

Estudio de viabilidad para la creación de la empresa Proteger S.A.S., enfocada a la manufactura y comercialización de implementos de bioseguridad en el municipio de Cartago departamento del Valle del Cauca

Cristian Andrés Torres Acevedo

Código: 201460271

Universidad del Valle
Facultad de Ciencias de la Administración
Programa Administración de Empresas
Sede Cartago
Nocturno
2021

Estudio de viabilidad para la creación de la empresa Proteger S.A.S., enfocada a la manufactura
y comercialización de implementos de bioseguridad en el municipio de
Cartago departamento del Valle del Cauca

Cristian Andrés Torres Acevedo

Código: 201460271

Asesor:

Harold Paul Ávila

Anteproyecto presentado como requisito para optar al título
de Administrador de Empresas.

Universidad del Valle
Facultad de ciencias de la administración
Programa administración de empresas
Sede Cartago
Nocturno
2021

Nota de aceptación

Presidente del jurado

Jurado

Jurado

Cartago, mayo de 2021.

Dedicatoria

Mi gratitud en primer lugar, a Dios por todas las oportunidades, a mis padres por el apoyo incondicional, a mis hermanos, amigos y novia por toda la motivación dada para alcanzar este objetivo.

A todas las personas dentro y fuera de la Universidad que han compartido todo mi esfuerzo y determinación, a todas ellas gracias.

Agradecimiento

A Dios, a mi familia por acompañarme en cada etapa trascendental de mi vida. A los docentes de la Facultad de Ciencias de la Administración de la Universidad del Valle por el apoyo académico y por sus valiosos aportes, al asesor Harold Paul Ávila por el acompañamiento para la producción de la investigación. ¡Gracias!

Tabla de contenido

Introducción	19
Problema	21
Definición del problema	21
Antecedentes del problema	22
Síntomas del problema.....	22
Causas del problema	23
Pronóstico del problema.	23
Control del pronóstico.....	24
Formulación del Problema.....	24
Sistematización del problema	24
Justificación	25
Objetivos	27
Objetivo general.....	27
Objetivos específicos	27
Diseño metodológico	28
Tipo de estudio.....	28
Enfoque Mixto	28
Componente cualitativo	28
Componente cuantitativo	29
Método	29
Inductivo – deductivo.	29
Diseño concurrente	31
Técnicas e instrumentos.....	31
Tipo de fuentes.....	31
Marco referencial	33
Marco teórico	33
David McClelland (1.960).	33
Jeffrey Timmons (1970).	34
Albert Shapero (1984).....	35
Alan Gibb (1988).	37
Michael Morris (1998).....	38

.....	39
Rodrigo Varela Villegas 2009	39
Donald F. Kuratko (2008).....	41
Matriz de marco teórico.....	42
Marco conceptual	45
Aplicación de la Teoría de David McClelland en la empresa Proteger S.A.S.	45
Aplicación de la Teoría de Teoría de Jeffrey Timmons en la empresa Proteger S.A.S.....	45
Aplicación de la Teoría de Albert Shapero en la empresa Proteger S.A.S.	46
Aplicación de la Teoría de Alan Gibb en la empresa Proteger S.A.S.	47
Aplicación de la Teoría de Michael Morris 1998 en la empresa Proteger S.A.S.	48
Aplicación de la Teoría de Rodrigo Varela Villegas en la empresa Proteger S.A.S.	48
Aplicación de la teoría de Donald F. Kuratko (2009) en la empresa Proteger S.A.S.	50
Marco legal	50
Matriz de Marco legal.....	50
Análisis de la Matriz de Marco legal.	55
Marco contextual	55
Emprendimiento: una megatendencia a nivel mundial.....	56
Referentes mundiales en emprendimiento	58
Emprendimiento en América Latina y el Caribe.	59
Emprendimiento en Colombia	60
Emprendimiento en el Valle del Cauca.	62
Emprendimiento en la ciudad de Cartago.....	66
Resultados	67
Presentación del diagnóstico del sector al cual pertenece la empresa Proteger S.A.S, con el fin de evaluar las principales características de la actividad.	67
Diagnóstico Externo mediante la aplicación del análisis PESTEL	68
Diagnóstico externo mediante la aplicación del análisis MEFE.....	99
Diagnóstico interno mediante la aplicación del análisis MEFI	104
Diagnóstico externo mediante la aplicación del análisis DOFA	109
Diagnóstico interno mediante la aplicación del análisis DOFA	111
Desarrollo de la Matriz DOFA.	113
Presentación del análisis del mercado en donde se identifique el potencial de oferta y demanda del producto de la empresa Proteger S.A.S.....	116

Comportamiento del sector	116
Productos ofertados por la empresa Proteger S.A.S.	117
Propuesta de valor agregado de la empresa Proteger S.A.S. a sus potenciales clientes.	119
Mercado objetivo	121
Participación en el mercado de la empresa Proteger S.A.S.	121
Análisis de la competencia.....	123
Comparativo de precios con la competencia.	135
Proveedores.....	137
Comercialización	138
Publicidad aplicada por cada empresa	138
Encuesta de mercado y análisis de clientes de la empresa Proteger S.A.S. de la ciudad de Cartago.....	141
Presentación de la tabulación y gráfica de cada una de las preguntas.	147
Presentación de los aspectos administrativos y legales que permiten constituir la empresa. .	163
Composición Administrativa de la empresa Proteger S.A.S.	163
Composición estructural de la empresa Proteger S.A.S.	163
Composición funcional de la empresa Proteger S.A.S.	164
Composición comportamental de la empresa Proteger S.A.S.	181
Clima laboral.....	184
Requerimientos legales de constitución de la empresa Proteger S.A.S.....	185
Trámites para la constitución de la empresa Proteger S.A.S. en la ciudad de Cartago	185
Presentación del estudio técnico, para determinar la capacidad productiva y competitiva de la empresa en el mercado.....	189
Localización del negocio	189
Aspectos económicos de la región	190
Microlocalización de la empresa	190
Capacidad instalada	195
Inversión inicial	197
Gastos de apertura.....	197
Maquinaria y equipos de producción	197
Materia prima e insumos.....	198
Mobiliario y equipo de oficina.....	198

Analizar los aspectos financieros para determinar las necesidades de inversión y puesta en marcha de la empresa Proteger S.A.S., de la ciudad de Cartago	203
Inversión inicial.	203
Amortización de la deuda.	205
Nómina.....	207
Depreciación.	209
Costos de operación	211
Proyección de costos.....	212
Proyección de gastos.....	213
Ingresos.	214
Estado de Pérdidas y Ganancias	215
Flujo de caja.....	215
Indicadores económicos.....	216
Balance general proyectado de la empresa Proteger S.A.S., de la ciudad de Cartago	217
Presentación de los aspectos sociales y ambientales sobre los que tiene impacto la empresa Proteger S.A.S., de la ciudad de Cartago.....	220
Aspectos sociales	220
Aspectos ambientales.....	222
Presentación del estudio y análisis de riesgos asociados a la creación de la empresa Proteger S.A.S. de la ciudad de Cartago	227
Identificación de riesgos del entorno de la empresa Proteger S.A.S.	227
Identificación de los riesgos laborales de la empresa Proteger S.A.S. de la ciudad de Cartago.....	252
Identificación y clasificación de residuos de la empresa Proteger S.A.S. y el impacto a la salud y los ecosistemas.	269
Identificación de riesgos y oportunidades económicas.....	273
Identificación de riesgos y oportunidades competitivas	274
Identificación de riesgos y oportunidades estratégicas.....	275
Conclusiones	276
Recomendaciones	278
Referencias	279
Webgrafía	280
Anexos	281

Lista de tablas

Tabla 1. <i>Matriz de marco teórico</i>	42
Tabla 2. <i>Matriz de Marco legal General</i>	51
Tabla 3. <i>Identificación de factores y variables del mercado</i>	69
Tabla 4. <i>Análisis de las variables de impacto externo identificadas mediante la aplicación de la matriz PESTEL aplicado a la empresa Proteger S.A.S de la ciudad de Cartago</i>	76
Tabla 5. <i>Matriz EFE aplicada al proyecto de emprendimiento Proteger S.A.S</i>	99
Tabla 6. <i>Matriz EFE aplicada al proyecto de emprendimiento Proteger S.A.S</i>	101
Tabla 7. <i>Análisis de la matriz EFE</i>	102
Tabla 8. <i>Matriz EFI aplicado al proyecto de emprendimiento Proteger S.A.S</i>	105
Tabla 9.	106
Tabla 10. <i>Análisis de la Matriz EFI</i>	107
Tabla 11. <i>Análisis externo</i>	110
Tabla 12. <i>Análisis interno del proyecto de emprendimiento Proteger S.A.S</i>	112
Tabla 13. <i>Matiz DOFA de la empresa Proteger S.A.S</i>	114
Tabla 14. <i>Productos ofertados por la empresa Proteger S.A.S</i>	118
Tabla 15. <i>Caracterización de los productos a ofertar por la empresa Proteger S.A.S</i>	119
Tabla 16. <i>Población total de los mercados de interés para la empresa Proteger S.A.S</i>	120
Tabla 17. <i>Clientes potenciales de la empresa Proteger S.A.S</i>	121
Tabla 18. <i>Análisis de la competencia</i>	123
Tabla 19. <i>Comparativo de precios con la competencia</i>	135
Tabla 20. <i>Proveedores de la Empresa Proteger S.A.S</i>	137
Tabla 21. <i>Promoción y publicidad</i>	138
Tabla 22. <i>Potenciales clientes encuestados</i>	142
Tabla 23. <i>Resumen de la encuesta dirigida a los clientes potenciales de la empresa Proteger S.A.S</i>	142
Tabla 24. <i>Pregunta 1. Señale cuál o cuáles de las siguientes prendas son necesarias en la prestación de su servicio, y son compradas en material desechable</i>	147
Tabla 25. <i>Pregunta 2. ¿Cuál es la frecuencia con la que realiza la compra de prendas desechables?</i> ..	148

Tabla 26. <i>Pregunta 3. Por favor señale el número de unidades que solicita al mes de los siguientes productos de la línea de ropa desechable.</i>	149
Tabla 27. <i>Pregunta 4. Por favor señale cuáles son los rangos de precios que actualmente paga por un gorro desechable.</i>	150
Tabla 28.	152
Tabla 29. <i>Pregunta 6. Por favor señale cuáles son los rangos de precios que actualmente paga por las batas quirúrgicas desechables.</i>	153
Tabla 30. <i>Pregunta 7. ¿Qué criterios toma en cuenta para seleccionar un proveedor?</i>	154
Tabla 31. <i>Pregunta 8. ¿Sus proveedores han establecido cambios en el suministro, desde la declaratoriae de la pandemia?</i>	155
Tabla 32. <i>Pregunta 9. ¿Está satisfecho con el nivel de cumplimiento de sus proveedores?</i>	156
Tabla 33. <i>Pregunta 10. ¿Estaría dispuesto a comprarle a una empresa nueva que distribuye productos de bioseguridad?</i>	157
Tabla 34. <i>Pregunta 11. ¿Tiene proyectada la expansión de las actividades de la empresa a otros mercados?</i>	158
Tabla 35. <i>Pregunta 12. ¿Ha identificado nuevos proveedores?</i>	160
Tabla 36. <i>Proyección de la demanda potencial</i>	161
Tabla 37. <i>Proyección demanda potencial de productos línea ropa desechable</i>	161
Tabla 38. <i>Precios</i>	162
Tabla 39. <i>Formato de la metodología del análisis y descripción de cargos para el diseño de los manuales de funciones.</i>	165
Tabla 40. <i>Formato del análisis y descripción del cargo de Gerente.</i>	168
Tabla 41. <i>Formato del análisis y descripción del cargo de Contador.</i>	170
Tabla 42. <i>Formato del análisis y descripción del cargo de Jefe de ventas.</i>	172
Tabla 43. <i>Formato del análisis y descripción del cargo de secretaria.</i>	174
Tabla 44. <i>Formato del análisis y descripción del cargo de servicios generales.</i>	176
Tabla 45. <i>Formato del análisis y descripción del cargo de Jefe de producción.</i>	178
Tabla 46. <i>Formato del análisis y descripción del cargo de operario.</i>	180
Tabla 47. <i>Clasificación de actividades económicas CIU de la empresa de la empresa Proteger S.A.S.</i>	185
Tabla 48. <i>Convenciones del plano de la empresa Proteger S.A.S de la ciudad de Cartago.</i>	194
Tabla 49. <i>Programación de tiempo de trabajo</i>	195
Tabla 50. <i>Gastos de constitución de la empresa Proteger S.A.S.</i>	197

Tabla 51. <i>Gastos de apertura y puesta en marcha de la empresa.</i>	197
Tabla 52. <i>Maquinaria y equipo</i>	197
Tabla 53. <i>Materia prima e insumos</i>	198
Tabla 54. <i>Mobiliario, equipos e implementos de oficina.</i>	198
Tabla 55. <i>Áreas funcionales</i>	199
Tabla 56. <i>Características de la materia prima</i>	200
Tabla 57. <i>Características de cada producto</i>	200
Tabla 58. <i>Programación de tiempo de trabajo</i>	203
Tabla 59. <i>Inversión inicial</i>	203
Tabla 60. <i>Asignación de recursos para la inversión</i>	205
Tabla 61. <i>Amortización de la deuda</i>	205
Tabla 62. <i>Nómina</i>	207
Tabla 63. <i>Depreciación</i>	209
Tabla 64. <i>Costos de operación gorros</i>	211
Tabla 65. <i>Costos de operación tapabocas</i>	211
Tabla 66. <i>Costos de operación bata quirúrgica</i>	212
Tabla 67. <i>Proyección de costos</i>	212
Tabla 68. <i>Proyección de gastos</i>	213
Tabla 69. <i>Ingresos</i>	214
Tabla 70. <i>Estado de Pérdidas y Ganancias</i>	215
Tabla 71. <i>Flujo de caja</i>	215
Tabla 72. <i>Balance general proyectado de la Empresa proteger S.A.S. de la ciudad de Cartago</i>	217
Tabla 76. <i>Matriz de análisis de riesgos naturales aplicada a la empresa Proteger S.A.S. de la ciudad de Cartago</i>	227
Tabla 77.	233
Tabla 78. <i>Matriz de análisis de riesgos del país aplicada a la empresa Proteger S.A.S. de la ciudad de Cartago</i>	236
Tabla 79. <i>Matriz de análisis de riesgos geopolíticos aplicada a la empresa Proteger S.A.S., de la ciudad de Cartago.</i>	237
Tabla 80. <i>Matriz de análisis de riesgos sociales aplicada a la empresa Proteger S.A.S. de la ciudad de Cartago</i>	238

Tabla 81. <i>Matriz de análisis de riesgos económicos aplicada a la empresa Proteger S.A.S. de la ciudad de Cartago</i>	244
Tabla 82. <i>Matriz de análisis de riesgos políticos aplicada a la empresa Proteger S.A.S. de la ciudad de Cartago</i>	245
Tabla 83. <i>Matriz de análisis de riesgos legales para la empresa Proteger S.A.S. de la ciudad de Cartago</i>	246
Tabla 84. <i>Matriz de análisis de riesgos tecnológicos aplicada a la empresa Proteger S.A.S. de la ciudad de Cartago</i>	247
Tabla 85. <i>Matriz de análisis de riesgos tecnológicos aplicada a la empresa Proteger S.A.S. de la ciudad de Cartago</i>	248
Tabla 86. <i>Matriz de análisis de riesgos laborales internos de la empresa Proteger S.A.S.</i>	252
Tabla 87. <i>Identificación y clasificación de residuos de la empresa Proteger S.A.S.</i>	269

Lista de gráficas

Gráfica 1. <i>Modelo de Timmons</i>	35
Gráfica 2. <i>Modelo de Shapero</i>	36
Gráfica 3. <i>Modelo de Gibb</i>	38
Gráfica 4. <i>Dimensiones del emprendimiento – Underlying Dimensions of entrepreneurship</i>	39
Gráfica 5. <i>Esquema de desarrollo del proceso Empresarial</i>	41
Gráfica 6. <i>Datos obtenidos mediante el análisis de las oportunidades</i>	103
Gráfica 7. <i>Datos obtenidos mediante el análisis de las amenazas</i>	104
Gráfica 8. <i>Datos obtenidos mediante el análisis de las Fortalezas</i>	108
Gráfica 9. <i>Datos obtenidos mediante el análisis de las Debilidades</i>	109
Gráfica 10.	147
Gráfica 11. <i>Pregunta 2. ¿Cuál es la frecuencia con la que realiza la compra de prendas desechables?</i>	148
Gráfica 12. <i>Pregunta 3. ¿Considera importante la diversidad de productos que un proveedor le pueda ofertar?</i>	150
Gráfica 13.	151
Gráfica 15. <i>Pregunta 5. Por favor señale cuáles son los rangos de precios que actualmente paga por un tapabocas desechable</i>	152
Gráfica 17. <i>Pregunta 6. Por favor señale cuáles son los rangos de precios que actualmente paga por las batas quirúrgicas desechables</i>	153
Gráfica 19. <i>Pregunta 7. ¿Qué criterios toma en cuenta para seleccionar un proveedor?</i>	154
Gráfica 20. <i>Pregunta 8. ¿Sus proveedores han establecido cambios en el suministro, desde la declaratoria de la pandemia?</i>	156
Gráfica 21. <i>Pregunta 9. ¿Está satisfecho con el nivel de cumplimiento de sus proveedores?</i>	157
Gráfica 22. <i>Pregunta 10. ¿Estaría dispuesto a comprarle a una empresa nueva que distribuye productos de bioseguridad?</i>	158
Gráfica 23. <i>Pregunta 11. ¿Tiene proyectada la expansión de las actividades de la empresa a otros mercados?</i>	159
Gráfica 24. <i>Pregunta 12. ¿Ha identificado nuevos proveedores?</i>	160
Gráfica 25. <i>Propuesta de organigrama para la empresa Proteger S.A.S de la ciudad de Cartago</i>	164
Gráfica 26. <i>Logo de la empresa Proteger S.A.S. de la ciudad de Cartago</i>	183

Gráfica 27. <i>Plano de la empresa Proteger S.A.S. de la ciudad de Cartago.</i>	196
Gráfica 28. <i>Diagrama de flujo del proceso productivo de la empresa Proteger S.A.S.</i>	202

Anexos

Anexo A.....	281
Anexo B.....	284

Resumen

El emprendimiento es una valiosa alternativa para desarrollar habilidades profesionales y laborales y sobre todo para dar marcha al progreso personal, reconocer una propuesta de crecimiento económico implica evidenciar vacíos no satisfechos en el mercado, identificar los riesgos y ventajas que presenta el entorno, en hacer una propuesta de valor que haga una diferencia competitiva. La empresa Proteger S.A.S., se va a dedicar a la manufactura y distribución de implementos de bioseguridad básicos, dirigidos al mercado local y regional, con esto busca suplir la necesidad constante de este tipo de implementos que llegan de diferentes regiones y que gracias a la producción local disminuirán sus costos.

El modelo de emprendimiento tiene como fin propiciar la capacidad de desarrollo empresarial del estudiante, determinar su capacidad para impactar positivamente su entorno y dimensionar su capacidad de acción en el mercado. El proyecto se desarrolla con base a siete objetivos, el primero de ellos exige el diagnóstico del sector al cual pertenece la empresa Proteger S.A.S, con el fin de evaluar las principales características de la actividad. El segundo objetivo requiere del análisis del mercado en donde se identifique el potencial de oferta y demanda del producto, este factor es relevante porque permite identificar la capacidad productiva de la empresa y su potencial para satisfacer el mercado. En el tercer objetivo se definen los aspectos administrativos y legales que permiten constituir la empresa y que favorecen una adecuada gestión.

En el cuarto objetivo se analizan los aspectos económicos y financieros, para determinar las necesidades de inversión y puesta en marcha de la empresa, en este se identifican los requerimientos de capital para dar marcha al negocio. Para el quinto objetivo, se lleva a cabo el estudio técnico, el cual permite determinar la capacidad productiva y competitiva de la empresa en el mercado, ayuda a establecer además la ventaja diferencial. Como sexto objetivo se efectúa el estudio y análisis de riesgos asociados a la creación de la empresa, donde se establece su viabilidad. Y como último objetivo se identifican los aspectos sociales y ambientales sobre los que tiene impacto de la empresa.

Palabras clave: emprendimiento, costo de producción, gestión empresarial, mercado, bioseguridad.

Abstract

Entrepreneurship is a valuable alternative to develop professional and work skills and above all to give direction to personal progress, recognizing a proposal for economic growth implies evidencing gaps not satisfied in the market, identifying the risks and advantages of the environment, making a Value proposal that makes a competitive difference. The company Proteger SAS, is going to dedicate itself to the manufacture and distribution of basic biosecurity tools, aimed at the local and regional market, with this it seeks to supply the constant need of this type of implements that arrive from different regions and that thanks to the production local will reduce your costs. The aim of the entrepreneurship model is to promote the student's entrepreneurial development capacity, determine their ability to positively impact their environment and determine their capacity for action.

The project is developed based on seven objectives, the first of which requires the diagnosis of the sector to which the company Proteger S.A.S belongs, in order to evaluate the main characteristics of the activity. The second objective requires the analysis of the market where the potential of supply and demand of the product is identified, this factor is relevant because it allows identifying the productive capacity of the company and its potential to satisfy the market. The third objective defines the administrative and legal aspects that allow the establishment of the company and that favor an adequate management.

In the fourth objective, the economic and financial aspects are analyzed in order to determine the investment and start-up needs of the company, in which the capital requirements to start the business are identified. For the fifth objective, the technical study is carried out, which allows to determine the productive and competitive capacity of the company in the market, it also helps to establish the differential advantage. The sixth objective is the study and analysis of risks associated with the creation of the company, where its viability is established. And as a last objective, the social and environmental aspects on which the company has an impact are identified.

Keywords: entrepreneurship, production cost, business management, market, biosecurity.

Introducción

“Los colombianos son los más emprendedores de Latinoamérica y los terceros a nivel mundial. Así lo muestra la última edición del informe Global Entrepreneurship Monitor (GEM), en el que se muestra que el 53% de los ciudadanos mostró su intención de crear una empresa, cifra que se reduce hasta el 35,5% al hablar de la región”. (Portafolio, 2017).

“De acuerdo a este documento las oportunidades para crear una empresa, ascendieron al 64% en Colombia y en la región llegaron al 59%. Sugiere además trabajar en el 26% de estos potenciales emprendedores que temen no alcanzar sus objetivos, destacando que el 74% no teme correr el riesgo”. (Portafolio, 2017).

“Este mismo informe señala que el 51% de los emprendedores opta por la creación de empresa para lograr independencia, el 40% busca elevar sus ingresos y el porcentaje restante para mantener su nivel económico, de estos el 58% identificó oportunidades en el mercado, el 29% lo motivan las oportunidades y necesidades y el 13% admite que lo hace por necesidad”. (Portafolio, 2017).

“Si bien estos datos son bastante favorables se deben considerar otros factores de alto impacto como: el tamaño de las empresas, proyección, capacidad innovadora, implementación de tecnologías, ingreso a mercados con alta oferta y la orientación básica al mercado nacional, lo que reduce las posibilidades internacionales”. (Portafolio, 2017).

“Otras cifras a considerar y que son poco alentadoras, de acuerdo al documento, el 70% de las empresas se ubican en el sector terciario, esto implica que no se genera transformación de materia prima y por lo tanto no hay valor agregado que estimule a grandes rasgos el desarrollo económico; el 80% dispone de tecnologías que llevan tiempo en el mercado reduciendo la capacidad diferencial; se encuentra además que el 80% suministra productos y servicios existentes en el mercado, así el poder innovador se reduce significativamente”. (Portafolio, 2017).

“El emprendimiento toma protagonismo por la enorme trascendencia para el mundo moderno, en especial por el impacto socio económico, por la capacidad para incentivar la innovación y la creatividad, por el reconocimiento de oportunidades, debido a que desarrolla y fortalece la capacidad de un individuo para impactar positivamente una sociedad y propiciar transformación en la misma”. (Portafolio, 2017).

Cuando se habla de emprendimiento, se habla de nuevas estrategias y mecanismos de acción dirigidos al impulso y creación de nuevas oportunidades de negocio que fomenten el crecimiento económico y la sostenibilidad del país, generando a su vez reducción en los índices de desempleo, subempleo y empleo informal.

La empresa Proteger S.A.S., se va a dedicar a la manufactura y distribución de implementos de bioseguridad básicos, dirigidos al mercado local y regional, reconociendo que en estos espacios hay un claro vacío para atender a los clientes de manera inmediata.

La propuesta de emprendimiento es una salida en la construcción de un entorno propicio para el crecimiento y desarrollo económico de Cartago, la región y el país, impulsando con ello la creatividad y la productividad.

Problema

Definición del problema

La idea de negocio Proteger S.A.S., nace como propuesta de emprendimiento, orientada a la manufactura y comercialización de implementos de bioseguridad desechables, para dar cobertura a la demanda de las ciudades de Cartago, Armenia, Pereira y Tuluá, esto ante la ausencia en el mercado de la zona de un proveedor de este tipo de artículos, que suministre oportunamente a las empresas del área de la salud dichos materiales a un precio competitivo y que garantice una entrega oportuna, bajo las condiciones pactadas.

Las empresas que actualmente distribuyen sus productos en Cartago y la región, tienen como origen a como Bogotá y Medellín, estas priorizan el suministro a mercados más próximos y con mayores volúmenes de demanda; aunado a esto la estrategia de exportación que de acuerdo Procolombia (2020), crece a un ritmo promedio de 5,4% anual, con diferencial entre países, siendo Perú el más representativo con un 24,5% del total de la canasta exportadora en bioseguridad, la cual presenta alta diversidad. Estos factores de alguna manera condicionan el suministro a clientes de la región, pero quizás el factor más relevante, es la entrega extemporánea de los productos.

Por otro lado, se tuvo en cuenta el notable crecimiento de la demanda de materiales de bioseguridad, derivado del incremento de atención hospitalaria brindada por la ciudad de Cartago a los municipios del Norte del Valle, teniendo en cuenta que de manera progresiva se han ido centralizando estos servicios en la ciudad como estrategia de las EPS para minimizar costos y optimizar el servicio, lo que implica reducir la dificultad de los pacientes para trasladarse o ser llevados a otros lugares y ante todo por el notable mejoramiento e incorporación de diversos servicios como oncología y diagnóstico general.

Aunado a estas ventajas, se reconoce el potencial de crecimiento para la empresa Proteger S.A.S., surgido a partir de la pandemia COVID-19, que obliga a la población al uso permanente de tapabocas, este se constituye en un mercado adicional, bastante significativo.

Otros factores que se consideraron, fueron, el potencial productivo y la capacidad de generación de empleo para un grupo bastante vulnerable de la sociedad colombiana y local, que son las madres cabeza de hogar.

Antecedentes del problema.

Se reconoce la necesidad de una empresa que suministre implementos de bioseguridad a diferentes centros de atención especializada y diagnóstica en las ciudades de Cartago, Armenia, Pereira y Tuluá, esto para responder oportunamente a la creciente atención de pacientes de estas y los municipios circundantes.

La pandemia por otro lado, ha tenido un alto impacto en la demanda de estos productos, a nivel interno y externo, de acuerdo a informe del DANE y Procolombia, el mercado internacional, es cada vez más atractivo para los empresarios, creciendo a un ritmo de 5,4% durante el 2020, pasando de 93.077.826 dólares en 2019 a 98.081.347 dólares en 2020, solo en Perú, Ecuador, Chile y Panamá. (Portafolio, 2020).

Portafolio (2020), cita que la manufactura y comercialización de elementos de bioseguridad y protección, hacen parte del plan de reactivación económica direccionada desde Procolombia, especialmente para exportación, en el marco “Compromiso por Colombia”, donde la calidad y la innovación son el distintivo. Resulta importante su formulación porque la empresa Proteger S.A.S., llega a cubrir demanda interna que deja de ser satisfecha plenamente por las empresas nacionales para cumplir con el mercado internacional. En este punto, cabe la aclaración que el faltante del mercado, se cubre con ingreso de elementos de bioseguridad importados, estos en algunos casos no cumplen a plenitud los protocolos, interrumpiendo la inocuidad de los productos.

Proteger S.A.S., nace como propuesta de emprendimiento, fundamentada en el desarrollo personal, profesional, laboral y humano del emprendedor, que propende por el reconocimiento del potencial individual para desarrollar ideas generadoras de valor agregado para la ciudad, creadoras de crecimiento y bienestar social, se suman como aportes del emprendimiento, la generación de empleo, aumento de la inversión y el desarrollo del liderazgo local.

Síntomas del problema.

La falta de alternativas de reabastecimiento oportuno de implementos de bioseguridad en el mercado inmediato para las empresas del área diagnóstica y de la salud de las ciudades de Armenia, Cartago, Pereira y Tuluá, especialmente aquellos productos que son de mayor demanda como tapabocas, bata quirúrgica y gorro o cofia, que son requeridos en la toma de exámenes y atención médica.

Su papel es determinante, puesto que minimizan la exposición a factores de riesgo físico y biológico, y tienen como fin salvaguardar la vida, y evitar el contagio de enfermedades en los diferentes escenarios de atención.

La creciente demanda de este tipo de productos, como resultado del incremento de la prestación de servicios diagnósticos y médicos en las ciudades mencionadas, el aumento de la población que requiere atención médica y especializada, el mayor acceso de la población aledaña a los servicios y el cumplimiento de los protocolos exigidos por el COVID-19.

También se debe tener en cuenta, la creciente demanda de implementos de bioseguridad que satisfagan los requerimientos en diseño, uso de materiales adecuados y en cumplimiento de los estándares necesarios para preservar la inocuidad de los artículos.

Se ha identificado, además, la compra esporádica a diferentes proveedores que suministran cantidades mínimas que permiten cubrir el faltante de la demanda.

Causas del problema

El frecuente desabastecimiento de los productos de mayor demanda necesarios para mantener niveles de bioseguridad, para el personal médico, auxiliar, pacientes y público en general, los cuales son indispensables para la atención en las diferentes instituciones de las ciudades de Armenia, Cartago, Pereira y Tuluá.

Se estima que la principal causa del problema, radica en la reducción del suministro de estos insumos por parte de los proveedores, los cuales priorizan la satisfacción de la demanda de entidades con mayores requerimientos.

Se cuenta también, los sobrecostos derivados del transporte desde las ciudades de Bogotá y Medellín, y por último la dificultad en algunos casos para responder a la demanda en breves periodos de tiempo.

Pronóstico del problema.

La continuidad de la problemática de desabastecimiento para las empresas del área diagnóstica y de la salud de las ciudades de Armenia, Cartago, Pereira y Tuluá, ha llevado a que recurran a otros proveedores, con menor capacidad de oferta, que cubren con prontitud la demanda, pero estas lo hacen de manera esporádica, siendo salvavidas, solo en eventualidades.

Considerando estos factores, la empresa Proteger S.A.S., puede satisfacer el mercado de manera confiable y permanente, lo que genera beneficio para cada una de las partes, además de favorecer el emprendimiento y el crecimiento económico de la ciudad.

Establecerse como proveedor de estas empresas, permite retener el capital en la ciudad de Cartago, generar empleo, valor agregado y recursos para el municipio representados en impuestos y consumos requeridos para el mantenimiento de la empresa.

El ingreso progresivo de insumos de bioseguridad de diferentes países sin el claro y debido control de los requerimientos de bioseguridad, que pueden llevar a la compra de productos contaminados o vencidos, afectando con esto la salud de quienes deban usarlos.

Control del pronóstico

Como control del pronóstico, se lleva a cabo una investigación rigurosa en cada una de las líneas del negocio, estimando variables propias de la investigación y las afectaciones de las mismas por el impacto directo de variables externas. Se consideran factores estratégicos, competitivos y financieros.

El reconocimiento y análisis de estos factores, permite reducir los niveles de incertidumbre y trabajar bajo condiciones confiables. Todas las estimaciones van encaminadas en la construcción de un modelo de emprendimiento para el cual hay espacio significativo en el mercado.

Si bien la incertidumbre no desaparece, esta se minimiza y se facilita la toma de decisiones, en la marcha se debe de manera continua, hacer supervisión periódica.

Formulación del Problema

¿Que elementos de gestión debe llevar el estudio para determinar la viabilidad de creación de la empresa Proteger S.A.S., en el municipio de Cartago del Valle del Cauca enfocada a la manufactura y comercialización de implementos de bioseguridad?

Sistematización del problema

- ¿Cuáles variables económicas deben tomarse en cuenta para realizar un adecuado diagnóstico del sector al cual pertenece la empresa Proteger S.A.S?
- ¿De qué manera deben establecerse los factores que permitan proyectar la demanda de la empresa Proteger S.A.S?

- ¿Qué aspectos deben ser tomados en cuenta para la definición de los aspectos administrativos y legales que permitan constituir la empresa Proteger S.A.S.?
- ¿Qué variables deben ser analizadas para que pueda establecerse un adecuado estudio técnico que determine la capacidad productiva de la empresa Proteger S.A.S.?
- ¿Cómo debe elaborarse el estudio financiero de modo tal que permita concluir sobre la pertinencia de la creación de la empresa Proteger S.A.S.?
- ¿Cuáles son los aspectos económicos, sociales y ambientales que pueden tener impacto sobre los resultados de la empresa Proteger S.A.S.?
- ¿Cuáles son los riesgos que deben analizarse para finalmente determinar la viabilidad de la empresa Proteger S.A.S.?

Justificación

Los planteamientos de los diversos autores, tomados como referente, no solo ayudan a establecer la interrelación existente entre la ciencia, la academia y el sector productivo, sino que permiten reconocer oportunidades de negocio que se pueden convertir en proyectos productivos exitosos.

Para construir una investigación que cumpla con las exigencias, es clave hacer un diagnóstico del mercado, definir las técnicas de recolección y selección de información, establecer las etapas del proceso investigativo y como se relacionan entre sí y como a partir de estos, se puede determinar la viabilidad del modelo de investigación. Esto brinda los elementos suficientes para validar su aplicación práctica y su capacidad de responder a las necesidades del mercado, bajo condiciones de menor riesgo.

La propuesta de emprendimiento Proteger S.A.S., va encaminada a la manufactura y comercialización de implementos de bioseguridad, orientados a satisfacer la demanda de las empresas Cedica y Radiólogos de las ciudades de Armenia, Cartago, Pereira y Tuluá, como ejes de prestación de servicios de salud en el área diagnóstica y especializada.

Se estima que presenta alto grado de viabilidad, porque en el mercado cercano, no existe un proveedor con la capacidad y disponibilidad de cobertura permanente de las necesidades de estas empresas. Los actuales proveedores son de Bogotá y Medellín y dan prevalencia a las demandas de mercados inmediatos que representan mayores volúmenes de productos, afectando

la interacción con potenciales clientes con menor consumo, como es el caso de Cedica y Radiólogos.

También se considera importante la creciente atención de servicios médicos y especializadas en las ciudades objeto de análisis porque su capacidad de atención hospitalaria, se extiende a los diferentes municipios periféricos.

Se priorizan como suministro los tapabocas, gorros o cofias y las batas quirúrgicas porque a pesar de que los elementos de bioseguridad, son muchos, estos especialmente, son de demanda elevada. El covid representa otro estímulo para la empresa, puesto que el cumplimiento de los protocolos de bioseguridad es generalizado y obligatorio.

La propuesta de emprendimiento de la empresa Proteger S.A.S., se consolida a partir del reconocimiento de un modelo productivo, que propicie un entorno de crecimiento y desarrollo económico para el emprendedor, su familia y el personal vinculado al proyecto, esto puede tener repercusiones positivas sobre el municipio, la región y el país, porque se genera empleo y valor agregado.

Se enfoca hacia la vinculación laboral de madres cabeza de hogar para que puedan acceder a una fuente de empleo y con él a ingresos fijos que les permita elevar su calidad de vida y la de su familia, busca elevar la confianza de las mujeres para propiciar cambios en su entorno y que reconozcan su capacidad para aportar al desarrollo de Cartago.

Por otro lado, se busca que este plan de emprendimiento sea un referente que estimule a los jóvenes profesionales a quedarse en el país para contribuir a su desarrollo, minimizando con ello los índices de migración que son bastante elevados y llevan a la fuga de potencial académico, intelectual y productivo. Reconociendo que los migrantes llegan a ejecutar labores predominantemente físicas que impiden el desarrollo de habilidades laborales y profesionales propias de su perfil.

Además, el emprendimiento fortalece el sector productivo, transforma un escenario de desempleo, subempleo y empleo informal, en espacios competitivos, generadores de innovación, de oportunidades y de creación de fuentes de empleo formal, altamente necesarios para el crecimiento económico de la ciudad.

Para responder a estas necesidades de generación de nuevas propuestas productivas, la educación es vital, esta permite planear, organizar y dirigir adecuadamente los procesos y garantizar un crecimiento económico dentro de las organizaciones de manera sostenible, a su vez

dinamiza el mercado local que presenta serios desafíos especialmente para las poblaciones más vulnerables como son los jóvenes y madres cabeza de hogar.

Estas propuestas de emprendimiento, logran un alto impacto y son un medidor importante de crecimiento, contribuyen a la independencia productiva, a que los jóvenes sean sus propios jefes y gestionar sus propios negocios, favorecen el desarrollo de la creatividad y la innovación como mecanismos para potenciar destrezas individuales y colectivas de los jóvenes profesionales, el reto es pasar de la iniciativa de emprendimiento al desarrollo del plan productivo.

Objetivos

Objetivo general

Determinar las características del estudio de viabilidad para la creación de la empresa S.A.S., enfocada a la manufactura y comercialización de implementos de bioseguridad en el municipio de Cartago Valle del Cauca.

Objetivos específicos

- A. Realizar el diagnóstico del sector al cual pertenece la empresa Proteger S.A.S, con el fin de evaluar las principales características de la actividad.
- B. Formular un análisis del mercado en donde se identifique el potencial de oferta y demanda del producto.
- C. Definir los aspectos administrativos y legales que permiten constituir la empresa
- D. Indicar el estudio técnico, para determinar la capacidad productiva y competitiva de la empresa en el mercado.
- E. Analizar el aspecto financiero, para determinar las necesidades de inversión y puesta en marcha de la empresa.
- F. Identificar los aspectos económicos, sociales y ambientales sobre los que tiene impacto de la empresa.
- G. Efectuar el estudio y análisis de riesgos asociados a la creación de la empresa, para determinar su viabilidad.

Diseño metodológico

El diseño metodológico tiene como finalidad brindar a la empresa Proteger S.A.S., las herramientas que le permitan delimitar y orientar la investigación, en este se definen aspectos tan importantes como el tipo de estudio, enfoque, método, las técnicas de investigación, entre otros.

Tipo de estudio

Se implementa en la investigación el tipo de estudio descriptivo, que es una metodología de análisis que permite aplicar criterios específicos para deducir e identificar una serie de circunstancias y características que se presentan como fenómeno a interpretar, permite describirlo en sus diversas dimensiones.

El estudio descriptivo, permite medir la necesidad del proyecto de emprendimiento Proteger S.A.S., en el mercado local y regional, ayuda a identificar las variables que condicionan a la empresa y favorece la descripción de su impacto y evolución en el tiempo, sin establecer la relación causal.

Este componente descriptivo, ayuda a reconocer cada uno de los factores de estudio, riesgos y oportunidades, determinar las características del mercado, de la empresa y de las potencialidades para ponerla en marcha.

Este método de investigación permite observar y describir de manera detallada el comportamiento del mercado colombiano, las oportunidades y estímulos a los emprendedores, pero sobre todo la capacidad del estudiante para identificar los factores que favorecen su idea de negocio, en este caso puesta en marcha de la empresa Proteger S.A.S.

Enfoque Mixto

Componente cualitativo

La validez de la aplicación del enfoque cualitativo para determinar el potencial de creación y éxito de la Empresa Proteger S.A.S., en la ciudad de Cartago Valle, se centra en que este modelo, permite la recopilación y documentación de datos no numéricos, con los cuales se puede delimitar la investigación, responder a las inquietudes iniciales del proyecto e identificar claramente cada una de las etapas de la investigación, priorizando el análisis de comportamientos actitudes identificadas en el mercado.

Este enfoque brinda herramientas para organizar la información con objetividad y precisión considerando las observaciones hechas por el investigador, en este caso se busca reconocer cada una de las variables de impacto tanto internas como externas que contribuyan en la creación de la Empresa Proteger S.A.S., en la ciudad de Cartago Valle.

Otro aporte significativo de la investigación cualitativa al proyecto, es que permite determinar el tipo de producto, el diseño, manufactura, los insumos y materia prima a utilizar, identificar el origen de estos, aportando además datos sobre las necesidades de los clientes, las tendencias de consumo, usos y necesidades emergentes, así como necesidades que puede satisfacer y potencialidades internas y externas para lograrlo.

Componente cuantitativo

A diferencia del enfoque anterior, el enfoque cuantitativo, describe, explica, comprueba, y predice los fenómenos asociados a la investigación a partir de datos numéricos, el análisis e interpretación tiene por objeto determinar la viabilidad de la empresa Proteger S.A.S., en la ciudad de Cartago, en este punto, se hace un análisis externo e interno, para el externo, se parte de las cifras obtenidas en la encuesta, la cual fue realizada a potenciales clientes en el mercado local y regional.

A nivel interno, se toman como referente el análisis e interpretación de datos financieros, como son: el balance general, el estado de resultados, estado de cambios en el patrimonio, estado de cambios en la situación financiera, el estado de flujos de efectivo y los indicadores financieros, los que brindan una visión más objetiva y real de las posibilidades de éxito implícitas en el proyecto

Contrastar los dos enfoques, ayuda tener una visión más coherente e integral de la situación, permite contar con una mayor diversidad de observaciones que tienen como origen diferentes fuentes, datos y contextos y presentan una información más variada de los potenciales riesgos y oportunidades del proyecto, aportan un mayor nivel interpretativo de los resultados obtenidos lo que lleva a una comprensión más amplia del negocio.

Método

Inductivo – deductivo.

Inductivo

La inducción es método o estrategia de razonamiento o argumentación. Por tal razón conlleva un análisis coherente, ordenado y lógico del problema de investigación, tomando como referencias premisas verdaderas. Tiene como objetivo llegar a conclusiones que estén en relación con sus premisas como todo lo está con las partes. A partir de verdades particulares, concluimos verdades generales. Lo anterior señala que fundamentalmente la inducción, a pesar de tener como referencias premisas verdaderas, podrá llegar a conclusiones cuyo contenido es más amplio que el de las premisas desde las cuales inicia el análisis de su problema de investigación. De este modo, el argumento inductivo se sustenta en la generalización de propiedades comunes a casos ya observados. (Méndez Á., 2000).

En el contexto del proyecto Proteger S.A.S., el método inductivo permite mediante diversas observaciones realizadas a los sucesos y circunstancias de análisis, proponer y desarrollar una serie de elementos y conclusiones que ayudan a darle viabilidad a la idea de negocio, en ella se presenta una conclusión general para todos los eventos identificados.

Esto ayuda a validar los conceptos, la aplicación de los mismos y a dar un margen de confianza y certeza para el futuro accionar de la empresa, por otro lado, la investigación puede servir como referente para investigaciones de emprendimiento en otras líneas de negocio, constatando la importancia de la investigación científica y de las herramientas requeridas para su aplicación.

Deductivo

El método deductivo va de lo general (como leyes y principios) a lo particular (la realidad concreta de una situación estudiada), este método, extrae conclusiones con bases a una premisa o una serie de proposiciones que se asumen ciertas. En este caso la lógica permite obtener un resultado, basado en una serie de afirmaciones presumiblemente verdaderas. La veracidad de la conclusión está determinada por la validez de las premisas

La aplicación de los dos métodos, agiliza y eleva la eficiencia en la comprensión y análisis de las circunstancias y condiciones identificadas.

Diseño concurrente

Es un proceso a partir del cual se generan ideas que integran de manera coherente todas las áreas, unidades y cargos del negocio propuesto, con el fin de mejorar significativamente los resultados, a partir de estas acciones se busca generar valor agregado.

El valor diferencial se establece mediante el mejoramiento de la cadena de suministro, propiciar un modelo de gestión flexible que facilite la adaptación al entorno cambiante, mejorando la capacidad de atención y suministro al cliente.

Este modelo exige el análisis del entorno, el desarrollo de habilidades para la resolución de problemas, ayuda a desarrollar una guía de negocio basado en metodologías ya establecidas y diferenciadas.

Como requisito para su aplicación, la empresa debe estar estructurada, debe contar con un modelo flexible y unos parámetros claros de acción y decisión.

Permite minimizar tiempos, reducir recursos y maximizar resultados, generando mayor compatibilidad entre las áreas, cargos y funciones.

Conecta e integra de manera simultánea todas las etapas de proceso de emprendimiento en la empresa Proteger S.A.S., logrando un trabajo sincronizado que logra establecer la interrelación e interdependencia entre todas las partes del proyecto o idea de negocio.

Técnicas e instrumentos

Tipo de fuentes

“La información es la “materia prima” por la cual puede llegarse a explorar, describir y explicar hechos o fenómenos que definen un problema de investigación. A pesar de la importancia de este aspecto, en ocasiones no se le da el valor que tiene y se olvida su incidencia en la investigación. Este diseño prevé como aspecto esencial que el investigador defina las técnicas que van a emplearse en la recolección de la información, al igual que las fuentes en las que puede adquirir tal información” (Méndez Á., 2000).

Primarias

Observación: “se puede afirmar que la investigación científica conoce la realidad y permite definir previamente los datos más importantes que deben recogerse por tener relación directa con el problema de investigación. Supone un conocimiento profundo de un marco teórico que oriente al investigador” (Méndez Á., 2000).

Permite la medición y registro de cada uno de los elementos identificados, personas y situaciones observadas mediante matrices, texto y tablas, logrando de manera directa realizar la experimentación y verificación empírica de las situaciones a conocer. Mediante esta técnica se reconocerán factores de riesgos operativo, competitivo, económico y humano.

Encuesta: “Se define la encuesta como una técnica que pretende obtener información que suministra un grupo o muestra de sujetos acerca de sí mismos, o en relación con un tema en particular. La encuesta puede ser oral o escrita: la encuesta oral se fundamenta en un interrogatorio “cara a cara” o por vía telefónica, en el cual el encuestador pregunta y el encuestado responde. Contraria a la entrevista, en la encuesta oral se realizan pocas y breves preguntas porque su duración es bastante corta. Sin embargo, esto permite al encuestador abordar una gran cantidad de personas en poco tiempo. Es decir, la encuesta oral se caracteriza por ser poco profunda, pero de gran alcance. Un ejemplo es el caso de los encuestadores que abordan a las personas en sitios públicos” (Arias O., 2012)

Se elabora con el fin de obtener información de primera mano reconocer actitudes, aptitudes y comportamientos de los clientes potenciales y tener elementos que permitan hacer una correcta evaluación de las condiciones encontradas para determina la viabilidad de la empresa Proteger S.A.S. en la ciudad de Cartago.

Objetivo de la encuesta: elaborada para obtener la información directa, reconocer las necesidades reales de los clientes y la capacidad de demanda.

Características de la encuesta: se diseñó un cuestionario de 15 preguntas cerradas, delimitando las opciones de respuesta, dirigidas a clientes potenciales de la empresa Proteger S.A.S., estimada con un tiempo de duración de 30 minutos, aplicable de forma individual, con el fin de obtener e identificar la información valiosa que sirva para reconocer factores claves para la viabilidad de la investigación. El objetivo es reconocer el mercado, ubicación de los clientes, volumen de demanda, productos a manufacturar, entre otros. (Ver anexo A).

Otros recursos: Lectura de otras investigaciones en el campo.

Secundarias.

- Libros de administración de las diferentes áreas de conocimiento requeridos
- Documentos sobre emprendimiento
- Internet.

- La asesoría de los docentes de la Universidad del Valle.

Población

Hace referencia al universo o totalidad de elementos que son sujetos a la investigación y que permite extraer una muestra para aplicar la encuesta de manera estructurada y concreta.

En este caso, se han identificado como potenciales clientes, 10 empresas CedicaF y Radiólogos de las ciudades de Armenia, Pereira; Cartago y Tuluá.

Muestra: es el subconjunto de los elementos que se seleccionan previamente entre la población para aplicársele la encuesta cuya finalidad es obtener información sobre las condiciones del mercado, de las necesidades prevalentes en los clientes y en el valor diferencial que debe ser incorporado al negocio y a los productos a manufacturar y comercializar por la empresa Proteger S.A.S.

En este caso la encuesta fue aplicada a la población total porque está conformada por las 10 empresas más grandes en el área de la salud y atención diagnóstica en Cartago y la región. Daría resultados muy sesgados de aplicar el modelo de encuesta a solo una parte de esta población porque es muy reducida, la totalidad brinda una visión más objetiva sobre el mercado y el comportamiento del mismo.

Marco referencial

Marco teórico

Mediante este marco teórico, se hace un importante y valioso recorrido por las diferentes teorías sobre emprendimiento planteadas por diversos autores que son citados de manera cronológica en el texto, a partir de ellas se define claramente el significado del término, se establece el significativo aporte de cada autor a la construcción del concepto y se define como estas teorías de manera integral, permiten alcanzar una visión más amplia y práctica sobre lo que significa emprender y su aporte al desarrollo e innovación exigidas en el contexto económico actual.

Se toman como apoyo teórico siete autores que brindan conceptos desde el enfoque económico hasta el psicológico del emprendimiento:

David McClelland (1.960).

McClelland planteó que el hombre cuenta con tres tipos de necesidades, de afiliación, de logro y de poder, las cuales se adquieren en el entorno cultural y se constituyen en agentes motivacionales. El hombre de empresa más allá de los resultados económicos; actúa bajo factores motivacionales que superan el deseo de logro (Varela R. , 2008).

De acuerdo a McClelland, estos agentes motivacionales son fácilmente detectables, así si, si el individuo centra su atención en pensar cómo mejorar las cosas, se estima que tiene motivación al logro, si lo ocupa pensando en la familia y amigos tiene motivación hacia la afiliación y si lo hace sobre jefes y estructuras de poder tiene motivación al poder (Varela R. , 2008).

Los coeficientes de motivación al logro, desde la perspectiva de McClelland, cambian de acuerdo a los países, a la profesión, a la raza, al sistema educativo, entre otros. Las personas con más alto nivel de logro, se caracterizan por que les gustan las situaciones de responsabilidad y de resolución de problemas, además de funciones donde es relevante el ejercicio de control, es decir que puedan hacer uso de sus habilidades y esfuerzo personal, lo cual les garantiza altos niveles de satisfacción, les gusta establecerse metas y logros moderados y toman riesgos calculados.

Jeffrey Timmons (1970).

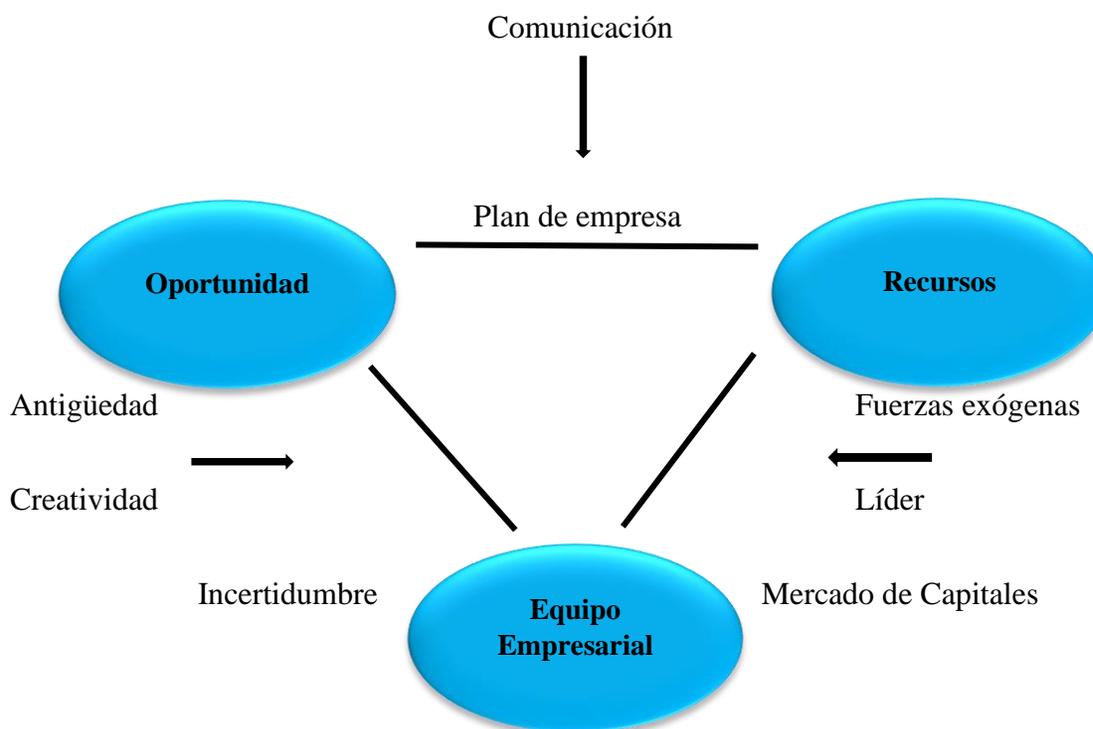
Timmons a diferencia de McClelland, establece que todo emprendimiento debe estar fundamentado en tres criterios:

1. Reconocer una oportunidad, que no solo es una idea de negocio, sino una muestra potencial de negocio importante. Establece que no se debe invertir tiempo y recursos hasta no tener claridad sobre lo que representa la oportunidad, en ella se debe tener en cuenta, el tamaño del mercado y la ventaja competitiva.
2. Los recursos no son determinantes, prima la relevancia de la idea de negocio, de hecho, estimó que el concepto de bootstrapping es un valioso ingrediente para el emprendimiento, la falta de capital es un estimulante para el éxito.
3. Destaca en este punto el valor del equipo empresarial, señalando que la elección equivocada del personal integrante del proyecto, lleva a errores repetitivos y por consiguiente al fracaso. Un equipo claramente definido, debe contar con un líder reconocido, y un personal altamente calificado para cada uno de los cargos y funciones.

Su modelo de emprendimiento, se sintetiza en la gráfica siguiente:

Gráfica 1

Modelo de Timmons.



Fuente: Innovación Empresarial, Arte y Ciencia en la Creación de Empresas. Pág. 185.

Albert Shapero (1984).

El modelo de Shapero se basa en cinco características como origen del evento empresarial y como gestoras de la innovación; despeja las dudas sobre las relaciones entre inventores, inversionistas y gerentes. Afirma, además, que el surgimiento de nuevas empresas y empresarios, se derivan de factores situacionales como eventos sociales, psicológicos, culturales y económicos, y que cada evento empresarial se da en un momento específico en función de esta dinámica (Varela R. , 2008).

Shapero señala que el evento empresarial está determinado por:

- **La Toma de iniciativa**, es la decisión colectiva para identificar y aprovechar la oportunidad de emprendimiento.
- **La Acumulación de recursos** que identifican las necesidades de recursos físicos, humanos, financieros y tecnológicos.

- **La Administración** que se soporta en el direccionamiento de la empresa para hacerla realidad.
- **La Autonomía relativa**, vinculada al poder decisorio de los futuros empresarios.
- **La Toma de riesgos** que es la confrontación de los riesgos y oportunidades asociados al negocio.

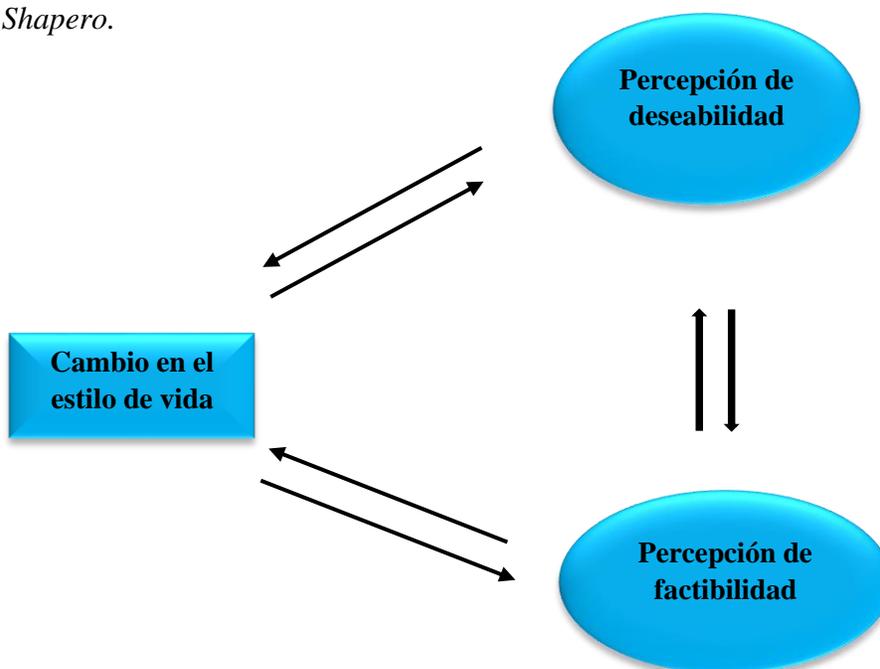
Su modelo de emprendimiento se consolida a partir de tres factores

- a. La percepción de deseabilidad o de gusto por el evento empresarial: hace pensar a los empresarios sobre tomar la decisión de emprender o no.
- b. Solo si el empresario está realmente interesado tomará la decisión, en caso de no tener suficientes motivaciones, no debe hacerlo.
- c. La percepción de factibilidad: Sólo las personas con una percepción optimista y dinámica, se comprometerán con el hecho para identificar y analizar las oportunidades.

Sólo cuando estas dos percepciones se manifiesten de manera simultánea, se da el evento empresarial buscado. Y sólo en ese momento la persona interesada logrará cambiar su trayectoria vital y productiva, integrando el grupo de empresarios.

Gráfica 2

Modelo de Shapero.



Fuente: Innovación empresarial. Modelo de Albert Shapero. Pág. 170.

Alan Gibb (1988).

Alan Gibb, describe el emprendimiento desde cuatro etapas que conjugan de acuerdo a su percepción los elementos de mayor impacto para el empresario, entre ellos cuenta: El componente “motivación y determinación están vinculadas a todo el conjunto de factores culturales y del entorno que facilitan o hacen más complejo el proceso de inicio de una nueva empresa. Como factores de mayor impacto señala el apoyo de la familia, los socios, de las entidades de apoyo; la actitud de la sociedad; los objetivos y logros personales; las políticas de gobierno y las facilidades para crear empresa (Varela R. , 2008).

