

**Plan de negocios para la implementación de Protecc Soluciones Integrales S.A.S, tienda de  
elementos y equipos de protección personal para el sector de la construcción en el  
municipio de Ocaña, norte de Santander**

**Cristian Andrés Carrascal Lobo**

**Facultad de Ciencias Empresariales, Corporación universitaria minuto de dios, Sede  
virtual y a distancia**

**Administración en seguridad y salud en el trabajo**

**Dir. William Fabián Espinel Gómez**

**05 noviembre de 2022**

## **Dedicatoria**

Generar empresa siempre ha sido un deseo y un sueño personal, es por ello que quiero dedicar este proyecto en primer lugar a Dios porque estoy seguro que sin su ayuda nada de esto hubiese sido posible en mi vida.

Así mismo quiero agradecer a mi familia quienes me han acompañado y apoyado en los momentos más difíciles, en especial a mi mamá, a mi hermano y a mi hija quien se convirtió en una razón más de vida.

También es momento de dedicar este proyecto a dos personas que siempre llevo en mi vida y hoy no los puedo abrazar y contarles sobre proyecto, pero sé que desde el cielo me acompañan y me ayudan a que cada paso en mi vida sea el mejor papa y abuela.

Al profesor William Fabián Espinel Gómez, por sus consejos, por sus enseñanzas y por algo muy importante confiar siempre en mí, en mi trabajo y en este proyecto.

## **Agradecimiento**

Soy una persona de fe y mariana, es por ello quiero agradecer en primer lugar a Dios y a la Virgen de Torcoroma por permitirme culminar de manera exitosa este proyecto.

De igual forma agradecer a cada uno de los docentes que hicieron parte de este proceso de formación como profesional, en especial al director del proyecto William Fabián Espinel Gómez por todo su acompañamiento.

Agradecimiento a la Corporación Universitaria Minuto de Dios quien nos abrió las puertas de la institución y me permitió formarnos de manera integral como profesional y como persona de servicio a la sociedad.

## Tabla de Contenido

|   |    |
|---|----|
| Dedicatoria.....                                    | 2  |
| Agradecimiento.....                                 | 3  |
| Resumen ejecutivo.....                              | 13 |
| Ventajas competitivas y propuesta de valor.....     | 14 |
| Ventajas comerciales.....                           | 14 |
| Ventajas operativas.....                            | 15 |
| Ventajas financieras.....                           | 15 |
| Resumen de la inversión requerida.....              | 16 |
| Ingreso y proyección de ventas.....                 | 18 |
| Capítulo 1. Planteamiento del problema.....         | 20 |
| 1.1. Situación actual y magnitud del problema.....  | 21 |
| 1.2 causas y efectos.....                           | 22 |
| 1.3 Justificación.....                              | 24 |
| 1.4 Objetivos.....                                  | 25 |
| Capítulo 2. Estudio de mercado.....                 | 26 |
| 2.1 Contexto del mercado y antecedentes.....        | 26 |
| 2.2. Análisis y caracterización del consumidor..... | 28 |
| 2.2.1 Selección de la población objeto.....         | 30 |
| 2.2.2 Estimación de la demanda potencial.....       | 30 |

|  |    |
|--|----|
| 2.2.3 Recolección de datos para los resultados .....   | 31 |
| 2.2.3.1 Formato de encuesta. Observar en el (Ver Anexo 1).....   | 33 |
| 2.2.3.2 Parámetro informe de la encuesta. La encuesta tiene como objetivo realizar un estudio técnico que permita determinar aspectos importantes como la viabilidad de la idea de negocio, el modelo de negocio, la estrategia y el alcance que este pueda lograr una vez se dé su puesta en marcha. (Ver Anexo 2)..... | 33 |
| 2.2.3.3 Análisis de resultados. Según los datos arrojados por la encuesta se puede concluir lo siguiente:.....   | 33 |
| 2.3 Identificación y análisis de la competencia.....   | 34 |
| 2.4 Estrategia de mercado .....  | 37 |
| 2.4.1 Canales de comercialización y distribución .....   | 37 |
| 2.4.2 Estrategia de aprovisionamiento.....   | 39 |
| 2.4.3. Estrategias en precios .....  | 40 |
| 2.4.4 Estrategias de promoción y publicidad.....   | 42 |
| Capítulo 3. Propuesta de negocio.....  | 45 |
| 3.1 Características del producto o servicio.....   | 45 |
| 3.2 Ventajas competitivas y propuesta de valor .....   | 47 |
| 3.2.1 Ventajas comerciales .....   | 48 |
| 3.2.2 Ventajas operativas.....   | 48 |
| 3.2.3 Ventajas financieras.....  | 49 |
| Capítulo 4. Estudio técnico .....  | 50 |

