

PLAN DE NEGOCIOS PARA IMPLEMENTAR UNA EMPRESA
COMERCIALIZADORA DE ELEMENTOS DE PROTECCIÓN PERSONAL PARA
TRABAJADORES DEL SECTOR DE LA CONSTRUCCIÓN UBICADA EN EL
MUNICIPIO DE MADRID (CUNDINAMARCA)

LOPEZ MOLINA LUISA FERNANDA
MARTINEZ PAJARO CLAUDIA PATRICIA

CORPORACIÓN UNIVERSITARIA MINUTO DE DIOS
SEDE VIRTUAL Y A DISTANCIA
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
PROGRAMA ADMINISTRACIÓN EN SALUD OCUPACIONAL
BOGOTÁ D.C

PLAN DE NEGOCIOS PARA IMPLEMENTAR UNA EMPRESA
COMERCIALIZADORA DE ELEMENTOS DE PROTECCIÓN PERSONAL PARA
TRABAJADORES DEL SECTOR DE LA CONSTRUCCIÓN UBICADA EN EL
MUNICIPIO DE MADRID (CUNDINAMARCA)

LOPEZ MOLINA LUISA FERNANDA
MARTINEZ PAJARO CLAUDIA PATRICIA

**TRABAJO DE OPCIÓN DE GRADO PARA OPTAR TITULO DE
ADMINISTRACIÓN EN SALUD OCUPACIONAL**

Director:

GERMAN TOVAR

CORPORACIÓN UNIVERSITARIA MINUTO DE DIOS
SEDE VIRTUAL Y A DISTANCIA
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
PROGRAMA ADMINISTRACIÓN EN SALUD OCUPACIONAL
BOGOTÁ D.C.

2017

DEDICATORIA

Queremos dedicarle este proyecto primero a Dios por permitirnos culminar esta etapa de nuestras vidas, por ser nuestro guía en este camino, porque a pesar de los obstáculos hoy nos permite sonreír y gritar victoria.

A nuestras familias por el apoyo incondicional que nos brindaron en cada momento de nuestras vidas. En especial a nuestros esposos por su apoyo y su comprensión, a nuestros adorados hijos quienes con mucho amor y sacrificio cedieron el tiempo para culminar esta meta.

Al profesor German Tovar, por ser la mejor guía y apoyo por su paciencia, sabiduría y orientación en el desarrollo de este proyecto.

AGRADECIMIENTO

Damos gracias a Dios por darnos la sabiduría para culminar con éxito nuestro proyecto, a nuestro Tutor German Tovar por su acompañamiento.

En especial a la Corporación Universitaria Minuto de Dios gracias por habernos permitido formarnos en ella, gracias a todas las personas que fueron partícipes de este proceso, ya sea de manera directa o indirecta, gracias a todos ustedes, ya que fueron responsables de realizar su pequeño aporte, que el día de hoy se ve reflejado en la culminación de nuestro paso por la universidad.

Contenido

RESUMEN EJECUTIVO	11
Ingreso y Proyección de Ventas	13
1. PRESENTACIÓN DEL PROBLEMA	16
1.1 Situación actual y magnitud del problema	17
1.2 Causas	18
1.3 Efectos	19
1.4 Justificación	19
1.5 Objetivos	20
1.5.1 Objetivo General	20
1.5.2 Objetivos Específicos	20
2. ESTUDIO DE MERCADO	21
2.1 Contexto del Mercado y antecedentes	21
2.2 Análisis y caracterización del consumidor	23
2.2.1 Selección de la población	25
2.2.2 Estimación de la Demanda Potencial	26
2.2.4. Análisis de los resultados	27
2.2.5. Conclusiones de los análisis de los datos	28
2.3 Identificación y análisis de la competencia	29
2.4 Estrategia de Mercado	29
2.4.1 Canales de Comercialización y distribución	30
2.4.4.1 Estrategias de promoción y publicidad.	33
2.4.5 Logotipo y Eslogan	36
3. PROPUESTA DE NEGOCIO	38
3.1 Características del producto o servicio	38
3.2 Ventajas competitivas y propuestas de valor	39
4. ESTUDIO TÉCNICO	40
4.1 Balance de requerimientos	40

4.1.1	Balance de personal	43
4.2	Descripción del proceso	44
4.3	Capacidad instalada	46
4.4	Localización	46
4.4.1	Macro y micro localización	46
4.4.2	Evaluación de alternativa	48
4.5	Plano o diseño de las instalaciones	49
5.	ESTUDIO ORGANIZACIONAL	51
5.1	Tipo de naturaleza de la empresa	51
5.2	Constitución de la empresa y aspectos legales	51
5.3	Estructura Organizacional	53
5.4	Estrategias Corporativas	54
5.4.1	Políticas	54
5.4.1.1	Políticas de privacidad	55
5.4.1.2	Política de Servicios	55
5.4.1.3	Política de Promociones y Precios	55
5.4.2	Valores Corporativos	55
6.	ESTUDIO FINANCIERO	57
6.1	Inversiones	57
6.2	Costos y Gastos	58
6.3	Ingreso y Proyección de Ventas	59
6.4	Valor de despacho	63
6.5	Flujo de Caja	64
6.6	Indicadores Financieros	67
6.6.1	De Liquidez	71
6.6.2	De Endeudamiento	72
6.6.3	De Rentabilidad	72
7.	PLAN OPERATIVO	73
7.1	Cronograma de Actividades	73
8.	IMPACTOS	74
8.1	Impacto Económico	74
8.2	Impacto Social	74

8.3	Impacto Ambiental	75
9.	CONCLUSIÓN	76
10.	PERFIL DE LOS EMPRENDEDORES CYBERGRAFÍA	77 78
	ANEXOS	80

LISTA DE GRÁFICAS

Gráfica 1. Canal Directo.....	22
Gráfica 2. Facebook (Comercializadora de EPP CLANA S.A.S.....	26
Gráfica 3. Tarjetas de presentación.....	27
Gráfica 4. Logotipo.....	28
Gráfica 5. Diagrama de flujo del proceso.....	36
Gráfica 6. Localización de Madrid Cundinamarca.....	38
Gráfica 7. Localización de CLANA S.A.S.....	38
Gráfica 8. Distancia Madrid de Mosquera Cundinamarca.....	39
Gráfica 9. Plano o diseño de las instalaciones.....	40
Gráfica 10. Estructura Organizacional.....	44

LISTA DE TABLAS

Tabla 1. Estudio de segmentación.....	17
Tabla 2. Tipo de Empresa.....	19
Tabla 3. Proveedores de CLANA S.A.S.....	24
Tabla 4. Precios de los elementos de protección personal.....	25
Tabla 5. Precios de los costos de promoción y publicidad.....	28
Tabla 6. Características de los productos ofrecidos.....	29
Tabla 7. Elementos para el funcionamiento de la empresa CLANA S.A.S.....	31
Tabla 8. Nómina.....	35
Tabla 9. Inversión, capital social de la empresa.....	47
Tabla 10. Costos y gastos.....	48
Tabla 11. Proyección de ventas.....	50
Tabla 12. Ingresos.....	52
Tabla 13. Valor de despacho.....	53
Tabla 14. Estado de resultado proyección a 5 años.....	58
Tabla 15. Balance General.....	59
Tabla 16. Cronograma de actividades.....	63

LISTA DE ANEXOS

Anexo 1. Encuesta.....	70
Anexo 2. Matriz de las cinco fuerzas de Porter.....	71
Anexo 3. Formato consentimiento informado.....	72
Anexo 4. Formato de entrevista.....	73
Anexo 5. Portafolio de productos EPP.....	74
Anexo 6. Matriz DOFA.....	78

RESUMEN EJECUTIVO

Concepto de Negocio

CLANA S.A.S. es un proyecto que ofrece como actividad económica la venta y distribución de elementos de protección personal de calidad dirigida a empresas en el sector de la construcción. Nuestro plan de negocio fue inspirado por la demanda actual del sector de la construcción, teniendo en cuenta que el suministro de elementos de protección personal es de carácter obligatorio según la Resolución 2400 de 1979.

Ventajas competitivas y propuesta de Valor

El principal valor agregado **CLANA S.A.S.** se encuentra basado en la búsqueda de satisfacer las necesidades de los trabajadores brindarles la oportunidad que puedan realizar sus actividades laborales en un ambiente seguro, al adquirir nuestros productos, ofrecemos la capacitación del uso adecuado de los elementos de protección personal, este conocimiento invita al trabajador a adquirir habilidades para un mejor desempeño en las tareas del día a día con los atributos de calidad exigidos por la ley.

Ventajas Comerciales

CLANA S.A.S cuenta con personal que posee amplia experiencia en el área comercial y ocupacional.

El municipio de Madrid no cuenta con una microempresa proveedora de EPP con portafolio surtido para el sector de la construcción, es allí donde **CLANA S.A.S** aprovecha su ubicación para ir directamente por sus clientes potenciales.

Ventajas Operativas

En **CLANA S.A.S.** Contamos con disponibilidad inmediata de EPP para poder satisfacer las necesidades de nuestros clientes.

Ventajas Financieras

Evaluamos la posibilidad y rentabilidad del proyecto, teniendo presente la inversión, los ingresos y egresos, la proyección de las ventas que se quiere utilizar durante los años de proyección, con el estudio financiero y un análisis de la capacidad del proyecto para ser sustentable, viable y rentable en el tiempo determinado.

Resumen de las inversiones requeridas

A continuación realizamos la relación de la inversión inicial del proyecto.

INVERSIONES	
Capital de trabajo	
Aporte Socio 1	\$ 20.000.000
Aporte Socio 2	\$ 20.000.000
Aporte Socio 3	\$ 20.000.000
Total capital de trabajo	\$ 60.000.000
Activos fijos	
Muebles y enseres	\$ 5.181.577
Equipos de computo	\$ 3.170.890
Total activos fijos	\$ 8.352.467
Activos intangibles	
Gastos de constitución	\$ 3.000.000
Adecuación del local	\$ 3.500.000
Publicidad y propaganda	\$ 8.000.000
Total activos intangibles	\$ 14.500.000

Total de la inversión	\$82.852.467
------------------------------	---------------------

Depreciación de activos fijo				
Detalle del bien	Valor de adquisición	Vida útil	Depreciación por año	Depreciación por mes
Muebles y enseres	\$ 5.181.577	5	\$ 1.036.315,40	\$ 86.359,62
Equipo de computo	\$ 3.170.890	5	\$ 634.178,00	\$ 52.848,17
Totales	\$ 8.352.467		\$ 1.670.493,40	\$ 139.207,78

Amortización de activos intangibles				
Activos intangibles	Valor adquisición	Cantidad de años	Amortización por año	Amortización por mes
Gastos de constitución	\$ 3.000.000	5	\$ 600.000	\$ 50.000
Adecuación del local	\$ 3.500.000	5	\$ 700.000	\$ 58.333
Publicidad y propaganda	\$ 8.000.000	5	\$ 1.600.000	\$ 133.333
Total activos intangibles	\$ 14.500.000	5	\$ 2.900.000	\$ 241.667

Ingreso y Proyección de Ventas

La proyección de ventas de CLANA S.A.S. está basada en las ventas de los elementos de protección personal, teniendo en cuenta nuestra capacidad de responder los pedidos requeridos con aumento paulatino en la adquisición de nuevos clientes.

Ítem	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
1	\$ 3.387.225,60	\$ 4.516.300,80	\$ 5.645.376,00	\$ 6.774.451,20	\$ 7.903.526,40
2	\$ 923.788,80	\$ 1.231.718,40	\$ 1.539.648,00	\$ 1.847.577,60	\$ 2.155.507,20
3	\$ 1.289.455,20	\$ 1.719.273,60	\$ 2.149.092,00	\$ 2.578.910,40	\$ 3.008.728,80
4	\$ 635.104,80	\$ 846.806,40	\$ 1.058.508,00	\$ 1.270.209,60	\$ 1.481.911,20

5	\$ 3.502.699,20	\$ 4.670.265,60	\$ 5.837.832,00	\$ 7.005.398,40	\$ 8.172.964,80
6	\$ 3.579.681,60	\$ 4.772.908,80	\$ 5.966.136,00	\$ 7.159.363,20	\$ 8.352.590,40
7	\$ 3.117.787,20	\$ 4.157.049,60	\$ 5.196.312,00	\$ 6.235.574,40	\$ 7.274.836,80
8	\$ 365.666,40	\$ 487.555,20	\$ 609.444,00	\$ 731.332,80	\$ 853.221,60
9	\$ 153.964,80	\$ 205.286,40	\$ 256.608,00	\$ 307.929,60	\$ 359.251,20
10	\$ 10.392.624,00	\$ 13.856.832,00	\$ 17.321.040,00	\$ 20.785.248,00	\$ 24.249.456,00
11	\$ 1.712.858,40	\$ 2.283.811,20	\$ 2.854.764,00	\$ 3.425.716,80	\$ 3.996.669,60
12	\$ 4.811.400,00	\$ 6.415.200,00	\$ 8.019.000,00	\$ 9.622.800,00	\$ 11.226.600,00
13	\$ 6.312.556,80	\$ 8.416.742,40	\$ 10.520.928,00	\$ 12.625.113,60	\$ 14.729.299,20
14	\$ 5.484.996,00	\$ 7.313.328,00	\$ 9.141.660,00	\$ 10.969.992,00	\$ 12.798.324,00
15	\$ 1.385.683,20	\$ 1.847.577,60	\$ 2.309.472,00	\$ 2.771.366,40	\$ 3.233.260,80
16	\$ 18.995.407,20	\$ 25.327.209,60	\$ 31.659.012,00	\$ 37.990.814,40	\$ 44.322.616,80
17	\$ 6.697.468,80	\$ 8.929.958,40	\$ 11.162.448,00	\$ 13.394.937,60	\$ 15.627.427,20
18	\$ 7.486.538,40	\$ 9.982.051,20	\$ 12.477.564,00	\$ 14.973.076,80	\$ 17.468.589,60
Total ingresos:	\$ 80.234.906,40	\$ 109.046.531,88	\$ 133.372.296,68	\$ 150.799.610,12	\$ 174.833.297,98

Indicadores

Al evaluar los indicadores de rentabilidad nos damos cuenta que CLANA S.A.S es un proyecto viable basado en los siguientes resultados:

Capital de trabajo: Se puede observar en la tabla de liquidez que CLANA S.A.S. para el año 1 cuenta con un valor de \$ 123.881.287,60 para cubrir sus necesidades y continuar sus operaciones, además que esta cifra aumenta para el segundo año a \$133.114.164,85 esto demuestra que es viable continuar con el proyecto de negocio.

Margen de utilidad operacional (MUO) ó (ROA): se puede concluir que el porcentaje de la utilidad operacional del ejercicio en el año 1 es de 23,22% y del año 2 de 40,11% con respecto al valor de las ventas de cada año.

ROE (Return on Equity) Rendimiento del Patrimonio: se puede observar que la utilidad neta del ejercicio en el año 1 es de 20,08% con respecto al valor del patrimonio, y del año 2 de 48,26%, con un valor positivo porque va en aumento.

1. PRESENTACIÓN DEL PROBLEMA

En el área de la construcción día a día los trabajadores se ven expuestos a riesgos y peligros que podrían provocar accidentes, lesiones físicas permanentes e incluso la muerte de los trabajadores.

Una de las principales preocupaciones de cualquier compañía constructora debe ser el control de riesgos que en caso de materializarse podrían causar daño en la salud de sus trabajadores, desencadenando una afectación en los recursos financieros de la empresa por las responsabilidades que tienen con sus trabajadores.

Los accidentes de trabajo y las enfermedades profesionales son factores latentes que de llegar a convertirse en una realidad podrían interferir en el desarrollo normal de la actividad empresarial, incidiendo negativamente en el desarrollo de su productividad; por las razones expuestas es fundamental que los trabajadores cumplan con la utilización de los elementos de protección personal y que los empleadores le suministren dichos elementos, con el objeto de disminuir y evitar las posibles lesiones físicas que se podrían dar en ocasionar a su actividad laboral en este caso los posibles accidentes realizando las tareas encomendadas en el área de la construcción.

En la actualidad las personas que trabajan para las empresas son denominadas clientes internos fundamentales para lograr sus objetivos; a estos colaboradores también les competen responsabilidades con ella, cabe reiterar que una de estas es utilizar los elementos de protección personal. Como retribución de su buen trabajo la empresa incluye recompensas remuneradas por su servicio, también debe propender a diseñar ambientes seguros suministrando dichos elementos de protección personal que motiven a sus colaboradores a realizar su trabajo de la mejor manera.

En el presente proyecto tiene como fin velar por el cumplimiento de los requisitos legales en cuanto a elementos de protección laboral, para minimizar el número de accidentes laborales a través de la comercialización de artículos de seguridad industrial en sector de la construcción situado en el Municipio de Madrid Cundinamarca.

1.1 Situación actual y magnitud del problema

Las actividades que se desarrollan en los trabajos de obras civiles y en el área de la construcción se encuentran catalogadas en un rango alto de peligrosidad, pero debido a la situación de desempleo cifras que arroja el DANE en su plataforma hasta marzo del 2017 es de 9,7% (DANE, 2017) esto hace que el área la construcción sea una buena de opción para muchas de las personas desempleadas en Colombia por su rápida contratación. En Colombia existen normas para la utilización de los E.P.P., las implementaciones de estos se encuentran contemplados en la ley 9 de 1979 (enero 24), Título III, salud ocupacional en los artículos 122 al 124, (Ley 9 (enero 24) de 1979) en resolución 2400 de 1979 (mayo 22), ministerio de trabajo y seguridad social, Titulo. IV. de la ropa de trabajo equipos y elementos de protección. Capítulo. II. de los equipos y elementos de protección. Artículo 176 al artículo 201. (Resolución 2400 de 1979 (mayo 22)) La NTC 2095 establece el uso de redes de seguridad.