El componente “idea y mercado” solo es evidente y refleja la existencia y la validez cuando se contrasta con el entorno, en este caso, los clientes y la competencia. Esto define la viabilidad del modelo de empresa que se esté manejando (Varela R. , 2008).

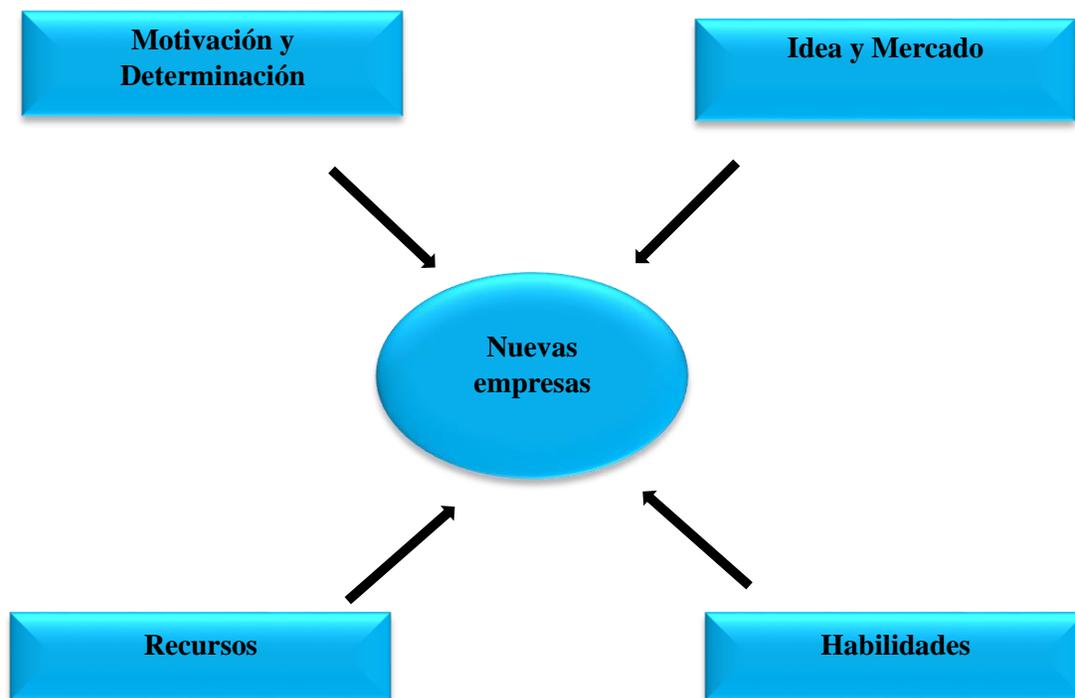
“El componente “recursos” referencia la capacidad del empresario para integrar y asignar a beneficio de la empresa, todos los recursos de todos los tipos, que sean requeridos. Establece la interrelación e interdependencia de los recursos humanos, tecnológicos, naturales, financieros, de información de contactos, físicos, etcétera” (Varela R., 2008, p. 102)

“El componente “habilidades”, involucra los conocimientos, valores, aptitudes, actitudes, competencias que tanto el empresario como el equipo de trabajo deben tener para poder llevar darle viabilidad a la iniciativa empresarial. Aquí, las exigencias previas de trabajo, los conocimientos y habilidades asociadas, la capacidad técnica y gerencial son fundamentales” (Varela R., 2008, p. 103).

“Estos cuatro elementos son dinámicos y deben ir mejorando en la medida que se va estructurando el concepto, el modelo y el plan de empresa” (Varela R., 2008, p. 103).

Gráfica 3

Modelo de Gibb..



Fuente: Innovación Empresarial, Arte y Ciencia en la Creación de Empresas. Pág. 187.

Michael Morris (1998)

Michael Morris, argumenta que el dinamismo presente en el mundo de los negocios actuales exige que las empresas comprendan que la capacidad de pensar y actuar en forma emprendedora, es determinante para establecer una ventaja competitiva y diferencial.

Define, además que el emprendimiento no es una disciplina formal, un modelo estático a seguir, o una teoría universal, contrario a ello plantea que su valor se soporta en la interdisciplinariedad y en la interrelación e interdependencia de estas disciplinas.

Se puede agregar que el emprendimiento desde su perspectiva requiere de la psicología, sociología, ingeniería, la economía y la administración, entre otras para lograr su cometido. Morris propone el concepto de “entrepreneurial intensity” (Intensidad empresarial), la cual establece que la cantidad de emprendimiento que se evidencia dentro de una organización determinada, están significativamente asociados con las medidas de desempeño de la empresa.

Por otro lado, define que el emprendimiento tiene componentes actitudinales y comportamentales. En lo referente a la actitud, es la voluntad y determinación con que cuenta una persona u organización, para proyectarse hacia la consecución de nuevas oportunidades y asumir responsabilidades que generen un cambio efectivo y creativo, refiriendo que se debe pasar del concepto a la implementación de la idea de negocio o proceso emprendedor. (Morris,1998, p. 17).

Hace énfasis en tres dimensiones claves de actitudes y comportamientos emprendedores, como son la innovación, el manejo del riesgo y la pro actividad.

Gráfica 4

Dimensiones del emprendimiento – Underlying Dimensions of entrepreneurship.



Fuente: Michael Morris 1998.

Rodrigo Varela Villegas 2009

El modelo de Varela, a diferencia de Mc Clelland y Timmons, se basa en la identificación de una serie de etapas que el empresario potencial debe tener en cuenta antes de llegar a tener su empresa en funcionamiento. La Etapa motivacional o de gusto, identifica los factores que inciden en la decisión de emprendimiento, como son los factores educativos, culturales, sociales y el ambiente donde el empresario se ha desenvuelto, esto lo aproxima o aleja del hecho (Varela R. , 2008).

La Etapa situacional o de identificación de la Oportunidad que va asociada a los procesos de observación, percepción, investigación y estudio del entorno que permiten iniciar el proceso

de detección, configuración, evaluación y estructuración de la oportunidad de empresa. (Varela R. , 2008).

La Etapa de decisión que consiste en pasar de la idea de negocio a la acción, del diseño a la implementación del modelo de innovación (Varela R. , 2008). La Etapa analítica o de plan de empresa consiste en el proceso de investigación y de conocimiento que permite la elaboración de un plan integral, con metas, objetivos y estrategias, de igual manera debe contener los requerimientos de recursos, los lineamientos a seguir, los obstáculos a considerar y las metas a alcanzar, además de contemplar las estrategias y tácticas necesarias para llevarlo a cabo y, especialmente debe aportar una evaluación integral de la factibilidad global de la empresa. Estos elementos buscan generar confianza al empresario para pensar, evaluar y decidir si la empresa brinda posibilidad de éxito o no (Varela R. , 2008).

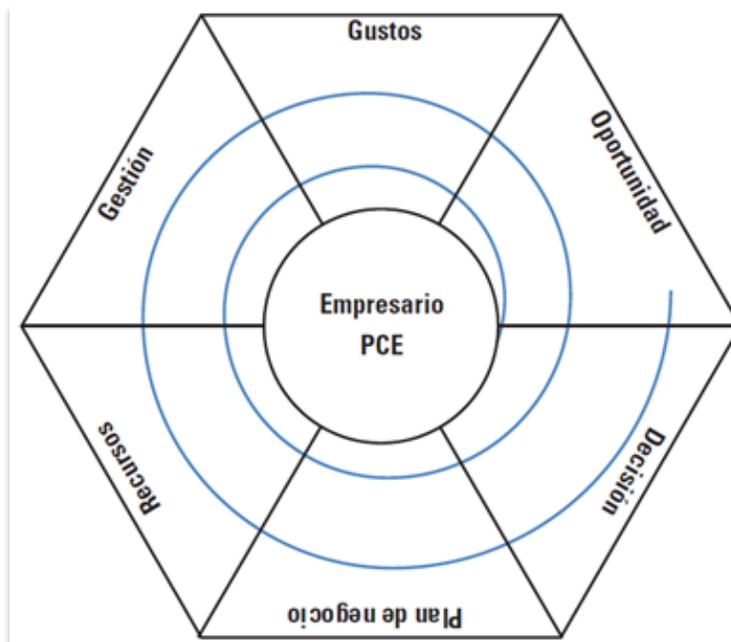
La Etapa de recursos que tiene que ver con el proceso de consecución de recursos para la puesta en marcha de la empresa, estos pueden ser financieros, tecnológicos, humanos, informáticos, físicos o de cualquier otra índole. En esta etapa, el empresario en potencia debe empezar a poner en práctica todos los propósitos y estrategias que había configurado en su plan de empresa, y a dar ya pasos firmes para el inicio de la empresa (Varela R. , 2008). Es una etapa de toma de decisiones y de adecuación de los planes de carrera empresarial a las realidades que el entorno plantee. Éste es el último momento que se puede denominar “en papel” pues, una vez que se aceptan y asignan los recursos, ya el proceso de creación propiamente dicho despegar y el empresario debe estar listo para dirigir su empresa y poner en práctica todo lo que se planteaba en el plan.

La Etapa operativa o de gestión, se refiere al inicio del funcionamiento de la empresa, a la implementación de todas las estrategias, a la revisión permanente de metas y estrategias, al ajuste del plan para poder garantizar los procesos de supervivencia y crecimiento, a la identificación de nuevas oportunidades, a la aplicación del espíritu empresarial para sembrar el clima y la cultura de la organización (Varela R. , 2008). La Secuencia en espiral es una secuencia interrelacionada, con retroalimentaciones. Esto implica que los ciclos son repetitivos. (Varela R. , 2008).

Varela plantea como síntesis de su modelo la información contenida en la gráfica 5.

Gráfica 5

Esquema de desarrollo del proceso Empresarial.



Fuente: Innovación Empresarial. (Varela R. , 2008).

Donald F. Kuratko (2008)

Kuratko agrega, que el emprendimiento es un proceso dinámico de visión, cambio y creación. El cual requiere una aplicación de energía y pasión, a partir de la creación y aplicación de nuevas ideas y soluciones creativas. (Kuratko, 2009)

Estima que la voluntad es un ingrediente relevante para tomar riesgos calculados, considerando factores como el tiempo, equidad o carrera; debe tener la capacidad para elegir un equipo de trabajo competitivo, contar con destrezas para la consecución de recursos y para construir un buen plan de negocios; y, por último, reconocer oportunidades donde otros no pueden hacerlo. (Kuratko, 2009). Plantea, además algunos mitos sobre el emprendimiento, de la trascendencia de su estudio y de la evolución tanto empírica como teórica del mismo. Integra las tendencias de las escuelas del pensamiento emprendedor, estructurando una visión macro con respecto a los factores externos del proceso emprendedor y una micro en lo interno, se señala específicamente las características del emprendedor, asociándolas con factores del entorno

empresarial, capital y financieros, de desplazamiento político, cultural, económico y de aspectos psicológicos o personales (Kuratko, 2009).

Su pensamiento no difiere mucho del pensamiento emprendedor ya planteado por otros autores, comparte ideología con la escuela de pensamiento de la formulación estratégica y cita los recursos, productos, personas y mercados como factores únicos (Kuratko, 2009).

Matriz de marco teórico.

Esta matriz tiene como finalidad establecer las teorías y los autores sobre los que se soportará la investigación y logra el comparativo entre las diversas posiciones de estos, le brinda al investigador elementos de selección y aplicación para maximizar los resultados de la investigación.

Tabla 1

Matriz de marco teórico.

Escuela	Autor	Pensamiento	Aplicación
Escuela estructuralista	David McClelland 1960	Formuló los resultados de sus estudios sobre las motivaciones humanas y las relaciones de éstas con el crecimiento económico. Un buen número de instituciones en el mundo trabajan con el concepto de McClelland, bajo la sigla EDP (Entrepreneurship Development Program).	En el contexto de Proteger S.A.S., se consolida la idea de McClelland que indica que los individuos emprendedores son aquellos con mayores índices de motivación.
Escuela del emprendimiento	Jeffrey Timmons 1970	La propuesta de Timmons, busca facilitar la conversión de una idea de negocio a un emprendimiento exitoso. Se soporta sobre tres premisas: El emprendedor o equipo de	Para el Proyecto Proteger S.A.S., brinda un referente clave para la puesta en marcha considerando que plantea que el equipo

		fundadores La oportunidad (Idea) Los recursos	de trabajo debe estar preparado y ser competitivo, la idea de negocio debe representar un valor diferencial y se deben obtener los recursos para la marcha., no necesariamente debe ser inversión propia.
Escuela de las relaciones humanas	Albert Shapero 1984	“El proceso de formación de empresas es el resultado final de una acción humana muy especial y del comienzo de otra. Pero aun dentro de esa diversidad existen patrones y características generales del proceso, que, aunque multivariado y complejo, también es reconocible y descriptible; pero no es posible manipularlo en formas simples, pues en este proceso intervienen muchas variables”.	Permite que el emprendedor reconozca la importancia de las variables externas y su incapacidad para controlarlas, pero donde el trabajo está en enfrentarlas.
Escuela del emprendimiento	Alan Gibb 1988	Plantea que el componente “motivación y determinación” están estrechamente ligados a los factores culturales y de entorno que apoyan o dificultan el proceso de inicio de una nueva empresa. El compromiso integral	En este caso, se busca un equipo de trabajo mejor preparado para afrontar retos y sobre todo considerar los factores externos que son favorables o no,

		en el proceso empresarial son como en el aspecto elementos fundamentales”. social, económico y (Varela, Innovación familiar. Empresarial, Arte y Ciencia en la Creación de Empresas., 2008).	
	Michael Morris 1998	“La habilidad de pensar y actuar en forma emprendedora se ha convertido en una fuente de ventaja competitiva”.	El emprendimiento es un mecanismo relevante para establecer un valor diferencial en el mercado.
Escuela de desarrollo e innovación empresarial	Rodrigo Varela Villegas 2009	El modelo reconoce, igual que los de Timmons, Shapero, McClelland y Gibb, el papel central que debe desempeñar el empresario líder del proceso, y los factores de entorno y de cultura que afectan al empresario y a la empresa.	El conocimiento del factor cultural es determinante para el éxito de la idea de emprendimiento.
Escuela de pensamiento de la formulación estratégica	Donald F. Kuratko (2009)	El emprendimiento es un pensamiento estratégico, se soporta en los recursos, productos, personas y mercados como factores únicos.	La empresa debe tener su distintivo, su valor diferencial.

Fuente: Elaboración propia.

Análisis de la matriz de marco teórico

Ayuda a hacer el proceso de selección de autores, reconocer el aporte de la ciencia al proceso investigativo, identificar la contribución de cada uno de los autores al esclarecimiento del concepto de emprendimiento y a la aplicación del mismo. Ayudó a ampliar la visión del tema

a través de la integración de los aportes de cada uno de ellos. Por último, mediante el soporte científico se pudieron alcanzar los objetivos planteados en la investigación.

Marco conceptual

Aplicación de la Teoría de David McClelland en la empresa Proteger S.A.S.

Plantea que las motivaciones humanas están vinculadas al desarrollo personal, al crecimiento económico y ha resultados altamente favorables. Insiste en que los empresarios con altos niveles de motivación se caracterizan por hacer las cosas bien, independiente de los logros económicos.

McClelland (1917) afirma que los factores motivacionales difieren en razón del país, la profesión, la raza, el sistema educativo, y el nivel académico alcanzado por el individuo. Estos factores elevan los niveles de responsabilidad y compromiso. Desarrollan mayores habilidades y destrezas para la resolución de problemas y lograr el control, alcanzando con ello riesgos calculados.

En este punto el emprendedor toma como referente de acción al autor porque le permite reconocer factores de riesgo y sobre todo reconocer ventajas significativas tanto de la idea de negocio y como del potencial creativo con que cuenta. Está determinado a hacer los ajustes necesarios para dar marcha al proyecto, haciendo un riguroso análisis de las condiciones existentes en el mercado para viabilizar el proyecto.

Aplicación de la Teoría de Teoría de Jeffrey Timmons en la empresa Proteger S.A.S.

El aporte de Timmons a la empresa Proteger S.A.S., radica en la percepción de líder y como este es clave para determinar la viabilidad de la iniciativa empresarial, como debe conjugar imaginación, creatividad, visión y enfoque a un entorno diverso y complejo.

Como el emprendedor, debe generar riqueza a largo plazo, a partir de decisiones tomadas para renovar los medios que la generan y como el proceso de liderazgo, lleva implícito la motivación holística del equipo de trabajo.

El empresario, desde la perspectiva de Timmons, debe generar flujo de caja como valor agregado al proyecto y como medio diferencial del espíritu empresarial, debe trabajar por una cultura empresarial y unas prácticas razonablemente competitivas.

Análisis de la gráfica de Timmons y su aporte al proyecto Proteger S.A.S.

La gráfica plantea tres factores de interés y relevancia para el proyecto Proteger S.A.S., la etapa 1, es el reconocimiento de la oportunidad en el mercado, esto lleva a estimar que se requieren altos niveles de creatividad, innovación e ingenio, porque el emprendedor debe enfrentarse a factores de incertidumbre, lo que exige investigación exhaustiva sobre el hecho empresarial identificado.

De igual manera propone en la transición de la etapa 1 a la 2, el reconocimiento de los recursos que involucra el proyecto, argumentando que debe se debe desarrollar un plan de empresa claramente definido y con unos mecanismos de comunicación que favorezcan su conocimiento e interpretación coherente.

Y por último de la etapa 2 a la 3, propone que se debe conformar el equipo empresarial, acorde a las necesidades del proyecto, estimando las fuerzas del mercado y su impacto en la idea de negocio. En este punto es clave que se desarrollen capacidades de liderazgo que le permitan sortear dificultades, identificar ventajas y minimizar riesgos del proyecto.

Aplicación de la Teoría de Albert Shapero en la empresa Proteger S.A.S.

Shapero, plantea que el proceso de emprendimiento se da en todos los lugares del mundo, pero los resultados finales son consecuencia de la acción humana, en ella se preceden acciones y decisiones, estas directamente afectadas por las variables del entorno, si bien no son controlables, a medida que se conocen en más fácil prepararse para enfrentarlas. Estima que el evento empresarial está directamente ligado a la innovación.

Desde esta perspectiva la empresa Proteger S.A.S., debe reconocer a partir del autor la manera de mejorar las prácticas internas para hacer una mejora diferencial en la manufactura del producto, en la comercialización del producto, en la cobertura del mercado y en la fidelización de los clientes.

De igual manera para reconocer y hacer frente a las variables económicas, políticas, sociales y motivacionales, que son determinantes para la permanencia en el mercado.

Considerando la innovación como factor clave de desarrollo y crecimiento esta se imprime en la empresa Proteger S.A.S., a partir de la prestación del servicio, dado que las

diferentes referencias responden a diseños estandarizados, y no existen muchas posibilidades de alcanzar un valor agregado en este punto, contrario al servicio, donde se han identificado fallas en la entrega, en la calidad de los empaques, en tiempos de entrega y negociaciones.

Análisis de la gráfica de Shapero y aporte al proyecto Proteger S.A.S.

De acuerdo a la gráfica planteada por Shapero, el aporte más relevante para el proyecto Proteger S.A.S., que la percepción de deseabilidad por el evento empresarial o emprendimiento, es un condicionante o manifestación de los valores culturales, es la respuesta a conductas adquiridas a lo largo del proceso formativo, las cuales inciden estimulando o no la posibilidad de ser empresario.

Señala, además, que la percepción de factibilidad del emprendedor se deriva del análisis riguroso y detallado de la oportunidad que representa la idea de negocio en el mercado y del plan diseñado para el mismo negocio. Indudablemente esto genera un interés por el cambio en el estilo de vida, del individuo y su capacidad para incidir en el entorno.

Aplicación de la Teoría de Alan Gibb en la empresa Proteger S.A.S.

Como aporte al proyecto de emprendimiento Proteger S.A.S., Alan Gibb, define que la motivación y determinación, son aspectos asociados a factores culturales y estas condiciones pueden ser adversas en muchos casos para el emprendimiento, por esta razón el empresario debe trabajar arduamente para mantenerse firme con la idea de negocio.

Establece la íntima relación que hay entre el éxito del emprendimiento y el apoyo de la familia, los socios, las diversas instituciones de asesoría y soporte; la actitud de la sociedad frente al dicho proceso y los intereses estrictamente personales.

Por otro lado, establece el papel que juegan las políticas de gobierno; los estímulos al emprendimiento, los logros alcanzados por el empresario, en este punto establece que el conocimiento y habilidades desarrolladas son claves para dimensionar potenciales riesgos, esto es que asocia el aprendizaje con destrezas desarrolladas y adquiridas, que validan la capacidad de acción del emprendedor.

Análisis de la gráfica de Gibb y aporte al proyecto Proteger S.A.S.

Alan Gibb propone un modelo de pensamiento de amplia aceptación en los países en vías de desarrollo, logra establecer la relación directa entre el evento empresarial, el desarrollo cultural y la educación empresarial. Estos son factores a considerar por el autor del proyecto Proteger S.A.S., para darle mayor viabilidad al emprendimiento y desarrollar capacidad de gestión de la idea de negocio y de la puesta en marcha de la empresa.

Aplicación de la Teoría de Michael Morris 1998 en la empresa Proteger S.A.S.

Simplificando el aporte de Morris, se puede decir que Proteger S.A.S, debe considerar, que el mundo moderno altamente volátil, le exige una mayor comprensión de la capacidad emprendedora para establecer una ventaja competitiva. Que debe contar con un pensamiento flexible e innovador donde incorpore un trabajo multidisciplinar, que le brinde una visión global de los procesos. La empresa debe centrar su atención en el comportamiento emprendedor, la innovación, el manejo del riesgo y la pro actividad.

Análisis de la gráfica de Morris y su aporte al proyecto Proteger S.A.S.

En la gráfica, Morris subraya tres dimensiones claves de actitudes y comportamientos propios de los emprendedores; en primer lugar, cita la innovación, en la cual propone que la creatividad, va asociada al desarrollo de nuevas ideas que permiten resolver problemas y necesidades en el mercado, esto de la mano de la inclusión de nuevas tecnologías o procesos.

Como segunda dimensión, estima que los emprendedores exitosos deben asumir o tomar riesgos, esta habla de la voluntad y determinación de comprometer recursos, sin olvidar que esta inversión lleva un riesgo implícito.

Y por último contempla la pro actividad, que tiene que ver con el pensamiento y acciones anticipatorias, orientadas y proyectadas al cambio, la adaptación y la responsabilidad frente al éxito o fracaso de lo propuesto.

Aplicación de la Teoría de Rodrigo Varela Villegas en la empresa Proteger S.A.S.

El modelo reconoce, igual que los de Timmons, Ronstadt, Shapero, McClelland y Gibb, el papel central que debe desempeñar el empresario líder del proceso, y los factores de entorno y de cultura que afectan al empresario y a la empresa.

En cuanto a la aplicación de esta propuesta dentro de la empresa Proteger S.A.S., se basa en que todos los cambios deben gestarse a partir de la iniciativa del emprendedor, en este caso, el diseño del proyecto y los cambios que este requiera para la puesta en marcha deben ser gestionados y direccionados por el emprendedor, pero estos cambios solo son posibles a partir del conocimiento del entorno y de todas las variables que lo condicionan.

Ahora bien, integrando las perspectivas de cada uno de los autores, se puede decir que el emprendimiento es el resultado de la motivación humana, que incentiva al logro de nuevas propuestas y planes, estas vitales para el desarrollo personal y social; esto a mayores niveles de motivación los resultados personales son mayores, reflejando impacto positivo en el entorno.

Shapero, Mc Clelland y Varela, coinciden en afirmar que todos los lugares son propicios para el desarrollo de ideas innovadoras y la gestión del emprendimiento, que el éxito o fracaso es el resultado de la acción y motivación humana y no de la incidencia directa de los factores externos, pues si bien, estos presentan condicionantes, es su análisis a profundidad, y la determinación del emprendedor el que genera resultados favorables.

La creatividad, es la capacidad de lograr generar una idea útil y original. Es el momento fulgurante en el cual, a través del proceso creativo, el ser humano encuentra una nueva línea de acción que puede ser una novedad, en ámbitos universales o locales. Es el sustento, tanto de la invención como de la innovación; pero es posible, y ocurre con mucha frecuencia, que algunas invenciones no se convierten nunca en innovaciones, pues no tienen claro alguno de los ocho componentes, o no se logran asociar a un modelo de empresa, o no se tiene un grupo empresarial adecuado al frente. En definitiva, el octaedro empresarial no se logra constituir en forma armónica.

Diversos estudios demuestran cómo muchas de las patentes otorgadas nunca llegan a sentar las bases para el establecimiento de una empresa.

El emprendimiento es un motor del crecimiento. Los emprendedores de éxito son individuos que transforman ideas en iniciativas rentables. A menudo, esta transformación requiere talentos especiales, como la capacidad de innovar, introducir nuevos productos y explorar otros mercados. Se trata de un proceso que también precisa la habilidad de dirigir a otras personas, priorizar las tareas para aumentar la eficiencia productiva y darle, a los recursos disponibles el mejor uso posible. Sin embargo, no hasta con estas aptitudes. Los emprendedores

de éxito prosperan cuando el entorno económico e institucional es favorable e impulsa los rendimientos de la innovación. (Lederman, 2014).

La innovación es el proceso mediante el cual esos prototipos o modelos –o conceptos o ideas– se integran al mercado y se ofrecen como bienes para ser adquiridos por los clientes. Es convertir una idea en una empresa; claro está, siguiendo los pasos, de idea a idea empresarial, a oportunidad empresarial, a plan de empresa y a empresa en desarrollo y crecimiento. (Varela R. , 2008).

Análisis de la gráfica de Rodrigo Varela y aporte al proyecto Proteger S.A.S.

Como elementos de trascendencia del modelo de Varela para el proyecto Proteger S.A.S., se debe considerar que el autor exalta el papel protagónico del empresario, con su plan de carrera empresarial, da un valor significativo al proceso de desarrollo de sus competencias empresariales a medida que el espiral se va desenrollando durante las seis grandes etapas. Esto es que se van fortaleciendo sus capacidades y habilidades a medida que se enfrenta a retos propios del desarrollo de la idea de negocio y la puesta en marcha del mismo.

Aplicación de la teoría de Donald F. Kuratko (2009) en la empresa Proteger S.A.S.

En cuanto al aporte de Kuratko al proyecto de emprendimiento Proteger S.A.S., este brinda un enfoque estratégico, lo que se traduce en buscar mecanismos que fortalezcan su capacidad de diferenciación, de establecer una ventaja competitiva, a partir del desarrollo de soluciones innovadoras y creativas, tanto en la manufactura como en la comercialización del producto.

Kuratko plantea que todo emprendimiento lleva un riesgo implícito, que se reduce en la medida en que se analizan las condiciones internas y externas del negocio, esto implica contar con un pensamiento estratégico para obtener y aprovechar los recursos, maximizar las expectativas de los productos, seleccionar un equipo de trabajo competitivo y elegir un mercado específico. Esto permite tomar riesgos predecibles y de alguna manera calculados, mediante una visión macro de la realidad en la que está inmerso el plan de emprendimiento.

Marco legal

Matriz de Marco legal

Es el conjunto de leyes, normas y decretos aplicables y exigibles a la empresa en función de actividad económica, señala todos los lineamientos legales para evitar incumplimiento por el desconocimiento de estas. Debe ser actualizada de acuerdo al surgimiento y derogación.

Tabla 2

Matriz de Marco legal General.

Norma	Fecha de expedición	Organismo	Contenido	Impacto en la empresa
Constitución Política	Julio 4 de 1991.	El Congreso de Colombia	Título XII “Del Régimen Económico y de la Hacienda Pública”. (Arts. 38 y 333), se establece la libertad económica y se considera la empresa como la base para el desarrollo.	Regula todo el accionar de la empresa desde el punto de vista económico, laboral, tributario y civil.
Ley 100	Diciembre 23 de 1993	Congreso de la República de Colombia	Regula y organiza a las entidades asociadas a la salud	Garantiza la protección de la salud, la integridad y la vida de los trabajadores.
Ley 590	Julio 12 de 2000	El Congreso de Colombia	Reducción en pago de para fiscales	Orientada al fortalecimiento, promoción y desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas.
Ley 789	Diciembre 27 de 2002	El Congreso de Colombia Sistema de protección social	Por la cual se dictan normas para apoyar el empleo y ampliar la protección social y se modifican algunos artículos del Código Sustantivo del Trabajo. Norma por la cual se crea el Fondo	Contribuir al fortalecimiento y mejoramiento del bienestar individual y social, que disminuya la vulnerabilidad y aumente la equidad, y propiciar el desarrollo y crecimiento

			Emprender (Art.40)	económico.
Ley 905	Agosto 2 de 2004	El Congreso de Colombia	Por medio de la cual se modifica la Ley 590 de 2000 sobre promoción del desarrollo del micro, pequeña y mediana empresa colombiana y se dictan otras disposiciones.	Crea estímulos para la consolidación y apoyo del plan de emprendimiento.
Ley 1014	Enero 26 de 2006	El Congreso de Colombia	De fomento a la cultura del emprendimiento.	Contribuir a la cultura del emprendimiento Incentivo a la creación de empresa
Ley 1258	Diciembre 5 de 2008	El Congreso de Colombia	Artículo 1°. Constitución. La sociedad por acciones simplificada podrá constituirse por una o varias personas naturales o jurídicas, quienes sólo serán responsables hasta el monto de sus respectivos aportes. Salvo lo previsto en el artículo 42 de la presente ley, el o los accionistas no serán responsables por las obligaciones laborales, tributarias o de cualquier otra naturaleza en que incurra la sociedad.	Agilización del trámite de registro, prevalece la normatividad comercial y puede constituirse por una sola persona
Ley 1429	Diciembre 29 de 2010	El Congreso de Colombia	La presente ley tiene por objeto la formalización y la generación de empleo, con el fin	Busca la creación de empresas legalmente constituidas.

			de generar incentivos a la formalización en las etapas iniciales de la creación de empresas; de tal manera que aumenten los beneficios y disminuyan los costos de formalizarse.	
Ley 1450	Junio 16 de 2011	El Congreso de Colombia	Artículo 43. vuelve a modificar las definiciones de micro, pequeña y mediana empresa	Busca incentivar el dinamismo empresarial, lograr un desarrollo social y económico sostenible.
Ley 1562	Julio 11 de 2012	El Congreso de Colombia	Normativa en Seguridad y Salud en el trabajo en Colombia, define un Sistema General de Riesgos Laborales como el conjunto de entidades, normas y procedimientos a seguir para lograr la prevención y protección de todos los trabajadores ante las enfermedades y accidentes a los que se enfrentan en su ámbito laboral.	Estima los riesgos asociados a las diversas actividades que se ejecutan dentro de las organizaciones en Colombia.
Ley 1819	29 de diciembre de 2016	El Congreso de Colombia	Por medio de la cual se adopta una reforma tributaria estructural, se fortalecen los mecanismos para la lucha contra la evasión y la elusión fiscal, y se dictan	Regula el impuesto de renta para personas naturales, fortaleciendo la lucha contra la evasión.

			otras disposiciones.	
Decreto 1669	de 2002 Manejo de residuos sólidos.	Ministerio de Medio Ambiente	de Modifica parcialmente el decreto 2676 del 2000, buscando fortalecer el proceso de gestión integral de los residuos	Busca que la empresa tenga la capacidad para hacer una eliminación inteligente de residuos.
Decreto 934	Abril 14 de 2003	Presidencia de la República	Por el cual se reglamenta el funcionamiento del Fondo Emprender (FE). El artículo 40 de la Ley 789 de 2002 creó el Fondo Emprender FE como una cuenta independiente y especial adscrita al Servicio Nacional de Aprendizaje, Sena, el cual será administrado por esa entidad y cuyo objeto exclusivo será financiar iniciativas empresariales en los términos allí dispuestos.	Apoyo económico y logístico para los emprendedores
Decreto 525	Febrero 23 de 2009	Presidencia de la República	Por el cual se reglamenta el artículo 43 de la Ley 590 de 2000, sobre la gradualidad del pago de parafiscales.	Minimiza el impacto de pago de parafiscales.
Decreto 1076	26 de mayo de 2015.	Presidencia de la República – Ministerio de Medio Ambiente	Decreto Único Reglamentario del Sector Ambiente y Desarrollo Sostenible.	Delimita el impacto ambiente generado por la empresa.
Decreto 1072 OSHAS 18001	26 de mayo de 2015,	Presidencia de la República –	Por medio del cual se expide el	Sintetiza la normatividad

e ISO/DIS 45001: Norma de Seguridad y Salud en el Trabajo en Colombia	versión actualizada 15 de abril de 2016	Ministerio de Trabajo	de	Decreto Reglamentario del Sector Trabajo	Único laboral.
Resolución 385	12 de marzo de 2020	Ministerio de Salud y Protección social	de	Por el cual se declara la emergencia sanitaria por causa del coronavirus COVID 19 y se adoptan medidas para hacer frente al virus.	Garantiza la inocuidad de los espacios y procurar el cuidado integral.
Resolución 675	24 de abril de 2020	Ministerio de Salud y Protección social	de	Por medio del cual se adopta el protocolo de bioseguridad para el manejo y control del riesgo del coronavirus covid 19 en la industria manufacturera.	Tomar acciones para minimizar los riesgos de contagio.

Fuente: elaboración propia.

Análisis de la Matriz de Marco legal.

La matriz de marco legal, fija límites ambientales, laborales, comerciales, en materia de impuestos, entre otros. Permite a la empresa cumplir con la norma y estar preparada para acoplarse a los cambios que puedan ocurrir, además le permite evitar incurrir en sanciones.

Marco contextual

El emprendimiento se define como la determinación de un individuo de convertir una idea innovadora y viable, en un modelo de negocio exitoso, para ello, esta idea debe tener un valor diferencial, ser capaz de generar nuevos productos o servicios o propiciar innovación en los existentes.

Para alcanzar este propósito, es importante poseer conocimiento y desarrollar habilidades en la línea de negocio de interés, se debe pasar por la identificación de la necesidad presente en el mercado, el diseño del plan de acción e implementación del mismo.

En este proceso se identifican y evalúan oportunidades y riesgos tanto dentro como en el entorno. El reto no solo está en crear una nueva idea de negocio, sino en hacer nuevos negocios, ampliar las perspectivas de crecimiento y lograr la permanencia y posicionamiento en el mercado.

Emprendimiento: una megatendencia a nivel mundial

El emprendimiento se define como la determinación de un individuo de convertir una idea innovadora y viable, en un modelo de negocio exitoso, para ello, esta idea debe tener un valor diferencial, ser capaz de generar nuevos productos o servicios o propiciar innovación en los existentes.

Para alcanzar este propósito, es importante poseer conocimiento y desarrollar habilidades en la línea de negocio de interés, se debe pasar por la identificación de la necesidad presente en el mercado, el diseño del plan de acción e implementación del mismo.

En este proceso se identifican y evalúan oportunidades y riesgos tanto dentro como en el entorno. El reto no solo está en crear una nueva idea de negocio, sino en hacer nuevos negocios, ampliar las perspectivas de crecimiento y lograr la permanencia y posicionamiento en el mercado.

“Los países, tanto desarrollados como en vías de desarrollo están abordando el emprendimiento como una alternativa a la incertidumbre laboral de nuestra época y a la necesidad de creación de riqueza de la población, especialmente en el caso de los jóvenes” (Forbes, 2014).

“Definimos una megatendencia como las actitudes, creencias, valores y acciones que durante cierto tiempo impactan la vida social, política, económica y cultural de los seres

humanos de tal forma que, al final de dicho periodo (usualmente largo) terminan por modificarla sustancialmente” (Forbes, 2014).

“El emprendimiento como una megatendencia, que especialmente durante los últimos 10 años ha reformado la manera como hay acercamiento a las actividades económicas del hombre”. (Forbes, 2014).

“Incluso apenas una generación atrás, un joven graduado universitario podía esperar, con cierta certeza, mantenerse en su primer empleo durante un largo periodo de tiempo, el suficiente para hacer una “carrera” dentro de la organización que lo había contratado” (Forbes, 2014).

“Actualmente, dicha seguridad ha desaparecido casi completamente, por lo que la necesidad de independencia económica, generación de valor monetario y las características mismas de las llamadas Generaciones “X” y “Y”, han convertido al emprendimiento como una verdadera opción para el desarrollo profesional. La sociedad, a nivel mundial, admite la necesidad de fomentar y apoyar las actividades de emprendimiento en todos los niveles, articulando y vinculando instituciones y programas que conforman el llamado “Ecosistema Emprendedor” (Forbes, 2014).

“La figura del emprendedor también ha cambiado. Si bien el emprendimiento existe desde el inicio de los tiempos, la figura del emprendedor arriesgado y mítico que se generó durante el siglo XIX y la mayor parte del XX, se desvanece y toma su lugar un emprendedor más humanizado” (Forbes, 2014).

“Con esta nueva imagen, muchos mitos emprendedores empiezan también a derrumbarse, tales como las ideas de que para emprender se necesita desarrollar un invento o una tecnología únicos, o que es necesario tener grandes cantidades de recursos (monetarios, humanos, tecnológicos, etc.); mientras otras características del emprendedor del siglo XXI se hacen evidentes: emprender es más práctica que ciencia y para emprender es necesario tener una gran pasión” (Forbes, 2014).

“La mayoría de los nuevos emprendimientos a nivel mundial, no se inician a raíz de un descubrimiento tecnológico, no poseen un plan de negocios diseñado ni estructurado (muchos autores incluso cuestionan la necesidad de un plan de negocios para un emprendimiento), no despegan tras un análisis detallado del mercado, en la mayoría de los casos se fondean de

préstamos personales y las ya famosas 3 “F’s” (Family, Friends and Fools, en Inglés), además de que, según las estadísticas, en el 40% de los casos los emprendedores carecen de experiencia en el área en la que planean emprender” (Forbes, 2014).

“Esto ha originado un nuevo paradigma: la necesidad de enseñar emprendimiento cuando la percepción de que el emprendedor “nace” no se hace es más que nunca una realidad. Desde una perspectiva académica, varias instituciones se han comprometido con la enseñanza y desarrollo del emprendimiento, a través de programas de capacitación y actualización. En México contamos incluso con el único programa de Licenciatura enfocado y diseñado para el emprendedor del siglo XXI, ofrecida por el Tecnológico de Monterrey” (Forbes, 2014).

“Este panorama pinta excitante para explorar nuevos conceptos y estructuras que hagan del emprendimiento una tendencia de crecimiento en nuestro país, como está sucediendo en otras sociedades de América Latina y el mundo” (Forbes, 2014).

Referentes mundiales en emprendimiento

Los países que lideran el ranking mundial, miden su “espíritu y capacidad empresarial” con base a variables de alta influencia como son: el apoyo dado a los profesionales, el reconocimiento de las necesidades y prioridades de los clientes, su gran infraestructura productiva, el potencial emprendedor, a la innovación educativa, al acceso a capital, cualificación de la mano y los conocimientos tecnológicos requeridos.

Alemania lidera el mercado mundial en innovación y emprendimiento, pues este hace parte de la política pública, lo que favorece el surgimiento de startups y fortalecimiento del perfil competitivo donde se integran creatividad, el talento y la tecnología.

Japón es el motor mundial de innovación y emprendimiento, con innumerables iniciativas empresariales exitosas, enfocadas a la tecnología y la utilización óptima de los recursos disponibles.

Estados Unidos cuenta con alto impacto económico y alta proyección internacional.

Reino Unido es una de las economías más fuertes de Europa, se integran universidades exitosas y alto perfil académico. Ambiente propicio para proyectar sus negocios en toda Europa.

Canadá posee una economía sólida, apoyada en recursos legales, sociales y financieros que promueven nuevas iniciativas de emprendimiento.

Emprendimiento en América Latina y el Caribe.

“Muestran un equiparado desarrollo en el tema con una creciente participación generalizada, de acuerdo al informe del Banco Mundial, “El emprendimiento en América Latina: muchas empresas y poca innovación”. Esto indica que se debe incentivar la innovación antes que la competencia, explorar nuevos recursos, identificar necesidades emergentes y proponer ideas “transformacionales”, necesarias para mantener la capacidad productiva y competitiva de la región” (Banco Mundial, 2014).

“De acuerdo al informe, prácticamente uno de cada tres trabajadores en la región es autónomo o un pequeño empleador y contrariamente a lo que se cree popularmente, la proporción de empresas registradas formalmente también es comparativamente grande. Pero pocos de estos emprendedores llegan alguna vez a contratar un trabajador. La mayoría siguen siendo muy pequeños incluso tras décadas de operación. El informe encuentra que la realidad empresarial en América Latina se ve entorpecida por la baja innovación” (Banco Mundial, 2014).

“Las empresas latinoamericanas introducen productos nuevos a un ritmo menor que las empresas de otras regiones en desarrollo. Países como Ecuador, Jamaica, México y Venezuela introducen o desarrollan productos nuevos a un ritmo que es menos de la mitad que en países como Tailandia o Macedonia” (Banco Mundial, 2014).

“Con la excepción de Brasil, que invierte el 1 por ciento de su PIB en Investigación y Desarrollo (I+D), en promedio la región invierte mucho menos (por debajo del 0,5 por ciento), es decir un tercio el nivel de China y un cuarto el nivel de los países de ingreso alto. Más aun, el gobierno, en contraste con el sector privado, lleva a cabo la mayor parte de la inversión latinoamericana en este ámbito” (Banco Mundial, 2014).

“No sorprende entonces que la región vaya a la zaga de otras en términos de patentes. En Bolivia, Paraguay, El Salvador, Honduras, Guatemala y Perú, el número de patentes por millón de habitantes es menor a uno, muy por debajo de lo que debería ser para su nivel de desarrollo” (Lederman, 2014).

“Una nueva investigación patrocinada por el Banco Mundial respecto a prácticas de gestión halló que las empresas que emplean 100 personas o menos no utilizan los sistemas más actualizados de gestión de talento basado en desempeño. Los datos de la encuesta revelan que la proporción de empresas familiares (que en promedio tienden a estar peor gestionadas que las

empresas que se comercializan públicamente) en América Latina prácticamente duplica a la de Estados Unidos” (Banco Mundial, 2014).

Quizás lo más sorprendente sea que incluso las empresas más grandes de América Latina sufren de esta falta de innovación, según el informe. Incluso en las principales naciones exportadoras de la región, como Chile, Colombia y México, el porcentaje de empresas que eligen exportar es mucho menor que lo esperado dado su nivel de desarrollo. (Banco Mundial, 2014).

Emprendimiento en Colombia

El dinámico ecosistema del emprendimiento prevé que el uso de tecnologías emergentes seguirá teniendo un rol protagónico para innovar (Semana, 2019).

El acceso al conocimiento es cada vez más fácil y la economía mundial ha visto cómo ideas innovadoras han escalado a tal velocidad que, casi de la noche a la mañana –en comparación con otras épocas– están brillando en los listados de las empresas más grandes del mundo (Semana, 2019).

Trustlations, servicios de traducción especializada, en 125 combinaciones de idiomas, con oficinas en Estados Unidos, Brasil y Colombia; Daater, una plataforma que realiza análisis estadísticos avanzados de información especializada en importaciones y exportaciones de Colombia y Mango Tango, portal web dedicado a conectar diseñadores de moda que ofrezcan diseños únicos, que cuenta con 40.000 usuarios activos en su sitio web y que este año ha logrado crecer 80 por ciento más que en el 2016, son solo algunos de los negocios que surgen del emprendimiento digital en esta región (El Tiempo, 2017). Según la Cámara de Comercio de Cali, en el departamento existen cerca de 8.300 empresas creativas registradas que el año pasado movieron cinco billones de pesos.

Entre esas propuestas creativas está Duis.co, pensada para los universitarios, para que mejoren sus notas. Gunther Seyd, José Luis Canizales y Camilo Quintero, sus creadores, argumentan que uno de cada 10 estudiantes termina por desertar, que hay un 40 por ciento que no avanza y que cinco de cada 10 no se gradúa. Para bajar esos índices decidieron crear esta plataforma web que conecta a los mejores estudiantes con el 38% que no va muy bien en sus estudios y con ese 10 por ciento que cancela materias.

José Aladino Ospina, junto a su tío, quien se dedicaba a la maquila, crearon Proalnet. Es un software que tiene un dispositivo que se conecta a las máquinas por medio de un sensor y, en tiempo real, señala las pérdidas que se generan cuando los equipos están parados, la velocidad con que trabajan y el desperdicio de producto. Han llegado a México, Panamá, Venezuela y Trinidad y Tobago. Durante el último año la facturación creció 40 por ciento.

En Colombia, cuando se habla de emprendimiento se habla de nuevas oportunidades de negocio y de impulsar a la creación de nuevas empresas grandes, medianas o pequeñas, que generan un crecimiento económico. (Banco Mundial, 2014).

En Colombia esta tendencia va en incremento ayudando a la sostenibilidad del país, generando a su vez reducción en los índices de desempleo, teniendo en cuenta que un emprendedor requiere de innovación y constancia para que su nueva oportunidad de negocio llegue al éxito. El hábito de emprender cada vez toma mayor fuerza ya que Colombia es un país líder en pensamiento y desarrollo empresarial. Actualmente en el país hay empresas o entes específicos que impulsan a nuevos emprendedores; ejemplo de ellos, el SENA con el fondo de emprender encargado de financiar iniciativas empresariales y productivas y la Cámara de Comercio de Bogotá con el Modelo de Servicios Empresariales. (El Tiempo, 2017).

“El Gobierno viene tomando acciones: una, incluir esta temática en el Plan de Desarrollo 2014-2018, y otra en el financiamiento. Según un sondeo de las entidades del nivel central, los recursos que se han destinado para el apoyo al emprendimiento se acercan a los \$900.000 millones anuales como indica María Andrea Nieto, directora general del Servicio Nacional de Aprendizaje (Sena), el mayor bastión en esta tarea se da por medio del Fondo Emprender, que para este año tendrá recursos por \$115.000 millones”.

Responder a los requerimientos de los emprendimientos ubicados en esta tipología, ha requerido de cambios. Según explicó Nieto, desde hace dos años al Fondo se introdujeron metodologías al proceso de apoyo que no solo agilizaron el acceso de los beneficiarios y optimizaron los procedimientos, sino que disminuyeron los costos para los futuros empresarios.

Una de las características principales de un emprendedor colombiano es la actitud, ya que la creación de un nuevo negocio es visto como una oportunidad de desarrollo personal junto con la percepción de lograr todo lo que se quiere hacer. Además, existen diferentes maneras de emprender, unas más garantizadas que otras.

El emprendedor colombiano más allá de los medios y las herramientas necesarias para dar marcha al negocio, debe contar con una adecuada planificación y estrategia que se le dé al proyecto la capacidad para asumir retos, emprender sin planear es garantía de fracaso. El emprendimiento debe ser un proyecto de vida y no un plan de subsistencia.

De acuerdo a citas del DANE, el 30% de los colombianos emprende por necesidad, es ahí donde la intervención del Estado es clave para escalar estas iniciativas empresariales y contribuir para que se proyecten exitosamente.

Las motivaciones que inducen a una persona a darle vida a una iniciativa empresarial son diversas, pero el Global Entrepreneurship Monitor (GEM) las clasifica en dos grupos. El primero es el emprendimiento de oportunidad en el que las personas desean independizarse y por ende mejorar sus ingresos. El segundo es el emprendimiento de necesidad en el que un hombre o mujer no tiene otra opción laboral y este se convierte en su medio de subsistencia (Semana, 2017).

En el contexto internacional, Colombia presenta una de las tasas más altas en el emprendimiento de necesidad, también denominado de subsistencia. Según el informe global GEM 2015-2016, 33,3% de los hombres y mujeres del país entre 18 y 64 años emprende por necesidad. Este valor no solo es el onceavo entre 60 países evaluados sino superior a la media mundial (Semana, 2017).

Emprendimiento en el Valle del Cauca.

“El departamento del Valle del Cauca, con una apuesta centrada en diversificar su oferta económica al reemplazar la tradicional producción de azúcar, este departamento aspira a convertirse en una región de acogida de importantes inversiones y en un polo de creación de empresas” (Colombia CO, 2018).

“Cali, la capital del departamento, cerró 2014 con 15.000 nuevas empresas, según cifras de la Cámara de Comercio local, que indican que esas compañías generaron hasta el 31 de octubre del año pasado ventas por 200.000 millones de pesos y 34.000 empleos. Además, se destaca la llegada en 2014 a la localidad de Palmira de la japonesa Furukawa, que invirtió cinco millones de dólares en una fábrica de producción de cables de fibra óptica, mientras que en el sur de Cali la uruguaya Zonamerica planea construir una zona franca con una inversión de 350 millones de dólares”.

“La directora de Emprendimiento e Innovación Empresarial de la Cámara de Comercio de Cali (CCC), Isabela Echeverry, dijo a Colombia.inn, agencia operada por Efe, que esta estrategia también ha facilitado la aparición de empresas digitales, biotecnológicas, de textiles y confecciones, cuero, bisutería, servicios ambientales, cosméticos y transformación de alimentos, entre otras. La experta señaló que estas firmas aprovechan, entre otras ventajas que ofrece la región, la salida al océano Pacífico y el puerto de Buenaventura, el más importante de Colombia” (Colombia CO, 2018).

“La directiva de Colombia INN, citó expertos que aseguran que “el Valle del Cauca es, después de Bogotá Distrito Capital, la segunda región más diversa en materia de complejidad económica de Colombia” (El Tiempo, 2017).

“Según el análisis, entre las fortalezas de los emprendedores vallecaucanos figuran la capacitación en ingenierías y ciencias, la experiencia laboral que poseen, el ser generadores de contenidos creativos y de productos con alto valor agregado, la búsqueda de potenciar lo local, su persistencia para alcanzar los objetivos propuestos y la visión empresarial que los caracteriza” (El Tiempo, 2017).

La Manicurista es la aplicación móvil creada por María Alejandra Tenorio y María Isabel Montesdeoca hace dos años que nació a partir de la necesidad de contar con este servicio, que después pasó a tesis de grado y terminó convertida en un negocio que cuenta hoy con 90 manicuristas, 2.600 clientes activos y que presta 1.600 servicios mensuales, conectamos clientes con manicuristas.

Gustavo González y Erika Acero, de Maefloresta, ofrecen un software| dirigido a niños y adolescentes para que desarrollen animación e ilustración y acaban de lanzar su aplicación para dispositivos móviles ‘Tupi’. Esta herramienta ha llegado hasta la India, pero donde más se ha usado es en Estados Unidos. Acumulan más de 170.000 descargas en diferentes plataformas digitales que representan 2.400 usuarios mensuales. Surge ante la ausencia de universidades que enseñen animación. Tenemos usuarios en más de 40 países del mundo cada mes, a ellos tenemos que llegarles con una propuesta de valor que ya está construida, en lo que resta del año habrá puro mercadeo digital.

“El Valle se ha convertido en una de las regiones con mayor dinamismo en el desarrollo de su tejido empresarial, que se ha fortalecido gracias a la conformación de seis clústeres

integrados por 2.264 empresas, pertenecientes al sistema moda, excelencia clínica, proteína blanca, macrosnacks, belleza y cuidado personal y bioenergía hasta 2018”. (Dinero, 2018).

“Para 2019, más de 4.400 empresas conforman los siete cluster del Valle del Cauca, según cifras de Invest Pacific 107 proyectos de inversión de capital extranjero, y nacional, se hayan instalado en Cali y otros 14 municipios del Valle del Cauca” (República, 2019).

“El liderazgo de la industria del Valle del Cauca en el proceso de reactivación de la economía colombiana durante los últimos cinco años se ha soportado en la diversidad de sus empresas, en el gran atractivo que encuentran compañías nacionales y extranjeras para instalarse en la región, y más recientemente en el auge del turismo nacional e internacional. Así lo destacó Carlos Andrés Pérez, director económico y de competitividad de la Cámara de Comercio de Cali” (República, 2019).

“Pérez destacó que, la visión de varias de las empresas líderes de diferentes sectores, así como el trabajo conjunto de la Comisión Regional de Competitividad, la Gobernación departamental y la Alcaldía de Cali han permitido consolidar una narrativa regional que identifica el crecimiento empresarial como factor determinante de la prosperidad regional y apoyo a la Nación” (República, 2019).

“Precisamente, el atractivo que tiene la región para las diferentes compañías ha hecho que, en los últimos ocho años (2011-2019), 107 proyectos de inversión de capital extranjero, y también nacional, se hayan instalado en Cali y otros 14 municipios del Valle del Cauca, gracias al apoyo de Invest Pacific” (República, 2019).

“Estas empresas están generando más de 10.220 empleos, con un monto de inversión que alcanza los US\$1.000 millones” (República, 2019).

“Solo el año pasado, llegaron a la región 20 proyectos de inversión extranjera directa, que representan US\$181 millones cuyos flujos de inversión superaron en 55% los logrados en 2017, ratificando al Valle del Cauca como un destino cada vez más atractivo para los jugadores de talla mundial” (República, 2019).

“Para este año, Invest Pacific tiene como meta atraer 26 proyectos de inversión extranjera directa y nacional que genere inversiones cercanas a los US\$183 millones y 1.500 empleos. “En lo que llevamos del año, ya contamos con 10 proyectos de inversión en proceso de establecimiento en la región, que pertenecen a los sectores retail, alimentos y bebidas, IT &

Software, manufacturas, logística y agroindustrial”, señaló la agencia de promoción de inversión en la región”.

“Además, aseguró que estos 10 proyectos son procedentes de países como Estados Unidos, Brasil, Francia, Alemania, Reino Unido y Perú” (República, 2019).

“Según información de la Cámara de Comercio de Cali, durante enero y abril de este año, se matricularon en la región 12.102 empresas nuevas, lo que significó una variación de 6,7% anual” (República, 2019).

“Así mismo, el total de empresas que renovaron su matrícula mercantil en la Cámara de Comercio ascendió a 66.273 registrando un crecimiento de 6,1% y durante los primeros cuatro meses de 2019, el número de empresas nuevas registradas en la Cámara de Comercio de Cali fue 8.125, 11,3% más que un año atrás” (República, 2019).

“Otro de los aspectos que ayuda al desarrollo industrial es la creación de clusters. Los siete priorizados en el Valle del Cauca están conformados en su totalidad por 4.412 empresas y se concentran en sectores como: Macrosnacks, Belleza, Excelencia Clínica, Bioenergía, Proteína Blanca, Sistema Moda y Hábitat Urbano” (República, 2019).

“Hábitat Urbano y Sistema Moda son los de mayor número de compañías (1.808 y 1.499, respectivamente). Según Carlos Andrés Pérez, las siete apuestas productivas de la región registraron ventas en 2018 por \$55,8 billones y tuvieron un crecimiento de 8% frente a 2017” (República, 2019).

“Esta agenda de trabajo a través de clúster regionales ya había demostrado buenos resultados en otras regiones del país y en el Valle del Cauca ha permitido avanzar de manera acelerada en los objetivos de sofisticación productiva, desarrollo tecnológico e internacionalización empresarial” (República, 2019).

“En conjunto, las empresas de las iniciativas cluster con las que estamos trabajando corresponden a 4% del total de empresas del departamento, pero sus ventas agregadas representan más de 50% del total de ventas de las empresas del Valle del Cauca. El próximo año, cuando iniciemos la implementación de los planes de trabajo de los clusters de economía digital y de turismo esos porcentajes llegarán a 6% y 56%, respectivamente, agregó Pérez” (República, 2019).

“Macrosnacks y belleza, los que lideraron las exportaciones

Según información de la Cámara de Comercio de Cali, las exportaciones del Valle del Cauca en 2018 crecieron 5,3% sumando los US\$1.807 millones, de los cuales 30,5% fueron ventas al exterior de seis cluster priorizados en el departamento (no incluye Bioenergía) por un valor de US\$572 millones. Macrosnacks es el cluster de mayor registro de ventas en el exterior con US\$192 millones y una tasa de crecimiento frente al año anterior de 33%. Por su parte, Belleza fue el segundo mayor vendedor al exterior con US\$160 millones, un crecimiento de 28% frente a 2017” (República, 2019).

Emprendimiento en la ciudad de Cartago.

Sus iniciativas se dan por intervención de la Universidad del Valle, Primera Feria del Emprendimiento Cartago y Norte del Valle Zona E. Teniendo como principales objetivos contagiar a Cartago y al Norte del Valle de la cultura del emprendimiento y presentar a la ciudadanía y al sector empresarial, la nueva generación de emprendedoras y emprendedores que están haciendo parte de este gran movimiento de productos y servicios.

El programa de Emprendimiento Valle E, busca identificar, promover y fortalecer el emprendimiento con potencial dinámico y de alto impacto en la región. Valle E está enfocado en emprendimientos que tengan el potencial de crecer rápida, rentable y de manera sostenida, con un alto nivel de innovación, que impulsen el crecimiento económico del Valle del Cauca, con la generación de empleo, ingresos en ventas y su expansión nacional e internacional.

La Red Regional de Emprendimiento del Valle del Cauca (RREV), es una alianza conformada por instituciones, públicas y privadas, adscrita a la Gobernación del Valle del Cauca. El propósito de esta Red consiste en la articulación de diferentes actores regionales alrededor de iniciativas que promuevan el emprendimiento e innovación en el Valle del Cauca.

‘Valle INN’ es una iniciativa que adelanta la gobernación del Valle para brindar apoyo a mujeres, adultos, jóvenes y todos los que requieran asesoría y orientación para la iniciación de proyectos de emprendimiento, innovación, ciencia y tecnología.

En desarrollo a las actividades que la Red Local de Emprendimiento tiene programadas, se llevó a cabo el conversatorio “Experiencias y logros de emprendedores de Cartago”. Además, la Alcaldía de Cartago socializó el proyecto “Todos por el emprendimiento joven”. (CiudadRegion, 2017).

El evento que tuvo como objetivo dar a conocer el esfuerzo de emprendedores de Cartago que han materializado una idea para convertirla en su empresa, destacándose en el mercado con un componente diferencial en sus bienes y/o servicios, estuvo cargado de historias acompañadas de perseverancia y éxito. (CiudadRegion, 2017).

Resultados

Presentación del diagnóstico del sector al cual pertenece la empresa Proteger S.A.S, con el fin de evaluar las principales características de la actividad.