|   |    |
|---|----|
| 4.1 Balance de requerimientos .....   | 50 |
| 4.1.1 Balance de personal .....   | 55 |
| 4.2 Descripción del proceso .....   | 57 |
| 4.3 Capacidad .....   | 59 |
| 4.4 Localización .....  | 59 |
| 4.4.1 Macro y micro localización .....  | 60 |
| 4.4.2 Evaluación de la alternativa.....   | 62 |
| 4.5 Plano o diseño de las instalaciones .....   | 63 |
| Capítulo 5. Estudio organizacional .....  | 65 |
| Misión.....   | 65 |
| Visión .....  | 65 |
| 5.1. Tipo y naturaleza de la empresa.....   | 65 |
| 5.2 Constitución de la empresa y aspectos legales.....  | 66 |
| 5.3 Estructura organizacional .....   | 66 |
| 5.3.1 Responsabilidades de las distintas personas .....   | 67 |
| 5.4 Estrategias corporativas.....   | 69 |
| 5.4.1 Políticas .....   | 70 |
| 5.4.1.1 Política de privacidad. PROTECC SOLUCIONES INTEGRALES SAS, tiene el<br>compromiso de cumplir la Ley 1581 de 2012, relacionadas con la protección y privacidad |    |

|   |    |
|---|----|
| de datos. La información suministrada por colaboradores y clientes solo será utilizada para fines comerciales y el registro de la información interna de la empresa. ....   | 70 |
| 5.4.1.2 Política de servicios. Los colaboradores prestarán un servicio basado en el respeto y buen trato a nuestros clientes, atenderán de manera acorde las inquietudes y sugerencias de los clientes con el fin de satisfacer las necesidades de los mismos. ....   | 71 |
| 5.4.1.3 Política de promoción y precios. Se podrá reconocer y facilitar la adquisición de los productos mediante jornadas descuentos, promociones y modalidades de pagos. ....  | 71 |
| 5.4.1.4 Política de buen ambiente laboral. Los colaboradores de la organización deberán tener comportamientos como el saludo inicial y final en cada jornada, el respeto, la solidaridad y compañerismo con el fin de mantener los niveles adecuados de calidad de vida laboral como lo establece el Decreto-ley 1567 de 1998. .... | 71 |
| 5.4.2 Valores corporativos.....   | 72 |
| Capitulo 6. Estudio financiero .....  | 73 |
| 6.1 Inversión.....  | 73 |
| 6.2 Costos .....  | 75 |
| 6.3 Ingresos y proyecciones de ventas .....   | 76 |
| 6.4 Valores de despacho.....  | 81 |
| 6.5 Flujo de caja .....   | 82 |
| 6.6 Indicadores financieros .....   | 87 |
| Capítulo 7. Plan operativo.....   | 88 |
| Capitulo 8. Impactos .....  | 89 |

|                                       |    |
|---------------------------------------|----|
| 8.1 Impacto económico .....           | 89 |
| 8.2 Impacto social .....              | 89 |
| 8.3 Impacto ambiental .....           | 90 |
| 9. Conclusiones .....                 | 91 |
| 10. Perfil de los emprendedores ..... | 92 |
| Referencias .....                     | 93 |
| Anexos .....                          | 96 |