A pesar de lo anterior expuesto las cifras que arroja el Consejo Colombiano de Seguridad (CCS) El sector de la construcción tuvo un aumento en la accidentalidad en el 2014 de 19% frente al año anterior, (Consejo Colombiano de Seguridad). También los datos obtenidos de la página virtual del ministerio de trabajo refiere que en noviembre 19 de 2014 el sector de la construcción registró cuarenta y siete mil quinientos setenta y nueve (47.579) accidentes laborales y 34 accidentes mortales con corte a junio de 2014; información dada por la directora de Riesgos Laborales del Ministerio del Trabajo, Andrea Torres Matiz, durante la instalación del IX encuentro de Seguridad y Salud en el Trabajo (Mintrabajo, 2014).

Por todas las razones expuestas anteriormente y por el crecimiento de edificaciones de apartamentos casas y locales de uso comercial en Madrid Cundinamarca se puede observar la necesidad de nuestros productos los elementos de protección personal, ofreceremos una variedad de elementos de protección para los empleados del sector de la construcción, EPP que exige la ley ya que con estos las entidades pueden velar por la salud y seguridad de sus colaboradores frente a los diversos riesgos, estos no evitan los accidentes pero permiten que el impacto o la lesión sean menores, la función de los

elementos de protección la cual es proteger las diferentes partes del cuerpo para evitar que el trabajador tenga un contacto directo con los factores riesgo en este caso una posible caída que no solo afecta al trabajador y a la empresa sino también a su familia.

1.2 Causas

La construcción en los pueblos aledaños a Bogotá refleja un auge ostensible así como la desmejora de la calidad de vida en la ciudad de Bogotá, los problemas de seguridad, la congestión vehicular, la contaminación ambiental, ha motivado a muchos empresarios como Triada, Urbanza, Amarillo y Bolívar entre otros, que tienen proyectos no solo de vivienda sino de oficinas en los municipios vecinos de la ciudad, mucha personas han optado por vivir en Mosquera, Funza y Madrid - Cundinamarca por comodidad, lugares más tranquilos para vivir y más económicos en cuanto a servicios públicos se refiere y por la cercanía a Bogotá.

A esto se suman la construcción de centros educativos, espacios de esparcimientos, centros comerciales y edificaciones de entidades de salud; frente a toda esta expansión urbanística las empresa del sector de la construcción tienen el conocimiento que existe el riesgo de un accidente de trabajo en cualquier momento del día, se podría deducir que es desconocimiento de la ley, lo cual no los exime de la responsabilidad, también se podría deducir que para los dueños de estas empresas no es una prioridad el invertir en un programa de seguridad industrial, el camino es bastante largo el convencer a estas entidades de la necesidad de invertir en la prevención, el ser bastante claros que finalmente el costo - beneficio es más conveniente para las organizaciones, frente a la indemnización que debe pagar una empresa por Responsabilidad Civil, generada por un proceso interpuesto por la familia del trabajador por presentar invalidez o la muerte del mismo, la adquisición de los elementos de protección laboral sería a un costo muy bajo.

La normatividad vigente dirigida a los programas de Seguridad y Salud en el Trabajo de las empresas pensando en la seguridad del trabajador obliga a los dueños de empresas a suministrar la dotación de Elementos de Protección Personal, adicional a esto apoyar la imagen corporativa de la empresa, basados en el principio de protección y

prevención de accidentes laborales, busca minimizar la posibilidad que los Riesgos laborales a los que se ven expuestos los trabajadores en los ambientes de trabajo desfavorables pero esta meta u objetivo es uno de los más complejos de alcanzar por las organizaciones.

1.3 Efectos

La nueva normatividad invita a los empleadores a fomentar la salud y seguridad en el trabajo acogiendo la normatividad vigente para proteger a sus trabajadores o colaboradores ofreciendo un ambiente seguro, suministrando los EPP necesarios para que estos puedan realizar sus tareas, obtendrán mejores resultados.

Dentro de este contexto los empleados podrán trabajar con mayor confianza, se sentirán agradecidos con su empleador por pensar en su seguridad con estos elementos de protección personal; también la empresa mitigará el riesgo que un empleado pueda tener un accidente mortal, que le pueda ocasionar situaciones de responsabilidad Civil, administrativas o penales.

Nuestra propuesta de empresa la cual quedará ubicada en el municipio de Madrid - Cundinamarca estará encaminada a ofrecer un servicio de dotación de elementos de protección personal para mitigar el riesgo latente de un accidente de trabajo en el sector de la construcción suministrando en la orientación de los trabajadores herramientas para velar por su propia seguridad.

1.4 Justificación

Queremos contribuir al mejoramiento de las condiciones de trabajo en el sector de la construcción, en aumentar la confianza de los trabajadores en una empresa que vela por su seguridad. La situación del trabajo en el sector de la construcción continúa siendo compleja ocupando el tercer lugar a nivel nacional por las lesiones, muertes como consecuencia de los accidentes de trabajo. La iniciativa de comercializar elementos de protección personal EPP, tiene el fin de contribuir a las empresas las herramientas para mitigar el número de accidentes de trabajo en altura en el sector de la construcción.

Esperamos contribuir positivamente en el bienestar de los trabajadores en su campo laboral favoreciendo con estos elementos ambientes de trabajo seguros aumentando su productividad, que las empresas puedan reducir los desembolsos de dineros por los accidentes de trabajo.

Rendimiento del patrimonio: el 2% de la utilidad será obtenido por los socios por cada peso del patrimonio. Margen bruto de utilidad: Las ventas de la empresa generaran un 34% de utilidad bruta para el primer año. Margen neto de utilidad: Por cada peso en ventas de obtendrá una utilidad neta del 5%. Rendimiento del activo total: Para el primer año las utilidades netas corresponderán al 13% del activo total, la rentabilidad tomando como punto de partida los supuestos ingresos, los cuales son reinvertidos en cada periodo. En la tabla del TIR se puede observar que la propuesta del negocio es viable ya que la tasa del costo de oportunidad que es del 20%, se encuentra muy por debajo del TIR en un 86%.

1.5 Objetivos

1.5.1 Objetivo General

Crear un portafolio ofreciendo diferentes elementos de protección personal de calidad dirigidos a los trabajadores del sector de la construcción en Madrid Cundinamarca.

1.5.2 Objetivos Específicos

- Ser partícipes en la cultura del autocuidado para el mejoramiento continuo de la calidad de vida de los trabajadores a través de la comercialización de los EPP.
- Brindar EPP para un ambiente de trabajo seguro ligado a una mayor productividad para las empresas.
- Realizar el estudio técnico para determinar el tamaño de la empresa y establecer los procesos de comercialización de nuestros productos.
- Implementar una estructura administrativa con una identidad jurídica para nuestro plan de negocio.
- Realizar un estudio financiero para evaluar la viabilidad de la futura empresa.

2. ESTUDIO DE MERCADO

Las pequeñas y medianas empresas (**PYMES**) en la actualidad favorecen el espíritu empresarial, las inversiones; según la ley 1429 deben cumplir con dos requisitos: a. Tener menos de 50 Trabajadores, b. El valor de sus activos debe ser menor de 5.000 salarios mínimos legales mensuales vigentes (3.688.585 millones para el 2017). (MINTRABAJO, 2017.)

Madrid Cundinamarca fundada el 7 de junio de 1563 por el Oidor Diego de Villafañe pertenecen a unas de las once (11) provincias de Cundinamarca denominada Sabana de Occidente, dotada con una extensión total de 120.5 Km², extensión de área urbana de 7.5 Km², extensión de área rural de 113 Km², altitud de la cabecera municipal (metros sobre el nivel del mar) de 2.554, temperatura media de 14°C, con una distancia de referencia a Bogotá D.C. de 21 kilómetros. Por todos estos beneficios que ofrece el municipio de Madrid - Cundinamarca en la actualidad es escogida para la expansión urbana en el área de la construcción, observamos por todo lo anterior una oportunidad de negocio en el municipio de Madrid (Cundinamarca) dado el crecimiento del sector de la construcción enfocada a las pequeñas y medianas empresas del sector, pudimos constatar que este municipio no cuentan con una tienda de EPP para las dotaciones de trabajo en altura, para que los dueños de las empresas de construcción puedan adquirir estos elementos deben ir a los pueblos aledaños o a Bogotá donde la competencia es bastante grande; pensamos que el Municipio de Madrid (Cundinamarca) es un buen mercado con clientes potenciales, el estudio del sector ya mencionado se enfocará en los factores primordiales que permitirán llevar a cabo la dotación de EPP para el sector de la construcción visualizando la seguridad que los elementos los cuales deben brindar a los trabajadores, la comodidad y confianza para el efectivo desempeño de los trabajadores en sus tareas rutinarias, que los trabajadores sean más productivos y la empresa pueda alcanzar sus objetivos sin contratiempos.

2.1 Contexto del Mercado y antecedentes

En Colombia el sector de la construcción ha contribuido en el crecimiento económico del país en el 2014 era líder con un aporte del 9.0%, para el 2015 3,9%, por la

recesión económica que pasa el país desaceleró porque se agotaron los recursos que el gobierno destina para la construcción como lo mencionan en la página del país (EL PAÍS.com, 2016). A pesar de la disminución del gobierno para el 2016 se observa un crecimiento acelerado en los municipios de Cundinamarca entre este Madrid donde muchas empresas constructoras se encontraban con licencias parciales en trámite por la modificación en el plan de ordenamiento territorial de los suelos dispuestos para construcción de vivienda, en la actualidad el sector de la construcción en Madrid es una buena plaza para los trabajadores de este sector, como se puede observar en una de la publicaciones del tiempo, Madrid sigue creciendo señala que hace 10 años Madrid tenía 12.000 viviendas y hoy hay 22.000. (EL TIEMPO, 2016).

Por este motivo observamos como oportunidad de negocio iniciar una empresa comercializadora de elementos de protección personal en el sector de la construcción enfocada a las pequeñas y medianas empresas en Madrid Cundinamarca.

La Resolución 2400 de 1979 establece las normas de seguridad para cada sector industrial y en cada establecimiento de trabajo con el fin de preservar y mantener la salud física y mental y prevenir accidentes de trabajo y enfermedades profesionales para lograr las mejores condiciones de higiene y bienestar de los trabajadores en sus diferentes actividades. Siendo de carácter obligatorio en el capítulo II de los Equipos y Elementos de Protección, artículos 176, 177 y 178 establece la obligatoriedad en el suministro de los equipos de protección personal, los clasifica determinando los requisitos de calidad”, viendo la oportunidad económica y pensando en el bienestar de las personas que trabajan en este sector.

2.1.1. Comportamiento del sector

Factores como la desmejora de la calidad de vida en Bogotá, la falta de tierra para construir, los problemas de seguridad, la congestión vehicular son unos de tantos motivos por los cuales muchas familias han elegido comprar vivienda en los municipios aledaños, cerca del 85% de hogares buscan un sitio vivir en Cundinamarca ya que solo el 15% contempla la posibilidad de comprar en Bogotá; esto coincide con la ubicación de

proyectos de muchas empresas constructoras que buscan en los municipios como Madrid Cundinamarca la oportunidad de expansión a un menor costo en servicios públicos y adquisición de tierras a un costo más económico.

Por lo anterior en el país y dado a los sistemas de calidad de los sistemas de gestión en las empresas, en los últimos cuatro años ha aumentado la demanda de equipos de protección personal, en los pueblos aledaños a Madrid Cundinamarca, como son Facatativá, Mosquera, Funza, Chía han creado pequeñas y medianas empresas comercializadoras de EPP para brindar apoyo al requerimiento según la ley lo indica en seguridad para los trabajadores.

Madrid - Cundinamarca no cuentan con una tienda de EPP por lo que deben dirigirse a los pueblos vecinos ya mencionados y también a Bogotá donde hay una competencia bastante grande en cuanto a elementos de protección personal se refiere.(DINERO, 2017)

2.2 Análisis y caracterización del consumidor

El estudio de los colaboradores del área de la construcción permite enfocarse en un grupo específico al cual está dirigida nuestra empresa para identificar sus necesidades y a su vez determinar la cantidad de productos que las empresas constructoras estén dispuestas a adquirir, continuación se puede observar la tabla 1.

Tabla 1. Estudio de segmentación.

Variables de Segmentación	Características					
<p>Variable Geográfica</p>	<p>Los EPP que ofrece CLANA S.A.S. se entrarían demarcados en el Municipio de Madrid Cundinamarca y sus alrededores con una gama de productos para la seguridad del trabajador en el área de la construcción, nuestra ubicación sería cerca del Centro Comercial de Madrid en la Carrera 6 con 7 centro de Madrid, Cundinamarca.</p>					
<p>Variable Demográfica</p>	<p>CLANA S.A.S se enfocará en ofrecer los EPP a las empresas Constructoras con personal a cargo en labores de construcción, de mantenimientos de vías vehiculares, que estén expuestos a posibles accidentes de trabajo, elementos de excelente calidad, buenos precios, que generen confianza en los empleados a la hora de realizar sus labores.</p>					
<p>Variable Comportamental</p>	<p>CLANA S.A.S se enfocará en ofrecer los EPP a las empresas Constructoras con personal a cargo en labores de construcción, trabajo de altura y mantenimientos de vías vehiculares, que estén expuestos a posibles accidentes por no utilizar elementos de protección personal.</p> <table border="1" data-bbox="748 1562 1352 1799"> <thead> <tr> <th data-bbox="748 1562 1352 1614">EPP BASICOS</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td data-bbox="748 1614 1352 1654">Cascos de seguridad</td> </tr> <tr> <td data-bbox="748 1654 1352 1694">Gafas de seguridad</td> </tr> <tr> <td data-bbox="748 1694 1352 1734">Guantes</td> </tr> <tr> <td data-bbox="748 1734 1352 1799">Protectores Auditivos</td> </tr> </tbody> </table>	EPP BASICOS	Cascos de seguridad	Gafas de seguridad	Guantes	Protectores Auditivos
EPP BASICOS						
Cascos de seguridad						
Gafas de seguridad						
Guantes						
Protectores Auditivos						

	<div style="border: 1px solid black; padding: 5px;"> Mascarillas Chaleco Camisas Pantalón Caballero Botas </div>
Variable Psicográfica	CLANA S.A.S. ofrecerá EPP para el sector de la construcción, contribuyendo a la cultura de los autocuidados, ofreciendo elementos de protección personal, para que el empresario facilite a sus empleados ambientes seguros de trabajo los necesarios y la cantidad requirente para cada uno de sus empleados.

2.2.1 Selección de la población

El municipio de Madrid (Cundinamarca) fue escogido porque en la actualidad se encuentra en expansión urbana por su cercanía a la Ciudad de Bogotá D.C. Las obras de construcción están representadas por varias compañías las cuales están generando el crecimiento del municipio y de la región, el desarrollo de la infraestructura hace que se requiera la participación de más colaboradores, haciendo necesario el aumento de mano de obra convirtiendo Madrid en una concurrida plaza, a la acuden muchas personas de diferentes regiones del país, con la ilusión de trabajar en el sector de la construcción, los cuales tiene el conocimiento en esta área pero carecen de la información en la seguridad para mantener su salud e integridad física, o las instrucciones necesaria en cuanto a seguridad laboral para la ejecución de dichas actividades.

En este caso entraríamos nosotros futura microempresa proporcionando los EPP ya que las empresas constructoras deben garantizar por otros medios los EPP como dotación para la seguridad y protección de sus trabajadores en cuanto a riesgos de accidentes o daños para la salud se refiere, incluidos aquellos derivados de la exposición a condiciones adversas, el empleador está en la obligación de suministrar a sus trabajadores, aparte de la

dotación de prendas de vestir de trabajo, los equipos de protección personal (EPP), necesarios para cumplir a cabalidad todas las tareas encomendadas en su área de trabajo para mitigar en lo posible a los potenciales riesgos que puedan desencadenar consecuencias incapacitantes o mortales, de conformidad con lo que se encuentra estipulado en la ley.

2.2.2 Estimación de la Demanda Potencial

En el Municipio de Madrid - Cundinamarca existen hasta la fecha un aproximado de ocho (8) empresas con las cuales será el inicio de nuestro proyecto para luego extendernos a los pueblos aledaños con otras empresas del sector de la construcción las cuales tienen distintos proyectos de vivienda de las cuales un 60% no tienen establecido un proveedor fijo para la distribución de sus Elementos de Protección Personal, el 40% restante de ellas, cuenta con un solo proveedor. Pensando en la seguridad de los trabajadores del sector de la construcción en Madrid - Cundinamarca, buscamos crear nuestra empresa ofreciendo un producto de calidad, para el beneficio de los colaboradores de este sector, a continuación, se puede observar en la siguiente tabla, a quienes van dirigidos nuestros EPP.

Tabla 2. Tipo de empresa

TIPO DE EMPRESA	CANTIDAD
Mediana empresa	20
Pequeña empresa	14
Total empresas	34

(Planeta Colombia, 2017)

2.2.3. Recolección de datos para los resultados.

En Madrid Cundinamarca realizamos las encuestas a tres (3) empresas del sector de la construcción de las ocho (8) que se encuentran en la zona que inicialmente serían la población objetivo, la información consignada en las tablas y gráficos se encuentran basadas en los

resultados de las encuestas realizadas las cuales se pueden observar en el **Anexo 1**, para tal fin se utilizaron los siguientes modelos:

2.2.3.1. Consentimiento informado:

Se puede observar con detalle en el Anexo 3.

2.2.3.2. Formato de entrevista:

Se puede observar con detalle en el Anexo 4

2.2.3.3. Parámetros informe de la entrevista

La encuesta tiene por objeto de realizar un estudio técnico para determinar las necesidades y el tipo de elementos de protección personal, tomar una muestra para establecer los procesos de comercialización en las empresas del sector de la construcción; seleccionamos la encuesta como el instrumento de recolección de datos, la cual se encuesta dirigida a los contratistas, subcontratistas y obreros del sector de la construcción en Madrid Cundinamarca, de quienes nos pudimos proveer información esencial para identificar la población a estudio para un total de 66,67% empleados que utilizan dotación de elementos de protección personal.