Para dar cumplimiento a este objetivo, se tomaron como herramientas de investigación el análisis PESTEL MEFE y el DOFA, los cuales permiten que el diagnóstico externo e interno, alcance la profundidad necesaria para identificar las condiciones del mercado y las potencialidades del proyecto, además brindan un mayor nivel de objetividad para obtener, estructurar y evaluar la información.

Liam Fahey y V. K. Narayanan, en 1968, llevan a cabo un ensayo sobre marketing titulado “Análisis macro-ambiental en gestión estratégica”, que da origen al análisis PESTEL, este convierte en un modelo de diagnóstico de las variables del macroentorno y el entorno; como resultado de su implementación, se puede determinar el impacto de cada una de las variables del mercado sobre la empresa o proyecto a ejecutar.

El modelo PESTEL, es un instrumento de planificación estratégica, que define el contexto general que condiciona a la empresa, se pueden citar como sus componentes, las variables Políticas, económicas, sociales, tecnológicas, éticos, ambientales y legales, con el cual se logra un análisis predominantemente cualitativo.

La matriz EFE o matriz de evaluación de factores externos, fue propuesta por Fred R. David, esta herramienta de gestión y análisis, que permite evaluar de forma cualitativa y cuantitativa los riesgos y oportunidades asociados al modelo de emprendimiento, este recurso, le permite a la empresa Proteger S.A.S., reconocer la viabilidad en el mercado, a partir del reconocimiento de ventajas comparativas y competitivas.

Se convierte en un medidor más objetivo de las condiciones encontradas, permite la formulación, ejecución y evaluación de estrategias. Al igual que el modelo PESTEL, requiere del

análisis de las variables políticas, económicas, sociales, tecnológicas, entre otras. Esto lleva a aprovechar las oportunidades y mitigar el impacto de las amenazas.

Por último, la matriz DOFA, fue desarrollada por Albert S. Humphrey, como modelo de gestión organizacional, su trabajo fue realizado conjuntamente con Marion Doshier, Robert Stewart, Birger Lie y Otis Benepe, durante la investigación, identificaron los factores que favorecían o no el cumplimiento de los objetivos de la empresa, establecieron la relevancia de identificar, analizar y evaluar las diferentes variables que condicionan la capacidad de acción de la empresa y que son vitales para que sea viable.

Las tres herramientas PESTEL; MEFE Y DOFA permiten el análisis externo, desde el ámbito general hasta el específico como es el caso del DOFA, y en contraste de cuantitativo y cualitativo como MEFE, además, el análisis interno del MEFE y el DOFA.

Este análisis permite conocer la situación real a la cual se debe enfrentar la empresa Proteger S.A.S., tanto en el mercado como en su capacidad interna, esto le ayuda a descubrir problemas, identificar oportunidades y potencializar su capacidad de acción.

Diagnóstico Externo mediante la aplicación del análisis PESTEL

La puesta en marcha de la empresa Proteger S.A.S., requiere de un conocimiento detallado del contexto en el cual se va a desarrollar, esto es vital porque existen numerosos factores externos que condicionarán su funcionamiento, de ahí que el análisis del PESTEL sea clave para hacerlo, conocer las tendencias futuras y definir con antelación la estrategia a seguir.

El análisis PESTEL, favorece el diagnóstico del entorno macro, pero lo más relevante es que permite identificar las oportunidades y amenazas para el proyecto de emprendimiento, ayuda a elaborar un plan estratégico coherente con sus necesidades y definir un plan que minimiza los riesgos y potencialice las ventajas propias del proyecto y del mercado.

Le permite a la empresa reconocer oportunidades y amenazas, identificar estrategias y el nicho de mercado que se ajusta a los productos ofertados por la organización, le ayuda a identificar todos los factores de riesgo, el análisis situacional y mejorar la capacidad competitiva, punto de partida para la toma de decisiones estratégicas.

Esta valiosa herramienta de gestión, permite prever tendencias futuras a corto, mediano y largo plazo, ofreciendo a la empresa un margen de acción más amplio, mejorando su capacidad

de respuesta y adaptación a los cambios. Le brinda también criterios objetivos para definir su posición estratégica.

Ventajas de la implementación del análisis PESTEL a la empresa Proteger S.A.S.

Se convierte en una de guía de investigación del contexto en el cual está inmersa la empresa.

Se adapta fácilmente a cualquier contexto, actividad económica e inversión realizada y permite profundizar de manera específica en el desarrollo de la actividad de la empresa y de las particularidades de su sector.

Ayuda a la toma decisiones, porque se logra un conocimiento más claro del mercado y los factores que condicionan el crecimiento o que constituyen un riesgo y lo más relevante, permite determinar si es conveniente o no entrar al mercado.

Minimiza el impacto de los escenarios adversos probables, porque se identifican otras alternativas de acción. Contribuye al mejoramiento de la labor directiva, porque se conocen las características del macroentorno y con ello se puede planificar una estrategia más adecuada y eficaz.

Tabla 3

Identificación de factores y variables del mercado.

Factor	Variable
Factores políticos	<ul style="list-style-type: none"> • Incentivos al emprendimiento • Salarios • Fomento al comercio exterior • Sistema de gobierno • Cambios en legislación. • Diversas entidades de orden financiero con beneficios a emprendedores • Las políticas impositivas • Regulaciones al empleo • Inestabilidad del gobierno

Factor	Variable
	<ul style="list-style-type: none"> • Conflicto interno • Deterioro de la responsabilidad Estatal. • Inestabilidad política
Factores económicos	<p>Vinculados al comportamiento de la economía, al flujo del dinero, de los bienes y servicios disponibles en el mercado nacional e internacional. En estos se cuentan:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Acuerdos de libre comercio. • Tasa de interés • Tendencias del sector • Incentivos estatales al emprendimiento. • Evolución del PIB • Tasa de empleo • Política laboral • Tasa de interés • reformas tributarias • Política cambiaria • Inflación • devaluación de la moneda • Inversión pública en investigación
Factores tecnológicos	<ul style="list-style-type: none"> • Nivel de cobertura • Disponibilidad de internet y redes sociales • Aplicación de nuevas tecnologías en la producción • Automatización de procesos • Optimización del uso de los recursos • Promoción del desarrollo tecnológico • Penetración de la tecnología • Obsolescencia tecnológica • Brecha digital

Factor	Variable
	<ul style="list-style-type: none"> • Herramientas disponibles en el mercado.
Factores ecológicos ambientales	<ul style="list-style-type: none"> • Cambio climático • Reciclaje • Uso de la energía • Riesgos naturales
Factores legales	<ul style="list-style-type: none"> • Propiedad intelectual • Implementación del S. de Gestión Seguridad y Salud en el Trabajo. • Legislación laboral • Licencias • Leyes sanitarias

Fuente: elaboración propia

Ya identificadas las variables, considerando en ellas su impacto y relevancia, se procede a su clasificación de acuerdo a si representa una oportunidad o amenaza como aparece en la tabla.

Evaluación de resultados de la clasificación de variables de análisis externo PESTEL

Un punto clave de este análisis fue identificar las variables de mayor impacto para la empresa, reconocer que tan crítico o favorable este impacto y como puede la empresa asumir el reto y obtener los mejores resultados.

Permitió delimitar el campo de acción del emprendedor de la empresa Proteger S.A.S., porque identificó las variables, las seleccionó, analizó y pudo determinar cómo direccionar el trabajo a partir de la evaluación objetiva. Limitó, centró y enfocó el máximo esfuerzo de la empresa, hacia factores claves.

Análisis de factores externos (oportunidades y amenazas)

Oportunidades

En el aspecto político, se identificó como relevante el incentivo al emprendimiento, el Estado, la comunidad académica y el sector productivo, concuerdan con que el emprendimiento es un gran factor de desarrollo y crecimiento económico.

La revista Portafolio en su entrevista del 25 de septiembre de 2018 al presidente Duque señala, que este mostró su empeño por priorizar el emprendimiento. Afirmando que este tipo de negocios introduce mayor competencia en el mercado y soluciona problemas de la sociedad de forma novedosa. Los emprendimientos de alto impacto pueden propiciar mayor crecimiento económico al desafiar a los negocios establecidos con propuestas de valor basadas en la diferenciación y la innovación. (Portafolio, 2018).

El modelo de gobierno es completamente aperturista, que incentiva la inversión interna, externa y la formación de empresas.

Como respuesta a las necesidades de apoyo al emprendimiento, se han creado una serie de entidades de alto impacto como son, Fondo emprender, Centro de Ciencia y tecnología Antioquia (Parque Explora y la Corporación Ruta N), Tecnnovva, Opinno, Innpulsa.

Otras entidades que apoyan el emprendimiento en Colombia son Cultura E, Tecnoparques, Bancoldex, RutaN, ParqueSoft, HubBog, Apps.co, Connect Bogotá, ValleEmpresa365, Endeavor, CREAME, Colciencias y Mprende, entre otras. Para acceder a estos apoyos se debe cumplir con una clara planificación, y se obtienen recursos financieros y soporte estratégico y de direccionamiento organizacional.

En lo económico, es necesario considerar los acuerdos de libre comercio, el más destacado del momento con China, esto favorece el ingreso de materia prima a bajo costo, lo que permite precios más competitivos.

La tendencia del sector salud muestra un claro crecimiento en el mercado nacional, derivado del surgimiento de nuevas necesidades en salud, la posibilidad de ofertar nuevos productos y servicios, de garantizar la calidad de vida de los pacientes, sus familias y la población en general y de la capacidad competitiva de estas empresas, donde las más grandes tienen un volumen de exportaciones bastante importantes.

Por otro lado, los incentivos estatales al emprendimiento, reducen la carga financiera y logística al emprendedor y garantiza la permanencia y crecimiento de la idea de negocio.

Con respecto a la economía en Colombia, esta permanece sin cambios significativos en el primer trimestre de 2019, si bien hubo una variación interanual de 4 décimas con tendencia a la baja, con respecto al cuarto trimestre de 2018, que fue de 2,7% el crecimiento, empezando 2019 con 2,4%, esta ligera estabilidad brinda un margen de confianza interesante para el proyecto.

Para el mes de junio de 2019, la tasa de desempleo fue 9,4%, la tasa global de participación 63,5% y la tasa de ocupación 57,5%. En el mismo mes del año anterior estas tasas fueron 9,1%, 64,1% y 58,3%, respectivamente, de acuerdo a la Gran encuesta integrada de hogares (GEIH) Mercado laboral. (Dane, 2019).

En junio de 2019, la tasa de desempleo en el total de las 13 ciudades y áreas metropolitanas fue 10,7%, la tasa global de participación 66,1% y la tasa de ocupación 59,0%. (Dane, 2019)

En cuanto a política laboral, enmarcadas en la actualización de la normatividad laboral y de seguridad social de Colombia, el Gobierno trabajará en torno a tres ejes: el primero, es asegurar la formación de competencias pertinentes y de calidad para el empleo. El segundo, ampliar e impulsar el Servicio Público de Empleo para la inclusión laboral. Y el tercer aspecto tiene que ver con incentivar el emprendimiento y el fortalecimiento empresarial”.

En el aspecto social, el Plan Nacional de Desarrollo, reivindica que los bienes y servicios públicos en Colombia se caracterizan la insuficiencia, la estratificación y la mala calidad, esto lleva a las familias a acceder a servicios privados que incentivan la demanda de los productos de la empresa Proteger S.A.S.

En este nuevo marco educativo, la educación media no es considerada terminal, sino que es la transición a nuevas oportunidades de formación. Se prolonga la educación general, tanto en competencias básicas, ciudadanas y laborales generales, hasta el grado 11, y se proyecta el modelo a estudios técnicos especializados e incluso a obtener titulaciones parciales reconocidas por el Sistema Nacional de Formación para el Trabajo, del que hacen parte, el SENA, la educación no formal, los programas de educación técnica y tecnológica impartidas en instituciones de educación superior. (Mineducación, 2019).

Los principales retos del ministro de Salud y Protección Social, son el fortalecimiento de la Superintendencia Nacional de Salud, la liquidez en el sector salud, servicios oportunos y de calidad, estilos de vida saludables, y un gran pacto por la salud de todos los colombianos.

Con relación a la Seguridad, esta facilita la transformación de Colombia a partir de la legalidad, el emprendimiento y la equidad, demanda un Estado capaz de garantizar la seguridad y la convivencia pacífica dentro de sus fronteras. Ambas condiciones son indispensables para la eficacia de la ley, el orden democrático y los derechos de los colombianos, así como para la

generación de riqueza y el crecimiento económico con beneficios sociales para todos, esto lleva a una visión multidimensional de la seguridad. (Mindefensa, 2019).

La OMS señala que la tendencia de envejecimiento de la población, se acelera, e implica que a 2050, 2.000 millones de personas superarán los 60 años. El proceso de envejecimiento, genera daños moleculares y celulares “reducen las reservas fisiológicas, aumentan el riesgo de muchas enfermedades y disminuyen la capacidad general del ser humano y por consiguiente reducción de la salud.

En Colombia los resultados del Censo Nacional de Población y Vivienda del 2018, señalan que por cada 100 jóvenes entre 0 y 15 años hay en el país 40,38 adultos mayores de 65 años y más; en Antioquia, 49,44; y en Medellín, de las 44.164.417 personas censadas a nivel nacional, el 9,1 % tiene 65 años y más.

Al respecto, la OMS afirma que: “Aunque algunas de las variaciones en la salud de las personas mayores son genéticas, los entornos físicos y sociales revisten gran importancia, en particular las viviendas, el vecindario y las comunidades, así como sus características personales, como el sexo, la etnia o el nivel socioeconómico”.

Con estas tendencias, el envejecimiento generalizado de la población puede verse como una buena oportunidad, para la empresa, puesto que implica la demanda de más servicios en salud y por consiguiente mayor demanda de las EPS de los productos que se manufacturan.

En el campo tecnológico, la empresa no requiere de alta tecnología, pero sí de la máxima calidad que garantice procesos y resultados favorables.

En lo ambiental, el reciclaje es decisivo, se han identificado clientes que utilizan el material como relleno de diferentes artículos como peluches, almohadas, entre otros.

En el aspecto legal, se da cumplimiento a los requerimientos ambientales, sanitarios y fitosanitarios, además de la obtención de Licencias Propiedad intelectual Implementación del S. de Gestión Seguridad y Salud en el Trabajo.

Amenazas

En cuanto a las amenazas políticas tributarias, se consideran el incremento en la tasa porcentual, el número de impuestos a pagar y la mínima reducción y exención para empresas de este sector, el mayor estímulo está orientado al ingreso de capital externo.

La inestabilidad política, es un factor de riesgo bastante significativo, si se considera que genera inflación y esta muestra un marcado crecimiento afectando significativamente el costo de las importaciones de la materia prima, la producción y comercialización de todos los artículos en el mercado nacional y externo, generando baja competitividad.

El conflicto interno colombiano, se ha vinculado a las dinámicas económicas, se fundamenta en la apertura económica que lleva al surgimiento de nuevos factores asociados al conflicto; y por las nuevas oportunidades que la globalización le ofreció a los actores armados para desarrollar su economía de guerra, a través de actividades ilícitas de carácter global y del enfoque de seguridad internacional. Se reconoce un mercado donde el ingreso de mercancías ilegales, reduce notoriamente la competitividad de los productos internos.

Los cambios normativos, implican cambios en la operatividad de la empresa, de la forma de interactuar con el entorno y de maximizar sus resultados, por ello el marco legal, le brinda las herramientas legales y funcionales a la empresa Proteger S.A.S., para ajustarse a las nuevas exigencias del mercado.

La creación de nuevos impuestos y el aumento de los existentes, se convierten en un reto para los nuevos empresarios, pues se tendrán que generar mayor rentabilidad en la propuesta de negocio.

La actual devaluación, ha generado un fenómeno cambiario de gran impacto para los importadores, puesto que lleva al crecimiento de los costos de la materia prima, lo que se refleja en los precios para los compradores internos, como es el caso de la empresa Proteger S.A.S.,

Como resultado, la devaluación de la moneda, lleva a que su poder adquisitivo se reduzca y por tanto los precios suban, lo que no resulta favorable para un proyecto de emprendimiento.

Tabla 4

Análisis de las variables de impacto externo identificadas mediante la aplicación de la matriz PESTEL aplicado a la empresa Proteger S.A.S de la ciudad de Cartago.

Análisis de las variables de impacto externo identificadas mediante PESTEL aplicado a la empresa Proteger S.A.S de la ciudad de Cartago.			
Variab	Factor	Detalle	Impacto
Políticos	Oportunidades		
	Incentivos al emprendimiento	El objetivo de la política naranja busca generar las condiciones propicias para que los proyectos de emprendimiento sean más dinámicos y sofisticados y logren un crecimiento de manera rápida y sostenida, con altas tasas de rentabilidad y con generación y/o adopción de tecnología e innovación.	Posibilita la obtención de recursos para dar inicio al proyecto de emprendimiento y minimizar el requerimiento de inversión personal.
	Salarios	8 de cada 10 empleados en el país son contratados directamente por las entidades: 57,7% con contratos a término indefinido y 23,4% a término fijo; el restante tiene otro tipo de contratos: 11% a través de temporales y el 8% por medio de otra figura de contratación. (DINERO, 2019).	La estabilidad laboral propicia una mayor calidad de vida y alto acceso a servicios de salud.

Análisis de las variables de impacto externo identificadas mediante PESTEL aplicado a la empresa Proteger S.A.S de la ciudad de Cartago.

Variables	Factor	Detalle	Impacto
			Incide en la capacidad de demanda de servicios, pero los mercados generan formas de contratación que no brindan garantías a los trabajadores.
Fomento del comercio exterior	del	Las ventas externas del país, las cuales no tienen un panorama alentador. Según lo publicado por la entidad durante el mes de junio las exportaciones fueron de 3.043 millones de dólares, presentando una caída de 8,7% en relación con junio de 2018. (Dinero, 2019)	El apoyo al comercio exterior, especialmente de las exportaciones estimula el crecimiento económico y productivo de la nación. (RevistaPortafolio, 2016)
Sistema de gobierno		Se ha caracterizado por los reparos al sistema de justicia transicional, relaciones poco diplomáticas con el Congreso y falta de lineamientos claros en todos los aspectos.	Sus políticas imprecisas se constituyen en un riesgo para la competitividad de las empresas emergentes.

Análisis de las variables de impacto externo identificadas mediante PESTEL aplicado a la empresa Proteger S.A.S de la ciudad de Cartago.

Variables	Factor	Detalle	Impacto
Cambios en legislación.	en	Colombia como miembro de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), en el ámbito laboral y luego de las recomendaciones hechas por el organismo debió mostrar avances en materia de formalidad laboral, cumplimiento de la ley laboral, negociación colectiva y violencia contra sindicalistas, cosa que aún no se cumple.	Los cambios van en detrimento de las condiciones laborales y de la calidad de vida del trabajador y su familia.
Diversas entidades de orden financiero con beneficios a emprendedores	de	Fondo emprender, Tecnoparques, Centro de Ciencia y Tecnología de Antioquia – CTA, Ruta N Tecnova, Parque soft, Hubbog, Opinno, Apps.co, Innpulsa, Connet Bogotá, Valleempresa 365, Créame, Colombia digital, entre otros. (RevistaHyC, 2019).	Acceder a asesorías y acompañamiento de alto perfil con baja inversión.
Amenazas			

Análisis de las variables de impacto externo identificadas mediante PESTEL aplicado a la empresa Proteger S.A.S de la ciudad de Cartago.

Variables	Factor	Detalle	Impacto
Las impositivas	políticas	<p>La ley de Financiamiento, 1943 de diciembre de 2018, su trámite atropellado, acompañado del fracaso de la idea de expandir el cobro del IVA, hizo carrera la idea de “economía voodoo”, según la cual, las rebajas en las tasas impositivas corporativas se traducen más que proporcionalmente en aceleración del PIB-real y, con ello, se incrementa el recaudo total de la economía.</p> <p>Anif considera que no existe evidencia económica que sustente esa idea pensada desde el “lado de la oferta de las firmas.</p> <p>Simplemente, el rebote económico fue efímero y tuvieron que enfrentar serios deterioros fiscales que, a la postre, borraron la reactivación económica, al tener que recurrir a mayor deuda pública. Y, finalmente, a tener que elevar</p>	No son coherentes con las necesidades reales de desarrollo del país.

Análisis de las variables de impacto externo identificadas mediante PESTEL aplicado a la empresa Proteger S.A.S de la ciudad de Cartago.

Variables	Factor	Detalle	Impacto
		los impuestos de manera general. (LaRepública, 2019).	
	Regulaciones al empleo	<p>La Ley 1636 de 2013 creó el Servicio Público de Empleo, tiene por objeto integrar, articular, coordinar y focalizar los instrumentos de políticas activas y pasivas de empleo que contribuyan al encuentro entre oferta y demanda de trabajo, a superar los obstáculos que impiden la inserción laboral y consolidar formas autónomas de trabajo, vinculando las acciones de gestión de empleo de carácter nacional y local.</p> <p>El objetivo de los observatorios regionales de mercado de trabajo es construir información sectorial para monitorear el mercado laboral, las políticas y programas de empleo de cada región.</p>	Las nuevas formas de contratación favorecen a los empresarios y con ellas eficaz de búsqueda de empleo, al emprendimiento.

Análisis de las variables de impacto externo identificadas mediante PESTEL aplicado a la empresa Proteger S.A.S de la ciudad de Cartago.

Variables	Factor	Detalle	Impacto
		Las políticas activas de mercado de trabajo son todas aquellas medidas que buscan incrementar la empleabilidad o promover el enganche laboral de aquellas personas que encuentran difícil entrar al mercado laboral por sus propios medios. (DNP, 2019).	
	Inestabilidad gubernamental	Duque ha insistido en la Genera desestabilización austeridad y responsabilidad en económica que se refleja en el manejo de los recursos la creciente inflación, públicos durante su mandato. pérdida del poder La Ley de Financiamiento de adquisitivo de la moneda, 2019 incentiva la inversión, aumento del dólar y reduciendo la tasa impositiva afectación a los efectiva para las empresas a importadores y deudores en partir de 2020, al tiempo que el exterior. introduce algunas medidas para mejorar los ingresos nacionales. (Bancomundial, 2019).	
	Conflicto interno	Se identifican como autores la El conflicto interno guerrilla, el paramilitarismo y colombiano genera sus sucesores incertidumbre en el mercado y propicia el deterioro de la inversión externa, lo que incide en la	

Análisis de las variables de impacto externo identificadas mediante PESTEL aplicado a la empresa Proteger S.A.S de la ciudad de Cartago.

Variables	Factor	Detalle	Impacto
			desaceleración de la economía.

y la fuerza pública, donde predomina la violencia contra activistas comunitarios indígenas, afrocolombianos y de otras comunidades, sindicalistas y periodistas.

Por otro lado, la constante migración desde Venezuela.

(Humanrightstwatch, 2019)

Deterioro de la responsabilidad Estatal.	<p>La desigualdad y la pobreza las causas del descontento social y la motivación de la lucha de los rebeldes tienen una explicación subjetiva de las “guerras civiles”.</p> <p>La alta dependencia de las exportaciones de los bienes primarios, los bajos ingresos medios, el crecimiento lento y las grandes diásporas.</p> <p>El bajo nivel de escolaridad si explica y predice el conflicto, con la desigualdad.</p>	<p>La tendencia del Estado es a reducir su participación en el desarrollo social, desestimando el impacto de los incentivos.</p>
---	--	--

Análisis de las variables de impacto externo identificadas mediante PESTEL aplicado a la empresa Proteger S.A.S de la ciudad de Cartago.

Variables	Factor	Detalle	Impacto
	Inestabilidad política.	Un presente convulsionado y un pasado lleno de lastres, los prejuicios y dogmas han impedido mirar el futuro de una manera auténtica y desprevénida.	No hay claridad en cuanto a medidas a corto, mediano y largo plazo que incidan significativamente en el desarrollo integral del sector productivo y de la sociedad.
	Oportunidades		
Económicos	Acuerdos de libre comercio	Los tratados de libre comercio son acuerdos comerciales entre dos o más países, cuya característica es la eliminación o reducción de las tasas arancelarias y de las barreras no arancelarias al comercio de bienes y servicios. Permiten el ingreso de materias primas, maquinarias, entre otros que el desarrollo de nuevos modelos de negocio.	Permite el ingreso de materia prima a menor costo, lo que favorece precios más competitivos.
		<ol style="list-style-type: none"> 1. Colombia – Unión Europea. 2. Colombia – Estados Unidos 3. Colombia – Canadá 4. Colombia – EFTA (Suiza, Noruega, Islandia y Liechtenstein) 5. Colombia – Corea del Sur 	

Análisis de las variables de impacto externo identificadas mediante PESTEL aplicado a la empresa Proteger S.A.S de la ciudad de Cartago.

Variables	Factor	Detalle	Impacto
		6. Colombia – Alianza del Pacífico (Colombia, Chile, México y Perú)	
		7. Colombia – Comunidad Andina (Colombia, Bolivia, Ecuador y Perú)	
		8. Colombia – Mercosur (Brasil, Paraguay, Argentina, Uruguay y Venezuela)	
		9. Colombia – Costa Rica	
		10. Colombia – México:	
		11. Colombia – Triángulo del norte (Guatemala, El Salvador y Honduras)	
		12. Colombia – Chile	
		13. Colombia – Venezuela	
		14. Colombia – CARICOM (Comunidad del caribe)	
		15. Colombia – Cuba. (MisFinanzas, 2019).	
Tendencias del sector	del	Convocatoria 807 para El sector salud muestra un crecimiento constante y Proyectos de Ciencia, crecimiento constante y Tecnología e Innovación en creciente, esto incide Salud 2018 (apertura: 12 de marzo de 2018, cierre: 16 de mayo de 2018), Financia entre 242.000.000 y 542.000.000	

Análisis de las variables de impacto externo identificadas mediante PESTEL aplicado a la empresa Proteger S.A.S de la ciudad de Cartago.

Variables	Factor	Detalle	Impacto
		según tipología (investigación científica, desarrollo tecnológico o innovación). (DNP, 2018).	
	Incentivos estatales al emprendimiento.	Economía naranja. Aunque suena difusa, como política de Estado es estratégica para el desarrollo económico de largo plazo y esencial para la generación de empleo y construcción de tejido social. (MisFinanzas, 2019)	El emprendimiento es un factor generador de ideas innovadoras, de crecimiento y proyección social.
	Evolución del PIB	El producto interior bruto de Colombia en el segundo trimestre de 2019 ha crecido un 1,4% respecto al trimestre anterior. Esta tasa es 6 décimas mayor que la del primer trimestre de 2019, que fue del 0,8%. La variación interanual del PIB ha sido del 3,4%, 7 décimas mayor que la del primer trimestre de 2019, que fue del 2,7%. La cifra del PIB en el primer	Comparativamente el PIB en 2019 es superior al del año pasado en el mismo periodo, esto refleja un comportamiento de crecimiento muy favorable para el proyecto emergente.

Análisis de las variables de impacto externo identificadas mediante PESTEL aplicado a la empresa Proteger S.A.S de la ciudad de Cartago.

Variables	Factor	Detalle	Impacto
		<p>trimestre de 2019 fue de 71.095 millones de euros, con lo que Colombia se situaba como la economía número 30 en el ranking de PIB trimestral de los 50 países que publicamos. (Datosmacro, 2019).</p>	
	Tasa de empleo	<p>Para el mes de julio de 2019, la tasa de desempleo fue 10,7%, lo que representó un aumento de 1,0 puntos porcentuales respecto a julio de 2018 (9,7%). La tasa de ocupación se ubicó en 56,2%, lo que significó una disminución de 1,2 puntos porcentuales respecto al mismo mes de 2018 (57,4%). Finalmente, la tasa global de participación se ubicó en 63,0%, en el mismo mes del año anterior esta tasa fue 63,6%. El 63% de la población ocupada es informal. (Dane, 2019).</p>	<p>Favorece el acceso al sistema y a los servicios de salud, esto incide en la demanda de insumos hospitalarios.</p>

Análisis de las variables de impacto externo identificadas mediante PESTEL aplicado a la empresa Proteger S.A.S de la ciudad de Cartago.

Variables	Factor	Detalle	Impacto
	Política laboral	Las centrales obreras urgieron en el país una política de empleo que permita generar más puestos de trabajo para los colombianos, ante la tasa de desocupación que, de acuerdo con el DANE, se ubicó en el 10,3 % en el mes de abril de 2019. (Caracol, 2019).	Las políticas laborales van en detrimento de los trabajadores y elevan la inactividad laboral.
Amenazas			
	Tasa de interés	El Banco de la República decidió mantener inalterada su tasa de interés de intervención en el 4,25% como mecanismo de protección del mercado ante el moderado crecimiento de la economía y muy especialmente para mantener la capacidad de inversión y de emprendimiento.	Las tasas de interés controladas, permiten acceder a préstamos con un menor costo.
	Creación de nuevos impuestos -Reformas fiscales	La creación de nuevos impuestos y el aumento de los existentes, se convierten en un reto para los nuevos empresarios, pues se tendrán que generar mayor rentabilidad en la propuesta de negocio.	El incremento de los impuestos desestimula la creación de empresa, por lo que eleva los riesgos.

Análisis de las variables de impacto externo identificadas mediante PESTEL aplicado a la empresa Proteger S.A.S de la ciudad de Cartago.

Variables	Factor	Detalle	Impacto
	Política cambiaria	<p>El efecto de la política cambiaria de Estados Unidos se deriva de sus problemas económicos y para mejorar su competitividad ha tenido una política monetaria expansiva que ha llenado de liquidez (dólares) la economía mundial, llevando a que muchas monedas se revalúen. Nuestra economía se ha visto seriamente afectada.</p> <hr/> <p>La estrategia de la política del Banco de la República busca mantener una tasa de inflación baja y estable, así como alcanzar niveles del producto cercanos a su valor potencial. Asimismo, contribuir a la preservación de la estabilidad financiera y del sistema de pagos.</p>	<p>Los cambios en la política monetaria afectan las importaciones y con ello el costo productivo.</p>
	Inflación	<p>Un análisis reciente para Colombia con base en técnicas de cointegración muestra que la inflación tiene un efecto directo de largo plazo sobre la</p>	<p>La inflación eleva los costos de las materias primas y de todo el proceso productivo.</p>

Análisis de las variables de impacto externo identificadas mediante PESTEL aplicado a la empresa Proteger S.A.S de la ciudad de Cartago.

Variables	Factor	Detalle	Impacto
		<p>concentración de ingresos y que la inestabilidad macroeconómica afecta la formación de capital humano en las escalas de más bajos ingresos.</p> <p>Las implicaciones son obvias: una política económica dirigida a reducir la inflación y a hacer más estable el desempeño económico es componente esencial de los esfuerzos del país para crecer y corregir los elevados índices de concentración de ingreso y de pobreza hoy imperantes. (Scielo, 2001).</p>	
	Devaluación de la moneda	<p>De mantenerse la depreciación del peso colombiano frente al dólar, las cuentas del Presupuesto General de la Nación para la vigencia de 2020 se podrían trastocar debido a que se incrementarían los compromisos financieros en moneda extranjera.</p>	<p>Genera pérdida del poder adquisitivo de la moneda.</p>

Análisis de las variables de impacto externo identificadas mediante PESTEL aplicado a la empresa Proteger S.A.S de la ciudad de Cartago.

Variables	Factor	Detalle	Impacto
		Esto es aumento del valor de la deuda externa y de la deuda del sector productivo. (LaRepública, 2019).	
Oportunidades			
Inversión pública en investigación	En 2019, el presupuesto nacional para Ciencia, Tecnología e Innovación — CTI, será de 356 mil millones de pesos: 13.56% más que en 2018, significa romper la tendencia de disminución de recursos que se mantuvo durante el último lustro —a excepción del incremento de 2017 en relación con 2016. (UdeA, 2018).	Propicia nuevas formas de desarrollo y aplicación del conocimiento.	
Nivel de cobertura	de La empresa Proteger S.A.S., tiene proyectado alcanzar una cobertura que comprende a Cartago, Norte del Valle y Eje Cafetero.	Es un mercado altamente dinámico, por la tendencia en la reducción de la salud de la población.	
Disponibilidad de internet y redes sociales	Colombia ha mejorado en varios indicadores, superando en algunos el puntaje promedio para el continente, como es el caso del acceso a las TIC, uso y		

Análisis de las variables de impacto externo identificadas mediante PESTEL aplicado a la empresa Proteger S.A.S de la ciudad de Cartago.

Variables	Factor	Detalle	Impacto
		<p>en desarrollo de competencias para uso de las tecnologías de la información. (Bancofinandina, 2019).</p> <p>Crecimiento en la plataforma de banca electrónica y banca móvil.</p> <p>Transformación digital y administración eficiente de la información mediante Big Data e IA.</p> <p>Reducir las barreras para la inversión y aumentar el cofinanciamiento de proyectos.</p> <p>Adoptar la Economía Digital. (Bancofinandina, 2019).</p>	
Aplicación de nuevas tecnologías en la producción.	de	<p>Implementar el uso de tecnologías TIC en la industria ayudaría a lograr un mayor control productivo y organizacional, mejorando la calidad de los procesos y el producto, con una clara disminución de costes asociados. La integración de todos los sistemas de la organización. (Masingeniero,</p>	<p>Genera reducción de costos operacionales, aumento de la calidad, la productividad y la competitividad.</p>

Análisis de las variables de impacto externo identificadas mediante PESTEL aplicado a la empresa Proteger S.A.S de la ciudad de Cartago.

Variables	Factor	Detalle	Impacto
		2019).	
	Automatización de procesos	<p>Optimizar un proceso implica mucho más que solo comprar un nuevo software y eliminar los documentos en papel. Se requiere tener una visión integral de cómo administra los recursos de la organización.</p> <p>Identificar los procesos que necesitan ser analizados y las áreas de mejora.</p> <p>Redefinir los pasos de los procesos y determinar si aproximan al cumplimiento de los objetivos.</p> <p>Automatizar las tareas repetitivas para minimizar errores y agilizar procesos. (Laserfiche, 2019).</p>	
	Optimización del uso de los recursos	<p>Es buscar la mejor forma de ejecutar cada una de las operaciones, con el propósito de alcanzar mejores resultados, mayor eficiencia y eficacia en el desempeño global de la empresa.</p>	
	Amenazas		

Análisis de las variables de impacto externo identificadas mediante PESTEL aplicado a la empresa Proteger S.A.S de la ciudad de Cartago.

Variables	Factor	Detalle	Impacto
Promoción del desarrollo tecnológico	del	La promoción del desarrollo tecnológico tiene como objetivo mejorar la capacidad competitiva, orientar los planes de acción y responder de manera efectiva a los cambios del mercado. Deben trabajar de manera articulado sector productivo, educativo y el Estado.	El cambio de tecnología en una empresa concibe un gran desafío, puesto que se genera en el talento humano, resistencia al cambio; es el temor a lo desconocido. El emprendedor lo debe proyectar como un cambio o progreso que va a permitir afrontar los nuevos y diferentes retos en el mercado.
Penetración de la tecnología		La importancia del desarrollo, penetración e incorporación de internet en un área geográfica y especialmente en los modelos de gestión, permite la disminución de la brecha digital, favorece el desarrollo económico y proyección de la empresa en el mercado.	
Obsolescencia tecnológica		Se constituye en un riesgo para la permanencia de la empresa en el mercado, inhibe la capacidad para asumir riesgos, para proyectar su potencial	

Análisis de las variables de impacto externo identificadas mediante PESTEL aplicado a la empresa Proteger S.A.S de la ciudad de Cartago.

Variables	Factor	Detalle	Impacto
		productivo y competitivo.	
Brecha digital		Establece una clara desventaja competitiva, a mayor incorporación tecnológica, mayor capacidad de respuesta a las exigencias del mercado.	Permite afrontar desafíos y lograr una marcada diferenciación frente a la competencia.
Herramientas disponibles en el mercado.		El uso innovador de las nuevas tecnologías ha impactado las empresas en todos los sectores.	Garantiza que no hayan disruptores tecnológicos que afecten la competitividad de la empresa.
		Por ello las tecnologías deben estar orientadas a mejorar el papel de las empresas en el mercado, en garantizar la transformación y el crecimiento y cumplir su función como generador de desarrollo.	
Cambio climático		La Cumbre sobre la Acción Climática ONU 2019, propone salto a economías más limpias y resilientes.	Tiene una fuerte incidencia en los costos de la materia prima, en la disponibilidad de la misma y en la capacidad de suministro.

Análisis de las variables de impacto externo identificadas mediante PESTEL aplicado a la empresa Proteger S.A.S de la ciudad de Cartago.

Variables	Factor	Detalle	Impacto
		Esto ante la alerta ambiental, de salud pública, el aumento de desastres naturales y el riesgo alimentario que esto implica.	Además de ser un factor generador de estrés por cambios bruscos de temperatura.
Oportunidades			
Ecológicos	Reciclaje	La Resolución 1407 de 2018 del Ministerio de Ambiente y Desarrollo Sostenible reglamentó, “la gestión ambiental de residuos.	Dentro del desarrollo de la investigación se ha incorporado el plan de manejo de residuos.
		La industria colombiana deberá asegurar el aprovechamiento mínimo del 10%, de los residuos puestos mercado por el productor.	
		El manejo de residuos es un tema estético, ambiental y de salud pública, de los 12 millones de toneladas de basura que se producen en Colombia solo se recicla un 17%, tanto de orgánicos, como de otros materiales, según datos del Ministerio de Ambiente.	

Análisis de las variables de impacto externo identificadas mediante PESTEL aplicado a la empresa Proteger S.A.S de la ciudad de Cartago.

Variables	Factor	Detalle	Impacto
	Uso de la energía	<p>La necesidad de que Colombia adopte sistemas renovables para la generación de energía es inminente. En el país, la cogeneración solo aportó el 1% de la matriz energética el año pasado, cifra que evidencia que queda un largo camino por recorrer.</p> <p>Un estudio realizado por la Universidad Jorge Tadeo Lozano y la Unidad de Planeación Minero Energética (UPME) plantea que en el año 2030 el país debe consumir un 30% de energías limpias o renovables no convencionales y 70% de las fuentes tradicionales (hidroeléctrica y térmica). (Dinero, 2018)</p>	<p>Los planes operativos contemplan el uso racional de la energía como factor para reducir costos, para contribuir positivamente en la reducción del impacto ambiental de la empresa, para elevar la competitividad y para lograr mayor proyección frente a los clientes como empresa ambientalmente responsable.</p>
	Riesgos naturales	<p>La formación para prevención y atención de riesgos de origen natural, garantiza la supervivencia de los miembros de la empresa y</p>	
	Amenazas		
Legales	Oportunidades		

Análisis de las variables de impacto externo identificadas mediante PESTEL aplicado a la empresa Proteger S.A.S de la ciudad de Cartago.

Variables	Factor	Detalle	Impacto
	Propiedad intelectual	La Propiedad Intelectual es la denominación que recibe la empresa, porque no protección legal sobre toda creación del talento o del ingenio humano, dentro del ámbito científico, literario, artístico, industrial o comercial.	la No tiene impacto sobre la empresa, porque no requiere de protección del intelectual en ninguno de sus procesos.
	Implementación del S. de Gestión Seguridad en el Trabajo.	Las disposiciones legales contenidas en el Decreto Ley y 1295 de 1994, Artículos 56 y 57, corresponde al Gobierno Nacional expedir las normas reglamentarias técnicas tendientes a garantizar la seguridad de los trabajadores en la prevención de accidentes de trabajo y de enfermedades laborales; así como, ejercer a través de la Dirección de Riesgos Laborales, la supervisión, vigilancia y fiscalización de la prevención de riesgos profesionales (ahora laborales) en todas las empresas y las normas de Seguridad y Salud en el Trabajo.	

Análisis de las variables de impacto externo identificadas mediante PESTEL aplicado a la empresa Proteger S.A.S de la ciudad de Cartago.

VARIABLES	Factor	Detalle	Impacto
		El Decreto 1072 de 2015, estableció las directrices de obligatorio cumplimiento para implementar el Sistema de Gestión de la Seguridad y Salud en el Trabajo (SG-SST), que deben ser aplicadas por todos los empleadores.	
<hr/> Amenazas <hr/>			
	Legislación laboral	Los avances tecnológicos han modificado las relaciones laborales, el uso de plataformas lleva la informalidad laboral a condiciones extremas. Se desmejora la calidad del empleo, la calidad de vida y la garantía de estos y sus familias a sus derechos prestacionales.	
	Licencias	Es un derecho o permiso para desarrollar una actividad económica, le permite al dueño el derecho de empezar y desarrollar un tipo particular de negocios donde sea otorgada.	
	Leyes sanitarias	Las empresas en Colombia en el aspecto ambiental, están regidas por el Decreto 1076 de	

Análisis de las variables de impacto externo identificadas mediante PESTEL aplicado a la empresa Proteger S.A.S de la ciudad de Cartago.

Variables	Factor	Detalle	Impacto
		2015. Decreto Reglamentario Ambiente y Sostenible.	Único del Sector Desarrollo

Fuente: elaboración propia.

Diagnóstico externo mediante la aplicación del análisis MEFE.

La matriz de Evaluación de Factores Externos, le ayuda a la empresa Proteger S.A.S., a reconocer las variables del mercado más relevantes y a establecer el impacto de estas sobre el negocio, permite identificar las oportunidades y amenazas y el grado incidencia en la puesta en marcha y funcionamiento de la empresa.

Identificación de las Oportunidades

Tabla 5

Matriz EFE aplicada al proyecto de emprendimiento Proteger S.A.S.

Matriz EFE aplicado al proyecto de emprendimiento Proteger S.A.S. (Oportunidades).			
Oportunidades	Ponderación	Calificación	Puntuación
	1	1 a 4	Ponderada
Económicas			
Reactivación económica	0,05	4	0,2
Incremento de la demanda	0,06	3	0,18
Incremento del PIB	0,04	3	0,12
Acuerdos comerciales	0,05	3	0,15
Subtotal	0,2		0,65
Sociales			
Ingreso promedio	0,05	4	0,2
Estilo de vida de la población	0,06	3	0,18

Matriz EFE aplicado al proyecto de emprendimiento Proteger S.A.S. (Oportunidades).			
Género	0,05	3	0,15
Extensión de la familia	0,04	4	0,16
Subtotal	0,2		0,69
Políticas			
Estímulo al emprendimiento	0,05	4	0,2
Incentivos al mejoramiento de prácticas productivas y comerciales	0,04	3	0,12
Incentivos tributarios	0,06	3	0,18
Consolidación de acuerdos comerciales	0,05	4	0,2
Subtotal	0,2		0,7
Tecnológicos			
Mejoramiento de procesos	0,04	3	0,12
Reducción de tiempo	0,05	4	0,2
Reducción de costos	0,06	3	0,18
Competitividad de los productos y servicios	0,05	3	0,15
Subtotal	0,2		0,65
Comerciales			
Uso de las redes sociales y comercio virtual	0,04	3	0,12
Posición geográfica de la ciudad de Cartago	0,06	3	0,18
Alianzas con proveedores	0,05	3	0,15
Diferenciación del producto en el mercado	0,05	4	0,2
Subtotal	0,2		0,65
Total	1		3,34

Fuente: elaboración propia

Identificación de las amenazas

Tabla 6

Matriz EFE aplicada al proyecto de emprendimiento Proteger S.A.S.

Matriz EFE aplicado al proyecto de emprendimiento Proteger S.A.S. (Amenazas)			
Amenazas	Ponderación	Calificación	Puntuación
	1	1-4	Ponderada
Económicas			
Inflación	0,06	4	0,24
Devaluación de la moneda	0,04	3	0,12
Bajo crecimiento del mercado nacional	0,04	3	0,12
Importaciones de productos terminados	0,06	3	0,18
Subtotal	0,2		0,66
Sociales			
Índices de desempleo crecientes	0,05	3	0,15
Densidad poblacional	0,04	3	0,12
Capacidad de consumo	0,06	3	0,18
Preferencia por grandes empresas	0,05	2	0,1
Subtotal	0,2		0,55
Políticas			
Inestabilidad del gobierno	0,05	4	0,2
Regulaciones ambientales	0,05	3	0,15
Reforma laboral	0,06	3	0,18
Reforma tributaria	0,04	2	0,08
Subtotal	0,2		0,61
Tecnológicos			
Altos costos de los equipos	0,04	3	0,12
Dificultad en el aprovechamiento	0,05	2	0,1
Resistencia al cambio	0,06	2	0,12
Capacitación y conocimiento técnico	0,05	2	0,1

Matriz EFE aplicado al proyecto de emprendimiento Proteger S.A.S. (Amenazas)			
Subtotal	0,2		0,44
Comerciales			
Participación actual en el mercado	0,06	3	0,18
Costos de distribución y venta de los productos	0,05	2	0,1
Posicionamiento de la competencia	0,04	2	0,08
Capacidad de maniobra estratégica de la competencia	0,05	3	0,15
Subtotal	0,2		0,51
Total	1		2,77

Fuente: elaboración propia.

Análisis de la matriz EFE.

Tabla 7

Análisis de la matriz EFE.

Análisis de Oportunidades y amenazas de la Matriz EFE aplicado al proyecto de emprendimiento Proteger S.A.S.		
	Totales	Análisis
Oportunidades		
Económicas	0,65	La matriz EFE, tiene como fin, determinar el perfil competitivo de la empresa Proteger S.A.S., en el mercado y evidenciar su potencial de crecimiento.
Sociales	0,69	
Políticas	0,7	En este caso las oportunidades revelan una cifra de 3,34 lo que representa enormes ventajas, puesto que refleja unas condiciones favorables del entorno.
Tecnológicos	0,65	
Comerciales	0,65	
Total	3,34	Todas las variables, representan ventajas para la empresa, en particular porque el mercado de la salud ha estado en constante crecimiento y la pandemia covid 19 agregó una oportunidad al negocio.
Amenazas		
Económicas	0,66	En cuanto a las amenazas, estas un condicionamiento
Sociales	0,55	
Políticas	0,61	

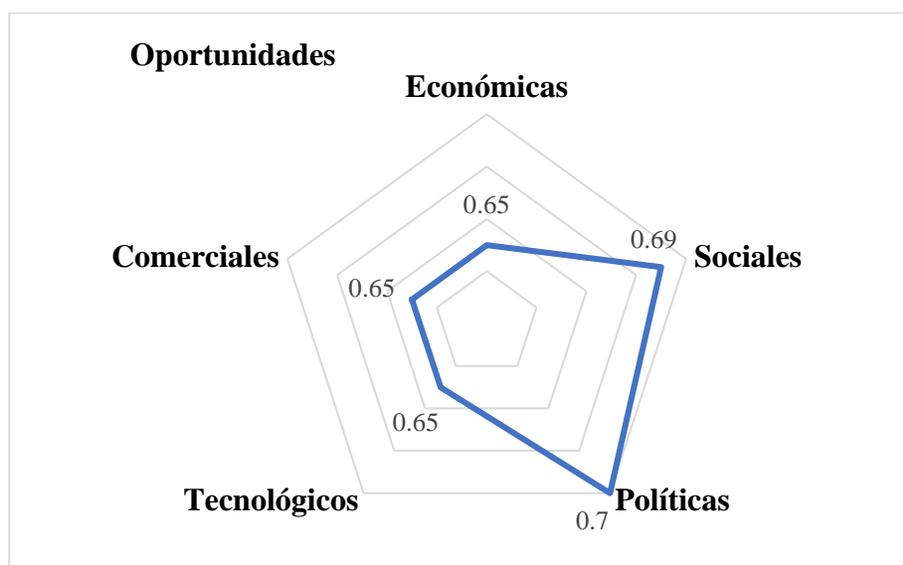
Análisis de Oportunidades y amenazas de la Matriz EFE aplicado al proyecto de emprendimiento Proteger S.A.S.

Tecnológicos	0,44	inferior con 2,77, la capacidad de acción de la empresa
Comerciales	0,51	es muy elevada y su proyección es favorable.
Total	2,77	

Fuente: elaboración propia

Gráfica 6

Datos obtenidos mediante el análisis de las oportunidades.



Fuente: elaboración propia

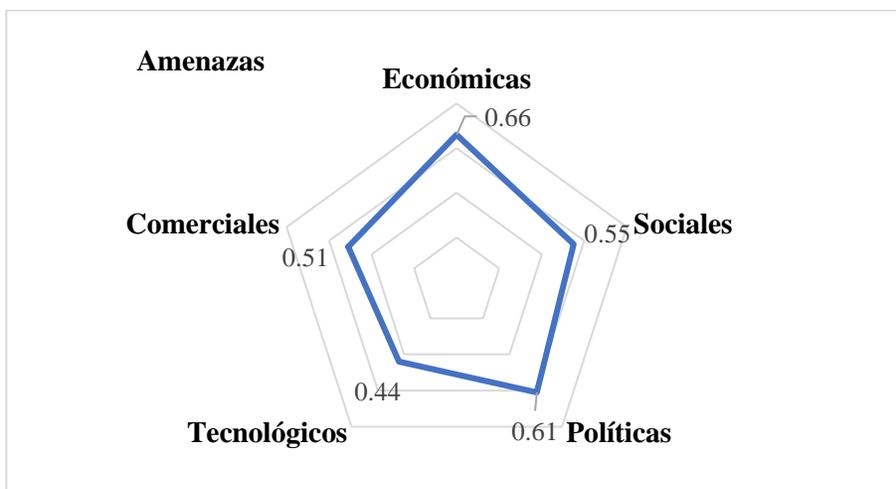
Análisis de la gráfica de las oportunidades

En la gráfica se evidencia el contraste de los datos obtenidos y el impacto de cada una de las variables sujetas al análisis, las oportunidades políticas son de 0,7, siendo las que mayor peso tienen sobre el potencial de la empresa Proteger S.A.S en el mercado, se constituyen en una valiosa ventaja para mejorar el desempeño.

Permite ver las diferencias entre las variables de forma cuantitativa y gráfica, lo más importante es que permiten ver los datos extremos, tanto por alto o bajos.

Gráfica 7

Datos obtenidos mediante el análisis de las amenazas.



Fuente: elaboración propia

Análisis de la gráfica de las amenazas

Graficados los datos, es posible identificar que las amenazas políticas constituyen un mayor riesgo con 0,66, y las tecnológica las de menor riesgo con 0,44, es importante considerar el impacto de cada una de ellas y desarrollar mecanismos para mitigar las consecuencias en la empresa Proteger S.A.S.

A pesar de que las amenazas tecnológicas son bajas, es importante la implementación para ajustarse al nuevo entorno económico de Cartago, Colombia y el mundo.

Diagnóstico interno mediante la aplicación del análisis MEFI

La matriz de Evaluación de Factores Internos, le ayuda a la empresa Proteger S.A.S., a reconocer las variables internas que presentan comportamiento favorable y desfavorable y que pueden tener alto impacto en la puesta en marcha del negocio, le permite reconocer las fortalezas y debilidades.

Identificación de las Fortalezas

Tabla 8

Matriz EFI aplicado al proyecto de emprendimiento Proteger S.A.S.

Matriz EFI aplicado al proyecto de emprendimiento Proteger S.A.S.			
Fortalezas	Ponderación	Calificación	Puntuación
		1 a 4	Ponderada
Producción			
Conocimientos técnicos	0,06	4	0,24
Nivel tecnológico	0,05	3	0,15
Capacidad de innovación	0,04	3	0,12
Calidad de la materia prima	0,05	3	0,15
Subtotal	0,2		0,66
Administración			
Análisis y gestión de mercado	0,05	3	0,15
Capacidad estratégica	0,07	4	0,28
Gestión interna	0,04	3	0,12
Gestión del talento	0,05	3	0,15
Subtotal	0,2		0,7
Mercadeo			
Uso de las redes sociales y comercio virtual	0,04	3	0,12
Capacidad de respuesta a las necesidades del mercado	0,05	4	0,2
Calidad de los productos y servicios.	0,06	3	0,18
Verificación de estándares de calidad.	0,05	2	0,1
Subtotal	0,2		0,6
Finanzas			
Capacidad de retorno de la inversión	0,05	4	0,2
Posibilidad de inversión.	0,06	4	0,24

Matriz EFI aplicado al proyecto de emprendimiento Proteger S.A.S.			
Origen y costo de los apalancamientos	0,05	3	0,15
Incentivos a trabajadores	0,04	2	0,08
Subtotal	0,2		0,67
Talento humano			
Clima laboral	0,04	4	0,16
Motivación del personal.	0,05	3	0,15
Contratación de personal calificado	0,06	3	0,18
Proyección del personal	0,05	2	0,1
Subtotal	0,2		0,59
Total	1		3,22

Identificación de las Debilidades

Tabla 9.

Matriz EFI aplicado al proyecto de emprendimiento Proteger S.A.S.

Matriz EFI aplicado al proyecto de emprendimiento Proteger S.A.S.			
Debilidades	Ponderación	Calificación	Puntuación
	1	1 a 4	Ponderada
Producción			
Potenciales cambios en la forma de producción	0,04	3	0,12
Diferencias entre la demanda real y la estimada	0,05	3	0,15
Capacidad para cumplir los requerimientos del cliente	0,05	2	0,1
Implementación de correctivos	0,06	3	0,18
Subtotal	0,2		0,55
Administración			
Manejo de costos y gastos no estimados	0,05	3	0,15
Capacidad de innovación	0,04	2	0,08
Seguimiento y control de procesos	0,06	2	0,12
Establecimiento de presupuestos	0,05	2	0,1
Subtotal	0,2		0,45
Mercadeo			
Competitividad en precios	0,06	3	0,18
Capacidad logística	0,05	2	0,1
Ausencia de inventarios	0,05	2	0,1
Incorporación al mercado	0,04	2	0,08

Subtotal	0,2		0,46
Finanzas			
Costos operativos	0,06	3	0,18
Medidores de rendimiento financiero	0,03	3	0,09
Costos de materia prima e insumos	0,05	2	0,1
Niveles de liquidez	0,06	2	0,12
Subtotal	0,2		0,49
Talento humano			
Conocimiento de las funciones.	0,04	3	0,12
Estimación salarial	0,05	3	0,15
Programa de salud y seguridad en el trabajo por diseñar	0,06	2	0,12
Coordinación con todas las áreas funcionales	0,05	2	0,1
Subtotal	0,2		0,49
Total	1		2,44

Análisis general de matriz EFI

Tabla 10

Análisis de la Matriz EFI.

Análisis de fortalezas y debilidades de la Matriz EFI aplicado al proyecto de emprendimiento Proteger S.A.S.		
	Totales	Análisis
Fortalezas		
Producción	0,66	Las fortalezas de la empresa llegan a 3,22, cifra significativamente más elevada que las debilidades que alcanzaron 2,44, esto implica que internamente la empresa Proteger S.A.S., se encuentra lo suficientemente estructurada para alcanzar un adecuado desempeño que le permita ofertar productos y servicios de óptima calidad, así como lograr mejoras importantes en los diferentes procesos.
Administración	0,7	
Mercadeo	0,6	
Finanzas	0,67	
Talento humano	0,59	
Total	3,22	
Debilidades		
Producción	0,55	Por otro lado, le permite identificar vulnerabilidades que deben corregirse para evitar contratiempos, que lleven a sobrecostos y a la pérdida de competitividad en
Administración	0,45	
Mercadeo	0,46	

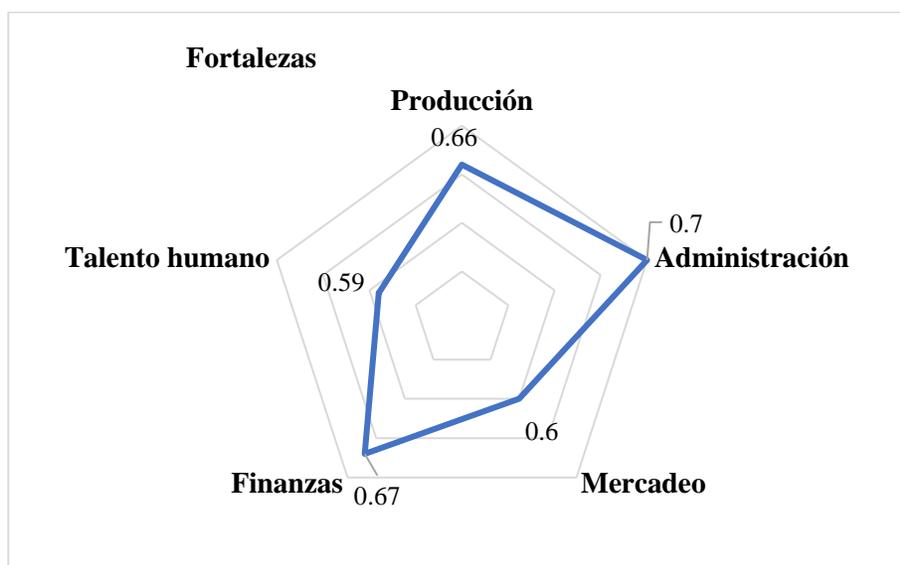
Análisis de fortalezas y debilidades de la Matriz EFI aplicado al proyecto de emprendimiento Proteger S.A.S.

Finanzas	0,49	el mercado.
Talento humano	0,49	
Total	2,44	

Fuente: elaboración propia

Gráfica 8

Datos obtenidos mediante el análisis de las Fortalezas.



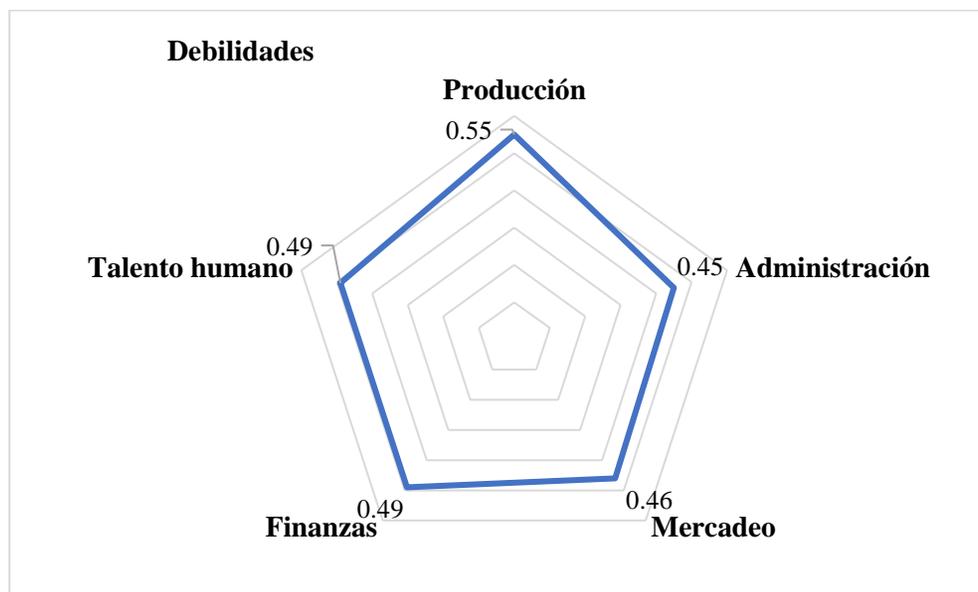
Fuente: elaboración propia

Análisis de la gráfica fortalezas

A partir de la gráfica, se puede observar que la gestión administrativa con 0,70, se constituye en la fortaleza más alta, porque se tiene claridad sobre el tipo de negocio, el mercado, los clientes y el producto; por otro lado, la menor fortaleza, la representa la gestión del talento humano con 0,59, porque en este aspecto, se tiene mayor claridad sobre el perfil del personal requerido para el proyecto.

