PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EMPRESA OBRA BLANCA Y TERMINADOS SAS EN EL MUNICIPIO DE CERINZA Y SUS ALREDEDORES

PRESENTADO POR:

- **SEBASTIAN MANOSALVA**
- **DIEGO CORREALES**
- **ANDERSON VARGAS**
- **JORGE DUEÑAS**
- **YAMILE BALLESTEROS**
- **LIZETH RODRIGUEZ**

PRESENTADO A:

INSTRUCTOR: DANIEL NIÑO

EMPRENDIMIENTO

MENTALIDAD EMPRENDEDORA

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA

2026

Tabla de contenido

1. Introducción.....3
2. Presentación de la empresa.....4
3. Módulo de mercados.....8
4. Estudio técnico.....12
5. Estudio organizacional 17
6. Estudio financiero.....21
7. Plan operativo 23
8. Impacto 26
9. Resumen ejecutivo.....29

1. INTRODUCCIÓN

El sector construcción en Colombia avanza cada día más, no solo se concentra en edificaciones de obras nuevas, sino en la adecuación, remodelación y valorización de los espacios existentes, hogares, locales pequeños, que buscan empresas especializadas en obra blanca y terminados que garanticen la calidad y el cumplimiento en tiempos de entrega.

Sin embargo, en municipios como Cerinza y sus alrededores, el segmento de informalidad sigue dominando, porque se enfrentan problemas de incumplimiento, sobrecostos, desperdicio de material y ausencia de garantías, lo que genera desconfianza y frena la inversión en remodelaciones.

Ante muchas necesidades encontradas nace este plan, cuyo propósito de la empresa OBRA BLANCA Y TERMINADOS SAS, es responder a las necesidades insatisfechas de muchos clientes, con nuestra ‘propuesta de valor fundamentada en tres pilares: contrato claro, cronograma de entrega definido y garantía escrita por cierto tiempo de nuestros trabajos; mediante procesos estandarizados en pintura, enchapes, drywall, cielos rasos, pisos y carpintería de detalle, ofreciendo al cliente tranquilidad de recibir un trabajo terminado, limpio y duradero.

Este documento presenta el análisis de mercado, estudio técnico, estruct8ura organizacional, proyección financiera para la viabilidad de la empresa, permitiendo dignificar el oficio de obra blanca en Cerinza y sus alrededores.

2. PRESENTACIÒN DE LA EMPRESA

Somos **OBRA BLANCA Y TERMINADOS S.A.S**, líderes en soluciones integrales de obra blanca y terminados. Somos un equipo de profesionales apasionados, nos dedicamos a hacer realidad la visión de nuestros clientes, transformando espacios en ambientes funcionales, estéticos y duraderos.

Nuestra Especialidad: Obra Blanca y Terminados de Excelencia

Buscamos enfocarnos en el corazón de cada proyecto: los acabados que definen el carácter y la calidad de un espacio. Ofrecemos un portafolio completo para asegurar que cada detalle sea perfecto:

- Preparación de Superficies: Desde nivelaciones y revoques hasta impermeabilizaciones, garantizamos una base impecable para cualquier acabado.

- Pisos y Revestimientos: Instalación profesional de todo tipo de materiales: porcelanato, cerámica, madera, laminados, microcemento y más.

- Pintura y Estucos: Aplicación experta de pinturas, estucos venecianos, texturas y acabados decorativos que realzan la belleza de cada ambiente.

- Carpintería Fija: Instalación de puertas, zócalos, guardaescobas y closets, adaptándonos a estilos modernos o clásicos.

- Instalaciones Técnicas: Obras de plomería y electricidad visibles e invisibles, garantizando funcionalidad y seguridad en cada rincón.

- Cielos Rasos y Drywall: Diseño e instalación de cielos rasos en diferentes materiales y soluciones en drywall para divisiones y elementos decorativos.

LOGO



¿Por Qué Elegirnos?

Calidad Insuperable: Utilizamos materiales de primera línea y técnicas avanzadas para asegurar acabados que perduren en el tiempo.