2.2.4. Análisis de los resultados

Se puede concluir que las empresas del sector de la construcción visitadas en Madrid Cundinamarca que los contratistas cumplen con unas normas básicas de orden y limpieza y exigen a sus subordinados el uso de los elementos de protección personal, el 100% de los trabajadores encuestados tienen conocimiento de los EPP existe un 33.33% de los mismos que han trabajado sin estos elementos un riesgo latente que se pueda materializar en un evento catastrófico o accidente de trabajo por este motivo los contratistas y coordinadores de las áreas exigen a los trabajadores la firma en un formato como constancia de la recepción de los EPP y que deben utilizarlos mientras se encuentran laborando y si están dentro de las instalaciones donde se realizan obras de construcción.

2.2.5. Conclusiones de los análisis de los datos

Se puede concluir que las empresas del sector de la construcción visitadas en Madrid Cundinamarca que los contratistas cumplen con unas normas básicas de orden y limpieza y exigen a sus subordinados el uso de los elementos de protección personal, el 100% de los trabajadores encuestados tienen conocimiento de los EPP donde nos pudimos proveer información esencial para identificar que el 66,67% de los empleados utiliza dotación de elementos de protección personal y un 33.33% de los mismos que han trabajado sin estos elementos un riesgo latente que se pueda materializar en un evento catastrófico o accidente de trabajo por este motivo los contratistas y coordinadores de las áreas exigen a los trabajadores la firma en un formato como constancia de la recepción de los EPP y que deben utilizarlos mientras se encuentran laborando y si están dentro de las instalaciones donde se realizan obras de construcción.

De los anteriores datos podemos observar que dado el aumento en la demanda de los elementos de protección personal por las nuevas edificaciones en Madrid Cundinamarca y como lo consagra la ley en los artículos 176 y 177 de la Resolución 2400 de 1979, nuestros productos contarán con las especificaciones técnicas de acuerdo al tipo de protección:

- Protección para la cabeza, Norma Técnica Colombiana NTC 1523
- Protección para los ojos y cara. Normas Técnicas Colombianas NTC 1771, 1825, 1826, 1827, 1834, 1835, 1836 y ANSI 87
- Protección respiratoria. Normas Técnicas Colombianas NTC 1584, 1589, 1728, 1729, 1733, 2561,
- Protección auditiva. Norma Técnica Colombiana NTC 2272, ANSI 2, 3 y 19.
- Protección para las manos. Normas Técnicas Colombianas NTC 1836, 2219.
- Protección para los pies. Normas Técnicas Colombianas NTC 2396, 2257, 1741.
- Protección para el cuerpo. Norma ANSI - ISEA 101, Normas Técnicas Colombianas NTC 2021, 2037. (Consejo Colombiano de Seguridad, 2017)

2.3 Identificación y análisis de la competencia

El municipio de Madrid no cuenta con una microempresa proveedora de EPP con portafolio surtido para el sector de la construcción. Los encargados de las empresas constructoras de suministrar los EPP a sus trabajadores para poder conseguir los necesarios se ven en la necesidad de desplazarse a los municipios cercanos como Mosquera, Funza, Facatativá, Chía y a la ciudad de Bogotá D.C., donde existen grandes empresas importadoras y distribuidoras de elementos de protección personal para trabajo en altura bastante reconocidas en el sector de la construcción como son El Overol S.A.S, Vanguard (Seguridad industrial), Westland E.P.P Américas, calzado industrial CALZECOL serían una gran competencia pero también una oportunidad una buena opción tenerlos como aliados para obtener nuestros insumos. En cuanto a venta de elementos de protección personal e insumos industriales se refiere, lo que hará diferente a **CLANA S.A.S.** serán sus productos con variedad de marcas, cumplimiento y buen servicio al cliente, lo que en un futuro le permitirá destacarse de las demás por la calidad de los EPP que ofrecerá permitiendo posicionarnos en el mercado obteniendo reconocimiento por nuestro excelente servicio.

2.4 Estrategia de Mercado

A través del estudio de las cinco fuerzas de Michael Porter se pueden analizar los factores más determinantes que van a afectar a nuestra empresa **CLANA S.A.S.** Estos factores se pueden resumir en: rivalidad entre los competidores del sector, amenaza de entrada de los nuevos competidores, poder de negociación de los clientes, poder de negociación de los proveedores y amenaza de servicios sustitutivos. (**Ver Anexo 2**)

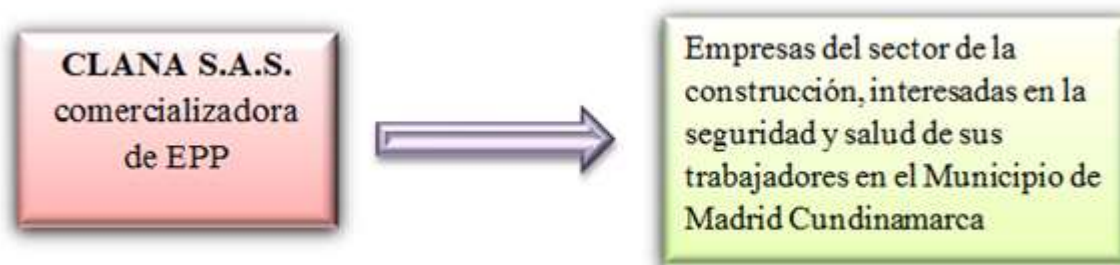
El analizar estas fuerzas nos permitirá conocer la capacidad de ofrecer una amplia variedad de elementos de protección personal así como poder innovar en Madrid Cundinamarca en el sector de construcción con productos que satisfagan las necesidades de las empresas y sus colaboradores, el tipo de campañas publicitarias que aplicaremos en el sector para dar a conocer la nueva empresa, por medio de volantes, cuñas radiales y la creación de nuestra página web entre otras, donde los clientes puedan conocer los beneficios de la empresa,

la posibilidad de entregar el producto donde lo solicite el cliente y crear el portafolio de productos de calidad y precios competitivos. Con toda esta información se generarán las siguientes estrategias:

2.4.1 Canales de Comercialización y distribución

Un canal directo: CLANA S.A.S. iniciará la comercialización de sus productos por medio de catálogos, realizando visitas ofreciendo nuestros servicios a las pequeñas y medianas empresas del sector de la construcción ubicados en Madrid – Cundinamarca.

Gráfica 1. Canal Directo



La empresa contará inicialmente con 3 vendedores (nosotras) tendremos la función principal de ofrecer los EPP con los que contará nuestra PYME adicionalmente a esto proporcionaremos a la empresa información sobre el porque les conviene nuestros productos y el beneficio para sus trabajadores. Nuestro grupo de colaboradores estarán en constante capacitación frente al conocimiento de elementos de protección personal, los programas de salud ocupacional y normatividad respecto al tema de dotación en el sector de construcción.

2.4.2 Alternativas de Penetración del Mercado.

A través de las visitas que realizaremos a las diferentes empresas de la construcción en Madrid Cundinamarca, teniendo un contacto directo con nuestros clientes es la mejor alternativa de abrirnos paso en el mercado, ofreciendo nuestros productos y en cada visita detectar cuáles son los EPP de primera necesidad para cada uno de sus trabajadores,

obtener información de los EPP existentes en el mercado con certificaciones y sello IRAM, UL, CE etc.

2.4.2.1 Estrategias de Comercialización de servicio

Nuestra principal estrategia es la atención personalizada. Por eso lo más importante es visitar a nuestros clientes para que nos conozcan y reciban la explicación acerca de la importancia de suministrar los elementos de protección personal a sus empleados como una medida de saneamiento básico para mejorar las condiciones de seguridad en sus empleados para hacer más competitivos sus trabajadores dado que en algunas empresas exigen a sus contratistas el uso de elementos de protección personal mientras otras incluso los suministran gratuitamente a sus empleados como parte de la promoción de la seguridad en la obra.

Crear nuestra página web con la cual nos permitiremos llegar a nuestros clientes y ellos conocerán más de cerca nuestros productos todo acerca de dotación y elementos de protección personal, las promociones, los beneficios al adquirirlos, información veraz y clara.

2.4.3. Estrategias de Aprovisionamiento

Nuestra estrategia de aprovisionamiento y de proveedores nace a partir del análisis de las cinco fuerzas de Porter, no enfocamos en tres (3) proveedores confiables que cuentan con marcas reconocidas y de calidad de elementos de protección personal, los cuales se encuentran descritos en la tabla 3.

Tabla 3. Proveedores de CLANA S.A.S.

Nombre	Datos de contacto
Westland E.P.P, (Westland E.P.P, 2017)	Dirección: Avenida Américas # 43A-40, Bogotá, Cundinamarca, Teléfono: (1) 4674926
Calzado industrial CALZECOL	Dirección: Cra. 51a #169A-60, Bogotá Teléfono: 320 2694930, Horario: Abierto las 24 horas
Comercial Papelera 24 (Fuente: Google verificación telefónica)	Dirección: Cl. 122 #15-43, Bogotá, Teléfono: 313 88924 Horario de atención: abierto las 24 horas

2.4.4. Estrategia de Precios

Los precios se determinaron utilizando la estrategia fijación de precios basados en la competitividad consistente en establecer un precio similar o igual al de la competencia con el fin de ganar reconocimiento y participación en el mercado, buscando un equilibrio entre el precio y las ganancias. Pretendemos como empresa ofrecer elementos de protección personal de calidad con transparencia, para la seguridad y salud de los trabajadores del sector de la construcción en Madrid Cundinamarca dispuestas a brindar atención de acuerdo a los elementos que el cliente necesite. En la tabla 4 se pueden observar los artículos que **CLANA S.A.S** venderá a las pequeñas y medianas empresas del sector de la construcción en Madrid Cundinamarca con sus respectivos precios.

Tabla 4. Precios de los elementos de protección personal

Descripción del producto	Valor unitario	IVA	Valor + IVA
Casco de seguridad mase dieléctrico	\$ 14.256	\$ 2.709	\$ 16.965
Gafa de Seguridad Mase Antiempañante Lente Claro EP-i01A	\$ 3.888	\$ 739	\$ 4.627
Gafa De Seguridad Mase Antiempañante Lente Oscuro EP-i05AF	\$ 5.427	\$ 1.031	\$ 6.458
Guante Mase Poliéster Azul Nitrilo Negro	\$ 2.673	\$ 508	\$ 3.181
Guante Mase Carnaza Soldador Naranja	\$ 14.742	\$ 2.801	\$ 17.543
Protector Auditivo Mase Tipo Copa Adaptable a Casco	\$ 15.066	\$ 2.863	\$ 17.929
Protector Auditivo Mase Tipo Copa	\$ 13.122	\$ 2.493	\$ 15.615
Protector Auditivo Mase Tipo Inserción 4 Membranas	\$ 1.539	\$ 292	\$ 1.831
Protector Auditivo Tipo Tapón Mase	\$ 648	\$ 123	\$ 771
Mascarilla N95 Sin Válvula Mase Caja x 20 unidades	\$ 43.740	\$ 8.311	\$ 52.051
Chaleco Mase Reflectivo en Poliéster	\$ 7.209	\$ 1.370	\$ 8.579
Pantalón Jean Caballero	\$ 20.250	\$ 3.848	\$ 24.098
Camisa Jean Caballero	\$ 26.568	\$ 5.048	\$ 31.616
Camisa Oxford Caballero Colores	\$ 23.085	\$ 4.386	\$ 27.471
Camiseta T-Shirt Blanca	\$ 5.832	\$ 1.108	\$ 6.940
Bota Ingeniero Café Caballero	\$ 79.947	\$ 15.190	\$ 95.137
Bota Bata Gasol Amarilla Sin Punta de Seguridad	\$ 28.188	\$ 5.356	\$ 33.544
Bota Bata Láctica Blanca Con Puntera	\$ 31.509	\$ 5.987	\$ 37.496

2.4.4.1 Estrategias de promoción y publicidad.

En la siguiente tabla se pueden apreciar los costos que tendrá todo lo relacionado con la promoción y publicidad de ventas durante 1 año.

Tabla 5. Costos de publicidad

Publicidad	
Tarjetas de presentación	\$ 3.000.000
Logotipo y Eslogan	\$ 1.500.000
Obsequios productos	\$ 2.100.000
Stand Publicitario y portafolio de productos	\$ 1.400.000
Total	\$ 8.000.000

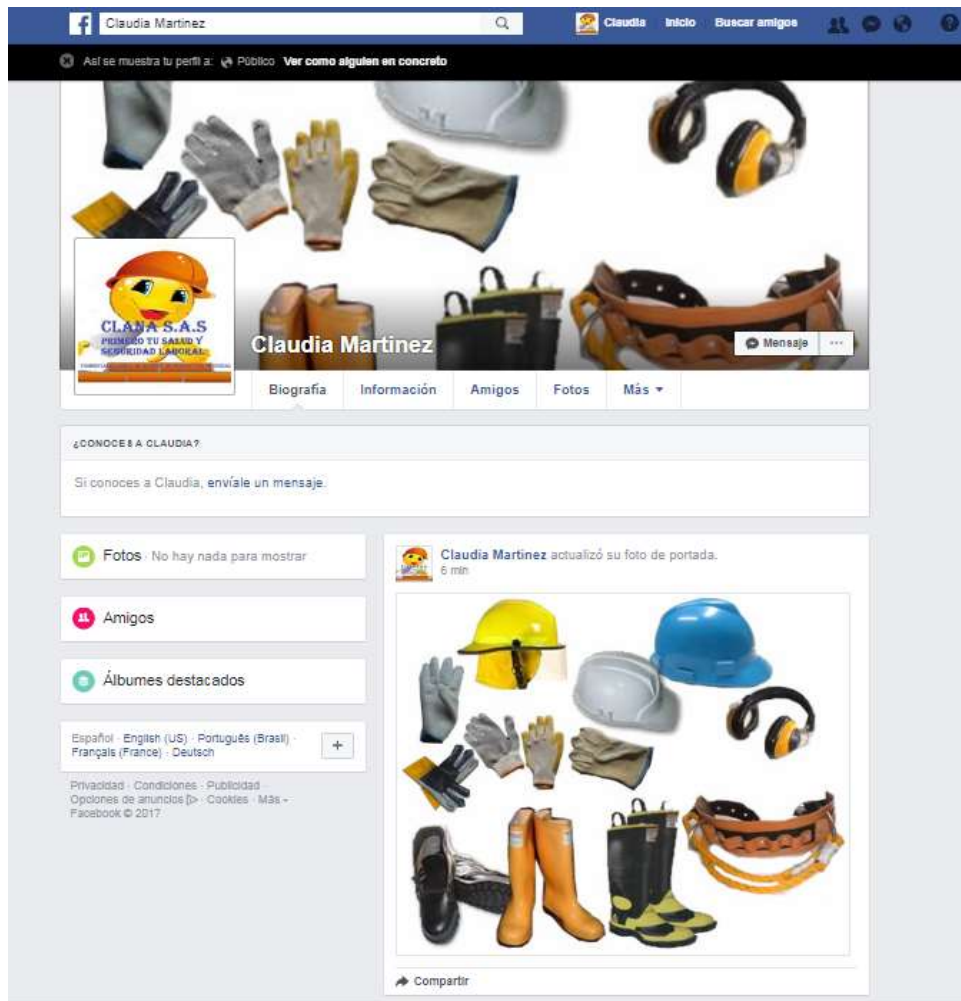
Nuestra estrategia de promoción es ofrecer descuentos del 5% o 10% para incentivar la compra de nuestros clientes tratando en gran manera que no se vea afectada nuestros beneficios económicos.

De acuerdo a la cantidad de elementos que nos solicite la empresa que requiera nuestros productos se podrían hacer descuentos dependiendo la cantidad que vayan a comprar, también descuentos por pronto pago y acuerdos de pago según la fidelidad de la empresa con nosotros y sus necesidades.

En la parte publicitaria, para dar a conocer nuestros productos lo haremos por medio de visitas personalizadas a cada empresa donde ofreceremos de forma verbal nuestros productos y tarjetas de presentación con el link de nuestra página Web. También pensamos en las:

- **Redes Sociales:** Se pueden utilizar para el manejo de la publicidad como nuestro portal de Facebook (Comercializadora de EPP CLANA S.A.S). Mirar gráfica 2

Gráfica 2. Facebook (Comercializadora de EPP CLANA S.A.S)



- **Tarjetas de presentación:** nuestras tarjetas destacan los datos de nuestra empresa y nuestra actividad económica al realizar las visitas en las empresas donde ofreceremos nuestro portafolio de productos y si estos quedan interesados nos pueden contactar a través de los números telefónicos consignados en ella, se puede observar en la gráfica 3.

Gráfica 3. Tarjetas de presentación



- **Portafolio de productos:** Se establecen los precios en el portafolio de los EPP utilizando el método de fijación de precios según los precios de la competencia y la percepción de valor del mercado. (Mirar Anexo 5.)

- **Exhibición de Puntos de Ventas:** crearemos nuestro punto de venta que está ubicado en el Municipio de Madrid Cundinamarca, en donde mostraremos un poco más de nuestros productos.

2.4.5 Logotipo y Eslogan

Nuestro **Logotipo** es el reflejo del sector al que vamos dirigidos, con letras grandes de fácil comprensión, es llamativo y permite una rápida fijación en la mente del consumidor.

Gráfica 4. Logotipo



Nuestro **Eslogan: “Primero tu Salud y Seguridad laboral”**. Se identifica porque declara los beneficios de portar los EPP que comercializamos durante la jornada de trabajo. Somos una empresa que piensa en la seguridad y bienestar de los trabajadores del sector de la construcción.

3. PROPUESTA DE NEGOCIO

CLANA S.A.S. ofrece iniciar una empresa dedicada a la venta y distribución de elementos de protección personal de calidad, enfocada a las pequeñas y medianas del sector de la construcción y de servicios en Municipio de Madrid Cundinamarca.

3.1 Características del producto o servicio

Ofrecemos productos de calidad descritos en la tabla 5.

Tabla 5. Características de los productos ofrecidos.