## Lista de tablas

|                 |   |    |
|-----------------|---|----|
| <b>Tabla 1</b>  | Inversiones .....                                   | 16 |
| <b>Tabla 2</b>  | Depreciación de activos fijos .....                 | 17 |
| <b>Tabla 3</b>  | Amortización de activos intangibles .....           | 17 |
| <b>Tabla 4</b>  | Ingreso y proyección de ventas.....                 | 19 |
| <b>Tabla 5</b>  | Estudio de segmentación.....                        | 28 |
| <b>Tabla 6</b>  | Micro segmentación.....                             | 30 |
| <b>Tabla 7</b>  | Tipo de empresa según número de empleados .....     | 31 |
| <b>Tabla 8</b>  | Identificación de la competencia .....              | 36 |
| <b>Tabla 9</b>  | Proveedores estratégicos.....                       | 40 |
| <b>Tabla 10</b> | Lista de precios de productos.....                  | 41 |
| <b>Tabla 11</b> | Estrategia de publicidad.....                       | 42 |
| <b>Tabla 12</b> | Equipos de protección personal (EPP).....           | 45 |
| <b>Tabla 13</b> | Elementos para el funcionamiento de la empresa..... | 50 |
| <b>Tabla 14</b> | Equipos de computo.....                             | 51 |
| <b>Tabla 15</b> | Productos.....                                      | 51 |
| <b>Tabla 16</b> | Papelería.....                                      | 52 |
| <b>Tabla 17</b> | Útiles de aseo .....                                | 53 |
| <b>Tabla 18</b> | Cafetería.....                                      | 54 |
| <b>Tabla 19</b> | Servicios públicos .....                            | 54 |
| <b>Tabla 20</b> | Activos intangibles.....                            | 54 |
| <b>Tabla 21</b> | Nomina de planta de personal de la empresa.....     | 56 |
| <b>Tabla 22</b> | Carga profesional .....                             | 57 |

|                 |   |    |
|-----------------|---|----|
| <b>Tabla 23</b> | Inversión, capital social de la empresa ..... | 73 |
| <b>Tabla 24</b> | Depreciación de activos fijos .....           | 74 |
| <b>Tabla 25</b> | Amortización de activos intangibles .....     | 74 |
| <b>Tabla 26</b> | Costos y gastos proyectados .....             | 75 |
| <b>Tabla 27</b> | Proyección de ventas.....                     | 76 |
| <b>Tabla 28</b> | Proyección de ingresos por artículo.....      | 80 |
| <b>Tabla 29</b> | Valor de despacho.....                        | 81 |
| <b>Tabla 30</b> | Flujo de caja de la operación .....           | 82 |
| <b>Tabla 31</b> | VAN de los flujos de efectivo esperado .....  | 84 |
| <b>Tabla 32</b> | TIR.....                                      | 84 |
| <b>Tabla 33</b> | VNA Ingresos .....                            | 84 |
| <b>Tabla 34</b> | Valor actual neto .....                       | 85 |
| <b>Tabla 35</b> | Tasa de oportunidad.....                      | 85 |
| <b>Tabla 36</b> | Tasa interna de retorno.....                  | 85 |
| <b>Tabla 37</b> | Periodo de recuperación de la inversión ..... | 86 |
| <b>Tabla 38</b> | Estado de resultados.....                     | 87 |
| <b>Tabla 39</b> | Cronograma de actividades.....                | 88 |

## Lista de figuras

|   |    |
|---|----|
| <b>Figura 1</b> Árbol de problemas .....  | 23 |
| <b>Figura 2</b> Formula muestral.....   | 32 |
| <b>Figura 3</b> Canal de comercialización indirecto corto .....                         | 38 |
| <b>Figura 4</b> Redes sociales Protecc Soluciones Integrales SAS .....                  | 43 |
| <b>Figura 5</b> Logo y tarjeta de presentación Protecc Soluciones Integrales S.A.S..... | 44 |
| <b>Figura 6</b> Diagrama de flujo del proceso.....                                      | 58 |
| <b>Figura 7</b> Localización del municipio de Ocaña, Norte de Santander .....           | 61 |
| <b>Figura 8</b> Micro localización .....  | 62 |
| <b>Figura 9</b> Evolución de la alternativa .....                                       | 63 |
| <b>Figura 10</b> Plano de diseño de instalaciones .....                                 | 64 |
| <b>Figura 11</b> Estructura organizacional .....  | 67 |

## **Lista de Anexos**

|  |     |
|--|-----|
| <b>Anexo 1</b> Formulario de encuesta .....              | 96  |
| <b>Anexo 2</b> Resultados y análisis de la encuesta..... | 100 |
| <b>Anexo 3</b> Matriz DOFA .....                         | 111 |
| <b>Anexo 4</b> Portafolio de servicios.....              | 112 |

## **Resumen ejecutivo**

**Concepto de negocio;** Protecc Soluciones Integrales S.A.S, es una tienda comercializadora de elementos y equipos de protección personal con calidad y eficiencia. El proyecto está dirigido a empresas del sector de la construcción en el Municipio de Ocaña, Norte de Santander.

