



**CREACION DE UNA EMPRESA MULTIMARCAS DISTRIBUIDORA DE
MEDICAMENTOS Y DISPOSITIVOS MEDICOS EN EL MUNICIPIO DE LORICA
CÓRDOBA.**

AUTORES:

YACKELIN PAOLA MARTINEZ RODIÑO

KARINA LUZ MONTES RAVELES

DIRECTOR:

NESTOR VANEGAS BUELVAS



UNIVERSIDAD DE CORDOBA

FACULTADA DE CIENCIAS ECONOMICAS JURIDICAS Y ADMINISTRATIVAS

ADMINISTRACION EN FINANZAS Y NEGOCIOS INTERNACIONALES

LORICA – CORDOBA

2020

DEDICATORIA

A Dios

Porqué es a quien le debemos todo lo que hemos logrado a lo largo de nuestras vidas y nos ha permitido alcanzar cada una de nuestras metas superando todos los obstáculos.

A nuestras familias

*Por ser nuestro principal apoyo en este proyecto, llenándonos de amor, paciencia y fortaleza
Siendo nuestra frente de inspiración para culminar con éxito esta nueva etapa.*

AGRADECIMIENTOS

Primeramente a Dios

Porque sin el nada somos en la vida ya que es el dador de todo lo que hemos alcanzado hasta ahora, quien nos ha dado fuerza e inteligencia para poder realizar este proyecto.

A la Universidad de Córdoba y su cuerpo Docente

Por proporcionarnos una educación de calidad y brindamos la oportunidad de formarnos profesionalmente, impartiendo conocimientos valiosos a través de su cuerpo docente los cuales son plasmados en este proyecto.

A nuestro asesor Néstor Vargas Buelvas

Por brindarnos una excelente asesoría, acompañamiento y profesionalismo en todo el proceso del proyecto.

TABLA DE CONTENIDO

1. INTRODUCCION	10
2. RESUMEN EJECUTIVO	11
3. REFERENTE TEORICO Y CONCEPTUAL.....	12
3.1 REFERENTE TEORICO	12
3.1.1. Establecimiento farmacéutico.....	12
3.1.2 Concepto de medicamento	13
3.1.3 Dispositivos médicos.....	14
3.1.4 Clasificación de dispositivos médicos	14
3.2 REFERENTE CONCEPTUAL	15
3.2.1 Almacenamiento de medicamento.....	15
3.2.2 Estudio financiero.	15
3.2.3 Farmacéutica.	15
3.2.4 Medicamento: (producto farmacéutico.....	16
3.2.5 Principio activo.	16
4. MODULO DE MERCADO.....	16
4.1 DEFINICIÓN DEL SERVICIO.....	16
4.2 CLIENTES OBJETIVOS.....	17
4.3. DELIMITACION DEL AREA GEOGRAFICA.....	18
4.4 ANALISIS DE LA DEMANDA.....	19
4.4.1 Calculo del tamaño de la muestra.	19
Se seleccionó la totalidad de la población por tal motivo no hizo el tamaño de la muestra.	19
4.4.2 Tipo de investigación	19
4.4.2 Cuestionario	23
4.4.3 Análisis de la demanda actual.	23
4.4.4 proyección de la demanda actual.....	25
4.5 ANALISIS DE OFERTA.....	27
4.5.1 Calculo de la oferta actual	27
4.5.2 proyección de la oferta actual.	28

4.6 DETERMINACION DE LA DEMANDA EXISTENTE	29
4.6.1 Tipo de demanda.	29
4.6.2 Proyección de la Demanda Insatisfecha.....	30
4.7 ANALISIS DE PRECIOS.....	31
4.8. CANALES DE COMERCIALIZACIÓN	31
4.9. IMAGEN CORPORATIVA	32
4.9.1 Nombre de la empresa.....	32
4.9.2 Logo.....	32
4.10 ESTRATEGIA DE PUBLICIDAD.....	33
5 MODULO TECNICO/ ORGANIZACIONAL.....	34
5.1 TAMAÑO DEL PROYECTO.	34
5.1.2 Variables que definen el tamaño del proyecto.	36
5.2 LOCALIZACION	37
5.2.1 Macro localización	37
5.2.2 Micro localización	39
5.3 DISTRIBUCION EN PLANTA	41
5.4 PROCESO DE SERVICIO.....	42
5.4.1 DESCRIPCION DEL PROCESO	43
5.5 NATURALEZA JURIDICA.....	46
5.6 MISION.....	47
5.7 VISIÓN	47
5.8 ORGANIGRAMA	47
5.9 MANUAL DE FUNCIONES	49
6. MODULO DE IMPACTO SOCIAL	55
6.1 impacto socioeconómico	55
6.2 Impacto ambiental.....	56
7. MODULO FINANCIERO.....	57
7.1 INVERSIONES	57
INVERSIONES DE OBRAS FÍSICAS.....	57
INVERSIONES EN MAQUINARIAS Y EQUIPO.....	58
7.2 COSTO DE OPERACIONES	61
7.3 CALCULO DEL PUNTO DE EQUILIBRIO.....	67

7.4 PROYECCIONES FINANCIERAS PARA EL PERIODO DE EVALUACIÓN	69
7.5 CALCULO DEL CAPITAL DE TRABAJO	70
7.6 EVALUACION FINANCIERA DEL PROYECTO	81
7.6.1 Valor presente neto	81
7.6.2 RELACION BENEFICIO COSTO	82
7.6.3 TASA INTERNA DE RETORNO (TIR)	83
8. FUENTES DE FINANCIACIÓN.....	84
9. CONCLUSIÓN.....	85
10. RECOMENDACIONES.....	87
11. BIBLIOGRAFIA.	88
https://economipedia.com/definiciones/tasa-interna-de-retorno-tir.html	88
12. ANEXOS	89
ANEXO 1.....	89
FORMULARIO DE ENCUESTA.....	89
ENCUESTA	89
ANALISIS DE ENCUESTA	96
ANALISIS DE LOS RESULTADOS.....	96
ANEXO 2. REGLAMENTO INTERNO DE TRABAJO.....	107
REGLAMENTO INTERNO DE TRABAJO. CAPÍTULO I	107
TRABAJADORES ACCIDENTALES O TRANSITORIOS.....	109
HORARIO DE TRABAJO	110
LAS HORAS EXTRAS Y TRABAJO NOCTURNO.....	111
DÍAS DE DESCANSO LEGALMENTE OBLIGATORIOS	114
SERVICIO MÉDICO, MEDIDAS DE SEGURIDAD, RIESGOS PROFESIONALES, PRIMEROS AUXILIOS EN CASO DE ACCIDENTES DE TRABAJO, NORMAS SOBRE LABORES EN ORDEN A LA MAYOR HIGIENE, REGULARIDAD Y SEGURIDAD EN EL TRABAJO.....	122
LABORES PROHIBIDAS PARA MUJERES Y MENORES	126
ESCALA DE FALTAS Y SANCIONES DISCIPLINARIAS	136

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Usuario encuestados	20
Tabla 2 Ilustración pregunta numero 13 Resultado Encuesto	23
Tabla 3 Ilustración Pregunta numero 8 Resultado Encuesta	24
Tabla 4 Análisis de la demanda actual.....	25
Tabla 5 proyección de la demanda actual	26
Tabla 6 Las empresas que prestan el servicio de distribución de medicamentos	27
Tabla 7 Proyección de la demanda actual	29
Tabla 8 Proyección Demanda Insatisfecha.....	30
Tabla 9 Tamaño del proyecto	35
Tabla 10 macro localización.....	37
Tabla 11 Micro localización	39
Tabla 12 manual de funciones gerente general.....	49
Tabla 13 manual de funciones de administrador	50
Tabla 14 manual de funciones regente en farmacia	51
Tabla 15 manual de funciones contador.....	52
Tabla 16 manual de funciones asesor comercial	53
Tabla 17 manual de funciones asistente administrativo.....	54
Tabla 18 inversiones de obras físicas.....	57
Tabla 19 inversiones maquinaria y equipos	58
Tabla 20 Inversiones en Muebles y Enseres.....	59
Tabla 21 Inversiones en activos intangibles.....	60
<i>Tabla 22 Costo operacional</i>	<i>61</i>
Tabla 23 costos de servicios – primer año de operaciones.....	62
Tabla 24 costo de depreciación.....	63
Tabla 25 remuneración al personal administrativo	64
Tabla 26 Otros gastos administrativos	65

Tabla 27 gastos de venta (primer año de operaciones)	66
Tabla 28 amortización de gastos diferidos	66
Tabla 29 Programa de inversión fija del proyecto	69
Tabla 30 Inversión en capital de trabajo de año	71
Tabla 31 Programa de inversión.	71
Tabla 32 Valor residual de activos.....	72
Tabla 33 Flujo neto de inversiones	73
Tabla 34 . Presupuesto de ingreso.....	73
Tabla 35 . Presupuesto de costo de producción	74
Tabla 36 Presupuesto de gasto de administración	75
Tabla 37 Presupuesto de gasto de venta.....	75
Tabla 38 . Presupuesto de costo operacional.....	76
Tabla 39 Flujo neto de operaciones	77
<i>Tabla 40 flujo neto del proyecto</i>	78
Tabla 41 Balance general	79
Tabla 42 estado de resultado	80
Tabla 43 Valor presente neto.....	81
Tabla 44 calculo relación costo beneficio	82
Tabla 45 Valor presente neto.....	83

TABLA DE GRAFICOS

Ilustración 1 Delimitación del área geográfica	18
Ilustración 2 Imagen corporativa	33
Ilustración 3 Estrategia publicitaria	34
Ilustración 4 Distribución en planta	41
Ilustración 5 Proceso de servicio	42
Ilustración 6 Organigrama de la empresa	48
Ilustración 7 Droguerías Encuestadas	99
Ilustración 8 Géneros encuestados.....	99
Ilustración 9 Grupos de edades encuestados	100
Ilustración 10 Cargos correspondientes	100
Ilustración 11 Distribuidora de mayor preferencia # 5	101
Ilustración 12 pregunta # 6.....	101
Ilustración 13 Con qué frecuencia hacen sus compras.....	102
Ilustración 14 Cantidad mensual de compras	103
Ilustración 15 Servicio recibidos por la diferentes distribuidoras	103
Ilustración 16 Que es lo que más buscan como cliente.....	104
Ilustración 17 Medio de comunicación para dar a conocer el portafolio de productos y servicios	105
Ilustración 18 Porcentaje de aceptación para comprar en una distribuidora de medicamentos y dispositivos médicos en Lorica.....	106

1. INTRODUCCION

EL presente trabajo es la propuesta de la creación de empresa de una distribuidora de medicamentos y dispositivos médicos en el municipio de Loricá Córdoba, ya que se puede decir que es fundamental este plan de negocio para las droguerías del municipio, porque no existe una distribuidora que atienda las necesidades de las droguerías dando soluciones en que los pedidos lleguen en pocas horas ya que si se necesita un medicamento de urgencia no podrá ser obtenido porque dichas distribuidoras no se encuentran en el municipio, esto en comparación con las competencias que se tardan hasta más de 24 horas en entregar un pedido a diferencia MULTIMARCAS les brindara opciones viables a las droguerías manteniendo un buen control de tiempo e inventario para ofrecer existencia de los productos requeridos por los cliente, esta empresa requiere de conocimiento de varias técnicas tanto en lo administrativo, atención al cliente y en lo farmacéutico dado a esto es ventajoso para nosotros ya que contamos con la experiencias y conocimientos en todas estas áreas.

Para llevar a cabo la presente información se realizó la recolección de métodos de investigación primaria como lo son las encuestas y entrevistas con los dueños de droguerías, también se utilizó un métodos secundarios como lo es investigación de casos de estudios ya que diariamente trabajamos con empresas distribuidoras de medicamentos y hemos analizado cuidadosamente sus casos que nos deja como ejemplo que no debemos hacer y que debemos con dicha empresa.



2. RESUMEN EJECUTIVO

Empresa: MULTIMARCAS S.A.S

Ubicación: barrio campo alegre en Loricá Córdoba

Oportunidad de negocio: Ofrecer a las droguerías y farmacia a municipio de Loricá el fácil acceso a los medicamentos y dispositivos médicos garantizando productos de buena calidad.

Competidores: Medimarcas y Multidrogas

Servicios: Distribución de medicamentos y dispositivos médicos.

Presupuesto de la inversión fija: 78.586.170

Rentabilidad: la TIR del plan de negocio es de 37%

3. REFERENTE TEORICO Y CONCEPTUAL

3.1 REFERENTE TEORICO

El referente teórico que soporta el desarrollo de siguiente estudio de factibilidad se basa en los siguientes referentes:

3.1.1. Establecimiento farmacéutico

Se definen como aquellos establecimientos minoristas y mayoristas que se encargan de la producción, almacenamiento, distribución, comercialización, dispensación o control, Asegurando la buena calidad de los medicamentos, el cual debe contar con una buena infraestructura física y materiales necesarios para lograr los objetivos de la actividades y procesos que se realizan en cada una de sus áreas y disponer de un buen recurso humano capacitado para cada cargo.

Los establecimientos farmacéuticos se pueden calificar de la siguiente manera

Farmacia: Establecimiento farmacéutico dedicado a la elaboración de preparaciones magistrales y a la venta de medicamentos homeopático, suplementos dietarios, alopáticos, Fito terapéutico, higiénicos y productos naturales un ejemplo claro en el municipio de Lorica es farmacia León.

Droguerías: Establecimientos farmacéuticos dedicados a la venta al detal de productos y otros tipos de productos tales como cosméticas, aseo y limpieza entre otros

Tienda naturista: Establecimiento dedicado al almacenamiento y ventas de productos Fito terapéuticos clasificados como de venta libre un ejemplo es Centro Médico Naturista González Y Asís S A S ubicada en la CARRERA 19 4 27 en la ciudad de LORICA, CORDOBA.

Depósitos de Drogas: Son establecimientos farmacéuticos dedicados al almacenamiento, promoción y venta al por mayor de los productos fabricados por los laboratorios, alimentos con sus respectivas indicaciones, sustancias químicas aplicadas en la industria, materiales de curación, jeringas y agujas.

Esta investigación es de gran ayuda ya que permite a esclarecer y adquirir conocimientos sobre los anteriores temas y así poder profundizar nuestra investigación.

3.1.2 Concepto de medicamento

Estos son compuestos químicos que son utilizados para detener, curar o prevenir enfermedades en los seres humanos, los envases, rótulos etiquetas y empaques hace parte integral del medicamento, por cuanto estos garantizan su calidad, estabilidad y uso adecuado.

Los medicamentos están dentro de la categoría de tecnología de la salud las cuales se definen como ‘cualquier intervención que se puede utilizar para promover la salud, para prevenir, diagnosticar o tratar enfermedades o para rehabilitación de cuidados a largo plazo.

Esto incluye los procedimientos médicos y quirúrgicos usados en la atención médica, los productos farmacéuticos, dispositivos y sistemas organizacionales en los cuidados de la salud.

3.1.3 Dispositivos médicos

Instrumento, herramienta, máquina, implemento de prueba o implante que se usan para prevenir, diagnosticar o tratar la enfermedad u otras afecciones. Los dispositivos médicos van desde los depresores hasta los marcapasos del corazón y el equipo de imagenología.

Los dispositivos médicos no desarrollan una acción terapéutica, como lo hacen los medicamentos, los cuales ejercen su acción principal por medios farmacológicos, inmunológicos o metabólicos, sin embargo muchas veces el dispositivo es utilizado para administrar productos farmacéuticos por ejemplo una jeringa.

3.1.4 Clasificación de dispositivos médicos

Clase I. Son aquellos dispositivos médicos de bajo riesgo, sujetos a controles generales, no destinados para proteger o mantener la vida o para un uso de importancia especial en la prevención del deterioro de la salud humana y que no representan un riesgo potencial no razonable de enfermedad o lesión.

Clase IIa. Son los dispositivos médicos de riesgo moderado, sujetos a controles especiales en la fase de fabricación para demostrar su seguridad y efectividad.

Clase IIb. Son los dispositivos médicos de riesgo alto, sujetos a controles especiales en el diseño y fabricación para demostrar su seguridad y efectividad.

Clase III. Son los dispositivos médicos de muy alto riesgo sujetos a controles especiales, destinados a proteger o mantener la vida o para un uso de importancia sustancial en la prevención del deterioro de la salud humana, o si su uso presenta un riesgo potencial de enfermedad o lesión.

Los que se van a comercializar en MULTIMARCAS son los dispositivos de bajo riesgo y de riesgo moderados.

3.2 REFERENTE CONCEPTUAL

3.2.1 Almacenamiento de medicamento.

Es el conjunto de actividades que tiene como objetivo el cuidado y la conservación de las especificaciones técnicas con las que fueron fabricados los medicamentos.

3.2.2 Estudio financiero.

Se basa en una contabilidad de todo que se va a necesitar, toda la inversión en este proyecto, presupuesto de los equipos de oficina, mano de obra, contratos con los laboratorios para la adquisición de medicamentos.

3.2.3 Farmacéutica.

Sinónimo de forma de dosificación. Forma física que caracteriza al producto farmacéutico terminado a saber, jarabe, tabletas, capsulas, supositorios, inyecciones entre otro.

3.2.4 Medicamento: (producto farmacéutico

Es aquel preparado farmacéutico obtenido a partir de los principios activos, con o sin sustancias auxiliares presentado bajo forma médica farmacéutica que se utiliza para la prevención, alivio, tratamiento curación.

3.2.5 Principio activo.

Es toda sustancia o mezcla de sustancias destinadas a la fabricación de cada medicamento

4. MODULO DE MERCADO

4.1 DEFINICIÓN DEL SERVICIO

El servicio de MULTIMARCAS distribuidora de medicamentos y dispositivos médicos en el municipio de Lorica, ofrecerá un servicio oportuno a nuestros afiliados y/o clientes para que reciban los productos faltantes de sus inventarios de manera ágil y eficiente en el menor tiempo posible, cumpliendo con todos los requerimientos legales necesarios para el despacho de los mismos, somos conscientes de la necesidad imperativa de rapidez que se requiere en este sector comercial y que en estos momentos no se encuentran en el mercado local

El servicio de la empresa será dirigido por representantes especializados en el tema de salud y servicio al cliente que será garantizado ya que contara con personas comprometidas y capacitadas



en dar un servicio de calidad y así atender las necesidades de cada cliente para poder lograr alcanzar lealtad y poder ganar mercado ofreciendo medicamentos tanto genéricos como comerciales a buen precio para su mayor acceso.

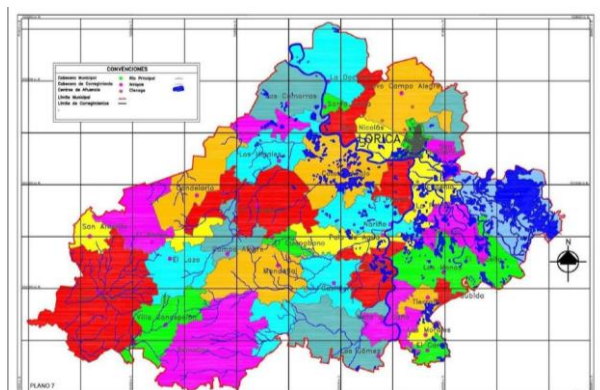
4.2 CLIENTES OBJETIVOS

El servicio que ofrecerá MULTIMARCAS distribuidora de medicamentos y dispositivos médicos en el municipio de Lorica estará enfocados en las droguerías del municipio de Lorica-Córdoba en donde hay 26 droguerías independientes, 7 droguerías la economía, 4 droguerías la rebaja y 2 droguerías la botica que en su totalidad serian 39 droguerías ubicadas en Lorica Córdoba.

El objetivo de la distribuidora es lograr que los señores droguistas sientan seguridad y facilidad de acceso en el momento de recurrir a los servicios, ya que el consumidor no se siente satisfecho en la demora en que llegan los productos a su droguería.

4.3. DELIMITACION DEL AREA GEOGRAFICA

Ilustración 1 Delimitación del área geográfica



Santa Cruz de Lórica es municipio colombiano que pertenece al departamento de Córdoba, conocida como la antigua y señorial, Está ubicada en la porción septentrional del departamento de Córdoba y en la zona más baja del río Sinú cerca del mar caribe, Lórica la capital del balo Sinú y la capital del boca chico, a una distancia de 29 Klm de Coveñas, a 50 Klm de Tolu y 60 Klm de Montería. Al norte de encuentra San Antero, Purísima, Momil, al sur San Pelayo y Cotorra, al este Momil y Chima, al oeste San Bernardo del viento, Puerto Escondido y Moñito, El municipio de Lórica tiene una extensión (1.033.7 km/2) correspondiente al 3.91% dd total del territorio del departamento de Córdoba con una fuerte vocación agropecuaria completa sus actividades económicas con la explotación del sector agropecuario pesquero comercial y artesanal.