Tipo de epp	Características
Cascos de seguridad	Resistente a impacto en caída libre con energía máxima de impacto de 4,5 kg, no permite la absorción de humedad, resistencia a la llama, buena resistencia al paso del tiempo y a rayos UV.
Gafas De Seguridad	Lentes de policarbonato resistentes a golpes, revestimiento anti empañante, patas ajustables de spatulite.
Guantes	Guantes antideslizantes, flexibles de alta resistencia a la abrasión.
Protectores Auditivos	Protector auditivo de inserción auto-moldeable, protector de inserción pre-moldeado, protector de inserción personalizado, protector tipo orejera, protector para cubrir el canal auditivo, protector auditivo con filtro pasa bajos, protector auditivo activo.
Mascarillas	Mascarillas de seguridad para proteger del polvo, de humos metálicos, de partículas tóxicas, de polvo de madera, etc.
Chaleco	Chaleco de seguridad en poliéster con reflejante, disponibles en color verde, azul, amarillo y naranja.
Camisas	Camisa cuello tipo corbata, cierre frontal en botones, manga larga, bordado o estampado con imagen corporativa, elaborada en lino, 100% algodón en tallas S-M-L-XL en colores
Pantalones Caballero	Pantalón clásico cuatro bolsillos cremallera frontal botón ajuste cintura, elaborado en dril, 100% algodón, desde la talla 28 a 44 en color Negro, Azul y otros según la imagen corporativa del cliente.

Botas	Para trabajo donde haya riesgo de caída de objetos contundente tales como lingotes de metal, planchas etc., se debe dotar de calzado de cuero con punta de metal.
-------	---

3.2 Ventajas competitivas y propuestas de valor

CLANA S.A.S ofrece la venta y distribución de elementos de protección personal de calidad dirigida a empresas en el sector de la construcción.

Una de las ventajas para nuestro negocio es que el municipio de Madrid Cundinamarca no tiene mayor competencia en la comercialización de EPP en el sector de la construcción en los pueblos cercanos como Facatativá, Funza y Mosquera donde son pocas las tiendas de EPP con productos surtidos, la verdadera competencia de comercialización y distribución se encuentra ubicada en la ciudad de Bogotá; es por eso que nuestro local estará ubicado es un sitio muy comercial y central además cerca de este se encuentra localizado muchas construcciones que nos es de gran utilidad, para la comercialización de los EPP.

Teniendo en cuenta los índices de accidentabilidad por los que pasan las constructoras, **CLANA S.A.S** estará en la disponibilidad de ofrecer charlas a los clientes sobre la importancia del uso correcto de los equipos de protección personal en cuanto a seguridad industrial convirtiéndose este en un valor agregado al producto que se ofrecerá permitiendo un acercamiento al cliente y finalmente crear un ambiente de seguridad que permita tener una relación más cercana cliente-proveedor.

4. ESTUDIO TÉCNICO

CLANA S.A.S. se encontrará ubicada en la calle 7 con carrera 11 en el centro de Madrid Cundinamarca donde se encuentran nuevos proyectos de edificación nuestros posibles clientes, al ser vecinos de ellos tendremos la posibilidad de observar las necesidades del sector y con nuestro local con los productos en exhibición ellos podrán adquirir nuestros productos.

4.1 Balance de requerimientos

CLANA S.A.S. necesitará para su puesta en marcha los elementos descritos en la tabla 6.

Tabla 6. Elementos para el funcionamiento de la empresa CLANA S.A.S.

ACTIVOS FIJOS

Muebles y enseres			
Detalle	Unidad	Valor unitario	Total
Estación De Trabajo Escritorio L 3	2	\$ 199.000	\$ 398.000
Silla De Oficina Secretarial Ergonómica En Malla	2	\$ 219.900	\$ 439.800
Estanterías Metálicas Estantería Metálica De 5 Niveles Hct2	10	\$ 221.000	\$ 2.210.000
Rimax Silla Plástica Sin Brazos Blanca Rimax Rimax Hct0	4	\$ 30.000	\$ 120.000
Grapadora De Espacio De Oficina Gris	1	\$ 54.777	\$ 54.777
Caneca Plástica Doble Gris-azul 21lt/tapa Apertura Pedal Kac	1	\$ 55.300	\$ 55.300
Caneca Para Baño Hailo T1.4 Azul Capri	1	\$ 65.900	\$ 65.900
Vitrina Exhibidora En Vidrio De 5 Puesto 2 X 2mt	2	\$ 600.000	\$ 1.200.000
Cosedora Perforadora 20 Hojas	2	\$ 60.900	\$ 121.800
Archivador Línea Nova Moduart-24036-53	2	\$ 207.100	\$ 414.200
Teléfono Panasonic (kx-t7703x-b) Análogo Con Identificador.	1	\$ 79.900	\$ 79.900
Teléfonos Fijos Panatel Kxt-3014	1	\$ 21.900	\$ 21.900
Muebles y enseres total			\$ 5.181.577

Equipo de computo	Unidades	Valor unitario	Total
Pc Empresarial Hp 205 G1 All-in-one E3t81lt	2	\$ 1.179.000	\$ 2.358.000
Celular Smartphone Samsung Galaxy Core Prime 4g Barato	1	\$ 347.990	\$ 347.990
Multifuncional Canon Mb2110 + Sistema Recarga - Dúplex	1	\$ 464.900	\$ 464.900
Equipo de cómputo total			\$ 3.170.890

Total activos fijos	\$ 8.352.467
----------------------------	---------------------

Productos	Valor unitario	Cantidad	Valor total
Casco de seguridad mase dieléctrico	\$ 14.256	90	\$ 1.283.040
Gafa de Seguridad Mase Antiempañante Lente Claro EP-i01A	\$ 3.888	90	\$ 349.920
Gafa De Seguridad Mase Antiempañante Lente Oscuro EP-i05AF	\$ 5.427	90	\$ 488.430
Guante Mase Poliéster Azul Nitrilo Negro	\$ 2.673	90	\$ 240.570
Guante Mase Carnaza Soldador Naranja	\$ 14.742	90	\$ 1.326.780
Protector Auditivo Mase Tipo Copa Adaptable a Casco	\$ 15.066	90	\$ 1.355.940
Protector Auditivo Mase Tipo Copa	\$ 13.122	90	\$ 1.180.980
Protector Auditivo Mase Tipo Inserción 4 Membranas	\$ 1.539	90	\$ 138.510
Protector Auditivo Tipo Tapón Mase	\$ 648	90	\$ 58.320
Mascarilla N95 Sin Válvula Mase Caja x 20 unidades	\$ 43.740	90	\$ 3.936.600
Chaleco Mase Reflectivo en Poliéster	\$ 7.209	90	\$ 648.810
Pantalón Jean Caballero	\$ 20.250	90	\$ 1.822.500
Camisa Jean Caballero	\$ 26.568	90	\$ 2.391.120
Camisa Oxford Caballero Colores	\$ 23.085	90	\$ 2.077.650
Camiseta T-Shirt Blanca	\$ 5.832	90	\$ 524.880
Bota Ingeniero Café Caballero	\$ 79.947	90	\$ 7.195.230
Bota Bata Gasol Amarilla Sin Punta de Seguridad	\$ 28.188	90	\$ 2.536.920
Bota Bata Láctica Blanca Con Puntera	\$ 31.509	90	\$ 2.835.810
Total			\$ 30.392.010
			\$ 6.686.242
Valor de la compra			\$ 23.705.768

Papelería	Unidades	Valor unitario	Total
Tarjetas de presentación	1000	\$ 150	\$ 150.000
Resma Papel Carta Reprograf 500 Hojas 75 Gramos	5	\$ 9.900	\$ 49.500
Esfero Bic, Caja X 12 Unidades, Regreso A Clases	1	\$ 5.000	\$ 5.000
Grapas Swingline Sfl Estándar (5000 Por Caja)	1	\$ 40.777	\$ 40.777
Lápiz negro No,2	3	\$ 1.000	\$ 3.000
Borrador de leche	2	\$ 800	\$ 1.600
Taja lápiz	2	\$ 1.000	\$ 2.000
Total Papelería			\$ 251.877

Útiles para aseo	Unidades	Valor unitario	Total
Escoba	1	\$ 4.000	\$ 4.000
Trapero	1	\$ 3.500	\$ 3.500
Valde	1	\$ 7.000	\$ 7.000
Hipoclorito	1	\$ 3.500	\$ 3.500
Limpia vidrios	1	\$ 4.000	\$ 4.000
Detergente en polvo	1	\$ 3.500	\$ 3.500
Guantes de aseo	1	\$ 3.500	\$ 3.500
		Total	\$ 29.000

Cafetería	Unidad	valor unitario	valor total
Azúcar	1	\$ 4.500	\$ 4.500
Café	1	\$ 5.000	\$ 5.000
Aromáticas	3	\$ 1.500	\$ 4.500
Vasos desechables *100	2	\$ 2.000	\$ 4.000
Total insumos cafetería			\$ 18.000,00

Arriendo	\$ 1.000.000
Servicio de agua	\$ 300.000
Servicio de luz	\$ 120.000
Internet, telefonía y celular	\$ 200.000
Total	\$ 1.620.000

ACTIVOS INTANGIBLES	
Detalle	Valor
Gastos de constitución	\$ 3.000.000
Adecuación del local	\$ 3.500.000
Publicidad y propaganda	\$ 8.000.000
Total activos intangibles	\$ 14.500.000

4.1.1 Balance de personal

CLANA S.A.S estará a cargo de un **gerente general** que es el responsable en forma complementaria a las obligaciones del directorio reportando a éste acerca del desempeño de la empresa. El cargo de Gerente se puede considerar el único cargo ejecutivo ya que es la persona que representa a la sociedad ante proveedores, socios comerciales y consumidores, esta persona será fundamental es la encargada del buen funcionamiento de la compañía. Contaremos con una **asistente administrativa**, la labor del asistente administrativo en la parte financiera apoyada por un contador serán las de garantizar la documentación e información y la presentación a tiempo de las obligaciones tributarias: IVA, retención en la fuente y demás impuestos, llevar en orden los gastos y costos de la empresa entre otras cuentas. También hemos pensado en una asesora de gestión (mercadeo) encaminada a planear, fijar precios, promover y distribuir productos y servicios que satisfagan las necesidades de los consumidores potenciales.

El tipo de contrato será a término indefinido con todas las prestaciones sociales que exige la ley, a diferencia del contador que será hora labor, los valores se podrán observar en la tabla 7.

Tabla 7. Nómina

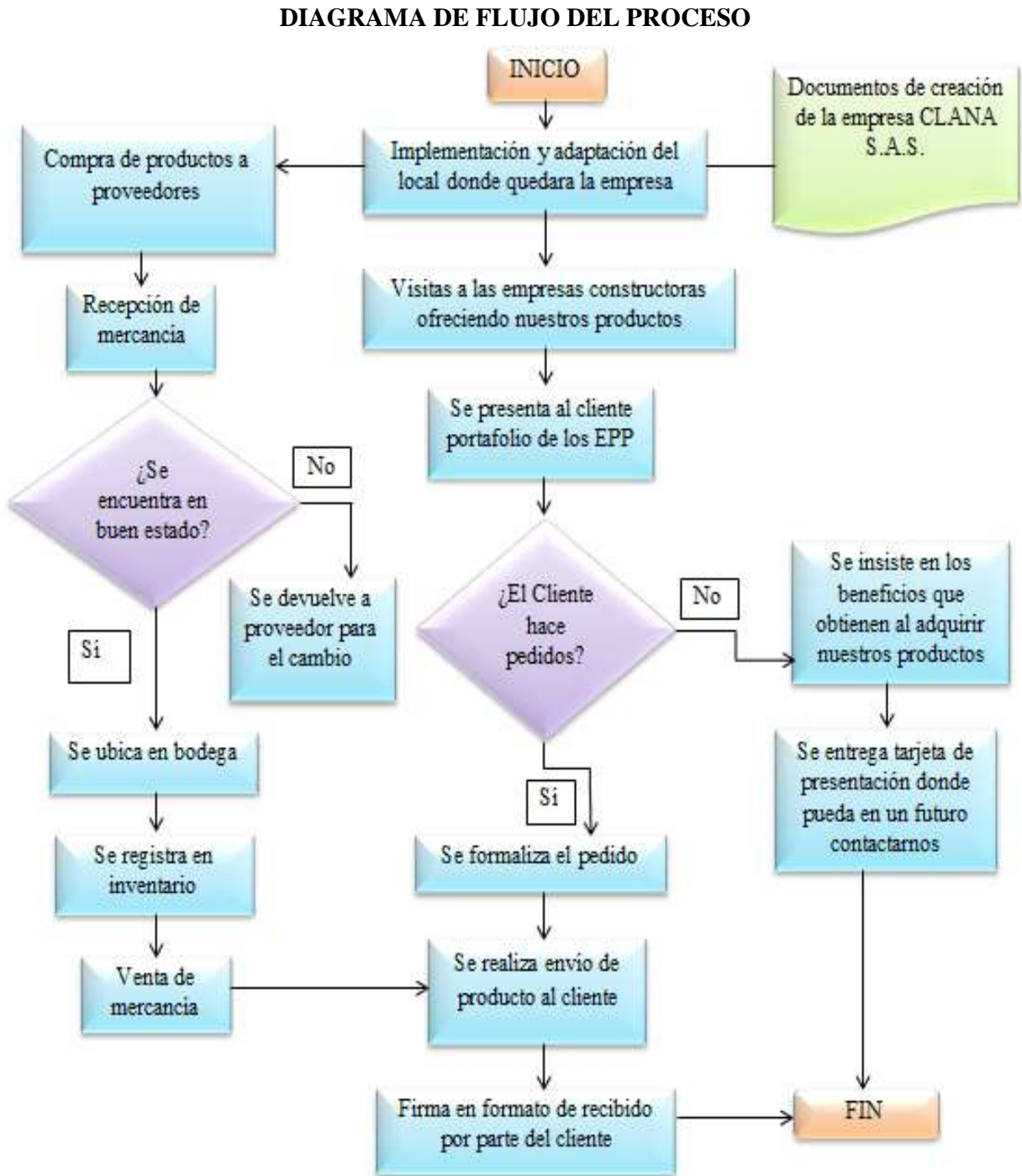
Cargo	Básico	Más auxilio de transporte	Menos deducidos 8%	Total devengado
Gerente general	\$ 1.400.000	\$ 83.140	\$ 112.000	\$ 1.371.140
Asistente administrativo	\$ 1.400.000	\$ 83.140	\$ 112.000	\$ 1.371.140
Mercadeo	\$ 1.400.000	\$ 83.140	\$ 112.000	\$ 1.371.140
Contador	\$ 1.000.000	\$ 83.140	\$ 80.000	\$ 1.003.140
Totales:	\$ 5.200.000	\$ 332.560	\$ 416.000	\$ 5.116.560

Carga prestacional	
Salud 12,5%	\$ 650.000,00
Pensión 16%	\$ 832.000,00
ARL 0,522%	\$ 27.144,00
Sena/ icbf /caja compensación 9%	\$ 468.000,00
Primas de servicios 8,33%	\$ 433.160,00
Cesantías 8,33%	\$ 433.160,00
Intereses de cesantías 12%	\$ 51.979,20
Vacaciones 4,17%	\$ 216.840,00
Total:	\$ 3.112.283,20

4.2 Descripción del proceso

El proceso de ventas con el que contará la empresa estará dirigido por el área comercial de la compañía, encaminados a la búsqueda de clientes nuevos. Para la prestación de nuestros servicios, es necesario realizar un análisis de las pequeñas y medianas empresas del sector de la construcción con el fin de determinar las necesidades existentes y estimar la cantidad de mercancía que tendremos disponible para los futuros pedidos de nuestros clientes (Mirar gráfica 5. Diagrama de flujo del proceso)

Gráfica 5. Diagrama de flujo del proceso



4.3 Capacidad instalada

Inicialmente queremos impactar en el centro de Madrid Cundinamarca. La ubicación se puede observar en la gráfica 7 de micro localización, con una infraestructura 40 metros cuadrados distribuida como se puede observar en la gráfica 8 Plano o diseño de las instalaciones, los funcionarios de CLANA S.A.S tendrán una jornada laboral de 8 horas diarias de lunes a viernes de 07:00 a 15:00 y horarios extendidos hasta las 18:00 según la necesidad de nuestros clientes, los sábados atendemos de 08:00 a 12:00.

4.4 Localización

Optamos para la ubicación de nuestra futura empresa es en la calle 7 con carrera 11 cerca de establecimientos comerciales en el centro de Madrid Cundinamarca el lugar cuenta con 40 metros cuadrados, para ubicar la bodega, el área administrativa, un área para atender a nuestros clientes, un espacio para la ubicación de la estantería necesaria para almacenar nuestros productos EPP; el valor comercial del inmueble es de un valor de \$320.000 millones de pesos y el arriendo de un \$ 1.000.000 pesos mensuales, con las siguientes características:

- Disponibilidad de servicios públicos (agua, energía, internet, alcantarillado, etc.)
- Lejos de focos contaminantes o insalubres
- Lejos de acequias, barrancos o pantanos
- Cerca de bancos y restaurantes entre otros establecimientos
- Está sobre una vía principal la carrera 11 y la calle 12 (se puede observar en micro localización gráfica 7)
- Vías de comunicación y medios de transporte.

4.4.1 Macro y micro localización

Macro localización: decidimos iniciar empresa en Madrid Cundinamarca porque en la actualidad se encuentra en expansión urbana varias constructoras tienen proyectos en este

municipio estos serían nuestros clientes, se puede observar la localización de Madrid en la gráfica 6.

Gráfica 6. Localización de Madrid Cundinamarca



(Google, 2017)

Micro localización: inicialmente queremos generar impacto en el centro del Municipio de Madrid Cundinamarca donde estará ubicada la comercializadora entre la calle 7 con 11 cerca a establecimientos comerciales. Con una infraestructura de 40 metros cuadrados donde se encuentran las distintas zonas observadas en el plano de la gráfica 7

Gráfica 7. Localización de CLANA S.A.S.