Gráfica 9

Datos obtenidos mediante el análisis de las Debilidades.



Fuente: elaboración propia

Análisis de la gráfica de las debilidades

En cuanto a las debilidades, las de producción, constituyen el mayor riesgo con 0,55 y la debilidad de menor trascendencia es la administración con 0,45, esto implica que la primera, está mejor estructurada y garantiza una adecuada puesta en marcha del negocio.

Diagnóstico externo mediante la aplicación del análisis DOFA

Se implementa con el fin de evaluar potenciales escenarios internos y externos que faciliten la gestión y planeación organizacional, su simplicidad facilita el análisis de las variables intervenidas y permite hacer una medición de riesgos y oportunidades internas y externas

Mediante el análisis externo del proyecto de emprendimiento Proteger S.A.S, se identifican los factores o indicadores externos que condicionarán la operatividad de la empresa y su capacidad competitiva, estas son incontrolables por la empresa, y tienen alto impacto en su desarrollo. En ellas se cuentan riesgos y oportunidades de orden:

- Económico
- Políticas
- Comercial

- Tecnológicas
- Geográficas

Tabla 11*Análisis externo.*

Análisis externo	
Oportunidades	Amenazas
Económicas	Económicas
<ul style="list-style-type: none"> • Creciente demanda de productos de bioseguridad. • Posición favorable en el mercado. • Disponibilidad de los productos y servicios en el mercado local y regional. • Política laboral. 	<ul style="list-style-type: none"> • Posicionamiento y trayectoria de la competencia en el mercado. • Estrategias de mercado de la competencia. • Inflación creciente • Incremento en los impuestos.
Políticas	Políticas
<ul style="list-style-type: none"> • Política naranja. • Diversas entidades de orden financiero con beneficios a emprendedores • Entidades del Estado direccionadas al apoyo del emprendimiento. 	<ul style="list-style-type: none"> • Creación de nuevos impuestos • Deterioro de la responsabilidad Estatal. • Inestabilidad política. • Firmas de nuevos tratados.
Comerciales	Comerciales
<ul style="list-style-type: none"> • Alianzas estratégicas con proveedores y clientes. • Reconocimiento de los cambios en las necesidades y preferencias de los clientes. • Reconocimiento de necesidades emergentes. • Comercialización on line. 	<ul style="list-style-type: none"> • Importaciones de productos a menor costo. • Bajo crecimiento del mercado. • Poder de negociación de la competencia. • Poder de negociación de los clientes.
Tecnológicas	Tecnológicas
<ul style="list-style-type: none"> • Manejo de redes sociales 	<ul style="list-style-type: none"> • Obsolescencia tecnológica

Análisis externo	
<ul style="list-style-type: none"> • Aplicación de nuevas tecnologías en la producción. • Automatización de procesos • Manejo de información 	<ul style="list-style-type: none"> • Tecnología utilizada por la competencia. • Herramientas disponibles en el mercado.
Geográficas	Geográficas
<ul style="list-style-type: none"> • Ubicación estratégica de la empresa en la región. • Facilidades de transporte. • Capacidad de cobertura. 	<ul style="list-style-type: none"> • Distribución oportuna del producto. • Hábitos de la población. • Volumen de población local.

Fuente: elaboración propia.

Evaluación de resultados del Análisis externo mediante la aplicación del DOFA

A través del análisis externo de la empresa Proteger S.A.S., se pudo identificar los factores de riesgo que presenta el mercado que tienen como origen a las políticas del Estado, la competencia, las tendencias de los clientes, además de reconocer las ventajas que puede aprovechar.

Diagnóstico interno mediante la aplicación del análisis DOFA

El diagnóstico interno permite identificar las variables internas que pueden afectar el desempeño de la empresa, se evalúan las fortalezas y debilidades administrativas, financieras, producción, de gestión de talento y mercadeo. Para el diagnóstico se aplica la matriz DOFA.

En la realización del DOFA, son muchas las variables que pueden intervenir. Por ello, en su identificación y estudio es indispensable priorizar cada uno de los indicadores o variables definiéndolos en términos de su importancia y del impacto del éxito o fracaso de una organización. El análisis estratégico debe hacerse alrededor de factores claves (key factors) con el fin de poder localizar el análisis y no entorpecerlo con demasiado número de variables. (Serna Gómez, 1997).

Aplicación del análisis DOFA en el proyecto de emprendimiento Proteger S.A.S.

El proyecto de emprendimiento Proteger S.A.S., requiere de información confiable que le permita tomar decisiones, el análisis DOFA, le ayuda a identificar las variables de impacto y su incidencia en el éxito que pueda alcanzar la empresa a corto, mediano y largo plazo, esto es de

alto valor estratégico, puesto que le permite identificar riesgos y potencialidades y diseñar estrategias que mejoran el perfil competitivo.

Así, el emprendedor puede tener una visión más objetiva del negocio y contar con elementos de juicio de alto valor crítico y decisorio.

Desarrollo del análisis interno.

Evidencia la necesidad de evaluar las fortalezas y debilidades de la empresa en función de variables de alto impacto como son:

- La capacidad directiva y administrativa.
- La capacidad financiera.
- La capacidad del talento humano.
- La capacidad competitiva (Mercado).
- La capacidad técnica y tecnológica.

Tabla 12

Análisis interno del proyecto de emprendimiento Proteger S.A.S.

Análisis interno	
Fortalezas	Debilidades
Administrativas	Administrativas
<ul style="list-style-type: none"> • Capacidad de liderazgo • Capacidad para el emprendimiento. • Perfil académico del emprendedor. • Conocimiento técnicos y tecnológicos. 	<ul style="list-style-type: none"> • Inexperiencia en el emprendimiento. • Desconocimiento de las condiciones del mercado. • Inexperiencia • Consecución de personal calificado.
Financieras	Financieras
<ul style="list-style-type: none"> • Incentivos para el emprendimiento local, departamental y nacional. • Relación costo – beneficio a ofertar. • Capacidad de endeudamiento • Capacidad de ventas 	<ul style="list-style-type: none"> • Requerimiento de capital. • Costos operacionales • Costos salariales • Costos de diferenciación del producto

Análisis interno	
Gestión de talento	Gestión de talento
<ul style="list-style-type: none"> • Capacidad de gestión organizacional. • Perfil laboral de los trabajadores. • Organización del Clima laboral. • Diseño de cargos. 	<ul style="list-style-type: none"> • Gestión de capacitaciones y actualizaciones. • Ausencia del programa de salud ocupacional. • Falta de oferta laboral.
Mercadeo	Mercadeo
<ul style="list-style-type: none"> • Productos de alta demanda • Capacidad de servicio y atención al cliente. • Calidad de los productos. • Velocidad de respuesta a las necesidades del personal. 	<ul style="list-style-type: none"> • Cambios en la demanda de los clientes. • Poca investigación de mercado. • Competencia con mucha trayectoria en el mercado. • Lealtad de los clientes.
Técnica y tecnológica	Técnica y tecnológica
<ul style="list-style-type: none"> • Normalización de los procesos de producción. • Acceso a servicios públicos • Flexibilidad en la producción 	<ul style="list-style-type: none"> • Requerimientos tecnológicos. • Mejoramiento de los procesos. • Definición de los periodos de producción •

Fuente: elaboración propia.

Evaluación de resultados del Análisis interno

A partir del análisis interno, se pudieron reconocer cada una de las variables, los recursos y capacidades con los que cuenta el proyecto de emprendimiento Proteger S.A.S., identificando a cada una de ellas, reconociendo si se trata de una fortaleza o debilidad, con base a esta información, se logra el aprovechamiento de las oportunidades, se minimizan riesgos y se propicia una mayor capacidad de respuesta a las exigencias del entorno.

Desarrollo de la Matriz DOFA.

La Matriz DOFA integra de manera ordenada y coherente el análisis interno, donde se visualizan las fortalezas y debilidades y externo que identifica las oportunidades y amenazas del

mercado donde interactúa la empresa, ayuda a que el emprendedor reconozca los diferentes escenarios que representan cambios favorables y desfavorables para la organización y le brinda elementos para responder oportuna y efectivamente a los retos del mercado.

Tabla 13

Matiz DOFA de la empresa Proteger S.A.S.

Matriz dofa		
Fortaleza	Debilidades	
1. Capacidad de liderazgo del emprendedor.	1. Inexperiencia en el emprendimiento.	
2. Capacidad de gestión organizacional.	2. Requerimiento de capital.	
3. Incentivos para el emprendimiento local,	3. Ausencia del programa de salud ocupacional.	
4. Velocidad de respuesta a las necesidades del mercado.	4. Poca investigación de departamental y nacional. mercado.	
5. Flexibilidad en la producción	5. Requerimientos tecnológicos.	
Oportunidades	Estrategia F.O.	Estrategias D.O.
1. Creciente demanda de productos de bioseguridad.	1. Llevar al mercado productos y servicios con una marcada diferenciación frente a la competencia, esto representado en la calidad, responsabilidad, ética y servicio.	1. Incursionar en el mercado proyectando unos productos y servicios que representen valor agregado para el cliente y la empresa.
2. Política naranja.	2. Aprovechar las ventajas de asesoría y apoyo económico de las instituciones del Estado	2. Establecer una marcada diferenciación competitiva en el mercado.

Matriz dofa

- para reducir el esfuerzo económico del emprendedor.
- 3.** Alianzas estratégicas con proveedores y clientes. **3.** Maximizar el potencial de gestión para lograr alianzas estratégicas de valor agregado para la empresa. **3.** Fortalecer los vínculos con proveedores y clientes para elevar los estándares en los procesos logísticos y de seguridad en el trabajo.
- 4.** Aplicación de nuevas tecnologías en la producción. **4.** Buscar la preferencia del consumidor, a través del comparativo que este puede hacer frente a la empresa y la competencia, el objetivo es crear la percepción de exclusividad del cliente. **4.** Incorporar tecnología para mejorar los productos que permitan responder oportunamente a los clientes.
- 5.** Ubicación estratégica de la empresa en la región. **5.** Comercializar un producto de alta calidad y prestar un servicio que realmente le resuelva las necesidades inmediatas del cliente. **5.** Realizar una labor constante de difusión del perfil competitivo de la empresa a nivel social y comercial.

Amenazas	Estrategia F.A.	Estrategia D.A.
1. Posicionamiento y trayectoria de la competencia en el mercado	1. Promover el fortalecimiento del equipo de trabajo, con el fin de incrementar las ventajas comparativas y competitivas.	1. Sumar sinergias para lograr los mejores resultados internos y externos.
2. Inestabilidad política.	2. Acceder a los beneficios de emprendimiento y al apoyo técnico para reducir los riesgos del mercado en el proyecto de emprendimiento.	2. Estrechar vínculos con los clientes internos y externos para que contribuyan al posicionamiento de la empresa.

Matriz dofa

3. Poder de negociación de la competencia.	3. Mejorar la capacidad de respuesta al cambio y exigencias del mercado.	3. Crear espacios de desarrollo productivo, social y humano en el equipo de trabajo.
4. Tecnología utilizada por la competencia.	4. Tomar como referente las mejores prácticas del mercado para implementar mejoras internas y externas.	4. Posibilitar el desarrollo de las potencialidades del equipo de trabajo de manera integral.
5. Distribución oportuna del producto.	5. Favorecer la innovación y el mejoramiento continuo para alcanzar el impacto esperado.	5. Elevar las potencialidades de venta on line y física.

Fuente: elaboración propia.

Evaluación de resultados del Matriz DOFA

La construcción de la matriz DOFA, es importante para el proyecto de emprendimiento porque le permite estructurar las estrategias de competitividad en el mercado, y a su vez direccionar a nivel interno la empresa.

Presentación del análisis del mercado en donde se identifique el potencial de oferta y demanda del producto de la empresa Proteger S.A.S

Comportamiento del sector

“La demanda de suministros médicos desechables creció 6,4% anual al 2016, es la proyección de un estudio de Global Information Research Reports. En la misma, destaca a Estados Unidos, China, Japón, Alemania, Rusia, Francia, India, Italia, Reino Unido y Brasil como los diez mayores mercados geográficos que absorbieron el 70% de la demanda mundial en el 2016” (Procolombia, 2016).

“Los desechables de diálisis tendrán un rápido crecimiento, ante la prevalencia de problemas renales en el mundo. Otro segmento que tiene una proyección positiva son los dispositivos de infusión hipodérmica desechable, de diagnóstico y de laboratorio; prendas de vestir y textiles no tejidos, así como suministros respiratorios. También se destacan los parches

trasdérmicos, los catéteres urinarios y accesorios y los equipos de primeros auxilios” (Procolombia, 2016).

“Colombia se ha posicionado como el tercer mayor mercado de dispositivos médicos en América Latina, luego de Brasil y México, posición ratificada para mantenerse según los pronósticos a 2022 de Business Monitor International” (Invest, 2019).

“Este escalafón se debe al dinamismo de este segmento en Colombia, el cual ha presentado tasas de crecimiento promedio anual (CAGR) entre 2014 y 2017, del 18 % en moneda local (COP) y 7,9 % en USD. En Colombia, este mercado presenta una gran dependencia de las importaciones, representando estas el 84 % del total de las ventas. Esta es una de las razones por las cuales la producción local plantea una oportunidad para ser más competitiva, ante variaciones en la tasa de cambio” (Invest, 2019).

“Bogotá representa más del 75 % de las ventas. La ciudad ofrece ventajas para los productores, aspecto que se evidencia con la concentración del 50 % de las empresas manufactureras de este sector en la capital” (Invest, 2019).

“Por la ubicación geográfica de la ciudad (Central), por el número de rutas aéreas y terrestres hacia todas las regiones del país para lograr una amplia cobertura, además es estratégico estar en Bogotá porque en la capital están alrededor del 50% de las instituciones de salud del país y entre ellas algunas de las más importantes (referentes a nivel internacional), lo que da una oportunidad de estar mucho más enfocados en este tipo de instituciones” (Invest, 2019).

Productos ofertados por la empresa Proteger S.A.S.

Política de Producto

La empresa Proteger S.A.S., se va a dedicar a la manufactura y comercialización de implementos de bioseguridad básicos biodegradables, dirigidos al mercado de Cartago, Armenia, Pereira y Tuluá, busca suplir la necesidad constante de este tipo de implementos que llegan de diferentes regiones y que gracias a la producción local pueden disminuir sus costos y minimizar el tiempo de entrega, así como mejorar la calidad del servicio.

Se busca captar la línea de negocio de alta demanda en el sector salud, comprendido por empresas de diagnóstico y atención hospitalaria, con tres productos específicos que son los de mayor demanda y a partir de los cuales, se identificó el vacío en el mercado, estos son los

tapabocas, las batas y los gorros, con un potencial de costo menor que el de la competencia, asociados al cumplimiento de los estándares de calidad y bioseguridad determinados en la normatividad nacional.

Tabla 14

Productos ofertados por la empresa Proteger S.A.S.

Unidad	Cantidad	Catálogo de productos	Características
1 caja	50	Tapabocas	<p>Los productos serán elaborados en tela no tejida, material compactado de alta resistencia, con propiedades estéticas y suave textura, con limitada elongación, retardante al fuego, repelente a líquidos, y con barrera bacteriana y esterilidad. Se emplean de diversa densidad y durabilidad., este material es de alta inocuidad y su uso garantiza la bioseguridad requerida.</p> <p>El resorte de alto estiramiento, se compone de goma y lycra, esta última con alta incidencia en la calidad del producto. Los hilos empleados en la costura son de origen animal, vegetal. y fibras artificiales de origen sintético.</p> <p>El rib con su textura acanalada, permite bordear la tela para generar mayor resistencia, durabilidad, acabados estéticos y brinda propiedades elásticas.</p>
1 caja	10	Batolas manga corta adultos	
1 caja	10	Gorro o cofia	

Fuente: elaboración propia.

Se estima iniciar operaciones con los productos ya señalados, para agregar de manera progresiva los incluidos en la tabla 15, en respuesta a la demanda del mercado y a la capacidad productiva de la empresa:

Tabla 15

Caracterización de los productos a ofertar por la empresa Proteger S.A.S.

Unidad	Cantidad	Productos	Costo unitario
1 caja	50	Tapabocas	\$32.000
1 caja	10	Batolas manga corta adultos	\$24.000
1 caja	50	Gorro o cofia	\$45.850
1 caja	10	Batolas manga larga adultos	\$27.000
1 caja	10	Batolas manga larga niños	\$20.000
1 caja	10	Batolas manga corta niños	\$18.000
1 caja	10	Blusas mamografía	\$18.000
1 caja	10	Polainas	\$10.000
1 caja	10	Estrapleras	\$25.000
1 caja	10	Sábanas de 215 x 72 ½	\$49.000
1 caja	10	Sábanas de 215 x 55	\$50.000

Fuente: elaboración propia.

En esta nueva línea se cuentan las batolas manga larga y corta en dos tamaños, adulto y niño; polainas, fundas y sábanas que se constituyen en los productos más demandados en el mercado seleccionado, porque estos insumos hospitalarios son materias primas para llevar a cabo los procedimientos de atención y manejo de pacientes.

Se cuentan los productos en dos referencias adultos y niños, blusas de mamografía, polainas y las sábanas y fundas en diferentes tamaños para las distintas referencias de cama acorde a las necesidades hospitalarias y del paciente.

El empaque va enfocado a garantizar los estándares de bioseguridad, exigidos en la norma nacional e internacional para garantizar la seguridad del paciente, minimizar los riesgos patógenos, humanizar el proceso de manufactura de los productos de la empresa y responder al mercado y los clientes con la aplicación de tecnología.

Propuesta de valor agregado de la empresa Proteger S.A.S. a sus potenciales clientes.

Inteligencia competitiva: en este aspecto es necesario identificar potencialidades y necesidades que no logran cubrir en el mercado actual, los competidores.

La información identificada, mediante el análisis interno y externo, además del reconocimiento de la competencia, las variables del mercado y de los clientes potenciales y sus necesidades a partir de la encuesta, le da a la empresa Proteger S.A.S., elementos suficientes para desarrollar un plan de acción conforme a las exigencias actuales.

Se actúa y diseña el plan de trabajo con base a datos reales y comprobables, obtenidos mediante el análisis cualitativo y cuantitativo, que posibilitan su valiosa comparación, lo que permite evaluar de manera integral los datos obtenidos.

Tamaño del mercado: los insumos hospitalarios manufacturados por la empresa Proteger S.A.S., van orientados al mercado local y Eje cafetero con proyección al Norte del Valle del Cauca.

Subregión Norte del Valle del Cauca: es un territorio predominantemente agroindustrial conformada por 16 municipios: Cartago, como ciudad intermedia, Alcalá, Argelia, Ansermanuevo, Bolívar, El Águila, El Cairo, El Dovio, La Unión, La Victoria, Roldanillo, Toro, Obando, Versalles, Ulloa y Zarzal, esta representa el 20,09% del territorio del Departamento del Valle del Cauca. Esto aunado a la población del Eje Cafetero brinda un potencial elevado de instituciones de salud a las cuales acceder.

Tabla 16

Población total de los mercados de interés para la empresa Proteger S.A.S.

Ciudad/departamento	Población
Cartago	134.963
Caldas	995.867
Quindío	578.237
Risaralda	972.999
Norte del Valle o Subregión Norte	400.803
Total	2.682.066

Fuente: Boletín DANE 18 - Proyecciones de población municipales por área: (Dane, Proyecciones de población municipales por área, 2019).

Por otro lado, hay que considerar que el 50% de las empresas de suministro de insumos hospitalarios desechables, están situadas en Bogotá y esta absorbe el 70% de dicha producción, lo que limita el suministro a esta zona del país; además estas empresas priorizan la producción de

diferentes tipos de insumos, teniendo como actividad secundaria la manufactura de prendas de vestir desechables de alta demanda, también debe tenerse en cuenta que las otras empresas de suministro están ubicadas en Medellín y el Valle de Aburra donde se deben sumar costos de envío.

Mercado objetivo

Tabla 17

Clientes potenciales de la empresa Proteger S.A.S.

Clientes potenciales de la empresa Proteger S.A.S.		
Empresa	Ciudad	Demanda
Radiólogos:	Cartago	15%
	Pereira	25%
Cedicafe	Armenia	20%
	Pereira	25%
	Tuluá	15%
Total demanda		100%

Fuente: elaboración propia.

De acuerdo a datos obtenidos de la Cámara de Comercio de Pereira y de los informes de gestión de la Alcaldía municipal, correspondientes a los años 2017 y 2018 respectivamente.

Participación en el mercado de la empresa Proteger S.A.S.

La empresa busca desarrollar y comercializar productos que cumplan con las expectativas de los clientes, tanto en calidad, costo y entrega oportuna. La posición de la empresa, resulta estratégica para disminuir los costos y tiempos, puesto que la empresa a mayor distancia se encuentra en la ciudad de Armenia y representa menos de hora y media.

La encuesta de preferencias a clientes potenciales de las diferentes ciudades como Armenia, Cartago, Pereira y Tuluá, tuvo como finalidad determinar los proveedores y ubicación de los mismos, capacidad de cumplimiento de lo pactado, nivel de satisfacción alcanzada y diversidad y características de los productos demandados.

Esta encuesta a su vez, sirvió como referente para diseñar las estrategias de marketing que le garantizan a la empresa, presentar a sus clientes un valor diferencial en sus productos y servicios, además de identificar otros potenciales vacíos y comportamientos del mercado.

El equipo de ventas, juega un papel determinante en la consecución de los objetivos de la empresa, por ello se busca elevar los perfiles competitivos, que conozcan los planes de negocio y

límites de las mismas. Lograr procesos de retroalimentación coherentes con los fines estratégicos establecidos. En este punto se considera importante desarrollan en la marcha un plan de incentivos.

Y, por último, se busca crear una campaña de marketing que se ajuste a las condiciones propias de la empresa Proteger S.A.S., partiendo del hecho que es nueva en el mercado, que su mecanismo de venta, será directa y que se utilizará como canal el mercado on line.

Análisis de la competencia

Tabla 18

Análisis de la competencia.

Empresa	Actividad	Catálogo de Productos	Servicios	Estrategias	Trayectoria
Proteger S.A.S. 	Manufactura y suministro de insumos hospitalarios desechables.	Tapabocas Batolas manga corta adultos Gorro o cofia Batolas manga larga adultos Batolas manga larga niños Batolas manga corta niños Blusas mamografía Polainas Estrapleras Sábanas de 215 x 72 ½ Sábanas de 215 x 5	Suministro de insumos hospitalarios desechables	Alianzas estratégicas en los mercados donde busca participación. Trabajar con los mejores proveedores. Contar con un equipo de trabajo de alto perfil. Incorporación de nuevos de alta demanda en el mercado local e inmediato. productos. Proyección de la empresa a través de redes sociales. Diversificación de clientes.	Empresa emergente.
Begut Sevenpharma S.A.S.	Importación, distribución y comercialización	Tapabocas para niños tres pliegues / tres capas X 36.	Suministro de dispositivos médicos y	Trabajamos para garantizar el mejor servicio al cliente y	Se estableció en Colombia en 2007, es la compañía de

Empresa	Actividad	Catálogo de Productos	Servicios	Estrategias	Trayectoria
 	dispositivos médicos como termómetros digitales, jeringas, tapabocas, bajalenguas, esparadrapo, microporoso, curas color piel, vendas, gasas, apósitos oculares, guantes de vinilo y kits de nebulización, entre otros.	Mascarilla facial tres pliegues / tres capas color azul y blanco protección X 36. Mascarilla facial tres pliegues / tres capas color azul y blanco X 36. Gorros X 36 Polaina antideslizante. Batón para cirujano X 12	apoyo logístico para su adecuado uso.	lograr con ello su mayor satisfacción posible.	distribución farmacéutica más prestigiosas en América Latina con subsidiarias presentes en 12 países en toda América Latina.
Dotaciones en Salud Dotasalud J.C. S.A.S. 	Distribuidores de equipos e instrumental médico, odontológico y de laboratorio como: tensiómetros, desfibriladores, balanzas, equipos de órganos, unidades odontológicas, autoclaves, microscopios, pipetas y otros. Fabricantes de muebles hospitalarios:	Overol médico Sábanas para camilla o diván Bata estraplera larga Bata para paciente de pediatría Polainas médicas Kit de ropa para paciente Bata para paciente adulto Batón antifluidos Pijama para cirujano X 36 Uniforme médico desechable X 36	Acompañamiento para el uso y manejo de los equipos que oferta.	Lograr la mayor cobertura del mercado nacional con artículos y servicios de alta calidad.	DOTACIONES EN SALUD DOTASALUD JC S.A.S., nace en el año 2005 en la ciudad de Bogotá DC como una iniciativa de reflejar la vasta experiencia de sus socios de más de 20 años, en una empresa de compra venta de productos médicos.

Empresa	Actividad	Catálogo de Productos	Servicios	Estrategias	Trayectoria
	camas, cunas, camillas, mesas para examen, sillas de ruedas, caminadores y otros.	Uniforme médico antifluidos X 36 Baberos para odontología Gorros desechables: gorro médico, gorro médico redondo Guantes: guantes para examen Uniformes para odontología Bata para laboratorio Tapabocas antialérgicos Tapabocas médicos			
Frascos y Productos Médicos Colombia S.A.S FRASMEDICOL 	Producción y comercialización de artículos médicos, frascos para orina y dotaciones generales para laboratorios.	Babero Sábana plana: adulto, niño, acrílico Rollo de tela Pantalóneta Juego top y panty Overoles Polainas Bata Gorros	Asesorías y acompañamiento a sus clientes.	Frasmedicol es una empresa 100% colombiana su compromiso con clientes y proveedores, está orientado a brindar siempre el mejor servicio y calidad en sus productos, logrando satisfacer las necesidades del sector.	Frasmedicol es una empresa 100% colombiana dedicada a la comercialización de productos médicos e insumos Industriales, con experiencia en el sector desde hace más de 5 Años.

Empresa	Actividad	Catálogo de Productos	Servicios	Estrategias	Trayectoria
		Guantes			
Grupo Vital S.A.S.	Fabricante de insumos médicos y productos de bioseguridad.	Bajalenguas. Guantes Tapabocas Gorros Batas Polainas Sábanas Apósitos Batas vendidas elásticas, de yeso y de algodón laminado; jeringas desechables, agujas hipodérmicas, catéteres y torniquetes.	Brindar información que esté a nuestro alcance para encontrar el mejor camino que lleve a resolver las inquietudes y necesidades específicas en atención del paciente.	Como fabricante y comercializadora de insumos médicos, su responsabilidad es brindar productos y servicios de óptima calidad a sus clientes.	Cumple 20 años en el mercado nacional.
					
Industrias Médicas Alfa Ltda.	Fabricación y comercialización de ropa desechable para el sector salud, elaborada en tela no tejida. Batas, batones, sábanas, gorros, baberos, campos quirúrgicos, pijamas, overoles y kits entre otros.	Sábanas de 215 x 55 Kit para criminalística Overol médico Pijama para cirujano Uniforme médico desechable Uniforme médico antifluidos Protector hospitalario impermeable Rollos de tela quirúrgica	Asesorías y acompañamiento a sus clientes para que brinden los mejores servicios a los pacientes.	Garantizar el suministro oportuno a sus clientes aportando valor agregado a sus productos, representados en calidad en la venta y comercialización.	Se funda en el año 2007, siendo una de las primeras fábricas de ropa desechable.
					

Empresa	Actividad	Catálogo de Productos	Servicios	Estrategias	Trayectoria
		<p>Campos auxiliares para hospitales</p> <p>Sábanas para camilla o diván</p> <p>Bata estraplera larga</p> <p>Kit de ropa para paciente</p> <p>Polainas médicas</p> <p>Polainas médicas</p> <p>Kit de ropa para paciente</p> <p>Polainas médicas</p> <p>Bata para paciente adulto</p> <p>Gorros desechables: gorro médico, gorro médico redondo</p> <p>Balacas médicas</p> <p>Uniformes para odontología</p> <p>Kit para odontología</p> <p>Ropa interior especializada: panty médico clásico, tanga médica estética.</p> <p>Uniformes para laboratorio clínico y banco de sangre</p>			

Empresa	Actividad	Catálogo de Productos	Servicios	Estrategias	Trayectoria
		Bata para laboratorio Uniformes para odontología Bata para odontología Tapabocas antialérgicos Tapabocas médicos			
Intecma S.A.S. 	Empresa dedicada a la fabricación, importación y comercialización de insumos médico quirúrgicos de óptima calidad. De dispositivos para uso médico, a nivel de clínicas, hospitales y droguerías. También incursionamos en el mercado con productos populares de consumo masivo.	Gorros Polainas Tapabocas	Asesorías personalizadas para garantizar el uso adecuado de los equipos e implementos para que esto redunde en mejores servicios a los pacientes.	Se ofertan insumos desechables hospitalarios para garantizar la mejor prestación de los servicios en salud.	Nuestra empresa nace hace más de 40 años en Colombia.
Life Care Solutions S.A.S.	Comercialización de suministros hospitalarios	Gorros Tapabocas	Asesoría de personal calificado que garantiza	Soluciones efectivas al servicio de	LIFECARE, cuenta con los experiencia de más de 7

Empresa	Actividad	Catálogo de Productos	Servicios	Estrategias	Trayectoria
	<p>para curación: gases, vendas y compresas; administración de líquidos y medicamentos; anestesia: cánulas, catéteres y tubos endotraqueales; electrocirugía; línea respiratoria: máscaras y cánulas de oxígeno; drenaje y protección y sondas.</p>	<p>Guantes Polainas</p>	<p>la mejor inversión y uso adecuado de los implementos.</p>	<p>profesionales de la Salud.</p>	<p>años en el campo de la salud brindando a sus clientes productos de excelente calidad a precios razonables</p>
<p>Mainco Health Care S.A.S.</p> <p>Mainco Health Care S.A.S.</p> 	<p>Apoyo a los requerimientos de los sectores médico quirúrgico y odontológico.</p>	<p>Pantalonetas Tapabocas Baberos Sábanas Gorros Kit cirujano Bata paciente Batón cirujano Polainas para botas Cubrezapatos (polainas)</p>	<p>Servir de soporte al personal de salud pública que accede a los servicios y productos de la empresa.</p>	<p>En Mainco Health Care creemos en las personas como nuestro capital de trabajo más importante y seguimos nuestras políticas internas de respeto por el entorno y el medioambiente. La calidad es la clave de nuestro servicio.</p>	<p>Se consolida en el territorio colombiano en el año 2001.</p>

Empresa	Actividad	Catálogo de Productos	Servicios	Estrategias	Trayectoria
		desechables Polainas antideslizantes Polainas médicas Bata quirúrgica y de aislamiento			
Medical Kit Ltda. 	Especialista en antídotos biotecnológicos para el tratamiento del envenenamiento por mordedura de araña, serpiente y alacrán. Comercializa y distribuye productos y equipos farmacéuticos, medico quirúrgicos, odontológicos y de laboratorio.	Pijama cirujano Kit de ropa para paciente Guantes Tapabocas Gorros Batas Polainas Sábanas Apósitos Guantes Paquetes quirúrgicos	Comercio al por mayor de productos farmacéuticos medicinales cosméticos y de tocador con filiales de oferta diversa que garantizan la atención integral de sus clientes.	Comercializamos y distribuimos productos farmacéuticos, médico-quirúrgicos, odontológicos, y de laboratorio ofreciendo un excelente servicio y calidad.	Cuenta con 10 años en el mercado colombiano, específicamente en la ciudad de Bogotá.
PH Hospitalarios S.A.S.	Suministro de artículos médicos, camas y camillas hospitalarias, carros para instrumental, lavamanos quirúrgicos, carros	Bata quirúrgica y de aislamiento Cubrezapatos (polainas) desechables Gorros desechables:	Asesorías para alcanzar ventas especializadas y altamente efectivas para la empresa y sus clientes.	Nuestro compromiso de mejorar continuamente para ofrecer productos y servicios de gran calidad.	Con varios años de experiencia en el mercado de productos médico hospitalarios.

Empresa	Actividad	Catálogo de Productos	Servicios	Estrategias	Trayectoria
	<p>bandejeros, accesorios de acero inoxidable, muebles para hospitales y muebles para instrumental.</p>	<p>Gorros y mallas desechables</p>			
<p>Polymedical de Colombia S.A.S.</p> 	<p>Producción y comercialización de insumos médicos: mascarillas, mascarillas termoformadas, mandiles, campos quirúrgicos y sábanas. Vendajes de algodón y polialgodón, vendajes elásticos, vendajes de yeso, guantes de vinilo, de látex y guantes quirúrgicos. Somos una Empresa importadora, productora y comercializadora de dotación para uso Médico-</p>	<p>Batón de cirugía Bata para paciente Batas de Laboratorio Bata de Visitante Pijama Quirúrgica Sábanas Quirúrgicas Tapabocas Quirúrgicos Gorros Polainas (Cubrezapatos), Campos y Paquetes Especializados de Cirugía Rollos de Tela Para Camillas Guantes de Nitrilo Latex y Vinilo Guantes quirúrgicos Redecillas de Nylón Mascarillas</p>	<p>Lograr posicionamiento en el mercado, a partir de ventas especializadas, que prioricen las necesidades de los clientes.</p>	<p>Empresa importadora, productora y comercializadora de dotación para uso Médico-Quirúrgico e Industrial, operando con altos estándares de Calidad y Cumplimiento.</p>	<p>Se constituye en el año 2000, en la ciudad de Bogotá.</p>

Empresa	Actividad	Catálogo de Productos	Servicios	Estrategias	Trayectoria
	Quirúrgico e Industrial, operando con altos estándares de Calidad y Cumplimiento	Mascarillas termoformadas Mandiles Vendajes de algodón y polialgodón Vendajes elásticos Vendajes de yeso			
Proimde & Cia Ltda 	Amplio portafolio de productos que cubrirán todas sus necesidades en su sector.	Producción y comercialización de productos desechables que garantizan su higiene en sitios públicos. Ropa quirúrgica desechable Ropa de cama desechable Paquetes quirúrgicos Batas Polainas Tapabocas Gorros	Dedicada exclusivamente a la transformación y comercialización de productos de un solo uso o desechables con alta calidad para el sector hotelero y clínico.	Somos una empresa dedicada a producir y comercializar productos desechables que garantizan su higiene en sitios públicos. Tenemos un amplio portafolio de productos que cubrirán todas sus necesidades en su sector. Servicio, Soporte técnico y calidad son nuestros elementos estratégicos para hacer negocios.	Empresa fundada en este nuevo milenio.

Empresa	Actividad	Catálogo de Productos	Servicios	Estrategias	Trayectoria
Promedco S.A.S. 	Equipos de ultrasonido diagnóstico de última generación para las diferentes especialidades: radiología, cardiología, salas de cirugía, ginecología y obstetricia. Tecnología de avanzada con las últimas aplicaciones y tendencias en ecografía a nivel mundial.	Batón para cirujano Kit para criminalística Overol médico Pijama para cirujano Uniforme médico desechable Uniforme médico antifluidos Protector hospitalario impermeable Bata estraplera larga Kit de ropa para paciente Polainas médicas Bata para paciente adulto Bata para paciente de pediatría Baberos para odontología Gorros desechables Balacas médicas Guantes Uniformes para odontología Kit para odontología Bata para laboratorio	En INVERSIONES PROMEDCO S.A.S contamos con un personal altamente capacitado que se encuentra en constante preparación y crecimiento profesional, el cual estará a la altura de sus exigencias ante cualquier requerimiento que se necesite, nuestro objetivo es que superemos sus expectativas y lograr una empatía cercana con nuestros clientes.	Queremos afianzarnos como aliado estratégico de las entidades de salud en la distribución de equipos médicos.	Inicia actividades en el año 2014.

Empresa	Actividad	Catálogo de Productos	Servicios	Estrategias	Trayectoria
		Uniformes para odontología Bata para odontología Tapabocas			
Tecmecca S.A Tecmecca S.A 	Importación y distribución de equipos médicos, instrumental quirúrgico, bandas gástricas, implantes mamarios y de piel, apósitos para el cuidado de heridas, puertos de quimioterapia, termómetros libres de mercurio, mallas de incontinencia urinaria.	Cubrezapatos (polainas) desechables Polainas antideslizantes Ropa desechable Ropa e insumos clínicos desechables, de Cepilab Polaina desechable Polainas para botas Polainas médicas Bata quirúrgica y de aislamiento Pijama cirujano Kit de ropa para paciente	Asesorías y acompañamiento para el manejo adecuado de los equipos.	Ofertar a sus clientes equipos médicos de última generación con la asesoría de alta calidad.	
Vital médica Ltda. Vital Tecnología Médica Ltda. 	Distribuidores de equipos y reactivos para bancos de sangre y laboratorios clínicos; equipos de diagnóstico médico,	Guantes Tapabocas Gorros Batas Polainas	Asesorías y acompañamiento para el manejo adecuado de los equipos.	Lograr mayor cobertura del mercado a partir de la diversificación tecnológica y suministro de insumos médicos.	Creada el 06 de junio de 1996

			Proteger	Dotasalud	Grupo vital	Industrias	Intecma	Life Care	Mainco	Medical Kit	PH
			S.A.S.	J.C. S.A.S.	S.A.S.	Médicas Alfa	S.A.S.	Solutions	Health Care	Ltda.	Hospitalarios
						Ltda.		S.A.S.	S.A.S.		S.A.S.
1 caja	50	Tapabocas	\$32.000	\$ 32.000	\$ 33.500	\$ 37.000	\$ 35.000	\$ 34.000	\$ 36.000	\$ 35.500	\$ 32.800
1 caja	10	Batolas m.c adultos	\$24.000	\$ 24.000	\$ 26.000	\$ 27.000	\$ 25.000	\$ 27.500	\$ 26.400	\$ 24.800	\$ 28.000
1 caja	50	Gorros cofia	\$45.850	\$ 45.850	\$ 46.800	\$ 47.000	\$ 47.500	\$ 45.000	\$ 39.850	\$ 43.000	\$ 46.500
1 caja	10	Batolas m.l adultos	\$27.000	\$ 27.000	\$ 26.000	\$ 27.000	\$ 27.000	\$ 27.000	\$ 27.000	\$ 27.000	\$ 27.000
1 caja	10	Batolas m.l niños	\$20.000	\$ 20.000	\$ 22.000	\$ 21.000	\$ 23.000	\$ 22.000	\$ 24.000	\$ 22.500	\$ 20.000
1 caja	10	Batolas m.c niños	\$18.000	\$ 18.000	\$ 19.000	\$ 19.000	\$ 20.000	\$ 20.500	\$ 18.000	\$ 17.000	\$ 19.000
1 caja	10	Blusas mamografía	\$18.000	\$ 18.000	\$ 20.000	\$ 22.000	\$ 21.000	\$ 19.000	\$ 19.000	\$ 16.000	\$ 17.000
1 caja	10	Polainas	\$10.000	\$ 12.000	\$ 11.000	\$ 13.000	\$ 10.000	\$ 11.500	\$ 12.500	\$ 14.000	\$ 13.500
1 caja	10	Estrapleras	\$25.000	\$ 22.000	\$ 24.000	\$ 26.000	\$ 23.000	\$ 25.000	\$ 24.500	\$ 25.900	\$ 27.000
1 caja	10	Sábanas de 215 x 72	\$49.000	\$ 46.000	\$ 48.500	\$ 47.000	\$ 49.000	\$ 48.000	\$ 50.000	\$ 46.500	\$ 47.600
1 caja	10	Sábanas de 215 x 55	\$50.000	\$ 48.000	\$ 45.000	\$ 46.000	\$ 47.000	\$ 48.000	\$ 50.000	\$ 46.500	\$ 47.000

Fuente: elaboración propia.

Proveedores

Tabla 20

Proveedores de la Empresa Proteger S.A.S.

Empresa	Ubicación	Características
	Bogotá D.C.	<p>Ambitex es una multinacional con presencia en Colombia y Perú, que fabrica tela no tejida a base de 100% Polipropileno, tela que tiene muchos sinónimos de acuerdo a la región y uso, puesto que se llama también, non woven, tela quirúrgica, friselina, notex, politex, kambrel, bonlam, entre otros.</p>
<p>Productos Industriales y desechables</p> 	Bogotá D.C.	<p>Somos una empresa dedicada a la fabricación, importación y distribución de productos médico-desechables.</p> <p>Tenemos 10 años fabricando, diseñando, importando y confeccionando productos hospitalarios y farmacéuticos de alta calidad.</p> <p>Contamos con productos que cubren sus necesidades tales como zapatones desechables para áreas restringidas, gorros redondos, tapabocas, batas y guantes desechables en látex, vinilo, nitrilo o polietileno para manipulación de elementos o cirugía</p>
Selti S.A.S.	Bogotá D.C.	Cuenta con cobertura nacional.

Empresa	Ubicación	Características
		Venta de tela no tejida SMS entre otros productos.
Era textil Politel S.A.S.	Bogotá D.C.	Venta de tela no tejida a base de polipropileno.



Fuente: elaboración propia

Comercialización

Identificación y selección de canales de distribución

La distribución de los productos se hará de manera directa, esto con el doble propósito, primero reducir los tiempos de entrega y los riesgos de contaminación, deterioro y pérdida del producto y la otra para reducir los costos de los productos y mantener la ventaja competitiva en precios. La empresa asume la logística de entrega y distribución del producto.

Publicidad aplicada por cada empresa

Cita las herramientas utilizadas para la difusión de los productos y servicios que ofertan cada una de las empresas que actualmente suministran a las empresas del mercado local y regional.

Tabla 21

Promoción y publicidad.

Empresa	Medios de difusión	Logo
Proteger S.A.S.	Perfil organizacional en Facebook Instagram Telefonía fija Telefonía celular	

Empresa	Medios de difusión	Logo
	Voz a voz	
Begut Sevenpharma S.A.S.	Perfil organizacional en Facebook Instagram Telefonía fija Telefonía celular Voz a voz	 
Dotaciones en Salud Dotasalud J.C. S.A.S.	Perfil organizacional en Facebook Instagram Telefonía fija Telefonía celular Voz a voz	
Frascos y Productos Medicos de Colombia S.A.S - FRASMEDICOL	Perfil organizacional en Facebook Instagram Telefonía fija Telefonía celular Voz a voz	
Grupo Vital S.A.S.	Perfil organizacional en Facebook Instagram Telefonía fija Telefonía celular Voz a voz	Grupo Vital S.A.S. 
Industrias Médicas Alfa Ltda.	Perfil organizacional en Facebook Instagram Telefonía fija Telefonía celular Voz a voz	Industrias Médicas Alfa Ltda 
Intecma S.A.S.	Perfil organizacional en Facebook Instagram	

Empresa	Medios de difusión	Logo
	Telefonía fija Telefonía celular Voz a voz	
Life Care Solutions S.A.S.	Perfil organizacional en Facebook Instagram Telefonía fija Telefonía celular Voz a voz	
Mainco Health Care S.A.S.	Perfil organizacional en Facebook Instagram Telefonía fija Telefonía celular Voz a voz	Mainco Health Care S.A.S. 
Medical Kit Ltda.	Perfil organizacional en Facebook Instagram Telefonía fija Telefonía celular Voz a voz	Medical Kit Ltda. 
PH Hospitalarios S.A.S.	Perfil organizacional en Facebook Instagram Telefonía fija Telefonía celular Voz a voz	
Polymedical de Colombia S.A.S.	Perfil organizacional en Facebook Instagram Telefonía fija Telefonía celular Voz a voz	

Empresa	Medios de difusión	Logo
Proimde & Cia Ltda	Perfil organizacional en Facebook Instagram Telefonía fija Telefonía celular Voz a voz	
Promedco S.A.S	Perfil organizacional en Facebook Instagram Telefonía fija Telefonía celular Voz a voz	Promedco S.A.S 
Tecmecca S.A	Perfil organizacional en Facebook Instagram Telefonía fija Telefonía celular Voz a voz	Tecmecca S.A 
Vital tecnología médica Ltda.	Perfil organizacional en Facebook Instagram Telefonía fija Telefonía celular Voz a voz	Vital Tecnología Medica Ltda. 

Fuente: elaboración propia.

Encuesta de mercado y análisis de clientes de la empresa Proteger S.A.S. de la ciudad de Cartago.

Con la elaboración de la encuesta de la empresa Proteger S.A.S., se busca, identificar oportunidades en el mercado, comprender el comportamiento de los proveedores actuales, precisar clientes, reconocer carencias en el entorno y definir estrategias de liderazgo.

Se toma la población total, porque se trata de un número reducido de clientes directos, esto es un total de 10 empresas, posicionadas en las ciudades que señala la tabla 21.

Tabla 22*Potenciales clientes encuestados.*

Empresa	Ciudad	Número de sedes
Radiólogos:	Cartago	Sede Mariscal Cra 5 # 8 - 55
		Centro
		Clínica Los Rosales
	Pereira	Clínica Comfamiliar
		Clínica San Rafael Megacentro
		Megacentro Pinares
		Clínica San Rafael Cuba
Cedicalf	Armenia	Cl. 2 N 12-32 Alcázar
	Pereira	Cra. 15 No 13-28 Barrio Los Alpes
	Tuluá	Cra. 34 #27 - 33

Fuente: elaboración propia.

Encuesta 1. Dirigida a los clientes potenciales de la empresa Proteger S.A.S. de la ciudad de Cartago.

A continuación, se presenta la ficha técnica de la encuesta en la cual se resumen las características de la misma. Ver anexo B.

Tabla 23*Resumen de la encuesta dirigida a los clientes potenciales de la empresa Proteger S.A.S.*

Ciudades:	Cartago – Pereira – Armenia – Tuluá.
Empresas encuestadas	Radiólogos: Cartago y Pereira
Lugar:	Cedicalf: Armenia, Pereira y Tuluá.
Fecha:	Julio de 2019
Hora:	9:00 a.m.
Duración:	18 horas.
Dirigida a:	Al mercado potencial de la ciudad de Cartago, Pereira, Armenia, y Tuluá.

Objetivo:	Reconocer la potencial demanda de los productos de la empresa Proteger S.A.S..
Características	Formato de 15 preguntas vinculadas al análisis del mercado para determinar la viabilidad del emprendimiento de la empresa Proteger S.A.S.
Técnica de recolección:	Se diseñó una entrevista cerrada, estructurada, de selección múltiple, de carácter participativo, de aplicación individual, con ella se busca obtener la información necesaria para determinar el nivel de aceptación y la viabilidad de la empresa a partir de la identificación de la potencial demanda.
Medio:	Encuesta personalizada.
Tema:	Proyecto de Emprendimiento en la ciudad de Cartago.
Tipo de investigación	Mixta
Tipo de muestra:	Aleatoria
Tamaño de la muestra:	10 empresas
Error:	5%
Nivel de confiabilidad:	95%
Fecha de reporte:	Septiembre de 2019.

N°	Pregunta	Resultados			
		Ítem	Respuesta	Frecuencia	%
1.	Señale cuál o cuáles de las siguientes prendas son necesarias en la prestación de su servicio, y son compradas en material desechable.	a.	Gorros o cofias desechables	9	23%
		b.	Polainas desechables	3	8%
		c.	Tapabocas desechables	10	26%
		d.	Ropa interior desechable	5	13%
		e.	Batas	7	18%

				quirúrgicas desechables							
	f.	Sábanas para camillas desechables	5	13%							
	Total		39	100%							
2.	¿Cuál es la frecuencia con la que realiza la compra de prendas desechables?	Ítem	Respuesta	Frecuencia	%						
		a.	Mensual	10	100%						
		b.	Bimensual	0	0						
		c.	Trimestral	0	0						
		d.	Semestral	0	0						
		e.	Anual	0	0						
		Total			100%						
3.	Por favor señale el número de unidades que solicita al mes de los siguientes productos de la línea de ropa desechable.										
	Producto	< 1000	1001 a	2001 a	3001 a	> 5000					
			2000	3000	5000						
		Frec	%	Frec	%	Frec	%	Frec	%	Frec	%
	Gorros o cofias desechables	2	2	5	1	0	10	2	2	5	1
	Polainas desechables	8	1	1	0	0	10	8	1	1	0
	Tapabocas desechables	1	1	2	5	1	10	1	1	2	5
	Ropa interior desechable	4	3	2	1	0	10	4	3	2	1
	Batas quirúrgicas desechables	2	2	5	1	0	10	2	2	5	1
	Sábanas desechables para camillas	6	3	1	0	0	10	6	3	1	0
	Total										100%
4.	Por favor señale cuáles son los rangos de precios que actualmente paga por un gorro desechable	Ítem	Respuesta	Frecuencia	%						
		a.	Entre \$0 y \$200	1	10%						
		b.	Entre \$201 y \$500	8	80%						

	c.	Entre \$501 y \$700	1	10%	
	d.	>\$700	0	0%	
	Total		10	100%	
5.	Por favor señale cuáles son los rangos de precios que actualmente paga por un tapabocas desechable.	Ítem	Respuesta	Frecuencia	%
	a.	Entre \$0 y \$200	8	80%	
	b.	Entre \$201 y \$500	2	20%	
	c.	Entre \$501 y \$700	0	0%	
	d.	>\$700	0	0%	
	Total		10	100%	
6.	Por favor señale cuáles son los rangos de precios que actualmente paga por las batas quirúrgicas desechables.	Ítem	Respuesta	Frecuencia	%
	a.	Entre \$4.000 y \$4.500	3	30%	
	b.	Entre \$4.501 y \$5.000	6	60%	
	c.	Entre \$5.001 y \$5.500	1	10%	
	d.	>\$5.000	0	0%	
	Total			100%	
7.	¿Qué criterios toma en cuenta para seleccionar un proveedor?	Ítem	Respuesta	Frecuencia	%
	a.	Calidad	30	30	
	b.	Precio	25	55	
	c.	Cumpliment o	20	75	
	d.	Ubicación	10	85	
	e.	Garantías	10	95	
	f.	Facilidades	5	100	

de pago

		Total	100%		
8.	¿Sus proveedores han establecido cambios en el suministro, desde la declaratoria de la pandemia?	Ítem	Respuesta	Frecuencia	%
		a.	Calidad	15	15
		b.	Precio	25	40
		c.	Cumpliment o	35	75
		d.	Garantías	15	90
		e.	Facilidades de pago	10	100
		Total	100%		
		Respuesta	Frecuencia	Frecuencia	Frecuencia
			Absoluta	Relativa	Acumulada
12.	¿Está satisfecho con el nivel de cumplimiento de sus proveedores?	Si	6	60%	60
		No	4	40%	100
13.	¿Estaría dispuesto a comprarle a una empresa nueva que distribuye productos de bioseguridad?	Si	7	70%	60
		No	3	30%	100
14.	¿Tiene proyectada la expansión de las actividades de la empresa a otros mercados?	Si	8	80%	80
		No	2	20%	100
15.	¿Ha identificado nuevos proveedores	Si	6	60%	60%
		No	4	40%	100%
Elaborado por:		Revisado por:			
Cristian Andrés Torres Acevedo		Harold Paul Ávila			

Fuente: elaboración propia.

Presentación de la tabulación y gráfica de cada una de las preguntas.

Tabla 24

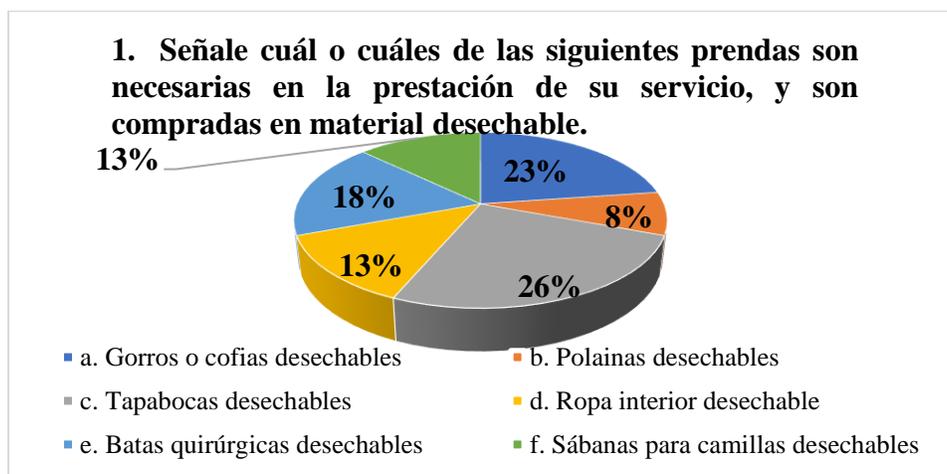
Pregunta 1. Señale cuál o cuáles de las siguientes prendas son necesarias en la prestación de su servicio, y son compradas en material desechable.

Ítem	Respuesta	Frecuencia	Frecuencia	Frecuencia
		Absoluta	Relativa	Acumulada
a.	Gorros o cofias desechables	9	23	23
b.	Polainas desechables	3	8	31
c.	Tapabocas desechables	10	26	56
d.	Ropa interior desechable	5	13	69
e.	Batas quirúrgicas desechables	7	18	87
f.	Sábanas para camillas desechables	5	13	100
Total		39		100%

Fuente: Elaboración propia.

Gráfica 10.

Pregunta 1. Señale cuál o cuáles de las siguientes prendas son necesarias en la prestación de su servicio, y son compradas en material desechable.



Fuente: Elaboración propia.

Evaluación de resultados.

De las 10 empresas encuestadas, se obtuvo como resultado que los productos de bioseguridad con mayor requerimiento para la atención a pacientes son en su orden, el tapabocas con el 26%, los gorros o cofias con el 23% y las batas quirúrgicas con el 18%, esto implica que el 57% de los requerimientos totales de insumos, se centran en estos 3 productos. Esto resulta favorable para la empresa, porque se puede hacer un estimativo de la demanda general y, además, estos productos requieren de menores tiempos de manufactura y materia prima.

Tabla 25

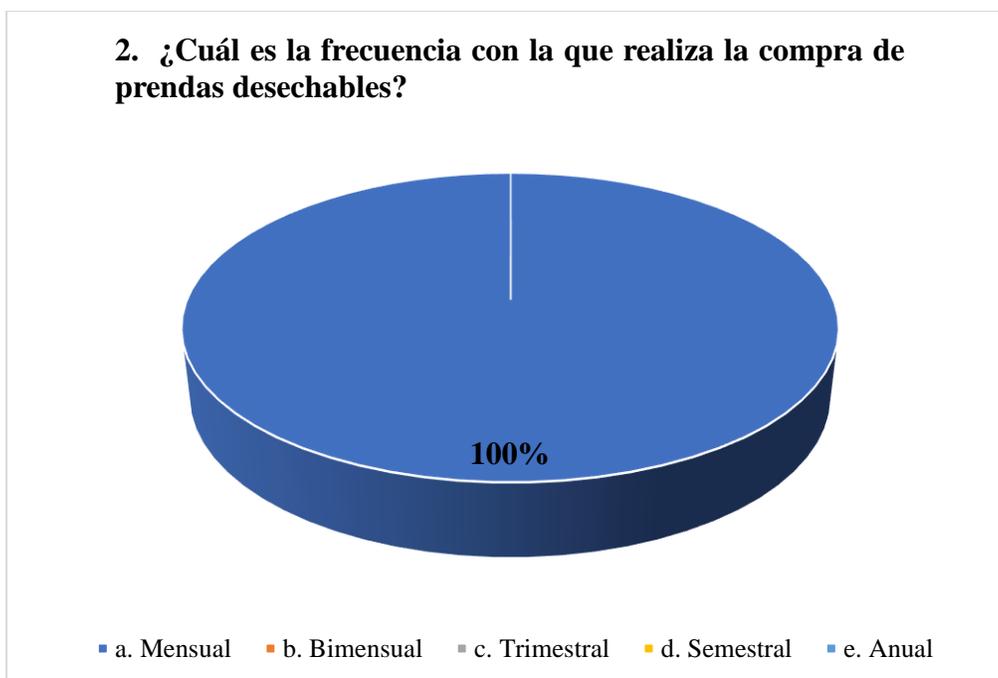
Pregunta 2. ¿Cuál es la frecuencia con la que realiza la compra de prendas desechables?

Ítem	Respuesta	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa	Frecuencia Acumulada
a.	Mensual	10	100	100
b.	Bimensual	0	0	0
c.	Trimestral	0	0	0
d.	Semestral	0	0	0
e.	Anual	0	0	0
Total		10		100%

Fuente: Elaboración propia.

Gráfica 11.

Pregunta 2. ¿Cuál es la frecuencia con la que realiza la compra de prendas desechables?



Fuente: Elaboración propia.

Evaluación de resultados.

Como resultado de la encuesta direccionada a las 10 filiales de las empresas Radiólogos y Cedicafe, se obtuvo que la totalidad de ellas, hacen sus pedidos mensuales, en caso de ocurrir faltantes se hacen reprogramaciones, pero sus demandas de productos se focalizan en un pedido único y total al mes. Esto brinda un valioso referente de las necesidades de productos y de la disponibilidad requerida.

Tabla 26

Pregunta 3. Por favor señale el número de unidades que solicita al mes de los siguientes productos de la línea de ropa desechable.