Equipo Experto: Contamos con personal altamente calificado y con experiencia en cada una de las especialidades de obra blanca y terminados.

Compromiso y Responsabilidad: Cumplimos con los plazos y presupuestos acordados, manteniendo una comunicación transparente en todo momento.

Atención Personalizada: Escuchamos tus ideas y necesidades para ofrecerte soluciones a medida, asesorándote en cada etapa del proyecto.

Garantía de Satisfacción: Nuestro mayor objetivo es tu plena satisfacción, entregando resultados que superan tus expectativas.

Nuestra Visión

Ser el referente en obra blanca y terminados, reconocidos por nuestra excelencia, innovación y capacidad para crear espacios que inspiren y mejoren la calidad de vida de las personas.

SLOGAN: esta frase refleja la naturaleza y esencia de nuestra empresa.



UBICACIÒN

La empresa OBRA BLANCA Y TERMINADOS SAS se encuentra ubicada en el barrio villa del rio del municipio de cerinza, como se detalla en la imagen de google maps.

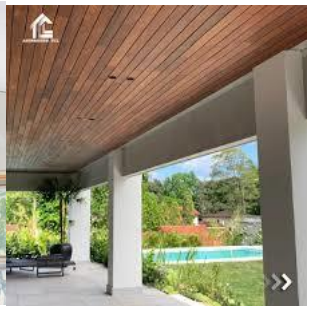


Productos y Servicios










imágenes tomadas de Google

3. MODULO DE MERCADOS

La empresa OBRA BLANCA Y TERMINADOS SAS permite poner en marcha la prestación de servicios: remodelaciones y terminados arquitectónicos con calidad, cumplimiento y garantía, generando empleo formal y soluciones confiables para los clientes.

OBJETIVO GENERAL

- Identificar el mercado objetivo en Cerinza y municipios aledaños, determinando la demanda real de servicios de pintura, enchapes, drywall y remodelación.

OBJETIVOS ESPECIFICOS

- Establecer procesos técnicos y administrativos para la ejecución de las obras, incluyendo contratación formal de personal, compras eficientes de materiales y control de calidad en las entregas.
- Establecer un portafolio de servicios con precios competitivos por m2, tiempos de entrega definidos, pólizas de cumplimiento que diferencie la empresa frente a la informalidad del sector.
- Posicionar la marca como la opción de obra blanca con contrato, y garantía de 1 año y cumplimiento con registros fotográficos.

JUSTIFICACIÒN

El crecimiento de vivienda en el sector y la tendencia por querer remodelar por partes aumenta la demanda de acabados rápidos y bien hechos, la empresa formalizara empleos para que la calidad de sus trabajos sean los mejores del mercado, con formalidad de seguridad social y ARL. A diferencia de los independientes se ofrecerá

contrato civil, cronogramas claros, póliza de cumplimiento y garantía, esto responde a la habilidad de empatía y gestión del cambio, entendiendo al cliente y anticiparse al mercado.

¿A QUIEN LE VENDO?, ¿QUE SERVICIO ESPECIFICO, EN QUE ZONA Y A QUE PRECIO PARA SER RENTABLE?

SEGMENTOS DE CLIENTES

La empresa OBRA BLANCA Y TERMINADOS SAS se enfoca en los siguientes perfiles como clientes:

CLIENTE	**QUE QUIERE EL CLIENTE**	**MIEDOS DEL CLIENTE**
Dueño de casa/apto	Remodelación baños, cocina y pintura	Miedo que le dejen tirada la obra
Arquitectos/Diseñadores	Mano de obra fina que ejecute su diseño	Incumplimiento y mala calidad
Constructoras VIS	Subcontratos de enchapes, pintura, drywall	Velocidad y precio por m2
Locales comerciales	Adecuaciones rápidas para abrir	Tiempos, cada día cerrado equivalen a perdidas

Para nuestra empresa los clientes más potenciales a enfocarse son los dueños de las casa y locales comerciales, son menos competitivos con la licitación de constructoras grandes.