El mercado objetivo para la prestación de servicio por medio de MULTIMARCAS distribuidora de medicamentos y dispositivos médicos va dirigido directamente al estudio de las droguerías que son las que distribuyen productos farmacéuticos, ya sean las droguerías o las farmacias de municipio de Lórica Córdoba, Los mayores consumidores tienen más o menos porcentaje de ubicación de un 40% de las droguería están dispersadas en el comercio de Lórica y un 60% están ubicadas por la vía principal de Lórica, por tal motivo este proyecto tiene como micro localización

nuevo campo alegre , que por cierto es un barrio muy bien conocido por todas estas empresas ya que está ubicado en el buen punto en Lorica Córdoba.

4.4 ANALISIS DE LA DEMANDA

Por medio de la investigación de mercado se recolectará la información y los datos necesarios para buscar establecer y formular así una política de mercado para una distribuidora de medicamentos en el municipio de Lorica Córdoba.

4.4.1 Calculo del tamaño de la muestra.

Se seleccionó la totalidad de las droguerías que son 31, por tal motivo no hizo el tamaño de la muestra.

4.4.2 Tipo de investigación: tipo de investigación utilizada en la idea de negocio es exploratoria esta se realiza en este caso en el mercado de los medicamentos y dispositivos médicos ya que ha sido poco investigativo este mercado, por lo tanto es importante para el desarrollo de la idea explorar e indagar. Sistema de recolección de investigación: Para la entrevista del sistema de información que se necesita recolectar es buscar todas las empresas de la región que compran y distribuyen medicamentos y dispositivos médicos, una vez identificados se realiza a la selección de las compañías

a las cuales se les realizará la entrevista personalizada, para recopilar los datos que permita el estudio de plan de negocio.

Definición de la población: Para la selección de las personas a entrevistar en la investigación de mercado, se realizará investigación con todas las droguerías del municipio de Lorica, Excluyendo a las droguerías de cadenas.

Se escoge por factores limitantes como tiempo, accesibilidad, localización, medición Etc. Con este resultado se obtiene los clientes potenciales que tenemos cerca de la idea de negocio.

Tabla 1 Usuario encuestados

Droguerías	Personal	Cargo
1. Droguería Olimpia # 1	Argelio López	Administrador
2. droguería Ahorro	El Yesenia	Vendedor
3. droguería Alfa	Adel Julio	Dueño
4. Drogas el Oasis	Yecelis Lopez	Administrador
5. Drogas Candelaria	Jorge Luiz Cavadia	Vendedor
6. droguería Jg	Eider	Vendedor
7. droguería Nacional	Ricardo Policarpo	Dueño

8. droguería Estela 2	Nacira Herrera Jattin	Dueño
9. Servidoras del Sinú	Natalia Vargas	Dueño
10. droguería Súper Vivir	Iris Herrera	Administrador
11. droguería FarmaUnión	María Petro	Administrador
12. Drogas y cosméticos Espiritu Santo	Emerleidis Mestra	Administrador
13. droguería la más barata	Paula Lopez	Administrador
14. droguería Panacea	Eduar Hernandez	Vendedor
15. droguería la Confianza	Karilin Lopez	Vendedor
16. Drogas Alkosto Lorica	Genner Leon	Dueño
17. droguería JG 2	Jorge Oviedo	Administrador
18. droguería cascajal	Víctor Miguel Torres	Administrador
19. La Esquina de las drogas	Maria Puente	Dueña

20. droguería		Gloria Jimenez	Administrador
Margarita			
21. droguería	San	John Fernandez	Vendedor
Pedro			
22. droguería		Ana María Zapata	Dueño
Farmacenter			
23. Drogería	la	Rosa María	Administrador
Union#2			
24. droguería Olimpia		Sandra Martinez	Vendedor
#3			
25. droguería Estela #		Rober Perez	Administrador
1			
26. Droguería		Alexandra Cavadia	Administrador
Olimpia # 2			
27. droguería Olimpia		Milena Florez	Administrador
# 4			
28. droguería	la	Hernan Julio	Administrador
Unión# 1			
29. droguería	El	Yasianis Petro	Vendedor
Ahorro#2			
30. droguería	la	Kellys Leon	Dueña
Virgen			

4.4.2 Cuestionario

Para la recolección de la información se diseñó un cuestionario estructurado con respuestas cerradas, abiertas con únicas respuestas.

4.4.3 Análisis de la demanda actual.

Para la realización de análisis de la demanda actual se tomó como referencia los resultados obtenidos en las preguntas 8 y 13 del cuestionario aplicado en las droguerías del municipio de Santa Cruz de Lorica, quedando de la siguiente manera.

Pre...gunta 13. ¿Estaría dispuesto a comprar en una nueva distribuidora de medicamentos que brinde una amplia asesoría en medicamentos y dispositivos médicos en el municipio de Lorica?

Tabla 2 Ilustración pregunta numero 13 Resultado Encuesto

EMPRESAS		
	TOTALES	%
SI	31	100
NO	0	0%
TOTAL	31	100%

Fuente: Elaboración Propia.

Pregunta 8 ¿con que frecuencia hace usted los pedidos?

Tabla 3 Ilustración Pregunta numero 8 Resultado Encuesta

FRECUENCIA	EMPRESAS	
	TOTALES	%
UNA VEZ A LA SEMANA	14	45.2%
DOS VECES AL MES	13	41.9%
UNA VEZ AL MES	4	12.9%
TOTAL	31	100%

Fuente: Elaboración Propia.

EMPRESAS 31

CONSUMEN 100%

Tabla 4 Análisis de la demanda actual

EMPRESAS	% DE RESPUESTA	N° EMPRESAS	N° CONSUMO	CONSUMO/MES	CONSUMO/AÑO
31	45%	13.95	14	195.3	2343.6
31	42%	13.02	13	677.04	8124,48
31	13%	4.03	4	64.48	773.76
TOTAL DE DEMANDA ANUAL					11.241

Fuente: Elaboración Propia.

El total de la *demanda actual* es de 11.241 servicios en las droguerías del municipio de Lorica.

4.4.4 proyección de la demanda actual.

Para la proyección de la demanda futura se utilizó la siguiente formula:

$$Df = Da (1 + i) n$$

Dónde:

Df: Demanda Futura.

Da: Demanda Actual.

1: Constante.

I: índice de crecimiento para el sector de servicio es de 0.75%.

n: Año a proyectar.

$$Df = 11.241 (1 + 0.75)^1 = 19.672$$

$$Df = 11.241 (1 + 0.75)^2 = 34.425$$

$$Df = 11.241 (1 + 0.75)^3 = 60.244$$

$$Df = 11.241 (1 + 0.75)^4 = 105.428$$

$$Df = 11.241 (1 + 0.75)^5 = 184.499$$

Tabla 5 proyección de la demanda actual

DEMANDA FUTURA X AÑO	1	2	3	4	5
	19.627	34.425	60.244	105.428	184.499

Fuente: Elaboración Propia

4.5 ANALISIS DE OFERTA

4.5.1 Calculo de la oferta actual

Para el cálculo de la oferta se procedió a indagar sobre las empresas que prestan el servicio de distribución de medicamentos en el municipio de Lorica Córdoba.

Pregunta.6 Cuál de las distribuidoras es de su mayor preferencia?

Tabla 6 Las empresas que prestan el servicio de distribución de medicamentos

EMPRESAS	SEMANTAL	MENSUAL	ANUAL
Copidrogas	3	12	144
Ético	1	4	48
Fármacos de la costa	1	4	48
Farma oferta	2	8	96
Medimarcas	3	12	144
Multidrogas	4	16	192
TOTAL OFERTA ACTUAL			672

Fuente: Elaboración Propia.

Se define así la oferta actual es de 672 servicios en el municipio de Lorica Córdoba

4.5.2 Proyección de la oferta actual.

Para la proyección de la oferta actual se utilizó la siguiente fórmula:

$$Of = Oa(1 + i)^n$$

Dónde:

Of: Oferta Futura.

Oa: Oferta Actual.

i: Constante.

I: índice de crecimiento del sector servicios 0.75%

n: Año a proyectar.

$$Of = 672 (1 + 0.75)^1 = 1176$$

$$Of = 672 (1 + 0.75)^2 = 2058$$

$$Of = 672 (1 + 0.75)^3 = 3601$$

$$Of = 672 (1 + 0.75)^4 = 6302$$

$$Of = 672 (1 + 0.75)^5 = 11029$$

Tabla 7 Proyección de la demanda actual

OFERTA FUTURA X AÑO	1	2	3	4	5
		1176	2058	3601	6302

Fuente: Elaboración Propia.

4.6 DETERMINACION DE LA DEMANDA EXISTENTE

4.6.1 Tipo de demanda.

El tipo de demanda existente resulta de la diferencia de la Demanda Actual y la Oferta actual, que para este proyecto es:

Demanda actual - Oferta Actual= Demanda

Existente Resultado= 11.241 – 672 = 10.569

Teniendo en cuenta que la Demanda es mayor a la Oferta, el resultado del Tipo de Demanda existente es una Demanda Insatisfecha por **11.241** Distribución al año.

4.6.2 Proyección de la Demanda Insatisfecha.

La proyección de la Demanda Insatisfecha equivale a la diferencia entre la Proyección de la Demanda Actual y la Proyección de la Oferta Actual.

Tabla 8 Proyección Demanda Insatisfecha

	AÑOS				
	1	2	3	4	5
Demanda futura	19.672	34.425	60.244	105.428	184.499
Oferta futura	1176	2058	3601	6302	11.229
Demanda insatisfecha	18.496	32.367	56.643	99.108	173.270

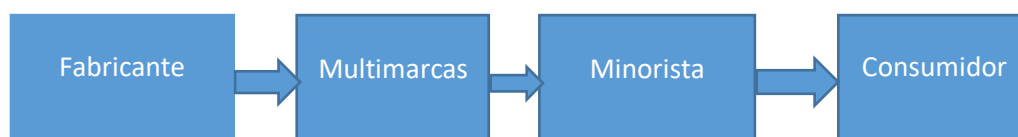
Fuente: Elaboración Propia.

4.7 ANALISIS DE PRECIOS

MULTIMARCAS S.A.S en una empresa que llegara al mercado de Loricá Córdoba con unos precios accesibles para la comunidad, precios bajos en comparación con las competencia que se han encargado de acaparar el mercado del municipio puesto a esto hemos estudiado y analizado el listado de precios de diferentes distribuidoras detallando cada diferencia de precios para así tomar decisiones con respecto a los productos que tienen precios altos en nuestra empresa y así brindar productos de laboratorios reconocidos a nivel nacional y de buena calidad.

4.8. CANALES DE COMERCIALIZACIÓN

El canal de comercialización seleccionado para la comercialización de medicamentos y dispositivos médicos en el municipio de Loricá Córdoba es el canal indirecto largo ya que para que el producto llegue a consumidor final tiene que haber intermediario de los cuales consta de 4 niveles como fabricante, mayorista, minorista y el consumidor final.





4.9. IMAGEN CORPORATIVA

4.9.1 Nombre de la empresa

MULTIMARCAS

El nombre establecido de la empresa distribuidora de medicamentos en el municipio Loricá Córdoba MULTIMARCAS, se realizó ya que es una empresa que no solo distribuirá un tipo de laboratorio o marca, serán varios laboratorios de medicamentos y dispositivos médicos que se comercializaran

4.9.2 Logo.

La imagen corporativa de la empresa distribuidora de medicamentos está representada con una capsula de medicamentos y una cruz que es muy utilizada en el área de medicina o medicamentos puesto que lo relacionan con proveer la salud.

En la parte inferior se encuentra el nombre junto con la frase “salud al alcance de todos” lo cual busca brindar a nuestros cliente la seguridad de que nuestros productos son productos totalmente seguros y originales para la salud de cada persona.

Los colores utilizados en la imagen son:

Blanco: Este color significa es utilizado en el sector sanitario ya que es símbolo de pureza higiene y limpieza.

Rojo: Este color representa la energía, calor fuerza de voluntad

Azul: Este color aporta una sensación de protección y transmite confianza.

Ilustración 2 Imagen corporativa



Slogan: salud al alcance de todos

4.10 ESTRATEGIA DE PUBLICIDAD

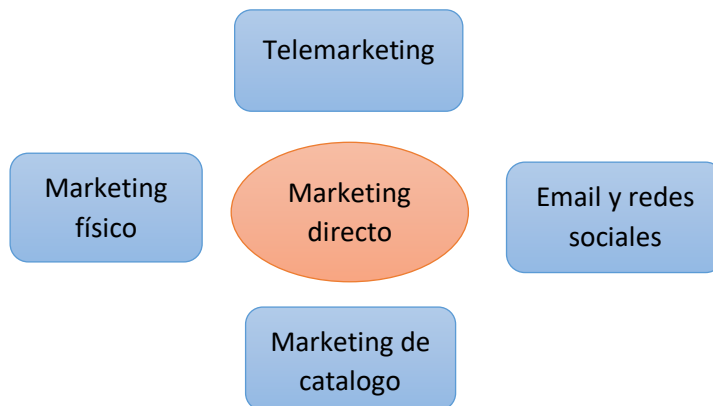
En la empresa distribuidora de medicamentos y dispositivos médicos usara estrategias publicitarias para dar a conocer sus servicios y productos así generando el conocimiento de las ofertas, sorteos, obsequios y ferias a sus clientes con cada producto a distribuir, como también contara con financiamiento con tasa de interés baja.

También una de las estrategias será el marketing directo ya que es una forma de comunicarse directamente con cada cliente porque es importante tener constante interacción y comunicación con ellos generándoles confianza para que se sientan más seguros a la hora de elegir de donde distribuirse.

Esto con el objetivo de ganar fidelización porque al tener una constante interacción con los clientes se llega a conocerlo con mayor profundidad lo que hace poder ofrecer algo que realmente pueda satisfacerlo (directo, s.f.)

La publicidad que se usara seria por medios de la radio, impresos, folletos, carteles, volantes, material audiovisual y medio online.

Ilustración 3 Estrategia publicitaria



5 MODULO TECNICO/ ORGANIZACIONAL

5.1 TAMAÑO DEL PROYECTO.

Al analizar los resultados del estudio de mercados, indicaron que la demanda actual fue mucho mayor que la oferta actual, lo que indica una demanda insatisfecha.

La demanda insatisfecha en el primer año es de 10.180, para establecer el tamaño del proyecto se analizaron variables como la dimensión del mercado, disponibilidad de insumo, tecnología utilizada y el personal con el cual contara la empresa.

Tabla 9 Tamaño del proyecto

ASESORES	HORAS DE TRABAJOS	SERVICIOS DIARIO	SERVICIO SEMANAL	SERVICIOS MENSUALES	SERVICIOS ANUAL
1	8	5	30	120	1.440
2	8	5	30	120	1.440
3	8	5	30	120	1.440
4	8	5	30	120	1.440
5	8	5	30	120	1.440
6	8	5	30	120	1.440
Total		30	180	770	8.640

Fuente: Elaboración Propia.

Para la prestación de los servicios de la distribución cuenta con 6 asesores, cada uno de ellos realizan 1 servicios que tendrá una duración de 1 hora y media, en 8 horas se obtendrán 5 servicios por cada asesor. La empresa trabajara 8 horas diarias, por lo que un día se tendrán 16 servicios en su totalidad con los 6 asesores. Trabajando de lunes hasta el sábado indicando que semanalmente se obtendrá 120 servicios. Al mes se tendrá 770 servicio y al año 8.640 servicios.

5.1.2 Variables que definen el tamaño del proyecto.

Dimensión del mercado

La empresa contara con un buen mercado favorable para la prestación de sus servicios, ya que tomado en cuenta que la oferta actual en este municipio tiene un porcentaje bajo, inferior a la demanda actual, por lo tanto, se pueden prestar los servicios en el municipio de Lorica Córdoba, ya que no se encuentra una empresa para prestar este tipo de servicio que satisfaga las necesidad de las droguerías, destacando la oportunidad que le ofrece el mercado a la empresa.

Disponibilidad de insumos

A la empresa se le hace fácil al acceso de dichos productos a distribuir ya que contara con proveedores que tiene una cadena de abastecimientos para cada producto a necesitar, como también contara con los diferentes laboratorios que trabajen directamente para la empresa.

Tecnología utilizada

La tecnología que se utilizara será la más actualizada para agilizar la distribución de los productos a cada droguería, como un software que nos facilite ingresar, almacenar y organizar cada entrada y salida de los medicamentos y también nos guarde la información proporcionada de cada cliente.

Personal con que contara la empresa

La empresa contara con profesionales capacitados en el área de salud como regentes farmacéuticos, auxiliares en farmacia que tienen el conocimiento para la distribución de los medicamentos y dispositivos médicos también profesionales en el área de finanzas, área de atención al cliente, personas totalmente calificadas para laborar en la empresa.

5.2 LOCALIZACION

5.2.1 Macro localización

Tabla 10 macro localización

FACTORES RELEVANTES	PESO	MONTERIA		LORICA		SAHAGUN	
	Asignado ESC O-1	Calificación 0-100	Calificación ponderada	Calificación 0-100	Calificación ponderada	Calificación 0-100	Calificación ponderada
GEOGRAFICOS							
Vías de comunicación	0,07	80	5,6	80	5,6	80	5,6
Ubicación de consumidores	0,07	75	5,3	80	5,6	70	4,9
Medios de transporte	0,06	80	4,8	75	4,5	75	4,5
Localización de insumos	0,03	70	2,1	85	2,6	70	2,1
ECONOMICOS							
Act. empresas relacionadas	0,02	75	1,5	75	1,5	75	1,5
Dinamismo económico	0,06	80	4,8	80	4,8	75	4,5
Perspectivas de desarrollo	0,03	75	2,3	80	2,4	70	2,1
Costos de mano de obra	0,04	75	3,0	75	3,0	75	3,0
Costos de terrenos	0,04	70	2,8	70	2,8	70	2,8
Costos de insumos y otros	0,05	70	3,5	80	4,0	70	3,5
GUBERNAMENTALES							
Regulaciones/Políticas	0,07	75	5,2	75	5,2	75	5,2
Interés del municipio	0,07	75	5,2	80	5,6	75	5,2
Act. administrativa/comunal	0,03	70	2,1	70	2,1	70	2,1
SERVICIOS PUBLICOS							
Acueducto y aseo	0,05	70	3,5	70	3,5	70	3,5
Energía eléctrica	0,05	70	3,5	70	3,5	70	3,5
ESPECIFICOS							
Calidad de suelos	0,07	80	5,6	80	5,6	80	5,6
Clima	0,04	70	2,8	70	2,8	70	2,8
Disponibilidad de agua/terrenos	0,07	70	4,9	80	5,6	75	5,3
Ecología	0,05	70	3,5	75	3,8	75	3,8
TOTAL	1.00		74,1		76,6		73,6

Para el análisis de la **Macro localización** se tuvieron en cuenta factores relevantes tales como: Factores económicos (Vías de comunicación, Ubicación de consumidores, Medios de transporte, Localización de insumos), factores económicos (Dinamismo económico, Perspectivas de desarrollo, Costos de mano de obra, Costos de terrenos, Costos de insumos y otros), factores gubernamentales (Regulaciones, Interés del municipio, Act. administrativa), servicios de públicos (Acueducto, aseo, Energía eléctrica, Gas natural) y factores específicos (Calidad de suelos, Clima, Disponibilidad de agua/terrenos Ecología).

De acuerdo al análisis realizado de Macro localización se puede detallar que el municipio óptimo para la realización del proyecto o plan de negocio es Lórica-Córdoba, puesto que es la zona más ventajosa para ubicar la empresa MULTIMARCAS al poseer las mejores condiciones económicas, geográficas, sociales imponderables para localizar la empresa.

Cabe destacar que el municipio de Lórica obtuvo una puntuación máxima de 76,6 en la sumatoria de los valores asignados de cada uno de los factores tomados evaluados en el análisis; el municipio de Lórica se destaca o es superior a los demás municipios en comparación (Montería y Cerete) en aspectos como la ubicación del consumidor, localización de insumos, disponibilidad de terrenos/agua e interés municipal con la realización de este tipo de proyecto agroindustrial.