Las razones que llevaron a la realización de esta proyecto fueron en primer lugar el crecimiento económico que registra el sector construcción y que genera que se aumenten los riesgos y accidentes laborales, segundo la carencia de sitios especializados para la comercialización de elementos y equipos de protección personal en el municipio de Ocaña, Norte de Santander y el cumplimiento de la Resolución 2400 de 1979, la cual establece que es obligatorio el suministro de elementos de protección personal de empleadores hacia sus trabajadores.

Teniendo en cuenta lo anterior se ha planteado un nuevo modelo de negocio, con un formato agradable y como para los clientes y con su mayor fortaleza que es contar con profesionales en seguridad y salud en el trabajo que brinden la asesoría y el conocimiento necesario para culturizar la población trabajadora y que esto se traduzca en mayores niveles de comercialización de productos.

## **Ventajas competitivas y propuesta de valor**

El principal valor agregado de este modelo de negocios está basado en satisfacer las necesidades de los trabajadores al brindarles la oportunidad que puedan realizar sus actividades laborales en un ambiente seguro, al adquirir los productos que ofrece la tienda.

De igual forma se les brindará una capacitación gratuita por parte de un profesional en Seguridad y Salud en el Trabajo en el uso y manejo adecuado de los elementos de protección personal, este conocimiento permitirá generar una cultura de autocuidado y desarrollará en los trabajadores habilidades para mejorar desempeño laboral.

Este modelo de negocio se diferencia de sus competidores en la orientación y asesoría que se les brinda a los clientes, con el fin de que adquieran productos de protección personal recomendados para las condiciones y las actividades laborales.

Para nuestros competidores su actividad económica solo se basa en generar ventas y registrar ingresos, es por ello que con este valor agregado de servicio de calidad y donde el cliente viva una experiencia de compra agradable nos permitirá que estos se fidelicen con Protecc Soluciones Integrales S.A.S.

## **Ventajas comerciales**

La tienda contará con un profesional Administrador en Seguridad y Salud en el Trabajo, lo que permitirá que pueda desarrollar un buen papel en lo comercial toda vez que, en el Municipio de Ocaña, Norte de Santander, solo cuenta con un establecimiento comercial

especializado que se dedica a la comercialización de elementos de protección personal (EPP) con poco surtido lo que se convierte en una ventaja de competitividad para nuestro proyecto.

### **Ventajas operativas**

La tienda contará con un inventario amplio que le permita cubrir la demanda del sector de forma oportuna y rápida. Así mismo la organización contara con colaboradores expertos en la atención, asesoría y comercialización de los productos ofertados.

La evolución es un aspecto importante al interior de la organización, es por ello que sus colaboradores trabajaran en sinergia con el fin de desarrollar acciones de mejora e implementación nuevas tendencias operativas.

Disponer de herramientas tecnológicas permitirá disminuir los tiempos de respuesta a las necesidades de los clientes y los procesos de comercialización de productos.

La organización contara con disponibilidad de servicios todos los días del año.

Las operaciones de la organización se desarrollan bajo el ciclo PHVA (Planificar – Hacer- Verificar – Actuar), con el fin de controlar y garantizar continuidad de las mismas.

### **Ventajas financieras**

Las posibilidades de rentabilidad del proyecto teniendo en cuenta aspectos como el crecimiento del sector construcción, La exigencia del cumplimiento de la normatividad en materia de Seguridad y Salud en el Trabajo por el alto nivel de riesgos que esta actividad

representa para los trabajadores, permite que se genera una alta demanda de productos lo que financieramente es positivo por el flujo de caja que esto representa en el ejercicio comercial.

