falencias que se presentan desde el año 2020 hasta el presente. Debido a la pandemia, se decretaron las cuarentenas obligatorias reduciendo el nivel trabajo, se incrementó desempleo y bajaron de forma considerable las ventas de viviendas en diferentes regiones del país.

Es importante mencionar también que otro factor determinante, ha sido en el incumplimiento de las normas o estudios de construcción, por ende, esta cita respalda la idea mencionada en los anteriores párrafos y menciona lo siguiente. Dentro del desarrollo de la actividad de la construcción, se han identificado situaciones o prácticas que favorecen la ocurrencia de situaciones que pudieran llegar a significar un evento peligroso. (IDIGER, 2021)

Ejecutar obras sin:	Ocasiona:	Consecuencias
• Estudios previos	No conocer las condiciones especiales del terreno a intervenir.	Daños y afectaciones sobre las edificaciones e infraestructura
• Permisos o licencias	Toma de decisiones improvisadas	
• Profesionales calificados	Construcción de edificaciones sin el cumplimiento de las normas	
• Procedimientos adecuados	Construcción de edificaciones con deficiencias constructivas	
• Materiales de calidad	Deterioro de elementos estructurales y no estructurales	
• Mantenimiento		

Como se puede apreciar, los factores que inciden en el retraso de una obra son; no hacer estudios previos del terreno, no contar con personal calificado, no seguir procedimientos adecuados, irregularidades en los materiales y en las inversiones que se realicen; todo esto conlleva a que una empresa o Constructora decaiga, por ende la aplicación de la estrategia prevendría este tipo de inconvenientes ya que se analizaría todo las fallas que hayan en la empresa para poder solucionarlas y promover el desarrollo del capital de esta y la empresa pueda crecer.

Otro claro ejemplo de una irregularidad vendría siendo en la parte administrativa o de la ejecución de la Constructora, tal como se ejemplificará con el caso de la licitación y construcción del metro en Bogotá, esto de acuerdo con un reporte de la Contraloría Distrital:

La contraloría advierte que la empresa metro firmó acuerdos específicos para el traslado anticipado de las redes por un valor de 15.717 millones de pesos. Esta suma

corresponde al 41,48 % del presupuesto de la contratación del 2019 (\$ 37,889 millones). Esto significa que, aunque era riesgoso, se destinó un alto porcentaje para el traslado anticipado de las redes de diferentes servicios públicos.

La contraloría establece, que estas decisiones pueden violar los principios constitucionales propios de la contratación estatal: planeación, transparencia, selección objetiva, economía, eficacia celeridad e imparcialidad.

Según la contraloría distrital, la Empresa Metro no cuenta con los planes, métodos, normas, procedimientos y mecanismos de verificación necesarios para procurar que la administración de los recursos se realice de acuerdo con las normas legales. Esto significa que la empresa no cumple con los propósitos fundamentales del sistema de control.

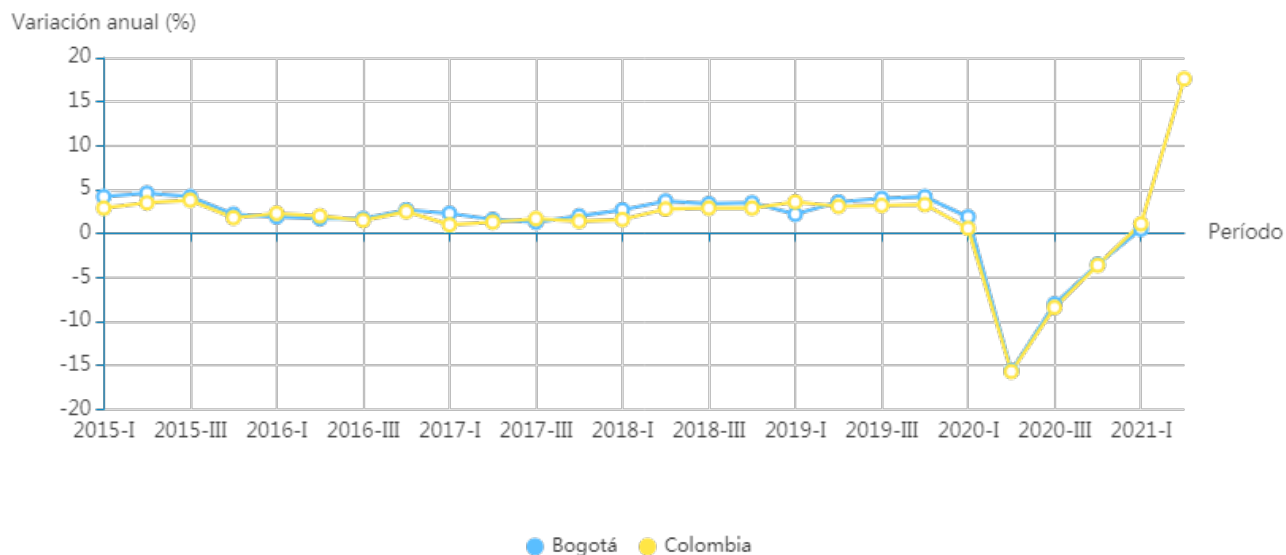
(Afanador, 2020).