5.2.2 Micro localización

Tabla 11 Micro localización

FACTORES RELEVANTES	PESO	CAMPO ALEGRE		CENTRO		NUEVA COLOMBIA	
	Asignado ESC 0-1	Calificación 0-100	Calificación ponderada	Calificación 0-100	Calificación ponderada	Calificación 0-100	Calificación ponderada
ECONOMICOS							
Costos de medios de transportes	0,10	65	6,5	70	7,0	65	6,5
Costos de transportes de productos	0,10	70	7,0	70	7,0	70	7,0
Costos de alquileres	0,07	70	4,9	80	5,6	70	4,9
Costo de vida	0,09	60	5,4	80	7,2	60	5,4
Mano obra disponible	0,09	80	7,2	65	5,9	75	6,8
Materia prima disponible	0,10	80	8,0	70	7,0	70	7,0
SOCIALES							
Accesos a la comunicación	0,09	75	6,8	80	7,2	75	6,8
Aceptación de la comunidad	0,10	80	8,0	70	7,0	80	8,0
Servicios públicos (Tarifa)	0,09	70	6,3	80	7,2	70	6,3
GEOGRAFICOS							
Espacios para expiación	0,09	80	7,2	60	5,4	75	6,8
Medios para descartar desechos	0,08	70	5,6	70	5,6	70	5,6
TOTAL	1,00		72,85		72,05		70,95

Para el análisis de la **Micro localización** se postularon tres barrios de la zona urbana del municipio de Santa Cruz de Lorica, los tres se encuentran distantes geográficamente entre el barrio campo alegre en la Zona Norte, el centro que es la Zona Céntrica de la ciudad y el barrio nueva Colombia en la Zona Noroccidental.

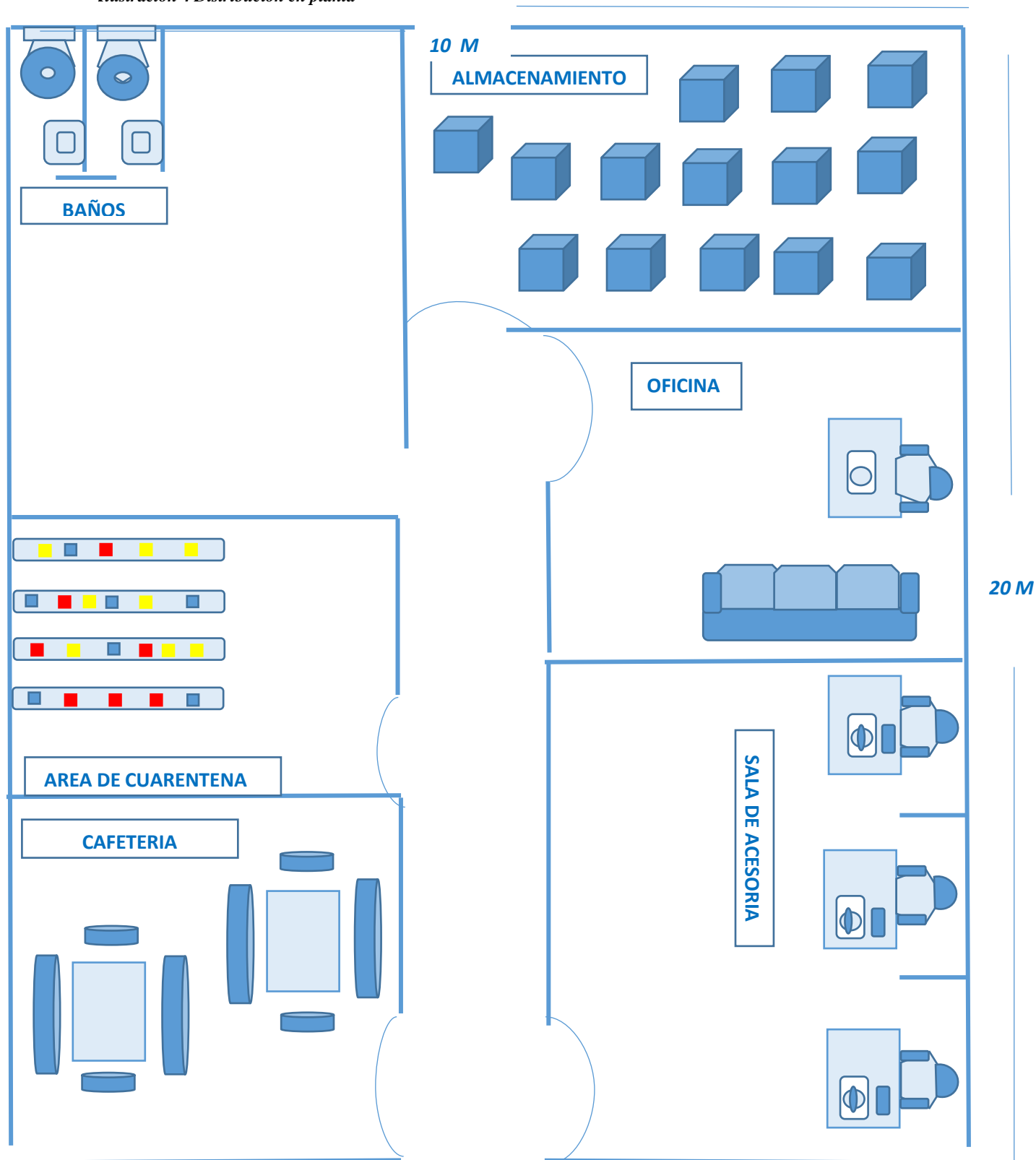
Se tuvieron en cuenta factores relevantes para el análisis de la Micro localización tales como: Factores económicos (Costos de medios de transportes, de productos, alquileres, de vida, entre otros.), factores sociales (accesos a la comunicación, servicios públicos y aceptación de la comunidad) y factores geográficos (espacios de expansión, medios para descartar desechos)

La Micro localización será en el barrio campo alegre, ya que este presenta el mayor puntaje aceptable para el buen funcionamiento de la idea de negocio, según los factores relevantes evaluados tales como: mayor facilidad para arrendar locales económicos y con buenos espacios suficientes para cada área de la empresa.

5.3 DISTRIBUCION EN PLANTA

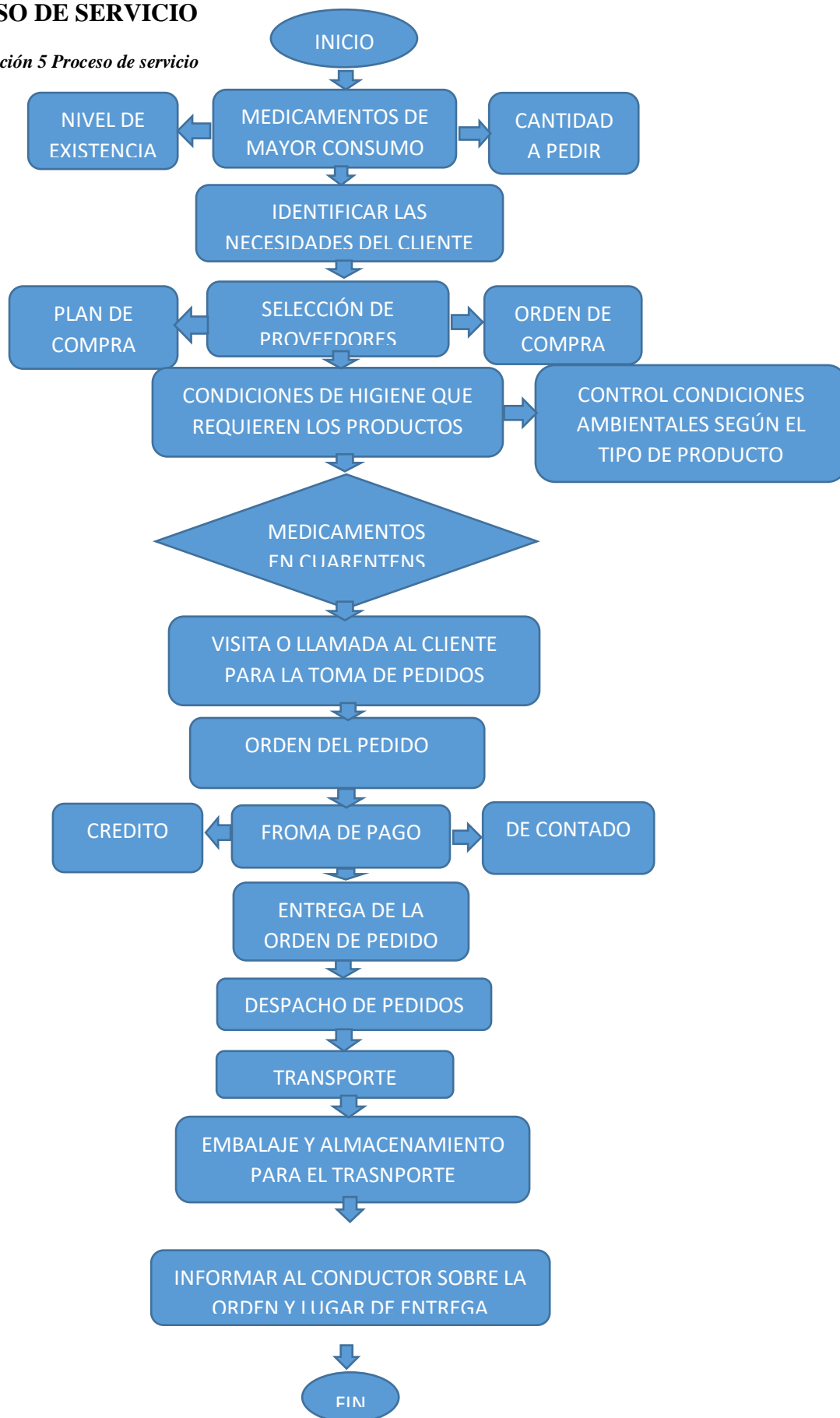
Las obras físicas necesarias para el plan de negocio MEDICAMARCAS en el municipio de Lorica Córdoba son las que se muestran en el siguiente cuadro.

Ilustración 4 Distribución en planta



5.4 PROCESO DE SERVICIO

Ilustración 5 Proceso de servicio



5.4.1 DESCRIPCION DEL PROCESO

Medicamento de mayor consumo

Es para clasificar los medicamentos de mayor consumo de la distribuidora para así poder obtener una estadística promedio con base a la estimación de las necesidades de los clientes.

Nivel de existencia

Es la cantidad de medicamento o dispositivos médicos que se debe analizar para poder tener en existencia en la bodega de la distribuidora ya que no se debe pasar de las cantidades adecuada para un periodo determinado.

Cantidad a pedir

Es la cantidad de producto que realmente se requiere sin exagerar la cantidad y así poder ser solicitado a los proveedores para poder tener un inventario necesario para cuando los clientes hagan los pedidos.

Identificar las necesidades del cliente

Esto consiste en identificar las necesidades de los clientes con respecto a los medicamentos y dispositivos médicos de mayor consumo, la rotación de ellos y los precios accesibles para poder ganar un mercado mayor.

Selección de proveedores

Esto se hace para determinar la calidad de los proveedores a seleccionar, proveedores que tengan un buen cumplimiento y manejen buenos precios.

Plan de compra

Este plan se hace para ser analizado por los representantes de esta área con el fin de garantizar que los productos nunca se agoten y así poder garantizar una variedad de productos a los clientes.

Orden de compra

Esto es para verificar los documentos para que el pedido sea acorde a lo solicitado y así poder establecer la correspondencia entre los productos entregados y los productos solicitados

Control condiciones ambientales según el tipo de producto

Para esto se debe tener en cuenta las características de los medicamentos relacionadas con la luz, la temperatura, la humedad, analizando las propiedades físicas del producto como los son la apariencia, tamaño dureza color etc.

Condiciones de higiene que requieren los productos

Es la buena higiene y precauciones que se debe tener para los productos como los son:

Ventilación adecuada, personal sano, instalaciones sanitarias limpias buena limpieza en los medicamentos y estantes

Medicamentos en cuarentena

Son los medicamentos que se colocan en el área de cuarentena aislada por problemas físicos y por fechas de vencimientos hasta poder definir su situación para que el proveedor haga su respectivo seguimiento y pueda mirar si es viable hacer el cambio.

Visita o llamada al cliente para la toma de pedidos

Esto lo hace el vendedor encargado de cada cliente este se encarga de dar los respectivos precios, ofertas y obsequios que se tienen con los medicamentos o laboratorios, este debe estar atento a cada inquietud prevista por el cliente.

Luego se da la **orden del pedido** para que pueda ser despachada y así llegar a un acuerdo de cómo será la **forma de pago** ya sea de **contado** o **crédito** si es de contado se beneficiara con un descuento y si es a crédito el periodo de pago que se le dará al cliente.

Despacho de pedidos

Antes de hacer el despacho de pedidos se debe verificar con la factura que los productos estén en buenas condiciones y sea la cantidad requerida por el cliente una vez este todo listo se realizara el **transporte** del mismo este debe estar de modo que su integridad no se deteriore y estos productos se mantengan para que lleguen en buenas condiciones a su lugar de destino.

Embalaje y almacenamiento para el transporte

Los medicamentos que se van a trasportar deben colocarse en cubiertas que garanticen la protección adecuada contra cualquier daño ajeno estos deben ser con materiales apropiados para su protección.

Informar al conductor sobre la orden y lugar de entrega

El conductor debe estar totalmente informado sobre el lugar donde debe entregar el pedido con su respectiva orden en la mano ya que será firmada con cedula por la persona responsable de haberla recibido, este pedido debe llegar a la hora estipulada por el clientes.

5.5 NATURALEZA JURIDICA

Para la implementación organizativa de la empresa "MULTIMARCAS " se realizara a través de una Sociedad Anónima Simplificada (S.A.S) dado que permite diversas formas de flexibilidad en su operación y desarrollo, esta sociedad es de carácter comercial del capital. Innovadora en el derecho societaria colombiana.

De acuerdo con la ley 1258 (2008) la sociedad por acciones simplificada podrá o constituirse por una o varias personas naturales o jurídicas, quienes solos serán responsables hasta el montón de sus respectivos aportes.

Nombre, documento de identidad y domicilio de accionistas.

Razón social o denominación de la sociedad, seguida de las palabras Sociedad Anónima Simplificada o de las letras (S.A.S)

El termino de duración, si este no fue indefinido. Si nada se expresa en el acto de constitución, se entenderá que la sociedad se ha constituido por término indefinido.

Según el congreso de 2008 una enunciación clara y completa de las actividades principales, a menos que se exprese que la sociedad podrá realizar cualquier actividad comercial, lícita si nada se expresa en el acto de constitución, se entenderá que la sociedad podrá realizar cualquier actividad lícita.



5.6 MISION

MULTIMARCAS S.A.S es una distribuidora de medicamentos y dispositivos médicos, orientado a atender las necesidades de nuestros clientes, proporcionando un buen servicio eficiente y competitivo con estándares de calidad, apoyado de un excelente equipo humano capacitado y comprometidos con el bienestar de la sociedad.

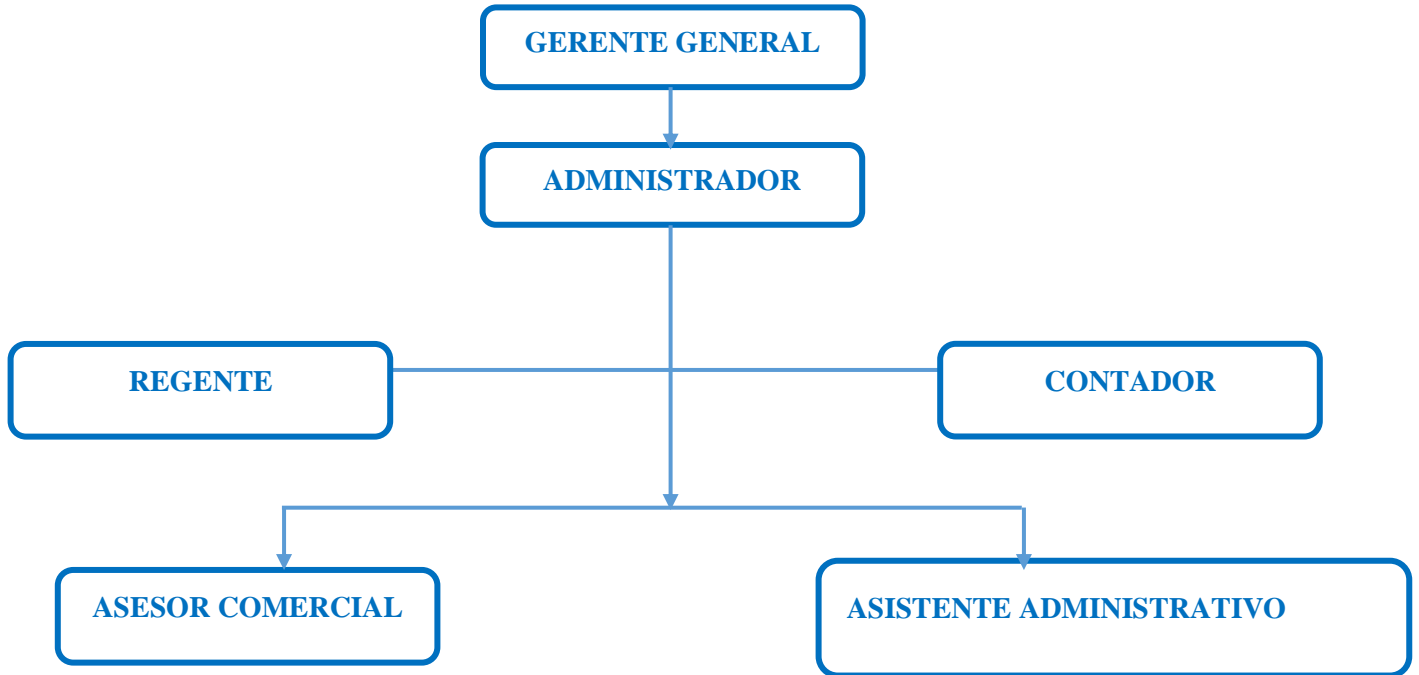
5.7 VISIÓN

En el año 2025 MULTIMARCAS S.A.S será una de las principales organizaciones consolidadas como proveedor de medicamentos y dispositivos médicos, con presencia nacional, generando valores a nuestros clientes proveedores y colaboradores.

5.8 ORGANIGRAMA

Las áreas funciones de la empresa MULTIMARCAS S.A.S en el organigrama que se muestra en el grafico siguiente.