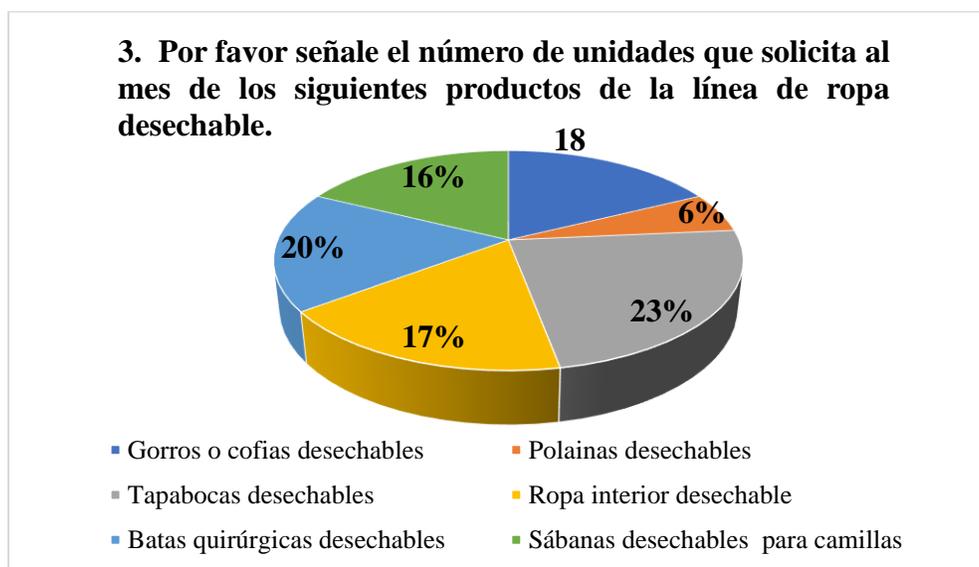
Producto	< 1000		1001 a		2001 a		3001 a		> 5000	
	Frec	%	Frec	%	Frec	%	Frec	%	Frec	%
Gorros o cofias desechables	2	2	5	1	0	10	2	2	5	1
Polainas desechables	8	1	1	0	0	10	8	1	1	0
Tapabocas desechables	1	1	2	5	1	10	1	1	2	5

Ropa interior desechable	4	3	2	1	0	10	4	3	2	1
Batas quirúrgicas desechables	2	2	5	1	0	10	2	2	5	1
Sábanas desechables para camillas	6	3	1	0	0	10	6	3	1	0
Total										100%

Fuente: Elaboración propia.

Gráfica 12.

¿Considera importante la diversidad de productos que un proveedor le pueda ofertar?



Fuente: Elaboración propia.

Evaluación de resultados.

Teniendo en cuenta los resultados obtenidos de la encuesta realizada a las 10 filiales de las empresas Radiólogos y Cedicafe de las ciudades de Armenia, Cartago, Pereira y Tuluá, se pudo establecer que el 23% de los productos que se solicitan a proveedores son tapabocas, el 20% son gorros o cofias y el 18% son batas quirúrgicas.

Tabla 27

Pregunta 4. Por favor señale cuáles son los rangos de precios que actualmente paga por un gorro desechable.

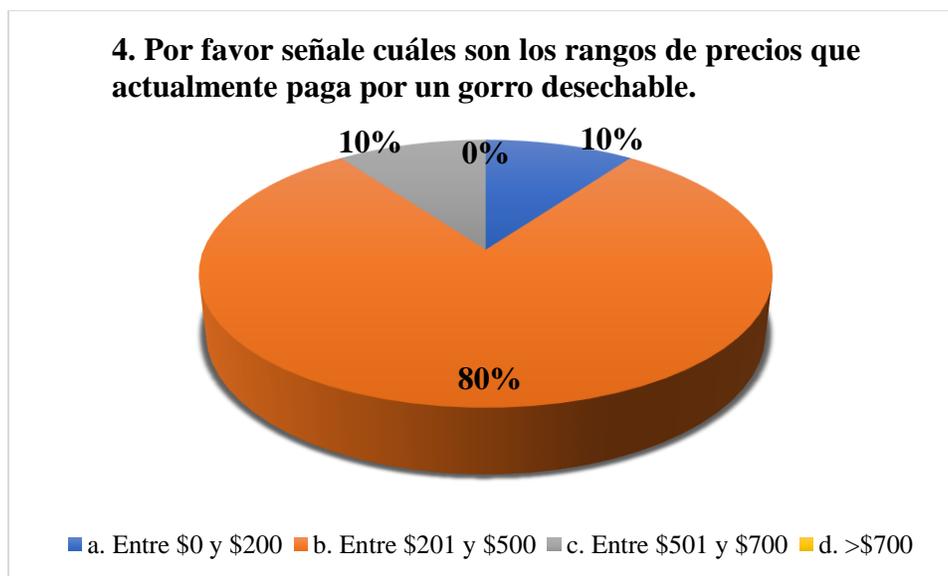
Ítem	Respuesta	Frecuencia	Frecuencia	Frecuencia
------	-----------	------------	------------	------------

		Absoluta	Relativa	Acumulada
a.	Entre \$0 y \$200	1	10%	10
b.	Entre \$201 y \$500	8	80%	90
c.	Entre \$501 y \$700	1	10%	100
d.	>\$700	0	0%	0
Total		10		100%

Fuente: Elaboración propia.

Gráfica 13

Pregunta 4. Por favor señale cuáles son los rangos de precios que actualmente paga por un gorro desechable.



Fuente: Elaboración propia.

Evaluación de resultados.

De las encuestas, se obtuvo que el 80% de las empresas, adquieren los gorros o cofias a un precio que oscila entre \$201 y \$500, el 10% entre \$100 y \$200 y el 10% restante entre \$501 y \$700, esto da un referente preciso sobre los precios promedio estimados en el mercado, permite además reconocer que los precios tan bajos, pueden estar comprometiendo la calidad y los más costosos, probablemente presentan las mejores características.

Tabla 28

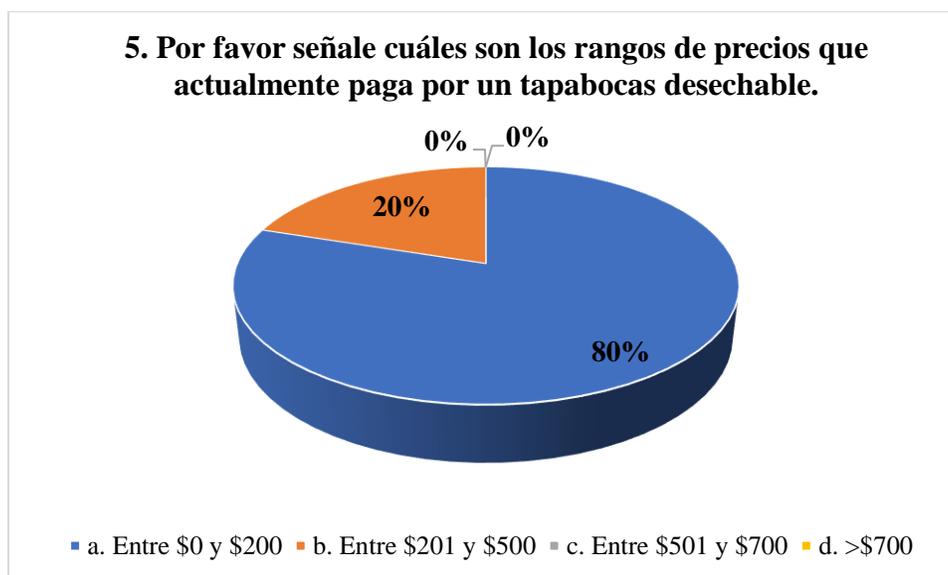
Pregunta 5. Por favor señale cuáles son los rangos de precios que actualmente paga por un tapabocas desechable.

Ítem	Respuesta	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa	Frecuencia Acumulada
a.	Entre \$0 y \$200	8	80%	30
b.	Entre \$201 y \$500	2	20%	90
c.	Entre \$501 y \$700	0	0%	100
d.	>\$700	0	0%	0
Total		10		100%

Fuente: Elaboración propia.

Gráfica 14

Pregunta 5. Por favor señale cuáles son los rangos de precios que actualmente paga por un tapabocas desechable.



Fuente: Elaboración propia.

Evaluación de resultados.

De las 10 empresas encuestadas, se obtuvo como resultado que el 80% de ellas adquiere los tapabocas a un precio que oscila entre \$100 y \$200 y el 20% los compra a un valor que va

entre \$201 y \$500, nuevamente se identifica el rango de precios más frecuente en el mercado, esto muestra que los de mayor precio, presentan características que justifican un mayor valor y que el precio más frecuente es un medidor de los que está dispuesto a pagar el comprador.

Tabla 29

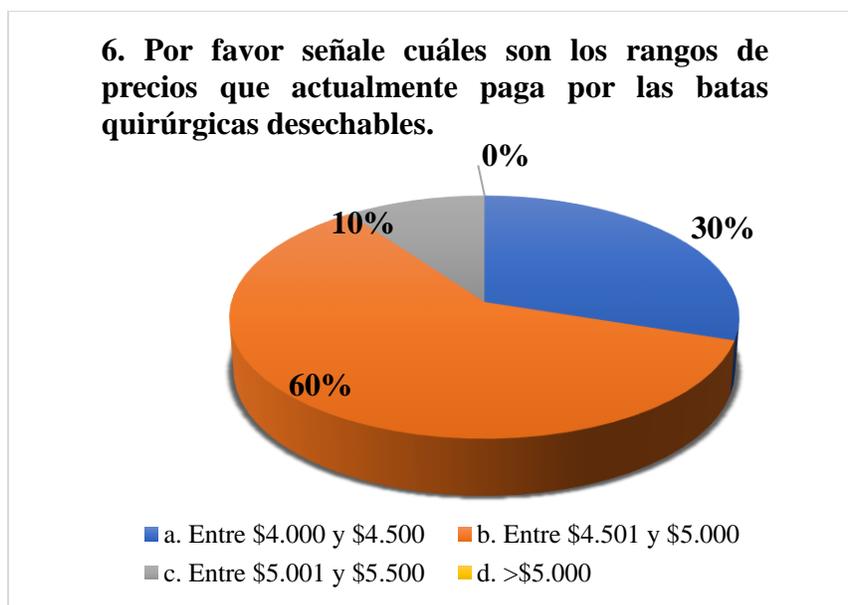
Pregunta 6. Por favor señale cuáles son los rangos de precios que actualmente paga por las batas quirúrgicas desechables.

Ítem	Respuesta	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa	Frecuencia Acumulada
a.	Entre \$4.000 y \$4.500	3	30%	30%
b.	Entre \$4.501 y \$5.000	6	60%	90%
c.	Entre \$5.001 y \$5.500	1	10%	100%
d.	>\$5.000	0	0%	0
Total		10		100%

Fuente: Elaboración propia.

Gráfica 15

Pregunta 6. Por favor señale cuáles son los rangos de precios que actualmente paga por las batas quirúrgicas desechables.



Fuente: Elaboración propia.

Evaluación de resultados.

Del análisis de las respuestas, se obtuvo que el 60% de los compradores, está dispuesto a pagar por un bata quirúrgica, entre \$4.501 y \$5.000, el 30% entre \$4.000 y \$4.500 y el 10% entre \$5.001 y \$5.500, alternativas con precios más altos, no son considerados como potencial compra, claramente, se evidencia el rango de precios que se estima como ideal, porque establece la relación más confiable entre precio y calidad.

Tabla 30

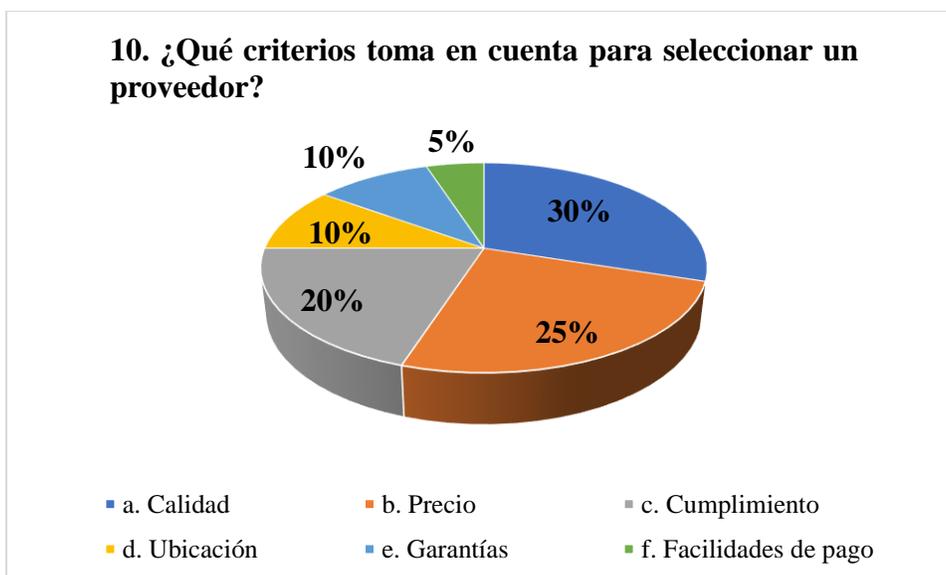
Pregunta 7. ¿Qué criterios toma en cuenta para seleccionar un proveedor?

Ítem	Respuesta	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa	Frecuencia Acumulada
a.	Calidad	30	30	30
b.	Precio	25	25	55
c.	Cumplimiento	20	20	75
d.	Ubicación	10	10	85
e.	Garantías	10	10	95
f.	Facilidades de pago	5	5	100
Total		10		100%

Fuente: Elaboración propia.

Gráfica 16

¿Qué criterios toma en cuenta para seleccionar un proveedor?



Fuente: Elaboración propia.

Evaluación de resultados.

De las 10 empresas encuestadas, se obtuvo que el 30% prioriza la calidad como factor clave para elegir un proveedor, el 25%, da prevalencia al precio, el 20% al cumplimiento de los pactado, el 10% a la ubicación y las garantías que puedan ofertar y el 5% a las facilidades de pago. Aquí se puede reconocer que calidad, precio y cumplimiento son las principales razones sobre las que se soporta la decisión de compra. Estas características pueden ser tomadas como referente por la empresa.

Tabla 31

Pregunta 8. ¿Sus proveedores han establecido cambios en el suministro, desde la declaratoriad de la pandemia?

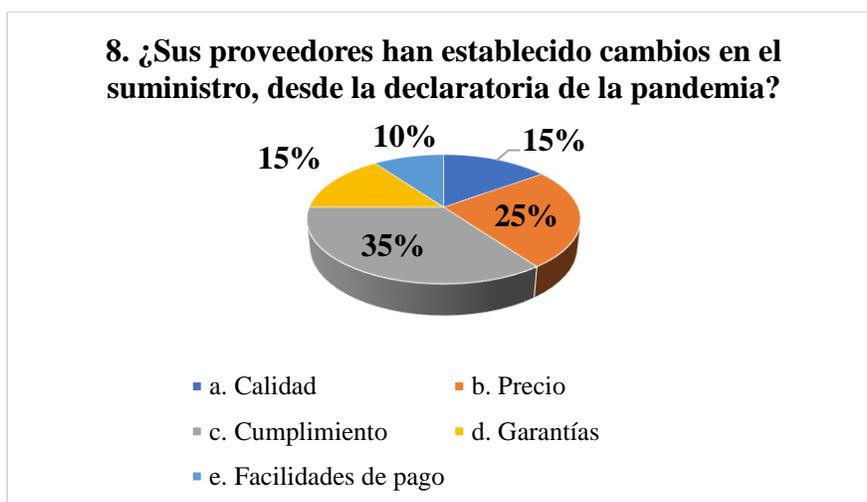
Ítem	Respuesta	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa	Frecuencia Acumulada
a.	Calidad	30	30	30
b.	Precio	25	25	55
c.	Cumplimiento	20	20	75
d.	Ubicación	10	10	85
e.	Garantías	10	10	95

f.	Facilidades de pago	5	5	100
Total		10		100%

Fuente: Elaboración propia.

Gráfica 17

Pregunta 8. ¿Sus proveedores han establecido cambios en el suministro, desde la declaratoria de la pandemia?



Fuente: Elaboración propia.

Evaluación de resultados.

Teniendo en cuenta los resultados, se puede ver que el 35% de las empresas encuestadas, estima que sus proveedores han modificado sus niveles de cumplimiento desde el inicio de la pandemia, el 25% ha cambiado sus precios, el 15%, estima que se ha afectado la calidad y las garantías y el 10% las facilidades de pago. Esto muestra inconformidad con respecto a los proveedores y sus nuevas tendencias para manejar los clientes. Esto posibilita el ingreso de empresas que puedan garantizar la prevalencia de lo pactado.

Tabla 32

Pregunta 9. ¿Está satisfecho con el nivel de cumplimiento de sus proveedores?

Pregunta 9.	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa	Frecuencia Acumulada
-------------	---------------------	---------------------	----------------------

Si	6	60%	60
No	4	40%	100
Total	10	100%	

Fuente: Elaboración propia.

Gráfica 18

Pregunta 9. ¿Está satisfecho con el nivel de cumplimiento de sus proveedores?



Fuente: Elaboración propia.

Evaluación de resultados.

El 60% de los encuestados, demuestra insatisfacción con los proveedores por diferentes causas, estas inconformidades, pueden llevar a los compradores a optar por otras empresas que puedan cubrir de manera constante las necesidades del cliente.

Tabla 33

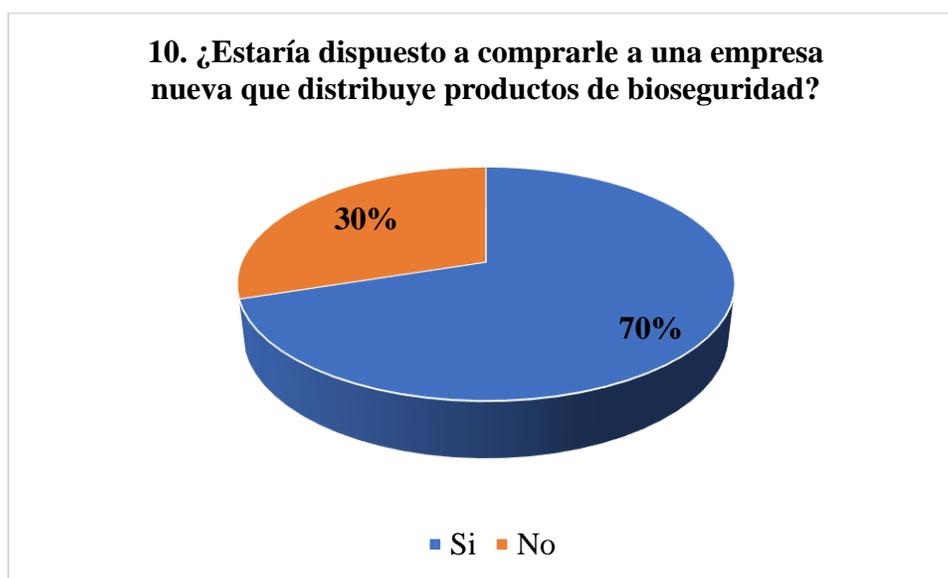
Pregunta 10. ¿Estaría dispuesto a comprarle a una empresa nueva que distribuye productos de bioseguridad?

Pregunta 13.	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa	Frecuencia Acumulada
Si	7	70%	70
No	3	30%	100
Total	10	100%	

Fuente: Elaboración propia.

Gráfica 19.

¿Estaría dispuesto a comprarle a una empresa nueva que distribuye productos de bioseguridad?



Fuente: Elaboración propia.

Evaluación de resultados.

Esta respuesta resulta interesante, porque el constante incumplimiento de los proveedores ha llevado a estas empresas, a pensar seriamente como sustituirlos, los niveles de retraso alcanzados, afectan el adecuado desempeño de sus labores diarias. Pasar por alto sus compromisos adquiridos, especialmente en tiempo de pandemia, compromete la tranquilidad y seguridad de los trabajadores, pacientes y población general.

Tabla 34

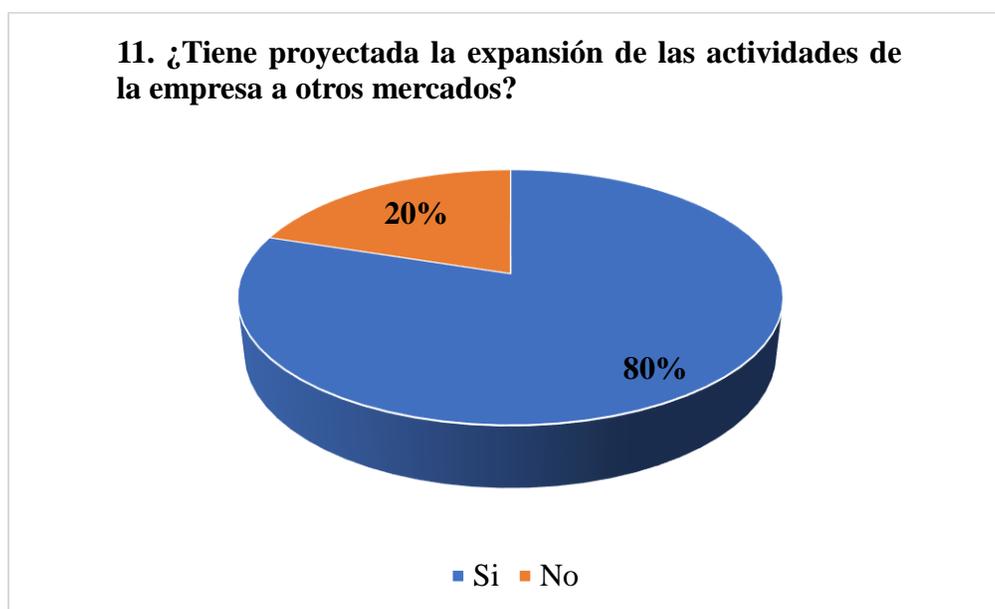
Pregunta 11. ¿Tiene proyectada la expansión de las actividades de la empresa a otros mercados?

Pregunta 14.	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa	Frecuencia Acumulada
Si	8	80%	80
No	2	20%	100
Total	20	100%	

Fuente: Elaboración propia.

Gráfica 20

¿Tiene proyectada la expansión de las actividades de la empresa a otros mercados?



Fuente: Elaboración propia.

Evaluación de resultados.

El 80% de las empresas sujetas al análisis tienen proyectada la expansión a nuevos mercados, el 20% no lo estima necesario. En este punto es clave que aquellas empresas que logren mantener las mejores negociaciones, probablemente suministren insumos a las nuevas sedes.

Tabla 35*¿Ha identificado nuevos proveedores?*

Pregunta 15.	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa	Frecuencia Acumulada
Si	6	60%	60
No	4	40%	100
Total	10	100%	

Fuente: Elaboración propia.

Gráfica 21.*¿Ha identificado nuevos proveedores?*

Fuente: Elaboración propia.

Evaluación de resultados.

El 60% de las respuestas son favorables a la consecución de nuevos proveedores, considerando las condiciones de desventaja que presentan en la actualidad, el 40% aun no ha tomado la iniciativa. Esto es un indicador de ventaja para el ingreso de nuevas empresas que satisfagan oportunamente las necesidades percibidas.

Proyección de la demanda

Para determinar la demanda futura para las líneas de productos que se van a producir y comercializar, se toma como base la población a la cual estará dirigido el negocio, la cual asciende a un total de 10 empresas. Esta información se complementa con los datos obtenidos mediante la aplicación de las encuestas, lo cual permitió establecer la frecuencia de compra y el nivel de aceptación que tendrá la empresa en el mercado.

En la siguiente tabla, se define el número de productos a vender anualmente:

Tabla 36

Proyección de la demanda potencial

Población	10
Nivel de aceptación que tendrá la empresa (pregunta # 24)	70%
Total clientes de acuerdo a nivel de aceptación	7
Frecuencia de consumo mensual	100%
Total empresas que compran mensual	7

Fuente: Elaboración propia

Con el fin de determinar la demanda potencial de productos, se tomaron en cuenta los datos obtenidos en el trabajo de campo, respecto a las compras mensuales que realizan las empresas, utilizando el porcentaje de participación más representativo de acuerdo a las escalas planteadas. Para realizar los cálculos correspondientes, se toma la media del rango para usarla como número de unidades compradas al mes, tal como se detalla en la siguiente tabla:

Tabla 37

Proyección demanda potencial de productos línea ropa desechable

Producto	Pedido anual 2021	2022	2023	2024	2025
----------	-------------------	------	------	------	------

Gorros	210.000	219.450	229.325	239.645	250.429
Tapabocas	210.000	219.450	229.325	239.645	250.429
Bata quirúrgica	210.000	219.450	229.325	239.645	250.429

Fuente: Cálculos propios a partir de estudio de mercado

Para proyectar la demanda de los próximos años, se tomó en cuenta el pronóstico crecimiento de la economía del país, que de acuerdo al Banco de La República, se estima un crecimiento cercano al 4,5% (La República, 2021)

Proyección de las ventas

La estrategia de fijación de precio tendrá en cuenta el costo de producción, los precios de la competencia y el margen de utilidad esperado por los accionistas, de modo que, luego de realizar el estudio de mercado se tendrá en cuenta estas tres variables y se fijará el precio. Cabe anotar, que dentro de los factores determinantes del precio se encuentran la capacidad de producción de la empresa, toda vez que, una amplia capacidad de producción puede llevar a la disminución del precio unitario, los medios de apoyo como la publicidad y promoción de venta que se le realice a los productos y la calidad de los artículos, de ahí que, se deben articular todos estos aspectos para fijar el precio de los productos. Por tanto, los precios asignados a los productos son:

Tabla 38

Precios

Producto	Precio
Gorros	360
Tapabocas	180
Bata	2.700

Fuente: Elaboración propia

Presentación de los aspectos administrativos y legales que permiten constituir la empresa.

Composición Administrativa de la empresa Proteger S.A.S.

La estructura administrativa permite definir y formalizar las relaciones al interior de la empresa para que alcance sus objetivos desde el punto vista financiero, humano, competitivo y productivo.

Le ayuda a elevar su capacidad instalada, el uso de los recursos, facilitando la ejecución de las actividades y la coordinación de los procesos operativos. La estructura organizacional permite definir la división de todas las funciones, actividades y tareas que se agrupan para formar áreas o departamentos y facilita el establecimiento de autoridades, jerarquías y cadena de mando, organigramas y departamentalización.

Además de establecer mecanismos de gestión que optimicen el desempeño organizacional, requiere del diseño de todas las estructuras, planes y elementos de enfoque estratégico. Define el modelo de liderazgo, el direccionamiento del trabajo en equipo, de roles y establece las características estructurales, funcionales y comportamentales de la empresa Proteger S.A.S.

Composición estructural de la empresa Proteger S.A.S.

Comprende la definición, composición, organización y posicionamiento de cada cargo dentro de la estructura funcional y operativa de la empresa, con ella se busca definir con claridad los niveles jerárquicos, el poder decisorio, el grado de responsabilidad inherentes a los cargos y las relaciones establecidas entre ellos.

Con el fin de definir una adecuada estructura, se analizan a fondo las necesidades funcionales y operativas de la empresa, y se plantea un organigrama acorde a estas características.

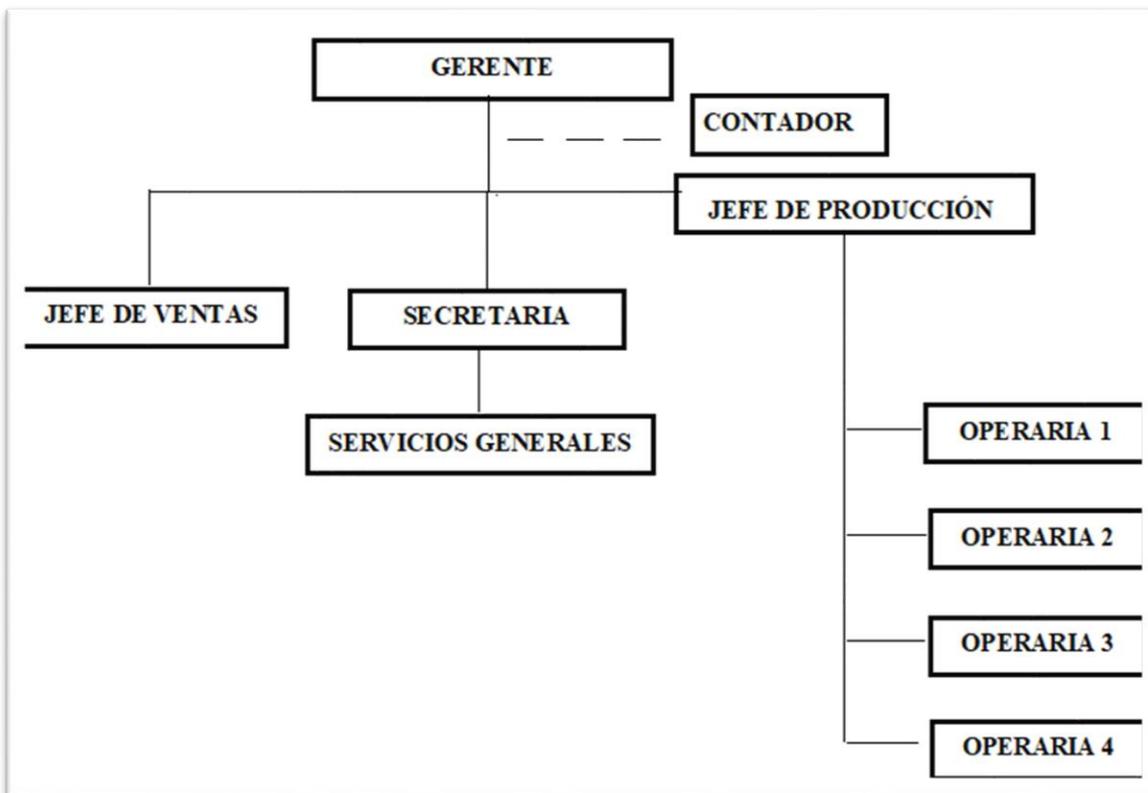
Modelo de organigrama definido para la empresa Proteger S.A.S.

El organigrama es la estructura funcional de la empresa, establece de manera clara cada puesto de trabajo dentro de la organización, tiene como fin agilizar los procesos, minimizar esfuerzos, integrar acciones y facilitar el flujo de información para simplificar acciones y decisiones.

Dinamiza la interacción entre los miembros de la empresa y reduce conflictos

Gráfica 22

Propuesta de organigrama para la empresa Proteger S.A.S de la ciudad de Cartago.



Fuente: Elaboración propia.

Composición funcional de la empresa Proteger S.A.S.

La composición funcional, comprende un análisis riguroso de las unidades estratégicas de la empresa, es decir de las áreas funcionales, en ella se reconocen el área administrativa, financiera, de mercadeo, talento humano y productiva y se investiga cómo y de qué forma se van a realizar las actividades productivas en la organización.

Previamente elaborado el organigrama e identificado en los factores de relevancia para el desempeño general, se define el manual de funciones para cada uno de los cargos, su finalidad es mejorar y hacer más efectivos los procesos productivos de la empresa y lograr un proceso de selección, vinculación y adaptación del trabajador al entorno laboral.

En esta primera etapa se establece la estructura metodológica para el diseño de los Manuales de funciones para la empresa Proteger S.A.S.

Contenido y estructura del manual de funciones de la empresa Proteger S.A.S de la ciudad de Cartago

Tabla 39

Formato de la metodología del análisis y descripción de cargos para el diseño de los manuales de funciones.

Aspectos generales analizados para la construcción del manual de funciones para la empresa Proteger S.A.S., de la ciudad de Cartago Valle

Justificación:

Manual de funciones:

Es una herramienta que facilita la gestión organizacional y con ella la planeación, organización, desarrollo y mejoramiento de cada uno de los cargos, su principal aporte es contribuir al conocimiento del puesto de trabajo, a la ejecución de las funciones, al fortalecimiento de la cultura organizacional y al logro de los objetivos.

Permite identificar el cargo, describirlo y definir su perfil; esto implica que, en el primer punto, se asigna el nombre, se ubica dentro de la estructura organizacional, funcional, operativa y se define su poder decisorio.

En su descripción, se define el objetivo del cargo, lo que determina la importancia dentro del proceso productivo de la empresa y se establecen sus funciones con base a especificaciones y requerimientos específicos.

En cuanto al perfil se definen factores como el perfil académico, laboral y profesional, así como competencias, experiencias previas en el área, interacción con otros cargos, clientes y público en general, riesgos asociados a la ejecución del trabajo y toma de decisiones propia del cargo.

Objetivo general del manual de funciones:

Direccionar y orientar adecuada y oportunamente a los trabajadores brindándoles un

conocimiento más profundo del cargo, sus responsabilidades y límites decisorios, reduciendo con ello la ocurrencia de omisiones, errores y falencias en el desempeño.

Objetivos específicos del manual de funciones:

- Estructurar y diseñar cada cargo.
 - Establecer límites decisorios.
 - Definir jerarquías.
 - Establecer autoridades.
 - Definir funciones.
 - Delimitar responsabilidades.
 - Brindar autonomía en las líneas de acción.
 - Contar con información que sirva como referente de acción.
 - Evitar funciones, acciones y decisiones repetitivas.
 - Eliminar funciones y acciones que no contribuyen al mejoramiento del desempeño individual y colectivo.
 - Tener claridad sobre el objetivo de cada puesto de trabajo.
 - Contar con un mecanismo de seguimiento y control.
 - Facilitar el proceso de selección de personal idóneo.
 - Facilitar el proceso de socialización del personal que se vincula a la empresa.
 - Determinar la interrelación e interdependencia entre los cargos.
-

Metodología del manual de funciones:

Permite dar cumplimiento a las normas establecidas, a las necesidades estratégicas de la organización y al fortalecimiento de la cultura organizacional.

Para su construcción se llevó a cabo un análisis de los requerimientos operativos, competitivos, de personal y los rasgos funcionales de cada cargo, basándose en referentes de otras organizaciones con similares condiciones operativas.

1. Identificación del cargo:

Se establece la naturaleza del cargo, esto es su propósito dentro de la organización.

Nombre del cargo: es la definición y distintivo nominal del cargo.

Nivel funcional: ubica el cargo dentro de la estructura funcional y operativa de la empresa.

Jefe inmediato: establece la subordinación y dependencia hacia otros cargos.

2. Descripción del cargo:

Establece los deberes y responsabilidades de cada puesto de trabajo.

Objetivo del cargo: señala la importancia del cargo en el desempeño individual y colectivo, así como su aporte, alcance e interrelación con los demás cargos.

Funciones: en ellas se describe de manera minuciosa las funciones, actividades y tareas a ejecutar por el empleado.

3. Perfil del cargo:

Nivel de escolaridad: define el perfil académico requerido en el aspirante al cargo.

Conocimientos específicos: establece los conocimientos académicos, técnicos y habilidades y capacidades desarrolladas en el área, que contribuyen a la consecución de mejores resultados en la ejecución de las funciones.

Competencias: cita las destrezas propias del individuo, que, aplicadas a un contexto específico, le permiten el desarrollo de cualidades y habilidades competitivas.

Entrenamiento y desarrollo del cargo: se orienta al adiestramiento y aporte de herramientas, información y recursos por parte de la empresa para maximizar el desempeño del trabajador y su adaptación favorable al puesto de trabajo y al clima organizacional.

Experiencia laboral: establece la aplicación en años y resultados obtenidos por el empleado en cargos similares o análogos.

Responsabilidades propias del cargo: establece la responsabilidad directa del empleado sobre el uso específico de equipos, en la supervisión de procesos, manejo de dineros, de información y la interacción con otros puestos de trabajo.

Relaciones internas: define las relaciones con otros cargos, requeridos para el adecuado desempeño y para el normal funcionamiento de la empresa.

Relaciones externas: delimita la interacción con clientes, público en general, proveedores, instituciones del Estado y organizaciones estratégicas para la empresa.

Normas de seguridad industrial: define la aplicación y cumplimiento de las normas de seguridad y salud en el trabajo, específicas para el cargo.

Condiciones de trabajo: establece la exposición directa e indirecta a factores de riesgo.

Toma de decisiones: define el poder decisorio en el puesto de trabajo.

Elaboración propia

Presentación del manual de funciones

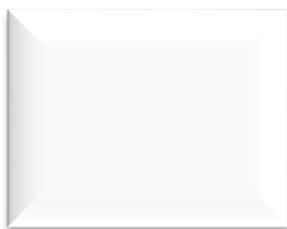
Fecha: junio de 2019 a febrero de 2021.

Número de páginas: 15

Elaborado por: Cristian Andrés Torres Acevedo

Revisado por: Harold Paul Ávila

Logo



Definición del cargo de Gerente

Tabla 40

Formato del análisis y descripción del cargo de Gerente.

1. Identificación del cargo:

Nombre del cargo: Gerente (propietario).

Nivel funcional: Directivo

Jefe inmediato: No aplica.

2. Descripción del cargo:

Objetivo del cargo:

Direccionar, organizar, coordinar e implementar programas en todas las áreas funcionales de la empresa, con el fin de lograr optimizar la producción, comercialización y desempeño global del equipo de trabajo.

Funciones:

- Representar Judicial y extrajudicialmente a la empresa en todos los asuntos de interés.
 - Celebrar los contratos en el giro normal de la empresa, de conformidad con los Estatutos y la norma.
-

-
- Mantener en perfectas condiciones y evitar el deterioro de los bienes y valores que pertenecen al patrimonio de la empresa.
 - Garantizar un adecuado desarrollo del objetivo social de la empresa.
 - Convocar, de conformidad con los estatutos, a las reuniones a la Asamblea General de Socios y Junta Directiva.
 - Presentar en dichas reuniones los informes de gestión, económicos y financieros, y responder cada una de las inquietudes.
 - Realizar el proceso de selección de personal.
 - En cumplimiento de sus funciones directivas, suspender, sancionar y desvincular a los trabajadores que presenten inconsistencias en la ejecución de sus funciones y cuyos resultados afecten el desempeño organizacional.
 - Sancionar y desvincular a aquellos trabajadores que de acuerdo a la norma cometan faltas.
-

3. Perfil del cargo:

Nivel de escolaridad: de formación profesional en administración o carreras afines.

Conocimientos específicos: gestión de talento humano, conocimientos financieros, administrativos y de gestión.

Competencias: capacidad de liderazgo y emprendimiento

Entrenamiento y desarrollo: orientado a la transmisión de información para elevar conocimiento, facilitar el desarrollo de habilidades, desarrollo de actitudes, modifica comportamientos y contribuir al desarrollo de conceptos y capacidad de abstracción necesarios para mejorar continuamente el cargo.

Experiencia laboral: con un tiempo no inferior a un año en cargos afines.

Responsabilidades del cargo: uso de tecnologías.

Supervisión de Métodos y Procesos: debe ejercer una permanente evaluación y actualización de los procesos productivos

Manejo de información: ejercer control y vigilancia sobre toda la información que se genere dentro de la organización.

Relaciones internas: requiere del contacto directo con todo el personal vinculado a la empresa.

Relaciones externas: debe mantener relaciones cordiales con clientes, proveedores,

instituciones de control y la comunidad en general.

Normas de seguridad industrial: se aplican las normas básicas de seguridad en el trabajo y no requiere el uso de dotación, ni equipos de protección personal.

Condiciones de trabajo: de permanencia en áreas con adecuada iluminación y ventilación natural y artificial. Con distribución funcional de espacios.

Toma de decisiones: en cumplimiento de los estatutos, las normas y los requerimientos de gestión organizacional.

Elaboración propia

Definición del cargo de Contador (a)

Tabla 41

Formato del análisis y descripción del cargo de Contador.

1. Identificación del cargo:

Nombre del cargo: Contador.

Nivel funcional: línea staff.

Jefe inmediato: gerente.

2. Descripción del cargo:

Objetivo del cargo:

Registrar todos los movimientos financieros de la empresa, brindar asesorías sobre inversiones y riesgos de las mismas.

Funciones:

- Registrar todos los movimientos de fondos.
 - Hacer los respectivos registros contables al momento de ejecutarse.
 - Elaborar los estados financieros.
 - Elaborar los informes
 - Elaborar presupuestos.
 - Realizar eficientemente sus funciones.
 - Servir de asesor ante inversiones requeridas por la empresa
 - Garantizar el manejo transparente de la información contable.
-

-
- Definir los pagos de préstamos otorgados por instituciones financieras.
-

3. Perfil del cargo:

Nivel de escolaridad: Contador público.

Conocimientos específicos: manejo tributario, de tecnologías aplicables al cargo y de relaciones interpersonales favorables.

Competencias: elaboración y presentación de informes en cumplimiento de los estándares internacionales, capacidad para ejercer una auditoría interna, análisis rigurosos del impacto de las diversas variables del mercado en la competitividad de la empresa.

Entrenamiento y desarrollo: orientado a la transmisión de información para elevar conocimiento, facilitar el desarrollo de habilidades, desarrollo de actitudes, modifica comportamientos y contribuir al desarrollo de conceptos y capacidad de abstracción necesarios para mejorar continuamente el cargo.

Experiencia laboral: superior a dos años en cargos afines.

Responsabilidades del cargo: uso de tecnologías.

Supervisión de Métodos y Procesos: debe ejercer una permanente evaluación y actualización de los procesos productivos

Manejo de información: ejercer control y vigilancia sobre toda la información contable que se genere dentro de la organización.

Relaciones internas: vínculos directos con el gerente y la secretaria.

Relaciones externas: no requiere de la interacción con personas ajenas a la gerencia y la secretaria.

Normas de seguridad industrial: se aplican las normas básicas de seguridad en el trabajo y no requiere el uso de dotación, ni equipos de protección personal.

Condiciones de trabajo: de permanencia en áreas con adecuada iluminación y ventilación natural y artificial. Con distribución funcional de espacios.

Toma de decisiones: consultadas con gerencia

Elaboración propia

Definición del cargo de Jefe de ventas

Tabla 42*Formato del análisis y descripción del cargo de Jefe de ventas*

1. Identificación del cargo:

Nombre del cargo: Jefe de ventas.**Nivel funcional:** Área administrativa**Jefe inmediato:** Gerente

2. Descripción del cargo:

Objetivo del cargo:

Garantizar el éxito de la empresa mediante el incremento de las ventas estratégicas en el mercado.

Funciones:

- Atender y promover nuevos clientes y rutas de ventas.
 - Planificar las visitas a clientes por segmentos.
 - Definir mecanismos de promoción por zona comercial.
 - Analizar al equipo de ventas para identificar fortalezas y debilidades.
 - Fortalecer el pensamiento analítico y crítico en el equipo de ventas.
 - Llevar a cabo reuniones de retroalimentación con el equipo de ventas.
 - Recopilar del equipo de ventas información importante para la toma de decisiones.
 - Analizar los informes de las áreas y establecer mejoras.
 - Preparar planes y presupuesto de ventas.
 - Establecer metas y objetivos para el área.
 - Calcular la demanda y pronosticar ventas.
 - Reclutamiento, selección y capacitación del personal de ventas.
 - Establecer compensación y motivación para el equipo de ventas.
 - Marcar los objetivos concretos a toda la fuerza comercial a su cargo.
-

3. Perfil del cargo:

Nivel de escolaridad:

Profesional en el área administrativa con enfoque comercial.

Conocimientos específicos:

- Formación específica en ventas, comercial y gestión de equipos.

-
- Manejo de TIC'S.
 - Conocimientos administrativos para encargarse de informes de ventas, consultas, pedidos y garantías.

Competencias:

- Habilidades estratégicas
- Capacidad para administrar, formar y motivar a un equipo de personal de ventas.
- Conocimiento del proceso de venta.
- Cualidades de liderazgo, entusiasmo e iniciativa.
- Capacidades comunicativas aplicables al personal y a clientes.
- Capacidades expositivas.
- Capacidad para la resolución de problemas.
- Capacidad negociadora.
- Capacidad de organización y planificación.
- Capacidad para interactuar efectivamente con diversas clases de personas.

Entrenamiento y desarrollo: se orienta al adiestramiento y aporte de herramientas, información y recursos por parte de la empresa para maximizar el desempeño del trabajador y su adaptación favorable al puesto de trabajo y al clima organizacional.

Experiencia laboral: dos años en el área de ventas, gestión de talento humano y diseño de informes de gestión y pronóstico.

Responsabilidades del cargo:

- Manejo de equipos y tecnología
- Control de información confidencial

Relaciones internas: con el personal de ventas, con el personal de finanzas y directivo.

Relaciones externas: contacto directo con clientes y directivas de otras empresas

Normas de seguridad industrial: no requiere del uso de equipo de protección personal. Su cargo requiere de viajes y ejecución del trabajo fuera de la empresa.

Condiciones de trabajo: de permanencia en áreas con adecuada iluminación y ventilación natural y artificial. Con distribución funcional de espacios.

Toma de decisiones: con dependencia de gerencia y en cumplimiento de las necesidades

estratégicas de la empresa.

Elaboración propia

Definición del cargo de secretaria.

Tabla 43. *Formato del análisis y descripción del cargo de secretaria.*

1. Identificación del cargo:

Nombre del cargo: Secretaria

Nivel funcional: Área administrativa.

Jefe inmediato: Gerente.

2. Descripción del cargo:

Objetivo del cargo:

Realizar actividades de apoyo de acuerdo a las instrucciones del gerente y a las normas vigentes aplicables a los procesos que se desarrollan en la empresa.

Funciones:

- Cumplir los procedimientos y actividades propias del cargo, en función de los objetivos y metas trazadas por la empresa.
 - Cumplir los procedimientos y actividades propias del cargo, siguiendo los lineamientos legales.
 - Llevar y mantener actualizados los registros de carácter técnico, administrativo y financiero.
 - Orientar a los clientes y suministrar la información que sea solicitada, en cumplimiento de los procedimientos establecidos.
 - Organizar, controlar y efectuar el seguimiento de la agenda, ingreso y salida de los documentos y correspondencia.
 - Brindar atención telefónica y en las redes sociales a los clientes.
 - Informar diariamente al superior, las actividades programadas.
 - Redactar, enviar y archivar los soportes documentales necesarios para comprobar la realización de actividades laborales.
 - Recibir, controlar y archivar los documentos relacionados con los asuntos correspondientes a su cargo.
-

-
- Acatar las demás funciones inherentes a la naturaleza del cargo y las que le sean asignadas por el jefe o que se sean de su competencia en cumplimiento a la norma.
 - Recepción y coordinación de llamadas
 - Brindar orientación e información a los clientes
 - Verificar los requerimientos de suministros de oficina y solicitar la dotación siguiendo el procedimiento establecido.
 - Mantener actualizada la agenda del jefe, priorizando y modificando.
-

3. Perfil del cargo:

Nivel de escolaridad: Bachiller, técnico o tecnóloga en áreas administrativas y contables.

Conocimientos específicos:

- Atención al cliente.
- Sistema de gestión en calidad
- Software de ofimática
- Manejo de archivo

Competencias:

- **Cognitivas:** implica el uso conocimiento informal obtenido por vía experiencial.
- **Funcionales:** capacidad para desempeñarse efectivamente en su trabajo.
- **Personales:** capacidad de reaccionar positivamente ante situaciones específicas y complejas.
- **Éticas:** posesión de determinados valores personales y profesionales.
- **Ocupacionales:** asociadas al desarrollo personal, a la capacidad de expresión y manejo de información.
- **Sociales:** Capacidad para interactuar con otros, mostrando comportamientos orientados a integrar y fortalecer el trabajo en equipo.

Entrenamiento y desarrollo: orientado a la transmisión de información para elevar conocimiento, facilitar el desarrollo de habilidades, desarrollo de actitudes, modifica comportamientos y contribuir al desarrollo de conceptos y capacidad de abstracción necesarios para mejorar continuamente el cargo.

Experiencia laboral: preferiblemente un año.

Responsabilidades del cargo: manejo de información confidencial, manejo de equipos y manejo de dineros.

Relaciones internas: con todo el personal de la interno de la empresa.

Relaciones externas: debe mantener relaciones cordiales con clientes, proveedores, instituciones de control y la comunidad en general.

Normas de seguridad industrial: se aplican las normas básicas de seguridad en el trabajo y no requiere el uso de dotación, ni equipos de protección personal.

Condiciones de trabajo:

Toma de decisiones:

Las decisiones que toma, están basadas en procedimientos y experiencias previas que le garanticen la ejecución normal del trabajo, a nivel operativo.

Fuente: elaboración propia

Definición del cargo de servicios generales

Tabla 44. *Formato del análisis y descripción del cargo de servicios generales.*

1. Identificación del cargo:

Nombre del cargo: Servicios generales

Nivel funcional: Operativo

Jefe inmediato: Jefe de producción

2. Descripción del cargo:

Objetivo del cargo:

Mantener en completo orden y aseo, todas las áreas de la empresa, brindando apoyo en las actividades operativas que le sean indicadas.

Funciones:

- Velar por el aseo, orden y buena presentación de las áreas productivas y administrativas de la empresa.
 - Velar por la conservación de las áreas funcionales de la empresa.
 - Velar por la conservación de los elementos y equipos suministrados para la ejecución de las tareas.
-

-
- Informar cualquier novedad o irregular ocurrida en la planta o en los equipos entregados para la ejecución de las funciones.
 - Colaborar con la prevención y control de situaciones de emergencia.
 - Apoyar las necesidades de mensajería.
 - Hacer registro y control de las novedades detectadas e informar oportunamente a la autoridad competente.
 - Mantener en buen estado y presentación la ornamentación de la empresa.
 - Realizar las demás funciones que le sean asignadas por su jefe inmediato y que estén de acuerdo con la naturaleza de su cargo.
 - Realizar trabajos de instalación, mantenimiento y reparación.
 - Ejercer actividades de portería, regulando el ingreso de personas.
 - Cumplir con todas las funciones asignadas de acuerdo a la naturaleza del cargo.
 - Cumplir la jornada laboral legalmente establecida.
-

3. Perfil del cargo:

Nivel de escolaridad: preferiblemente bachiller.

Conocimientos específicos: Uso de los equipos e implementos de trabajo asignados para la ejecución de las tareas.

Competencias:

Entrenamiento y desarrollo: orientado a la transmisión de información para elevar conocimiento, facilitar el desarrollo de habilidades, desarrollo de actitudes, modifica comportamientos y contribuir al desarrollo de conceptos y capacidad de abstracción necesarios para mejorar continuamente el cargo.

Experiencia laboral: preferiblemente de un (1) año.

Responsabilidades del cargo:

- Manejo de equipos.
- Manejo de implementos básicos de limpieza.

Relaciones internas: con todo el personal de la empresa.

Relaciones externas: No requiere de la interacción externa.

Normas de seguridad industrial: requiere del uso de equipo de protección personal.

Condiciones de trabajo: exposición permanente a ruidos moderados, provenientes de

las máquinas. Con adecuada ventilación e iluminación natural y artificial.

Toma de decisiones: en dependencia de gerencia y la secretaria

Elaboración propia.

Definición del cargo de Jefe de producción.

Tabla 45. *Formato del análisis y descripción del cargo de Jefe de producción.*

1. Identificación del cargo:

Nombre del cargo: Jefe de Producción.

Nivel funcional: Supervisión.

Jefe inmediato: Gerente.

2. Descripción del cargo:

Objetivo del cargo:

Responsable de dirigir eficientemente la producción de la empresa, a partir de la planeación y pronóstico de la demanda futura de los productos y servicios de la empresa.

Funciones:

- Velar por el correcto funcionamiento del área de producción.
 - Supervisar, evaluar, corregir y documentar las acciones llevadas a cabo durante el proceso productivo por el personal de confección.
 - Dirigir y controlar las funciones operativas.
 - Supervisar el correcto y oportuno cumplimiento de las funciones del personal
 - Velar por la eficiencia del desempeño del trabajo.
 - Documentar e informar oportunamente las necesidades de compras de material.
 - Establecer metas para lograr el cumplimiento de los objetivos de producción.
 - Coordinar la presentación de actividades.
 - Velar por el cumplimiento de estándares de calidad.
 - Seleccionar el personal idóneo, de acuerdo al requerimiento de la temporada.
 - Mantener un buen nivel de inventarios y una adecuada relación del mismo.
 - Dar cumplimiento oportuno a los parámetros.
 - Verificar que la producción vaya en conformidad con las solicitudes de los clientes.
-

-
- Reportar oportunamente cualquier problema o necesidad que se presente.
 - Hacer llegar los avances del proceso de producción a gerencia.
 - Ejercer control de calidad a cada una de las prendas.
 - Verificar que el personal cuente con los insumos y las herramientas requeridas para ejecutar el trabajo.
 - Vigilar el desempeño del personal.
 - Coordinar todos los procesos, mano de obra, materiales y herramientas para mejorar en lo mejor posible la producción.
-

3. Perfil del cargo:

Nivel de escolaridad: técnico o tecnólogo en confección

Conocimientos específicos: Manejo de normas y estándares de calidad.

Competencias:

- Alto sentido de la responsabilidad y Anticipación
- Analítico ante situaciones críticas
- Capacidad para priorizar la Seguridad de las personas
- Integrador de equipos de trabajo
- Motivador

Entrenamiento y desarrollo: orientado a la transmisión de información para elevar conocimiento, facilitar el desarrollo de habilidades, desarrollo de actitudes, modifica comportamientos y contribuir al desarrollo de conceptos y capacidad de abstracción necesarios para mejorar continuamente el cargo.

Experiencia laboral: iguales a dos años.

Responsabilidades del cargo: manejo de equipos, maquinarias y tecnologías asociadas al proceso productivo.

Relaciones internas: con el gerente, la secretaria y el personal de producción.

Relaciones externas: no requiere del contacto con personal externo.

Normas de seguridad industrial: uso de equipo de protección personal como tapaosidos, casco, botas y guantes.

Condiciones de trabajo: exposición permanente a ruidos moderados, provenientes de las máquinas. Con adecuada ventilación e iluminación natural y artificial.

Toma de decisiones: con dependencia a gerencia.

Elaboración propia

Definición del cargo de operarios

Tabla 46

Formato del análisis y descripción del cargo de operario.

1. Identificación del cargo:

Nombre del cargo: Operario

Nivel funcional: operativo

Jefe inmediato: Jefe de producción

2. Descripción del cargo:

Objetivo del cargo:

Manufacturar los productos de la empresa, teniendo como referente los estándares de calidad establecidos.

Funciones:

- Realizar las labores establecidas en los procesos productivos.
 - Reportar actos inseguros, condiciones inseguras, incidentes y emergencias presentadas
 - Realizar seguimiento a los trabajos entregados al jefe inmediato como apoyo a la gestión de los procesos.
 - Proponer acciones de mejora al jefe inmediato, cuando sea pertinente.
 - Conocer, promover y ejecutar la Política de Gestión Integral.
 - Cumplir las Normas Ambientales, de Seguridad y Salud Ocupacional
 - Operación de equipos de acuerdo a los estándares.
 - Operar equipos sin poner en riesgo su integridad, la del personal, ni a las maquinas.
 - Uso racional de los recursos.
 - Ejercer control de inventarios en el proceso que le corresponda.
 - Apoyo al Jefe de producción en cualquier circunstancia que lo requiera.
 - Reportar y asegurar que la sala operativa funcione correctamente.
 - Hacer movimientos prudentes y consensados con sus compañeros.
 - Orden y limpieza de sus áreas
-

3. Perfil del cargo:

Nivel de escolaridad: bachiller, Técnico en Producción y manufactura

Conocimientos específicos: Manejo de equipos y herramientas, servicio al cliente,

Competencias:

- Capacidad de análisis
- Capacidad para ejecutar instrucciones dadas
- Dominio de estándares de calidad
- Capacidad para trabajar en equipo

Entrenamiento y desarrollo: orientado a la transmisión de información para elevar conocimiento, facilitar el desarrollo de habilidades, desarrollo de actitudes, modifica comportamientos y contribuir al desarrollo de conceptos y capacidad de abstracción necesarios para mejorar continuamente el cargo.

Experiencia laboral: correspondiente a un año.

Responsabilidades del cargo:

- Manejo de máquinas.
- Manejo de equipos.
- Manejo de materia prima.
- Manejo de insumos.
- Manejo de implementos para la manufactura

Relaciones internas: con el personal del área de producción

Relaciones externas: no requiere de la interacción externa.

Normas de seguridad industrial: uso de equipo de protección personal como tapaosidos, casco, botas y guantes.

Condiciones de trabajo: exposición permanente a ruidos moderados, provenientes de las máquinas. Con adecuada ventilación e iluminación natural y artificial.

Toma de decisiones: con dependencia al jefe de producción.

Elaboración propia

Composición comportamental de la empresa Proteger S.A.S.

Hace referencia a la interrelación alcanzada por todos los miembros de la empresa, en todas las áreas funcionales y en todos los puestos de trabajo, en la medida que esta se da de manera más sana, se garantizan los mejores resultados en todas las direcciones productivas.

Se establece como las personas y grupos, condicionan de manera recíproca sus acciones y decisiones, es decir que mutuamente se influyen, y con ello se afecta a la organización. El análisis del comportamiento organizacional, ayuda a definir la realidad de la empresa y la de sus individuos.

Para determinar el comportamiento organizacional, es necesario diseñar todos los factores claves para definir la cultura organizacional, este garantiza un entorno laboral favorable y altamente diferenciador.

Cultura organizacional de la empresa Proteger S.A.S.

La cultura organizacional comprende todos los elementos que le dan identidad a la empresa y que generan en los individuos compromiso y sentido de pertenencia, tales como la reseña histórica, la misión, visión, valores, principios organizacionales, objetivos, estrategias y factores de mejoramiento del clima laboral.

Reseña histórica de la empresa Proteger S.A.S.

La empresa Proteger S.A.S., surge como idea de emprendimiento y a partir del interés del interés personal del estudiante que evidencia la oportunidad de negocio, ante la ausencia de empresas que en el mercado local suministren a las Clínicas elementos de bioseguridad que garanticen la asepsia de los pacientes.

A la fecha los elementos son adquiridos en otras ciudades bajo condiciones de tiempo, cantidad, calidad y asepsia que en algunos casos no satisfacen plenamente los requerimientos de los clientes.

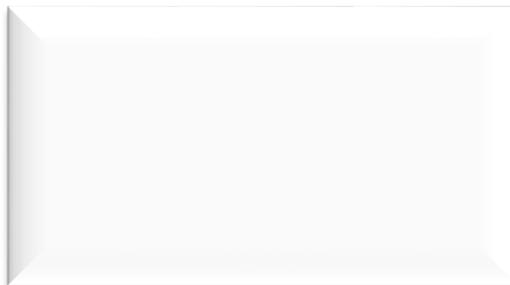
Ante esto, la propuesta de negocio se plantea en el primer semestre del año 2018, identificando factores de diferenciación que viabilizan la producción a nivel local, esto reduce costos de transporte y manufactura, lo que redundará en menores costos para los clientes.

Logo:

La palabra Proteger, busca transmitir la esencia, la naturaleza y filosofía de la empresa, sus letras verdes van en concordancia con la función social que es brindar protección y calidad en sus productos a cada uno de sus clientes, va acompañado de un tapabocas que brinda claridad sobre la línea de productos que oferta la empresa.