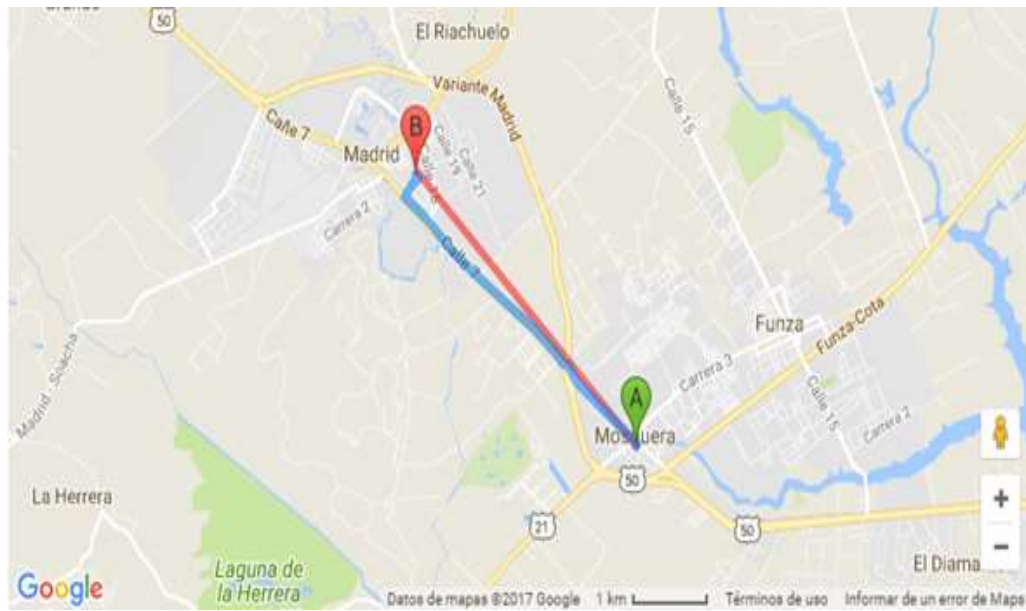


(Google, 2017)

4.4.2 Evaluación de alternativa

Como sede alternativa tenemos el municipio de Mosquera el cual se encuentra ubicado en cerca de Madrid Cundinamarca a 4 km de distancia, tiempo en vehículo en un aproximado de 10 minutos de distancia, estaríamos relativamente cerca para visitar nuestros clientes, en Madrid que es nuestra primera opción para ubicar la empresa CLANA S.A.S.

Gráfica 8. Distancia Madrid de Mosquera Cundinamarca

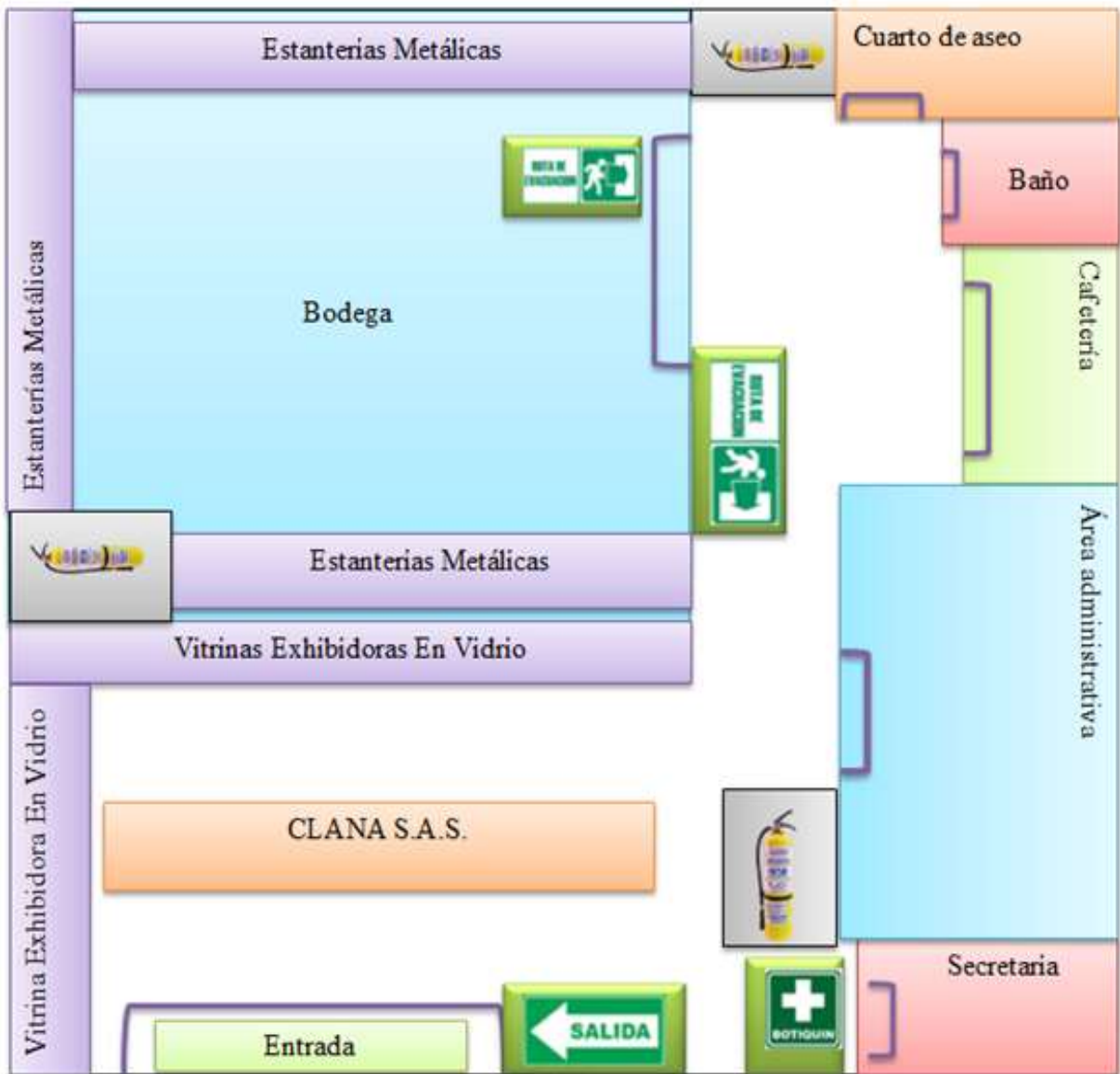


(Google, 2017)

4.5 Plano o diseño de las instalaciones

CLANA S.A.S funcionara dentro de una estructura de 40 metros cuadrados se distribuida de la siguiente manera: una oficina para el área administrativa, un espacio para la bodega con estantería necesaria para la buena preservación de nuestros productos, cafetería, baño y cuarto de aseo, una sala de exhibición para que nuestros usuarios puedan observar más cerca nuestros EPP e interactuar con ellos donde podrán tener una atención personalizada y asistida despejando sus inquietudes acerca de nuestro producto y como lo pueden adquirir y sus ventajas. (Mirar gráfica 9.)

Gráfica 9. Plano o diseño de las instalaciones



5. ESTUDIO ORGANIZACIONAL

Misión

Nuestra misión es brindar elementos de protección personal para el sector de la construcción, comprometidos con nuestros clientes en ofrecer productos de calidad, diseños cómodos, confiables y seguros que puedan satisfacer sus necesidades en salud y seguridad en el trabajo.

Visión

Poder llegar a ser en el 2022 una empresa reconocida en el mercado local y nacional en distribución y suministro de elementos en protección personal enfocados en la seguridad de los trabajadores en el sector de la construcción.

5.1 Tipo de naturaleza de la empresa

CLANA S.A.S es una empresa privada de tamaño mediano, del sector terciario, cuyo principal objetivo es la comercialización y distribución de productos en seguridad y protección personal, se constituye con el capital de dos socios, que aportan capital en el momento de conformar la empresa, donde se clasifica legalmente como una sociedad por acciones simplificada (SAS).

5.2 Constitución de la empresa y aspectos legales

El proceso de creación de **CLANA S.A.S** se encuentra bajo los criterios de la **LEY 1258 DE 2008** donde indica que 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.

Toda SAS puede constituirse por una o varias personas, mediante la inscripción de cualquiera de los siguientes documentos:

- a) Mediante documento privado, autenticado, reconocido o con presentación personal por sus signatarios (Párrafo 1 artículo 5° Ley 1258 de 2008, Artículo 40 Ccio). (Colombia, 2008)
- b) Mediante escritura pública de constitución, cuando hay aporte de inmuebles (Parágrafo 2° Artículo 5°, Artículos 6° y 7°), o cuando los accionistas lo consideren de utilidad. Cualquiera que sea el documento escogido debe contener los siguientes requisitos:
- Nombre, documento de identidad y domicilio de los accionistas (ciudad o municipio).
 - Razón social seguida de las palabras Sociedad por Acciones Simplificada o SAS.
 - Domicilio principal: ciudad o municipio elegido para desarrollar la actividad de la sociedad. Si en el acto de constitución se establecen sucursales se debe indicar el municipio donde estarán ubicadas.
 - Término de duración: la SAS podrá tener término de duración indefinido. En todo caso, en ausencia de estipulación contractual el término de duración será indefinido.
 - Enunciación de actividades principales: las SAS permite establecer un objeto indeterminado. En todo caso, si nada se dice en los estatutos, se entenderá que la sociedad podrá realizar cualquier actividad lícita.
 - Capital autorizado, suscrito y pagado: se debe expresar el capital que se aporta y la forma en que éste estará distribuida.
 - El capital se pagará en los plazos establecidos en los estatutos. Este plazo no podrá exceder el término de dos (2) años.
 - Las SAS permite pactar la prohibición de negociar acciones que, en todo caso, no podrá exceder el término de diez (10) años, prorrogables por períodos de diez (10) años.
 - Forma de administración: establecer en forma clara y precisa la forma de administración de los negocios sociales, con indicación de las atribuciones y facultades de los representantes legales y administradores.
 - Nombre, identificación y facultades de los administradores. Se debe designar, cuando menos un Representante Legal.

- Nombramientos: indicación del nombre, apellidos e identificación de los representantes legales, miembros de junta directiva (si esta creado el órgano en sus estatutos), revisores fiscales, según el caso.
- Cláusula compromisoria: permite administrar los conflictos que puedan surgir.
- Cómo realizar el registro del documento de constitución y la matrícula de la SAS
- Para realizar la inscripción del documento de constitución y la matrícula de la SAS
- Presentar el documento de constitución con los requisitos mencionados en esta guía, junto con el formulario de matrícula de sociedades, diligenciado con la información solicitada, de manera exacta y fidedigna.
- Cancelar el valor de los derechos de inscripción correspondientes al documento de constitución y la matrícula mercantil de la sociedad, los cuales liquidará respectiva en la cámara de comercio, con base en el capital suscrito de la sociedad.
- Diligenciar el formulario adicional de registro para fines tributarios, con el propósito de tramitar el Número de Identificación Tributaria (NIT), quedar inscrito en el Registro Único Tributario (RUT) que lleva la DIAN, y en el Registro de Información Tributaria (RIT) que lleva la Secretaría de Hacienda del Distrito, si fuere el caso. (Cámara de Comercio de Bogotá)

5.3 Estructura Organizacional

Se estableció en un nivel jerárquico a partir de los socios. El organigrama de los cargos y roles se definió por la experiencia y competencia de cada uno, dividiendo el trabajo dentro de la organización, orientadas en la búsqueda de lograr nuestros objetivos, en este orden de ideas permitimos dirigir, comunicar y dar responsabilidades a los empleados de la empresa. (Mirar gráfica 10).

Gráfica 10. Estructura Organización



5.4 Estrategias Corporativas

CLANA S.A.S, busca fortalecer los procesos de comercialización de los productos a través del servicio personalizado a cada uno de sus clientes, con un trato preferencial ligado a principios de eficiencia, eficacia y efectividad con el ánimo de mejorar continuamente los procesos internos y externos de la nueva empresa y así aumentar la productividad y calidad de los productos.

5.4.1 Políticas

CLANA S.A.S es una empresa, en las áreas de comercialización y venta de elementos de protección personal de calidad dirigida en el sector de la construcción. Nuestra meta es satisfacer las necesidades del sector de la construcción en el Municipio de

Madrid Cundinamarca y a un futuro nivel nacional comercializando productos de alta calidad para la protección integral del trabajador, además la de comunicar toda la información necesaria para el uso adecuado de los EPP de acuerdo con las leyes, regulaciones y requerimientos gubernamentales en cuanto a la Salud y la Seguridad.

Es responsabilidad de todos los miembros y empleados de Distribuidora **CLANA S.A.S** garantizar la integridad y seguridad de nuestros clientes según lo indica esa política.

5.4.1.1 Políticas de privacidad

CLANA S.A.S tiene el compromiso de proteger y cumplir las leyes pertinentes sobre la protección y privacidad de datos. La información que usted suministra es utilizada para el único propósito de registro en nuestra plataforma de clientes y seguimiento de su compra.

5.4.1.2 Política de Servicios

Prestar un servicio con el debido respeto a los interesados en nuestros EPP en todas las inquietudes de nuestros clientes para lograr la satisfacción de las necesidades y expectativas de los clientes, brindando productos y servicios de alta calidad.

5.4.1.3 Política de Promociones y Precios

CLANA S.A.S consiste principalmente en ofrecer nuestros servicios a los precios más asequibles del mercado, puesto que además de ello brindamos modalidades de pago de contado o a crédito por medio de tarjetas, ofreciendo siempre promociones y descuentos según el comportamiento de los clientes.

5.4.2 Valores Corporativos

Para tener un nivel de excelencia a través de nuestros servicios, es necesario tener como propósitos satisfacer las necesidades y expectativas de nuestros clientes. Por ello consideramos que para nuestra organización es importante actuar en valores, y hemos definido como valores de servicio los siguientes:

- **Honestidad:** sinceridad y rectitud en nuestros actos y comportamientos.

- Responsabilidad: Forma positiva y satisfactoria de responder a los compromisos adquiridos.
- Eficiencia: Implica un excelente desempeño, es decir, contribuciones valiosas, buenas relaciones interpersonales y una alta productividad en los trabajos realizados.
- Compromiso: Es la decisión personal de participación, dedicación y compenetración de cada uno de nosotros frente a las actividades diarias y a los objetivos del consejo.
- Trabajo en equipo: Debemos ser un equipo; por ello son indispensables la integridad, el respeto y la responsabilidad, para que el grupo funcione eficientemente.
- Respeto: Manera digna de corresponder y valorar a los demás.
- Comunicación: Debe ser clara, precisa y oportuna. Pensemos bien lo que vamos a transmitir antes de hacerlo.
- Puntualidad: El cumplimiento de los compromisos adquiridos significa respeto hacia nuestros compañeros y hacia las demás personas con las que tenemos contacto.
- Actitud positiva: La alegría de vivir y compartir, nuestro trabajo diario.
- Integridad: Creer y adoptar los valores que se promueven y actuar siempre de acuerdo con ellos.

6. ESTUDIO FINANCIERO

En el estudio financiero se tuvieron en cuenta los aportes de los socios, las inversiones los costos los gastos, con una proyección de 5 años para evaluar la viabilidad del proyecto y los beneficios económicos.

6.1 Inversiones

Monto para invertir respaldados con el capital de trabajo de la empresa **CLANA S.A.S**

Tabla 8. Inversión, capital social de la empresa

INVERSIONES	
Capital de trabajo	
Aporte Socio 1	\$ 30.000.000
Aporte Socio 2	\$ 30.000.000
Total capital de trabajo	\$ 60.000.000
Activos fijos	
Muebles y enseres	\$ 5.181.577
Equipos de computo	\$ 3.170.890
Total activos fijos	\$ 8.352.467
Activos intangibles	
Gastos de constitución	\$ 3.000.000
Adecuación del local	\$ 3.500.000
Publicidad y propaganda	\$ 8.000.000
Total activos intangibles	\$ 14.500.000
Total de la inversión	\$82.852.467

Depreciación de activos fijo				
Detalle del bien	Valor de adquisición	Vida útil	Depreciación por año	Depreciación por mes
Muebles y enseres	\$ 5.181.577	5	\$ 1.036.315,40	\$ 86.359,62
Equipo de computo	\$ 3.170.890	5	\$ 634.178,00	\$ 52.848,17
Totales	\$ 8.352.467		\$ 1.670.493,40	\$ 139.207,78

Amortización de activos intangibles				
Activos intangibles	Valor adquisición	Cantidad de años	Amortización por año	Amortización por mes
Gastos de constitución	\$ 3.000.000	5	\$ 600.000	\$ 50.000
Adecuación del local	\$ 3.500.000	5	\$ 700.000	\$ 58.333
Publicidad y propaganda	\$ 8.000.000	5	\$ 1.600.000	\$ 133.333
Total activos intangibles	\$ 14.500.000	5	\$ 2.900.000	\$ 241.667

6.2 Costos y Gastos

A continuación, se podrán observar los costos y gastos de CLANA S.A.S, proyectados a cinco (5 años).