Esto significa que esta firma incurrió en muchas fallas, debido a que no se hizo un riguroso proceso de selección. Lo que causo esta irregularidad en la contratación de la firma, si se hubiesen tenido en cuenta otros proyectos donde se lograra aplicar la estrategia ‘océano azul’ (de la cual se hará mención en las siguientes páginas), probablemente esto habría generado más alternativas en las contrataciones y no tendrían fallas en la ejecución de la obra del metro.

De lo mencionado anteriormente se logró observar de forma general los aspectos negativos que se tuvieron en el año 2020 a la actualidad.

Análisis del Sector Construcción en el Contexto Nacional

También hubo puntos positivos ya que en el presente año se enseñaron reportes en el alza de este mercado.



Fuente: DANE, Encuesta de Micronegocios (Emicon). Información actualizada el 30 de agosto de 2021

Para el primer trimestre de 2021, el PIB en Bogotá creció 0,5% respecto al mismo trimestre de 2020. Esto es una mejora importante frente a los resultados del cuarto trimestre de 2020 cuando el crecimiento económico se había ubicado en -3,5% para la capital.

Sin embargo, es importante anotar que el crecimiento de la ciudad de 0,5% se encuentra aún por debajo de lo registrado por la nación para el primer trimestre del año, pues para el total nacional el aumento en producción fue de 1,1%.

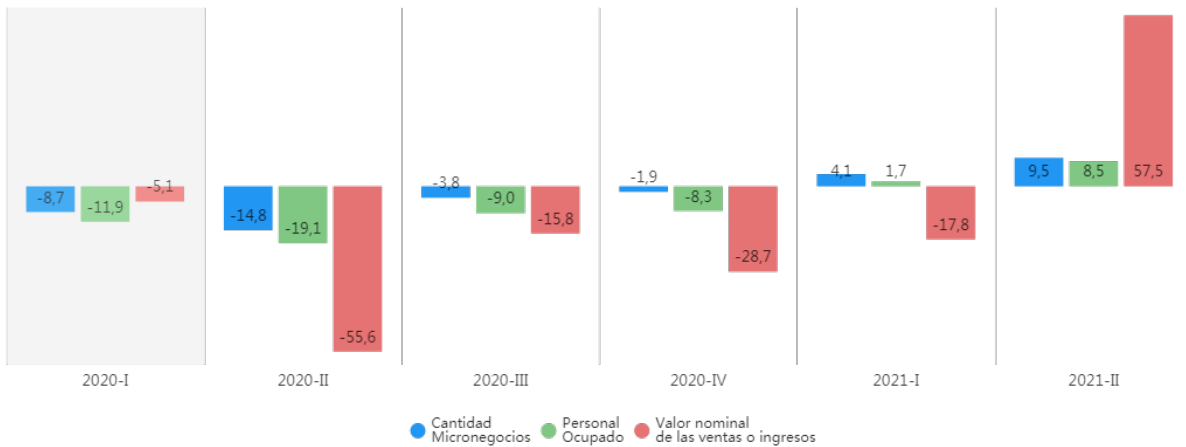
Actividades económicas que más crecieron:

- Actividades artísticas, de entretenimiento y recreación y otras actividades de servicios 9,0%.
- Actividades financieras y de seguros 4,8%.
- Información y comunicaciones 3,7%.
- Industrias manufactureras 3,4%.
- Administración pública y defensa; planes de seguridad social de afiliación obligatoria; Educación; Actividades de atención de la salud humana y de servicios sociales creció 1,8%.
- Actividades inmobiliarias 1,3%.