INVESTIGACION DE MERCADO

Se debe investigar sin gastar mucho:

- Competencia en el mercado (Duitama-Sogamoso) que fotos suben, reseñas que estas tienen
- Ferreterías y depósitos: hablar con dueños de las ferreterías, preguntando qué es lo que más pide la gente para la remodelación, ellos son tu mejor termómetro.
- Cotiza como cliente fantasma, llanas a las diferentes empresas de acabados cotizando los arreglos y cuánto cobran y en cuantos días responden por el trabajo y la calidad del mismo.

DATOS CLAVE PARA CONSEGUIR

DATO	DONDE BUSCARLO	PARA QUE SIRVE
Precio m2 enchape	Cotizaciones fantasma, maestros locales	Poner tu precio 5-10% arriba si das garantía
Licencias de remodelación	Planeación municipal	Saber cuánta obra formal se mueve al año
Proyectos VIS nuevos	Constructoras locales	Ver si vale la pena meterme a subcontratar
Temporalidad	Ferreterías	Dic-ene y jun.jul se dispara remodelación
Material que màs falla	Maestros de obra	Si el estuco se fisura, tu ofreces “estuco anti-fisuras”

- El análisis de la competencia rápido define si todos compiten por barato e incumplen, la ventaja de la empresa es contrato más póliza más fecha de entrega; esa es la verdadera empatía y liderazgo.

ESTRATEGIA	ACCION CLAVE	OBJETIVO
VISUAL	Fotos, videos antes y después	Generar deseo y confianza
DIGITAL	Google	Ser encontrado localmente
RELACIONAL	Alianzas con diseñadores	Conseguir clientes referidos
VENTA	Respuesta en 24 horas	Cerrar el contrato

4. ESTUDIO TECNICO

4.1. Definición y Alcance Técnica

La obra blanca comprende todas las actividades destinadas a dar el acabado final a las superficies (muros, techos, pisos) e instalar los elementos funcionales (aparatos sanitarios, grifería, carpintería).

Etapas Principales:

- Revestimientos de muros y techos: Estucos, pinturas y enchapes.
- Pisos: Instalación de cerámicas, porcelanatos, madera o laminados.
- Cielos rasos: Drywall, PVC o yeso.
- Instalaciones finales: Aparatos eléctricos, sanitarios y accesorios de cocina.
- Carpintería: Puertas, clósets y mobiliario fijo.

4.2. Procesos y Especificaciones

Para un estudio técnico riguroso, se deben seguir normativas de calidad (como las Normas NTC en Colombia o similares internacionales) en los siguientes procesos:

A. Estuco y Pintura

El objetivo es lograr una superficie lisa y uniforme, limpieza de base: Eliminación de rebabas en el revoque o pañete, Imprimación: Capa para sellar la porosidad y mejorar la adherencia. Estucado: Aplicación de 2 a 3 capas de estuco (plástico o tradicional). Lijado: Uso de lija de grano fino (180-220) para eliminar imperfecciones. Pintura: Aplicación de pintura tipo 1 (lavable) con un rendimiento promedio de 25-30 m^2 por galón a dos manos.

B. Enchapes y Pisos

Nivelación: Verificación de niveles de piso térmico o morteros de nivelación. Adherencia: Uso de pegantes especializados según la porosidad del material (cerámica vs. porcelanato). Dilatación: Dejar juntas mínimas de 2mm a 5mm según el formato para absorber movimientos estructurales. Lechada: Sellado de juntas con materiales hidrófugos para evitar filtraciones.

4.3. Consideraciones de Seguridad y Salud (SST)

En la obra blanca, los riesgos cambian respecto a la obra pesada. Los focos principales son:

Riesgo Químico: Inhalación de polvo de lija y vapores de pinturas/solventes. Es obligatorio el uso de mascarillas con filtros para partículas.

Ergonomía: Posturas prolongadas en cuclillas (enchapes) o con brazos elevados (techos). Se recomiendan pausas activas cada 2 horas con énfasis en estiramiento de tren superior y espalda lumbar.

Riesgo Eléctrico: Durante la instalación de tomas e interruptores, asegurar el bloqueo y etiquetado de circuitos.