Tabla 9. Costos y gastos

Directos	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Clase de costo
Mano de obra directa	\$ 5.116.560,00	\$ 5.423.553,60	\$ 5.748.966,82	\$ 6.093.904,82	\$ 6.459.539,11	Variabl e
Productos	\$ 23.705.767,80	\$ 25.128.113,87	\$ 26.635.800,70	\$ 28.233.948,74	\$ 29.927.985,67	Variabl e
Total Costos directos	\$ 28.822.327,80	\$ 30.551.667,47	\$ 32.384.767,52	\$ 34.327.853,57	\$ 36.387.524,78	
Indirectos						
Arriendos	\$ 12.000.000,00	\$ 12.720.000,00	\$ 13.483.200,00	\$ 14.292.192,00	\$ 15.149.723,52	Fijos

Servicios públicos	\$ 7.440.000,00	\$ 7.886.400,00	\$ 8.359.584,00	\$ 8.861.159,04	\$ 9.392.828,58	
Total costos indirectos	\$ 19.440.000,00	\$ 20.606.400,00	\$ 21.842.784,00	\$ 23.153.351,04	\$ 24.542.552,10	
Gastos						
Adquisición de seguros	\$ 3.500.000,00	\$ 3.710.000,00	\$ 3.932.600,00	\$ 4.168.556,00	\$ 4.418.669,36	
Carga prestacional	\$ 3.112.283,20	\$ 3.299.020,19	\$ 3.496.961,40	\$ 3.706.779,09	\$ 3.929.185,83	
Auxilio de rodamiento	\$ 3.300.000,00	\$ 3.498.000,00	\$ 3.707.880,00	\$ 3.930.352,80	\$ 4.166.173,97	
Aseo y Cafetería	\$ 409.500,00	\$ 434.070,00	\$ 460.114,20	\$ 487.721,05	\$ 516.984,32	
Papelería	\$ 3.022.524,00	\$ 3.203.875,44	\$ 3.396.107,97	\$ 3.599.874,44	\$ 3.815.866,91	
Depreciación	\$ 1.670.493,40	\$ 1.670.493,40	\$ 1.670.493,40	\$ 1.670.493,40	\$ 1.670.493,40	
Amortización	\$ 2.900.000,00	\$ 2.900.000,00	\$ 2.900.000,00	\$ 2.900.000,00	\$ 2.900.000,00	
Total Gastos	\$ 17.914.800,60	\$ 18.715.459,03	\$ 19.564.156,97	\$ 20.463.776,78	\$ 21.417.373,79	

6.3 Ingreso y Proyección de Ventas

La proyección de ventas de CLANA S.A.S. está basada en las ventas de los elementos de protección personal, teniendo en cuenta nuestra capacidad de responder los pedidos requeridos con aumento paulatino en la adquisición de nuevos clientes. Se puede observar en la tabla 10 y 11.

Tabla 10. Proyección de ventas

	Descripción del producto	Precio	Cantidad	Año 1	Cantidad	Año 2
1	Casco de seguridad mase dieléctrico	\$ 14.256	90	\$ 15.396.480	120	\$ 17.705.952
2	Gafa de Seguridad Mase Antiempañante Lente Claro EP-i01A	\$ 3.888	90	\$ 4.199.040	120	\$ 4.828.896
3	Gafa De Seguridad Mase Antiempañante Lente Oscuro EP-i05AF	\$ 5.427	90	\$ 5.861.160	120	\$ 6.740.334
4	Guante Mase Poliéster Azul Nitrilo Negro	\$ 2.673	90	\$ 2.886.840	120	\$ 3.319.866
5	Guante Mase Carnaza Soldador Naranja	\$ 14.742	90	\$ 15.921.360	120	\$ 18.309.564
6	Protector Auditivo Mase Tipo Copa Adaptable a Casco	\$ 15.066	90	\$ 16.271.280	120	\$ 18.711.972
7	Protector Auditivo Mase Tipo Copa	\$ 13.122	90	\$ 14.171.760	120	\$ 16.297.524
8	Protector Auditivo Mase Tipo Inserción 4 Membranas	\$ 1.539	90	\$ 1.662.120	120	\$ 1.911.438
9	Protector Auditivo Tipo Tapón Mase	\$ 648	90	\$ 699.840	120	\$ 804.816
10	Mascarilla N95 Sin Válvula Mase Caja x 20 unidades	\$ 43.740	90	\$ 47.239.200	120	\$ 54.325.080
11	Chaleco Mase Reflectivo en Poliéster	\$ 7.209	90	\$ 7.785.720	120	\$ 8.953.578
12	Pantalón Jean Caballero	\$ 20.250	90	\$ 21.870.000	120	\$ 25.150.500
13	Camisa Jean Caballero	\$ 26.568	90	\$ 28.693.440	120	\$ 32.997.456
14	Camisa Oxford Caballero Colores	\$ 23.085	90	\$ 24.931.800	120	\$ 28.671.570
15	Camiseta T-Shirt Blanca	\$ 5.832	90	\$ 6.298.560	120	\$ 7.243.344

16	Bota Ingeniero Café Caballero	\$ 79.947	90	\$ 86.342.760	120	\$ 99.294.174	
17	Bota Bata Gasol Amarilla Sin Punta de Seguridad	\$ 28.188	90	\$ 30.443.040	120	\$ 35.009.496	
18	Bota Bata Láctica Blanca Con Puntera	\$ 31.509	90	\$ 34.029.720	120	\$ 39.134.178	
	Total:		1620	\$ 364.704.120	2160	\$ 419.409.738	
	Ítem	Cantida d	Año 3	Cantidad	Año 4	Cantidad	Año 5
	1	150	\$ 18.768.309	180	\$ 19.894.408	210	\$ 21.088.072
	2	150	\$ 5.118.630	180	\$ 5.425.748	210	\$ 5.751.292
	3	150	\$ 7.144.754	180	\$ 7.573.439	210	\$ 8.027.846
	4	150	\$ 3.519.058	180	\$ 3.730.201	210	\$ 3.954.014
	5	150	\$ 19.408.138	180	\$ 20.572.626	210	\$ 21.806.984
	6	150	\$ 19.834.690	180	\$ 21.024.772	210	\$ 22.286.258
	7	150	\$ 17.275.375	180	\$ 18.311.898	210	\$ 19.410.612
	8	150	\$ 2.026.124	180	\$ 2.147.692	210	\$ 2.276.553
	9	150	\$ 853.105	180	\$ 904.291	210	\$ 958.549
	10	150	\$ 57.584.585	180	\$ 61.039.660	210	\$ 64.702.039
	11	150	\$ 9.490.793	180	\$ 10.060.240	210	\$ 10.663.855
	12	150	\$ 26.659.530	180	\$ 28.259.102	210	\$ 29.954.648
	13	150	\$ 34.977.303	180	\$ 37.075.942	210	\$ 39.300.498
	14	150	\$ 30.391.864	180	\$ 32.215.376	210	\$ 34.148.299
	15	150	\$ 7.677.945	180	\$ 8.138.621	210	\$ 8.626.939
	16	150	\$ 105.251.824	180	\$ 111.566.934	210	\$ 118.260.950
	17	150	\$ 37.110.066	180	\$ 39.336.670	210	\$ 41.696.870
	18	150	\$ 41.482.229	180	\$ 43.971.162	210	\$ 46.609.432
	Totales	2700	\$ 444.574.322	3240	\$ 471.248.782	3780	\$ 499.523.709

Que en utilidad por ventas por cada año **CLANA S.AS.** Obtendría lo discriminado en la siguiente tabla:

Tabla 11. Ingresos

Ítem	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
1	\$ 3.387.225,60	\$ 4.516.300,80	\$ 5.645.376,00	\$ 6.774.451,20	\$ 7.903.526,40
2	\$ 923.788,80	\$ 1.231.718,40	\$ 1.539.648,00	\$ 1.847.577,60	\$ 2.155.507,20
3	\$ 1.289.455,20	\$ 1.719.273,60	\$ 2.149.092,00	\$ 2.578.910,40	\$ 3.008.728,80
4	\$ 635.104,80	\$ 846.806,40	\$ 1.058.508,00	\$ 1.270.209,60	\$ 1.481.911,20
5	\$ 3.502.699,20	\$ 4.670.265,60	\$ 5.837.832,00	\$ 7.005.398,40	\$ 8.172.964,80
6	\$ 3.579.681,60	\$ 4.772.908,80	\$ 5.966.136,00	\$ 7.159.363,20	\$ 8.352.590,40
7	\$ 3.117.787,20	\$ 4.157.049,60	\$ 5.196.312,00	\$ 6.235.574,40	\$ 7.274.836,80
8	\$ 365.666,40	\$ 487.555,20	\$ 609.444,00	\$ 731.332,80	\$ 853.221,60
9	\$ 153.964,80	\$ 205.286,40	\$ 256.608,00	\$ 307.929,60	\$ 359.251,20
10	\$ 10.392.624,00	\$ 13.856.832,00	\$ 17.321.040,00	\$ 20.785.248,00	\$ 24.249.456,00
11	\$ 1.712.858,40	\$ 2.283.811,20	\$ 2.854.764,00	\$ 3.425.716,80	\$ 3.996.669,60
12	\$ 4.811.400,00	\$ 6.415.200,00	\$ 8.019.000,00	\$ 9.622.800,00	\$ 11.226.600,00
13	\$ 6.312.556,80	\$ 8.416.742,40	\$ 10.520.928,00	\$ 12.625.113,60	\$ 14.729.299,20
14	\$ 5.484.996,00	\$ 7.313.328,00	\$ 9.141.660,00	\$ 10.969.992,00	\$ 12.798.324,00
15	\$ 1.385.683,20	\$ 1.847.577,60	\$ 2.309.472,00	\$ 2.771.366,40	\$ 3.233.260,80
16	\$ 18.995.407,20	\$ 25.327.209,60	\$ 31.659.012,00	\$ 37.990.814,40	\$ 44.322.616,80
17	\$ 6.697.468,80	\$ 8.929.958,40	\$ 11.162.448,00	\$ 13.394.937,60	\$ 15.627.427,20

18	\$ 7.486.538,40	\$ 9.982.051,20	\$ 12.477.564,00	\$ 14.973.076,80	\$ 17.468.589,60
Total ingresos:	\$ 80.234.906,40	\$ 109.046.531,88	\$ 133.372.296,68	\$ 150.799.610,12	\$ 174.833.297,98

6.4 Valor de despacho

Con un valor asequible para nuestros clientes. Se pueden observar en la siguiente tabla

Tabla 12. Valor de despacho

Referencia	Descripción del producto	Valor unitario
EPP 1	Casco de seguridad mase dieléctrico	\$ 14.256
EPP 2	Gafa de Seguridad Mase Antiempañante Lente Claro EP-i01A	\$ 3.888
EPP 3	Gafa De Seguridad Mase Antiempañante Lente Oscuro EP-i05AF	\$ 5.427
EPP 4	Guante Mase Poliester Azul Nitrilo Negro	\$ 2.673
EPP 5	Guante Mase Carnaza Soldador Naranja	\$ 14.742
EPP 6	Protector Auditivo Mase Tipo Copa Adaptable a Casco	\$ 15.066
EPP 7	Protector Auditivo Mase Tipo Copa	\$ 13.122
EPP 8	Protector Auditivo Mase Tipo Inserción 4 Membranas	\$ 1.539
EPP 9	Protector Auditivo Tipo Tapón Mase	\$ 648
EPP 10	Mascarilla N95 Sin Válvula Mase Caja x 20 unidades	\$ 43.740
EPP 11	Chaleco Mase Reflectivo en Poliéster	\$ 7.209

EPP 12	Pantalón Jean Caballero	\$ 20.250
EPP 13	Camisa Jean Caballero	\$ 26.568
EPP 14	Camisa Oxford Caballero Colores	\$ 23.085
EPP 15	Camiseta T-Shirt Blanca	\$ 5.832
EPP 16	Bota Ingeniero Café Caballero	\$ 79.947
EPP 17	Bota Bata Gasol Amarilla Sin Punta de Seguridad	\$ 28.188
EPP 18	Bota Bata Láctica Blanca Con Puntera	\$ 31.509

6.5 Flujo de Caja

Flujo de caja operativo del proyecto						
INGRESOS	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
1. EPP 1	\$ 0,00	\$ 3.387.225,60	\$ 4.516.300,80	\$ 5.645.376,00	\$ 6.774.451,20	\$ 7.903.526,40
2. EPP 2	\$ 0,00	\$ 923.788,80	\$ 1.231.718,40	\$ 1.539.648,00	\$ 1.847.577,60	\$ 2.155.507,20
3. EPP 3	\$ 0,00	\$ 1.289.455,20	\$ 1.719.273,60	\$ 2.149.092,00	\$ 2.578.910,40	\$ 3.008.728,80
4. EPP 4	\$ 0,00	\$ 635.104,80	\$ 846.806,40	\$ 1.058.508,00	\$ 1.270.209,60	\$ 1.481.911,20
5. EPP 5	\$ 0,00	\$ 3.502.699,20	\$ 4.670.265,60	\$ 5.837.832,00	\$ 7.005.398,40	\$ 8.172.964,80
6. EPP 6	\$ 0,00	\$ 3.579.681,60	\$ 4.772.908,80	\$ 5.966.136,00	\$ 7.159.363,20	\$ 8.352.590,40
7. EPP 7	\$ 0,00	\$ 3.117.787,20	\$ 4.157.049,60	\$ 5.196.312,00	\$ 6.235.574,40	\$ 7.274.836,80
8. EPP 8	\$ 0,00	\$ 365.666,40	\$ 487.555,20	\$ 609.444,00	\$ 731.332,80	\$ 853.221,60
9. EPP 9	\$ 0,00	\$ 153.964,80	\$ 205.286,40	\$ 256.608,00	\$ 307.929,60	\$ 359.251,20
10. EPP 10	\$ 0,00	\$ 10.392.624,00	\$ 13.856.832,00	\$ 17.321.040,00	\$ 20.785.248,00	\$ 24.249.456,00
11. EPP 11	\$ 0,00	\$ 1.712.858,40	\$ 2.283.811,20	\$ 2.854.764,00	\$ 3.425.716,80	\$ 3.996.669,60
12. EPP 12	\$ 0,00	\$ 4.811.400,00	\$ 6.415.200,00	\$ 8.019.000,00	\$ 9.622.800,00	\$ 11.226.600,00
13. EPP 13	\$ 0,00	\$ 6.312.556,80	\$ 8.416.742,40	\$ 10.520.928,00	\$ 12.625.113,60	\$ 14.729.299,20
14. EPP 14	\$ 0,00	\$ 5.484.996,00	\$ 7.313.328,00	\$ 9.141.660,00	\$ 10.969.992,00	\$ 12.798.324,00
15. EPP 15	\$ 0,00	\$ 1.385.683,20	\$ 1.847.577,60	\$ 2.309.472,00	\$ 2.771.366,40	\$ 3.233.260,80
16. EPP 16	\$ 0,00	\$ 18.995.407,20	\$ 25.327.209,60	\$ 31.659.012,00	\$ 37.990.814,40	\$ 44.322.616,80
17. EPP 17	\$ 0,00	\$ 6.697.468,80	\$ 8.929.958,40	\$ 11.162.448,00	\$ 13.394.937,60	\$ 15.627.427,20
18. EPP 18	\$ 0,00	\$ 7.486.538,40	\$ 9.982.051,20	\$ 12.477.564,00	\$ 14.973.076,80	\$ 17.468.589,60
Total ingreso (1..+18)	\$ 0,00	\$ 80.234.906,40	\$ 109.046.531,88	\$ 133.372.296,68	\$ 150.799.610,12	\$ 174.833.297,98
EGRESOS	0	1	2	3	4	5
1, Costos fijos	\$ 0,00	\$ 19.440.000,00	\$ 20.606.400,00	\$ 21.842.784,00	\$ 23.153.351,04	\$ 24.542.552,10
2, Costos variables	\$ 0,00	\$ 28.822.327,80	\$ 30.551.667,47	\$ 32.384.767,52	\$ 34.327.853,57	\$ 36.387.524,78
3, Total costos (1 + 2)	\$ 0,00	\$ 48.262.327,80	\$ 51.158.067,47	\$ 54.227.551,52	\$ 57.481.204,61	\$ 60.930.076,88

4, Gastos de administración	\$ 0,00	\$ 10.044.307,20	\$ 10.646.965,63	\$ 11.285.783,57	\$ 11.962.930,58	\$ 12.680.706,42
5, Gastos de ventas	\$ 0,00	\$ 3.300.000,00	\$ 3.498.000,00	\$ 3.707.880,00	\$ 3.930.352,80	\$ 4.166.173,97
6, Depreciación	\$ 0,00	\$ 1.670.493,40	\$ 1.670.493,40	\$ 1.670.493,40	\$ 1.670.493,40	\$ 1.670.493,40
7, Amortización de intangibles	\$ 0,00	\$ 2.900.000,00	\$ 2.900.000,00	\$ 2.900.000,00	\$ 2.900.000,00	\$ 2.900.000,00
TOTAL EGRESOS (3 + 4 + 5 + 6 + 7)	\$ 0,00	\$ 61.606.635,00	\$ 69.873.526,50	\$ 73.791.708,49	\$ 77.944.981,39	\$ 82.347.450,67
Utilidad antes de impuestos	\$ 0,00	\$ 18.628.271,40	\$ 39.173.005,38	\$ 59.580.588,20	\$ 72.854.628,73	\$ 92.485.847,31
Impuestos (34%)	\$ 0,00	\$ 6.333.612,28	\$ 13.318.821,83	\$ 20.257.399,99	\$ 24.770.573,77	\$ 31.445.188,09
Más depreciación y amortización (6 + 7)	\$ 0,00	\$ 4.570.493,40	\$ 4.570.493,40	\$ 4.570.493,40	\$ 4.570.493,40	\$ 4.570.493,40
FLUJO DE CAJA OPERATIVO		\$ 29.532.377,08	\$ 57.062.320,61	\$ 84.408.481,59	\$ 102.195.695,89	\$ 128.501.528,80
Flujo de caja económico						
	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Flujo de caja de capital	\$ 60.000.000,00					
Flujo de caja operativo	-	\$ 29.532.377,08	\$ 57.062.320,61	\$ 84.408.481,59	\$ 102.195.695,89	\$ 128.501.528,80
Flujo de caja económico	\$ 60.000.000,00	\$ 29.532.377,08	\$ 57.062.320,61	\$ 84.408.481,59	\$ 102.195.695,89	\$ 128.501.528,80

VAN de los flujos de efectivo esperado	\$ 154.010.498,84
Tasa de costo de oportunidad	20%

TIR	86%
Beneficio Costo	2,49

Valor actual neto (VAN)			
No,	FNE	(1+i)^n	FNE/(1+i)^n
0	-\$ 60.000.000,00	1,00	-\$ 60.000.000,00
1	\$ 29.532.377,08	1,20	\$ 24.610.314,23
2	\$ 57.062.320,61	1,44	\$ 39.626.611,53
3	\$ 84.408.481,59	1,73	\$ 48.847.500,92
4	\$ 102.195.695,89	2,07	\$ 49.284.189,76
5	\$ 128.501.528,80	2,49	\$ 51.641.882,39
	Total:		\$ 154.010.498,84
	VAN:		\$ 154.010.498,84

Tasa interna retorno (TIR)			
Tasa de descuento	VAN	Tasa de descuento	VAN
0%	\$ 341.700.403,96	50%	\$ 47.168.019,39
10%	\$ 227.014.274,36	55%	\$ 37.539.769,72
15%	\$ 186.646.278,44	60%	\$ 29.203.930,54
20%	\$ 154.010.498,84	65%	\$ 21.943.360,77
25%	\$ 127.329.667,42	70%	\$ 15.583.616,61
30%	\$ 105.292.533,90	75%	\$ 9.983.472,11
35%	\$ 86.918.364,29	80%	\$ 5.027.762,81
40%	\$ 71.464.329,31	85%	62193393%
45%	\$ 58.361.196,83	86%	-200371,7894

TIR	86%
------------	------------

Periodo de recuperación de la inversión				
Tasa de oportunidad			20%	
Periodo	Ingresos	Egresos	Neto	(PB)
0	\$ 0,00	-\$ 60.000.000,00	-\$ 60.000.000,00	\$ 60.000.000,00
1	\$ 29.532.377,08		\$ 29.532.377,08	\$ 30.467.622,92
2	\$ 57.062.320,61		\$ 57.062.320,61	\$ 2.937.679,39
3	\$ 84.408.481,59		\$ 84.408.481,59	\$ 24.408.481,59
4	\$ 102.195.695,89		\$ 102.195.695,89	
5	\$ 128.501.528,80		\$ 128.501.528,80	
Valor actual neto	VAN	\$ 154.010.498,84		
Tasa interna de retorno de una inversión	TIR	86%	Efectivo Anual	
Rendimiento de la inversión	RI	20%	Efectivo Anual	
Tasa interna de retorno modificada	TIRM	55%	Efectivo Anual	

Tiempo de recuperación de lo invertido sin tasa de oportunidad	PB	2,11	Años
Tiempo de recuperación de lo invertido con tasa de oportunidad	DPB	3,1	Años

El flujo de caja nos permite analizar en forma detallada los ingresos y egresos de nuestra futura empresa **CLANA S.A.S.** además podemos analizar la siguiente información:

Valor Actual Neto (VAN): a través de él VAN, partiendo del dinero actual que se tiene sobre la empresa se logró realizar la proyección en cinco periodos obteniendo un valor positivo \$154.010.498,84, cifra que es muy superior de cero o de un resultado de valor negativo, lo que significa que es viable y podemos continuar con nuestro proyecto.