Actividades económicas que se contrajeron:

- Construcción -17,0%.
- Electricidad, gas, vapor y aire acondicionado; Distribución de agua; aguas residuales, gestión de desechos y saneamiento ambiental -3,6%.
- Comercio al por mayor y al por menor -3,4%.
- Agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca -2,0%. (Camara de comercio de Bogotá, 2021).

Como se vio en la imagen anterior, en el primer trimestre del presente año se vio un incremento en la economía de la capital colombiana, sin embargo, se registró decaimiento en el sector de la construcción ya que los estragos de la pandemia motivaron este fenómeno, como se verá en la siguiente gráfica.



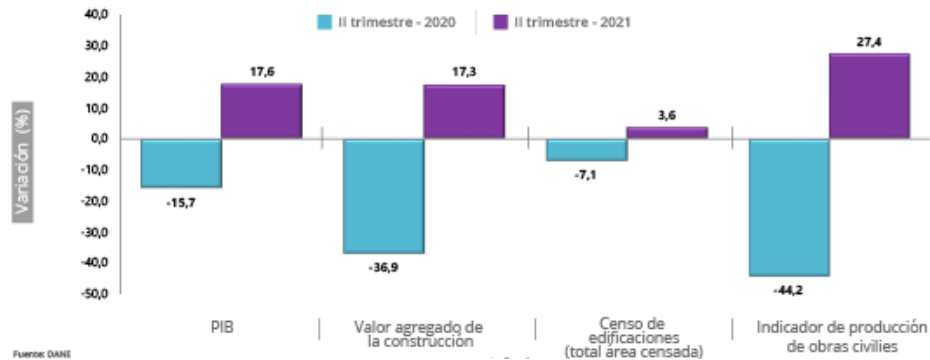
Fuente: DANE, Encuesta de Micronegocios (Emicron). Información actualizada el 30 de agosto de 2021

En Colombia, durante el segundo trimestre de 2021, aumentaron los micros negocios un 9,5%, en comparación con el mismo trimestre del año 2020. El personal que ocupa este tipo de unidades económicas se incrementó 8,5% y las ventas o ingresos un 57,5%. (Camara de comercio de Bogotá, 2021)

Como lo manifiesta la siguiente gráfica en el segundo trimestre del año 2021 hubo una mejoría en este sector así se demuestra en la referencia.

(IEAC) Indicadores económicos alrededor de la construcción

Variación anual de los indicadores de coyuntura del sector de la construcción - II trimestre (2020 – 2021^{PR})



En el segundo trimestre de 2021 (abril – junio), el PIB a precios constantes aumentó 17,6% con relación al mismo trimestre de 2020. Al analizar el resultado del valor agregado por grandes ramas de actividad, se observa un crecimiento de 17,3% del valor agregado del sector construcción. Este resultado se explica principalmente por la variación anual positiva presentada en el valor agregado de las edificaciones (15,9%), el valor agregado de las actividades especializadas (17,4%) y el valor agregado de las obras civiles (19,8%). (Dane, 2021).

Como se observa en la gráfica hubo un aumento económico en el sector de la construcción a nivel nacional ya que los efectos de la pandemia surgidos en el año 2020, originaron una recesión en este sector de la construcción en la ciudad de Bogotá y en todo el país.

Constructoras con mas Ventas y Predominio

A continuación, se mencionarán las Constructoras que tienen bastante predominio en la Capital Colombiana. Las Constructoras que ocuparon los primeros lugares en el año 2020 fueron:

<https://www.larepublica.co/especiales/megaconstrucciones/las-constructoras-colombianas-que-mas-sumaron-ventas-de-vivienda-el-ano-pasado-3130426>

LAS CONSTRUCTORAS QUE MÁS VIVIENDAS VENDIERON EN 2020



Unidades entre viviendas VIS y VIP **23.709**
 Viviendas entregadas **11.121**



Unidades entre viviendas VIS y no VIS **12.184**
 Vendidas en Bogotá **5.453**



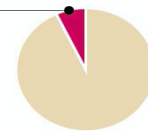
Entre viviendas VIS y no VIS **9.125**

Comercialización de vivienda nueva en Colombia llegó a **194.502**

Una inversión total de **\$37,2 billones**



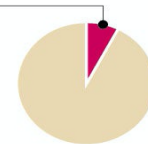
El sector ocupó a un total de **1.526.819** personas, **7,2%** de la fuerza laboral del país