Ilustración 6 Organigrama de la empresa



5.9 MANUAL DE FUNCIONES

Tabla 12 manual de funciones gerente general

IDENTIFICACION DEL CARGO	
NORMBRE DEL CARGO :	GERENTE GENERAL
JEFE INMEDIATO	NO POSEE
OBJETIVOS DEL CARGO:	
Planificar, organizar, dirigir y controlar los procesos que garanticen el logro de los objetivos corporativos	
PERFIL DEL CARGO	
<p>Experiencia mínima requerida: 5 años</p> <p>Estudios: Administrador de empresas con especialización en administración de servicio de salud</p> <p>Habilidades requeridas:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Habilidades conceptuales • Habilidades humanas • Habilidades para el servicio al cliente interno y externo • Habilidades para liderazgo y trabajo en equipo • Habilidades de pensamiento estratégicos 	
FUNCIONES DEL CARGO	
<ul style="list-style-type: none"> • Liderar los procesos de gestión y recursos de la distribuida de medicamentos • Planificar, presupuestar, y controlar los proyectos actividades y tareas que se lleven a cabo • Administrar y controlar los recursos • Realizar procesos de gestión humana 	

FUENTE: Elaboración propia

Tabla 13 manual de funciones de administrador

IDENTIFICACION DEL CARGO	
NOMBRE DEL CARGO :	ADMINISTRADOR
JEFE INMEDIATO	GERENTE GENERAL
OBJETIVOS DEL CARGO:	
Gestionar los recursos físicos, materiales, humanos y financieros.	
PERFIL DEL CARGO	
<p>Experiencia mínima requerida: 3 años Estudios: administrador de empresa o profesional regente en farmacia</p> <p>Habilidades requeridas:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Habilidades conceptuales acerca de protocolos, normatividad y administración de medicamentos • Habilidades interpersonales para mantener relaciones efectivas • Habilidades para la toma de decisiones y liderazgo 	
FUNCIONES DEL CARGO	
<ul style="list-style-type: none"> • Planificar y controlar el nivel de inventario • Planificar y controlar el efectivo, y la facturación generada por la compra de medicamento • Identificar y atender las necesidades de los clientes • Diseñar campañas de promoción • Y demás funciones asignadas por el jefe 	

FUENTE: Elaboración propia

Tabla 14 manual de funciones regente en farmacia

IDENTIFICACION DEL CARGO	
NOMBRE DEL CARGO :	REGENTE EN FARMACIA
JEFE INMEDIATO	ADMINISTRADOR
OBJETIVOS DEL CARGO:	
Velar por la ejecución de los procesos farmacéuticos propios de la distribuidora de medicamentos implementando normas de calidad , ambientales y de seguridad	
PERFIL DEL CARGO	
<p>Experiencia mínima requerida: 5 años como regente de farmacia Estudios: Tecnólogo profesional en regencia de farmacia (titulado)</p> <p>Habilidades requeridas:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Habilidades conceptuales acerca de políticas y normatividad sobre el modelo de gestión del servicio farmacéutico, normas generales sobre medicamentos y dispositivos médicos • Habilidades interpersonales para atender con calidad las necesidades de los clientes de la distribuidora de medicamentos • Habilidades humanas para el desarrollo óptimo de medicamentos 	
FUNCIONES DEL CARGO	
<ul style="list-style-type: none"> • Repartir en el proceso de selección de medicamentos • Planear las necesidades de medicamentos y dispositivos médicos. • Coordinar el proceso de dispensación de medicamentos. • Velar por el almacenamiento adecuado de los medicamentos 	

FUENTE: Elaboración propia

Tabla 15 manual de funciones contador

IDENTIFICACION DEL CARGO	
NORMBRE DEL CARGO :	CONTADOR
JEFE INMEDIATO	ADMINISTRADOR
OBJETIVOS DEL CARGO:	
Diseñar y evaluar sistemas de información orientados a la obtención, comprobación y análisis de informes financiero y administrativo.	
PERFIL DEL CARGO	
<p>Experiencia mínima requerida: 5 años como regente de farmacia Estudios: Tecnólogo profesional en regencia de farmacia (titulado)</p> <p>Habilidades requeridas:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Habilidades conceptuales acerca de políticas y normatividad sobre el modelo de gestión del servicio farmacéutico, normas generales sobre medicamentos y dispositivos médicos • Habilidades interpersonales para atender con calidad las necesidades de los clientes de la distribuidora de medicamentos • Habilidades humanas para el desarrollo óptimo de medicamentos 	
FUNCIONES DEL CARGO	
<ul style="list-style-type: none"> • Realizar la recepción técnica de los medicamentos • Realizar seguimiento y control de las devoluciones • Coordinar las actividades de recepción • Y demás autorizado por el administrador 	

FUENTE: Elaboración propia

Tabla 16 manual de funciones asesor comercial

IDENTIFICACION DEL CARGO	
NORMBRE DEL CARGO :	ACESOR COMERCIAL
JEFE INMEDIATO	ADMINISTRADOR
OBJETIVOS DEL CARGO:	
Desarrollar actividades necesarias para la elaboración de proyectos, contribuir con el desarrollo de gestión de la empresa según su especialidad en cada área.	
PERFIL DEL CARGO	
<p>Experiencia mínima requerida: 5 años como regente de farmacia</p> <p>Estudios: Administrador en finanzas de empresa, administración en finanzas y negocios internacionales, carreras técnicas de marketing y diseño.</p>	
FUNCIONES DEL CARGO	
<ul style="list-style-type: none"> • Atención al cliente , control administrativo y contable • Brindar asesoría financiera profesional y gestión de transacciones a los clientes • Cumplir con las horas de capacitaciones establecidas en cada proyecto 	

FUENTE: Elaboración propia

Tabla 17 manual de funciones asistente administrativo

IDENTIFICACION DEL CARGO	
NORMBRE DEL CARGO :	ASISTENTE ADMINISTRATIVO
JEFE INMEDIATO	ADMINISTRADOR
OBJETIVOS DEL CARGO:	
Llevar la documentos y correspondencia de la empresa , sin evaluar la autoridad de la gerencia general	
PERFIL DEL CARGO	
Experiencia mínima requerida: 5 años como regente de farmacia	
Estudios: carreras universitarias	
FUNCIONES DEL CARGO	
<ul style="list-style-type: none"> • Realizar actividades administrativas de archivo • Redactar informes con especificaciones de todos los servicios prestados • Detallar el cronograma de actividades de asesores 	

FUENTE: Elaboración propia

6. MODULO DE IMPACTO SOCIAL

6.1 impacto socioeconómico

El ámbito a generar en el proyecto será positivo, ya que permite crear oportunidades a las droguerías del municipio de Lórica Córdoba, poder acceder rápidamente a los medicamentos,

La prestación del servicio que brindara MEDIMARCAS S.A.AS será de gran apoyo para la salud de la sociedad de este municipio para acceder con mayor rapidez a los servicios a ofrecer.

Este proyecto es una nueva oportunidad para el Municipio ya que beneficia a muchas personas mejorando la calidad de vida a las personas con sus nuevos empleos, personas del área financiera que les permita aplicar sus conocimientos a esta nueva idea de negocio y otras muchas más áreas de la empresa que son importantes.

Respecto al desarrollo económico el proyecto generara el incremento de valor agregado a la económica del municipio de Lórica Córdoba, además de eso aumentara el la productividad generando empleos de diferentes cargos y fomentando la libertad financiera, viéndose reflejada en los indicadores económicos del Lórica Córdoba, Logrando un favorable crecimiento y sostenibilidad para el mismo.

6.2 Impacto ambiental

MULTIMARCAS S.A.S es una empresa que ante todo busca conservar el medio ambiente por tal motivo hemos hecho diferentes estudios para prevenir la contaminación que esta empresa podría ocasionar al medio ambiente se ha formulado diferentes actividades de aseo , limpieza y reuniones con charlas para concientizar a los trabajadores de cuidar el medio ambiente, haciendo buenas prácticas ambientales para así evitar el deterioro al ambiente, estableciendo políticas de reciclajes para reutilizar aquellos recursos renovables, dando conciencia a las personas sobre el uso de las canecas donde cada una tendrá su clasificación de los diferentes residuos.

En cuando al área administrativa es fundamental que los empleados eviten el uso inadecuado del papel, motivándolos a utilizar más los medios electrónicos como correos, entre otro que ayuden a guardar informaciones relevante.

Como también llevaran un almacenamiento correcto de los medicamentos y dispositivos médicos ya que serán inspeccionados por expertos en el tema verificando que los medicamentos no estén vencido o dañados, para así poder evitar contaminación a las personas como al medio ambiente

7. MODULO FINANCIERO

7.1 INVERSIONES

Tabla 18 inversiones de obras físicas

INVERSIONES DE OBRAS FÍSICAS				
DETALLE DE INVERSION	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL	VIDA UTIL AÑOS
Adecuaciones del Local		20.000.000	20.000.000	10
TOTAL			20.000.000	

FUENTE: Elaboración propia.

Las inversiones físicas serian de 20.000.000 ya que se presentaran unas adecuaciones en el local

Tabla 19 inversiones maquinaria y equipos

INVERSIONES EN MAQUINARIAS Y EQUIPO				
DETALLE DE INVERSION	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL	VIDA UTIL AÑOS
Computadores	6	1.900.000	11.400.000	10
Aire acondicionado	4	980.000	3.920.000	10
Teléfonos fijos	4	180.000	720.000	9
Calculadora manual	6	10.000	60.000	5
Nevera	1	1.500.000	1.500.000	10
Estanterías	20	80.000	1.600.000	10
Higrómetro digital	5	25.000	125.000	10
TOTAL			19.325.000	

FUENTE: Elaboración propia

Las inversiones de maquinaria y equipos serán de \$19.325.000, los cuales corresponden a la sumatoria de los precios de cada uno de los equipos que se necesitan para llevar a cabo la prestación de servicio de la empresa MEDIMARCAS S.A.S donde los precios se tomaron de internet.

Tabla 20 Inversiones en Muebles y Enseres

INVERSIONES EN MUEBLES Y ENSERES				
DETALLE DE INVERSION	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL	VIDA UTIL AÑOS
Escritorio	6	400.000	2.400.000	10
Canecas	7	10.000	70.000	5
Silla giratoria	8	390.000	3.120.000	10
Sofá	1	476.000	476.000	5
TOTAL			6.066.000	

FUENTE: Elaboración propia

EL total de la inversión en muebles y enseres es de 6.066.000 tomando como referencia tiendas virtuales.

Tabla 21 Inversiones en activos intangibles

INVERSIONES EN ACTIVOS INTANGIBLES	
DETALLE DE INVERSION	COSTO TOTAL
Estudio de pre- factibilidad	550.000
Estudio de factibilidad	700.000
Licencia y software	2.000.000
Licencia y tramites	700.000
Montaje y puesta en marcha	900.000
Gastos de organización	320.000
Imprevisto	500.000
TOTAL	4.970.000

FUENTE: Elaboración propia

Los gastos de activos intangibles son de \$4.970.000, los cuales se general para realizar todo los trámites legales para el funcionamiento de la empresa

7.2 COSTO DE OPERACIONES

Tabla 22 Costo operacional

COSTO OPERACIONAL				
CARGO	REMUNERACIÓN MENSUAL	REMUNERACION ANUAL	PRESTACIONES SOCIALES	COSTO TOTAL
Mano de obra directa				
Asistentes de bodega (2)	1.960.714	23.528.568	12.077.214	35.605.782
Regente (1)	980.357	11.764.284	6.038.607	17.802.891
SUBTOTAL	2.941.171	35.292.852	18.115.821	53.408.673
Mano de obra indirecta				
Asesores (6)	5.882.142	70.585.704	36.231.642	106.817.346
Auxiliar oficios varios (3)	2.941.071	35.292.852	18.115.821	53.408.673
SUBTOTAL	8.823.214	105.878.556	21.738.963	160.226.019
TOTAL				213.634.692

FUENTE: Elaboración propia.

La empresa tendrá un costo de mano de obra anual de \$213.392.370 los cuales incluyen la nómina del personal, más el auxilio de transporte y prestación sociales. Teniendo en cuenta el salario mínimo de años 2020 que es de \$877.803, y auxilio de transporte \$102.854 para un total de \$980.654. (legis, 2019)

Tabla 23 costos de servicios – primer año de operaciones

COSTOS DE SERVICIOS- PRIMER AÑO DE OPERACIONES				
SERVICIOS	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
Energía	KW/HORA	12	600.000	7.200.000
Acueducto y Alcantarillado		12	40.000	480.000
Internet y telefonía fija	PLAN	12	200.000	2.400.000
TOTAL				10.080.000

Para el primer año, el gasto de servicios es de \$10.080.000 por el rubro de servicio de los cuales \$7.200.000 corresponden a energía \$480.000 en acueducto y alcantarillado y \$2.400.000 en internet y telefonía fija. Los valores agregados se tomaron como referencia según el estrato de localidad.

El primer año de operación de operación se tendrán gastos de depreciación por un valor de \$4.763.000, teniendo en cuenta la vida útil de cada activo, para realizar la depreciación se tomó el método línea recta, el cual consiste en la división del activo entre su vida útil, de tal manera aquellos activos que tenga vida útil menor o igual a 5 años su valor residual será 0.

Tabla 25 remuneración al personal administrativo

REMUNERACIÓN AL PERSONAL ADMINISTRATIVO				
CARGO	REMUNERACIÓN MENSUAL	REMUNERACION ANUAL	PRESTACIONES SOCIALES	COSTO TOTAL
Director general	1.902.854	22.834.248	11.720.819	34.555.067
Administrador	1.470.981	17.651.772	9.060.654	26.712.425
Contador	600.000	7.200.000	-----	7.200.000
TOTAL				68.467.492

FUENTE: Elaboración propia

En el primer año de operaciones los gastos por el personal administrativo corresponde a \$ 68.467.492 esto teniendo en cuenta el salario legal vigente , auxilio de transporte y prestaciones sociales a quienes les correspondan , en este caso el contador será contratado por servicio por lo cual no tendrá derecho a prestaciones sociales .

Tabla 26 Otros gastos administrativos

OTROS GASTOS ADMINISTRATIVOS				
DETALLE	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
Elemento de aseo y Cafetería	global	12	280.000	3.360.000
Arrendamiento de Edificio	unidad	12	1.250.000	15.000.000
Industria y Comercio	unidad	1	800.000	800.000
Útiles y Papelerías	global	12	260.000	3.120.000
TOTAL				22.280.000

FUENTE: Elaboración propia.

La empresa incurrirá en gastos \$ 23.081.200 anuales por el concepto de arrendamiento, elementos y cafetería, industria y comercio.

Tabla 27 gastos de venta (primer año de operaciones)

GASTOS DE VENTA(PRIMER AÑO DE OPERACIONES)		
DETALLE	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Publicidad	500.000	6.000.000
Distribución	1.500.000	18.000.000
TOTAL		\$24.000.000

Fuente: Elaboración propia

La empresa incurrirá en gastos de ventas y distribución \$ 24.000.000 los cuales están dados por la publicidad y distribución.

Tabla 28 amortización de gastos diferidos

AMORTIZACIÓN DE GASTOS DIFERIDOS							
Activos	Plazo de amortización	Costo del activo	1	2	3	4	5
Gastos pre-Operativos	5	4.970.000	994.000	994.000	994.000	994.000	994.000
VALOS AMORTIZAR			994.000	994.000	994.000	994.000	994.000

Fuente: Elaboración propia

La amortización de gastos diferidos para la empresa tendrá un valor anual de \$994.000 la cual se calcula por medio de la multiplicación del costo del activo por el plazo de amortización que son 5 años

7.3 CALCULO DEL PUNTO DE EQUILIBRIO.

La fórmula para calcular el punto de equilibrio por producto es la siguiente:

$$PE = \frac{CFT}{Puv - Cuv}$$

De donde:

PE= Punto de equilibrio

CFT= Costo fijo total

Pvu= Precio de venta unitario

$$PE = \frac{306.137.511}{42.887 - 7.348} = 8.614$$

El costo de venta unitario se calcula utilizando la siguiente formula

$$Cvu = \frac{CVT}{Q}$$

$$Cvu = \frac{63.488.673}{8.640} = 7348$$

El precio de venta unitario se calcula utilizando la siguiente formula

$$Pvu = cu + \frac{cu * M}{100 - M}$$

$$Pvu = 42.780 + \frac{42.780 * 25\%}{100 - 25\%} = 42.887$$

$$Puv = 42.887$$

Se debe calcular el Cu que corresponde a:

$$Cu = \frac{\text{Costo total}}{\text{Cantidad a producir}}$$

Costo total = costo fijo + costo variable

$$Cu = \frac{369.626.184}{8640} = 42.780$$

$$Cu = 42.780$$

Teniendo en cuenta el análisis de precio realizado en el estudio de mercado se ajusta el precio de venta unitario a los precios promedios establecidos en el mercado por la competencia, para lo que se tendrá un precio de venta unitario 42.887.

La empresa tiene un tamaño de prestación de servicio de 8.640 es por esto que cuando llegue al número de distribuciones 8.614 será el punto de equilibrio, es decir 8.614 es la distribución mínima de servicio que necesita en el año para no tener pérdidas en el negocio.

7.4 PROYECCIONES FINANCIERAS PARA EL PERIODO DE EVALUACIÓN

Tabla 29 Programa de inversión fija del proyecto

PROGRAMA DE INVERSIÓN FIJA DEL PROYECTO						
Conceptos	Activos fijos tangibles	años				
		0	1	2	3	4
Obras físicas	20.000.000					
Maquinaria y equipo	19.325.000					
Muebles y enseres	6.066.000					
SUBTOTAL	45.391.000					
Activos diferidos						
Gastos pre operativos	4.970.000					
SUBTOTAL	4.970.000					
TOTAL INVERSIÓN FIJA	50.361.000					

Fuente: Elaboración propia

La inversión necesaria para el proyecto será de **\$50.361.000** donde incluyen los activos fijos y los activos diferidos.

7.5 CALCULO DEL CAPITAL DE TRABAJO

Costo de operación anual:

Costo de producción:	223.714.692
Costo de administración:	90.747.492
Gasto de venta:	<u>24.600.000</u>
	339.062.184

$$\text{COPD} = \frac{\text{Costo de operación anual}}{360}$$

$$\text{COPD} = \frac{339.062.184}{360} = 941.839$$

$$\text{COPD} = 941.839$$

$$\text{ICT} = \text{CO} (\text{COPD})$$

ICT= inversión de capital de trabajo.

CO= ciclo operativo

COPD= costo de operación diaria

$$\text{ICT} = 941.839 * 30 \text{ días}$$

$$\text{ICT} = 28.255.170$$

Tabla 30 Inversión en capital de trabajo de año

INVERSIÓN EN CAPITAL DE TRABAJO					
AÑOS					
DETALLE	0	1	2	3	4
Capital de trabajo	(28.225.170)	(1.072.556)	(1.113.313)	(1.155.619)	(1.199.533)

Fuente: Elaboración propia

La inversión en capital de trabajo en el año 0 es de \$28.225.170, donde el valor se obtiene del valor de los costos menos la amortización y la depreciación entre 360 días del año por el ciclo operativo, los cuales son los 30 días del mes, luego este valor se multiplica por la tasa de inflación del año anterior (3.8%) para su proyección.

Tabla 31 Programa de inversión.

PROGRAMA DE INVERSIÓN					
Conceptos	años				
	0	1	2	3	4
Inversión fija	50.361.000				
Capital de trabajo	(28.225.170)	(1.072.556)	(1.113.313)	(1.155.619)	(1.199.533)

Fuente: Elaboración propia

El programa de inversión está dado por inversión fija que será \$**50.361.000** para el año 0 junto con el capital de trabajo debidamente proyectado.

Tabla 32 Valor residual de activos

Detalle	VALOR RESIDUAL DE ACTIVOS FIJA				
	AÑOS				
	1	2	3	4	5
Activos de producción					29.570.000
Subtotales de producción					29.570.000
Valor residual de capital de trabajo					32.766.191
Total valor residual					\$ 62.336.191

Fuente: Elaboración propia

El valor residual para el año 5 será de \$**62.336.191** el cual se calcula con la sumatoria de los activos de producción del resultado de los años depreciados y valor residual del capital de trabajo

Tabla 33 Flujo neto de inversiones

FLUJO NETO DE INVERSIONES						
AÑOS						
Conceptos	0	1	2	3	4	5
Inversión fija	50.361.000					
Capital de trabajo	(28.225.170)	(1.072.556)	(1.113.313)	(1.155.619)	(1.199.533)	
Valor residual						62.336.191
Inversiones	(78.586.170)	(1.072.556)	(1.113.313)	(1.155.619)	(1.199.533)	62.336.191

Fuente: Elaboración propia

El flujo neto de inversiones para el inicio del proyecto será de \$ 78.586.170 los cuales corresponden a la suma de inversión fija y el capital de trabajo.

Tabla 34 . Presupuesto de ingreso

PRESUPUESTO DE INGRESO					
AÑOS					
Detalles	1	2	3	4	5
Ingresos	370.543.680	384.624.339	399.240.063	414.991.486	430.761.162
Por Venta					
TOTAL	370.543.680	384.624.339	399.240.063	414.991.486	430.761.162

Fuente: Elaboración propia

El total de los ingresos por ventas en la empresa para el año será de 370.543.680 los cuales se obtuvieron de la multiplicación del valor del servicio por la cantidad de distribución a ofrecer en el año con sus respectivas producciones según la tasa de inflación del año anterior.

Tabla 35 . Presupuesto de costo de producción

PRESUPUESTO DE COSTO PRODUCCIÓN					
AÑOS					
DETALLES	1	2	3	4	5
Costos directos					
Manos de obra directa	53.408.673	55.438.202	57.544.853	59.731.557	62.001.356
Depreciación	29.570.000	29.570.000	29.570.000	29.570.000	29.570.000
Subtotal de costos directos	82.978.673	85.008.202	87.114.852	89.301.557	91.571.356
Gastos generales de fabricación					
Mano de obra indirecta	160.226.019	166.314.607	172.634.562	179.194.675	186.004.072
Servicios	10.080.000	10.463.040	10.860.635	11.273.339	11.707.325
Subtotal	170.306.019	176.777.647	183.495.197	190.468.014	197.705.797
TOTAL	253.284.692	261.785.849	270.610.049	279.769.571	289.277.153

Fuente: Elaboración propia

El total de costo de producción de la empresa para el primer año será de \$170.306.019 los cuales se obtuvieron de la sumatoria de los costos directos más los gastos directos de fabricación, con su respectiva producción según la tasa de inflación según el año anterior.