Tasa Interna de Retorno (TIR): este indicador nos muestra la rentabilidad tomando como punto de partida los supuestos ingresos, los cuales son reinvertidos en cada periodo. En la tabla del TIR se puede observar que la propuesta del negocio es viable ya que la tasa del costo de oportunidad que es del 20%, se encuentra muy por debajo del TIR que se encuentra en 86%,

Relación Beneficio Costo (B/C): este indicador es la relación entre los ingresos y los gastos del proyecto pudiendo observar que el valor absoluto del B/C es superior a 1, CLANA S.A.S. obtiene en su flujo de caja un B/C de 2,49 lo que nos da a entender que el valor de los ingresos presente es mayor que el valor de los egresos presentes, también podemos interpretar que los es viable invertir.

Periodo de recuperación PB: se puede observar en el PB (tiempo de recuperación de lo invertido sin tasa de oportunidad) que se recupera en un periodo de 2,11 años, y en el DPB (Tiempo de recuperación de lo invertido con tasa de oportunidad) que se recuperaría en un periodo de 3.1 años.

6.6 Indicadores Financieros

Los indicadores financieros de CLANA S.A.S se encuentran detallados en las siguientes tablas:

Tabla 13. Estado de resultado proyección a 5 años

CLANA S.A.S.					
Estado de resultado Proyección a cinco años					
	1	2	3	4	5
Ventas	\$ 80.234.906,40	\$ 109.046.531,88	\$ 133.372.296,68	\$ 150.799.610,12	\$ 174.833.297,98
(-) Costos de ventas	\$ 48.262.327,80	\$ 51.158.067,47	\$ 54.227.551,52	\$ 57.481.204,61	\$ 60.930.076,88
(=) Utilidad Bruta	\$ 31.972.578,60	\$ 57.888.464,41	\$ 79.144.745,17	\$ 93.318.405,51	\$ 113.903.221,10
(-) Gastos de administración y ventas	\$ 13.344.307,20	\$ 14.144.965,63	\$ 14.993.663,57	\$ 15.893.283,38	\$ 16.846.880,39
(=) Utilidad antes de interés de impuestos	\$ 18.628.271,40	\$ 43.743.498,78	\$ 64.151.081,60	\$ 77.425.122,13	\$ 97.056.340,71
(-) Impuesto de Renta 34%	\$ 6.333.612,28	\$ 13.318.821,83	\$ 20.257.399,99	\$ 24.770.573,77	\$ 31.445.188,09
(=) Utilidad Neta	\$ 12.294.659,12	\$ 30.424.676,95	\$ 43.893.681,61	\$ 52.654.548,36	\$ 65.611.152,63
(-) Reserva Legal (10%)	\$ 1.229.465,91	\$ 3.042.467,70	\$ 4.389.368,16	\$ 5.265.454,84	\$ 6.561.115,26
(=) Utilidad del ejercicio	\$ 11.065.193,21	\$ 27.382.209,26	\$ 39.504.313,45	\$ 47.389.093,52	\$ 59.050.037,36

Tabla 14. Balance General

CLANA SAS		
Balance general año 1 y 2		
ACTIVOS	1	2
Efectivo y Bancos	\$ 57.670.493,40	\$ 62.930.723,00
Clientes /cartera	\$ 35.000.000,00	\$ 37.100.000,00
Inventario	\$ 31.210.794,20	\$ 33.083.441,85
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	\$ 123.881.287,60	\$ 133.114.164,85
Maquinaria y equipo	\$ 4.500.000,00	\$ 4.050.000,00
Muebles y enseres	\$ 5.181.577,00	\$ 4.145.261,60
Equipo de computo	\$ 3.170.890,00	\$ 2.536.712,00
Diferidos	\$ 14.197.835,34	\$ 16.537.851,12
Depreciación acumulada	\$ 1.670.493,40	\$ 2.570.493,40
Amortización acumulada	\$ 5.800.000,00	\$ 5.800.000,00
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	\$ 19.579.808,94	\$ 18.899.331,32
TOTAL ACTIVOS	\$ 143.461.096,54	\$ 152.013.496,17
PASIVOS	1	2
Obligaciones	\$ 28.550.000,00	\$ 30.263.000,00
Proveedores	\$ 34.972.309,27	\$ 37.070.647,82
IVA por pagar	\$ 18.709.321,36	\$ 21.637.380,66
TOTAL PASIVOS CORRIENTES	\$ 34.972.309,27	\$ 37.070.647,82
TOTAL PASIVOS	\$ 82.231.630,62	\$ 88.971.028,48
PATRIMONIO		
Capital Social	\$ 60.000.000,00	\$ 60.000.000,00

Reserva legal	\$ 1.229.465,91	\$ 3.042.467,70
TOTAL PATRIMONIO	\$ 61.229.465,91	\$ 63.042.467,70
PASIVO + PATRIMONIO	\$ 143.461.096,54	\$ 152.013.496,17

De Liquidez	Fórmula	Año 1	Año 2
Capital de trabajo	Activo corriente	\$ 123.881.287,60	\$ 133.114.164,85
Capital Neto de trabajo	Activo corriente - pasivo corriente	\$ 88.908.978,33	\$ 96.043.517,03
Razón corriente	Activo corriente / pasivo corriente	3,54	3,59
Prueba ácida	(Activo corriente - inventario) / pasivo corriente	2,64	2,69
Solidez	(Activo corriente - cartera) / pasivo corriente	2,54	2,59
Estabilidad	Activo total / Pasivo total	1,74	1,71

De Endeudamiento	Fórmula	Año 1	Año 2
Nivel de endeudamiento	Total pasivo / Total activo x 100	2	2,4
Endeudamiento apalancamiento	Total pasivo / Total Patrimonio	1,34	1,41
Concentración de endeudamiento a corto plazo es aceptable menor de 44%	Pasivo corriente / pasivo total	42,53	41,67
Concentración de endeudamiento a largo plazo es aceptable menor de 44%	Pasivo no corriente / pasivo total *100	34,72	34,01

De Rentabilidad	Fórmula	Año 1	Año 2
Margen de utilidad operacional (MUO)	Utilidad operacional / ventas *100	23,22	40,11
Margen de utilidad bruta (MUB)	Utilidad bruta / ventas *100	39,85	53,09
Margen de utilidad Neta (MUN)	Utilidad neta / ventas *100	15,32	27,90

ROA (Return On Assets) Retorno sobre Activos	Utilidad neta /Activo total Bruto (Activo total+ depreciaciones+ provisiones) *100	9,79	22,42
ROE (Return on Equity) Rendimiento del patrimonio	Utilidad neta / (Patrimonio sin valorizaciones) *100	20,08	48,26

6.6.1 De Liquidez

Capital de trabajo: Se puede observar en la tabla de liquidez que CLANA S.A.S. para el año 1 cuenta con un valor de \$ 123.881.287,60 para cubrir sus necesidades y continuar sus operaciones, además que esta cifra aumenta para el segundo año a \$133.114.164,85 esto demuestra que es viable continuar con el proyecto de negocio.

Capital Neto de trabajo: se puede observar que para el año 1 después de pagar sus pasivos cuenta con \$ 88.908.978,33 y para el año 2 después de pagar sus pasivos cuenta con \$ 96.043.517,03 el segundo año este valor aumento \$7.134.538,7 como consecuencia del plan de inversiones de CLANA S.A.S para continuar sus operaciones.

Razón corriente: se puede observar que CLANA S.A.S por cada peso de pasivo corriente cuenta para el año 1 con \$3,54 millones de pesos, y con relación año 2 que por cada peso de pasivo corriente cuenta con \$3,59 de millones de pesos de respaldo de activos corrientes.

Prueba ácida: se puede observar que aun perdiendo las mercancías, para el año 1 y el año 2 cuenta con un valor positivo superior de 1 pagar las deudas a corto plazo, tiene suficiente liquidez y no dependería directamente de sus inventarios.

Solidez: CLANA S.A.S para el año 1 cuenta con el valor suficiente para cubrir sus obligaciones, valor que aumenta para el año 2 corroborando su viabilidad.

Estabilidad: se puede observar que las cifras son positivas, por tal motivo es viable invertir en CLANA SAS, proyecta un nivel elevado en ventas y con estos índices la empresa será más rentable, y se ve reflejado en los años 1 y 2.

6.6.2 De Endeudamiento

Nivel de endeudamiento: Se puede concluir que el nivel de participación de los acreedores para el año 1 será del 2% y que para el año 2 será del 2.4%, sobre el total de los activos de CLANA S.A.S, valores que no representan niveles muy altos de riesgo.

Endeudamiento apalancamiento: se puede observar que CLANA S.A.S no presenta un nivel alto de endeudamiento con sus acreedores para el año 1 tiene el 1,34% y para el año 2 el 1,41% de su patrimonio comprometido con los acreedores.

Concentración de endeudamiento a corto y largo plazo: podemos concluir por los valores en la tabla que se encuentran por debajo de 44%, que la concentración de endeudamiento en los años 1 y 2 es aceptable.

6.6.3 De Rentabilidad

Margen de utilidad operacional (MUO) ó (ROA): se puede concluir que el porcentaje de la utilidad operacional del ejercicio en el año 1 es de 23,22% y del año 2 de 40,11% con respecto al valor de las ventas de cada año.

Margen de utilidad bruta (MUB) ó (ROE): nos muestra que la utilidad bruta del ejercicio del año 1 es de 39,85% con respecto al valor de las ventas y para el año 2 aumenta a 53,09%, cifras que demuestran viabilidad para el proyecto de CLANA S.A.S.

Margen de utilidad Neta (MUN): observamos que el valor de la utilidad neta del ejercicio del año 1 es de 15,32% con respecto al valor de las ventas, y del año 2 de 27,90% con respecto al valor de las ventas, lo cual aumenta para el segundo año, esta información confirma que es rentable el proyecto CLANA S.A.S.

ROA (Return On Assets) Retorno sobre Activos: el porcentaje de la utilidad neta del ejercicio del año 1 es de 9,79% con respecto al activo total bruto, y para el año 2 de 22,42% cifra que aumenta positivamente para este segundo año.

ROE (Return on Equity) Rendimiento del Patrimonio: se puede observar que la utilidad neta del ejercicio en el año 1 es de 20,08% con respecto al valor del patrimonio, y del año 2 de 48,26%, con un valor positivo porque va en aumento.

7. PLAN OPERATIVO

El plan operativo que han contemplado los socios de CLANA S.A.S es organizar y priorizar las actividades a realizar para lograr el objetivo de la creación del plan de negocios las cuales se pueden observar en la tabla de cronograma de actividades.

7.1 Cronograma de Actividades

Contempla el paso a paso de las actividades a realizar partiendo de la idea de Negocio con una reunión inicial de los socios, los plazos establecidos por semanas para lograr los objetivos planteados hasta la puesta en marcha.

Tabla 15. Cronograma de actividades

CLANA S.A.S CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES																								
ACTIVIDADES	MAYO				JUNIO				JULIO				AGOSTO											
	Semana				Semana				Semana				Semana											
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4								
REUNION SOCIOS	■																							
CREACIÓN PLAN DE NEGOCIO		■																						
ESTUDIO DE MERCADO			■	■																				
ESTUDIO TÉCNICO				■	■																			
ESTUDIO FINANCIERO					■	■																		
CONSTITUCIÓN DE LA SOCIEDAD							■																	
PRESENTACIÓN DEL PROYECTO								■																
CONSTITUCIÓN LEGAL DE LA EMPRESA									■															
PUBLICIDAD										■														
COMPRA DE ACTIVOS FIJOS											■													
ADECUACIÓN SEDE PRINCIPAL												■												

8.3 Impacto Ambiental

CLANA S.A.S generará campañas de tipo ambiental en las organizaciones implementando un programa de uso y ahorro de agua y energía, al ser una empresa del sector de la seguridad y salud contamos con una política y un compromiso ambiental que incentiva a nuestros clientes a tomarnos como ejemplo positivo a nivel ambiental. Se reutilizará en papel para la impresión de documentos internos, papel de caña de azúcar para la impresión de la publicidad;

Estamos conscientes que la Salud Ocupacional que es nuestro rol, también está ligada directamente con la labor y la cultura ambiental, de ello también depende la salud y bienestar de los trabajadores.

9. CONCLUSIÓN

A partir de la realización de este proyecto a nivel académico nos permitió afianzar conocimientos adquiridos en la carrera de Administración en salud ocupacional y se deja claro que la metodología aplicada es la correcta para seguir formulando la viabilidad de la empresa.

Otro de los aspectos que requieren más profundidad es la capacidad y el tamaño de la empresa; ya que el número de unidades ofertadas no requieren un tamaño muy grande para la bodega propuesta. Se concluyó que se necesita una bodega o local comercial mucho más pequeño por los procesos que se llevarán a cabo.

De igual manera el estudio financiero tiene cifras que deben ser adecuadas a una realidad, el porcentaje de tasa de oportunidad planteado se consideró muy alto para la nueva empresa teniendo presente las tasas ofrecidas por los bancos para créditos de inversión.

10.PERFIL DE LOS EMPRENDEDORES

Los emprendedores de la idea de negocio CLANA SAS, son Claudia Patricia Martínez Pájaro y Luisa Fernanda López Molina, cuyos perfiles son los siguientes:

CLAUDIA PATRICIA MARTINEZ PAJARO, Estudiante de décimo semestre de Administración en seguridad y salud en el trabajo, cuenta con experiencia en el área de mercadeo y ventas, gracias a su labor como comerciante de más de cinco años de recorrido. Es una persona altamente competitiva, se caracteriza por su compromiso laboral y cumplimiento de metas a mediano plazo, audaz y responsable.

LUISA FERNANDA LOPEZ MOLINA, Estudiante de décimo semestre de Administración en seguridad y salud en el trabajo, cuenta con experiencia en el área de atención al cliente y ventas gracias a su labor de más de cinco años como asesora comercial en una reconocida empresa de salud en Colombia. Es una persona muy competitiva y organizada, cuenta con gran destreza para el manejo de situaciones difíciles y alta tolerancia a las adversidades.

CYBERGRAFÍA

Indicadores de rentabilidad. (21 de 05 de 2011). Obtenido de

https://www.youtube.com/watch?v=AaRq2_02GGs

Mintrabajo. (2014). Obtenido de <http://www.mintrabajo.gov.co/noviembre/4025-construccion-sector-de-mayor-accidentalidad-y-muertes-en-2014.html>

(12 de 06 de 2017). Obtenido de

[http://www.elmayorportaldegerencia.com/Documentos/Emprendedores/\[PD\]%20Documentos%20-%205%20fuerzas%20de%20porter.pdf](http://www.elmayorportaldegerencia.com/Documentos/Emprendedores/[PD]%20Documentos%20-%205%20fuerzas%20de%20porter.pdf).