En enero de 2021 se vendieron 16.372 unidades de vivienda, menos que en enero de 2020 por el covid-19 **16.372**

Diciembre de 2020 fue el mejor diciembre en cuanto a ventas de vivienda, con 13.686 unidades vendidas, un crecimiento de 56% **13.686**

El acumulado de venta de vivienda VIS en los últimos 12 meses presenta una expansión de **7,6%**



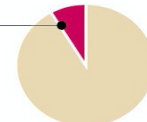
En total, en 2020 se vendieron 132.584 unidades de vivienda VIS, 8% más que en 2019 **132.584**

En 2020, el Gobierno anunció 200.000 subsidios para los segmentos VIS y no VIS **200.000**



En Camacol esperan que en 2021 se vendan 209.000 unidades de vivienda **209.000**
 De estas ya hay iniciadas **149.900**

Camacol espera que → Se creen **150.000** puestos de trabajo → Que el PIB del sector crezca **8,6%**

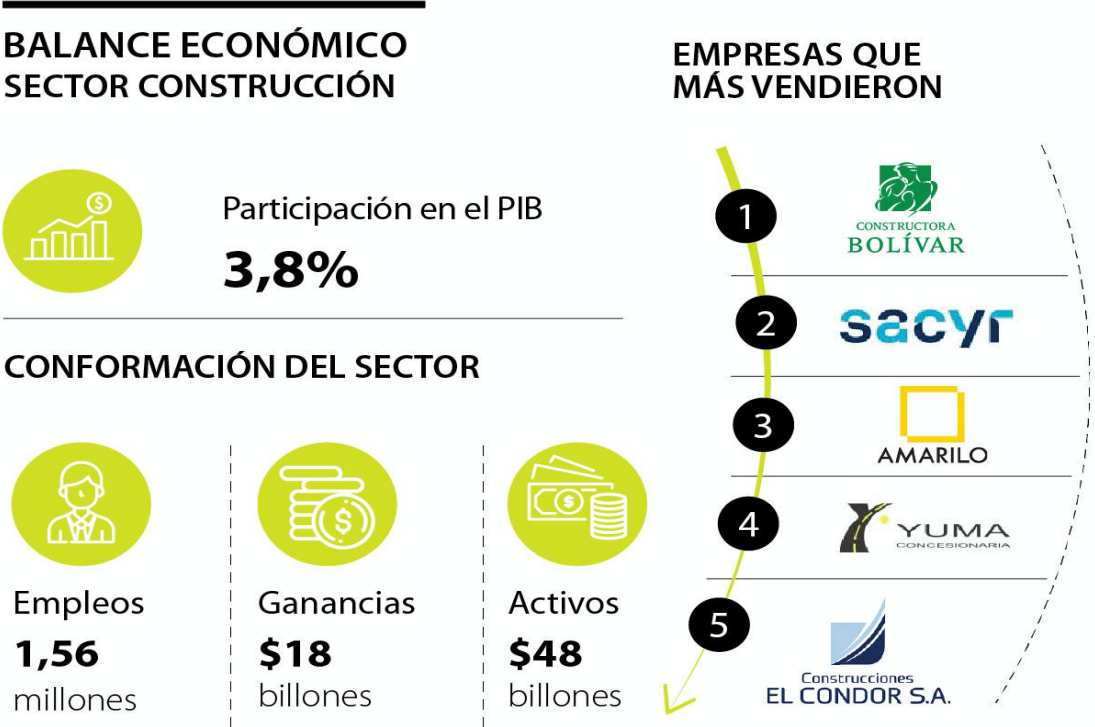


Fuente: Minvivienda y Camacol Gráfico: LR-GR

Para el año 2020 las Constructoras que más predominaron fueron, Constructora Bolívar S.A. la cual tuvo un reporte 23.709 unidades de viviendas entre VIS y VIP comercializadas en el año. Asimismo, las

entregas totales fueron de 11.121 viviendas en la ciudad de Bogotá entre interés social, VIP y No VIS. Otra que tuvo buen número de ventas de viviendas fue la Constructora Marval, la cual vendieron 12.184 unidades de vivienda VIS y no VIS y en Bogotá 5.453, por último, se encuentra la Constructora Amarillo con un reporte de 9.125 viviendas vendidas entre VIS y no VIS. Para un total de 132.584 viviendas vendidas, se espera que para el año 2021 se vendan 209.000 unidades de vivienda con el fin de que haya empleabilidad, inversión, rentabilidad y aporte económico de este sector a la ciudad o el país (La Republica S.A., 2021).