Tabla 36 Presupuesto de gasto de administración

PRESUPUESTO DE GASTO DE ADMINISTRACIÓN					
PORCENTAJE	AÑOS				
DETALLES	1	2	3	4	5
Sueldos y prestaciones	68.467.492	71.069.257	73.769.888	76.573.143	79.482.922
Otros gastos de administración	22.280.000	23.126.640	24.005.452	24.917.659	25.864.530
Amortización	994.000	994.000	994.000	994.000	994.000
TOTAL	91.741.492	95.189.897	98.769.340	102.484.802	106.341.352

Fuente: Elaboración propia

El gasto de administración para el primer año será de \$91.741.492 el cual se obtuvo de la sumatoria de sueldos de prestaciones, otros gastos de administración y la amortización

Tabla 37 Presupuesto de gasto de venta

PRESUPUESTO DE GASTO DE VENTA					
AÑOS					
Detalles	1	2	3	4	5
publicidad	6.600.000	6.850.800	7.111.130	7.381.353	7.661.844
distribución	18.000.000	18.684.000	19.393.992	20.130.964	20.895.940
TOTAL	24.600.000	25.534.800	26.505.122	27.512.317	28.557.784

Fuente: Elaboración propia

El gasto por venta para el primer año será \$24.600.000 ya que corresponde al total de publicidad y distribución.

Tabla 38 . Presupuesto de costo operacional

PRESUPUESTO DE COSTO OPERACIONALES					
AÑOS					
DETALLES	1	2	3	4	5
Costo de producción	253.284.692	261.785.849	270.610.049	279.769.571	289.277.153
Gastos de administración	91.741.492	95.189.897	98.769.340	102.484.802	106.341.352
Gasto de venta	24.600.000	25.534.800	26.505.122	27.512.317	28.557.784
TOTAL	369.626.184	382.510.546	395.884.511	409.766.684	424.196.289

Fuente: Elaboración propia

Los costos operacionales para el primer año de operación será \$369.626.184 por el cual se obtienen de la sumatoria de los totales de costos de producción, gastos de administración, gastos de venta

Tabla 39 Flujo neto de operaciones

FLUJO NETO DE OPERACIONES					
AÑOS					
Detalles	1	2	3	4	5
Ingresos operacionales	370.543.680	384.624.339	399.240.063	414.411.185	430.158.810
egresos operacionales	369.626.184	383.671.979	398.251.514	413.385.071	429.093.703
utilidad operacional	917.496	952.360	988.545	1.026.114	1.065.107
impuestos	203.018	211.424	219.457	227.797	236.453
UTILIDAD NETA	714.478	740.936	769.088	798.935	828.664
Mas depreciación	29.570.000	29.570.000	29.570.000	29.570.000	29.570.000
Mas amortización	994.000	994.000	994.000	994.000	994.000
Flujo neto de Operaciones	31.278.478	31.304.936	31.333.088	31.362.935	31.392.664

Fuente: Elaboración propia

Para el primer año la empresa tendrá un flujo neto de operaciones de \$31.278.478 los cuales son los resultados del año de operación y su respectiva proyección.

Tabla 40 flujo neto del proyecto

FLUJO NETO DEL PROYECTO AÑOS						
DETALLES	0	1	2	3	4	5
Flujo neto De inversión	(78.586.170)	(1.072.556)	(1.113.313)	(1.155.619)	(1.199.533)	'62.336.191
Flujo neto De operación		31.278.478	31.304.936	31.333.088	31.362.935	31.392.664
Flujo neto del Proyecto	(78.586.170)	30.205.922	30.191.623	30.177.469	30.163.382	93.728.855

Fuente: Elaboración propia

Para el primer año el flujo neto del proyecto será de \$30.205.922 el cual corresponde a la resta del flujo neto de operación menos el flujo neto de inversión.

Grafica de flujo neto del proyecto.

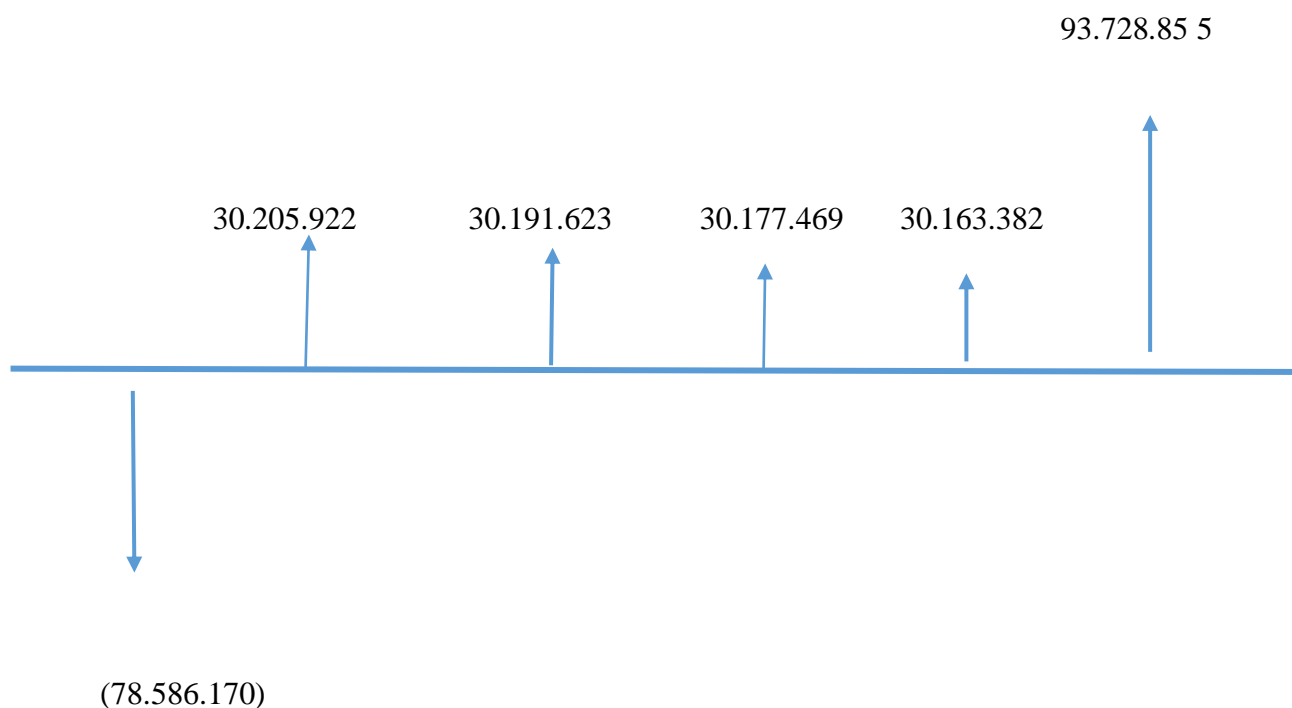


Tabla 41 Balance general

BALANCE GENERAL	
ACTIVOS	
ACTIVOS CORRIENTES	
Caja	32.766.191
Total activos corrientes	32.766.191
ACTIVOS FIJOS	
Muebles y enseres	6.066.000
Maquinaria y equipos	19.325.000
Total de activos fijos	25.391.000
ACTIVOS DIFERIDOS	
Gastos pre. Operativos	4.970.000
Total activos diferidos	4.970.000
TOTAL ACTIVOS	63.127.191
PASIVOS	
PATRIMONIO	
Capital	63.127.191
Total de patrimonio	63.127.191
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	63.127.191

Tabla 42 estado de resultado

ESTADO DE RESULTADO		
ventas		370.543.680
costos de ventas		91.741.492
UTILIDAD BRUTA EN VENTA		278.802.188
Gastos de administración	91.141.492	
Gastos de ventas	24.600.000	
TOTAL DE GASTOS OPERACIONALES		115.741.492
UTILIDAD OPERACIONAL		163.060.696
Gastos financieros		
Utilidad antes de impuestos		163.060.696
Provisiones para impuestos		36.199.474
UTILIDAD LIQUIDA		126.860.922
Reserva del 10 %		12.686.092
UTILIDAD NETA A DISTRIBUIR		139.547.014

7.6 EVALUACION FINANCIERA DEL PROYECTO

7.6.1 Valor presente neto

El VPN es de un proyecto consiste en la actualización de los flujos netos de fondos a una tasa conocida y que no es más que el costo medio ponderado de capital, determinado sobre la base de los recursos. (GRANEL, 2020)

Tabla 43 Valor presente neto

Año base	(78.586.770)
Año 1	30.205.922
Año 2	30.191.623
Año 3	30.117.469
Año 4	30.163.382
Año 5	93.728.855
Tasa	27%
VPN	18.628.220

Fuente: Elaboración propia

El resultado anterior indica que con la inversión en el proyecto se obtendrá unas ganancias adicionales de % **18.628.220**, utilizando el valor presente neto, con una tasa de oportunidad del 27% y desarrollada en Microsoft Excel.

7.6.2 Relación beneficio costo

La relación de beneficios costo es el intento de llevar al máximo posible la cuantificación, los beneficios costos en términos monetarios. Se obtiene de la sumatoria de los valores presentes de los ingresos y valores totales de los egresos, Para actualizar los valores de la tasa de interés de oportunidad del inversionista. (CASTAÑER, 2014)

Tabla 44 calculo relación costo beneficio

Suma de ingresos	214.461.251
Suma de egresos	78.586.770
R B/C	2,73

El resultado anterior indica que por cada peso que se invierte en el proyecto se obtiene de ingreso 2,73 por encima de lo que genera la alternativa del 27%.

7.6.3 Tasa interna de retorno (TIR)

Es la medida de rentabilidad más adecuada, ya que indica la capacidad del proyecto de generar utilidad. Así mismo, es un método de valoración de inversiones que mide la rentabilidad de los cobros y los pagos actualizados, generados por una inversión en términos relativos es decir en porcentajes.

Tabla 45 Valor presente neto

Año base	(78.586.770)
Año 1	30.205.922
Año 2	30.191.623
Año 3	30.117.469
Año 4	30.163.382
Año 5	93.728.855
TIR	37%

Fuente: Elaboración propia

El resultado anterior indica que por cada peso invertido en el proyecto se obtendrá una rentabilidad del 37% mayor que la tasa de oportunidad que es del 27% lo que indica que el proyecto es factible financiera mente.

8. FUENTES DE FINANCIACIÓN

El siguiente plan de negocio de creación de empresa de servicios será presentado a la unidad de Emprendimiento de la Universidad de Córdoba para gestionar recursos y así poner en marcha el proyecto.

9. CONCLUSIÓN

Mediante el estudio de factibilidad para la creación de una empresa de distribución de medicamentos y dispositivos médicos en el municipio de Lorica Córdoba se logró determinar una gran oportunidad de negocio, ya que no existe una distribuidora de medicamentos en el municipio, proporcionando buenos servicios a las droguerías y farmacias.

Así mismo, se logró evidenciar mediante el estudio de mercado unos buenos resultados obtenidos, aplicando así a las droguerías y farmacias, técnicas como encuestas directamente, existiendo una demanda insatisfecha, puesto que la demanda actual es mayor a la oferta actual del mercado.

Por otra parte en el estudio técnico y organizacional se logró establecer el tamaño del proyecto de acuerdo con la prestación de un servicio en un determinado tiempo considerando oportuno para la adquisición del mismo, mediante los estudios de micro y macro localización se logró determinar la ubicación adecuada teniendo en cuenta todas las variables como fácil acceso y ubicación del público objetivo, además de ello se definió cada uno de los aspectos legales y administrativos, los cuales fueron la naturaleza jurídica, manual de funciones, misión, visión organigrama y el reglamento interno del trabajo.

Finalmente se concluye que en el estudio financiero existe una factibilidad en la realización del proyecto incurriendo a un inversión fija de \$78.586.770 millones de pesos necesarias para la realización del mismo y un capital de trabajo requerido que para el ciclo operativo del proyecto de 30 días de \$28.225.170 millones; el proyecto genera una utilidad neta de \$139.547.014. No obstante el resultado de la evaluación financiera indica que el proyecto genera utilidades desde el primer año de funcionamiento puesto que presenta una TIR del 37% además presenta una relación



costo/beneficios de 2,73% ya que por cada peso invertido se obtendrá ese beneficio y el valor presente neto de \$18.628.220 utilizando una tasa de oportunidad del 27% demostrando la factibilidad para llevar a cabo el proyecto.

10. RECOMENDACIONES

Teniendo en cuenta los resultados obtenidos en la evaluación financiera se recomienda llevar a cabo el plan de negocio de la creación de la empresa distribuidora de medicamentos y dispositivos médicos en el municipio , puesto que es una buena oportunidad de negocios rentables, el cual sería una gran oportunidad para para la sociedad ya que este proyecto generaría un crecimiento económico para el municipio ya que sería una fuente de empleo y oportunidad de acceso eficaz para las droguerías y farmacias.

El municipio de Loricá Córdoba es reconocido como patrimonio histórico del país con una gran ventaja de ser un centro de comercio de los municipios vecinos, por lo tanto es de vital importancia realizar proyectos para que fomenten a las creaciones de pequeñas empresas que generen aprovechamiento de estas oportunidades que se presentan para crecer y expandirse en el mercado.

De acuerdo a lo anterior es de gran importancia recomendar a la Universidad de Córdoba que fomente cada vez más a sus profesionales a la creación de empresa, ya que este permite un crecimiento económico de la región porque esto ayuda a disminuir la tasa de desempleo que se encuentra actualmente.

11. BIBLIOGRAFIA.

https://es.wikipedia.org/wiki/Santa_Cruz_de_Lorica

<https://www.tecnicas-de-estudio.org/investigacion/investigacion22.htm>

<https://www.google.com/search?q=metodologia+descriptiva+ejemplo&oq=METODOLOGIA+DESCRIPTIVA&aqs=chrome.5.69i57j0l7.15345j0j7&sourceid=chrome&ie=UTF-8>

https://www.ecured.cu/Empresa_Comercializadora_y_Distribuidora_de_Medicamentos

<https://economipedia.com/definiciones/tasa-interna-de-retorno-tir.html>

<https://www.rankia.cl/blog/analisis-ipsa/3892041-como-calcular-valor-presente-neto-ejemplos>

<https://obsbusiness.school/es/blog-investigacion/finanzas/estudio-financiero-en-que-consiste-y-como-llevarlo->

[cabo#:~:text=En%20cualquier%20caso%2C%20para%20comenzar,las%20mismas%20y%20estimaciones%20de](https://obsbusiness.school/es/blog-investigacion/finanzas/estudio-financiero-en-que-consiste-y-como-llevarlo-cabo#:~:text=En%20cualquier%20caso%2C%20para%20comenzar,las%20mismas%20y%20estimaciones%20de)

<https://es.wikipedia.org/wiki/Organigrama#:~:text=Un%20organigrama%20es%20la%20representaci%C3%B3n,jer%C3%A1rquicas%20y%20competenciales%20de%20vigor.>

<https://www.google.com/amp/s/docplayer.es/amp/17074891-Municipio-de-santa-cruz-de-lorica-departamento-de-cordoba.html>

12. ANEXOS

ANEXO 1

FORMULARIO DE ENCUESTA

ENCUESTA

MULTIMARCAS DISTRIBUIDORA DE MEDICAMENTOS Y DISPOSITIVOS MÉDICOS EN EL MUNICIPIO DE LÓRICA-CÓRDOBA.

1. Nombre de empresa

2. ¿Cuál es su nombre?

3. Genero

Hombre

Mujer

4. Edad

18 a 34 años

35 a 50 años ()

Más de 50 años ()

5. ¿Qué cargo desempeña en la empresa?

Vendedor ()

Administrador ()

Dueño de la empresa ()

6. ¿Cuál de las distribuidoras de su mayor preferencia?

7. ¿De los siguientes tipos de medicamentos cual es el que más consumen sus clientes?

Genérico ()

Comercial ()

Preparación magistral ()

Todas las anteriores ()

8. ¿Con que frecuencias hace usted los pedidos?

Unas vez a la semana ()

2 veces al mes ()

Una vez al mes ()

9. ¿cuál es aproximadamente la cantidad mensual de su compra?

De 1 millo a 5 millones

De 6 millones a 8 millones

Más de 8 millones

10 ¿cómo es el servicio que estas distribuidoras les ofrece?

Excelente

Bueno

Regular

Malo

11. ¿De los siguientes medios publicitarios, señale en cuales le gustaría que se diera a conocer el portafolio de productos y servicios de la nueva distribuidora de medicamentos?

Prensa

Revista

Internet

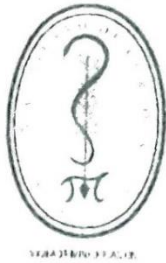
Otros

12. ¿Estaría dispuesto a comprar en una nueva distribuidora de medicamentos que brinde una amplia asesoría en medicamentos y dispositivos médicos en el municipio de Lorica?

Si

No





UNIVERSIDAD DE CÓRDOBA
Facultad de Ciencias Económicas, Jurídicas y
Administrativas



22 de septiembre de 2020

Lorica, Córdoba

Carta Validación de Instrumento.

Yo, Karina Vargas Jimenez, por medio de la presente hago constar que he leído y evaluado el instrumento de recolección de datos correspondiente al proyecto Creación de una empresa MULTIMARCA. Distribuidora de medicamentos. Y dispositivos medico en Lorica., presentado por Packelin Martinez y Karina Montes, estudiantes de Administración en Finanzas y Negocios Internacionales X Semestre sede Lorica, el cual apruebo en calidad de **Validador.**

Karina Vargas Jimenez
1063169652

Validador

Celular: 3024652590



UNIVERSIDAD DE CÓRDOBA
Facultad de Ciencias Económicas, Jurídicas y
Administrativas



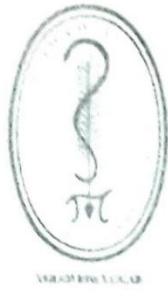
22 de septiembre de 2020

Lorica, Córdoba

Carta Validación de Instrumento.

Yo, Luis Eduardo Raviles, por medio de la presente hago constar que he leído y evaluado el instrumento de recolección de datos correspondiente al proyecto Creación de una empresa. Multimarca. Distribuidora de medicamentos y dispositivos médicos en el municipio de Lorica, presentado por Yarelin Martínez y Karina Montes, estudiantes de Administración en Finanzas y Negocios Internacionales X Semestre sede Lorica, el cual apruebo en calidad de Validador.

Luis E. Raviles
cc. 1063163758
Validador
Celular: 3015333737.



UNIVERSIDAD DE CÓRDOBA
Facultad de Ciencias Económicas, Jurídicas y
Administrativas



22 de septiembre de 2020

Lorica, Córdoba

Carta Validación de Instrumento.

Yo, Leidy Patricia Castro Montes, por medio de la presente hago constar que he leído y evaluado el instrumento de recolección de datos correspondiente al proyecto Creación de una empresa Montimarcas distribuidora de medicamentos y dispositivos médicos en el municipio de Lorica, Córdoba., presentado por Packelin Martínez y Karina Montes estudiantes de Administración en Finanzas y Negocios Internacionales X Semestre sede Lorica, el cual apruebo en calidad de Validador.

Leidy Castro Montes
C.C. 1062142339 Lorica

Validador
Celular: 3116452397.