## Resumen de la inversión requerida

**Tabla 1**

*Inversiones*

| <b>Inversiones</b>        |              |
|---------------------------|--------------|
| Capital de trabajo        |              |
| Aportes Socio 1           | \$57.808.546 |
| Total capital de trabajo  | \$57.808.546 |
| Activos fijos             |              |
| Muebles y enseres         | \$8.534.763  |
| Equipos de computo        | \$3.812.955  |
| Total activos fijos       | \$12.347.718 |
| Activos intangibles       |              |
| Gatos de constitución     | \$3.000.000  |
| Adecuación del local      | \$3.000.000  |
| Publicidad y propaganda   | \$3.000.000  |
| Total activos intangibles | \$9.000.000  |
| Total de la inversión     | \$79.156.264 |



**Tabla 2***Depreciación de activos fijos*

| <b>Depreciación de activos fijos</b> |                      |           |                    |                    |
|--------------------------------------|----------------------|-----------|--------------------|--------------------|
| Detalle del bien                     | Valor de adquisición | Vida útil | Depreciación x año | Depreciación x mes |
| Muebles y enseres                    | \$8.534.763          | 5         | \$1.706.953        | \$142.246          |
| Equipo de computo                    | \$3.812.955          | 5         | \$762.591          | \$63.549           |
| Totales                              | \$12.347.718         |           | \$2.469.544        | \$205.795          |

**Tabla 3***Amortización de activos intangibles*

| <b>Amortización de activos intangibles</b> |                   |                  |                    |                    |
|--|-------------------|------------------|--------------------|--------------------|
| Activos intangibles                        | Valor adquisición | Cantidad de años | Amortización X año | Amortización x mes |
| Gastos de constitución                     | \$3.000.000       | 5                | \$600.000          | \$50.000           |
| Adecuación del local                       | \$3.000.000       | 5                | \$600.000          | \$50.000           |
| Publicidad y propaganda                    | \$3.000.000       | 5                | \$600.000          | \$50.000           |

---

|               |             |             |           |
|---------------|-------------|-------------|-----------|
| Total activos |             |             |           |
| intangibles   | \$9.000.000 | \$1.800.000 | \$150.000 |

---

### **Ingreso y proyección de ventas**

La proyección de ventas de Protecc Soluciones Integrales S.A.S, está basada en la comercialización de elementos y equipos de protección personal y en la capacidad operativa para cubrir la demanda y el crecimiento de nuevos clientes. (Ver en tabla 4)

**Tabla 4***Ingreso y proyección de ventas*

| <b>No</b>      | <b>Año 1</b> | <b>Año 2</b>  | <b>Año 3</b>  | <b>Año 4</b>  | <b>Año 5</b>  |
|----------------|--------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| 1              | \$2.425.313  | \$3.789.551   | \$5.921.173   | \$9.251.833   | \$14.455.989  |
| 2              | \$1.084.688  | \$1.694.824   | \$2.648.163   | \$4.137.754   | \$6.465.241   |
| 3              | \$597.188    | \$933.105     | \$1.457.977   | \$2.278.090   | \$3.559.515   |
| 4              | \$1.035.938  | \$1.618.652   | \$2.529.144   | \$3.951.788   | \$6.174.669   |
| 5              | \$1.084.688  | \$1.694.824   | \$2.648.163   | \$4.137.754   | \$6.465.241   |
| 6              | \$3.034.688  | \$4.741.699   | \$7.408.905   | \$11.576.414  | \$18.088.147  |
| 7              | \$4.375.313  | \$6.836.426   | \$10.681.915  | \$16.690.493  | \$26.078.895  |
| 8              | \$146.250    | \$228.516     | \$357.056     | \$557.899     | \$871.718     |
| 9              | \$608.156    | \$950.244     | \$1.484.756   | \$2.319.932   | \$3.624.894   |
| 10             | \$109.688    | \$171.387     | \$267.792     | \$418.425     | \$653.788     |
| 11             | \$2.059.688  | \$3.218.262   | \$5.028.534   | \$7.857.084   | \$12.276.694  |
| 12             | \$4.631.250  | \$7.236.328   | \$11.306.763  | \$17.666.817  | \$27.604.401  |
| 13             | \$4.753.125  | \$7.426.758   | \$11.604.309  | \$18.131.733  | \$28.330.833  |
| 14             | \$4.753.125  | \$7.426.758   | \$11.604.309  | \$18.131.733  | \$28.330.833  |
| 15             | \$5.228.438  | \$8.169.434   | \$12.764.740  | \$19.944.906  | \$31.163.916  |
| 16             | \$6.690.938  | \$10.454.590  | \$16.335.297  | \$25.523.901  | \$39.881.095  |
| 17             | \$15.234.375 | \$23.803.711  | \$37.193.298  | \$58.114.529  | \$90.803.951  |
| 18             | \$10.359.375 | \$16.186.523  | \$25.291.443  | \$39.517.879  | \$61.746.687  |
| 19             | \$617.906    | \$965.479     | \$1.508.560   | \$2.357.125   | \$3.683.008   |
| 20             | \$420.469    | \$656.982     | \$1.026.535   | \$1.603.961   | \$2.506.189   |
| 21             | \$960.863    | \$1.501.348   | \$2.345.856   | \$3.665.400   | \$5.727.187   |
| 22             | \$1.422.281  | \$2.222.314   | \$3.472.366   | \$5.425.572   | \$8.477.457   |
| 23             | \$2.285.156  | \$3.570.557   | \$5.578.995   | \$8.717.179   | \$13.620.593  |
| Total Ingresos | \$73.918.894 | \$115.498.271 | \$180.466.049 | \$281.978.202 | \$440.590.940 |