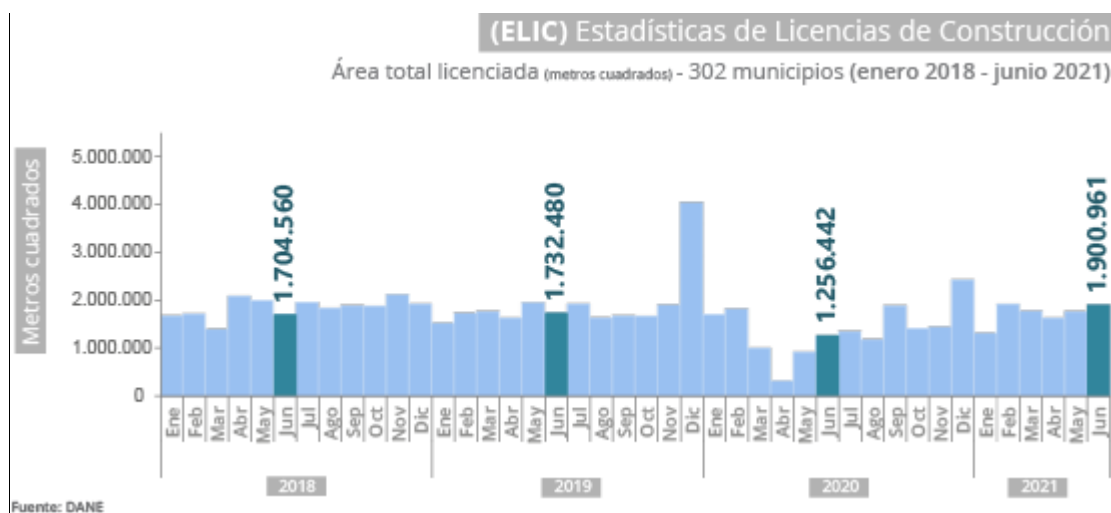
Además, otro reporte de las Constructoras que predominan en Bogotá, para el año 2020 y el 2021 fueron:



Fuente: Dane Gráfico: LR-GR-VT

(La Republica, 2021)

Frente a esto se observa que las empresas con más rentabilidad y aporte de ingresos a la ciudad fue Constructora Bolívar S. A.- Sacyr, Amarillo, Yuma y por último la compañía Cóndor, También se reconocen la Constructora Colpatria, aunque no fue tan notorio en el presente año, la que más impacto tuvo en el mercado Bogotano y en el resto del país fue la Constructora Bolívar ya que tuvo más ventas que las demás, contribuyendo al desarrollo urbanístico de la ciudad. Este indicador de ventas por parte de la Constructora Bolívar se logró por una buena implementación metodológica en ventas lo cual ayudo a su economía, pero este tipo de compañías utilizan estrategias de competitividad, contrario a la estrategia océano azul, ya que su objetivo es diferente se trata es de innovar o idear nuevos proyectos, por último, se implementará un reporte de las licencias otorgadas en el año 2021.



En junio de 2021 se licenciaron 1.900.961 m² para construcción, 644.519 m² más que en el mismo mes del año anterior (1.256.442 m²), lo que significó un aumento de 51,3% en el área licenciada. Este resultado se explica por el incremento de 59,9% en el área aprobada para vivienda y de 24,7% para los destinos no habitacionales. En el periodo de análisis se aprobaron 1.517.310 m² para vivienda, lo que significó un aumento de 568.614 m² frente al mismo mes de 2020. Por otra parte, se aprobaron 383.651 m² para la construcción de

destinos no habitacionales, lo que representó un aumento de 75.905 m² en comparación con junio del año anterior. (DANE, 2021).