Gráfica 23

Logo de la empresa Proteger S.A.S. de la ciudad de Cartago.



Fuente: elaboración propia

Misión:

Ser una empresa que tenga como propósito contribuir al mejoramiento de los mecanismos de bioseguridad de sus clientes, suministrando diversidad de productos, elaborados por personal altamente especializado que garantice la confianza y permanencia de la calidad y de los clientes.

Visión:

La empresa Proteger S.A.S. propone para el año 2025, lograr un mayor posicionamiento en el mercado local y regional, a partir de su contribución en el mejoramiento de los mecanismos de bioseguridad de sus clientes, mediante la diversificación de los productos, la calificación de su personal y el mejoramiento de los procesos de manufactura.

Valores:

Como valores institucionales la empresa Proteger S.A.S., orienta su personal a la consecución de la excelencia, por ello se trabaja sobre la calidad, confianza, el trabajo en equipo y la responsabilidad en la ejecución de las funciones.

- **Calidad:** como factor clave de éxito y como elemento integrador del trabajo en equipo.
- **Confianza:** como indicador de desempeño, excelencia y enfoque al logro de objetivos globales.
- **Responsabilidad:** como factor determinante para el cumplimiento de los objetivos organizacionales y lograr la satisfacción de las necesidades de los clientes.
- **Trabajo en equipo:** como mecanismo para lograr sinergia y maximizar los resultados esperados.

Principios organizacionales:

- **Calidad del servicio:** La calidad del servicio se define como una prioridad para mantener la satisfacción del cliente.
- **Clientes:** la competitividad de la empresa va direccionada a su fidelización.
- **Mejoramiento continuo:** el talento humano, llevará a cabo las mejores prácticas para maximizar el uso de los recursos disponibles de tal manera que se responda a las exigencias del mercado.
- **Ética:** basarse en principios de transparencia y rectitud para mantener la confianza de los clientes y la sociedad cartagüeña.
- **Responsabilidad social:** generar valor agregado a partir del compromiso con sus miembros, clientes y comunidad en general.

Objetivos organizacionales:

- Lograr una mayor participación en el mercado, a partir del incremento progresivo de la calidad en sus productos y servicios.
- Incrementar los ingresos por ventas, mediante la fidelización de los clientes.
- Lograr un alto posicionamiento y reconocimiento en el mercado local y regional, mediante el cumplimiento de lo pactado con los clientes.
- Elevar la capacidad financiera de la empresa, a través de la optimización en el uso de los recursos disponibles.
- Reducir los riesgos en la inversión, mediante el análisis de las variables internas y externas.

Estrategias

1. Promoción y desarrollo de la imagen de la empresa en el mercado regional.
2. Incursionar en el mercado proyectando valor agregado.
3. Establecer una marcada diferenciación competitiva en el mercado.
4. Ética en el desarrollo de todos los procesos institucionales.

Clima laboral

El clima laboral está conformado por las interacciones y relaciones dadas al interior de la empresa y que a medida que son más positivas, permite alcanzar altos niveles de satisfacción, mejorando significativamente la productividad en cada área y puesto de trabajo.

Esto se logra a partir de la definición de la estructura organizacional, comportamental y funcional. Por ello es importante que se proponga un modelo participativo, de esta manera el trabajador se sentirá parte importante de la empresa y posibilita el aporte significativo en la construcción de su puesto de trabajo y en la ejecución de sus funciones.

Requerimientos legales de constitución de la empresa Proteger S.A.S.

Sector de la economía al cual pertenece la empresa

La empresa Proteger S.A.S. de la ciudad de Cartago, hace parte del sector salud.

Actividad económica de la empresa de la empresa Proteger S.A.S

El Código CIIU fue elaborado por la Organización de Naciones Unidas y la revisión 4 es una adaptación para Colombia hecha y revisada por el DANE. (Cámara de Comercio de Bogotá, 2012).

La Clasificación Industrial Internacional Uniforme (CIIU), ordena y clasifica las actividades económicas de los empresarios del país de la manera más precisa, las cámaras de comercio de todo el territorio colombiano, para el caso la clasificación, es:

Tabla 47

Clasificación de actividades económicas CIIU de la empresa de la empresa Proteger S.A.S

Clase de riesgo	Código CIIU	Código adicional	Descripción de actividad económica final
1	5233	01	Empresas dedicadas al comercio al por menor de prendas de vestir y sus accesorios.

Fuente: elaboración propia.

Trámites para la constitución de la empresa Proteger S.A.S. en la ciudad de Cartago

Selección y verificación de nombre: Proteger S.A.S. en la ciudad de Cartago.

RUE – Registro Único Empresarial: El control nacional permite que el registro de nombres de sociedades y establecimientos de comercio sea controlado no solo en la jurisdicción en la cual se realiza su inscripción, sino también a escala nacional. Esta consulta facilita conocer si existen o

no otras empresas o establecimientos con el mismo nombre de la empresa que el empresario desea registrar.

Creación y legalización de estatutos organizacionales:

Definición del objeto social: Manufactura y comercialización de insumos hospitalarios de bioseguridad desechables.

Capital social: \$150.000.000

Tipo de empresa: Sociedad por Acciones Simplificada (SAS), es una sociedad de capitales que siempre tendrá naturaleza comercial, sin importar las actividades que se prevean en su objeto social.

Este modelo de sociedad brinda un carácter innovador para el derecho societario colombiano, y estimula el emprendimiento producto de las facilidades y flexibilidades que ofrece tanto a nivel de su constitución como de su funcionamiento. Este tipo de sociedad para efectos tributarios se rige por las reglas que aplican a la sociedad anónima.

Ventajas

- El empresario no se ve obligado a crear la junta directiva, ni tampoco a cumplir requisitos como la pluralidad de socios.
- Este tipo de asociación es más flexible y menos costosa para realizar negocios.
- Mayor facilidad para contar con apoyo de fondos de capital de riesgo y capital semilla.
- Es posible diferir el pago del capital hasta por un plazo máximo de dos años, sin que se exija el aporte de ningún monto específico mínimo inicial.
- Existe libertad para que la sociedad establezca las condiciones y proporciones en que se realice el pago del capital.

Pre – Rut: Es un documento con el cual puedes optar a recibir el NIT, que es el Número de Identificación Tributaria. Es usado para registrar los datos de los contribuyentes en Colombia.

Cuenta bancaria: Permite finalizar la constitución legal de la empresa y facilita la administración del capital.

RUT (Registro Único Tributario): El RUT (Registro Único Tributario) es un mecanismo único para identificar, ubicar y clasificar a las personas y entidades que tengan la calidad de contribuyentes declarantes del impuesto de renta y no contribuyentes declarantes de ingresos y patrimonio, los responsables del régimen común, los pertenecientes al régimen simplificado, los agentes retenedores, los importadores, exportadores y demás usuarios aduaneros; y los demás sujetos de obligaciones administradas por la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales.

Impuesto de renta: 33% declaración anual agente retenedor.

Declaración bimestral del impuesto de IVA (Agente retenedor): 19%

Registro en la Cámara de Comercio de la ciudad de Cartago: 0.7% del capital

Resolución de facturación: En cumplimiento de la Resolución de Facturación, número 3878 de 28 de junio de 1.996

Artículo 2. Autorización de la numeración de las facturas.

Las personas o entidades obligadas a expedir factura deberán solicitar autorización de la numeración ante la División de Recaudación o la dependencia que haga sus veces de la Administración de Impuestos y Aduanas Nacionales correspondiente a su residencia o domicilio fiscal, cuando se expidan por medio de talonarios o por computador. Para este efecto, los interesados o sus apoderados deberán presentar la solicitud por intervalos de numeración consecutiva ante la Administración respectiva, ya sea personalmente o por correo certificado. Quienes utilicen el sistema de facturación por computador deben solicitar la autorización del software, salvo que se utilice papel de facturación con la preimpresión de los requisitos señalados en el artículo 617 del Estatuto Tributario. Si resultare insuficiente la facturación, el interesado deberá solicitar autorización de nueva numeración.

Artículo 4.- Trámite de la solicitud. La Administración expedirá una resolución en donde se indique la numeración autorizada, la cual tendrá una vigencia máxima de dos (2) años a partir de la fecha de notificación. Si transcurridos los dos (2) años de la vigencia de la resolución no se hubiere agotado la numeración autorizada, la nueva resolución reconocerá dicha circunstancia, habilitando la numeración anterior

Inscripción de libros en la Cámara de Comercio: El Sistema de Gestión de Seguridad y Salud en el Trabajo, debe ser implementado por todos los empleadores y consiste en el desarrollo de un proceso lógico y por etapas, basado en la mejora continua, que incluye la política, la organización, la planificación, la aplicación, la evaluación, la auditoría y las acciones de mejora con el objetivo de anticipar, reconocer, evaluar y controlar los riesgos que puedan afectar la seguridad y la salud en el trabajo.

Registro en el sistema de salud: Para el cumplimiento del Sistema de Gestión de Seguridad y Salud en el Trabajo, el Ministerio del Trabajo expidió la Resolución 1111 de 2017, donde se regularon los Estándares Mínimos con el objeto de verificar el cumplimiento de las normas, requisitos y procedimientos de obligatorio cumplimiento en riesgos laborales establecidos en los sistemas de gestión, por parte de las entidades y empresas contratantes.

Industria y comercio – RIT: Registro de Información Tributaria. 6 x 1000.

- Número de identificación tributaria
- Apellidos y nombres o razón social, tal como aparece en el RUT

Datos del establecimiento:

- Matrícula mercantil: asignado por la Cámara de Comercio.
- Nombre comercial: nombre dado al establecimiento y registrado en la Cámara de Comercio
- Fecha de apertura
- Teléfono
- Dirección del establecimiento
- Fecha de clausura
- Código predial
- Firmas del contribuyente, persona natural o representante legal
- Nombre
- Tipo de documento
- Número de documento
- El incumplimiento lleva a sanciones estipuladas en el acuerdo 025 de 2008

Bomberos voluntarios: Establece un aporte voluntario de los particulares, en calidad de donación con destino al Cuerpo Oficial de Bomberos de Bogotá, el cual se denominará "Aporte Bomberil Voluntario" y será un porcentaje o monto adicional del valor del impuesto predial unificado y del impuesto de industria y comercio, avisos y tableros que resulte a cargo del contribuyente. Dispone que la Secretaría de Gobierno y el Cuerpo Oficial de Bomberos, a través de sus distintos programas de promoción institucional, podrán adelantar las acciones necesarias para generar la solidaridad de los contribuyentes con el Cuerpo Oficial de Bomberos de la ciudad.

Presentación del estudio técnico, para determinar la capacidad productiva y competitiva de la empresa en el mercado.

Localización del negocio

Macro y microlocalización de la empresa

Macrolocalización

El proyecto se sitúa en el norte del Valle del Cauca, específicamente en la ciudad de Cartago, de acuerdo al análisis previo, se constituye en la posición más ventajosa y estratégica para el negocio, esto considerando variables humanas, geográficas, económicas, productivas y competitivas.

Cartago concentra la atención médica del Norte del Valle, esto garantiza el desplazamiento de los pacientes desde los diferentes municipios y genera la atención por parte de las empresas encargadas de servicios en salud, esto a su vez genera alta demanda de insumos de bioseguridad desechables indispensables para la atención médica.

Como ya se ha planteado, esta es precisamente la actividad económica de la empresa y su fortaleza está representada en el conocimiento del mercado, en el suministro oportuno de los insumos, en la rapidez con que puede atenderse la demanda y la competitividad de un producto que requiere de un mínimo desplazamiento desde el punto de manufactura.

Otro punto favorable es que la ciudad está situada estratégicamente, es el punto de referencia y de interacción entre el Valle del Cauca y el Eje cafetero que es una de las regiones más importantes del país por su desarrollo en todos los ámbitos, en esta se destacan la ciudad de Pereira y Armenia, no solo por su proximidad con Cartago, si no por la competitividad alcanzada

en la atención en salud, esto hace que sea un mercado bastante atractivo y lucrativo, puesto que muestra una demanda creciente.

Aspectos económicos de la región

El departamento del Valle del Cauca en 2016 se ubicó en la posición 7 entre 26 departamentos según el concejo privado de competitividad, presentando una disminución de 2 plazas frente al año 2015, esto refleja la ausencia de políticas que permitan un desarrollo positivo en temas de educación, salud, eficiencia de los mercados y sostenibilidad ambiental, indicadores donde el Valle presenta bajas calificaciones. (CámaradeComercioCartago, 2017).

Las ventas reportadas durante el segundo semestre de 2018 en relación al primer semestre de 2018, muestran que un 39% de las empresas encuestadas no reportaron variación en sus ventas y un 35% afirmaron que sus ventas aumentaron. El 26% de encuestados restantes reportaron una disminución en sus ventas. (CámaradeComercioCartago, 2019).

En relación al número de trabajadores vinculados a las empresas, la encuesta reflejó un comportamiento estable en este rubro, donde el 66% de encuestados indicaron mantener su planta laboral, un 18%, respondieron a una disminución y el 16% restante respondió a un aumento en el número de trabajadores. (CámaradeComercioCartago, 2019).

Situación económica del Valle del Cauca. Se aprecia la perspectiva que tienen los empresarios abordados en la encuesta ritmo empresarial frente a los cambios que tendrá el departamento del Valle del Cauca en relación a la situación 13% 29% 57% Disminuirá Se mantendrá igual Aumentará 7. Valor total de las ventas de la empresa para el primer semestre 2019, respecto al segundo semestre 2018. 12% 20% 68% Disminuirá Aumentará Se mantendrá igual Gráfico 8. Número de trabajadores en la empresa durante el primer semestre 2019, respecto al segundo semestre 2018. económica, donde el 43% consideran que se mantendrá igual, un 29% espera una mejoría y un 16% piensa que esta situación será peor. Todo lo contrario, al 10% restante de encuestados quienes consideran que esta situación será mucho mejor. (CámaradeComercioCartago, 2019).

Microlocalización de la empresa

La ubicación de la empresa en la ciudad de Cartago, es la comuna 5, barrio el Carmen, calle 17 con carrera con 4 zona céntrica de la Ciudad.

Disponibilidad de servicios públicos

Toda la zona céntrica de la ciudad cuenta con todos los servicios públicos requeridos, durante las 24 horas del día, se cuentan, el suministro de agua potable, energía prestada por la empresa Energía de Pereira que, aunque aún está en ajuste, el suministro es constante, las fallas se deben a mantenimiento correctivo y preventivo, también con el abastecimiento de gas domiciliario, cable, internet, este último, de alto valor estratégico para la operación del negocio, considerando que las ventas on line son importantes.

Vías de acceso a la ciudad de Cartago y a la empresa

La secretaría de infraestructura del municipio rindió informe sobre el estado de las actuales obras que se están desarrollando en la ciudad y otras más proyectadas para los próximos meses, explicó la naturaleza de los trabajos que se adelantan en la recuperación de la malla vial de la ciudad y señala la diferencia entre el mantenimiento vial y la obra integral de pavimentación, esta última permitirá un mejor desplazamiento vehicular en la Villa de Robledo. (CNCNoticias, 2018).

Las obras que se desarrollan en la parte céntrica de la ciudad buscan mejorar la imagen, en estos momentos se hace mantenimiento de vías con la instalación de sobrecarpetas para disminución de accidentes, mejoramiento de movilidad y de estética estructural. (CNCNoticias, 2018).

Además del inicio de la construcción de una edificación en la calle 10 entre séptima y octava donde funcionarán varias dependencias del municipio, entre ellas la secretaría de educación. (CNCNoticias, 2018). La actual Alcaldía se ha proyectado mejorar toda la infraestructura vial de la ciudad.

Otros proyectos como la recuperación de la sede del colegio Alfonso López Pumarejo, también están en marcha. Puesto que, forman parte de las vigencias futuras que están siendo analizadas para su aprobación. También se continuará con el programa de recuperación de parques entre los cuales se encuentra el parque de los periodistas. (CNCNoticias, 2018).

La carretera Zaragoza-aeropuerto-Anacaro está unida a la iniciativa del puerto seco en Cartago. El Gobierno Nacional le dio el visto bueno, a la vía que le daría a la ciudad el impulso que necesita para sacar adelante la zona franca y el aeropuerto Santa Ana. Sería la carretera que

no sólo conectaría al corregimiento de Zaragoza con el aeródromo y el corregimiento de Anacaro, en Ansermanuevo, sino que sacaría el tráfico pesado del centro de la Villa de Robledo.

La importancia que esta vía tendría para la ciudad y para todo el norte del Valle del Cauca, y es que esta variante, proyectada desde 1998, se definió como uno de los proyectos estratégicos para la ciudad en las mesas de trabajo que se realizaron con los gobernadores de Quindío, Caldas y Risaralda y los alcaldes de sus capitales.

Esta vía, busca unir a las troncales Panorama y Panamericana, sin necesidad de atravesar el centro de la Villa, el cambio de planes llevó a construir la vía que partió la ciudad en dos y dispuso que el transporte de carga con destino a Buenaventura pasara por el centro de Cartago. Así, la Villa quedó como la única ciudad intermedia de la zona plana del departamento que no tiene variante para comunicar las dos troncales, puesto que Palmira, Buga, Tuluá, Zarzal y La Victoria sí la concretaron.

Uno de los beneficios que traería la adecuación de esta vía sería la reducción de los tiempos del transporte de carga y la posibilidad de expansión del municipio, ya que a su alrededor se construiría un sector industrial.

Junto a la expansión territorial, la nueva carretera generaría atractivos en la región en términos de productividad y competitividad. La falta de vías de conectividad ha hecho que la llegada de la industria a la Villa sea incipiente, pero no sólo la industria, también las empresas y el despegue del aeropuerto.

En la actualidad, el proyecto vial avalado por el presidente de la República también hace parte de la agenda del Rectángulo del Café, la cual se ha venido discutiendo en distintos escenarios de la región. Se sabe que el desarrollo de Cartago y de la región depende de que haya vías cómodas y confiables y de que el transporte de carga y de pasajeros sea muy seguro.

Los huecos en las vías son unos verdaderos cráteres y el peligro que representa el paso diario y constante de tractomulas y camiones es infinito. El descontento también incluye a los comerciantes, puesto que el 4,44% considera que la difícil movilidad por las avenidas es uno de los principales problemas de Cartago, según un estudio del Observatorio Económico de la Cámara de Comercio de la ciudad.

Disponibilidad de Transporte en la ciudad y la empresa

El transporte en la ciudad de Cartago es de alta calidad, se cuentan con empresas como Trans Argelia y Cairo, Arauca, Trans Armenia, Colectivos del Café, que favorecen la circulación municipal e intermunicipal, además de empresas de taxi, carga interna y externa y el aeropuerto Santa Ana, potencialmente de carga.

Esto favorece la llegada y salida de persona para y desde el Norte del Valle y resto del país, así como el ingreso de mercancía a través de empresas de transporte como Servientrega, TCC, Coordinadora, 7/24, Super Rapidísimo, Envía, DHL, y otras empresas especializadas en el tema de transporte de carga.

Las vías que son determinantes para la empresa, están adecuadamente pavimentadas y cuentan con acceso peatonal y vehicular, facilitando el adecuado desarrollo productivo de la empresa Proteger S.A.S., y correcto servicio al cliente en sus instalaciones.

Regulaciones locales al emprendimiento

La normatividad local no tiene ninguna restricción a este tipo de emprendimiento, puesto que no hay emisión de contaminantes que puedan afectar la salud pública, el ingreso de materia prima y salida de mercancía no afectan la circulación normal en la vía.

Posición con respecto a proveedores y clientes

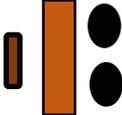
Los proveedores de la empresa Proteger S.A.S., se encuentran situados en Bogotá y Medellín, esto es favorable porque las vías en ambas direcciones son de alta calidad, las condiciones climáticas, generalmente son propicias, la topografía a medida que se aproxima al centro del país es menos quebrada, lo que contribuye al suministro oportuno, en las cantidades y calidades necesarias.

Área requerida

Se requiere de un área de 20 mts de fondo por 10 mts de frente para un total de 200 mts², que posibilite el almacenamiento de materia prima, productos en procesos y productos terminado, además de la ubicación de las respectivas maquinarias y equipos y los escritorios, además de las áreas administrativas y de atención al cliente.

Tabla 48

Convenciones del plano de la empresa Proteger S.A.S de la ciudad de Cartago.

Áreas	Convenciones
Área administrativa	
Escritorios	
Puertas	
Área de producción	
Maquinaria de corte y confección	
Puertas	
Área sanitaria	
Baño	
Ducha	
Lavamanos	
Puertas	

Fuente: Elaboración propia.

Tipo de construcción

Se requiere de una planta elaborada en ladrillo, estucado y pintado de acuerdo a las exigencias sanitarias y fitosanitarias, con techo en madera y teja de barro tradicional, con la altura promedio de 2,5 mts a 3,00 mts de altura.

Pisos en cerámica para mantener las condiciones de bioseguridad de la materia prima, producto en proceso y producto terminado.

Además, de excelentes condiciones de iluminación y ventilación natural y artificial, y salida e ingreso de personal y materia prima.

Capacidad instalada

Horario de trabajo

La empresa Proteger S.A.S., busca establecer un horario de trabajo, comprendido entre las 8:00 a.m. y las 4:00 p.m., de lunes a viernes al iniciar operaciones, siendo esto un total de 8 horas productivas diarias por trabajador y un total de 40 horas diarias por los cinco operarios, a la semana se alcanza un total de 200 horas de trabajo por cinco operarios. De manera progresiva, busca incorporar un mayor número de trabajadores y extender el horario de trabajo, como estrategia de crecimiento y en respuesta a necesidades identificadas en el mercado.

Tabla 49

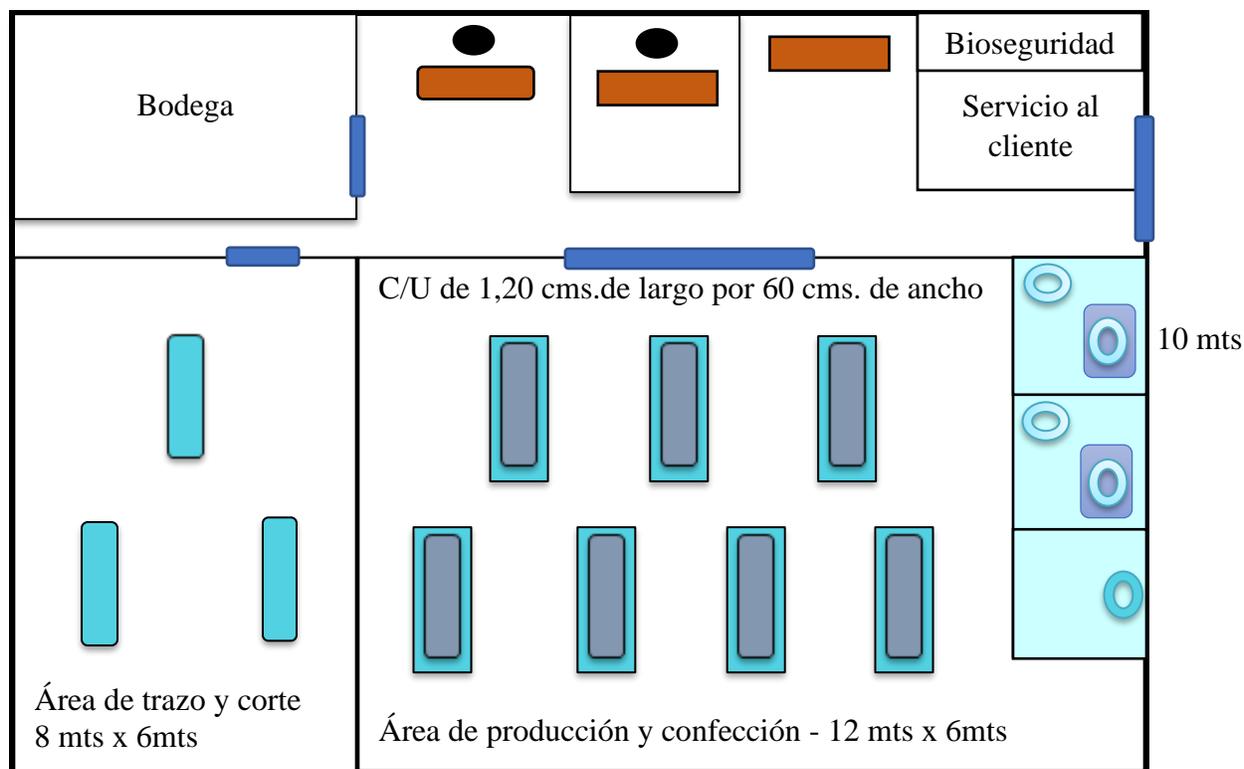
Programación de tiempo de trabajo

Número de trabajadores	Horas diarias	Horas semanales	Horas mensuales
1	8	40	160
2	8	40	160
3	8	40	160
4	8	40	160
5	8	40	160
Total	40	200	780

Fuente: Elaboración propia.

Gráfica 24

Plano de la empresa Proteger S.A.S. de la ciudad de Cartago.



Elaboración propia.

20 mts x 10 mts - 200 mts²

Calidad de la iluminación y ventilación

La planta por requerimiento, debe contar con suficiente iluminación y artificial, esto con el fin de reducir riesgos como cansancio y deterioro visual, accidentes con las diferentes máquinas y equipos en todos los cargos.

En cuanto a la ventilación natural y artificial adecuada, busca minimizar los golpes de calor propios de la ciudad de Cartago y reducir el impacto de la fatiga acumulada durante la jornada laboral.

Servicios higiénicos

La planta cuenta con dos sanitarios y una ducha disponible para el personal, en perfectas condiciones eléctricas e hidrosanitarias, con sus respectivos lavamanos, ambos dotados de productos de higiene que garantizan la inocuidad en los productos, estos en porcelana nacional, con paredes repelladas y pintadas de conformidad con la norma, los cuales se encuentran con toda su capacidad de servicio.

Inversión inicial

Tabla 50

Gastos de constitución de la empresa Proteger S.A.S.

Activos intangibles	
Gastos de constitución (,7% del capital suscrito	\$2.000.000
+ costo matrícula mercantil	
Adecuación del local	\$5.000.000
Gastos publicitarios	\$8.000.000
Total	\$15.000.000

Fuente: elaboración propia

Gastos de apertura

Tabla 51

Gastos de apertura y puesta en marcha de la empresa.

Activos intangibles	
Arrendamiento	\$2.000.000
Agua	\$300.000
Energía	\$1.500.000
Internet	\$100.000
Total	\$3.900.000

Fuente: elaboración propia

Maquinaria y equipos de producción

Tabla 52

Maquinaria y equipo

Cantidad	Artículo	Vida útil	Costo unitario	Costo total
-----------------	-----------------	------------------	-----------------------	--------------------

Cantidad	Artículo	Vida útil	Costo unitario	Costo total
2	Mesa de corte	5 años	\$ 1.500.000	\$ 3.000.000
1	Máquina de corte	5 años	\$ 3.500.000	\$ 3.500.000
5	Máquina de coser	5 años	\$ 2.396.000	\$ 11.980.000
1	Fileteadora	5 años	\$ 1.395.000	\$ 1.395.000
1	Fileteadora industrial	5 años	\$ 1.395.000	\$ 1.395.000
1	Tijeras, metros y otros		\$ 600.000	\$ 600.000
Total				\$ 21.870.000

Fuente: elaboración propia

Materia prima e insumos

Tabla 53

Materia prima e insumos

Cantidad	Material	Medidas	Costo unitario	Costo total
20 rollos	Tela no tejida	600mts*1,50mts	\$ 860.000	\$ 17.200.000
15	Resorte o elástico	100 mts.	\$ 46.500	\$ 697.500
15	Hilo	500 mts	\$ 15.500	\$ 232.500
20	Hilaza	500 mts	\$ 14.800	\$ 296.000
50 Velcro	Velcro	25 mts	\$ 19.500	\$ 975.000
100	Rib	25 mts	\$ 32.500	\$ 3.250.000
20 paquetes	Bolsas	1.000 unids	\$ 50.000	\$ 1.000.000
3	Paq. agujas máquina	36 unidades	\$ 47.900	\$ 143.700
Total			\$ 1.086.700	\$ 23.794.700

Fuente: elaboración propia

Mobiliario y equipo de oficina

Tabla 54

Mobiliario, equipos e implementos de oficina.

Cantidad	Artículo	Costo unitario	Costo total
1	Archivador	\$1.000.000	\$1.000.000
2	Escritorio	\$ 250.000	\$ 500.000

Cantidad	Artículo	Costo unitario	Costo total
2	Sillas ergonómicas	\$ 150.000	\$ 300.000
2	Computadores	\$ 2.500.000	\$ 5.000.000
1	Impresora	\$ 400.000	\$ 400.000
3	Ventilador	\$ 350.000	\$ 1.050.000
2	Celular	\$ 550.000	\$ 1.100.000
1	Teléfono fijo	\$ 120.000	\$ 120.000
1	Cámaras de seguridad	\$ 1.500.000	\$ 1.500.000
2	Estanterías	\$ 500.000	\$ 1.000.000
1	Archivador	\$ 800.000	\$ 800.000
1	Papelería, lapiceros, grapadora, otros	\$300.000	\$300.000
1	Implementos de aseo	\$120.000	\$120.000
Total			\$13.190.000

Fuente: elaboración propia

Descripción de áreas funcionales

Tiene como fin conocer fin, reconocer la estructura operativa de la empresa y definir perfiles laborales que facilitan el desempeño y optimizan el trabajo individual y del equipo.

Tabla 55

Áreas funcionales

Área de tejeduría	Número de trabajadores
Área de corte y confección	7 operarios
Área de corte y confección	1 jefe de producción
Área de servicio al cliente	2 secretaria y jefe de ventas
Área administrativa	2 gerente y contador

Elaboración propia.

Especificaciones del producto

Busca brindar toda la información necesaria sobre las características físicas y propiedades de los productos, sus materias primas e insumos.

Tabla 56*Características de la materia prima*

Material	Identificación
Tela no tejida 	<p>Material compactado de alta resistencia, con propiedades estéticas, elongación, retardante a la flama, lavable, absorbente, repelente a los líquidos, suavidad de la textura, con capacidad de filtración y con barrera bacteriana y esterilidad.</p> <p>Se emplean de diversa densidad y durabilidad.</p>
Resorte 	<p>Permite el estiramiento, tiene entre sus componentes, goma, y lycra, siendo esta última uno de los elementos más revolucionarios de la industria textil, ya que permite una larga vida de los elásticos, y tienen una incidencia importante en su calidad.</p>
Hilo 	<p>Los hilos empleados en la costura de las prendas, son de tres tipos dependiendo de la materia prima.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Hilos de fibra de origen animal. 2. Fibras de origen vegetal. 3. Fibras artificiales de origen sintético.
Rib. 	<p>Su textura acanalada brinda características de durabilidad, además de estéticas y elásticas. Permite bordear la tela para generar mayor resistencia</p>

Fuente: Elaboración propia.

*Especificaciones de los productos***Tabla 57***Características de cada producto*

Producto	Características
Tapabocas	<p>Nombre del producto: Tapabocas Quirúrgico</p> <p>Protección: Alta capacidad de filtración 98%</p> <p>Tipo de aerosol: Sin aceite</p> <p>Color: Blanco y azul</p>

Producto	Características
	<p>Tamaño: estándar</p> <p>Accesorio de correa: costura</p> <p>Ajustable a la nariz</p> <p>Materia prima: Tela no tejida, resorte cilíndrico e hilo.</p> <p>Duración: un solo uso</p> <p>Empaque individual</p>
<p data-bbox="256 623 474 653">Bata quirúrgica</p> 	<p>Nombre del producto: Bata quirúrgica manga corta</p> <p>Protección: Alta capacidad de filtración 98%</p> <p>Tipo de aerosol: Sin aceite</p> <p>Color: azul</p> <p>Tamaño: estándar</p> <p>Accesorio: velcro y cinturón</p> <p>Ajustable a la cintura</p> <p>Materia prima: Tela no tejida, resorte cilíndrico, hilo y velcro.</p> <p>Duración: un solo uso</p> <p>Empaque individual</p>
<p data-bbox="321 1171 409 1201">Gorro</p> 	<p>Nombre del producto: Gorro Quirúrgico</p> <p>Tipo: oruga</p> <p>Protección: Alta capacidad de filtración 98%</p> <p>Tipo de aerosol: Sin aceite</p> <p>Color: Blanco y azul</p> <p>Tamaño: estándar</p> <p>Accesorio: ninguno</p> <p>Ajustable a la cabeza con resorte</p> <p>Materia prima: Tela no tejida, resorte cilíndrico e hilo.</p> <p>Duración: un solo uso</p> <p>Empaque individual</p>

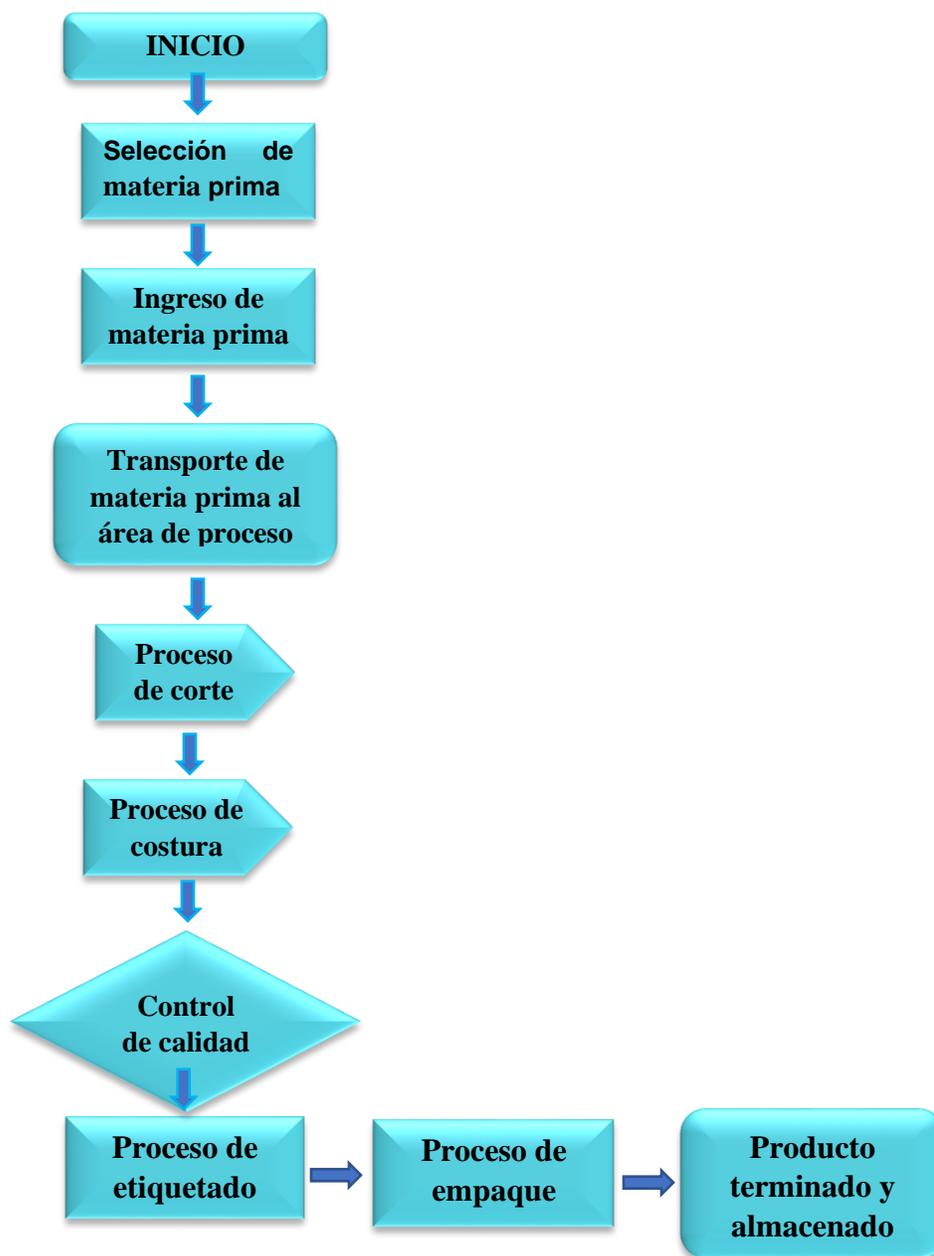
Fuente: Elaboración propia.

Diagrama de flujo

Busca reconocer las etapas del proceso productivo, identificar cada uno de los requerimientos de materia prima e insumos y brindar un referente inequívoco de la secuencia lógica de producción.

Gráfica 25

Diagrama de flujo del proceso productivo de la empresa Proteger S.A.S.



Fuente: elaboración propia

Programación de tiempo de trabajo

Tabla 58

Programación de tiempo de trabajo

N°	Maquinaria y equipos	Horas máquina	Costo unitario
1	Mesa de trazo		\$ 860.000
1	Máquina de corte	15	\$ 46.500
5	Máquina de coser	15	\$ 15.500
1	Fileteadora	20	\$ 14.800
1	Fileteadora industrial	50	\$ 19.500
Total		Total	\$1.086.700

Fuente: elaboración propia

Analizar los aspectos financieros para determinar las necesidades de inversión y puesta en marcha de la empresa Proteger S.A.S., de la ciudad de Cartago

Inversión inicial.

Una vez determinadas las necesidades de maquinaria, equipo, así como de talento humano y demás componentes necesarios para la operación del negocio, se tiene que la inversión total asciende a **\$180.540.907**.

Tabla 59

Inversión inicial

Descripción	Cantidad	Costo Unitario	Costo Total
Inversión en activos tangibles			34.240.000
Equipo de cómputo y comunicación			8.120.000
Computador	2	2.500.000	5.000.000

Descripción	Cantidad	Costo Unitario	Costo Total
Impresora multifuncional	1	400.000	400.000
Celular	2	550.000	1.100.000
Teléfono fijo	1	120.000	120.000
Cámara de seguridad	1	1.500.000	1.500.000
Muebles y enseres			4.250.000
Archivadores con gavetas	1	1.000.000	1.000.000
Estanterías	2	500.000	1.000.000
Escritorios	2	250.000	500.000
Archivador	1	800.000	800.000
Insumos de oficina	1	300.000	300.000
Ventilador	1	350.000	350.000
Sillas ergonómicas	2	150.000	300.000
Herramientas y equipo			21.870.000
Mesa de corte	2	1.500.000	3.000.000
Máquina de corte	1	3.500.000	3.500.000
Máquina de coser	5	2.396.000	11.980.000
Fileteadora	1	1.395.000	1.395.000
Fileteadora industrial	1	1.395.000	1.395.000
Tijeras, metros y otros	1	600.000	600.000
Inversión en activos intangibles (diferidos)			18.500.000
Gastos de constitución	1	2.000.000	2.000.000
Mercadeo	1	8.000.000	8.000.000
Adecuación del local	1	5.000.000	5.000.000
Seguro contra todo	1	3.500.000	3.500.000
Capital de trabajo			127.800.907
Materia prima		22.041.250	66.123.750
Sueldos		17.159.052	51.477.157
Arrendamiento		3.000.000	9.000.000

Descripción	Cantidad	Costo Unitario	Costo Total
Caja		1.200.000	1.200.000
Total inversión			180.540.907

Fuente: Elaboración propia

Amortización de la deuda.

Teniendo en cuenta que la inversión asciende a \$180.540.906,6; se presume que se realizará una financiación con terceros por el 80% del valor total, es decir, por valor de \$144.432.725,3. Se proyecta entonces un crédito con un plazo a 5 años y una tasa mensual del 1,5%.

Tabla 60

Asignación de recursos para la inversión

Concepto	Valor	Participación
Recursos propios	36.108.181,3	20%
Crédito bancario	144.432.725,3	80%
TOTAL	180.540.906,6	

Fuente: Elaboración propia

Tabla 61

Amortización de la deuda

Períodos	Inicial	Interés	Amortización	Cuota	Final
0					144.432.725
1	144.432.725	2.166.491	1.501.151	3.667.642	142.931.574
2	142.931.574	2.143.974	1.523.668	3.667.642	141.407.906
3	141.407.906	2.121.119	1.546.523	3.667.642	139.861.383
4	139.861.383	2.097.921	1.569.721	3.667.642	138.291.661
5	138.291.661	2.074.375	1.593.267	3.667.642	136.698.394
6	136.698.394	2.050.476	1.617.166	3.667.642	135.081.228
7	135.081.228	2.026.218	1.641.424	3.667.642	133.439.805

Períodos	Inicial	Interés	Amortización	Cuota	Final
8	133.439.805	2.001.597	1.666.045	3.667.642	131.773.760
9	131.773.760	1.976.606	1.691.036	3.667.642	130.082.725
10	130.082.725	1.951.241	1.716.401	3.667.642	128.366.323
11	128.366.323	1.925.495	1.742.147	3.667.642	126.624.176
12	126.624.176	1.899.363	1.768.279	3.667.642	124.855.897
13	124.855.897	1.872.838	1.794.803	3.667.642	123.061.094
14	123.061.094	1.845.916	1.821.726	3.667.642	121.239.368
15	121.239.368	1.818.591	1.849.051	3.667.642	119.390.317
16	119.390.317	1.790.855	1.876.787	3.667.642	117.513.530
17	117.513.530	1.762.703	1.904.939	3.667.642	115.608.591
18	115.608.591	1.734.129	1.933.513	3.667.642	113.675.077
19	113.675.077	1.705.126	1.962.516	3.667.642	111.712.562
20	111.712.562	1.675.688	1.991.954	3.667.642	109.720.608
21	109.720.608	1.645.809	2.021.833	3.667.642	107.698.775
22	107.698.775	1.615.482	2.052.160	3.667.642	105.646.615
23	105.646.615	1.584.699	2.082.943	3.667.642	103.563.672
24	103.563.672	1.553.455	2.114.187	3.667.642	101.449.486
25	101.449.486	1.521.742	2.145.900	3.667.642	99.303.586
26	99.303.586	1.489.554	2.178.088	3.667.642	97.125.498
27	97.125.498	1.456.882	2.210.759	3.667.642	94.914.738
28	94.914.738	1.423.721	2.243.921	3.667.642	92.670.817
29	92.670.817	1.390.062	2.277.580	3.667.642	90.393.238
30	90.393.238	1.355.899	2.311.743	3.667.642	88.081.494
31	88.081.494	1.321.222	2.346.420	3.667.642	85.735.075
32	85.735.075	1.286.026	2.381.616	3.667.642	83.353.459
33	83.353.459	1.250.302	2.417.340	3.667.642	80.936.119
34	80.936.119	1.214.042	2.453.600	3.667.642	78.482.519
35	78.482.519	1.177.238	2.490.404	3.667.642	75.992.115
36	75.992.115	1.139.882	2.527.760	3.667.642	73.464.355
37	73.464.355	1.101.965	2.565.677	3.667.642	70.898.678
38	70.898.678	1.063.480	2.604.162	3.667.642	68.294.516
39	68.294.516	1.024.418	2.643.224	3.667.642	65.651.292
40	65.651.292	984.769	2.682.873	3.667.642	62.968.419
41	62.968.419	944.526	2.723.116	3.667.642	60.245.304

Períodos	Inicial	Interés	Amortización	Cuota	Final
42	60.245.304	903.680	2.763.962	3.667.642	57.481.341
43	57.481.341	862.220	2.805.422	3.667.642	54.675.920
44	54.675.920	820.139	2.847.503	3.667.642	51.828.417
45	51.828.417	777.426	2.890.216	3.667.642	48.938.201
46	48.938.201	734.073	2.933.569	3.667.642	46.004.632
47	46.004.632	690.069	2.977.572	3.667.642	43.027.059
48	43.027.059	645.406	3.022.236	3.667.642	40.004.823
49	40.004.823	600.072	3.067.570	3.667.642	36.937.254
50	36.937.254	554.059	3.113.583	3.667.642	33.823.671
51	33.823.671	507.355	3.160.287	3.667.642	30.663.384
52	30.663.384	459.951	3.207.691	3.667.642	27.455.693
53	27.455.693	411.835	3.255.807	3.667.642	24.199.886
54	24.199.886	362.998	3.304.644	3.667.642	20.895.243
55	20.895.243	313.429	3.354.213	3.667.642	17.541.029
56	17.541.029	263.115	3.404.526	3.667.642	14.136.503
57	14.136.503	212.048	3.455.594	3.667.642	10.680.908
58	10.680.908	160.214	3.507.428	3.667.642	7.173.480
59	7.173.480	107.602	3.560.040	3.667.642	3.613.440
60	3.613.440	54.202	3.613.440	3.667.642	0

Fuente: Elaboración propia

Nómina.

Se plantearon para el inicio de las operaciones del negocio, tres cargos administrativos y siete operarios, teniendo que en total la nómina mensual administrativa asciende a \$ 7.074.554 y la nómina operativa a \$10.084.498.

Tabla 62

Nómina

Conceptos	Cargos			
	Gerente	Jefe Administrativo y Comercial	Secretaria	Operarios (7)

Salario Base	2.000.000	1.500.000	1.100.000	908.526
Auxilio de transporte	106.454	106.454	106.454	106.454
Aporte salud (8,5%)	170.000	127.500	93.500	77.225
Aporte pension (12%)	240.000	180.000	132.000	109.023
ARL (0,522%)	10.440	7.830	5.742	4.743
Parafiscales (4%)	80.000	60.000	44.000	36.341
Vacaciones (4,17%)	83.400	62.550	45.870	37.886
Prima de servicios (8,33%)	166.600	124.950	91.630	75.680
Cesantías (8,33%)	166.600	124.950	91.630	75.680
Intereses de cesantías (12%)	20.000	15.000	11.000	9.085
Total	3.043.494	2.309.234	1.721.826	10.084.498
Total Anual	36.521.928	27.710.808	20.661.912	121.013.979
Total nómina mensual				17.159.052
Total nómina anual				205.908.627
Total mano de obra directa mensual				10.084.498
Total mano de obra indirecta mensual				7.074.554

Fuente: Elaboración propia

Muebles y equipos												
Fileteadora	1.395.000	10	139.500	139.500	139500	139500	139500	139500	139500	139500	139500	139500
Fileteadora industrial	1.395.000	10	139.500	139.500	139500	139500	139500	139500	139500	139500	139500	139500
Tijeras, metros y otros	600.000	10	60.000	60.000	60000	60000	60000	60000	60000	60000	60000	60000
Total			4.306.000	4.306.000	4.306.000	4.306.000	4.306.000	2.682.000	2.682.000	2.682.000	2.682.000	2.682.000

Fuente: Elaboración propia

Costos de operación

Tabla 64

Costos de operación gorros

Gorros				
Materia prima	Unidad de medida	Cantidad requerida	Costo unitario	Total
Tela	Metros	0,3	350	105
Resorte	Metros	0,2	100	20
Hilo	Metros	1,5	8	12
Etiqueta	Unidad	1,0	20	20
Bolsa empaque	Unidad	1	5	5
Total				\$ 162,00

Fuente: Elaboración propia

Tabla 65

Costos de operación tapabocas

Tapabocas				
Materia prima	Unidad de medida	Cantidad requerida	Costo unitario	Total
Tela	Metros	0,2	350	53
Resorte	Metros	0,3	100	30
Hilo	Metros	0,5	8	4
Etiqueta	Unidad	1,0	20	20
Bolsa empaque	Unidad	1,0	5	5
Total				\$ 111,50

Fuente: Elaboración propia

Tabla 66*Costos de operación bata quirúrgica*

Bata quirúrgica				
Materia prima	Unidad de medida	Cantidad requerida	Costo unitario	Total
Tela	Metros	2,5	350	875
Sesgo	Metros	0,2	150	30
Hilo	Metros	7,0	8	56
Etiqueta	Unidad	1,0	20	20
Bolsa empaque	Unidad	1,0	5	5
Total				\$ 986,00

Fuente: Elaboración propia

Proyección de costos**Tabla 67***Proyección de costos*

Costos							
Descripción	Número de unidades/año	Costo unitario	2021	2022	2023	2024	2025
Gorros	210.000	162,0	34.020.000,0	35.550.900	37.150.691	38.822.472	40.569.483
Tapabocas	210.000	111,5	23.415.000,0	24.468.675	25.569.765	26.720.405	27.922.823
Bata quirúrgica	210.000	986,0	207.060.000,0	216.377.700	226.114.697	236.289.858	246.922.901
Total	630.000		264.495.000,0	276.397.275,0	288.835.152,4	301.832.734,2	315.415.207,3

Fuente: Elaboración propia

Proyección de gastos

Tabla 68

Proyección de gastos.

Concepto	Valor Mensual	Gastos				
		2021	2022	2023	2024	2025
Mano de obra indirecta	7.074.554	84.894.648	88.714.907	92.707.078	96.878.896	101.238.447
Honorarios (Asesor Jurídico, Asesor Contable,)	2.400.000	28.800.000	30.096.000	31.450.320	32.865.584	34.344.536
Arrendamiento	3.000.000	36.000.000	37.620.000	39.312.900	41.081.981	42.930.670
Servicios generales (outsourcing aseo)	200.000	2.400.000	2.508.000	2.620.860	2.738.799	2.862.045
Servicios públicos	1.800.000	21.600.000	22.572.000	23.587.740	24.649.188	25.758.402
Útiles de oficina	150.000	1.800.000	1.881.000	1.965.645	2.054.099	2.146.533
Constitución legal de la empresa	2.000.000	2.000.000	104.500	104.500	104.500	104.500
Implementos de aseo	250.000	3.000.000	3.135.000	3.276.075	3.423.498	3.577.556
Seguro contra todo	291.667	3.500.000	3.657.500	3.822.088	3.994.081	4.173.815
Mantenimiento a infraestructura	800.000	9.600.000	10.032.000	10.483.440	10.955.195	11.448.179
Planes celular	120.000	1.440.000	1.504.800	1.572.516	1.643.279	1.717.227
Internet	100.000	1.200.000	1.254.000	1.310.430	1.369.399	1.431.022

Concepto	Valor Mensual	Gastos				
		2021	2022	2023	2024	2025
Depreciación		4.306.000	4.306.000	4.306.000	4.306.000	4.306.000
Total gastos	18.186.221	200.540.648	207.385.707	216.519.591	226.064.501	236.038.931

Fuente: Elaboración propia

Ingresos.

Tabla 69

Ingresos.

Servicio	Precio venta	Unidades	2021	2022	2023	2024	2025
Gorro	360	210.000	75.600.000	79.002.000	82.557.090	86.272.159	90.154.406
Tapabocas	180	210.000	37.800.000	39.501.000	41.278.545	43.136.080	45.077.203
Bata quirúrgica	2.700	210.000	567.000.000	592.515.000	619.178.175	647.041.193	676.158.047
			680.400.000	711.018.000	743.013.810	776.449.431	811.389.656

Fuente: Elaboración propia

Estado de Pérdidas y Ganancias

Tabla 70

Estado de Pérdidas y Ganancias

	2021	2022	2023	2024	2025
Ventas	680.400.000	711.018.000	743.013.810	776.449.431	811.389.656
Costos	264.495.000	276.397.275	288.835.152	301.832.734	315.415.207
Utilidades brutas en ventas	415.905.000	434.620.725	454.178.658	474.616.697	495.974.449
Gastos Administrativos y Ventas	200.540.648	209.564.977	218.995.401	228.850.194	239.148.453
Utilidad operacional	215.364.352	225.055.748	235.183.256	245.766.503	256.825.996
Gastos financieros	44.011.703	44.011.703	44.011.703	44.011.703	44.011.703
Utilidad antes de impuestos	171.352.649	181.044.045	191.171.553	245.766.503	256.825.996
Impuestos (33%)	56.546.374	59.744.535	63.086.613	81.102.946	84.752.579
Utilidad neta	114.806.275	121.299.510	128.084.941	164.663.557	172.073.417

Fuente: Elaboración propia

Flujo de caja

Tabla 71

Flujo de caja

Ingresos	2021	2022	2023	2024	2025
Ventas	680.400.000	711.018.000	743.013.810	776.449.431	811.389.656
Total Ingresos Efectivo	680.400.000	711.018.000	743.013.810	776.449.431	811.389.656
EGRESOS					
Costo	264.495.000	276.397.275	288.835.152	301.832.734	315.415.207
Gastos Administrativos y Ventas	200.540.648	209.564.977	218.995.401	228.850.194	239.148.453
Impuestos	56.546.374	59.744.535	63.086.613	81.102.946	84.752.579
Inversiones Bienes de Capital	66.123.750				

Ingresos	2021	2022	2023	2024	2025
Total Egresos	587.705.772	545.706.787	570.917.166	611.785.874	639.316.239
FLUJO DE CAJA LIBRE OPERATIVO	92.694.228	165.311.213	172.096.644	164.663.557	172.073.417
SERVICIO DE LA DEUDA	44.011.703	44.011.703	44.011.703	44.011.703	44.011.703
Flujo de caja libre inversionista	48.682.525	121.299.510	128.084.941	120.651.854	128.061.714

Fuente: Elaboración propia

Indicadores económicos

TIR **48%**

VNA **\$ 402.659.569,80**

Balance general proyectado de la empresa Proteger S.A.S., de la ciudad de Cartago

Tabla 72

Balance general proyectado de la Empresa proteger S.A.S. de la ciudad de Cartago.

**Cristian Andrés Torres Acevedo.
Empresa proteger S.A.S.
Balance General.
Proyección a 5 años (2020 – 2025)**

Concepto	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	
Efectivos y equivalentes al efectivo	150.000.000	165.053.030	196.964.831	215.767.019	243.884.444	271.689.054
Efectivo Equivalentes al Efectivo	150.000.000	25.053.030	23.868.605	31.461.419	30.924.444	37.433.054
Deudores		20.000.000	44.000.000	48.400.000	53.240.000	58.564.000
Existencias		120.000.000	129.096.226	135.905.600	159.720.000	175.692.000
Total activo corriente	150.000.000	165.053.030	196.964.831	215.767.019	243.884.444	271.689.054
Propiedad planta y equipos	98.153.414	88.303.414	81.453.414	71.603.414	61.753.414	
Lote		40.000.000	40.000.000	40.000.000	40.000.000	40.000.000
Maquinaria y equipo		3.500.000	3.500.000	3.500.000	3.500.000	3.500.000
Equipos de Oficina		4.800.000	4.800.000	4.800.000	4.800.000	4.800.000
Equipo de Cómputo y Comunicación		1.500.000	1.500.000	4.500.000	4.500.000	4.500.000
Flota y equipos de Transporte		18.353.414	18.353.414	18.353.414	18.353.414	18.353.414
Costos Activos Necesaria para la Ejecución del Proyecto		30.000.000	30.000.000	30.000.000	30.000.000	30.000.000
Depreciación		- -	9.850.000	- 19.700.000	- 29.550.000	- 39.400.000
Total activo no corriente o fijo	98.153.414	88.303.414	81.453.414	71.603.414	61.753.414	
Total activo	150.000.000	263.206.444	285.268.245	297.220.433	315.487.858	333.442.468
Pasivo	-	89.252.870	82.743.660	82.795.097	85.196.230	87.748.023

Obligaciones Financieras		50.000.000	40.000.000	30.000.000	20.000.000	12.583.563
Proveedores	-	18.000.000	19.364.434	24.463.008	32.742.600	35.138.400
Cuentas por pagar	-	57.600	496.226	1.333.143	666.884	2.585.908
Impuestos, Gravámenes y Tasas	-	11.798.029	14.072.289	17.659.593	21.887.030	25.246.054
Beneficios a Empleados	-	8.311.992	8.810.711	9.339.354	9.899.715	12.194.098
		1.085.249				
Total pasivo	-	89.252.870	82.743.660	82.795.097	85.196.230	87.748.023
Patrimonio		150.000.000	173.953.574	202.524.585	230.291.629	245.694.445
Capital Persona Natural		150.000.000	150.000.000	150.000.000	150.000.000	150.000.000
Resultado del ejercicio		23.953.574	28.571.011	35.854.325	44.437.304	51.257.141
Resultado ejercicios anteriores		-	23.953.574	28.571.011	35.854.325	44.437.304
Total patrimonio		150.000.000	173.953.574	202.524.585	230.291.629	245.694.445
Total pasivo + Patrimonio		150.000.000	263.206.444	285.268.244	315.487.858	333.442.468
		-	-	-	-	-
		0	0	0	0	0

Fuente: elaboración propia.

Evaluación de resultados del Balance General proyectado.

Tras evaluar las cifras obtenidas en el balance general, se puede afirmar que el proyecto de emprendimiento Proteger S.A.S. en la ciudad de Cartago presenta favorabilidad para su puesta en marcha, puesto que durante los cinco periodos mostró crecimiento constante.

La liquidez le permite dar cobertura oportuna a sus compromisos con proveedores y acreedores (obligaciones financieras), esto es que cuenta con capacidad de pago de las diferentes deudas.

La composición financiera, es favorable, porque cuenta con activos de alta capacidad para volverse efectivo en poco tiempo.

La cuenta deudores muestra un notorio crecimiento, pero considerando que los potenciales clientes trabajan bajo la modalidad de crédito a corto plazo, este debe estimarse para minimizar riesgos.

Un dato bastante relevante es que no cuenta con acreedores lo que le brinda un amplio margen de endeudamiento y capacidad para obtener recursos a futuro, indispensable para proyectar y estimar nuevas inversiones, muestra capacidad de pago y servicio a la deuda, así como recursos para reinvertir.

El análisis del balance general, también ayuda a maximizar el uso de los recursos disponibles y a la toma de decisiones más ajustada a la realidad del plan de emprendimiento, Proteger S.A.S.

Ahora se hace necesario hacer el comparativo con los demás estados financieros para corroborar la viabilidad, pues con este resultado queda un poco subjetiva la evaluación.

Presentación de los aspectos sociales y ambientales sobre los que tiene impacto la empresa Proteger S.A.S., de la ciudad de Cartago

Aspectos sociales

Con el proyecto, se busca dar solución a una serie de hechos que condicionan la realidad del estudiante y de la ciudad, se pueden contar como factores sociales relevantes en el proyecto:

Reconocer los factores de estímulo y riesgo para el emprendimiento en Colombia, el Valle del Cauca y Cartago. Los cuales se visualizaron a lo largo del proyecto.

Es una constante en Colombia que los altos índices de desempleo y subempleo, lleven a la incertidumbre a muchos jóvenes egresados de colegio y universidad y a su vez que cuenten como alternativa de vida la migración a diferentes países del mundo.