4.4. Gestión de Costos y Rendimientos

Para un presupuesto técnico preciso, es vital manejar el Análisis de Precios Unitarios (APU).

4.5. Control de Calidad e Inspección

El estudio técnico debe incluir una lista de chequeo para la entrega:

Planimetría: Verificación de plomos en muros y niveles en pisos con láser.

Luz Rasante: Inspección de acabados de pintura con luz lateral para detectar sombras u ondulaciones.

Pruebas de Estanqueidad: Verificación de desagües en baños y cocinas antes de la entrega final.

4.6. Ficha Técnica: Servicio de Acabados e Instalaciones (Obra Blanca)

4.6.1. Descripción del Servicio

Ejecución de actividades de finalización estética y funcional de espacios arquitectónicos, partiendo de superficies en obra gris (con pañete o revoque seco) hasta la entrega de ambientes habitables.

4.6.2. Especificaciones de los Insumos

Para garantizar la durabilidad, los materiales deben cumplir con estándares técnicos mínimos:

Estucos: Tipo profesional (acrílicos o vinílicos) con alta capacidad de llenado y mínima contracción.

Pinturas: Vinilo Tipo 1 (según norma de lavabilidad y resistencia a la abrasión).

Adhesivos: Cementantes de alta adherencia (C1 o C2 según el formato de la pieza cerámica).

Boquillas: Materiales anti-hongos e impermeables para juntas.

4.6.3. Estándares de Calidad y Tolerancias

Un servicio técnico debe regirse por márgenes de error controlados:

Planeidad: Desviación máxima de 2 mm medida con regla de 2 metros en pisos.

Plomada: Desviación máxima de 3 mm por cada 2.5 metros de altura en muros.

Tono: Uniformidad cromática bajo luz natural y artificial (inspección a 1.5 metros de distancia).

4.6.4. Seguridad y Salud en el Trabajo (SST)

El servicio integra protocolos de prevención obligatorios para el personal:

Protección Respiratoria: Uso de mascarillas N95 durante el lijado de estuco para prevenir silicosis.

Protección Ergonómica: Uso de rodilleras de gel para instaladores de piso y fajas lumbares para manejo de cargas.

4.6.5.Orden y Aseo: Recolección diaria de escombros finos para evitar caídas y contaminación del aire.

4.6.6. Garantías y Mantenimiento

Garantía de aplicación: Generalmente 12 meses por defectos de adherencia o desprendimientos (no asociados a movimientos estructurales).

5. Recomendaciones: No lavar paredes pintadas antes de los 30 días de curado. Usar limpiadores de pH neutro para no opacar el brillo de los pisos.

FASE	ACTIVIDAD CRITICA	CRITERIO DE ACEPTACION
PREPARACION	LIMPIEZA DE SUSTRATOS Y VERIFICACION DE PLOMOS.	SUPERFICIE LIBRE DE POLVO, GRASA Y PROTUBERANCIAS.
REVESTIMIENTO	APLICACIÓN DE ESTUCO EN CAPAS DELGADAS.	SUPERFICIE LISA AL TACTO, SIN POROSIDAD VISIBLE.
ENCHAPES	INSTALACION DE PISOS Y PAREDES CERAMICAS.	ALINEACION DE JUNTAS (BOQUILLA) Y NIVELACION TECNICA.
PINTURA	APLICACIÓN DE IMPROMANTE Y CAPAS DE ACABADO.	TONO UNIFORME, SON CHORREADURAS NI , OJOS DE PESCADO.
DETALLADO	INSTALACION DE ACSESORIOS, GRIFERIA Y ASEO FINO.	FUNCIONAMIENTO HIDRAHULICO Y ELECTRICO COMPROBADO.

5. ESTUDIO ORGANIZACIONAL

5.1. Direccionamiento Estratégico

El primer paso es definir la identidad de la organización. En obra blanca, el valor agregado suele ser la calidad del detalle y el cumplimiento de cronogramas.

Misión: Transformar espacios rústicos en ambientes habitables y estéticos mediante acabados de alta precisión.

Visión: Ser el referente regional en eficiencia y sostenibilidad en el uso de materiales de recubrimiento para 2030.