Como vemos en la imagen se aprobaron para el año 2021, 1.900.961 metros cuadrados para la construcción, 644.519 metros más que en el mismo mes del año 2020, y en el año 2020 se aprobaron 1.517.310 metros para vivienda, además se aprobaron 383.651 metros cuadrados para la construcción de áreas no habitacionales lo que causo el aumento de 75.905 metros en relación con los del año pasado. Lo que permite evidenciar que a pesar de la pandemia el sector de la construcción se está recuperando después de los estragos de la misma originada el año pasado.

Implementación de la Estrategia Océano azul en otras Constructoras

Es de vital importancia observar cuales han sido las Constructoras que han aplicado metodologías o estrategias para incrementar sus ganancias, pero específicamente, cuáles han sido las que han aplicado la estrategia ‘océano azul’. Un claro ejemplo de esto es la empresa constructora ‘Disarco S.A.’

DISARCO S.A es una empresa constructora constituida el 29 de Julio de 1998, dedicada a la realización de proyectos que forman parte de la industria de la construcción, bajo los mejores estándares de calidad y diseño. La Ciudad de Neiva fue la base inicial de la compañía contando en la actualidad con otra sede en la Ciudad de Bogotá D.C. La experiencia y trayectoria en el desarrollo urbanístico, construcción y diseño les ha permitido ofrecer un amplio paquete de soluciones relacionadas con estos campos: Diseño Construcción Interventoría Gerencia de Proyectos Consultoría y Avalúos de proyectos Promoción y Desarrollo de programas de viviendas de Interés Social Promoción y Ventas de Proyectos inmobiliarios DISARCO S.A., pertenece a la Sociedad Colombiana de Arquitectos (SCA) y a la Cámara Colombiana de la Construcción (CAMACOL); el

compromiso con el cliente es brindar soluciones de vivienda de manera pronta y satisfactoria a sus necesidades. Ha desarrollado diferentes proyectos de vivienda multifamiliar y unifamiliar, como casas, edificios y conjuntos residenciales en ciudades como Bogotá y Neiva; entre ellas están; Casa de Campo, Punta del Este, Alto llano, Portal del Campo, AltaVista, Antigua, Altos de Manzanillo, Edificio Parque 120, Torres de Andalucía.

La Misión de Disarco S.A es la realización de proyectos que forman parte de la Industria de la Construcción. El compromiso central es la satisfacción de las necesidades y expectativas de los clientes, suministrando proyectos de vivienda unifamiliar, multifamiliar, de interés social, proyectos comerciales y obras públicas; con los mejores estándares de calidad y diseño

Estrategia del océano azul Matriz “Eliminar – Incrementar- Reducir- Crear” DISARCO S.A. ELIMINAR El marketing a corto plazo. INCREMENTAR Alianzas estratégicas. Publicidad en los diferentes medios de comunicación regional. Proyectos constructores para todos los estratos. Los mejores y exclusivos diseños de confort y calidad. REDUCIR La mano de obra no calificada. Los tiempos de entrega de las obras. CREAR Un área de Innovación en la Constructora Participación en la Región Sur colombiana Proyectos Constructores Ecológicos que generen valor. (MELO BAHAMÓN, BAQUERO CHÁVARRO, & PERDOMO SANDOBAL, 2012, pág. 37).

En la actualidad la Constructora de origen Huilense que tiene sus oficinas en Neiva y en Bogotá ha sido una de las empresas que lleva bastante tiempo en el mercado de la obra civil, cumpliendo eficientemente con todas las normas reglamentadas, además con un perfil estratégico llamado océano azul en el cual consiste en la innovación y búsqueda de nuevos proyectos evitando así la competencia y

generando una estabilidad en el mercado ya que esta empresa se consolidó en el año 1998, llevando 23 años de experiencia en la industria. Por ende, es pertinente implementar esta estrategia en la obra 'High Park' en la localidad de Usaquén en Bogotá, ya que es una empresa nueva que puede ofrecer garantías y nuevos proyectos al mercado a través de esta metodología.

A continuación se explica la metodología de implementación de la estrategia para el proyecto High Park.

Aplicación de la estrategia del Océano Azul en la obra High Park.