De los jóvenes profesionales que migran pocos tienen la alternativa de aplicar su conocimiento y esto los obliga a ejecutar trabajos predominantemente físicos donde su perfil académico supera significativamente su perfil laboral, con esto se desaprovecha todo su proceso de aprendizaje y potencial innovador y creativo, siendo esto una gran pérdida para el país.

La solución de la crisis laboral requiere del compromiso de los jóvenes egresados, de sus propuestas de desarrollo, del compromiso del Estado y de sus instituciones. El emprendimiento es una viable y valiosa opción para retener a los jóvenes con mayor potencial productivo para incentivar la innovación y proyectar las capacidades de la población colombiana.

Con el análisis riguroso de las condiciones, se prevén escenarios favorables para el proyecto y sobre todo de su capacidad de impacto positivo en la ciudad de Cartago y la región.

El emprendimiento le brinda al estudiante la posibilidad de poner en marcha una propuesta de negocio con alto valor agregado, puesto que sirve como respuestas a necesidades específicas del mercado local y regional en el área de la salud.

Le ayuda a desarrollar habilidades para la creación y gestión empresarial, en un entorno de bajas oportunidades laborales, a su vez, le permite aplicar de manera integral todo el conocimiento adquirido a lo largo de la carrera.

El emprendimiento le ayuda a crear espacios de desarrollo laboral y profesional para sí mismo y para todas las personas vinculadas directa e indirectamente al proyecto.

El emprendimiento, además, tiene el potencial de generar condiciones que contribuyen a la transformación social, porque se fortalecen habilidades de liderazgo e innovación en el

estudiante, se proyecta el desarrollo del sector productivo de la ciudad y la región, se convierte en un estímulo para que los jóvenes asuman el reto de ser sus propios empleadores y generadores de empleo para otras personas.

Los jóvenes emprendedores tienen más posibilidades de alcanzar libertad financiera, a su vez propician la generación de puestos de trabajo de diversa índole y contribuyen al desarrollo socio económico de la ciudad de Cartago y la región, a partir de la creatividad, el impulso productivo y competitivo, que impacta positivamente la realidad de otros.

El emprendimiento, le permite cumplir con los requerimientos académicos, a partir de una modalidad de mayor proyección laboral y profesional.

En lo profesional, le permite conceptualizar, contextualizar y lograr una visión más crítica de los factores de riesgo y estímulo presentes en el entorno que impactan la idea de negocio.

Uno de los grandes aportes del emprendimiento, es la contribución al bienestar del emprendedor, de las personas vinculadas al proyecto en cualquier nivel, al mejoramiento de la calidad de vida de los trabajadores y sus familias, y la contribución al desarrollo económico a partir de la demanda a los diferentes proveedores.

Se busca la contratación de madres cabeza de hogar, bajo condiciones justas y favorables, que lleven a devengar un salario digno, estas hacen parte de una población altamente vulnerable, con gran potencial productivo y que en muchos casos están inactivas.

De las madres cabeza de hogar, se destacan diversas cualidades; en primer lugar, el nivel de compromiso con su puesto de trabajo; su capacidad para generar propuestas y tercero la constante preocupación por sus familias que las lleva a ejecutar su trabajo en cumplimiento a lo establecido por la empresa. Por otro lado, tienden a ser más propositivas y dispuestas a mejorar constantemente su entorno laboral.

También es viable porque busca suministrar a los clientes, los productos de manera oportunamente y con menor costo que aquellos que provienen de otras regiones del país y que el flete les genera sobrecostos, aunado al factor tiempo.

La puesta en marcha de la empresa, presenta otro valor agregado, y es contribuir al mantenimiento de los protocolos de bioseguridad, requeridos en todos los espacios de interacción del personal médico, de enfermería y auxiliar de las empresas focalizadas como potenciales clientes, con la ventaja adicional, que el producto puede ser vendido al público en general, porque la demanda es constante por efectos del covid 19.

Se identificaron los clientes con mayor demanda y con la disponibilidad de pago elevada, lo que favorece el retorno de la inversión. Este análisis se constituye en una excelente práctica que permite visualizar ventajas y desventajas de manera oportuna, pero sobre todo reconocer nuevas potencialidades del negocio, especialmente en la incorporación de nuevos productos al proceso.

Otro punto a resaltar del emprendimiento, es la generación del pago de impuestos en la ciudad, que redundan en mayor capacidad de desarrollo y crecimiento económico y más inversión social.

También es importante destacar que la ciudad de Cartago, no cuenta con un sector productivo desarrollado que permita unos niveles de ocupación favorables para la población, además este tipo de alternativas productivas, no se han desarrollado en la ciudad y son rentables considerando que la salud y el cumplimiento de los protocolos de bioseguridad deben mantenerse.

El valor diferencial de la empresa, está representado en la identificación de las potencialidades y necesidades que no logran cubrir en el mercado, los competidores actuales.

El mercado de insumos hospitalarios es un mercado creciente, de altas expectativas por efectos del COVID 19 y muy especialmente porque en la ciudad de Cartago, ha empezado a concentrarse la atención hospitalaria a nivel local y del Norte del Valle del Cauca.

Aspectos ambientales

La empresa Proteger S.A.S., se dedicará a la manufactura de insumos desechables hospitalarios y a su comercialización de manera directa de los mismos, esta actividad económica genera un bajo impacto ambiental, representado en la generación de retales de tela no tejida, en residuos de resorte, hilos, conos, rit y material plástico, todos fácilmente reciclables.

Para su adecuado manejo estos materiales se clasifican de acuerdo a sus características y se almacenan hasta ser enviados a la empresa Tesla de la ciudad de Armenia y Riochevi de la ciudad de Medellín, estas recolectan los excedentes textiles y brindan la disposición de desechos más amigable con el ambiente, con ello se busca minimizar el daño ambiental y cumplir objetivamente con la razón de ser de la empresa.

El manejo responsable de estos desechos, incide en su recuperación, en la prolongación del tiempo de vida de los rellenos sanitarios y en el uso de materiales que mantienen valor para ser llevados de nuevo a la industria.

En cumplimiento de la normatividad ambiental vigente, la empresa ha diseñado un plan de acción para el manejo de residuos, que señalan pautas y políticas de sostenibilidad productiva y ambiental, en compromiso con la transparencia y las prácticas económicas, sociales y ambientales coherentes con una interacción amable con el ambiente y en respeto de las comunidades directa e indirectamente afectadas por los procesos productivos de la empresa Proteger S.A.S.

Objetivo general del plan ambiental.

Diseñar e implementar un plan de acción ambiental que contribuya al mejoramiento de los procesos en la empresa Proteger S.A.S., de la ciudad de Cartago.

Objetivos específicos

- Definir los pilares del compromiso ambiental de la empresa.
- Identificar los riesgos asociados a la ineficiencia en la implementación del modelo ambiental de la empresa Proteger S.A.S., de la ciudad de Cartago.
- Proponer un plan de acción para mitigar los efectos de la productividad de la empresa.

Descripción de la empresa Proteger S.A.S., de la ciudad de Cartago.

La empresa Proteger S.A.S., se propone como agente de cambio y responsabilidad ambiental en la producción y comercialización de productos de bioseguridad en la ciudad de Cartago, Norte del Valle y Eje Cafetero.

La empresa, busca aplicar un modelo de gestión ambiental, en cada una de las etapas de la cadena de suministro, con el propósito de identificar en forma temprana, los posibles riesgos que puedan presentarse para los trabajadores, clientes, y la comunidad en general.

Identificación de los pilares del compromiso ambiental de la empresa Proteger S.A.S.

Proteger S.A.S., entiende la sostenibilidad productiva y ambiental, como el estilo de vida organizacional, su naturaleza social, se sostiene en el compromiso con las futuras generaciones, en ser generadora de desarrollo y contribuir al bienestar de los proveedores, trabajadores, clientes y la comunidad. Se definen como pilares del compromiso ambiental de la empresa:

- La sostenibilidad como eje central de la estrategia empresarial, que comprende la integración de criterios financieros, éticos, sociales, humano y ambientales.
- Reducir la huella de carbono, a partir de procesos más limpios y prácticas productivas más eficientes.
- Maximizar el uso de los recursos disponibles en la empresa, como enfoque para lograr una contribución razonable que permita mantener el equilibrio ambiental
- Promover la transformación cultural, dentro y fuera de la empresa, proyectada a toda la cadena de suministro.
- Proteger S.A.S., como empresa comprometida con el futuro de las generaciones venideras, lleva su ejercicio productivo, bajo criterios de ecoeficiencia.
- Lograr la eficiencia energética, a partir de la sustitución tecnológica.
- Implementar planes de seguimiento, control, capacitación y sensibilización de los trabajadores para alcanzar el cumplimiento de los objetivos ambientales.
- Lograr un consumo responsable y eficiente de la energía, mediante la desconexión de equipos y maquinaria que no están en uso
- Uso eficiente del agua, mediante campañas de concientización y prevención, que lleven a fomentar el ahorro del agua, evitar derrames, fugas y mal uso de la misma.
- Evitar el derrame de contaminantes en las fuentes de aprovisionamiento.
- Evitar el vertimiento irresponsable de residuos, sólidos, líquidos y gaseosos que son de control y disposición de la empresa de aseo y de las recuperadoras textiles.
- Implementar un programa de gestión de residuos que lleve a la recolección selectiva de los mismos.
- Disposición de residuos peligrosos (particulado de telas) de manera inteligente, contar con recolectores externos especializados en dicho tratamiento y transporte.
- Estrategia eco aporte, donde se informa y sensibiliza a los trabajadores sobre medidas de fácil aplicación en el hogar y en espacios sociales, que permitan mitigar el impacto ambiental, además de hacer eco en su círculo social más cercano.
- Protección de la biodiversidad, a partir de la difusión y señalización de zonas ambientalmente vulnerables y de ecosistemas frágiles.

Identificación de los riesgos asociados a la ineficiencia en la implementación del modelo ambiental de la empresa Proteger S.A.S.

- No contar con referentes prácticos de aplicación de la norma.
- Pasar por alto el protocolo ambiental por acciones y situaciones esporádicas, que de igual manera tienen impacto ambiental.
- No contar con personal capacitado que permita la resolución de dudas en el momento oportuno.
- No brindar el acompañamiento adecuado al personal.
- No ejercer seguimiento y control con la frecuencia requerida.
- El equipo de trabajo que no replica las medidas ambientales.

Proponer un plan de acción para contrarrestar los efectos de la ineficiencia en la aplicación del enfoque ambiental en la empresa Proteger S.A.S.

Los principales puntos a considerar por su alto impacto en el rendimiento de la empresa y en la eficiencia en la aplicación de la norma, se cuentan:

1. Determinar fortalezas y debilidades en el manejo de la norma
2. Evaluar de manera permanente los logros alcanzados.
3. Corregir los malos hábitos.
4. Verificar si se requiere un nuevo enfoque ambiental.
5. Determinar que otros recursos pueden contribuir en el mejoramiento de la situación.
6. Programar capacitaciones cuando los errores persistan, o los avances sean poco significativos.
7. Determinar las actitudes y competencias en cada trabajador.
8. Realizar auditorías que permitan reconocer la mejora y el fortalecimiento de los procedimientos.
9. Lograr la detección de errores.
10. Verificar que los registros sean verídicos.
11. Reconocer que la implementación de la norma ambiental, responde a decisiones estratégicas, productivas, comerciales y normativas.
12. Establecer que el plan de mejoramiento ambiental está directamente vinculado a prácticas ambientales, de salud y de seguridad industrial.

13. Lograr la mejor disposición de los residuos.

Acción favorable y responsabilidad social de la empresa:

Desde la responsabilidad social y la sostenibilidad de la empresa, Proteger S.A.S., enfoca su esfuerzo a reducir significativamente su impacto ambiental negativo, mediante el manejo responsable de sus residuos, para ello ha contactado la empresa Tesla de la ciudad de Armenia y Riochevi, estas no solo recolectan los diferentes residuos, sino que brinda la asesoría y acompañamiento para su adecuada recolección y manejo al interior de la empresa.

El principal elemento contaminante son los residuos particulados y sólidos de telas, hilos, resortes, residuos de bolsas y embalajes.

- La adecuada selección de residuos, permite reducir costes para la empresa, brindando eco-eficiencia, esto maximiza el aprovechamiento de los recursos, y se generan menores volúmenes de desperdicio.
- Clasificar material de potencial uso para otras empresas.
- Contribuir en la cadena de valor ambiental.
- Mejorar el prestigio y buen nombre a partir de mejoras en las prácticas ambientales.
- Mejorar la competitividad y sostenibilidad.
- La ineficiencia en el consumo de recursos, lleva a un gasto innecesario para la empresa.
- Como ejemplo de responsabilidad social, la empresa debe esforzarse en eliminar o minimizar su consumo de recursos.
- La empresa Proteger S.A.S, como agente responsable, pone en práctica acciones que van más allá de sus obligaciones legales para adaptarse al cambio climático y reducir sus emisiones.
- Ser parte activa y dinámica de planes de reforestación y recuperación de áreas ecológicas ya impactadas.
- Desarrollar planes de sensibilización y educación ambiental para clientes, proveedores y los trabajadores y sus familias.

- No hace uso de publicidad diferente a la virtud lo que reduce el impacto por contaminación visual, auditiva, por emisión de impresiones, entre otros.
- No requiere de procesos que involucren uso de agua y eliminación de la misma a excepción de la de consumos personal del equipo de trabajo.
- En cuanto al uso de energía esta es importante, porque en todo el proceso productivo se requiere.
- En cuanto a la ventilación e iluminación, en la medida de lo posible es natural.

Presentación del estudio y análisis de riesgos asociados a la creación de la empresa Proteger S.A.S. de la ciudad de Cartago

El estudio y análisis de riesgos, va orientado a reconocer y evaluar el impacto de estos sobre la empresa y como pueden condicionar su posicionamiento y permanencia en el mercado.

Identificación de riesgos del entorno de la empresa Proteger S.A.S.

Tabla 73

Matriz de análisis de riesgos naturales aplicada a la empresa Proteger S.A.S. de la ciudad de Cartago.

Matriz de análisis de riesgos naturales aplicada a la empresa Proteger S.A.S. de la ciudad de Cartago			
Riesgo	Riesgo específico	Impacto del riesgo en el proyecto.	Estrategias y acciones para mitigar el riesgo
Riesgos naturales	Terremotos	Por la posición de Colombia y especialmente del municipio de Cartago sobre la falla tectónica Romeral. Todo el Occidente colombiano está definido	<ul style="list-style-type: none"> • Conocer los planes de emergencia diseñados por los organismos del Estado. • Tener listado los números de emergencia. • Realizar simulacros en

Matriz de análisis de riesgos naturales aplicada a la
empresa Proteger S.A.S. de la ciudad de Cartago

Riesgo	Riesgo específico	Impacto del riesgo en el proyecto.	Estrategias y acciones para mitigar el riesgo
		<p>como de alta amenaza sísmica. Esto representa un riesgo inminente, porque el municipio no ha dado a conocer planes de atención, protección y mitigación de riesgos. Todo el Occidente colombiano está definido como de alta amenaza sísmica.</p> <p>Amenaza:</p> <p>Sismo (comunas afectadas: todas).</p> <p>Riesgo: Pérdidas materiales y humanas.</p> <p>Vulnerabilidad:</p> <p>Densidad poblacional</p> <p>Infraestructura de la empresa por tener alto grado de vetustez.</p>	<p>las instalaciones.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Organizar planes de emergencia. • Conocer las áreas de riesgo y las formas de evacuación.
	Tormentas	<p>La posición geográfica y condiciones topográficas de la ciudad y de la empresa hacen que exista</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Conocimiento y socialización de los planes de atención de desastres.

Matriz de análisis de riesgos naturales aplicada a la
empresa Proteger S.A.S. de la ciudad de Cartago

Riesgo	Riesgo específico	Impacto del riesgo en el proyecto.	Estrategias y acciones para mitigar el riesgo
		riesgo elevado ante este fenómeno.	<ul style="list-style-type: none"> • Adecuación de la infraestructura de la empresa.
		<p>Amenaza:</p> <p>precipitaciones fuertes que afectan la infraestructura de la ciudad y la movilidad en la misma.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Mantenimiento de áreas de protección.
		<p>Riesgo: De daños y accidentes.</p>	
		<p>Vulnerabilidad:</p> <p>Las precipitaciones son relativamente moderadas, predominando el clima seco y con poco viento, esto lleva a que, en ocasiones se presenten tormentas que afectan la infraestructura y la movilidad en toda la ciudad.</p>	
		<p>En ocasiones se presentan lluvias eléctricas. El promedio de precipitaciones anual es de 7.650,1 mm/año.</p>	

Matriz de análisis de riesgos naturales aplicada a la
empresa Proteger S.A.S. de la ciudad de Cartago

Riesgo	Riesgo específico	Impacto del riesgo en el proyecto.	Estrategias y acciones para mitigar el riesgo
	Inundaciones por lluvias	<p>La posición geográfica de la ciudad permite la formación de lluvias fuertes y la topografía plana, hace que en temporada de invierno se generen inundaciones, lo que lleva a la ciudad estar en alerta amarilla, naranja y roja, de acuerdo a la zona.</p> <p>Amenaza: las fuertes precipitaciones generan estancamientos e inundaciones, derivado de la cantidad de lluvia precipitada y la insuficiencia del sistema de alcantarillado de la ciudad, esto afecta la infraestructura y la movilidad de la misma.</p> <p>Riesgo: De daños en bienes muebles, inmuebles y afectaciones humanas por accidentes.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Conocimiento y socialización de los planes de atención de desastres. • Adecuación de la infraestructura de la empresa. • Contar con un plan de atención de emergencias.

Matriz de análisis de riesgos naturales aplicada a la
empresa Proteger S.A.S. de la ciudad de Cartago

Riesgo	Riesgo específico	Impacto del riesgo en el proyecto.	Estrategias y acciones para mitigar el riesgo
		<p>Vulnerabilidad:</p> <p>Inundaciones con diferentes grados de intensidad y con impacto a lo largo de la ciudad.</p>	
	<p>Inundaciones por desbordamiento de ríos</p>	<p>La posición de la ciudad de Cartago en medio de los ríos la vieja y el Cauca y su superficie plana, hace que las lluvias de otras regiones cuyos afluentes llegan a estos dos ríos elevando los niveles de los mismos, que representan un riesgo para los ciudadanos de las zonas aledañas.</p> <p>Amenaza: las inundaciones llevan a desbordamiento de los ríos que afectan la infraestructura y la movilidad de la ciudad.</p> <p>Riesgo: De daños en bienes muebles,</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Conocimiento y socialización de los planes de atención de desastres. • Adecuación de la infraestructura de la empresa. • Contar con un plan de atención de emergencias.

Matriz de análisis de riesgos naturales aplicada a la
empresa Proteger S.A.S. de la ciudad de Cartago

Riesgo	Riesgo específico	Impacto del riesgo en el proyecto.	Estrategias y acciones para mitigar el riesgo
		<p>inmuebles y afectaciones humanas por accidentes.</p> <p>Vulnerabilidad:</p> <p>Inundaciones por desbordamiento, con diferentes grados de intensidad y con impacto a lo largo de la ciudad.</p>	
	<p>Acuíferos subterráneos de los ríos Cauca y la Vieja</p>	<p>Generan debilitamiento en zonas de alta densidad poblacional, lo que puede generar hundimiento de predios.</p> <p>Las acciones productivas pueden causar contaminación de estas aguas.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Conocer la posición de la empresa con respecto a los acuíferos. • Reducir la emisión de contaminantes líquidos.
	<p>Tormentas eléctricas:</p>	<p>Las tormentas eléctricas son generadoras de apagones que limitan la producción cuando se presentan, especialmente en el día.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Estar permanentemente informados sobre las condiciones climáticas que van a imperar. • Contar con plan alternativo de energía como planta.

Fuente: elaboración propia.

Tabla 74.

Matriz de análisis de riesgos ambientales de la empresa Proteger S.A.S. de la ciudad de Cartago

Matriz de análisis de riesgos ambientales aplicada a la empresa Proteger S.A.S. de la ciudad de Cartago			
Riesgo	Riesgo específico	Impacto del riesgo en el proyecto.	Estrategias y acciones para mitigar el riesgo
Riesgos Ambientales	Deforestación, insolación y daños en la piel.	La construcción casi descontrolada que ha llevado a la deforestación de la ciudad y ha generado un clima inestable, periodos muy secos y de intenso calor, en contraste con intensas lluvias. Amenaza: altas temperaturas Riesgo: deshidratación, insolación y daños en la piel. Vulnerabilidad: todo el personal de la empresa.	<ul style="list-style-type: none"> • Identificar cada uno de los riesgos derivados de esta condición y darla a conocer al equipo de trabajo y personal externo. • Elaborar planes de emergencia y atención interna.
	Manejo de basuras y residuos	La baja cultura ciudadana para el manejo de residuos, la cantidad de basura generada en la ciudad y la disposición de la misma. Residuos que pueden ser	<ul style="list-style-type: none"> • Conocer con claridad los planes de emergencia diseñados por el sistema de atención de desastres. • Reconocer vías de evacuación y áreas

Matriz de análisis de riesgos ambientales aplicada a la
empresa Proteger S.A.S. de la ciudad de Cartago

Riesgo	Riesgo específico	Impacto del riesgo en el proyecto.	Estrategias y acciones para mitigar el riesgo
		<p>aprovechados por otras industrias</p> <p>Cuarta amenaza: Basuras y aguas residuales (comunas afectadas: todas).</p> <p>Riesgo: Enfermedades endémicas y malos olores.</p> <p>Vulnerabilidad: Contaminación.</p> <p>Aunque la recolección de basura es eficiente, existe poca conciencia ciudadana.</p> <p>Los caños y alcantarillados se obstruyen por basuras y desechos sólidos</p>	<p>alternativas.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Hacer una adecuada selección y disposición de residuos dentro de la organización.
	Explosión e incendios	<p>Constituye una amenaza latente, la proximidad de bombas con altas cargas de combustible altamente inflamable.</p> <p>Estas emiten diferentes tipos de gases y pueden</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Identificar y socializar los diferentes riesgos a los que están expuestos los funcionarios y personal externo a la institución. • Diseñar planes de

Matriz de análisis de riesgos ambientales aplicada a la
empresa Proteger S.A.S. de la ciudad de Cartago

Riesgo	Riesgo específico	Impacto del riesgo en el proyecto.	Estrategias y acciones para mitigar el riesgo
		<p>generar combustión a partir de las altas temperaturas de la ciudad o por otras condiciones.</p> <p>Tercera amenaza: Venta de combustibles. Riesgo: Contaminación, incendio y explosión. Evaluación de amenazas y bases para la mitigación de riesgos en el municipio de Cartago.</p> <p>Vulnerabilidad: En caso de emergencia se verían directamente afectados diversas construcciones del sector. El material de las construcciones aledañas es mortero, ladrillo y techos generalmente en madera y teja de baja resistencia al fuego.</p>	<p>prevención.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Diseñar planes de evacuación e informar a todo el personal.

Fuente: elaboración propia

Tabla 75

Matriz de análisis de riesgos del país aplicada a la empresa Proteger S.A.S. de la ciudad de Cartago.

Matriz de análisis de riesgos del país aplicada a la empresa Proteger S.A.S. de la ciudad de Cartago			
Riesgo	Riesgo específico	Impacto del riesgo en el proyecto.	Estrategias y acciones para mitigar el riesgo
Riesgos del País	Inestabilidad económica	<p>Las políticas poco sanas del gobierno con graves afectaciones económicas y financieras.</p> <p>Aumento de la inflación.</p> <p>Reducción del empleo formal.</p> <p>Reducción de la calidad de vida.</p> <p>Afectaciones del covid 19.</p> <p>Riesgo: inestabilidad económica.</p> <p>Vulnerabilidad:</p> <p>Afectación de los ingresos.</p> <p>Afectación de la oferta de trabajo.</p> <p>Afectación de la demanda.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Fidelización de los clientes, mediante la optimización de los productos y servicios. • Entregas oportunas.
	Déficit fiscal	El déficit fiscal de Colombia podría llegar a \$90 billones en 2021,	<ul style="list-style-type: none"> • Mayor austeridad para el gasto.

Matriz de análisis de riesgos del país aplicada a la empresa Proteger S.A.S. de la ciudad de Cartago			
Riesgo	Riesgo específico	Impacto del riesgo en el proyecto.	Estrategias y acciones para mitigar el riesgo
		derivado de la reducción en el recaudo y un mayor gasto público por cuenta de los efectos de la pandemia, lo que representaría 8,3% del PIB. (Portafolio., 2021). Afecta a la empresa porque implica un aumento en los impuestos y una reducción en la demanda.	<ul style="list-style-type: none"> • Incrementar la capacidad de oferta de los productos y servicios. • Consolidar acuerdos con los clientes.

Fuente: elaboración propia

Tabla 76.

Matriz de análisis de riesgos geopolíticos aplicada a la empresa Proteger S.A.S., de la ciudad de Cartago.

Matriz de análisis de riesgos geopolíticos aplicada a la empresa Proteger S.A.S. de la ciudad de Cartago			
Riesgo	Riesgo específico	Impacto del riesgo en el proyecto.	Estrategias y acciones para mitigar el riesgo
Riesgo geopolítico	Dificultades políticas	Conflicto interno: Absorbe un alto porcentaje del PIB, sin lograr una reducción significativa en la problemática de	<ul style="list-style-type: none"> • Contar con planes de contingencia claros. • Estimar los riesgos en la producción y costos.

Matriz de análisis de riesgos geopolíticos aplicada a la empresa Proteger S.A.S. de la ciudad de Cartago			
Riesgo	Riesgo específico	Impacto del riesgo en el proyecto.	Estrategias y acciones para mitigar el riesgo
		seguridad. Este conflicto ha superado las fronteras colombianas. Conflicto externo: Actuales disputas fronterizas con Venezuela y confrontación armada, esto lleva a mayor inversión en seguridad y a potenciales conflictos políticos y diplomáticos. Afecta la estabilidad política y económica del país.	

Fuente: elaboración propia

Tabla 77

Matriz de análisis de riesgos sociales aplicada a la empresa Proteger S.A.S. de la ciudad de Cartago.

Matriz de análisis de riesgos sociales aplicada a la empresa Proteger S.A.S. de la ciudad de Cartago			
Riesgo	Riesgo específico	Impacto del riesgo en el proyecto.	Estrategias y acciones para mitigar el riesgo

Matriz de análisis de riesgos sociales aplicada a la
empresa Proteger S.A.S. de la ciudad de Cartago

Riesgo	Riesgo específico	Impacto del riesgo en el proyecto.	Estrategias y acciones para mitigar el riesgo
Riesgos sociales	Empleo	<p>Cifras como el aporte al empleo formal por parte de las microempresas (23%) y de las grandes compañías (45%) durante 2020, constituyen un estímulo para la creación de empresa.</p> <p>La empresa proyecta la vinculación de poblaciones vulnerables como jóvenes y mujeres cabeza de hogar.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Fortalecer los mecanismos de gestión de la empresa. • Analizar permanentemente el mercado.
	Accidentalidad	<p>Se considera importante la peligrosidad que representan las vías de acceso a la empresa para el personal, especialmente en horas pico, tanto por el volumen del tránsito, la cultura del riesgo y la posibilidad de fallas mecánicas y humanas.</p> <p>Primera amenaza: Carrera 4 calle 17 como</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Sensibilizar al personal sobre la importancia de verificar el funcionamiento los vehículos y realizar mantenimiento frecuente. • Manejar adecuadamente el tiempo de los funcionarios, evitando el estrés que es uno de los factores de riesgo

Matriz de análisis de riesgos sociales aplicada a la
empresa Proteger S.A.S. de la ciudad de Cartago

Riesgo	Riesgo específico	Impacto del riesgo en el proyecto.	Estrategias y acciones para mitigar el riesgo
		<p>vías de acceso directo a la empresa Proteger S.A.S. y todas las zonas con vías descuidadas, carentes de semaforización y señalización en la ciudad.</p> <p>Riesgo: La accidentalidad y contaminación ambiental producida por el gran número de vehículos.</p> <p>Vulnerabilidad: Falta de semaforización, señalización y vías deterioradas.</p> <p>Circulación de transporte pesado no autorizado.</p>	<p>de accidentalidad.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Sensibilizar al personal de la empresa sobre la importancia de manejar a velocidad moderada.
	Seguridad	<p>En la actualidad las condiciones de seguridad de Colombia, se han visto seriamente comprometidas. Vuelven los atentados, continúan las masacres, el asesinato de líderes sociales, la</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Participar en mercados donde los riesgos sean menores. • Contar con planes de contingencia. • Contar con mecanismos de protección y seguridad

Matriz de análisis de riesgos sociales aplicada a la
empresa Proteger S.A.S. de la ciudad de Cartago

Riesgo	Riesgo específico	Impacto del riesgo en el proyecto.	Estrategias y acciones para mitigar el riesgo
		delincuencia común, entre otros. No se atenta contra la infraestructura del país en ninguna de sus formas.	a bienes y terceros.
	Salud	Desinversión en el área de la salud y la priorización del covid 19. Afecta al proyecto porque implica que hay una menor atención de otras enfermedades y necesidades en salud, lo que reduce la demanda de insumos de bioseguridad.	<ul style="list-style-type: none"> • Prever otros potenciales clientes.
	Vivienda	Se presenta incremento del 8% en la demanda de vivienda VIS y No VIS en el año 2020, con una leve ralentización para el 2021. Como impacto positivo para el proyecto, se tiene que la demanda de vivienda, estimula el	<ul style="list-style-type: none"> • aprovechar el estímulo al crecimiento.

Matriz de análisis de riesgos sociales aplicada a la
empresa Proteger S.A.S. de la ciudad de Cartago

Riesgo	Riesgo específico	Impacto del riesgo en el proyecto.	Estrategias y acciones para mitigar el riesgo
		<p>sector de la construcción y este impacta positivamente sobre otros sectores como la salud. (ElTiempo, https://www.eltiempo.com/economia/sectores/compra-de-viviendas-en-2021-perspectivas-del-ministro-de-vivienda-569805, 2021)</p>	
	Orden público	<p>El orden público tiene alto impacto social representado en víctimas de masacres, desplazamiento y desaparición forzada, pérdida de líderes sociales y población civil, además una mayor inversión en seguridad, esto lleva a la reducción de recursos a la educación, la salud, desarrollo de vías, entre otros. Se eleva la</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● Establecer planes de seguimiento y control. ● verificar las condiciones de seguridad de la ciudad y la región.

Matriz de análisis de riesgos sociales aplicada a la
empresa Proteger S.A.S. de la ciudad de Cartago

Riesgo	Riesgo específico	Impacto del riesgo en el proyecto.	Estrategias y acciones para mitigar el riesgo
		<p>inconformidad de la población y se da continuidad a las marchas sociales en exigencia de derechos.</p> <p>En lo económico, se visualiza baja confianza de los inversionistas en el país, lo que puede afectar el crecimiento económico y social, esto incide en la demanda de bienes y servicios.</p> <p>En lo político, no se evidencia una posición clara del gobierno frente al tema.</p> <p>Las políticas de orden público, son el garante de desarrollo económico y social.</p>	

Fuente: elaboración propia

Tabla 78

Matriz de análisis de riesgos económicos aplicada a la empresa Proteger S.A.S. de la ciudad de Cartago.

Matriz de análisis de riesgos económicos aplicada a la empresa Proteger S.A.S. de la ciudad de Cartago			
Riesgo	Riesgo específico	Impacto del riesgo en el proyecto.	Estrategias y acciones para mitigar el riesgo
Riesgos económicos	PIB	La economía colombiana cayó 6,8% en el 2020, para 2021 se estima un crecimiento de 5,3 %. (Tiempo., 2021). Tiene un impacto favorable porque estimula el crecimiento económico y social. Eleva la demanda de bienes y servicios.	<ul style="list-style-type: none"> • Maximizar el aprovechamiento de las oportunidades. • Diversificar la línea de productos.
	Inflación	Para el 2020, fue de 1,61%, mientras que en 2019 fue de 3,80. Para enero y febrero de 2021 fue de 1,05%. Eleva los costos de materia prima, adquisición de maquinaria y equipos. Aumento en el costo de nómina.	<ul style="list-style-type: none"> • Maximizar el aprovechamiento de la materia prima.

Matriz de análisis de riesgos económicos aplicada a la empresa Proteger S.A.S. de la ciudad de Cartago			
Riesgo	Riesgo específico	Impacto del riesgo en el proyecto.	Estrategias y acciones para mitigar el riesgo
	Desempleo	En enero de 2021 se registró una cifra de desempleo del 17,3% en el total nacional, lo que significó un aumento de 4,3 puntos porcentuales respecto a enero (13%) de 2020. (Dane, https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/mercado-laboral/empleo-y-desempleo , enero)	<ul style="list-style-type: none"> • Fortalecer las micro, pequeñas y medianas empresas. • Fortalecer el emprendimiento.

Fuente: elaboración propia

Tabla 79

Matriz de análisis de riesgos políticos aplicada a la empresa Proteger S.A.S. de la ciudad de Cartago.

Matriz de análisis de riesgos políticos aplicada a la empresa Proteger S.A.S., de la ciudad de Cartago			
Riesgo	Riesgo específico	Impacto del riesgo en el proyecto.	Estrategias y acciones para mitigar el riesgo
Riesgos políticos		<p>Caida del precio del petróleo.</p> <p>El descontento social</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Evitar planes de inversión. • Estimular a los clientes

Matriz de análisis de riesgos políticos aplicada a la
empresa Proteger S.A.S., de la ciudad de Cartago

Riesgo	Riesgo específico	Impacto del riesgo en el proyecto.	Estrategias y acciones para mitigar el riesgo
		generalizado. Las elecciones de 2022. El primero afecta los ingresos de divisas, los dos restantes pueden afectar el orden público.	actuales.

Fuente: elaboración propia

Tabla 80

Matriz de análisis de riesgos legales para la empresa Proteger S.A.S. de la ciudad de Cartago

Matriz de análisis de riesgos legales aplicada a la
empresa Proteger S.A.S. de la ciudad de Cartago

Riesgo	Riesgo específico	Impacto del riesgo en el proyecto.	Estrategias y acciones para mitigar el riesgo
Riesgos legales		<ul style="list-style-type: none"> • El equilibrio de poderes • Inestabilidad constitucional. • Hiperregulación • Hipertributación. <p>Afectan la empresa porque implica la aplicación simultánea de muchas normas que hacen complejo su funcionamiento.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Elevar la gestión • Reducir costos y gastos • Cumplir con la normatividad • Verificar cambios en la misma.

Matriz de análisis de riesgos legales aplicada a la empresa Proteger S.A.S. de la ciudad de Cartago			
Riesgo	Riesgo específico	Impacto del riesgo en el proyecto.	Estrategias y acciones para mitigar el riesgo
(Asuntolegales, 2021)			

Fuente: elaboración propia

Tabla 81

Matriz de análisis de riesgos tecnológicos aplicada a la empresa Proteger S.A.S. de la ciudad de Cartago

Matriz de análisis de riesgos tecnológicos aplicada a la empresa Proteger S.A.S. de la ciudad de Cartago			
Riesgo	Riesgo específico	Impacto del riesgo en el proyecto.	Estrategias y acciones para mitigar el riesgo
Riesgos tecnológicos	Obsolescencia de equipos	El uso de tecnología de punta optimiza el desempeño del equipo de trabajo, minimiza el esfuerzo y reduce los riesgos. Amenaza: exposición a cargas eléctricas y a accidentes laborales. Riesgo: ocurrencia de accidentes de trabajo y desarrollo de enfermedades laborales. Vulnerabilidad: A accidentes por	<ul style="list-style-type: none"> • Sustitución progresiva de la tecnología. • Mantener los equipos y programas requeridos operando correctamente. • Brindar autonomía al equipo de trabajo para ajustar sus equipos. • Brindar la información necesaria para que el personal alcance mayor eficiencia en el uso de los equipos y tecnologías

obsolescencia de disponibles.
equipos.
Ocurrencia de fallas técnicas.
Exceso de apoyo TIC.
Falta de formación del personal.

Fuente: elaboración propia

Tabla 82

Matriz de análisis de riesgos tecnológicos aplicada a la empresa Proteger S.A.S. de la ciudad de Cartago.

Matriz de análisis de sistemáticos y no sistemáticos aplicada a la empresa Proteger S.A.S. de la ciudad de Cartago

Riesgo	Riesgo específico	Impacto del riesgo en el proyecto.	Estrategias y acciones para mitigar el riesgo
Riesgos sistemáticos		Carreteras en mal estado. Bloqueo de vías por alteración del orden público. Inciden en la generación de utilidad y rentabilidad de la empresa.	<ul style="list-style-type: none"> • Hacer seguimiento a las condiciones externas. • Desarrollar procesos logísticos más eficientes.
Riesgos no sistemáticos		Asociados a que el proyecto aún no está en marcha y no se conoce el comportamiento real del equipo de trabajo, la forma como se van a ejecutar las funciones,	<ul style="list-style-type: none"> • Conocimiento del manual de funciones por cada cargo. • Dar a conocer los planes estratégicos a todo el equipo de trabajo.

Matriz de análisis de sistemáticos y no sistemáticos aplicada a la
empresa Proteger S.A.S. de la ciudad de Cartago

Riesgo	Riesgo específico	Impacto del riesgo en el proyecto.	Estrategias y acciones para mitigar el riesgo
		<p>actividades y tareas.</p> <p>No se conoce a plenitud el nivel de aceptación de los clientes y como esto puede afectar la imagen de la empresa.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Lograr un clima laboral favorable.

Fuente: elaboración propia

Matriz de análisis de riesgos estratégicos aplicada a la empresa Proteger S.A.S. de la ciudad de Cartago

Matriz de análisis de riesgos estratégicos aplicada a la
empresa Proteger S.A.S. de la ciudad de Cartago

Riesgo	Riesgo específico	Impacto del riesgo en el proyecto.	Estrategias y acciones para mitigar el riesgo
Riesgo estratégico		<p>Un riesgo estratégico es una amenaza para la empresa, con alto impacto a mediano y largo plazo, puede derivarse de la toma de decisiones erradas, de la aplicación incorrecta de los planes, de la incapacidad para responder oportunamente a los cambios del</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Analizar detalladamente las ventajas y desventajas de una potencial decisión. • Hacer los ajustes necesarios en el momento oportuno.

	mercado, de eventos fortuitos, entre otros. Afecta a la empresa porque implica pérdida de capital, tiempo y capacidad para impactar el mercado.	
Riesgo operativo	El riesgo operativo para la empresa Proteger S.A.S., está representado en la posibilidad de ocurrencia de pérdidas económicas, derivadas de errores financieros o productivos, originados por fallas en los procesos por la falta de formación del equipo de trabajo, por la inexperiencia, por la deficiencia en el uso de la tecnología y en la ocurrencia de imprevistos externos.	<ul style="list-style-type: none"> • Verificar la comprensión de los planes por parte del equipo de trabajo. • Favorecer la retroalimentación.
Riesgos de reputación	Aunque la empresa, aún no ingresa al mercado, es necesario generar confianza en los clientes para evitar que haya comentarios negativos.	<ul style="list-style-type: none"> • Trabajar para mantener los estándares de calidad. • Elevar los niveles de satisfacción del cliente.
Riesgos	Pérdidas y Aunque se trabaja bajo	<ul style="list-style-type: none"> • Identificar cada uno de

financieros	sobrecostos	<p>modelos de previsión, la inestabilidad del mercado, el bajo crecimiento económico de la ciudad, inciden en la estabilidad de la empresa Proteger S.A.S.</p> <p>Amenaza: dificultades financieras.</p> <p>Riesgo: Pérdidas económicas por sobrecostos operativos.</p> <p>Vulnerabilidad: Los sobrecostos generan pérdida de competitividad</p>	<p>los riesgos derivados de esta condición y darla a conocer al equipo de trabajo y personal externo.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Elaborar planes de emergencia y atención interna.
Riesgos especulativos	Sobrecostos	<p>Asociados al incremento de la inflación, del costo del dólar, de las tasas de interés y el general de las condiciones del mercado.</p> <p>Riesgo: sobrecostos</p> <p>Vulnerabilidad: Reducción de la rentabilidad. Reducción de la competitividad.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Compra y venta de derivados financieros. • Reducción del acceso a crédito. •
Riesgo puro		<p>Está representado en riesgos naturales y casos fortuitos, ya estimados en</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Seguros de protección de bienes y daño a terceros.

el proyecto que pueden afectar la competitividad y capacidad de acción de la empresa.

Fuente: elaboración propia.

Identificación de los riesgos laborales de la empresa Proteger S.A.S. de la ciudad de Cartago

Considerando que el personal calificado para la vinculación a la empresa, son madres cabeza de hogar, se opta por identificar todos los riesgos y para establecer planes que minimicen su impacto.

Tabla 83

Matriz de análisis de riesgos laborales internos de la empresa Proteger S.A.S.

Matriz de análisis de riesgos laborales aplicada a la empresa Proteger S.A.S. de la ciudad de Cartago			
Riesgo	Riesgo específico	Impacto del riesgo en el proyecto.	Estrategias y acciones para mitigar el riesgo
Riesgos	Definición	Clasificación Grupo 1.	Efectos en la salud.
Físico	Asociado al factor o circunstancia que activa la probabilidad de sufrir un daño corporal. Las actividades presentan diferentes niveles de riesgo de accidente, aparición	Ruido: El ruido es la sensación auditiva inarticulada generalmente desagradable. Temperatura: El entorno presenta condiciones restrictivas para garantizar el clima ideal.	El ruido constante y simultáneo de las máquinas puede generar hipoacusia. El calor puede constituir un riesgo por elevación de la temperatura corporal el frío, hipotermia. Con especial cuidado a las

**Matriz de análisis de riesgos laborales aplicada a la
empresa Proteger S.A.S. de la ciudad de Cartago**

Riesgo	Riesgo específico	Impacto del riesgo en el proyecto.	Estrategias y acciones para mitigar el riesgo
Riesgos	Definición	Clasificación Grupo 1.	Efectos en la salud.
	de enfermedades y pueden hasta provocar la muerte, pueden clasificarse como tipo de riesgo laboral o riesgo ambiental.	<p>Ventilación: Natural y artificial que garantizan la rotación y renovación del aire en los espacios de trabajo y eviten la acumulación de partículas, gases y polvos.</p> <p>Iluminación: Verifica el nivel de luz natural y artificial requerido para el proceso productivo.</p>	<p>altas temperaturas que registra la ciudad de Cartago.</p> <p>La falta de ventilación, eleva la sensación de agotamiento, reduce las capacidades cognitivas, eleva la posibilidad de reacciones alérgicas, además causa cansancio generalizado y crónico, dolores de cabeza. irritación de las vías respiratorias y escozor en los ojos.</p> <p>El esfuerzo visual propio del oficio y las largas jornadas, pueden causar:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Trastornos oculares: dolor e inflamación en los párpados, fatiga visual, pesadez, lagrimeo, enrojecimiento, irritación, visión alterada. - Cefalalgias: Dolores de

**Matriz de análisis de riesgos laborales aplicada a la
empresa Proteger S.A.S. de la ciudad de Cartago**

Riesgo	Riesgo específico	Impacto del riesgo en el proyecto.	Estrategias y acciones para mitigar el riesgo
Riesgos	Definición	Clasificación Grupo 1.	Efectos en la salud.
			cabeza.
			- Fatiga: Falta de energía y agotamiento.
		Vibraciones:	Traumatismos en la
		Generadas en los	columna vertebral.
		procesos productivos	Dolores abdominales y
		de transformación.	digestivos.
		Las interacciones	Problemas de equilibrio.
		originadas entre las	Dolor de cabeza.
		piezas de la maquinaria	Trastornos visuales.
		y los elementos que van	Afectaciones ósteo
		a ser conformados,	articulares (artrosis,
		producen choques	síndrome del túnel
		repetidos que se	carpiano, ruptura de
		materializan en	ligamentos y
		vibraciones de	dislocaciones) y
		materiales y estructuras,	osteoartritis (artritis por
		cuya propagación se	desgaste).
		efectuará directamente,	
		o a través de medios de	
		transmisión adecuados.	
		Materiales	Telas, hilos, bolsas,
		inflamables:	plásticas e insumos en
		Aquellos que pueden	general.
		generar fácilmente una	Lubricantes de máquinas y

**Matriz de análisis de riesgos laborales aplicada a la
empresa Proteger S.A.S. de la ciudad de Cartago**

Riesgo	Riesgo específico	Impacto del riesgo en el proyecto.	Estrategias y acciones para mitigar el riesgo
Riesgos	Definición	Clasificación Grupo 1.	Efectos en la salud.
		combustión. Los equipos y herramientas, ubicación y mantenimiento.	herramientas. Pueden generar desde incidentes hasta accidentes leves y graves, se pueden presentar por mal manejo, por ubicación poco funcional de la maquinaria y equipo, o por deterioro no reportado.
		Pisos	Pueden representar riesgo por desniveles, deterioro o material poco recomendado para la actividad de la empresa.
Riesgo eléctrico	Referencia a la potencialidad de ocurrencia de descarga eléctrica por fallas de las maquinarias y equipos, por error humano y deterioro.	la Exposición directa: el punto de contacto es el cuerpo humano con la fuente. Exposición indirecta: se da por transferencia de energía a partir de objetos y otras personas. Exposición a campos electromagnéticos:	Dependiendo de las condiciones físicas de la persona, se puede causar desde pequeñas molestias, daños leves, daños graves o hasta comprometer la vida, la seguridad y la integridad del trabajador. Generados por los motores de las máquinas de coser,

**Matriz de análisis de riesgos laborales aplicada a la
empresa Proteger S.A.S. de la ciudad de Cartago**

Riesgo	Riesgo específico	Impacto del riesgo en el proyecto.	Estrategias y acciones para mitigar el riesgo
Riesgos	Definición	Clasificación Grupo 1.	Efectos en la salud.
			las planas y fileteadoras. Generan acumulación de energía en el cuerpo, afectando la salud.
		Tormentas eléctricas:	Pueden causar lesiones leves como cataratas, daños cutáneos, pérdida de memoria, insomnio o depresión. Como daños graves se cuenta la pérdida de extremidades, fallas cardíacas y hasta la muerte.
Químico	Los riesgos químicos son agentes ambientales presentes en el aire, que ingresan al organismo por las vías respiratoria, cutánea o digestiva, que pueden generar una enfermedad laboral.	Inhalación de polvos: La constante exposición de polvillo o particulado de tela genera alergias respiratorias, las partículas sintéticas y plásticas pueden producir asma bronquial y alteraciones respiratorias permanentes, y	Residuos particulados de telas, resortes y rib.

**Matriz de análisis de riesgos laborales aplicada a la
empresa Proteger S.A.S. de la ciudad de Cartago**

Riesgo	Riesgo específico	Impacto del riesgo en el proyecto.	Estrategias y acciones para mitigar el riesgo
Riesgos	Definición	Clasificación Grupo 1.	Efectos en la salud.
		afectaciones visuales y cutáneas temporales.	
		<p>Inhalación de gases: Los gases se disuelven con facilidad e inmediatamente la boca, la nariz y la garganta. Las zonas más periféricas de los pulmones se ven afectadas cuando el gas se inhala profundamente.</p>	<p>Provenientes de los diferentes materiales como telas y empaques, de los productos de aseo y mantenimiento.</p>
		<p>Inhalación de vapores: Los “contaminantes gaseosos” son los constituidos por sustancias cuyo estado habitual es gas. Los “vapores” provienen de líquidos que por calentamiento se vaporizan.</p>	<p>Resultado de la aplicación de lubricantes, que afectan las vías respiratorias.</p>
		<p>Inhalación de humos: Causados por</p>	<p>La emisión de gases es casi imperceptible, pero a</p>

**Matriz de análisis de riesgos laborales aplicada a la
empresa Proteger S.A.S. de la ciudad de Cartago**

Riesgo	Riesgo específico	Impacto del riesgo en el proyecto.	Estrategias y acciones para mitigar el riesgo
Riesgos	Definición	Clasificación Grupo 1.	Efectos en la salud.
		combustión de diversos elementos y materiales.	pesar de que las máquinas son eléctricas, las piezas son lubricadas, lo que genera emisión de diferentes compuestos químicos en bajas cantidades.
		Productos de limpieza y desinfección	La exposición permanente puede causar asma, rinitis, dermatitis de contacto e irritativa, síntomas de irritación en ojos, nariz y garganta, cáncer de pulmón, nasofaríngeo y de vejiga.
Biológicos	El riesgo biológico consiste en la presencia de un organismo o la sustancia derivada de un organismo, que plantea una amenaza a la salud humana (una contaminación	Picaduras y mordeduras: En este contexto, para acreditar lo sucedido como una enfermedad laboral se requiere el cumplimiento de dos factores: a) Que el trabajador, por su actividad laboral,	1. Dengue 2. Zika 3. Malaria 4. Fiebre amarilla 5. Chikungunya

**Matriz de análisis de riesgos laborales aplicada a la
empresa Proteger S.A.S. de la ciudad de Cartago**

Riesgo	Riesgo específico	Impacto del riesgo en el proyecto.	Estrategias y acciones para mitigar el riesgo
Riesgos	Definición	Clasificación Grupo 1.	Efectos en la salud.
	biológica).	<p>esté expuesto permanentemente al riesgo de picaduras o mordeduras de insectos</p> <p>b) Que la picadura o mordedura del insecto provoque un problema de salud generalizado</p> <p>En cambio, una mordedura o picadura se considerará como un accidente de trabajo cuando la naturaleza de las labores de un trabajador no lo exponen de manera permanente a sufrir de estos incidentes, sino que son condiciones ambientales del lugar de trabajo que no provocan problemas de salud generalizados.</p>	
		Manejo y eliminación	Lleva a la exposición a

**Matriz de análisis de riesgos laborales aplicada a la
empresa Proteger S.A.S. de la ciudad de Cartago**

Riesgo	Riesgo específico	Impacto del riesgo en el proyecto.	Estrategias y acciones para mitigar el riesgo
Riesgos	Definición	Clasificación Grupo 1.	Efectos en la salud.
		de desechos	gérmenes, material particulado, absorción de químicos que afectan las vías respiratorias, la piel y la salud general.
Psicológicos	Los riesgos psicosociales perjudican la salud física y mental de los trabajadores. Son consecuencia de unas malas condiciones de trabajo, concretamente de una deficiente organización de las áreas y puestos de trabajo.	Exceso de exigencias psicológicas: Se definen como la relación entre la cantidad o volumen de trabajo y el tiempo disponible para realizarlo. Si el tiempo es insuficiente, las altas exigencias se presentan como un ritmo de trabajo rápido, imposibilidad de llevar el trabajo al día, o acumulación de trabajo, que también puede tener relación con la distribución temporal irregular de las tareas.	Causa estrés y a largo plazo enfermedades cardiovasculares, respiratorias, inmunitarias, gastrointestinales, dermatológicas, endocrinológicas, musculoesqueléticas y mentales.
Ergonómicos	Corresponden a	Carga postura	Las enfermedades

**Matriz de análisis de riesgos laborales aplicada a la
empresa Proteger S.A.S. de la ciudad de Cartago**

Riesgo	Riesgo específico	Impacto del riesgo en el proyecto.	Estrategias y acciones para mitigar el riesgo
Riesgos	Definición	Clasificación Grupo 1.	Efectos en la salud.
	aquellos riesgos que se originan cuando el trabajador interactúa con su puesto de trabajo y cuando las actividades laborales presentan movimientos, posturas o acciones que pueden producir daños a su salud.	<p>estática. Asociada a las posturas de trabajo y a la actividad isométrica (tensión de un músculo y su mantenimiento en una posición estacionaria) de los músculos.</p> <p>Carga postural dinámica. Actividad física, íntimamente ligada al gasto energético y al riesgo de lesión muscular por sobre esfuerzo.</p> <p>Levantamiento de cargas. Levantamiento de objetos sin ayuda mecánicas</p> <p>Carga física total. Tipo de actividad requerida por la tarea principalmente física o muscular.</p>	<p>ergonómicas más comunes en este tipo de profesión son las cervicobraquialgias o dorsolumbalgias.</p> <p>Las posiciones permanentes generan escoliosis dorso lumbar (curvatura lateral) o cifosis lumbar (giba o joroba), estas posiciones, además, pueden generar problemas digestivos, renales y várices.</p> <p>El levantamiento de materia prima, sin ser frecuente, es requeridos en algunos cargos.</p> <p>Es la sumatoria de esfuerzo físico y mental requerido para el desempeño del cargo, además de generar cansancio físico, lo genera</p>

**Matriz de análisis de riesgos laborales aplicada a la
empresa Proteger S.A.S. de la ciudad de Cartago**

Riesgo	Riesgo específico	Impacto del riesgo en el proyecto.	Estrategias y acciones para mitigar el riesgo
Riesgos	Definición	Clasificación Grupo 1.	Efectos en la salud.

también mental.

Diseño de puesto. Distribuye de manera Especificación del equitativa las funciones y contenido del cargo, de responsabilidades, los métodos de trabajo considerando factores y de las relaciones con como el conocimiento y la los demás puestos, para experiencia. lograr el cumplimiento de los requisitos tecnológicos, organizacionales, sociales, y los requisitos personales del trabajador.

Mecánicos	El riesgo mecánico puede producirse en toda operación que requiera utilizar herramientas manuales, entre otras. Es aquel que puede producir lesiones corporales	Caídas de altura. Caída de un cuerpo humano de una altura que supera su propia estatura.	Este riesgo no está presenta, se trata de una planta situada a nivel. No requiere de trabajo en alturas. Pueden presentarse por la distribución de materia prima e insumos en toda la planta. De igual manera se trabaja
		Caídas al mismo nivel.	

**Matriz de análisis de riesgos laborales aplicada a la
empresa Proteger S.A.S. de la ciudad de Cartago**

Riesgo	Riesgo específico	Impacto del riesgo en el proyecto.	Estrategias y acciones para mitigar el riesgo
Riesgos	Definición	Clasificación Grupo 1.	Efectos en la salud.
	tales como cortes, abrasiones, punciones, contusiones, golpes por objetos desprendidos o proyectados, atrapamientos, aplastamientos, quemaduras.	En entorno laboral, se pueden producir accidentes provocados por una simple caída. Las caídas al mismo nivel son aquellas que tienen lugar en el lugar de paso, en una superficie de trabajo y las caídas sobre o contra objetos.	por la mejor distribución y funcionalidad de los espacios.
		Caída de objetos. Relacionado con la ubicación y utilización de los espacios verticales y horizontales para la disposición de herramientas, maquinaria, y productos que inciden en la seguridad.	Los objetos propensos a caídas son livianos y de baja probabilidad de causar daño.
		Golpes o choques con o por objetos. Los golpes o choques contra objetos móviles	Maquinarias, equipos, materias primas, insumos, productos en proceso y productos terminados.

**Matriz de análisis de riesgos laborales aplicada a la
empresa Proteger S.A.S. de la ciudad de Cartago**

Riesgo	Riesgo específico	Impacto del riesgo en el proyecto.	Estrategias y acciones para mitigar el riesgo
Riesgos	Definición	Clasificación Grupo 1.	Efectos en la salud.
		o inmóviles suponen un factor de riesgo en la actividad. Si dicha actividad se desarrolla en zonas de almacenaje, o, el lugar de trabajo presenta zonas de paso estrechas, mal iluminadas, con de ausencia de señalización, mala distribución de las áreas funcionales o desorden.	
		Cortes con o por objetos. Situación que puede producirse ante el contacto de alguna parte del cuerpo de los trabajadores con objetos cortantes, punzantes o abrasivos.	Con máquinas, tijeras, agujas, guillotinas y bisturíes, por el uso o mala ubicación de los objetos. Uso adecuado de señalización. Herramientas de alta calidad. Herramientas manuales de fácil manejo. Que las herramientas tengan puntas redondeadas.

**Matriz de análisis de riesgos laborales aplicada a la
empresa Proteger S.A.S. de la ciudad de Cartago**

Riesgo	Riesgo específico	Impacto del riesgo en el proyecto.	Estrategias y acciones para mitigar el riesgo
Riesgos	Definición	Clasificación Grupo 1.	Efectos en la salud.
		Punzadas	<p>Que reciban la lubricación adecuada.</p> <p>Con máquinas, tijeras, agujas, guillotinas y bisturíes, por el uso o mala ubicación de los objetos.</p> <p>Genera interrupción del proceso productivo, por rotura de la piel producidas por golpes, cortes o abrasión. La gravedad depende de la extensión de la lesión, puede darse sangrado, infección leve o comprometedor.</p>
		Quemaduras	<p>Con planchas, máquinas e implementos que por su uso elevan la temperatura.</p> <p>Pueden causar hinchazón, ampollas, cicatrices, en casos más graves puede generar shock e incluso la muerte. Otra consecuencia son las infecciones</p>

**Matriz de análisis de riesgos laborales aplicada a la
empresa Proteger S.A.S. de la ciudad de Cartago**

Riesgo	Riesgo específico	Impacto del riesgo en el proyecto.	Estrategias y acciones para mitigar el riesgo
Riesgos	Definición	Clasificación Grupo 1.	Efectos en la salud.
			resultado del daño a la barrera protectora de la piel.
		Proyección de partículas. De telas no tejidas, de resorte y rib,	Puede causar daños temporales y definitivos en las vías respiratorias, ojos y piel dependiendo del tipo de exposición y el tiempo de duración.
		Atrapamientos. La situación que se produce cuando una persona o parte de su cuerpo es enganchada o aprisionada por mecanismos de las máquinas, entre objetos, piezas o materiales.	Uso de tapabocas y limpieza permanente de las áreas de trabajo. Las maquinarias son fijas. Los equipos y herramientas no son fijos, pero son de menor tamaño y peso, por lo que no pueden causar este tipo de accidentes. Herramientas de bajo peso, tijeras y bisturíes.
		Pisadas sobre objetos. De objetos desprendidos o manipulación	Mantener las zonas de circulación y las salidas convenientemente señalizadas y libres de

**Matriz de análisis de riesgos laborales aplicada a la
empresa Proteger S.A.S. de la ciudad de Cartago**

Riesgo	Riesgo específico	Impacto del riesgo en el proyecto.	Estrategias y acciones para mitigar el riesgo
Riesgos	Definición	Clasificación Grupo 1.	Efectos en la salud.
		<p>puedan haber quedado en el suelo de las áreas de trabajo, y principalmente en los cuartos o recintos de instalaciones.</p>	<p>obstáculos, cumpliendo con los espacios requeridos la anchura de los mismos para prevenir los golpes contra objetos y las caídas. Mantener en todo momento el orden y la limpieza en las áreas de trabajo.</p> <p>Recoger la herramienta y el material al finalizar la jornada.</p> <p>Depositar basuras y desperdicios en los respectivos recipientes.</p> <p>Eliminar con rapidez las basuras y los desperdicios.</p> <p>La limpieza debe realizarse con los medios más adecuados.</p> <p>Almacenamiento de materia prima, productos en proceso y producto terminado. Su organización debe ser funcional para reducir la fatiga laboral, evitar accidentes por caída, reducir el riesgo de</p>

**Matriz de análisis de riesgos laborales aplicada a la
empresa Proteger S.A.S. de la ciudad de Cartago**

Riesgo	Riesgo específico	Impacto del riesgo en el proyecto.	Estrategias y acciones para mitigar el riesgo
Riesgos	Definición	Clasificación Grupo 1.	Efectos en la salud.
			aprisionamiento y daño físico, para evitar la contaminación y pérdida de los mismos.
		Riesgos técnicos:	<p>Por falta de aprovisionamiento de materia prima e insumos, como producto terminado. Errores en los modelos de producción y comercialización.</p> <p>Omisiones que pueden llevar a la ocurrencia de siniestros.</p> <p>Pueden elevar los niveles de estrés y deteriorar el clima laboral.</p>
		Formación, experiencia y capacitación.	<p>Incremento de la productividad.</p> <p>Se eleva la calidad.</p> <p>Reducción de as PQRS.</p> <p>Disminución de la accidentalidad.</p> <p>Disminución de los errores de operación.</p>

**Matriz de análisis de riesgos laborales aplicada a la
empresa Proteger S.A.S. de la ciudad de Cartago**

Riesgo	Riesgo específico	Impacto del riesgo en el proyecto.	Estrategias y acciones para mitigar el riesgo
Riesgos	Definición	Clasificación Grupo 1.	Efectos en la salud.
			Incremento de los niveles de satisfacción de clientes internos Se elevan los niveles de satisfacción laboral. Mejoramiento de la organización de los procesos.