ANALISIS DE ENCUESTA

ANALISIS DE LOS RESULTADOS

MULTIMARCAS

A continuación, se presenta los datos obtenidos mediante la aplicación de 30 encuestas al personal farmacéutico del municipio de Lorica Córdoba

ENCUESTADOS

Droguerías	Personal	Cargo
1. Droguería Olimpia # 1	Argelio López	Administrador
2. Droguería El Ahorro	Yesenia	Vendedor
3. Droguería Alfa	Adel Julio	Dueño
4. Drogas el Oasis	Yecelis Lopez	Administrador
5. Drogas Candelaria	Jorge Luiz Cavadia	Vendedor
6. Droguería Jg	Eider	Vendedor

7. Droguería Nacional	Ricardo Policarpo	Dueño
8. Droguería Estela 2	Nacira Herrera Jattin	Dueño
9. Servidoras del Sinú	Natalia Vargas	Dueño
10. Droguería Súper Vivir	Iris Herrera	Administrador
11. Droguería FarmaUnión	María Petro	Administrador
12. Drogas y cosméticos Espiritu Santo	Emerleidis Mestra	Administrador
13. Droguería la más barata	Paula López	Administrador
14. Droguería Panacea	Eduar Hernandez	Vendedor
15. Droguería la Confianza	Karilin Lopez	Vendedor
16. Drogas Alkosto Lorica	Genner Leon	Dueño
17. Droguería JG 2	Jorge Oviedo	Administrador
18. Droguería cascajal	Víctor Miguel Torres	Administrador

19. La Esquina de las drogas	Maria Puente	Dueña
20. Drogueria Margarita	Gloria Jimenez	Administrador
21. Drogueria San Pedro	John Fernandez	Vendedor
22. Drogueria Farmacenter	Ana María Zapata	Dueño
23. Drogueria la Union#2	Rosa María	Administrador
24. Drogueria Olimpia #3	Sandra Martinez	Vendedor
25. Drogueria Estela # 1	Rober Perez	Administrador
26. Droguerias Olimpia # 2	Alexandra Cavadia	Administrador
27. Drogueria Olimpia # 4	Milena Florez	Administrador
28. Drogueria la Unión# 1	Hernan Julio	Administrador
29. Drogueria El Ahorro#2	Yasianis Petro	Vendedor

30. Droguería la Virgen	Kellys León	Dueña
31. Drogas la virgen #2	Francis Jiménez	Administrador

Ilustración 7 Droguerías Encuestadas

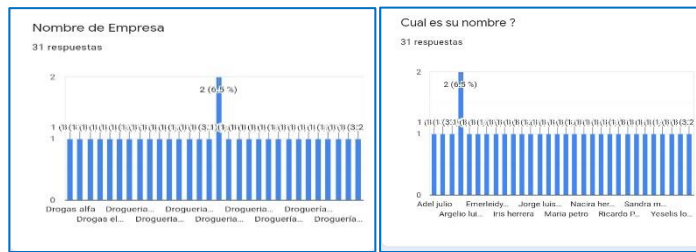
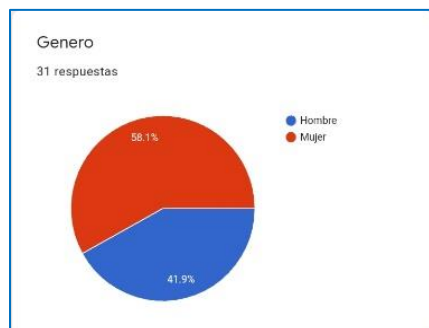


Ilustración 8 Géneros encuestados

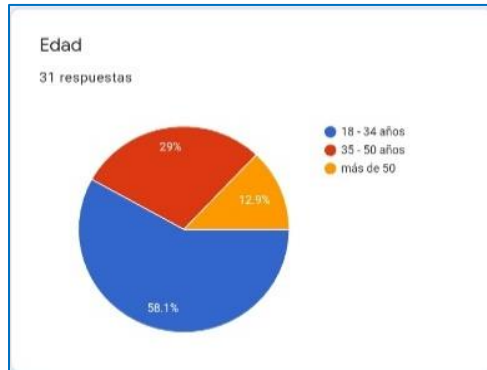


Hombres	13
Mujeres	18

En la gráfica anterior se muestra que la mayor cantidad de personas encuestadas son mujeres con un 58.1% y un 41.9% fueron hombres.

FUENTE: Investigación propia

Ilustración 9 Grupos de edades encuestados

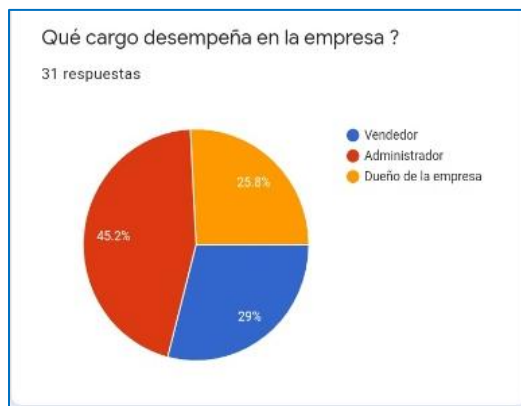


Grupo de edades	
18-34 años	18
35 – 50 años	9
Más de 50	4
Total	31

La gráfica anterior muestra que la mayor cantidad de personas encuestada se encuentra entre los 18 a 34 años con un 58.1% y de 35 a 50 con 12.9%

Grafica 4 Cargos Correspondientes

Ilustración 10 Cargos correspondientes

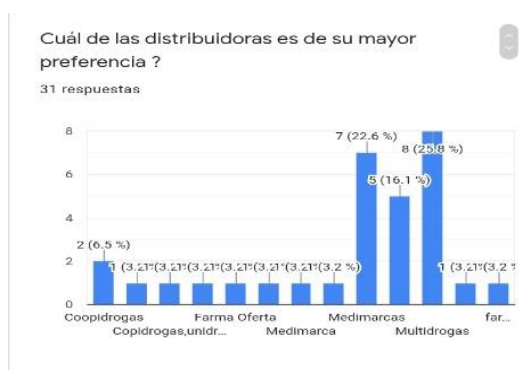


Cargos	
Vendedor	9
Administrador	14
Dueño de la E	8
Total	31

Esta grafica nos muestra que el 45.2% de los encuestados fueron los administradores, y con un 29% los propietarios, ambos son datos relevantes ya que se tratan del personal administrativo un

dato más exacto y apropiado para nuestra encuesta, ya que estas personas son las que llevan el control general de la empresa.

Ilustración 11 Distribuidora de mayor preferencia # 5



Como logramos observar en la gráfica uno de los mayores competidores para nuestra creación de empresa sería Multidrogas una empresa ubicada en Montería Córdoba con un 5.8 %, Medimarcas con un 22.6 % distribuidora de Sincelejo aproximadamente a 2 horas del municipio de Loricá Córdoba, cabe resaltar que unas de las ventajas de la idea de negocio sería la cercanía ante estas dos empresas.

Ilustración 12 pregunta # 6

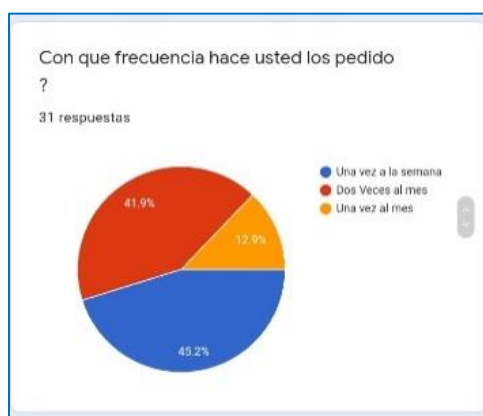
Lo tipos de medicamentos que más consumen las personas en Loricá



Tipos de medicamentos	
Genéricos	10
Comerciales	5
Preparación magistral	0
Todas las anteriores	16
Total	31

Luego de los resultados obtenidos por los farmacéuticos logramos analizar en esta gráfica que el 51.6% Respondieron que las personas de Lórica consumen diversos medicamentos en el gran proporción tanto genéricos, comerciales, preparaciones magistrales datos que nos ayuda para poder brindarle a estas droguería una gran variedad de productos de todos los tipos, cabe resaltar que de las personas consumen mucho más los medicamentos genéricos ya que estoy medicamentoso son a buen precio y son mucho más fácil de conseguir por su variedad de laboratorios.

Ilustración 13 Con qué frecuencia hacen sus compras



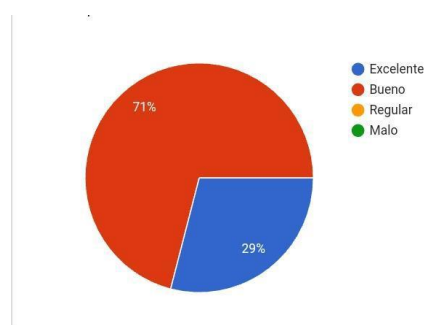
Con que frecuencia hace usted los pedidos ?	
Una vez a la semana	4
Dos veces al mes	13
Una vez al mes	14
Total	31

Analizando la siguiente encuesta podemos observar que el 45.2% de las droguería en el municipio de Lórica Córdoba hacen pedido 1 vez a la semana, dato importante ya que nos muestra que un gran porcentaje de farmacia están constantemente comprando, seguido de una 41.9 % que hacen pedidos cada 15 días y solo un 12.9% lo hacen mensual.

Ilustración 14 Cantidad mensual de compras**Cantidad mensual de compras**

De 1 a 5 millones	14
De 6 a 8 millones	7
Más de 8 millones	10
Total	31

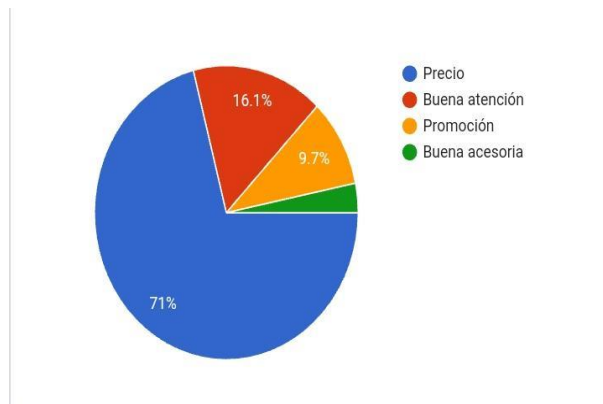
De acuerdo a las encuestas realizadas a las droguerías del municipio de Loricá Córdoba, nos muestran que el 45% de las droguerías invierten en medicamentos para su negocio de 1 a 5 millones mensuales, mientras que el 32% invierten más de 8 millones estos son los datos más altos de la encuesta, lo cual representa un mercado potencial y atractivo para la creación de una distribuidora de medicamentos y dispositivos médicos en el municipio de Loricá.

Ilustración 15 Servicio recibidos por la diferentes distribuidoras**Servicio recibido por las distribuidoras**

Excelente	9
Bueno	22
Regular	0
Malo	0
Total	31

Esta grafica nos muestra que el 71% de las droguerías afirman que el servicio ofrecido por estas distribuidoras es bueno y el 29% dicen que es excelente, lo cual nos da a conocer que estas distribuidoras manejan un buen servicio al cliente, y es bueno conocer estos datos ya que unas de las cualidades de MULTIMARCAS distribuidora de medicamentos y dispositivos médicos es la excelente atención al cliente.

Ilustración 16 *Que es lo que más buscan como cliente*

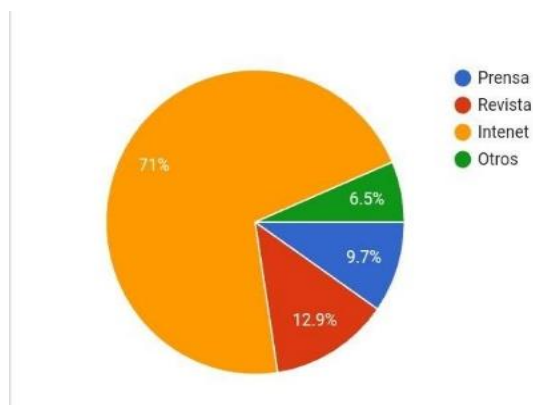


Que es lo que más buscan como clientes

Precio	22
Buena atención	5
Promoción	3
Buena asesoría	1
Total	31

Analizando la siguiente encuesta nos muestra que 71% de las droguerías buscan como cliente en las distribuidoras es el precio flexible del producto, mientras que el 16.1% busca buena atención y el 9.7% promoción lo que nos permite conocer de acuerdo a las respuestas dadas es que estos clientes tienen mayor preferencia en los buenos precios y en la buena atención que se les ofrecen las distribuidoras.

Ilustración 17 Medio de comunicación para dar a conocer el portafolio de productos y servicios

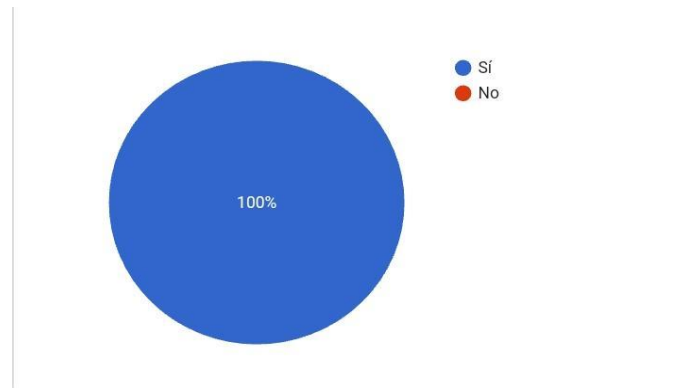


Medios comunicación preferido

Prensa	3
Revista	4
Internet	22
Otros	2
Total	31

Esta encuesta nos muestra que 71% prefieren conocer el portafolio de productos y negocios por vía internet, el 12.9% revistas el 9.7% prensa, esto nos muestra que una buena estrategia publicitaria para Multimarcas distribuidora de medicamentos y dispositivos médicos sería vía online ya que es el medio por el cual muchas empresa se están dando a conocer y es el medio que las personas lo prefieren.

Ilustración 18 Porcentaje de aceptación para comprar en una distribuidora de medicamentos y dispositivos médicos en Lorica.



Esta encuesta nos muestra lo importante y necesaria que es una distribuidora de medicamentos y dispositivos médicos en el municipio de lorica ya que se puede ver que el 100% de las droguerías encuestadas dieron el visto positivo para la creación de esta empresa.

ANEXO 2. REGLAMENTO INTERNO DE TRABAJO

El reglamento interno de trabajo de MULTIMARCAS S.A.S está dentro de las regulaciones consagradas en el Código Sustantivo de Trabajo.

REGLAMENTO INTERNO DE TRABAJO. CAPÍTULO I

Artículo 1. El presente reglamento interno de trabajo prescrito por MULTIMARCAS S.A.S. Empresa comercializadora de medicamentos en el municipio de Santa Cruz de Lorica-Córdoba, sus disposiciones quedan sometidas tanto la empresa como todos sus trabajadores.

Este reglamento determina las condiciones a las cuales se debe sujetar la empresa, como empleador y sus servidores. Formando parte de los contratos individuales de trabajo, escritos o verbales, celebrados o que se celebren con todos los trabajadores, salvo estipulaciones en contrario, que sin embargo solo pueden ser favorables al trabajador.

CAPÍTULO II CONDICIONES DE ADMISIÓN

Artículo 2. Quien aspire a desempeñar un cargo en la empresa MULTIMARCAS S.A.S debe hacer la solicitud por escrito para su registro como aspirante y acompañar los siguientes documentos:

Cédula de ciudadanía o tarjeta de identidad según sea el caso.

Autorización escrita del Ministerio de Trabajo o en su defecto la primera autoridad local, a solicitud de los padres y, a falta de estos, el defensor de familia, cuando el aspirante sea menor de dieciocho (18) años.

Certificado del último empleador con quien haya trabajado en que conste el tiempo de servicio, la índole de la labor ejecutada y el salario devengado.

Certificado de personas honorables sobre su conducta y capacidad y en su caso del plantel de educación donde hubiere estudiado.

PAR.—El empleador podrá establecer en el reglamento, además de los documentos mencionados, todos aquellos que considere necesarios para admitir o no admitir al aspirante sin embargo, tales exigencias no deben incluir documentos, certificaciones o datos prohibidos expresamente por las normas jurídicas para tal efecto así, es prohibida la exigencia de la inclusión en formatos o cartas de solicitud de empleo “datos acerca del estado civil de las personas, número de hijos que tenga, la religión que profesan o el partido político al cual pertenezca” (L. 13/72, art. 1º); lo mismo que la exigencia de la prueba de gravidez para las mujeres, solo que se trate de actividades catalogadas como de alto riesgo (art. 43, C.N., arts. 1º y 2º, Convenio N° 111 de la OIT, Res. 3941/94 del Min trabajo), el examen de sida (D.R. 559/91, art. 22), ni la libreta militar (D. 2150/95, art. 111).

Capítulo III PERÍODO DE PRUEBA

Artículo 3. La empresa una vez admitido el aspirante podrá estipular con él un período inicial de prueba que tendrá por objeto apreciar por parte de la empresa, las aptitudes del trabajador y por parte de este, las conveniencias de las condiciones de trabajo (CST, art. 76).

Artículo 4. El período de prueba debe ser estipulado por escrito y en caso contrario los servicios se entienden regulados por las normas generales del contrato de trabajo (CST, art. 77, núm. 1º).

Artículo 5. El período de prueba no puede exceder de dos (2) meses. En los contratos de trabajo a término fijo, cuya duración sea inferior a 1 año, el período de prueba no podrá ser superior a la quinta parte del término inicialmente pactado para el respectivo contrato, sin que pueda exceder de dos meses.

Cuando entre un mismo empleador y trabajador se celebren contratos de trabajo sucesivos, no es válida la estipulación del período de prueba, salvo para el primer contrato (L. 50/90, art. 7°).

Artículo 6. Durante el período de prueba, el contrato puede darse por terminado unilateralmente en cualquier momento y sin previo aviso, pero si expirado el período de prueba y el trabajador continuare al servicio del empleador, con consentimiento expreso o tácito, por ese solo hecho, los servicios prestados por aquel a este, se considerarán regulados por las normas del contrato de trabajo desde la iniciación de dicho período de prueba. Los trabajadores en período de prueba gozan de todas las prestaciones (CST, art. 80)

CAPÍTULO IV

TRABAJADORES ACCIDENTALES O TRANSITORIOS

Artículo 7. Son meros trabajadores accidentales o transitorios, los que se ocupen en labores de corta duración no mayor de un mes y de índole distinta a las actividades normales de la empresa. Estos trabajadores tienen derecho, además del salario, al descanso remunerado en dominicales y festivos (CST, art. 6°).

CAPÍTULO V

HORARIO DE TRABAJO

Artículo 8. Las horas de entrada y salida de los trabajadores son las que a continuación se expresan así:

Días laborables.

Personal administrativo y Operativo Lunes a Sábado

Mañana:

8:00 a.m. a 12:00 pm.

Hora de almuerzo:

12:00 pm. A 2:00 p.m.

Tarde:

2:00 p.m. a 6:00 p.m.

Parágrafo. Para las empresas que laboran el día domingo. Por cada domingo o festivo trabajado se reconocerá un día compensatorio remunerado a la semana siguiente.

Parágrafo. 1º—Cuando la empresa tenga más de cincuenta (50) trabajadores que laboren cuarenta y ocho (48) horas a la semana, estos tendrán derecho a que dos (2) horas de dicha jornada, por cuenta del empleador, se dediquen exclusivamente a actividades recreativas, culturales, deportivas o de capacitación (L. 50/90, art. 21).

Parágrafo 2º—Jornada laboral flexible. (L. 789/2002, art. 51) Modificó el inciso primero del literal C), incluyó el d) artículo 161 del Código Sustantivo del Trabajo.

El empleador y el trabajador pueden acordar temporal o indefinidamente la organización de turnos de trabajo sucesivos, que permitan operar a la empresa o secciones de la misma sin solución de continuidad durante todos los días de la semana, siempre y cuando el respectivo turno no exceda de seis (6) horas al día y treinta y seis (36) a la semana.

El empleador y el trabajador podrán acordar que la jornada semanal de cuarenta y ocho (48) horas se realice mediante jornadas diarias flexibles de trabajo, distribuidas en máximo seis días a la semana con un día de descanso obligatorio, que podrá coincidir con el domingo. En este, el número de horas de trabajo diario podrá repartirse de manera variable durante la respectiva semana y podrá ser de mínimo cuatro (4) horas continuas y hasta diez (10) horas diarias sin lugar a ningún recargo por trabajo suplementario, cuando el número de horas de trabajo no exceda el promedio de cuarenta y ocho (48) horas semanales dentro de la jornada ordinaria de 6 a.m. a 10 p.m. (L. 789/2002, art. 51).

CAPÍTULO VI

LAS HORAS EXTRAS Y TRABAJO NOCTURNO

Artículo 9. Trabajo ordinario y nocturno. Artículo 25 Ley 789 de 2002 que modificó el artículo 160 del Código Sustantivo del Trabajo quedará así:

Trabajo ordinario es el que se realiza entre las seis horas (6:00 a.m.) y las veintidós horas (10:00 p.m.).

Trabajo nocturno es el comprendido entre las veintidós horas (10:00 p.m.) y las seis horas (6:00 a.m.).

Artículo 10. Trabajo suplementario o de horas extras es el que se excede de la jornada ordinaria y en todo caso el que excede la máxima legal (CST, art. 159).

Artículo 11. El trabajo suplementario o de horas extras, a excepción de los casos señalados en el artículo 163 del Código Sustantivo del Trabajo, sólo podrá efectuarse en dos (2) horas diarias y mediante autorización expresa del Ministerio del Trabajo o de una autoridad delegada por este (D. 13/67, art. 1°).

Artículo 12. Tasas y liquidación de recargos.