Valores: Detallismo, limpieza, puntualidad y honestidad (especialmente en el rendimiento de materiales).

5.2. Estructura Organizativa (Organigrama)

Para una empresa de acabados, se recomienda una estructura funcional con enfoque en proyectos.

Niveles clave:

- Gerencia General: Toma de decisiones estratégicas y comercialización.
- Departamento Técnico/Producción:
- Residente de Obra Blanca: Supervisa que los planos de acabados se ejecuten fielmente.
- Almacenista de Insumos: Crucial para controlar el inventario de materiales costosos (grifería, mármol, pinturas especiales).

- Cuadrillas Especializadas: En obra blanca, la polivalencia es un riesgo. Es mejor tener especialistas por labor:

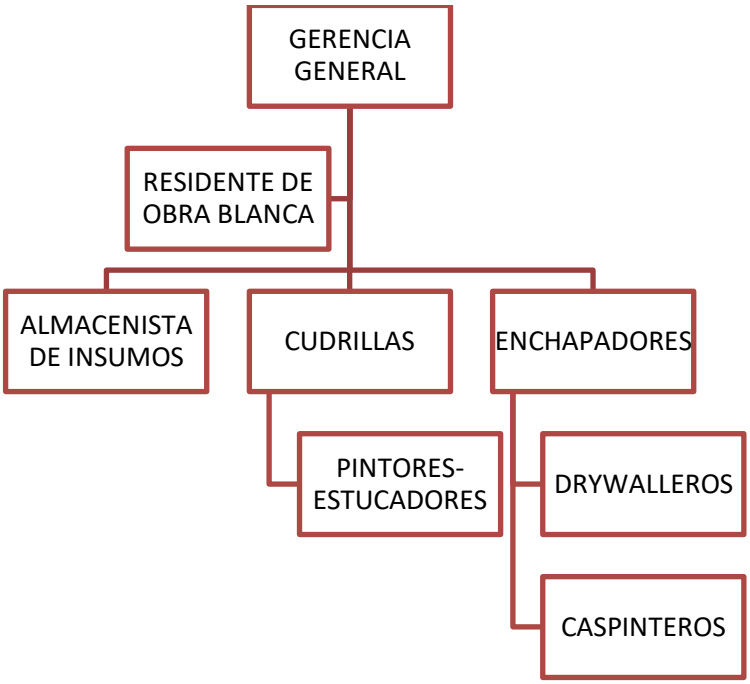
  Enchapadores (pisos y muros).

  Pintores y Estucadores.

  Drywalleros y especialistas en cielorrasos.

  Carpinteros y personal de mesones.

ORGANIGRAMA



5.3. Análisis de Procesos (Cadena de Valor)

El éxito de la obra blanca depende de la secuencia lógica para evitar que un proceso dañe al anterior.

5.4. Gestión del Talento Humano

En este sector, la rotación es alta y la mano de obra calificada es escasa.

Capacitación: Entrenamiento constante en nuevas tecnologías (ej. aplicación de resinas epóxicas o microcemento).

Seguridad (SST): Aunque hay menos riesgo de caídas de altura que en obra negra, los riesgos químicos (vapores de pinturas) y ergonómicos son altos.

5.5. Control de Calidad y Recursos

La obra blanca es donde más se nota el error. El estudio organizacional debe incluir:

Checklist de Entrega: Un formato de inspección punto por punto (ej. nivelación de piso, juntas de dilatación, tonos de pintura uniformes).

Software de Inventario: Para evitar el "hormigueo" (pérdida pequeña pero constante) de materiales como brochas, lijas o grifos.

5.6. Impacto Ambiental

Hoy en día, una organización competitiva debe gestionar:

Disposición de RCD (Residuos de Construcción y Demolición): Manejo de sobrantes de cerámica y escombros finos.

Uso de Materiales VOC-Free: Pinturas de bajo olor y baja toxicidad para mejorar la salud de los trabajadores y ocupantes.