Consejo Colombiano de Seguridad. (23 de Junio de 2017). Obtenido de (CCS):

http://ccs.org.co/consultas_tecnicas.php?idgrupopregunta=2&action=consultas

DANE. (25 de 05 de 2017). Obtenido de <https://www.dane.gov.co/>

DINERO. (2017 de 06 de 2017). Obtenido de

<http://www.dinero.com/pais/articulo/proyectos-vivienda-cerca-bogota/196557>

Google. (10 de 06 de 2017). Obtenido de

<https://www.google.com.co/search?q=ubicacion+de+madrid+cundinamarca&tbm=isch&tbo=u&source=univ&sa=X&ved=0ahUKEwjlr-uQ2LzVAhXCNiYKHR4MAbsQ7AkIQA&biw=1440&bih=794>

Google. (20 de 07 de 2017). Obtenido de

<http://www.colombiadistancia.com/distance/26104254-26155407>

Planeta Colombia. (17 de Mayo de 2017). Obtenido de

<https://www.planetacolombia.com/colombia/equipos+para+seguridad>

Westland E.P.P. (25 de Mayo de 2017). Obtenido de Google:

https://www.google.com/maps/d/viewer?mid=1hSM3Q1V_oJ8W0cdHi6xOy-9xfV8&hl=en_US&ll=4.675648158440216%2C-74.08510204999999&z=12

Cámara de Comercio de Bogotá. (s.f.). Obtenido de <http://www.ccb.org.co/Cree-su-empresa/Pasos-para-crear-empresa/Constituya-su-empresa-como-persona-natural-persona-juridica-o-establecimiento-de-comercio>

Chaparro, G. P. (20 de 05 de 2015). Obtenido de

<https://www.youtube.com/watch?v=mg75SRSJA4Y>

Colombia, E. c. (05 de Diciembre de 2008). *Ley 1258*. Obtenido de Consulta de la norma:

<http://www.alcaldiabogota.gov.co/sisjur/normas/Norma1.jsp?i=34130>

Consejo Colombiano de Seguridad. (s.f.). Obtenido de CCS de Colombia:

http://ccs.org.co/salaprensa/index.php?option=com_content&view=article&id=385:2014construccion&catid=256&Itemid=786

Industria y Comercio. (s.f.). Obtenido de superintendencia: www.sic.gov.co

Las 5 fuerzas de porter. (s.f.). Obtenido de <http://www.5fuerzasdeporter.com/>

Ley 9 (enero 24) de 1979. (s.f.). Obtenido de Consulta de la norma:

www.alcaldiabogota.gov.co/sisjur/normas/Norma1.jsp?i=1177

Resolución 2400 de 1979 (mayo 22). (s.f.). Obtenido de

www.alcaldiabogota.gov.co/sisjur/normas/Norma1.jsp?i=53565

Torres, D. (17 de 05 de 2011). *Indicadores de liquidez y endeudamiento*. Obtenido de

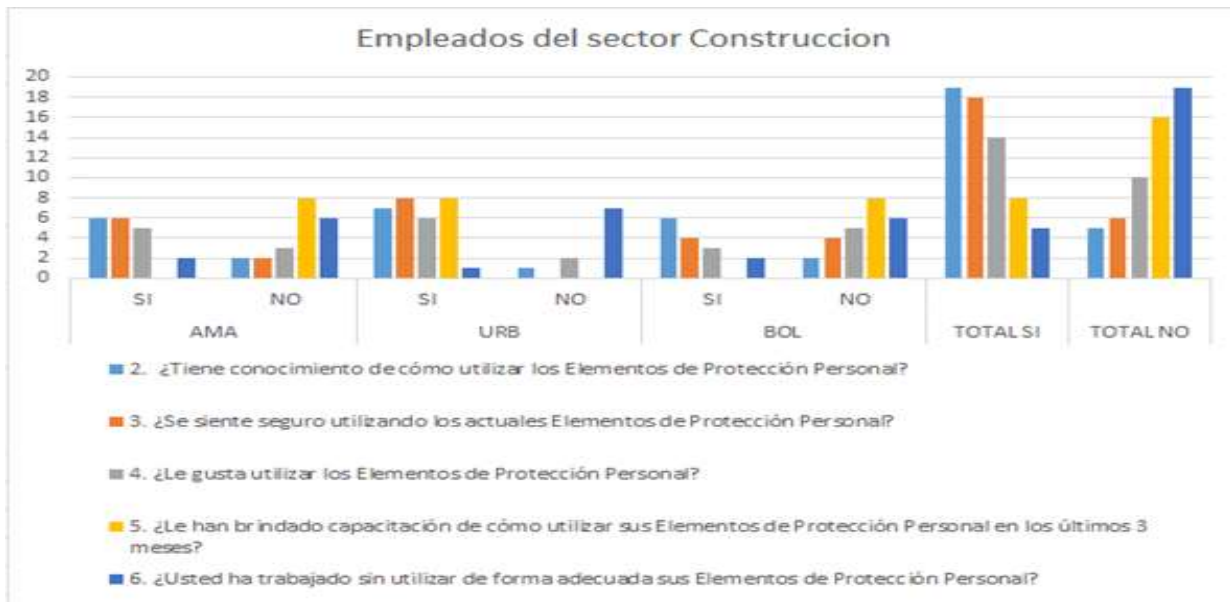
<https://www.youtube.com/watch?v=wWzJ828E31Y&feature=youtu.be>

ANEXOS

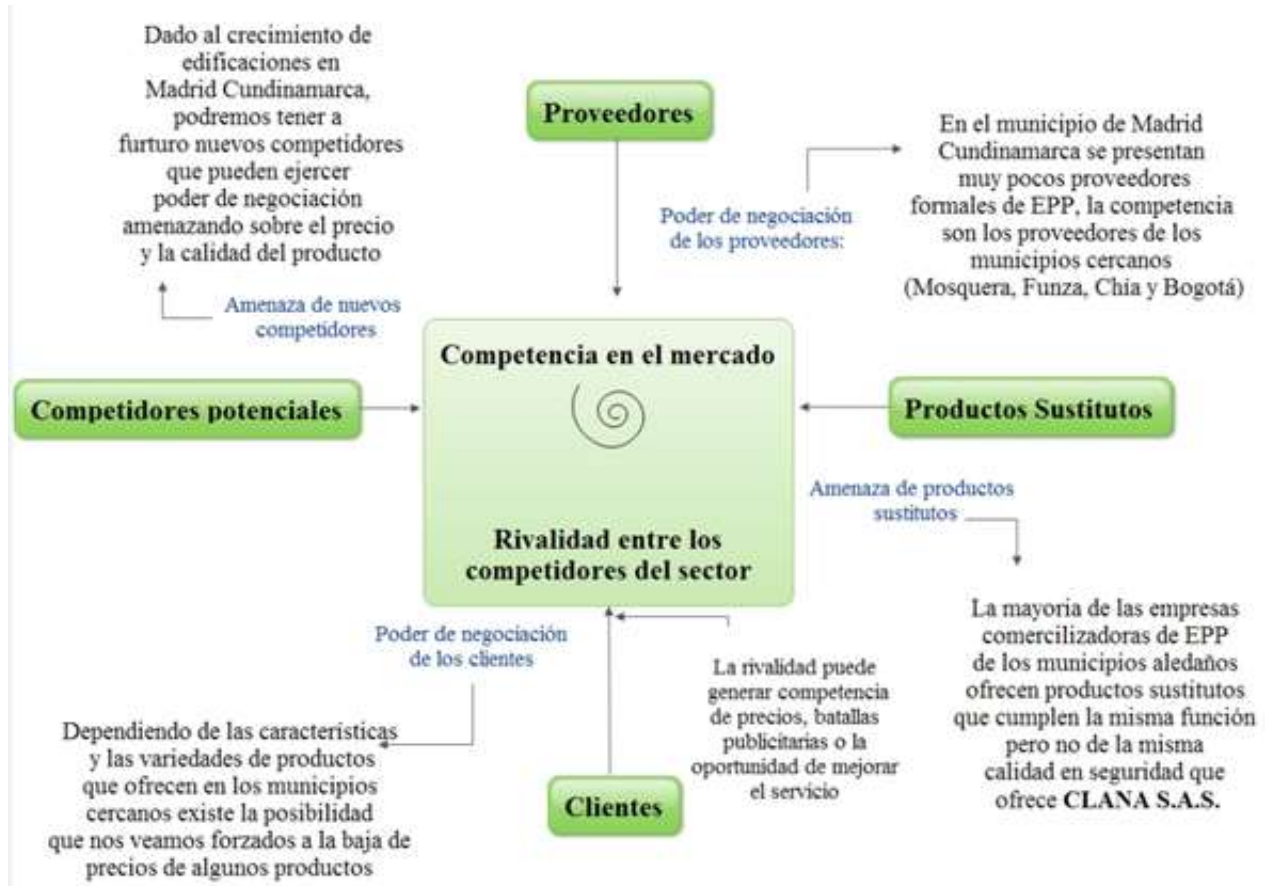
Anexo 1. Encuesta

Preguntas	Suma total SÍ	Suma total SÍ2	Suma total NO	Suma total NO2
2. ¿Tiene conocimiento de cómo utilizar los Elementos de Protección Personal?	18	28,57%	6	10,53%
3. ¿Se siente seguro utilizando los actuales Elementos de Protección Personal?	18	28,57%	6	10,53%
4. ¿Le gusta utilizar los Elementos de Protección Personal?	14	22,22%	10	17,54%
5. ¿Le han brindado capacitación de cómo utilizar sus Elementos de Protección Personal en los últimos 3 meses?	8	12,70%	16	28,07%
6. ¿Usted ha trabajado sin utilizar de forma adecuada sus Elementos de Protección Personal?	5	7,94%	19	33,33%
Total general	63	100%	57	100%

PREGUNTAS	AMA		URB		BOL		TOTAL SI	TOTAL NO
	SI	NO	SI	NO	SI	NO		
2. ¿Tiene conocimiento de cómo utilizar los Elementos de Protección Personal?	6	2	7	1	6	2	19	5
3. ¿Se siente seguro utilizando los actuales Elementos de Protección Personal?	6	2	8	0	4	4	18	6
4. ¿Le gusta utilizar los Elementos de Protección Personal?	5	3	6	2	3	5	14	10
5. ¿Le han brindado capacitación de cómo utilizar sus Elementos de Protección Personal en los últimos 3 meses?	0	8	8	0	0	8	8	16
6. ¿Usted ha trabajado sin utilizar de forma adecuada sus Elementos de Protección Personal?	2	6	1	7	2	6	5	19



Anexo 2. Matriz de Michael Porter



Anexo 3. Formato consentimiento informado

	
FACULTAD ADMINISTRACIÓN EN SALUD OCUPACIONAL	
CONSENTIMIENTO INFORMADO	
INVESTIGACIÓN DE TIPO ACADÉMICO	
CORPORACIÓN UNIVERSITARIA MINUTO DE DIOS	
Madrid - Cundinamarca	Fecha: _____
Autorizo SI (), NO (), a la persona indicada al pie del documento para realizar investigación con fines educativos, el estudiante de la CORPORACION UNIVERSITARIA MINUTO DE DIOS para la realización de los siguientes procedimientos:	
1. _____	
2. _____	
Adicionalmente informo que:	
<ul style="list-style-type: none">• Mi participación en esta investigación es completamente libre y voluntaria, estoy en libertad de retirarme de ella en cualquier momento.• No recibiré beneficio personal de ninguna clase por la participación en este proyecto de investigación. Sin embargo, se espera que los resultados obtenidos permitan mejorar los procesos de evaluación de los trabajadores de la construcción con condiciones similares a las mías.• Toda la información obtenida y los resultados de la investigación serán tratados confidencialmente.• Esta información será archivada en papel y medio electrónico.• El archivo del estudio se guardará en la Corporación universitaria minuto de Dios bajo la responsabilidad de los investigadores.• Puesto que toda la información en este proyecto de investigación es llevada al anonimato, los resultados personales no pueden estar disponibles para terceras personas como empleadores, organizaciones gubernamentales, compañías de seguros u otras instituciones educativas.• Hago constar que el presente documento ha sido leído y entendido por mí en su integridad de manera libre y espontánea.	
Firma: _____	Firma: _____
Nombre: _____	Nombre: _____
No. Identificación: _____ ESTUDIANTE	No. Identificación: _____ ADMINISTRADOR/ENCARGADO
Fuente: Elaboración propia	

Anexo 4. Formato entrevista

	
FACULTAD ADMINISTRACIÓN EN SALUD OCUPACIONAL	
ENTREVISTA	
INVESTIGACIÓN DE TIPO ACADÉMICO	
Madrid – Cundinamarca	Fecha: _____
<ul style="list-style-type: none">- Sus respuestas serán tratadas de manera confidencial.- Si tiene dudas con respecto a una pregunta estamos en plena disposición para despejar sus dudas.	
Identificación del entrevistado	
Nombre: _____	
Cargo: _____	
Nivel educativo: _____	
Tiempo en el cargo actual: _____	
Lea con detalle antes de responder:	
1. ¿Por qué utiliza los Elementos de Protección Personal? _____	
2. ¿Tiene conocimiento de cómo utilizar los Elementos de Protección Personal? SI () NO ()	
3. ¿Se siente seguro utilizando los actuales Elementos de Protección Personal? SI () NO ()	
4. ¿Le gusta utilizar los Elementos de Protección Personal? SI () NO ()	
5. ¿Le han brindado capacitación de cómo utilizar sus Elementos de Protección Personal en los últimos 3 meses? SI () NO ()	
6. ¿Usted ha trabajado sin utilizar de forma adecuada sus Elementos de Protección Personal? SI () NO ()	
Agradecemos su colaboración y participación para nosotros su opinión es de gran importancia, la recolección de datos es de gran valor para la realización de nuestro proyecto académico.	
Nombre: _____	
No. De Identificación _____	
Estudiante	
Fuente: Elaboración propia	

Anexo 5. Portafolio de productos EPP

CLANA S.A.S

Portafolio de productos EPP



Contactos:
Claudia Martínez
Teléfono: 3123977388
Correo electrónico: cmartinezp2@uniminuto.edu.co
Natay Jiménez
Teléfono: 3143704095
Correo electrónico: njimenezesq@uniminuto.edu.co
Luisa López
Teléfono: 3123977388
Correo electrónico: llopez48@uniminuto.edu.co

Correo electrónico:
comercializadoraclana@gmail.es

CLANA S.A.S

Empresa ubicada en la calle 7 con carrera 11 en el centro de Madrid Cundinamarca conformada por Claudia Martínez, Luisa López y Natay Jiménez que coincidimos en la universidad UNIMINUTO en el semestre noveno de Administración en Salud Ocupacional comprometidas con la prevención, decidimos iniciar este proyecto de empresa, idea que surgió por un interés común de brindar una alternativa para mantener la seguridad y salud de los trabajadores,

CLANA S.A.S dedicada a la comercialización de EPP con el apoyo de su grupo de trabajadoras enfocadas en lograr la meta de brindar a nuestros clientes productos confiables, de calidad, la mejor opción costo-beneficio, para nuestros clientes.

Misión

Nuestra misión es brindar elementos de protección personal para el sector de la construcción, comprometidos con nuestros clientes en ofrecer productos de calidad, diseños cómodos, confiables y seguros que puedan satisfacer sus necesidades en salud y seguridad en el trabajo.

Visión

► Poder llegar a ser en el 2022 una empresa reconocida en el mercado local y nacional en distribución y suministro de elementos en protección personal enfocados en la seguridad de los trabajadores en el sector de la construcción.

Elementos de protección personal

Son los dispositivos, aparatos, que deben usar los trabajadores con el fin de proteger su vida y su salud al constituirse un importante recurso para el control de riesgos laborales. Los trabajadores deben recordar que su seguridad es lo más importante. Los EPP brindan bienestar para ellos, la empresa y sus familias.

Gautes: proteger al trabajador de todos los riesgos que se generan al manipular herramientas o materiales filosos, bordes cortantes, virutas metálicas, ciertos golpes y otros tantos riesgos físicos, hay que adoptar las Medidas adecuadas de Higiene y Seguridad en el Trabajo, para la Prevención de Accidentes.

Mascarillas combinan un diseño ergonómico que ofrece mayor confort, con tecnologías patentadas que facilitan la respiración y una cómoda protección frente a partículas.

Protección Corporal: Camisa Manga Larga y Jean

Casco: Debe suministrarse para la cabeza a personas que realicen actividades donde existan riesgos de caídas de objetos, proyección de materiales, líquidos y golpes o contacto con electricidad.



Botas de seguridad. Ofrece Protección contra los riesgos derivados de la realización de una actividad laboral.

Protección auditiva cuando el ruido exceda los 85 decibeles, se requiere que los trabajadores usen permanentemente protección con el fin de prevenir los riesgos para los oídos.

Gafas de seguridad: diseñados para proveer el nivel de protección ocular requerido contra altos impactos y se encuentran entre la opción más liviana disponibles del mercado.

Chaleco reflectivo primordial para la visibilidad contra accidentes, para las personas que realizan actividades en zonas de riesgo en donde transitan vehículos o equipos móviles, ya sea a baja y alta velocidad.

PRODUCTOS

Casco de seguridad mase
dieléctrico \$ 14.256



Gafa De Seguridad Mase
Antiempañante Lente Oscuro \$ 5.427



Gafa De Seguridad Mase
Antiempañante Lente
Claro \$ 3.888



Guante Mase Poliéster
Azul Nitrilo Negro
\$ 2.673



Guante Mase
Carnaza Soldador
Naranja \$ 14.742



Protector Auditivo Mase
Tipo Copa Adaptable a
Casco \$ 15.066



Protector Auditivo Mase Tipo
Copa \$ 13.122



Protector Auditivo Mase Tipo Inserción
4 Membranas \$ 1.539



Nota: estos productos
se encuentran sin IVA

Protector Auditivo Tipo
Tapón Mase \$ 648



Chaleco Mase Reflectivo en
Poliéster \$ 7.209



Pantalón Jean Caballero
\$ 20.250
Camisa Jean Caballero
\$ 26.568



Mascarilla N95 Sin
Válvula Mase Caja x 20
unidades \$ 43.740



Camisa Oxford Caballero
Colores \$ 23.085



Camiseta T-Shirt
Blanca \$ 5.832



Nota: Estos productos
se encuentran sin IVA

Bota Ingeniero Café
Caballero \$ 79.947



Bota Bata Láctica Blanca
Con Puntera \$ 31.509



Bota Bata Gasol Amarilla Sin
Punta de Seguridad \$ 28.188



Nota: Estos productos se
encuentran sin IVA

Referencia:

Imágenes obtenidas por la web de los proveedores

Anexo 6. Matriz DOFA