- El trabajo nocturno, por el solo hecho de ser nocturno se remunera con un recargo del treinta y cinco por ciento (35%) sobre el valor del trabajo ordinario diurno, con excepción del caso de la jornada de treinta y seis (36) horas semanales prevista en el artículo 20 literal c) de la Ley 50 de 1990.
- El trabajo extra diurno se remunera con un recargo del veinticinco por ciento (25%) sobre el valor del trabajo ordinario diurno.
- El trabajo extra nocturno se remunera con un recargo del setenta y cinco por ciento (75%) sobre el valor del trabajo ordinario diurno.

Cada uno de los recargos antedichos se produce de manera exclusiva, es decir, sin acumularlo con alguno otro (L. 50/90, art. 24).

Parágrafo. La empresa podrá implantar turnos especiales de trabajo nocturno, de acuerdo con lo previsto por el Decreto 2352 de 1965.

Artículo 13. La empresa no reconocerá trabajo suplementario o de horas extras sino cuando expresamente lo autorice a sus trabajadores de acuerdo con lo establecido para tal efecto en el artículo 11 de este reglamento.

Parágrafo 1º—En ningún caso las horas extras de trabajo, diurnas o nocturnas, podrán exceder de dos (2) horas diarias y doce (12) semanales.

Parágrafo 2º—Descanso en día sábado. Pueden repartirse las cuarenta y ocho (48) horas semanales de trabajo ampliando la jornada ordinaria hasta por dos horas, por acuerdo entre las partes, pero con el fin exclusivo de permitir a los trabajadores el descanso durante todo el sábado. Esta ampliación no constituye trabajo suplementario o de horas extras.

CAPÍTULO VII

DÍAS DE DESCANSO LEGALMENTE OBLIGATORIOS

Artículo 14. Serán de descanso obligatorio remunerado, los domingos y días de fiesta que sean reconocidos como tales en nuestra legislación laboral.

Todo trabajador, tiene derecho al descanso remunerado en los siguientes días de fiesta de carácter civil o religioso: 1º de enero, 6 de enero, 19 de marzo, 1º de mayo, 29 de junio, 20 de julio, 7 de agosto, 15 de agosto, 12 de octubre, 1º de noviembre, 11 de noviembre, 8 y 25 de diciembre, además de los días jueves y viernes santos, Ascensión del Señor, Corpus Christi y Sagrado Corazón de Jesús.

Pero el descanso remunerado del seis de enero, diecinueve de marzo, veintinueve de junio, quince de agosto, doce de octubre, primero de noviembre, once de noviembre, Ascensión del Señor, Corpus Christi y Sagrado Corazón de Jesús, cuando no caigan en día se trasladarán al lunes siguiente a dicho día. Cuando las mencionadas festividades caigan en domingo, el descanso remunerado, igualmente se trasladará al lunes.

Las prestaciones y derechos que para el trabajador originen el trabajo en los días festivos, se reconocerá en relación al día de descanso remunerado establecido en el inciso anterior (L. 51, art. 1º, dic. 22/83).

Parágrafo 1º—Cuando la jornada de trabajo convenida por las partes, en días u horas, no implique la prestación de servicios en todos los días laborables de la semana, el trabajador tendrá derecho a

la remuneración del descanso dominical en proporción al tiempo laborado (L. 50/90, art. 26, num. 5°).

Parágrafo 2°—Labores agropecuarias. Los trabajadores de empresas agrícolas, forestales y ganaderas que ejecuten actividades no susceptibles de interrupción, deben trabajar los domingos y días de fiesta remunerándose su trabajo en la forma prevista en el artículo 25 de la Ley 789 de 2002 y con derecho al descanso compensatorio (L. 50/90, art. 28).

Parágrafo 3°—Trabajo dominical y festivo. (L. 789/2002, art. 26) modificó artículo 179 del Código Sustantivo del Trabajo.

El trabajo en domingo y festivos se remunerará con un recargo del setenta y cinco por ciento (75%) sobre el salario ordinario en proporción a las horas laboradas.

Si con el domingo coincide otro día de descanso remunerado sólo tendrá derecho el trabajador, si trabaja, al recargo establecido en el numeral anterior.

Se exceptúa el caso de la jornada de treinta y seis (36) horas semanales previstas en el artículo 20 literal c) de la Ley 50 de 1990 (L. 789/2002, art. 26).

Parágrafo 3.1. —El trabajador podrá convenir con el empleador su día de descanso obligatorio el día sábado o domingo, que será reconocido en todos sus aspectos como descanso dominical obligatorio institucionalizado.

Interprétese la expresión dominical contenida en el régimen laboral en este sentido exclusivamente para el efecto del descanso obligatorio.

Las disposiciones contenidas en los artículos 25 y 26 de la Ley 789 del 2002 se aplazarán en su aplicación frente a los contratos celebrados antes de la vigencia de la presente ley hasta el 1° de abril del año 2003.

Aviso sobre trabajo dominical. Cuando se tratare de trabajos habituales o permanentes en domingo, el empleador debe fijar en lugar público del establecimiento, con anticipación de 12 horas lo menos, la relación del personal de trabajadores que por razones del servicio no pueden disponer el descanso dominical. En esta relación se incluirán también el día y las horas de descanso compensatorio (CST, art. 185).

Artículo 15. El descanso en los días domingos y los demás días expresados en el artículo 21 de este reglamento, tiene una duración mínima de 24 horas, salvo la excepción consagrada en el literal c) del artículo 20 de la Ley 50 de 1990 (L. 50/90, art. 25).

Artículo 16. Cuando por motivo de fiesta no determinada en la Ley 51 del 22 de diciembre de 1983, la empresa suspendiere el trabajo, está obligada a pagarlo como si se hubiere realizado. No está obligada a pagarlo cuando hubiere mediado convenio expreso para la suspensión o compensación o estuviere prevista en el reglamento, pacto, convención colectiva o fallo arbitral. Este trabajo compensatorio se remunerará sin que se entienda como trabajo suplementario o de horas extras (CST, art. 178).

CAPÍTULO VIII VACACIONES REMUNERADAS

Artículo 17. Los trabajadores que hubieren prestado sus servicios durante un (1) año tienen derecho a quince (15) días hábiles consecutivos de vacaciones remuneradas (CST, art. 186, num. 1°).

Artículo 18. La época de vacaciones debe ser señalada por la empresa a más tardar dentro del año subsiguiente y ellas deben ser concedidas oficiosamente o a petición del trabajador, sin perjudicar el servicio y la efectividad del descanso.

El empleador tiene que dar a conocer al trabajador con 15 días de anticipación la fecha en que le concederán las vacaciones (CST, art. 187).

Artículo 19. Si se presenta interrupción justificada en el disfrute de las vacaciones, el trabajador no pierde el derecho a reanudarlas (CST, art. 188).

Artículo 20. Se prohíbe compensar las vacaciones en dinero, pero el Ministerio de Trabajo y Seguridad Social puede autorizar que se pague en dinero hasta la mitad de ellas en casos especiales de perjuicio para la economía nacional o la industria; cuando el contrato termina sin que el trabajador hubiere disfrutado de vacaciones, la compensación de estas en dinero procederá por un año cumplido de servicios y proporcionalmente por fracción de año. En todo caso para la compensación de vacaciones, se tendrá como base el último salario devengado por el trabajador (CST, art. 189).

Artículo 21. En todo caso, el trabajador gozará anualmente, por lo menos de seis (6) días hábiles continuos de vacaciones, los que no son acumulables.

Las partes pueden convenir en acumular los días restantes de vacaciones hasta por 2 años.

103 La acumulación puede ser hasta por 4 años, cuando se trate de trabajadores técnicos, especializados, y de confianza (CST, art. 190).

Artículo 22. Durante el período de vacaciones el trabajador recibirá el salario ordinario que esté devengando el día que comience a disfrutar de ellas. En consecuencia, sólo se excluirán para la

Liquidación de las vacaciones el valor del trabajo en días de descanso obligatorio y el valor del trabajo suplementario o de horas extras. Cuando el salario sea variable, las vacaciones se liquidarán con el promedio de lo devengado por el trabajador en el año inmediatamente anterior a la fecha en que se concedan.

Artículo 23. Todo empleador llevará un registro de vacaciones en el que se anotará la fecha de ingreso de cada trabajador, fecha en que toma sus vacaciones, en que las termina y la remuneración de las mismas (D. 13/67, art. 5°).

Parágrafo. En los contratos a término fijo inferior a un (1) año, los trabajadores tendrán derecho al pago de vacaciones en proporción al tiempo laborado cualquiera que este sea (L. 50/90, art. 3°, par.).

CAPÍTULO IX PERMISOS

Artículo 24. La empresa concederá a sus trabajadores los permisos necesarios para el ejercicio del derecho al sufragio y para el desempeño de cargos oficiales transitorios de forzosa aceptación, en caso de grave calamidad doméstica debidamente comprobada, para concurrir en su caso al servicio médico correspondiente, para desempeñar comisiones sindicales inherentes a la organización y para asistir al entierro de sus compañeros, siempre que avisen con la debida oportunidad a la

empresa y a sus representantes y que en los dos últimos casos, el número de los que se ausenten no sea tal, que perjudiquen el funcionamiento del establecimiento. La concesión de los permisos antes dichos estará sujeta a las siguientes condiciones:

En caso de grave calamidad doméstica, la oportunidad del aviso puede ser anterior o posterior al hecho que lo constituye o al tiempo de ocurrir este, según lo permitan las circunstancias.

En caso de entierro de compañeros de trabajo, el aviso puede ser hasta con un día de anticipación y el permiso se concederá hasta el 10% de los trabajadores.

En los demás casos (sufragio, desempeño de cargos transitorios de forzosa aceptación y concurrencia al servicio médico correspondiente) el aviso se hará con la anticipación que las circunstancias lo permitan. Salvo convención en contrario y a excepción del caso de concurrencia al servicio médico correspondiente, el tiempo empleado en estos permisos puede descontarse al trabajador o compensarse con tiempo igual de trabajo efectivo en horas distintas a su jornada ordinaria, a opción de la empresa (CST, art. 57, num. 6°).

CAPÍTULO X

SALARIO MÍNIMO, CONVENCIONAL, LUGAR, DÍAS, HORAS DE PAGOS Y PERÍODOS QUE LO REGULAN

Artículo 25. Formas y libertad de estipulación:

El empleador y el trabajador pueden convenir libremente el salario en sus diversas modalidades como por unidad de tiempo, por obra, o a destajo y por tarea, etc., pero siempre respetando el salario mínimo legal o el fijado en los pactos, convenciones colectivas y fallos arbitrales.

No obstante lo dispuesto en los artículos 13, 14, 16, 21 y 340 del Código Sustantivo del Trabajo y las normas concordantes con estas, cuando el trabajador devengue un salario ordinario superior a diez (10) salarios mínimos legales mensuales, valdrá la estipulación escrita de un salario que además de retribuir el trabajo ordinario, compense de antemano el valor de

Prestaciones, recargos y beneficios tales como el correspondiente al trabajo nocturno, extraordinario o al dominical y festivo, el de primas legales, extralegales, las cesantías y sus intereses, subsidios y suministros en especie; y, en general, las que se incluyan en dicha estipulación, excepto las vacaciones.

En ningún caso el salario integral podrá ser inferior al monto de 10 salarios mínimos legales mensuales, más el factor prestacional correspondiente a la empresa que no podrá ser inferior al treinta por ciento (30%) de dicha cuantía.

Este salario no estará exento de las cotizaciones a la seguridad social, ni de los aportes al SENA, ICBF, y cajas de compensación familiar, pero la base para efectuar los aportes parafiscales es el setenta por ciento (70%).

El trabajador que desee acogerse a esta estipulación, recibirá la liquidación definitiva de su auxilio de cesantía y demás prestaciones sociales causadas hasta esa fecha, sin que por ello se entienda terminado su contrato de trabajo (L. 50/90, art. 18).

Artículo 26. Se denomina jornal el salario estipulado por días y sueldo, el estipulado con períodos mayores (CST, art. 133).

Artículo 27. Salvo convenio por escrito, el pago de los salarios se efectuará en el lugar en donde el trabajador presta sus servicios durante el trabajo, o inmediatamente después del cese (CST, art. 138, num. 1°).

Períodos de pago:

Ejemplo: quincenales, mensuales (uno de los dos o los dos

Artículo 28. El salario se pagará al trabajador directamente o a la persona que él autorice por escrito así:

El salario en dinero debe pagarse por períodos iguales y vencidos. El período de pago para los jornales no puede ser mayores de una semana, y para sueldos no mayor de un mes.

El pago del trabajo suplementario o de horas extras y el recargo por trabajo nocturno debe efectuarse junto con el salario ordinario del período en que se han causado o a más tardar con el salario del período siguiente (CST, art. 134).

CAPÍTULO XI

SERVICIO MÉDICO, MEDIDAS DE SEGURIDAD, RIESGOS PROFESIONALES, PRIMEROS AUXILIOS EN CASO DE ACCIDENTES DE TRABAJO, NORMAS SOBRE LABORES EN ORDEN A LA MAYOR HIGIENE, REGULARIDAD Y SEGURIDAD EN EL TRABAJO

Artículo 29. Es obligación del empleador velar por la salud, seguridad e higiene de los trabajadores a su cargo. Igualmente, es su obligación garantizar los recursos necesarios para implementar y ejecutar actividades permanentes en medicina preventiva y del trabajo, y en higiene y seguridad industrial, de conformidad al programa de salud ocupacional, y con el objeto de velar por la protección integral del trabajador.

Artículo 30. Los servicios médicos que requieran los trabajadores se prestarán por el Instituto de Seguros Sociales o EPS, ARP, a través de la IPS a la cual se encuentren asignados. En caso de no afiliación estará a cargo del empleador sin perjuicio de las acciones legales pertinentes.

Artículo 31. Todo trabajador dentro del mismo día en que se sienta enfermo deberá comunicarlo al empleador, su representante o a quien haga sus veces el cual hará lo conducente para que sea examinado por el médico correspondiente a fin de que certifique si puede continuar o no en el trabajo y en su caso determine la incapacidad y el tratamiento a que el trabajador debe someterse. Si este no diere aviso dentro del término indicado o no se sometiere al examen médico que se haya ordenado, su inasistencia al trabajo se tendrá como injustificada para los efectos a que haya lugar, a menos que demuestre que estuvo en absoluta imposibilidad para dar el aviso y someterse al examen en la oportunidad debida.

Artículo 32. Los trabajadores deben someterse a las instrucciones y tratamiento que ordena el médico que los haya examinado, así como a los exámenes y tratamientos preventivos que para

todos o algunos de ellos ordenan la empresa en determinados casos. El trabajador que sin justa causa se negare a someterse a los exámenes, instrucciones o tratamientos antes indicados, perderá el derecho a la prestación en dinero por la incapacidad que sobrevenga a consecuencia de esa negativa.

Artículo 33. Los trabajadores deberán someterse a todas las medidas de higiene y seguridad que prescriban las autoridades del ramo en general, y en particular a las que ordene la empresa para prevención de las enfermedades y de los riesgos en el manejo de las máquinas y demás elementos de trabajo especialmente para evitar los accidentes de trabajo.

Parágrafo. El grave incumplimiento por parte del trabajador de las instrucciones, reglamentos y determinaciones de prevención de riesgos, adoptados en forma general o específica, y que se encuentren dentro del programa de salud ocupacional de la respectiva empresa, que la hayan comunicado por escrito, facultan al empleador para la terminación del vínculo o relación laboral

por justa causa, tanto para los trabajadores privados como los servidores públicos, previa autorización del Ministerio del Trabajo, respetando el derecho de defensa (D. 1295/94, art. 91).

Artículo 34. En caso de accidente de trabajo, el jefe de la respectiva dependencia, o su representante, ordenará inmediatamente la prestación de los primeros auxilios, la remisión al médico y tomará todas las medidas que se consideren necesarias y suficientes para reducir al mínimo, las consecuencias del accidente, denunciando el mismo en los términos establecidos en el Decreto 1295 de 1994 ante la EPS y la ARL.

Artículo 35. En caso de accidente no mortal, aun el más leve o de apariencia insignificante, el trabajador lo comunicará inmediatamente al empleador, a su representante o a quien haga sus veces, para que se provea la asistencia médica y tratamiento oportuno según las disposiciones legales vigentes, indicará, las consecuencias del accidente y la fecha en que cese la incapacidad.

Artículo 36. Todas las empresas y las entidades administradoras de riesgos profesionales deberán llevar estadísticas de los accidentes de trabajo y de las enfermedades profesionales para lo cual deberán en cada caso determinar la gravedad y la frecuencia de los accidentes de trabajo o de las enfermedades profesionales de conformidad con el reglamento que se expida.

Todo accidente de trabajo o enfermedad profesional que ocurra en una empresa o actividad económica, deberá ser informado por el empleador a la entidad administradora de riesgos profesionales y a la entidad promotora de salud, en forma simultánea, dentro de los dos días hábiles siguientes de ocurrido el accidente o diagnosticada la enfermedad.

Artículo 37. En todo caso, en lo referente a los puntos de que trata este capítulo, tanto la empresa como los trabajadores, se someterán a las normas de riesgos profesionales del Código Sustantivo del Trabajo, a la Resolución 1016 de 1989 expedida por el Ministerio de Trabajo y Seguridad

Social y las demás que con tal fin se establezcan. De la misma manera ambas partes están obligadas a sujetarse al Decreto-Ley 1295 de 1994, y la Ley 776 del 17 de diciembre de 2002, del sistema general de riesgos profesionales, de conformidad con los términos estipulados en los preceptos legales pertinentes y demás normas concordantes y reglamentarias antes mencionadas.

CAPÍTULO XII PRESCRIPCIONES DE ORDEN

Artículo 38. Los trabajadores tienen como deberes los siguientes:

- Respeto y subordinación a los superiores.
- Respeto a sus compañeros de trabajo.
- Procurar completa armonía con sus superiores y compañeros de trabajo en las relaciones personales y en la ejecución de labores.
- Guardar buena conducta en todo sentido y obrar con espíritu de leal colaboración en el orden moral y disciplina general de la empresa.
- Ejecutar los trabajos que le confíen con honradez, buena voluntad y de la mejor manera posible.
- Hacer las observaciones, reclamos y solicitudes a que haya lugar por conducto del respectivo superior y de manera fundada, comedida y respetuosa.
- Recibir y aceptar las órdenes, instrucciones y correcciones relacionadas con el trabajo, con su verdadera intención que es en todo caso la de encaminar y perfeccionar los esfuerzos en provecho propio y de la empresa en general.
- Observar rigurosamente las medidas y precauciones que le indique su respectivo jefe para el manejo de las máquinas o instrumentos de trabajo.

- Permanecer durante la jornada de trabajo en el sitio o lugar en donde debe desempeñar las labores siendo prohibido salvo orden superior, pasar al puesto de trabajo de otros compañeros.

CAPÍTULO XIII ORDEN JERÁRQUICO

Artículo 39. El orden jerárquico de acuerdo con los cargos existentes en la empresa, es el siguiente:
Administrador, Supervisor, Operarios.

Parágrafo. De los cargos mencionados, tienen facultades para imponer sanciones disciplinarias a los trabajadores de la empresa: El Administrador.

CAPÍTULO XIV

LABORES PROHIBIDAS PARA MUJERES Y MENORES

Artículo 40. Queda prohibido emplear a los menores de dieciocho (18) años y a las mujeres en trabajo de pintura industrial, que entrañen el empleo de la cerusa, del sulfato de plomo o de cualquier otro producto que contenga dichos pigmentos. Las mujeres sin distinción de edad y los menores de dieciocho (18) años no pueden ser empleados en trabajos subterráneos de las minas ni en general trabajar en labores peligrosas, insalubres o que requieran grandes esfuerzos (CST, art. 242, ords. 2º y 3º).

Artículo 41. Los menores no podrán ser empleados en los trabajos que a continuación se enumeran, por cuanto suponen exposición severa a riesgos para su salud o integridad física:

Trabajos que tengan que ver con sustancias tóxicas o nocivas para la salud.

Trabajos a temperaturas anormales o en ambientes contaminados o con insuficiente ventilación.

Trabajos subterráneos de minería de toda índole y en los que confluyen agentes nocivos, tales como contaminantes, desequilibrios térmicos, deficiencia de oxígeno a consecuencia de la oxidación o la gasificación.

Trabajos donde el menor de edad está expuesto a ruidos que sobrepasen ochenta (80) decibeles.

Trabajos donde se tenga que manipular con sustancias radiactivas, pinturas luminiscentes, rayos X, o que impliquen exposición a radiaciones ultravioletas, infrarrojas y emisiones de radiofrecuencia.

Todo tipo de labores que impliquen exposición a corrientes eléctricas de alto voltaje.

Trabajos submarinos.