FASE	ACTIVIDAD CRITICA	OBJETIVO
PRE-OPERATIVA	CUBICAJE DE MATERIALES	EVITAR DESPERDICIOS DE PEGANTES Y CERAMICAS
EJEC+UCION	INSTALACION DE REDES Y ESTUCO	PREPARAR LA SUPERFICIE A “PLOMO” PARA EL ACABADO
DETALLE	PINTURA FINAL Y SELLADO	GARANTIZAR LA ESTETICA Y PROTECCION DEL MATERIAL
ENTREGA	POST-VENTA Y LIMPIEZA	VERIFICAR QUE NO EXISTAN “RALLONES” O PIEZAS SUELTAS

6. ESTUDIO FINANCIERO

6.1. Inversión Inicial Para iniciar la empresa se requiere una inversión básica en herramientas, equipos y capital de trabajo:

a. Herramientas y Equipos • Mezcladora de concreto: $3.000.000 • Herramientas menores (palas, picas, niveles, carretillas, etc.): $1.500.000 • Andamios: $1.000.000 • Herramientas eléctricas: $1.000.000 Total equipos: $6.500.000

b. Capital de Trabajo (Primer mes) • Compra inicial de materiales: $3.000.000 • Pago de mano de obra: $4.000.000 • Transporte: $500.000 • Otros gastos: $500.000

Total, capital de trabajo: $8.000.000

Inversión Total Inicial $14.500.000

6.2. Costos de Operación Costos Fijos (mensuales) • Servicios administrativos y transporte: $500.000 • Contador: $300.000 • Publicidad: $200.000 Total costos fijos: $1.000.000

Costos Variables (por proyecto) • Materiales (cemento, arena, hierro, etc.) • Mano de obra • Transporte (Aproximadamente entre 60% y 70% del valor del proyecto)

6.3. Ingresos Estimados Se estima inicialmente: • 2 proyectos mensuales • Valor promedio por proyecto: $6.000.000 Ingresos mensuales: $12.000.000

6.4. Utilidad Estimada

• Costos variables (70%): $8.400.000 • Costos fijos: $1.000.000 Costos totales: $9.400.000 Utilidad mensual aproximada: $12.000.000 - $9.400.000 = $2.600.000

6.5. Punto de Equilibrio El punto de equilibrio es el nivel mínimo de ingresos para no tener pérdidas. Aproximadamente, la empresa necesita generar al menos: $9.500.000 mensuales (es decir, alrededor de 2 proyectos pequeños o 1 mediano) para cubrir todos los costos.

6.6. Proyección a Futuro A medida que la empresa crezca: • Se pueden ejecutar más proyectos • Aumentar ingresos mensuales • Reducir costos por compra al por mayor • Generar mayores utilidades

6.7. Rentabilidad El negocio presenta buena rentabilidad debido a: • Alta demanda en construcción • Costos controlables • Posibilidad de crecimiento progresivo

Conclusión Financiera

El proyecto es viable y rentable, siempre que se mantenga un buen control de costos**,** cumplimiento en obras y captación constante de clientes.

7. PLAN OPERATIVO

La empresa de obra blanca **contará con una estructura organizativa sencilla y eficiente, adecuada para una** pequeña empresa.

Para la empresa se necesitará el desarrollo de las siguientes fases:

1. Captación de clientes: contactar mediante redes sociales, recomendaciones.
2. Planeaciones: identificación de necesidades, toma de medidas, programaciones, asignación de personal, compras de materiales.
3. Recursos (materiales, humanos): maestro obra, oficiales y ayudantes a continuación se detallan los materiales y equipos:

Item	Cantidad	Precio Aprox	Prioridad	Recomendación
Juego palustres y llanas	1 set	$ 180,000	Urgente	Comprar
Nivel láser 360°	1	$ 450,000	Media	Posponer o versión más económica
Cortadora cerámica manual	1	$ 320,000	Urgente	Comprar
Taladro percutor	1	$ 380,000	Urgente	Comprar (verificar que incluya brocas)
Andamio 2 cuerpos	1	$ 650,000	Semana 2	Alquilar inicialmente
Pulidora 4-1/2"	1	$ 220,000	Semana 2	Comprar después
Dotación + EPP	2 juegos	$ 400,000	Urgente	Comprar (no recortar en seguridad)