En la localidad de Usaquén, del barrio rincón del chico en el sector de Santa Bárbara en la ciudad de Bogotá, se encuentran los apartamentos o conjuntos residenciales del proyecto 'High Park' este proyecto es reciente ya que no tiene demanda competitiva a diferencia de las Constructoras 'Bolívar' 'Colpatria' o Constructora 'Amarillo' que son empresas con prestigio y más índice de ventas a nivel de vivienda en el país ya sea de interés social o de otro, por lo cual este proyecto cuenta con poco reconocimiento en la ciudad y en el país, el objetivo de la estrategia es implementar los cuatro métodos a seguir para poder tener un buen desarrollo económico, que son; Eliminar, reducir, crear y por último incrementar. Estos pasos se implementarán de la siguiente forma:

Eliminar; se suprimirán los recursos innecesarios que no cumplen con las funciones establecidas en el proyecto, se tendrá un control y medición en las actividades de cada proceso realizadas por cada contratista en el proyecto High Park. Además de eliminar los equipos y herramientas que no son funcionales para mejorar los tiempos de cada actividad, por último, excluir proveedores que no generan valor al proyecto. El siguiente paso es:

Reducir: disminuir los sobrecostos de cada proceso por la falta de planificación en los tiempos establecidos. Además, se reducirán la cantidad de RCD generados en el proyecto, también mermar el nivel

de desabastecimiento de materiales suministrados por proveedores en el proyecto, finalmente limitar el consumo del recurso hídrico y energético del proyecto. Después se hará el proceso de creación y consiste en eso:

Crear: Elaborar una matriz de riesgo que identifique factores internos y externos que afecten directamente el proyecto, también se hará un análisis comparativo de fortalezas y debilidades de los proveedores enfocados en la estrategia del océano azul, se hará una alianza con proveedores especializados en manejo de desperdicios, además de crear un buen esquema de análisis de información en la ejecución de actividades del proyecto con el fin de establecer indicadores de gestión. Finalmente se tendrá en cuenta el proceso de incrementación y consiste en:

Incrementar, el nivel de compromiso y sentido de pertenencia de todo el equipo administrativo, técnico y operativo, aumentar el nivel de cumplimiento sin dejar a un lado la calidad de los procesos ejecutados, por último, se identificarán cuáles son los factores que no sirve a la implementación de energías renovables en el proyecto.

Con estos cuatro procedimientos se pretende mejorar y potencializar el accionar, además de impulsar el progreso del proyecto 'Hihg Park' en la localidad de Usaquén en la ciudad de Bogotá, para que conforme a su desempeño vaya marcando una diferencia en el sector de la construcción y hacer que esta empresa tenga una mejor estabilidad, con el fin de tener el mismo impacto que la Constructora bolívar, o la Constructora amarillo y Colpatria, que son las compañías que ponderan en el sector constructor del país, y así se podrá mitigar un poco los estragos causados durante la pandemia, a fin de que se genere empleabilidad y a portes económicos a la región.

Conclusiones

Se realizó en el documento un resumen que plantea brevemente el surgimiento o avance urbanístico de la ciudad de Bogotá, esclarece como se llegaron a crear las localidades, también habla de la estrategia ‘océano azul’ y se establece la importancia para implementarlo en la obra ‘High Park’ en la localidad de Usaquén en Bogotá, prosigue con una introducción en donde se da un preámbulo del concepto o una definición alterna, se habla de lo que se hará con esa metodología y en el cuerpo de desarrollo se habla del concepto, después se abordará las falencias que tenga el sector de construcción, se especifica los conceptos océanos azul y se hace una breve mención de la estrategia ‘océanos rojos’ También se postula la importancia de implementar la metodología en este proyecto.

Finalmente, la estrategia ‘océano azul’ permite realizar cambios significativos en la construcción, ya que estos métodos abarcan todos los niveles de planeación de una idea, hasta el punto de brindar una seguridad en la ejecución de cada negocio y así fortalecer a la compañía en esquemas sólidos que generan reconocimiento en el mercado. Además, la aplicación de las cuatro acciones de eliminar, reducir, incrementar y crear, lo que faculta al sector de la construcción generar alternativas que son relevantes para el entendimiento de nuevas líneas de negocio que se pueden dar en las obras civiles. La estructura principal se debe enfocar en los líderes de las organizaciones, dado que son los encargados de llevar los lineamientos a todo el equipo de trabajo y la ejecución de los proyectos.