Fuente: elaboración propia

Identificación y clasificación de residuos de la empresa Proteger S.A.S. y el impacto a la salud y los ecosistemas.

Tabla 84

Identificación y clasificación de residuos de la empresa Proteger S.A.S.

Material	Identificación	Daño a la salud	Daños al ecosistema.
 Tela no tejida	Textil producido al formar una red con fibras unidas por procedimientos mecánicos, térmicos o químicos, sus componentes no tejidos, compactados, por	Al particularse, mediante el proceso de corte, pulido y empaque y puede llegar a las vías respiratorias. Puede causar daños temporales	Las fibras dominantes incluyen polipropileno, poliéster y rayón, estos tres tipos de fibras formada por una parte sustancial de los mercados globales no tejida de fibras. Ftalatos, calificados

Material	Identificación	Daño a la salud	Daños al ecosistema.
	<p>presentan alta resistencia. Estas fibras son las que van a proporcionar gran parte de las propiedades estéticas y el rendimiento del material.</p> <p>Entre sus propiedades se encuentran: elongación, retardante a la flama, lavable, resistencia, absorbente, repelente a los líquidos, resiliencia, suavidad, amortiguador, capacidad de filtración, barrera bacteriana y esterilidad.</p>	<p>definitivos en las vías respiratorias, ojos y piel dependiendo del tipo de exposición y el tiempo.</p>	<p>como muy dañinos para la reproducción en mamíferos.</p> <p>Crear poliéster implica un uso de grandes cantidades de petróleo, microplásticos que no son biodegradables y que contaminan océanos y tierras. Según un artículo publicado en Forbes - que cita un estudio de World Resources Institute- el poliéster de textiles generó solo en 2015 1.5 trillones de libras cúbicas de gases de invernadero.</p>
<p>Resorte</p> 	<p>Material hecho con hilos entretnejidos de maneras especiales para permitir el estiramiento, tienen entre sus componentes, goma, y lycra, siendo esta última uno de los elementos más revolucionarios de la industria textil, ya</p>	<p>La goma y la lycra, puede generar alergias, especialmente cuando está particulado, estas ingresan a las vías respiratorias, y erupciones cutáneas.</p>	<p>Tala de boques y deterioro de ecosistemas causada por la explotación de goma natural.</p> <p>Las gomas sintéticas como CMC, PVA y acrilato, en caso de no disponer de un sistema adecuado de</p>

Material	Identificación	Daño a la salud	Daños al ecosistema.
	que permite una larga vida de los elásticos, y tienen una incidencia importante en su calidad.		recuperación, por ejemplo, ultrafiltración.
<p data-bbox="277 552 337 583">Hilo</p> 	<p data-bbox="443 552 776 909">Los hilos de coser son hebras delgadas y largas obtenidas por diferentes tipos de materiales mediante procesos que las transforman.</p> <p data-bbox="443 930 776 1245">Existen tres clases o tipos de hilos dependiendo de la materia prima o fibra textil con la cual se elaboran.</p> <ol data-bbox="443 1266 776 1581" style="list-style-type: none"> <li data-bbox="443 1266 776 1350">1. Hilos de fibra de origen animal. <li data-bbox="443 1371 776 1455">2. Fibras de origen vegetal. <li data-bbox="443 1476 776 1581">3. Fibras artificiales de origen sintético. 	<p data-bbox="784 552 1076 867">Particulado genera alergias respiratorias, visuales y cutáneas exige el uso de las tapabocas.</p>	<p data-bbox="1084 552 1435 804">Presenta bajo impacto, presenta leve afectación de los ecosistemas por la ingesta del material de especies menores.</p>
<p data-bbox="277 1591 337 1623">Rib.</p> 	<p data-bbox="443 1591 776 1860">Tejido de punto elástico de apariencia y acanalada. se utiliza principalmente en cuellos y pretinas, por</p>	<p data-bbox="784 1591 1076 1860">Por su composición y tratamiento mediante El proceso productivo, puede</p>	<p data-bbox="1084 1591 1435 1860">Los residuos sólidos de este tipo son un problema de gran impacto ambiental, afectando la salubridad, de los</p>

Material	Identificación	Daño a la salud	Daños al ecosistema.
	<p>ser un tejido elástico que se adapta al cuerpo con facilidad.</p>	<p>generar</p> <ul style="list-style-type: none"> - Irritación del tracto respiratorio superior. - Irritación de la piel - Irritación ocular 	<p>ecosistemas, contaminando el aire, el agua, el suelo, la flora y la fauna.</p>
<p>Conos plásticos.</p>	 <p>Elemento utilizado para bobinar hilo, elaborado en polipropileno mediante inyección. Es totalmente impermeable. Resistente a la corrosión, tanto de ácidos como de alcalinos. Resistente a temperaturas elevadas, admitiendo incluso esterilización a 140 °C, Resistente a cambios bruscos de temperatura, sin que su estructura molecular sufra ningún cambio.</p>	<p>Su estabilidad molecular genera menores riesgos para la salud.</p>	<p>No se requiere de medidas especiales en caso de manipulación a temperatura ambiente. Su composición es menos contaminante que otros plásticos, pero afecta significativamente los ecosistemas.</p>
<p>Bolsas</p>	 <p>De las resinas termoplásticas más comunes, el polietileno tereftalato (PET) y polipropileno (PP)</p>	<p>Para la totalidad del ciclo de vida del producto los efectos nocivos empiezan con la ingestión y/o</p>	<p>Las bolsas de plástico, se convierte en uno de los elementos más contaminantes del planeta; por ser la</p>

Material	Identificación	Daño a la salud	Daños al ecosistema.
	<p>tienen una textura translúcida, cerosa.</p> <p>El PET o Polietilen Tereftalato es una resina que pertenece a la familia de los poliésteres, cuyo nombre se atribuye a que contiene el grupo químico éster.</p>	<p>inhalación de partículas microplástico y centenas de sustancias tóxicas; estos entran directamente al cuerpo humano, y generan una serie de impactos sobre la salud que van desde afecciones cancerígenas, cardiovasculares, reproductivas, enfermedades inmunosupresoras, inflamaciones, genotoxicidad, estrés oxidativo, apoptosis y necrosis.</p>	<p>de principal fuente de contaminación de mares y océanos, esto deteriora la diversidad biológica marina, la flora y los diferentes ecosistemas.</p>

Fuente: Elaboración propia.

Identificación de riesgos y oportunidades económicas

El proyecto exige el análisis integral de todas las variables intervenidas y de los resultados financieros, esto permite tener una visión real y objetiva de la situación y sobre todo superar la falsa percepción de oportunidad y lograr mayor conocimiento de la línea de negocio.

La idea de emprendimiento, permite reconocer las potencialidades para la generación de una propuesta productiva, además de reconocer nichos del mercado que son obviados por otras empresas, esto es significativo porque minimizan su capacidad de aporte económico.

Se establece una marcada diferenciación, si bien no en línea o diversidad de productos, esta se establece a partir del suministro o cobertura de la necesidad específica en poco tiempo y con calidad y costo incorporado.

Por otro lado, el modelo de emprendimiento busca propiciar la capacidad de desarrollo empresarial de los jóvenes egresados, evidenciar la capacidad para impactar positivamente su realidad social y dimensionar su capacidad de acción en el entorno productivo.

En la investigación se hizo el respectivo análisis del mercado y sus diferentes variables como herramienta para la toma de decisiones acertada, se identificó la capacidad de demanda del mercado, y la capacidad de suministro de la empresa Proteger S.A.S.

En el análisis financiero, se determina la viabilidad del negocio, porque se establecen los riesgos, las oportunidades y la necesidad y capacidad de inversión. Este análisis lleva a que se minimicen los riesgos y se eleven las probabilidades de éxito porque se identifican a plenitud los diversos factores que condicionan el proyecto de principio y como lo pueden afectar en la marcha.

Identificación de riesgos y oportunidades competitivas

En primer lugar, se han identificado espacios de participación en el mercado, que no solo tienen potencial de demanda presente, sino futura y con tendencia a crecer significativamente, esto de acuerdo a datos del Ministerio de Salud y al DANE, que afirman que el incremento de la población, aunado al aumento de la edad de la misma incide notoriamente en la demanda de servicios en salud.

Además, se debe considerar que las empresas que actualmente cubren el mercado, han descuidado espacio de alto valor, las deficiencias y en algunos casos ausencia de suministro de productos específicos, lleva a que los centros de atención médica especializada recurran a otras empresas para cubrir sus necesidades, este es un factor clave para el proyecto.

También es importante considerar el aumento de procedimientos estéticos que estimulan la demanda de productos desechables de bioseguridad.

Además, se debe tener en cuenta el desarrollo de habilidades de liderazgo, como factor de impacto social y de acción en un mercado que presenta desaceleración en su crecimiento.

Identificación de riesgos y oportunidades estratégicas

La sustentabilidad busca, a través del análisis de las condiciones del mercado, correr un riesgo previamente determinado, en ella se espera que la empresa Proteger S.A.S., genere un valor agregado, que propicie y vaya en concordancia con el impacto social, ambiental y económico más favorable posible. Se basa en principios éticos y establece la correlación entre las variables competitividad – innovación – ambiente – cliente.

El reconocimiento de nuevas alternativas de emprendimiento y de formas de dinamizar el mercado favorecen el crecimiento económico de la ciudad y contribuyen al mejoramiento de las condiciones generales de vida.

Se cuentan con referentes de calidad que reducen la inversión en investigación y desarrollo de los productos, y que facilitan la toma de decisiones.

Conclusiones

Los proyectos de emprendimiento se convierten en una excelente estrategia para desarrollar habilidades y destrezas para la gestión empresarial, pero muy especialmente para propiciar ideas innovadoras y generadoras de valor agregado, que inciden en el desarrollo económico y social de la ciudad de Cartago y la región.

A partir del análisis y la aplicación de diversas herramientas de investigación y gestión se pudo determinar la viabilidad del proyecto de emprendimiento Proteger S.A.S., para ello fue necesario, lograr el reconocimiento del sector en el cual busca participar la empresa, se aplicaron las matrices PESTEL, MEFE, MEFI y DOFA, las cuales permitieron reconocer las diferentes variables internas y externas que condicionan el accionar y los potenciales resultados de la empresa en el mercado, identificando además, los riesgos asociados al entorno general.

Otro punto clave, fue el análisis del mercado, a partir de este, se identificaron las tendencias en la demanda de insumos de bioseguridad, se focalizó la atención en los productos a ofertar y las características de los mismos, se desarrolló la propuesta de valor agregado, sin la cual no habría manera de ingresar al mercado o participar dinámicamente en el.

Se delimitó el mercado objetivo, consideran variables como capacidad productiva inicial del proyecto, y las necesidades identificadas en las ciudades de Armenia, Cartago, Pereira y Tuluá, se estimó el nivel de participación esperada, se logró el análisis de la competencia y se identificaron los proveedores más confiables, entre otros aspectos relevantes.

Se definieron los aspectos administrativos y legales que permiten constituir la empresa, en este se estableció la composición administrativa, estructural, funcional comportamental y clima laboral, también se identificó el sector de la economía en el cual participará la empresa y se precisaron los trámites requeridos para la constitución legal de la S.A.S. Como elementos estructurales se diseñaron el organigrama, los manuales de funciones, la misión, visión, objetivos, entre otros, que brindan un horizonte claro de acción.

También se desarrolló el estudio técnico, y tuvo como finalidad identificar la maquinaria y equipos requeridos, el mobiliario, las condiciones de operación, la localización de la empresa y las condiciones de favorabilidad interna y externa.

Se determinaron los aspectos económicos y financieros, a partir de los estados financieros proyectados a cinco años, entre ellos, el balance general, el estado de resultados, el estado de

flujo de efectivo y el estado de cambios en el patrimonio, de igual manera se elaboraron los indicadores financieros que son determinantes para medir el potencial de rendimiento de la inversión.

Se presentó una medición de los riesgos ambientales asociados al proyecto, en este punto se identificaron los residuos y el impacto de estos en la salud humana y en los ecosistemas, los riesgos del entorno y posibles afectaciones al patrimonio humano y económico de la empresa, así como de clientes, proveedores y comunidad.

Se tomaron en cuenta, además los aspectos sociales y ambientales sobre los que tiene impacto de la empresa. En la parte social, se dimensionó el valor agregado de la propuesta productiva como generadora de empleo, aportes al desarrollo productivo y económico de la ciudad y en lo ambiental, se diseñó un plan de acción que mitigue el impacto a corto, mediano y largo plazo.

Al evaluar el proyecto financieramente con una Tasa de Interés de Oportunidad se puede concluir que es viable llevar el plan de negocios a la realidad ya que el resultado de la TIR es de 48% ejecutando el proyecto con financiamiento, en este caso se puede apreciar que está por encima de la tasa de expectativa de la inversionista, lo que indica, como se ha mencionado anteriormente que el proyecto es aceptable desde el punto de vista financiero y por tal razón se aconseja la realización del mismo. De igual manera el VPN fue positivo lo que confirma dicha decisión.

Como aprendizaje de la investigación queda que el emprendimiento no es una actividad que pueda ejecutarse de manera empírica, contrario a ello requiere de una exhaustiva investigación que permita establecer la viabilidad de la idea de negocio, determinar el conocimiento que se tiene del proyecto, de las exigencias del entorno donde se busca implementarlo y de los recursos que se necesitan para tal fin.

Recomendaciones

Para maximizar la viabilidad del proyecto, es necesario continuar el análisis sobre necesidades actuales y emergentes del sector y del mercado.

El análisis constante del mercado brinda herramientas que simplifican y optimizan la toma de decisiones, vital para dar marcha al proyecto y garantizar su continuidad, esta información permite que la empresa Proteger S.A.S., establezca un plan de acción diferenciador.

Se deben tomar riesgos basados en los datos obtenidos mediante los estados financieros y el reconocimiento de las necesidades actuales y la tendencia de la demanda de los clientes.

No limitar el proceso creativo en cuanto a producción, comercialización y enfoque al mercado, la capacidad de impactar el mercado, radica en la potencialidad de soluciones ofertadas a las necesidades de los clientes.

Ejercer riguroso control sobre las cifras, detectando oportunamente riesgos y ventajas para la producción, inversión y financiación.

Establecer networking con proveedores y clientes para garantizar un mayor crecimiento en el mercado.

Crear redes para el constante crecimiento y desarrollo de la información que permita optimizar los procesos.

Referencias

- Botero G, J. López C, H. Posada, C.E. Ballesteros R, C. García G, J. (2015). *Economía colombiana. Análisis de coyuntura*. Medellín, Colombia. Universidad Eafit.
- Botero A, J.L. (2011). *Modelo de direccionamiento estratégico para pymes. Colección en gerencia e innovación organizacional*. Bogotá D.C. Colombia. Universidad EAN. Páginas 79.
- Chiavenato, I. (2009). *Comportamiento organizacional. La dinámica del éxito en las organizaciones*. México. McGraw Hill. Segunda Edición. Páginas 546.
- Gitman, Lawrence J. Zutter, Chad J. *Principios de Administración financiera*. México. Prentice Hall. Décimo segunda edición.
- Hernández S. R. Fernández C, C. Baptista L, P. (2006). *Metodología de la investigación*. México. Mc Graw Hill. Cuarta edición. Páginas 882.
- Kotler, P y Keller, K. (2012). *Dirección de marketing*. México. Pearson educación. Décimocuarta edición. Páginas: 808.
- Kuratko, D.F. (2009). *Emprendimiento estratégico. Explorando diferentes perspectivas de un concepto emergente*. Waco, Texas. Baylor University.
- Lederman, D. Messina, J. Pienknagura, S. Rigolini, J. (2014). *El emprendimiento en América Latina. Muchas empresas y poca innovación. Latinoamérica y el Caribe*. Washington D.C. USA. Banco Mundial. Páginas 34.
- Méndez Á, C.E. (2016). *Metodología. Diseño y desarrollo del proceso de investigación con énfasis en ciencias empresariales*. Bogotá, Colombia. Limusa. Cuarta edición. Páginas 345.
- Godet, M. (2007). *Prospectiva Estratégica: problemas y métodos*. Paris, Francia. Segunda edición. Páginas 105.
- Miranda M, J.J. (1992). *Gestión de proyectos. Identificación, formulación y evaluación financiera, económica social y ambiental*. Bogotá, Colombia. Cuarta edición. Páginas 523.
- Osterwwalder, A. Pigneur, Y. (2011). *Generación de modelos de negocio. Un manual para visionarios, revolucionarios y retadores*. Barcelona, España. Deusto sello editorial de centro libros. Grupo Planeta. Páginas 285.
- Peteraf, T.I. Strickland, G. (2012). *Administración estratégica. Teoría y casos*. México D.F. Décima octava edición. Páginas 698.

Pizarro C, C. (2018). *Estudio sobre bioeconomía. Como fuente de nuevas industrias basadas en el capital natural de Colombia Fase II. Análisis de la situación y recomendaciones de política de bioeconomía*. Anexo 6. Análisis del sector salud. Medellín Colombia.

Serna G, H. (1997). *Gerencia estratégica. Planeación y gestión – Teoría y metodología*. Bogotá. 3R Editores. 5 edición. 344 páginas.

Van H, J. C. Wachowicz, Jr. John M. (2010). *Fundamentos de administración financiera*. México. Prentice Hall. Décimo tercera edición. Páginas 746.

Varela V, R. (2008). Emprendimiento. Gestión de proyectos. Revista Javeriana. Abril de Edición 743.

Varela V, R. (2008). *Innovación empresarial, arte y ciencia en la creación de empresas*. Colombia. Prentice Hall. Tercera Edición. Páginas 664.

Webgrafía

Ministerio de Protección Social. Decreto 1011 de 2006. Recuperado de <http://www.alcaldiabogota.gov.co/sisjur/normas/Norma1.jsp?i=19975#57>

Informe: El emprendimiento en América Latina, muchas empresas y poca innovación. Banco Mundial. Recuperado de <http://www.redtransfer.org/blog/informe-del-banco-mundial-el-emprendimiento-en-america-latina-muchas-empresas-y-poca-innovacion/>

Revista Dinero. Emprendimiento (2017). Recuperado de <https://www.dinero.com/emprendimiento/articulo/emprendimiento-en-colombia-es-por-subsistencia-segun-informe-gem/247484>.

Colombia Inn. Recuperado de <http://colombia-inn.com.co/el-valle-del-cauca-una-zona-en-expansion-economica-y-para-el-emprendimiento/>

El Tiempo. Recuperado de <http://www.eltiempo.com/colombia/cali/el-valle-del-cauca-vive-el-boom-de-los-emprendimientos-digitales-146840>

Riesgos psicosociales profesionales. Recuperado de <http://tusaludnoestaennomina.com/riesgos-psicosociales-profesionales/>

Anexos

Anexo A.

Formato de la metodología del análisis y descripción de cargos.

Anexo 1. Formato de la metodología del análisis y descripción de cargos.

Aspectos generales analizados para la construcción del manual de funciones para la empresa Proteger S.A.S., de la ciudad de Cartago Valle

Justificación:

El manual de funciones es una herramienta de gestión que contribuye a la planeación y organización, desarrollo y mejoramiento en la ejecución de las funciones, favorece el fortalecimiento de la cultura organizacional y contribuye al logro de los objetivos globales de la empresa.

Ayuda a identificar con objetividad el aporte de cada cargo, la responsabilidad, el nivel de competitividad y el perfil laboral exigido para el cargo; a corto, mediano y largo plazo, permite definir las necesidades de actualización, mejoramiento, capacitación, entre otros.

Objetivo general del manual de funciones:

El objetivo fundamental del manual es orientar a los trabajadores para que conozcan plenamente su puesto de trabajo, sus responsabilidades, y puedan llevar a cabo sus funciones con el mínimo de errores posible.

Objetivos específicos del manual de funciones:

- Mostrar de manera estructura y general las características de cada puesto de trabajo.
- Delimitar la toma de decisiones.
- Definir jerarquías y autoridad.
- Delimitar funciones, actividades y tareas
- Definir responsabilidades
- Descentralizar líneas de acción. (Autonomía).
- Contar un referente de acción documentada.
- Evitar acciones y decisiones repetitivas o contribuyan poco al desempeño.
- Identificar el objetivo de cada cargo.
- Presentar un sistema de control
- Agilizar el proceso de selección de personal.
- Ayudar al proceso de socialización del personal de reciente vinculación.
- Determinar la interrelación e interdependencia entre los diferentes cargos existentes en la empresa.

Metodología del manual de funciones:

Esta metodología va en respuesta de las exigencias legales, de las necesidades de la empresa Clínica del Celular Marcel, de los requerimientos operativos y administrativos.

- a. Definición de herramientas y fichas a utilizar
- b. Diagnóstico de los cargos requeridos en la empresa.
- c. Identificación de las características necesarias de cada uno.
- d. Definición de los objetivos de cada cargo.

Construcción de los perfiles académicos, laborales y profesionales.

1. Identificación del cargo:

Define los lineamientos que determinan la naturaleza del cargo.

Nombre del cargo: Es la designación dada al puesto de trabajo, permite hacer la diferencia con otros cargos.

Nivel funcional: Ubica el cargo dentro de la estructura funcional y operativa de la empresa.

Jefe inmediato: Define la dependencia de otro cargo.

2. Descripción del cargo:

Señala los deberes y responsabilidades de cada cargo.

Objetivo del cargo: Identifica el aporte del cargo al proceso productivo, su alcance e interrelación con otros cargos.

Funciones: Es la descripción detallada de las funciones o tareas que debe ejecutar cada cargo, define su carácter de acuerdo a las especificaciones y requerimientos del mismo.

3. Perfil del cargo:

(Factores y subfactores): definen el perfil académico, laboral y profesional requerido para el cargo.

Nivel de escolaridad: hace referencia estrictamente al perfil académico del aspirante.

Conocimientos específicos: Hace referencia a conocimientos académicos, técnicos y habilidades desarrolladas que facilitan la ejecución del trabajo.

Competencias: Es el conjunto de cualidades que debe poseer el aspirante para desempeñar adecuadamente el cargo, considerando el contexto laboral, los conocimientos básicos y la experiencia requerida.

Entrenamiento y desarrollo: Hace referencia al adiestramiento, herramientas e información suministrada por la empresa para lograr un adecuado conocimiento del cargo y una correcta integración del talento humano al área y puesto de trabajo.

Experiencia laboral: Especifica el nivel de profundidad del conocimiento que el individuo debe tener sobre el cargo.

Responsabilidades propias del cargo: Identifica el conjunto de tareas y deberes, la relación directa con el manejo de equipos, supervisión de métodos y procesos, control sobre recaudo de dineros, manejo de información y la interacción con otros cargos.

Relaciones internas: Relación de interrelación de los cargos entre sí y con otras dependencias de la organización, permite definir la naturaleza y finalidad de la interacción.

Relaciones externas: Se mantiene con clientes, instituciones y organizaciones, determina la naturaleza, el alcance y contenido.

Normas de seguridad industrial: Describe las normas de seguridad específicas aplicables a la ejecución de cada una de las funciones, actividades y tareas del cargo y a las áreas de trabajo.

Condiciones de trabajo: Considera la exposición a factores de riesgo.

Toma de decisiones: Determina el nivel de autonomía o dependencia del ocupante del cargo para realizar su trabajo.

Fuente: Elaboración propia.

Anexo B.

Resultados de la encuesta

1. Encuesta de mercado y análisis de clientes de la empresa Proteger S.A.S. de la ciudad de Cartago.													
													
Ciudad		Cartago											
Empresa		Radiólogos											
N°	Pregunta	Resultados											
1.	Señale cuál o cuáles de las siguientes prendas son necesarias en la prestación de su servicio, y son compradas en material desechable.	Ítems		Respuestas									
		a.	Gorros o cofias desechables								9		
		b.	Polainas desechables								3		
		c.	Tapabocas desechables								10		
		d.	Ropa interior desechable								5		
		e.	Batas quirúrgicas desechables								7		
		f.	Sábanas para camillas desechables								5		
		Total		100%									
2.	¿Cuál es la frecuencia con la que realiza la compra de prendas desechables?	Ítem		Respuesta									
		a.	Mensual								1		
		b.	Bimensual										
		c.	Trimestral										
		d.	Semestral										
		e.	Anual										
		Total		100%									
3.	Producto	< 1000		1001 a 2000		2001 a 3000		3001 a 5000		> 5000			
		Frec	%	Frec	%	Frec	%	Frec	%	Frec	%		
		Gorros o cofias desechables		2	2	5	1	0	10	2	2	5	1
		Polainas desechables		8	1	1	0	0	10	8	1	1	0
		Tapabocas desechables		1	1	2	5	1	10	1	1	2	5
		Ropa interior desechable		4	3	2	1	0	10	4	3	2	1
		Batas quirúrgicas desechables		2	2	5	1	0	10	2	2	5	1
		Sábanas desechables para camillas		6	3	1	0	0	10	6	3	1	0
4.	Por favor señale cuáles son los rangos de precios que actualmente paga por un gorro desechable	Ítems		Respuestas									
		a.	Entre \$0 y \$200								X		
		b.	Entre \$201 y \$500										
		c.	Entre \$501 y \$700										

		d.	>\$700	
		Total		100%
5.	Por favor señale cuáles son los rangos de precios que actualmente paga por un tapabocas desechable.	Ítems		Respuestas
		a.	Entre \$0 y \$200	X
		b.	Entre \$201 y \$500	
		c.	Entre \$501 y \$700	
		d.	>\$700	
		Total		100%
6.	Por favor señale cuáles son los rangos de precios que actualmente paga por las batas quirúrgicas desechables.	Ítems		Respuestas
		a.	Entre \$4.000 y \$4.500	X
		b.	Entre \$4.501 y \$5.000	
		c.	Entre \$5.001 y \$5.500	
		d.	>\$5.000	
		Total		100%
7.	¿Qué criterios toma en cuenta para seleccionar un proveedor?	Ítem		Respuestas
		a.	Calidad	X
		b.	Precio	
		c.	Cumplimiento	
		d.	Ubicación	
		e.	Garantías	
		f.	Facilidades de pago	
8.	¿Sus proveedores han establecido cambios en el suministro, desde la declaratoria de la pandemia?	Total		100%
		Ítems		Respuestas
		a.	Calidad	X
		b.	Precio	
		c.	Cumplimiento	
		d.	Garantías	
		e.	Facilidades de pago	
		Total		100%
9.	¿Está satisfecho con el nivel de cumplimiento de sus proveedores?	Si	X	
		No		
10.	¿Estaría dispuesto a comprarle a una empresa nueva que distribuye productos de bioseguridad?	Si	X	
		No		
11.	¿Tiene proyectada la expansión de las actividades de la empresa a otros mercados?	Si		
		No	X	
12.	¿Ha identificado nuevos proveedores	Si	X	
		No		
Elaborado por: Cristian Andrés Torres Acevedo			Revisado por: Harold Paul Ávila	

2. cuesta de mercado y análisis de clientes de la empresa Proteger S.A.S. de la ciudad de

Cartago.	
	
Ciudad	Pereira.
Empresa	Radiólogos – Centro.

N°	Pregunta	Resultados										
1.	Señale cuál o cuáles de las siguientes prendas son necesarias en la prestación de su servicio, y son compradas en material desechable.	Ítems										Respuestas
		a.	Gorros o cofias desechables									9
		b.	Polainas desechables									3
		c.	Tapabocas desechables									10
		d.	Ropa interior desechable									5
		e.	Batas quirúrgicas desechables									7
		f.	Sábanas para camillas desechables									5
Total										100%		
2.	¿Cuál es la frecuencia con la que realiza la compra de prendas desechables?	Ítem										Respuesta
		a.	Mensual									1
		b.	Bimensual									
		c.	Trimestral									
		d.	Semestral									
		e.	Anual									
Total										100%		
3.	Producto	< 1000		1001 a 2000		2001 a 3000		3001 a 5000		> 5000		
		Frec	%	Frec	%	Frec	%	Frec	%	Frec	%	
4.	Por favor señale cuáles son los rangos de precios que actualmente paga por un gorro desechable	Ítems										Respuestas
		a.	Entre \$0 y \$200									
		b.	Entre \$201 y \$500									X
		c.	Entre \$501 y \$700									
		d.	>\$700									
Total												
5.	Por favor señale cuáles son los rangos de precios que actualmente	Ítems										
		a.	Entre \$0 y \$200									X

	paga por un tapabocas desechable.	b.	Entre \$201 y \$500	
		c.	Entre \$501 y \$700	
		d.	>\$700	
		Total		
6.	Por favor señale cuáles son los rangos de precios que actualmente paga por las batas quirúrgicas desechables.	Ítems		
		a.	Entre \$4.000 y \$4.500	
		b.	Entre \$4.501 y \$5.000	X
		c.	Entre \$5.001 y \$5.500	
		d.	>\$5.000	
		Total		
7.	¿Qué criterios toma en cuenta para seleccionar un proveedor?	Ítem		
		a.	Calidad	X
		b.	Precio	
		c.	Cumplimiento	
		d.	Ubicación	
		e.	Garantías	
		f.	Facilidades de pago	
8.	¿Sus proveedores han establecido cambios en el suministro, desde la declaratoria de la pandemia?	Total		
		Ítems		
		a.	Calidad	
		b.	Precio	X
		c.	Cumplimiento	
		d.	Garantías	
		e.	Facilidades de pago	
		Total		100%
9.	¿Está satisfecho con el nivel de cumplimiento de sus proveedores?	Si	X	
		No		
10.	¿Estaría dispuesto a comprarle a una empresa nueva que distribuye productos de bioseguridad?	Si		
		No	X	
11.	¿Tiene proyectada la expansión de las actividades de la empresa a otros mercados?	Si	X	
		No		
12.	¿Ha identificado nuevos proveedores	Si		
		No	X	
Elaborado por: Cristian Andrés Torres Acevedo			Revisado por: Harold Paul Ávila	

3. Encuesta de mercado y análisis de clientes de la empresa Proteger S.A.S. de la ciudad

de Cartago.												
												
Ciudad		Pereira										
Empresa		Radiólogos - Clínica Los Rosales										
N°	Pregunta	Resultados										
1.	Señale cuál o cuáles de las siguientes prendas son necesarias en la prestación de su servicio, y son compradas en material desechable.	Ítems										Respuestas
		a.	Gorros o cofias desechables									9
		b.	Polainas desechables									3
		c.	Tapabocas desechables									10
		d.	Ropa interior desechable									5
		e.	Batas quirúrgicas desechables									7
		f.	Sábanas para camillas desechables									5
Total										100%		
2.	¿Cuál es la frecuencia con la que realiza la compra de prendas desechables?	Ítem										Respuesta
		a.	Mensual									1
		b.	Bimensual									
		c.	Trimestral									
		d.	Semestral									
		e.	Anual									
Total										100%		
3.	Producto	< 1000		1001 a 2000		2001 a 3000		3001 a 5000		> 5000		
		Frec	%	Frec	%	Frec	%	Frec	%	Frec	%	
		Gorros o cofias desechables	2	2	5	1	0	10	2	2	5	1
		Polainas desechables	8	1	1	0	0	10	8	1	1	0
		Tapabocas desechables	1	1	2	5	1	10	1	1	2	5
		Ropa interior desechable	4	3	2	1	0	10	4	3	2	1
		Batas quirúrgicas desechables	2	2	5	1	0	10	2	2	5	1
		Sábanas desechables para camillas	6	3	1	0	0	10	6	3	1	0
4.	Por favor señale cuáles son los rangos de precios que actualmente paga por un gorro desechable	Ítems										Respuestas
		a.	Entre \$0 y \$200									
		b.	Entre \$201 y \$500									X
		c.	Entre \$501 y \$700									
		d.	>\$700									
Total												
5.	Por favor señale cuáles son los rangos de precios que actualmente	Ítems										
		a.	Entre \$0 y \$200									X

	paga por un tapabocas desechable.	b.	Entre \$201 y \$500	
		c.	Entre \$501 y \$700	
		d.	>\$700	
		Total		
6.	Por favor señale cuáles son los rangos de precios que actualmente paga por las batas quirúrgicas desechables.	Ítems		
		a.	Entre \$4.000 y \$4.500	
		b.	Entre \$4.501 y \$5.000	
		c.	Entre \$5.001 y \$5.500	X
		d.	>\$5.000	
		Total		
7.	¿Qué criterios toma en cuenta para seleccionar un proveedor?	Ítem		
		a.	Calidad	X
		b.	Precio	
		c.	Cumplimiento	
		d.	Ubicación	
		e.	Garantías	
		f.	Facilidades de pago	
8.	¿Sus proveedores han establecido cambios en el suministro, desde la declaratoria de la pandemia?	Total		
		Ítems		
		a.	Calidad	
		b.	Precio	X
		c.	Cumplimiento	
		d.	Garantías	
		e.	Facilidades de pago	
		Total		100%
9.	¿Está satisfecho con el nivel de cumplimiento de sus proveedores?	Si		
		No	X	
10.	¿Estaría dispuesto a comprarle a una empresa nueva que distribuye productos de bioseguridad?	Si	X	
		No		
11.	¿Tiene proyectada la expansión de las actividades de la empresa a otros mercados?	Si	X	
		No		
12.	¿Ha identificado nuevos proveedores	Si	X	
		No		
Elaborado por: Cristian Andrés Torres Acevedo			Revisado por: Harold Paul Ávila	

4. Encuesta de mercado y análisis de clientes de la empresa Proteger S.A.S. de la ciudad

de Cartago.	
	
Ciudad	Pereira
Empresa	Radiólogos - Clínica Comfamiliar

N°	Pregunta	Resultados											
1.	Señale cuál o cuáles de las siguientes prendas son necesarias en la prestación de su servicio, y son compradas en material desechable.	Ítems										Respuestas	
		a.	Gorros o cofias desechables								9		
		b.	Polainas desechables								3		
		c.	Tapabocas desechables								10		
		d.	Ropa interior desechable								5		
		e.	Batas quirúrgicas desechables								7		
		f.	Sábanas para camillas desechables								5		
		Total										100%	
2.	¿Cuál es la frecuencia con la que realiza la compra de prendas desechables?	Ítem										Respuesta	
		a.	Mensual								1		
		b.	Bimensual										
		c.	Trimestral										
		d.	Semestral										
		e.	Anual										
		Total										100%	
3.	Producto	< 1000		1001 a 2000		2001 a 3000		3001 a 5000		> 5000			
		Frec	%	Frec	%	Frec	%	Frec	%	Frec	%		
		Gorros o cofias desechables		2	2	5	1	0	10	2	2	5	1
		Polainas desechables		8	1	1	0	0	10	8	1	1	0
		Tapabocas desechables		1	1	2	5	1	10	1	1	2	5
		Ropa interior desechable		4	3	2	1	0	10	4	3	2	1
		Batas quirúrgicas desechables		2	2	5	1	0	10	2	2	5	1
		Sábanas desechables para camillas		6	3	1	0	0	10	6	3	1	0
4.	Por favor señale cuáles son los rangos de precios que actualmente paga por un gorro desechable	Ítems										Respuestas	
		a.	Entre \$0 y \$200										
		b.	Entre \$201 y \$500								X		
		c.	Entre \$501 y \$700										
		d.	>\$700										
		Total											
5.	Por favor señale cuáles son los rangos de precios que actualmente	Ítems											
		a.	Entre \$0 y \$200										

	paga por un tapabocas desechable.	b.	Entre \$201 y \$500	X
		c.	Entre \$501 y \$700	
		d.	>\$700	
		Total		
6.	Por favor señale cuáles son los rangos de precios que actualmente paga por las batas quirúrgicas desechables.	Ítems		
		a.	Entre \$4.000 y \$4.500	
		b.	Entre \$4.501 y \$5.000	
		c.	Entre \$5.001 y \$5.500	X
		d.	>\$5.000	
		Total		
7.	¿Qué criterios toma en cuenta para seleccionar un proveedor?	Ítem		
		a.	Calidad	
		b.	Precio	
		c.	Cumplimiento	X
		d.	Ubicación	
		e.	Garantías	
		f.	Facilidades de pago	
8.	¿Sus proveedores han establecido cambios en el suministro, desde la declaratoria de la pandemia?	Total		
		Ítems		
		a.	Calidad	
		b.	Precio	X
		c.	Cumplimiento	
		d.	Garantías	
		e.	Facilidades de pago	
		Total		100%
9.	¿Está satisfecho con el nivel de cumplimiento de sus proveedores?	Si		
		No		X
10.	¿Estaría dispuesto a comprarle a una empresa nueva que distribuye productos de bioseguridad?	Si		X
		No		
11.	¿Tiene proyectada la expansión de las actividades de la empresa a otros mercados?	Si		X
		No		
12.	¿Ha identificado nuevos proveedores	Si		X
		No		
Elaborado por: Cristian Andrés Torres Acevedo			Revisado por: Harold Paul Ávila	

5. Encuesta de mercado y análisis de clientes de la empresa Proteger S.A.S. de la ciudad de Cartago.



Ciudad	Pereira
Empresa	Radiólogos - Clínica San Rafael Megacentro

N°	Pregunta	Resultados												
1.	Señale cuál o cuáles de las siguientes prendas son necesarias en la prestación de su servicio, y son compradas en material desechable.	Ítems		Respuestas										
		a.	Gorros o cofias desechables								9			
		b.	Polainas desechables								3			
		c.	Tapabocas desechables								10			
		d.	Ropa interior desechable								5			
		e.	Batas quirúrgicas desechables								7			
		f.	Sábanas para camillas desechables								5			
Total		100%												
2.	¿Cuál es la frecuencia con la que realiza la compra de prendas desechables?	Ítem		Respuesta										
		a.	Mensual								1			
		b.	Bimensual											
		c.	Trimestral											
		d.	Semestral											
		e.	Anual											
Total		100%												
3.	Producto	< 1000		1001 a 2000		2001 a 3000		3001 a 5000		> 5000				
		Frec	%	Frec	%	Frec	%	Frec	%	Frec	%			
		Gorros o cofias desechables	2	2	5	1	0	10	2	2	5	1		
		Polainas desechables	8	1	1	0	0	10	8	1	1	0		
		Tapabocas desechables	1	1	2	5	1	10	1	1	2	5		
		Ropa interior desechable	4	3	2	1	0	10	4	3	2	1		
		Batas quirúrgicas desechables	2	2	5	1	0	10	2	2	5	1		
		Sábanas desechables para camillas	6	3	1	0	0	10	6	3	1	0		
		4.	Por favor señale cuáles son los rangos de precios que actualmente paga por un gorro desechable	Ítems		Respuestas								
				a.	Entre \$0 y \$200									
				b.	Entre \$201 y \$500								X	
				c.	Entre \$501 y \$700									
d.	>\$700													
Total														
5.	Por favor señale cuáles son los	Ítems												

	rangos de precios que actualmente paga por un tapabocas desechable.	a.	Entre \$0 y \$200	
		b.	Entre \$201 y \$500	X
		c.	Entre \$501 y \$700	
		d.	>\$700	
		Total		
6.	Por favor señale cuáles son los rangos de precios que actualmente paga por las batas quirúrgicas desechables.	Ítems		
		a.	Entre \$4.000 y \$4.500	
		b.	Entre \$4.501 y \$5.000	
		c.	Entre \$5.001 y \$5.500	X
		d.	>\$5.000	
		Total		
7.	¿Qué criterios toma en cuenta para seleccionar un proveedor?	Ítem		
		a.	Calidad	
		b.	Precio	
		c.	Cumplimiento	X
		d.	Ubicación	
		e.	Garantías	
		f.	Facilidades de pago	
8.	¿Sus proveedores han establecido cambios en el suministro, desde la declaratoria de la pandemia?	Total		
		Ítems		
		a.	Calidad	
		b.	Precio	
		c.	Cumplimiento	X
		d.	Garantías	
		e.	Facilidades de pago	
		Total		100%
9.	¿Está satisfecho con el nivel de cumplimiento de sus proveedores?	Si		
		No	X	
10.	¿Estaría dispuesto a comprarle a una empresa nueva que distribuye productos de bioseguridad?	Si		
		No	X	
11.	¿Tiene proyectada la expansión de las actividades de la empresa a otros mercados?	Si	X	
		No		
12.	¿Ha identificado nuevos proveedores	Si		
		No	X	
Elaborado por: Cristian Andrés Torres Acevedo			Revisado por: Harold Paul Ávila	

6. Encuesta de mercado y análisis de clientes de la empresa Proteger S.A.S. de la ciudad

de Cartago.	
	
Ciudad	Pereira
Empresa	Radiólogos - Megacentro Pinares

N°	Pregunta	Resultados										
1.	Señale cuál o cuáles de las siguientes prendas son necesarias en la prestación de su servicio, y son compradas en material desechable.	Ítems										Respuestas
		a.	Gorros o cofias desechables									9
		b.	Polainas desechables									3
		c.	Tapabocas desechables									10
		d.	Ropa interior desechable									5
		e.	Batas quirúrgicas desechables									7
		f.	Sábanas para camillas desechables									5
Total										100%		
2.	¿Cuál es la frecuencia con la que realiza la compra de prendas desechables?	Ítem										Respuesta
		a.	Mensual									1
		b.	Bimensual									
		c.	Trimestral									
		d.	Semestral									
		e.	Anual									
Total										100%		
3.	Producto	< 1000		1001 a 2000		2001 a 3000		3001 a 5000		> 5000		
		Frec	%	Frec	%	Frec	%	Frec	%	Frec	%	
4.	Por favor señale cuáles son los rangos de precios que actualmente paga por un gorro desechable	Ítems										Respuestas
		a.	Entre \$0 y \$200									
		b.	Entre \$201 y \$500									X
		c.	Entre \$501 y \$700									
		d.	>\$700									
Total												
5.	Por favor señale cuáles son los rangos de precios que actualmente	Ítems										
		a.	Entre \$0 y \$200									

	paga por un tapabocas desechable.	b.	Entre \$201 y \$500	X
		c.	Entre \$501 y \$700	
		d.	>\$700	
		Total		
6.	Por favor señale cuáles son los rangos de precios que actualmente paga por las batas quirúrgicas desechables.	Ítems		
		a.	Entre \$4.000 y \$4.500	
		b.	Entre \$4.501 y \$5.000	
		c.	Entre \$5.001 y \$5.500	
		d.	>\$5.000	X
		Total		
7.	¿Qué criterios toma en cuenta para seleccionar un proveedor?	Ítem		
		a.	Calidad	
		b.	Precio	X
		c.	Cumplimiento	
		d.	Ubicación	
		e.	Garantías	
		f.	Facilidades de pago	
		Total		
8.	¿Sus proveedores han establecido cambios en el suministro, desde la declaratoria de la pandemia?	Ítems		
		a.	Calidad	
		b.	Precio	
		c.	Cumplimiento	X
		d.	Garantías	
		e.	Facilidades de pago	
		Total		100%
9.	¿Está satisfecho con el nivel de cumplimiento de sus proveedores?	Si		
		No	X	
10.	¿Estaría dispuesto a comprarle a una empresa nueva que distribuye productos de bioseguridad?	Si	X	
		No		
11.	¿Tiene proyectada la expansión de las actividades de la empresa a otros mercados?	Si		
		No	X	
12.	¿Ha identificado nuevos proveedores	Si	X	
		No		
Elaborado por: Cristian Andrés Torres Acevedo			Revisado por: Harold Paul Ávila	

7. Encuesta de mercado y análisis de clientes de la empresa Proteger S.A.S. de la ciudad de Cartago.

 Proteger S.A.S.	
Ciudad	Pereira
Empresa	Radiólogos - Clínica San Rafael Cuba.

N°	Pregunta	Resultados											
1.	Señale cuál o cuáles de las siguientes prendas son necesarias en la prestación de su servicio, y son compradas en material desechable.	Ítems										Respuestas	
		a.	Gorros o cofias desechables								9		
		b.	Polainas desechables								3		
		c.	Tapabocas desechables								10		
		d.	Ropa interior desechable								5		
		e.	Batas quirúrgicas desechables								7		
		f.	Sábanas para camillas desechables								5		
		Total										100%	
2.	¿Cuál es la frecuencia con la que realiza la compra de prendas desechables?	Ítem										Respuesta	
		a.	Mensual								1		
		b.	Bimensual										
		c.	Trimestral										
		d.	Semestral										
		e.	Anual										
		Total										100%	
3.	Producto	< 1000		1001 a 2000		2001 a 3000		3001 a 5000		> 5000			
		Fr	%	Frec	%	Frec	%	Frec	%	Frec	%		
4.	Por favor señale cuáles son los rangos de precios que actualmente paga por un gorro desechable	Ítems										Respuestas	
		a.	Entre \$0 y \$200										
		b.	Entre \$201 y \$500								X		
		c.	Entre \$501 y \$700										
		d.	>\$700										
		Total											
5.	Por favor señale cuáles son los rangos de precios que actualmente paga por un tapabocas desechable.	Ítems											
		a.	Entre \$0 y \$200										
		b.	Entre \$201 y \$500								X		

		c.	Entre \$501 y \$700	
		d.	>\$700	
		Total		
6.	Por favor señale cuáles son los rangos de precios que actualmente paga por las batas quirúrgicas desechables.	Ítems		
		a.	Entre \$4.000 y \$4.500	
		b.	Entre \$4.501 y \$5.000	
		c.	Entre \$5.001 y \$5.500	
		d.	>\$5.000	X
		Total		
		Ítem		
7.	¿Qué criterios toma en cuenta para seleccionar un proveedor?	a.	Calidad	
		b.	Precio	
		c.	Cumplimiento	X
		d.	Ubicación	
		e.	Garantías	
		f.	Facilidades de pago	
		Total		
8.	¿Sus proveedores han establecido cambios en el suministro, desde la declaratoria de la pandemia?	Ítems		
		a.	Calidad	
		b.	Precio	
		c.	Cumplimiento	
		d.	Garantías	X
		e.	Facilidades de pago	
		Total		
9.	¿Está satisfecho con el nivel de cumplimiento de sus proveedores?	Si	X	
		No		
10.	¿Estaría dispuesto a comprarle a una empresa nueva que distribuye productos de bioseguridad?	Si	X	
		No		
11.	¿Tiene proyectada la expansión de las actividades de la empresa a otros mercados?	Si	X	
		No		
12.	¿Ha identificado nuevos proveedores	Si		
		No	X	
Elaborado por: Cristian Andrés Torres Acevedo			Revisado por: Harold Paul Ávila	

8. Encuesta de mercado y análisis de clientes de la empresa Proteger S.A.S. de la ciudad de Cartago.



Ciudad	Armenia - Quindío
Empresa	Cedicafe - Cl. 2 N 12-32 Alcázar

N°	Pregunta	Resultados											
1.	Señale cuál o cuáles de las siguientes prendas son necesarias en la prestación de su servicio, y son compradas en material desechable.	Ítems										Respuestas	
		a.	Gorros o cofias desechables								9		
		b.	Polainas desechables								3		
		c.	Tapabocas desechables								10		
		d.	Ropa interior desechable								5		
		e.	Batas quirúrgicas desechables								7		
		f.	Sábanas para camillas desechables								5		
		Total										100%	
2.	¿Cuál es la frecuencia con la que realiza la compra de prendas desechables?	Ítem										Respuesta	
		a.	Mensual								1		
		b.	Bimensual										
		c.	Trimestral										
		d.	Semestral										
		e.	Anual										
		Total										100%	
3.	Producto	< 1000		1001 a 2000		2001 a 3000		3001 a 5000		> 5000			
		Frec	%	Frec	%	Frec	%	Frec	%	Frec	%		
4.	Por favor señale cuáles son los rangos de precios que actualmente paga por un gorro desechable	Ítems										Respuestas	
		a.	Entre \$0 y \$200										
		b.	Entre \$201 y \$500								X		
		c.	Entre \$501 y \$700										
		d.	>\$700										
		Total											
5.	Por favor señale cuáles son los	Ítems											

	rangos de precios que actualmente paga por un tapabocas desechable.	a.	Entre \$0 y \$200	
		b.	Entre \$201 y \$500	X
		c.	Entre \$501 y \$700	
		d.	>\$700	
		Total		
6.	Por favor señale cuáles son los rangos de precios que actualmente paga por las batas quirúrgicas desechables.	Ítems		
		a.	Entre \$4.000 y \$4.500	
		b.	Entre \$4.501 y \$5.000	
		c.	Entre \$5.001 y \$5.500	
		d.	>\$5.000	X
		Total		100%
7.	¿Qué criterios toma en cuenta para seleccionar un proveedor?	Ítem		
		a.	Calidad	X
		b.	Precio	
		c.	Cumplimiento	
		d.	Ubicación	
		e.	Garantías	
		f.	Facilidades de pago	
8.	¿Sus proveedores han establecido cambios en el suministro, desde la declaratoria de la pandemia?	Total		
		100%		
		Ítems		
		Respuestas		
		a.	Calidad	
		b.	Precio	
		c.	Cumplimiento	
		d.	Garantías	X
		e.	Facilidades de pago	
		Total		100%
9.	¿Está satisfecho con el nivel de cumplimiento de sus proveedores?	Si		
		No	X	
10.	¿Estaría dispuesto a comprarle a una empresa nueva que distribuye productos de bioseguridad?	Si	X	
		No		
11.	¿Tiene proyectada la expansión de las actividades de la empresa a otros mercados?	Si	X	
		No		
12.	¿Ha identificado nuevos proveedores	Si	X	
		No		
Elaborado por: Cristian Andrés Torres Acevedo			Revisado por: Harold Paul Ávila	

9. Encuesta de mercado y análisis de clientes de la empresa Proteger S.A.S. de la ciudad de Cartago.



Ciudad	Pereira.
Empresa	Cedicaf - Cra. 15 No 13-28 Barrio Los Alpes

N°	Pregunta	Resultados													
1.	Señale cuál o cuáles de las siguientes prendas son necesarias en la prestación de su servicio, y son compradas en material desechable.	Ítems										Respuestas			
		a.	Gorros o cofias desechables								9				
		b.	Polainas desechables								3				
		c.	Tapabocas desechables								10				
		d.	Ropa interior desechable								5				
		e.	Batas quirúrgicas desechables								7				
		f.	Sábanas para camillas desechables								5				
		Total										100%			
2.	¿Cuál es la frecuencia con la que realiza la compra de prendas desechables?	Ítem										Respuesta			
		a.	Mensual								1				
		b.	Bimensual												
		c.	Trimestral												
		d.	Semestral												
		e.	Anual												
		Total										100%			
3.	Producto	< 1000		1001 a 2000		2001 a 3000		3001 a 5000		> 5000					
		Frec	%	Frec	%	Frec	%	Frec	%	Frec	%				
		Gorros o cofias desechables	2	2	5	1	0	10	2	2	5	1			
		Polainas desechables	8	1	1	0	0	10	8	1	1	0			
		Tapabocas desechables	1	1	2	5	1	10	1	1	2	5			
		Ropa interior desechable	4	3	2	1	0	10	4	3	2	1			
		Batas quirúrgicas desechables	2	2	5	1	0	10	2	2	5	1			
		Sábanas desechables para camillas	6	3	1	0	0	10	6	3	1	0			
		4.	Por favor señale cuáles son los rangos de precios que actualmente paga por un gorro desechable	Ítems										Respuestas	
				a.	Entre \$0 y \$200										
				b.	Entre \$201 y \$500								X		
				c.	Entre \$501 y \$700										
d.	>\$700														
		Total													
5.	Por favor señale cuáles son los	Ítems													

	rangos de precios que actualmente paga por un tapabocas desechable.	a.	Entre \$0 y \$200	
		b.	Entre \$201 y \$500	
		c.	Entre \$501 y \$700	X
		d.	>\$700	
		Total		
6.	Por favor señale cuáles son los rangos de precios que actualmente paga por las batas quirúrgicas desechables.	Ítems		
		a.	Entre \$4.000 y \$4.500	
		b.	Entre \$4.501 y \$5.000	
		c.	Entre \$5.001 y \$5.500	
		d.	>\$5.000	X
		Total		100%
7.	¿Qué criterios toma en cuenta para seleccionar un proveedor?	Ítem		
		a.	Calidad	
		b.	Precio	
		c.	Cumplimiento	
		d.	Ubicación	
		e.	Garantías	
		f.	Facilidades de pago	
8.	¿Sus proveedores han establecido cambios en el suministro, desde la declaratoria de la pandemia?	Total		
		100%		
		Ítems		
		Respuestas		
		a.	Calidad	X
		b.	Precio	
		c.	Cumplimiento	
		d.	Garantías	1
		e.	Facilidades de pago	
		Total		100%
9.	¿Está satisfecho con el nivel de cumplimiento de sus proveedores?	Si	X	
		No		
10.	¿Estaría dispuesto a comprarle a una empresa nueva que distribuye productos de bioseguridad?	Si	X	
		No		
11.	¿Tiene proyectada la expansión de las actividades de la empresa a otros mercados?	Si	X	
		No		
12.	¿Ha identificado nuevos proveedores	Si		
		No	X	
Elaborado por: Cristian Andrés Torres Acevedo		Revisado por: Harold Paul Ávila		

10. Encuesta de mercado y análisis de clientes de la empresa Proteger S.A.S. de la ciudad de Cartago.



Ciudad	Tuluá.
Empresa	Cedicafe - Cra. 34 #27 – 33.

N°	Pregunta	Resultados												
1.	Señale cuál o cuáles de las siguientes prendas son necesarias en la prestación de su servicio, y son compradas en material desechable.	Ítems		Respuestas										
		a.	Gorros o cofias desechables		9									
		b.	Polainas desechables		3									
		c.	Tapabocas desechables		10									
		d.	Ropa interior desechable		5									
		e.	Batas quirúrgicas desechables		7									
		f.	Sábanas para camillas desechables		5									
Total		100%												
2.	¿Cuál es la frecuencia con la que realiza la compra de prendas desechables?	Ítem		Respuesta										
		a.	Mensual											
		b.	Bimensual											
		c.	Trimestral											
		d.	Semestral											
		e.	Anual											
Total		100%												
3.	Producto	< 1000		1001 a 2000		2001 a 3000		3001 a 5000		> 5000				
		Frec	%	Frec	%	Frec	%	Frec	%	Frec	%			
		Gorros o cofias desechables	2	2	5	1	0	10	2	2	5	1		
		Polainas desechables	8	1	1	0	0	10	8	1	1	0		
		Tapabocas desechables	1	1	2	5	1	10	1	1	2	5		
		Ropa interior desechable	4	3	2	1	0	10	4	3	2	1		
		Batas quirúrgicas desechables	2	2	5	1	0	10	2	2	5	1		
		Sábanas desechables para camillas	6	3	1	0	0	10	6	3	1	0		
		4.	Por favor señale cuáles son los rangos de precios que actualmente paga por un gorro desechable	Ítems		Respuestas								
				a.	Entre \$0 y \$200									
				b.	Entre \$201 y \$500									
				c.	Entre \$501 y \$700		X							
d.	>\$700													
Total														
5.	Por favor señale cuáles son los	Ítems												

	rangos de precios que actualmente paga por un tapabocas desechable.	a.	Entre \$0 y \$200	
		b.	Entre \$201 y \$500	
		c.	Entre \$501 y \$700	
		d.	>\$700	
		Total		
6.	Por favor señale cuáles son los rangos de precios que actualmente paga por las batas quirúrgicas desechables.	Ítems		
		a.	Entre \$4.000 y \$4.500	
		b.	Entre \$4.501 y \$5.000	
		c.	Entre \$5.001 y \$5.500	
		d.	>\$5.000	X
		Total		100%
7.	¿Qué criterios toma en cuenta para seleccionar un proveedor?	Ítem		Respuestas
		a.	Calidad	X
		b.	Precio	
		c.	Cumplimiento	
		d.	Ubicación	
		e.	Garantías	
		f.	Facilidades de pago	
8.	¿Sus proveedores han establecido cambios en el suministro, desde la declaratoria de la pandemia?	Total		100%
		Ítems		Respuestas
		a.	Calidad	
		b.	Precio	
		c.	Cumplimiento	
		d.	Garantías	
		e.	Facilidades de pago	X
		Total		100%
9.	¿Está satisfecho con el nivel de cumplimiento de sus proveedores?	Si	X	
		No		
10.	¿Estaría dispuesto a comprarle a una empresa nueva que distribuye productos de bioseguridad?	Si	X	
		No		
11.	¿Tiene proyectada la expansión de las actividades de la empresa a otros mercados?	Si		
		No	X	
12.	¿Ha identificado nuevos proveedores?	Si	X	
		No		
Elaborado por: Cristian Andrés Torres Acevedo			Revisado por: Harold Paul Ávila	