4. Cronograma de actividades: es uno de los requisitos que como empresa nos proponemos para cuando se realiza un trabajo, especificado a continuación:

ACTIVIDADES	SEM 1	SEM 2	SEM 3	SEM 4	SEM 5	SEM 6	SEM 7	SEM 8	SEM 9	SEM 10	SEM 11	SEM 12
Revisión de Niveles y Plomos: Verificar que los aplanados (repello/pañete) estén perfectamente verticales y alineados.												
Cuadre de Marcos: Revisar que los marcos de ventanas y puertas estén escuadrados para evitar desajustes en la cancelería.												
Instalaciones Finales: Asegurar que las redes eléctricas y sanitarias estén listas, regateadas (canales en la pared) y tapadas.												
Limpieza General: Retirar escombros y polvo de obra gris.												
Estucado (Enlucido): Aplicación de estuco en paredes y techos para dar suavidad.												
Resane y Lijado: Reparación de imperfecciones y lijado de												

todas las superficies.												
Instalación de Pisos y Enchapes: Colocación de cerámica, porcelanato o madera en pisos y baños.												
Pintura de Techos: Primera mano (imprimación) y acabado final.												
Pintura de Paredes: Aplicación de pintura interna y externa.												
Instalación de Carpintería: Montaje de puertas, clósets y cocina (muebles).												
Instalación de Cerrajería y Vidrios: Vidrios de ventanas, cerraduras.												
Fachadas												
Instalación de Aparatos Sanitarios y Eléctricos: Sanitarios, lavamanos, enchufes y lámparas.												
Limpieza Final de Obra: Limpieza profunda antes de la entrega.												

8. IMPACTO

El Impacto Transformador de la Obra Blanca y los Terminados: Más Allá del Cemento y la Pintura

En el dinámico universo de la construcción, a menudo se celebra la grandeza de las estructuras y la ingeniería que las sostiene. Sin embargo, existe un segmento igualmente vital y, a menudo, subestimado, que define la experiencia humana dentro de esos espacios: la obra blanca y los terminados. Una empresa dedicada a este arte no solo es un proveedor de servicios; es un arquitecto de sensaciones, un catalizador de bienestar y un forjador de identidad, cuyo impacto se extiende mucho más allá de la mera estética superficial.

El verdadero impacto comienza con la transformación tangible. Donde antes existían muros desnudos y suelos rudimentarios, la obra blanca y los terminados introducen la precisión de las superficies niveladas, la calidez de la pintura, la solidez de los revestimientos y la funcionalidad de las instalaciones. Cada capa de yeso, cada baldosa colocada, cada cable oculto y cada gota de pintura aplicada, no es un acto aislado, sino un componente crucial en la creación de un lienzo donde la vida, el trabajo y el esparcimiento tomarán forma. Este proceso no solo añade valor material a una propiedad, sino que la dota de un propósito renovado, optimizando su habitabilidad y su atractivo comercial.

Pero el impacto trasciende lo físico para adentrarse en lo psicológico y emocional. Un espacio bien terminado es un refugio, un santuario que calma la mente y eleva el espíritu. La elección de colores, texturas y materiales influye directamente en el

estado de ánimo de sus ocupantes, fomentando la productividad en oficinas, la tranquilidad en hogares o la inspiración en espacios creativos. Una empresa de obra blanca y terminados, con su ojo experto y su ejecución impecable, tiene el poder de diseñar ambientes que resuenan con la personalidad de sus habitantes, creando una conexión profunda y un sentido de pertenencia que es invaluable. No es solo un cuarto; es el hogar donde se forjan recuerdos, el negocio donde prosperan sueños.

Además, el impacto se magnifica en la experiencia del usuario. La comodidad, la seguridad y la eficiencia son el resultado directo de una obra blanca ejecutada con maestría. Desde la correcta instalación de sistemas eléctricos y de plomería que garantizan un funcionamiento sin fallos, hasta la elección de pisos que ofrecen durabilidad y fácil mantenimiento, cada decisión en esta etapa repercute en la calidad de vida diaria. Una empresa que se enorgullece de su trabajo no solo entrega un proyecto, sino que entrega la promesa de un espacio funcional, seguro y diseñado para perdurar, liberando a sus clientes de preocupaciones futuras y permitiéndoles disfrutar plenamente de sus entornos.