Por último se considera pertinente impulsar el proyecto ‘High Park’ mediante la implementación de la estrategia mencionada anteriormente; porque permite la generación de empleabilidad, además de ingresos que servirán a la ciudadanía y a la misma empresa, a su vez esta expandiría su monopolio y contribuiría al desarrollo territorial en la ciudad, promoviendo o inculcando a que otras personas participen de proyectos similares para que haya una buena contribución en emprendimientos que garanticen una óptima calidad de vida.

Bibliografías.

- La Republica S.A. (25 de Febrero de 2021). *La Republica* . Obtenido de La Republica:
<https://www.larepublica.co/especiales/megaconstrucciones/las-constructoras-colombianas-que-mas-sumaron-ventas-de-vivienda-el-ano-pasado-3130426>
- Afanador, J. (14 de Diciembre de 2020). *Razón pública*. Obtenido de Razón pública:
<https://razonpublica.com/irregularidades-la-empresa-metro-bogota/>
- ALFONSO, D. A. (2018). BOGOTÁ, LA CONSTRUCCIÓN DE LA CIUDAD DESDE LA INFRAESTRUCTURA DE MOVILIDAD, EL. En D. A. ALFONSO, *BOGOTÁ, LA CONSTRUCCIÓN DE LA CIUDAD DESDE LA INFRAESTRUCTURA DE MOVILIDAD, EL* (pág. 74). Bogotá: PONTIFICIA UNIVERSIDAD JAVERIANA.
- Camacol. (2021). *COMPORTAMIENTO DE LA CONSTRUCCIÓN DE VIVIENDA EN BOGOTÁ 2009-20201*. Bogotá: Camacol.
- Camara de comercio de Bogotá. (30 de 08 de 2021). *Camara de comercio de Bogotá*. Obtenido de Camara de comercio de Bogotá: <https://www.ccb.org.co/observatorio/Analisis-Economico/Analisis-Economico/Crecimiento-economico>
- Dane. (10 de Septiembre de 2021). *Dane*. Obtenido de Dane: <https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/construccion/indicadores-economicos-alrededor-de-la-construccion>
- DANE. (10 de Septiembre de 2021). *DANE*. Obtenido de DANE:
<https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/construccion/licencias-de-construccion>
- Dane. (Junio de 2021). *Estadísticas de Licencias de Construcción (ELIC)*. Obtenido de <https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/construccion/licencias-de-construccion>
- IDIGER. (09 de SEPTIEMBRE de 2021). *INSTITUTO DISTRITAL DE GESTIÓN DE RIESGOS Y CAMBIO CLIMATICO*. Obtenido de INSTITUTO DISTRITAL DE GESTIÓN DE RIESGOS Y CAMBIO CLIMATICO: <https://www.idiger.gov.co/rconstrucciones>
- Kotler, P. (1967). *Marketing Management : Analysis Planning, Implementation and Control*. Pearson Education .
- La Republica. (21 de Junio de 2021). *La Republica*. Obtenido de La Republica:
<https://www.larepublica.co/especiales/las-1000-empresas-mas-grandes-de-2020/las-empresas-de-la-construccion-mas-grandes-y-que-mas-vendieron-en-2020-3187484>
- Mauborgne, R., & Kim, W. C. (2005). La estrategia del oceano azul, como desarrollar un nuevo mercado donde la competencia no tiene ninguna importancia. En R. Mauborgne, & W. C. Kim, *La estrategia del oceano azul, como desarrollar un nuevo mercado donde la competencia no tiene ninguna importancia* (pág. 334). Bogotá: Norma.
- MEJÍA, I. C. (2011). *MODELO ESTRATÉGICO DEL OCÉANO AZUL APLICADO AL ÁREA*. (U. D. MEDELLÍN, Intérprete) UNIVERSIDAD DE MEDELLÍN, Medellín.
- MELO BAHAMÓN, M. J., BAQUERO CHÁVARRO, J. P., & PERDOMO SANDOBAL, A. M. (2012). ANALISIS FINANCIERO DISARCO SA. En M. J. MELO BAHAMÓN, J. P. BAQUERO CHÁVARRO, & A. M. PERDOMO

Portafolio. (2021). *Portafolio, Estrategia del océano azul*. Obtenido de <https://www.portafolio.co/economia/finanzas/estrategia-oceano-azul-386930>