Trabajo en basurero o en cualquier otro tipo de actividades donde se generen agentes biológicos patógenos.

Actividades que impliquen el manejo de sustancias explosivas, inflamables o cáusticas.

Trabajos en pañoleros o fogoneros, en los buques de transporte marítimo.

Trabajos en pintura industrial que entrañen el empleo de la cerusa, del sulfato de plomo o de cualquier otro producto que contenga dichos elementos.

Trabajos en máquinas esmeriladoras, afilado de herramientas, en muelas abrasivas de alta velocidad y en ocupaciones similares.

Trabajos en altos hornos, horno de fundición de metales, fábrica de acero, talleres de laminación, trabajos de forja, y en prensa pesada de metales.

Trabajos y operaciones que involucren la manipulación de cargas pesadas.

Trabajos relacionados con cambios de correas de transmisión, aceite, engrasado y otros trabajos próximos a transmisiones pesadas o de alta velocidad.

Trabajos en cizalladoras, cortadoras, laminadoras, tornos, fresadoras, troqueladoras, otras máquinas particularmente peligrosas.

Trabajos de vidrio y alfarería, trituración y mezclado de materia prima, trabajo de hornos, pulido y esmerilado en seco de vidriería, operaciones de limpieza por chorro de arena, trabajo en locales de vidriado y grabado, trabajos en la industria cerámica.

Trabajo de soldadura de gas y arco, corte con oxígeno en tanques o lugares confinados, en andamios o en molduras precalentadas.

Trabajos en fábricas de ladrillos, tubos y similares, moldeado de ladrillos a mano, trabajo en las prensas y hornos de ladrillos.

Trabajo en aquellas operaciones y/o procesos en donde se presenten altas temperaturas y humedad.

Trabajo en la industria metalúrgica de hierro y demás metales, en las operaciones y/o procesos donde se desprenden vapores o polvos tóxicos y en plantas de cemento.

Actividades agrícolas o agroindustriales que impliquen alto riesgo para la salud.

Las demás que señalen en forma específica los reglamentos del Ministerio del Trabajo.

Parágrafo. Los trabajadores menores de 18 años y mayores de catorce 14, que cursen estudios técnicos en el Servicio Nacional de Aprendizaje o en un instituto técnico especializado reconocido por el Ministerio de Educación Nacional o en una institución del sistema nacional de bienestar familiar autorizada para el efecto por el Ministerio del Trabajo, o que obtenga el certificado de aptitud profesional expedido por el Servicio Nacional de Aprendizaje “SENA”, podrán ser empleados en aquellas operaciones, ocupaciones o procedimientos señalados en este

artículo, que a juicio del Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, pueden ser desempeñados sin grave riesgo para la salud o la integridad física del menor mediante un adecuado entrenamiento y la aplicación de medidas de seguridad que garanticen plenamente la prevención de los riesgos anotados. Quedan prohibidos a los trabajadores menores de 18 años todo trabajo que afecte su moralidad. En especial le está prohibido el trabajo en casas de lenocinio y demás lugares de diversión donde se consuman bebidas alcohólicas. De igual modo se prohíbe su contratación para la reproducción de escenas pornográficas, muertes violentas, apología del delito u otros semejantes (D. 2737/89, arts. 245 y 246).

Queda prohibido el trabajo nocturno para los trabajadores menores, no obstante los mayores de dieciséis (16) años y menores de dieciocho (18) años podrán ser autorizados para trabajar hasta las ocho (8) de la noche siempre que no se afecte su asistencia regular en un centro docente, ni implique perjuicio para su salud física o moral (D. 2737/89, art. 243).

CAPÍTULO XV

OBLIGACIONES ESPECIALES PARA LA EMPRESA Y LOS TRABAJADORES

Artículo 42. Son obligaciones especiales del empleador:

- Poner a disposición de los trabajadores, salvo estipulaciones en contrario, los instrumentos adecuados y las materias primas necesarias para la realización de las labores.
- Procurar a los trabajadores locales apropiados y elementos adecuados de protección contra accidentes y enfermedades profesionales en forma que se garanticen razonablemente la seguridad y la salud.
- Prestar de inmediato los primeros auxilios en caso de accidentes o enfermedad. Para este efecto, el establecimiento mantendrá lo necesario según reglamentación de las autoridades sanitarias.
- Pagar la remuneración pactada en las condiciones, períodos y lugares convenidos.
- Guardar absoluto respeto a la dignidad personal del trabajador y sus creencias y sentimientos.
- Conceder al trabajador las licencias necesarias para los fines y en los términos indicados en el artículo 24 de este reglamento.

Dar al trabajador que lo solicite, a la expiración del contrato, una certificación en que conste el tiempo de servicio, índole de la labor y salario devengado, e igualmente si el trabajador lo solicita, hacerle practicar examen sanitario y darle certificación sobre el particular, si al ingreso o durante la permanencia en el trabajo hubiere sido sometido a examen médico. Se considerará que el trabajador por su culpa elude, dificulta o dilata el examen, cuando transcurridos 5 días a partir de

su retiro no se presenta donde el médico respectivo para las prácticas del examen, a pesar de haber recibido la orden correspondiente.

Pagar al trabajador los gastos razonables de venida y regreso, si para prestar su servicio lo hizo cambiar de residencia, salvo si la terminación del contrato se origina por culpa o voluntad del trabajador. Si el trabajador prefiere radicarse en otro lugar, el empleador le debe costear su traslado hasta concurrencia de los gastos que demandaría su regreso al lugar donde residía anteriormente. En los gastos de traslado del trabajador se entienden comprendidos los familiares que con él convivieren.

- Abrir y llevar al día los registros de horas extras.
- Conceder a las trabajadoras que estén en período de lactancia los descansos ordenados por el artículo 238 del Código Sustantivo del Trabajo.

Conservar el puesto a los trabajadores que estén disfrutando de los descansos remunerados, a que se refiere el numeral anterior, o de licencia de enfermedad motivada por el embarazo o parto. No producirá efecto alguno el despido que el empleador comunique a la trabajadora en tales períodos o que si acude a un preaviso, este expire durante los descansos o licencias mencionadas.

Llevar un registro de inscripción de todas las personas menores de edad que emplee, con indicación de la fecha de nacimiento de las mismas.

Cumplir este reglamento y mantener el orden, la moralidad y el respeto a las leyes.

Además de las obligaciones especiales a cargo del empleador, este garantizará el acceso del trabajador menor de edad a la capacitación laboral y concederá licencia no remunerada cuando la actividad escolar así lo requiera. Será también obligación de su parte, afiliarlo al Sistema de Seguridad Social Integral, suministrarles cada 4 meses en forma gratuita, un par de zapatos y un vestido de labor, teniendo en cuenta que la remuneración mensual sea hasta dos veces el salario mínimo vigente en la empresa (CST, art. 57).

Artículo 43. Son obligaciones especiales del trabajador:

- Realizar personalmente la labor en los términos estipulados; observar los preceptos de este reglamento, acatar y cumplir las órdenes e instrucciones que de manera particular le imparta la empresa o sus representantes según el orden jerárquico establecido.
- No comunicar a terceros salvo autorización expresa las informaciones que sean de naturaleza reservada y cuya divulgación pueda ocasionar perjuicios a la empresa, lo que no obsta para denunciar delitos comunes o violaciones del contrato o de las normas legales de trabajo ante las autoridades competentes.
- Conservar y restituir en buen estado, salvo deterioro natural, los instrumentos y útiles que les hayan facilitado y las materias primas sobrantes.
- Guardar rigurosamente la moral en las relaciones con sus superiores y compañeros.
- Comunicar oportunamente a la empresa las observaciones que estimen conducentes a evitarle daño y perjuicios.
- Prestar la colaboración posible en caso de siniestro o riesgo inminentes que afecten o amenacen las personas o las cosas de la empresa.

- Observar las medidas preventivas higiénicas prescritas por el médico de la empresa o por las autoridades del ramo y observar con suma diligencia y cuidados las instrucciones y órdenes preventivas de accidentes o de enfermedades profesionales.

Registrar en las oficinas de la empresa su domicilio y dirección y dar aviso oportuno de cualquier cambio que ocurra (CST, art. 58).

Artículo 44. Se prohíbe a la empresa:

Deducir, retener o compensar suma alguna del monto de los salarios y prestaciones en dinero que corresponda a los trabajadores sin autorización previa escrita de estos, para cada caso y sin mandamiento judicial, con excepción de los siguientes:

- Respecto de salarios pueden hacerse deducciones, retenciones o compensaciones en los casos autorizados por los artículos 113, 150, 151, 152 y 400 del Código Sustantivo de Trabajo.
- Las cooperativas pueden ordenar retenciones hasta del cincuenta por ciento (50%) de salarios y prestaciones, para cubrir sus créditos, en la forma y en los casos en que la ley los autorice.
- El Banco Popular, de acuerdo con lo dispuesto por la Ley 24 de 1952, puede igualmente ordenar retenciones hasta de un cincuenta por ciento (50%) de salario y prestaciones, para cubrir sus créditos en la forma y en los casos en que la ley lo autoriza, y d) En cuanto a la
- Cesantía y las pensiones de jubilación, la empresa puede retener el valor respectivo en los casos del artículo 250 del Código Sustantivo de Trabajo.
- Obligar en cualquier forma a los trabajadores a comprar mercancías o víveres en almacenes que establezca la empresa.

- Exigir o aceptar dinero del trabajador como gratificación para que se admita en el trabajo o por motivo cualquiera que se refiera a las condiciones de este.
- Limitar o presionar en cualquier forma a los trabajadores el ejercicio de su derecho de asociación.
- Imponer a los trabajadores obligaciones de carácter religioso o político o dificultarles o impedirles el ejercicio del derecho al sufragio.
- Hacer o autorizar propaganda política en los sitios de trabajo.
- Hacer o permitir todo género de rifas, colectas o suscripciones en los mismos sitios.
- Emplear en las certificaciones de que trata el ordinal 7º del artículo 57 del Código Sustantivo del Trabajo signos convencionales que tiendan a perjudicar a los interesados o adoptar el sistema de “lista negra”, cualquiera que sea la modalidad que se utilice para que no se ocupe en otras empresas a los trabajadores que se separen o sean separados del servicio.
- Cerrar intempestivamente la empresa. Si lo hiciera además de incurrir en sanciones legales deberá pagar a los trabajadores los salarios, prestaciones, o indemnizaciones por el lapso que dure cerrada la empresa. Así mismo cuando se compruebe que el empleador en forma ilegal ha retenido o disminuido colectivamente los salarios a los trabajadores, la cesación

de actividades de estos, será imputable a aquél y les dará derecho a reclamar los salarios correspondientes al tiempo de suspensión de labores.

- Despedir sin justa causa comprobada a los trabajadores que les hubieren presentado pliego de peticiones desde la fecha de presentación del pliego y durante los términos legales de las etapas establecidas para el arreglo del conflicto.
- Ejecutar o autorizar cualquier acto que vulnere o restrinja los derechos de los trabajadores o que ofenda su dignidad (CST, art. 59).

Artículo 45. Se prohíbe a los trabajadores:

Sustraer de la fábrica, taller o establecimiento los útiles de trabajo, las materias primas o productos elaborados sin permiso de la empresa.

Presentarse al trabajo en estado de embriaguez o bajo la influencia de narcótico o de drogas enervantes.

Conservar armas de cualquier clase en el sitio de trabajo a excepción de las que con autorización legal puedan llevar los celadores.

Faltar al trabajo sin justa causa de impedimento o sin permiso de la empresa, excepto en los casos de huelga, en los cuales deben abandonar el lugar de trabajo.

Disminuir intencionalmente el ritmo de ejecución del trabajo, suspender labores, promover suspensiones intempestivas del trabajo e incitar a su declaración o mantenimiento, sea que se participe o no en ellas.

Hacer colectas, rifas o suscripciones o cualquier otra clase de propaganda en los lugares de trabajo.

Coartar la libertad para trabajar o no trabajar o para afiliarse o no a un sindicato o permanecer en él o retirarse.

Usar los útiles o herramientas suministradas por la empresa en objetivos distintos del trabajo contratado (CST, art. 60).

CAPÍTULO XVI

ESCALA DE FALTAS Y SANCIONES DISCIPLINARIAS

Artículo 46. La empresa no puede imponer a sus trabajadores sanciones no previstas en este reglamento, en pactos, convenciones colectivas, fallos arbitrales o en el contrato de trabajo (CST, art. 114).

Artículo 47. Se establecen las siguientes clases de faltas leves, y sus sanciones disciplinarias, así:

El retardo hasta de quince (15) minutos en la hora de entrada sin excusa suficiente, cuando no cause perjuicio de consideración a la empresa, implica por primera vez, multa de la décima parte del salario de un día; por la segunda vez, multa de la quinta parte del salario de un día; por tercera vez suspensión en el trabajo en la mañana o en la tarde según el turno en que ocurra, y por cuarta vez suspensión en el trabajo por tres días.

La falta en el trabajo en la mañana, en la tarde o en el turno correspondiente, sin excusa suficiente cuando no causa perjuicio de consideración a la empresa, implica por primera vez suspensión en el trabajo hasta por tres días y por segunda vez suspensión en el trabajo hasta por ocho días.

La falta total al trabajo durante el día sin excusa suficiente, cuando no cause perjuicio de consideración a la empresa, implica, por primera vez, suspensión en el trabajo hasta por ocho días y por segunda vez, suspensión en el trabajo hasta por dos meses.

La violación leve por parte del trabajador de las obligaciones contractuales o reglamentarias implica por primera vez, suspensión en el trabajo hasta por ocho días y por segunda vez suspensión en el trabajo hasta por 2 meses.

RECLAMOS: PERSONAS ANTE QUIENES DEBEN PRESENTARSE Y SU TRAMITACIÓN

Artículo 51. Los reclamos de los trabajadores se harán ante la persona que ocupe en la empresa el cargo de: Ejemplo: gerente, quien los oír y resolverá en justicia y equidad (diferente del que aplica las sanciones).

Artículo 52. Se deja claramente establecido que para efectos de los reclamos a que se refieren los artículos anteriores, el trabajador o trabajadores pueden asesorarse del sindicato respectivo.

Parágrafo. En la empresa MULTIMARCAS S.A.S. no existen prestaciones adicionales a las legalmente obligatorias.

CAPÍTULO XIX PUBLICACIONES



Artículo 53. Dentro de los quince (15) días siguientes al de la notificación de la resolución aprobatoria del presente reglamento, el empleador debe publicarlo en el lugar de trabajo, mediante la fijación de dos (2) copias de caracteres legibles, en dos (2) sitios distintos. Si hubiere varios lugares de trabajo separados, la fijación debe hacerse en cada uno de ellos. Con el reglamento debe fijarse la resolución aprobatoria (CST, art. 120).

CAPÍTULO XX VIGENCIA

Artículo 54. El presente reglamento entrará a regir 8 días después de su publicación hecha en la forma prescrita en el artículo anterior de este reglamento (CST, art. 121).

CAPÍTULO XVII

Disposiciones finales

Artículo 55. Desde la fecha que entra en vigencia este reglamento, quedan sin efecto las disposiciones del reglamento que antes de esta fecha haya tenido la empresa.

CAPÍTULO XXI CLÁUSULAS INEFICACES

Artículo 56. No producirán ningún efecto las cláusulas del reglamento que desmejoren las condiciones del trabajador en relación con lo establecido en las leyes, contratos individuales, pactos, convenciones colectivas o fallos arbitrales los cuales sustituyen las disposiciones del reglamento en cuanto fueren más favorables al trabajador (CST, art. 109).

CAPÍTULO XXII

MECANISMOS DE PREVENCIÓN DEL ABUSO LABORAL Y PROCEDIMIENTO INTERNO DE SOLUCIÓN

Artículo 57. Los mecanismos de prevención de las conductas de acoso laboral previstos por la empresa constituyen actividades tendientes a generar una conciencia colectiva conviviente, que promueva el trabajo en condiciones dignas y justas, la armonía entre quienes comparten vida laboral empresarial y el buen ambiente en la empresa y proteja la intimidad, la honra, la salud mental y la libertad de las personas en el trabajo.

Artículo 58. En desarrollo del propósito a que se refiere el artículo anterior, la empresa ha previsto los siguientes mecanismos (a título de ejemplo):

Información a los trabajadores sobre la Ley 1010 de 2006, que incluya campañas de divulgación preventiva, conversatorios y capacitaciones sobre el contenido de dicha ley, particularmente en relación con las conductas que constituyen acoso laboral, las que no, las circunstancias agravantes, las conductas atenuantes y el tratamiento sancionatorio.

Espacios para el diálogo, círculos de participación o grupos de similar naturaleza para la evaluación periódica de vida laboral, con el fin de promover coherencia operativa y armonía funcional que faciliten y fomenten el buen trato al interior de la empresa.

Diseño y aplicación de actividades con la participación de los trabajadores, a fin de:

Establecer, mediante la construcción conjunta, valores y hábitos que promuevan vida laboral conviviente; Formular las recomendaciones constructivas a que hubiere lugar en relación con situaciones empresariales que pudieren afectar el cumplimiento de tales valores y hábitos y

Examinar conductas específicas que pudieren configurar acoso laboral u otros hostigamientos en la empresa, que afecten la dignidad de las personas, señalando las recomendaciones correspondientes.

Las demás actividades que en cualquier tiempo estableciere la empresa para desarrollar el propósito previsto en el artículo anterior.

Artículo 59. Para los efectos relacionados con la búsqueda de solución de las conductas de acoso laboral, se establece el siguiente procedimiento interno con el cual se pretende desarrollar las

características de confidencialidad, efectividad y naturaleza conciliatoria señaladas por la ley para este procedimiento:

La empresa tendrá un comité (u órgano de similar tenor), integrado en forma bipartita, por un representante de los trabajadores y un representante del empleador o su delegado. Este comité se denominará "comité de convivencia laboral".

El comité de convivencia laboral realizará las siguientes actividades:

Evaluar en cualquier tiempo la vida laboral de la empresa en relación con el buen ambiente y la armonía en las relaciones de trabajo, formulando a las áreas responsables o involucradas, las sugerencias y consideraciones que estimare necesarias.

Promover el desarrollo efectivo de los mecanismos de prevención a que se refieren los artículos anteriores.

Examinar de manera confidencial, cuando a ello hubiere lugar, los casos específicos o puntuales en los que se planteen situaciones que pudieren tipificar conductas o circunstancias de acoso laboral.

Formular las recomendaciones que se estimaren pertinentes para reconstruir, renovar y mantener vida laboral conviviente en las situaciones presentadas, manteniendo el principio de la confidencialidad en los casos que así lo ameritaren.

Hacer las sugerencias que considerare necesarias para la realización y desarrollo de los mecanismos de prevención, con énfasis en aquellas actividades que promuevan de manera más

efectiva la eliminación de situaciones de acoso laboral, especialmente aquellas que tuvieren mayor ocurrencia al interior de la vida laboral de la empresa.

Atender las conminaciones preventivas que formularen los inspectores de trabajo en desarrollo de lo previsto en el numeral 2° del artículo 9° de la Ley 1010 de 2006 y disponer las medidas que se estimaren pertinentes.

Las demás actividades inherentes o conexas con las funciones anteriores.

Este comité se reunirá por lo menos, 2 veces al mes y designará de su seno un coordinador ante quien podrán presentarse las solicitudes de evaluación de situaciones eventualmente configurantes de acoso laboral con destino al análisis que debe hacer el comité, así como las sugerencias que a través del comité realizaren los miembros de la comunidad empresarial para el mejoramiento de la vida laboral.

Recibidas las solicitudes para evaluar posibles situaciones de acoso laboral, el comité en la sesión respectiva las examinará, escuchando, si a ello hubiere lugar, a las personas involucradas; construirá con tales personas la recuperación de tejido conviviente, si fuere necesario; formulará las recomendaciones que estime indispensables y, en casos especiales, promoverá entre los involucrados compromisos de convivencia.

Si como resultado de la actuación del comité, este considerare prudente adoptar medidas disciplinarias, dará traslado de las recomendaciones y sugerencias a los funcionarios o trabajadores competentes de la empresa, para que adelanten los procedimientos que correspondan de acuerdo con lo establecido para estos casos en la ley y en el presente reglamento.



En todo caso, el procedimiento preventivo interno consagrado en este artículo, no impide o afecta el derecho de quien se considere víctima de acoso laboral para adelantar las acciones administrativas y judiciales establecidas para el efecto en la Ley 1010 de 2006.

Fecha: Noviembre 2020

Lugar: Santa Cruz De Lorica

Representante Legal: Yackelin Paola Martínez Rodiño