Finalmente, el impacto de una empresa de obra blanca y terminados se consolida en la confianza y la reputación. Al comprometerse con la excelencia, la puntualidad y la atención al detalle, estas empresas construyen relaciones duraderas basadas en la credibilidad. Se convierten en el pilar sobre el cual se asientan los sueños de remodelación y las visiones de nuevas construcciones. Su legado no son solo los edificios que ayudan a conformar, sino la huella indeleble de profesionalismo y la satisfacción de clientes que, con cada espacio transformado, atestiguan el poder de un trabajo bien hecho.

En resumen, una empresa especializada en obra blanca y terminados no es simplemente parte de la cadena de construcción; es el artista que da vida a los esqueletos de concreto, el artesano que perfecciona cada rincón y el socio que garantiza que cada espacio no solo sea habitable, sino verdaderamente inspirador. Su impacto es silencioso pero profundo, fundamental para la funcionalidad, la belleza y la vivencia plena de cada ambiente que tocamos.

9. RESUMEN EJECUTIVO

OBRA BLANCA Y TERMINADOS S.A.S. es una empresa especializada en la adecuación, remodelación y valorización de espacios en el sector construcción en Colombia. Nuestra actividad se centra en la etapa final de la obra, transformando estructuras rústicas en ambientes habitables y estéticos. Operamos principalmente en el municipio de Cerinza y sus alrededores, atacando un mercado donde predomina la informalidad, los sobrecostos y el incumplimiento.

Propuesta de Valor: Nuestra oferta se fundamenta en tres pilares que nos diferencian de la competencia informal: Contrato claro: Transparencia total en las condiciones, Cronograma definido: Garantía de entrega en los tiempos pactados, Garantía escrita: Respaldo por un tiempo determinado sobre la calidad del trabajo.

Productos y Servicios: Ofrecemos procesos estandarizados en Recubrimientos: Pintura y estuco de alta calidad, Instalaciones: Enchapes, drywall, cielos rasos y pisos, Detalles: Carpintería de detalle y acabados finales que garantizan un espacio limpio y duradero.

El Impacto de la Obra Blanca (Filosofía)

Entendemos la obra blanca no solo como una etapa técnica, sino como un acto artístico y artesanal. Nuestro trabajo aporta:

Valor Material: Optimiza la habitabilidad y el atractivo comercial de la propiedad.

Impacto Psicológico: Creamos "santuarios" que calman la mente y elevan el espíritu mediante la elección correcta de colores y texturas.

Funcionalidad y Seguridad: Aseguramos que sistemas eléctricos y de plomería funcionen sin fallos tras la estética.

Análisis de Mercado y Competencia

El mercado en Cerinza presenta una alta demanda de remodelación y valorización de espacios, pero sufre de una gran desconfianza debido a la falta de garantías. OBRA BLANCA Y TERMINADOS S.A.S. se posiciona como el socio confiable que dignifica el oficio, ofreciendo profesionalismo donde otros ofrecen informalidad.

Dirección y Equipo

Contamos con una estructura organizada que incluye roles definidos para la ejecución técnica y la supervisión de acabados, asegurando que cada proyecto cumpla con los estándares de "maestría" que prometemos a nuestros clientes.

Viabilidad y Proyecciones Financieras

El plan de negocio contempla un análisis técnico y financiero detallado que garantiza la rentabilidad mediante el control de desperdicios y la eficiencia en los tiempos de entrega. Se busca alcanzar un punto de equilibrio que permita la reinversión en tecnología y conocimientos especializados para mantener la ventaja competitiva.

Conclusión

Somos el "artista que da vida a los esqueletos de concreto". Nuestro legado es la huella indeleble de profesionalismo y la satisfacción del cliente en cada espacio transformado, convirtiendo visiones en realidades tangibles y hogares inspiradores.