## **Capítulo 1. Planteamiento del problema**

La población trabajadora diariamente se ve expuesta a riesgos y peligros que podrían provocar accidentes, lesiones físicas permanentes e incluso la muerte.

Según la Normatividad Colombiana de Seguridad y Salud en el Trabajo, establece una serie de obligaciones y responsabilidades para las empresas en la implementación de estándares mínimos que permitan controlar y mitigar los niveles de riesgos a los que se exponen sus colaboradores.

El no cumplimiento de la Normatividad, puede llegar a representar afectaciones graves a la salud de los colaboradores y sanciones para las empresas, las cuales están representadas en suspensión de su actividad económica y sanciones con altos costos financieros para las mismas.

Los accidentes y enfermedades de origen laboral son factores constantes en el desarrollo en el sector de la construcción, los cuales inciden de manera negativa en el ejercicio de las actividades de una organización y a su vez éste se traduce en un bajo rendimiento.

Lo descrito anteriormente, muestra la importancia de que las organizaciones suministren a sus colaboradores, los elementos y equipos de dotación personal y que estos a su vez sean utilizados de forma correcta.

Protecc Soluciones Integrales S.A.S, tiene como finalidad convertirse en un aliado estratégico para las empresas del sector de la construcción en el Municipio de Ocaña, Norte de

Santander, el cual les ayude a dar cumplimiento a los requisitos legales en materia de seguridad y salud en el trabajo.

Así mismo busca minimizar los niveles de riesgo y el número de accidentes mediante la comercialización de elementos y equipos de protección personal de calidad para las empresas del sector de la construcción que hacen presencia en el Municipio de Ocaña, Norte de Santander.

### **1.1. Situación actual y magnitud del problema**

Uno de los sectores más dinámicos e importantes en la económica de Colombia es el sector de la construcción, pero de la misma manera es uno de los sectores que mayores índices de accidentalidad aporta a las estadísticas negativas del país. De acuerdo a los datos estadísticos entregados por la Federación de Aseguradoras de Colombia, entre el año 2017 y el 2020 el sector de la construcción reportó a las administradoras de riesgos laborales 2846.869 accidentes, de los cuales 322 fueron mortales.

De acuerdo a lo anterior se puede indicar que el foco de la problemática que presenta el sector se centra principalmente en los trabajadores, sus empleadores y las estrategias que se implementan en la construcción para salvaguardar la salud e integridad física de desarrollan labores en este sector.

El alto riesgo que representan las actividades que se desarrollan en el sector de la construcción, conlleva a que la ejecución del Sistema de Gestión de Seguridad y Salud en el trabajo sea aplicada de manera rigurosa, en especial al cumplimiento de los estándares mínimos estipulados en la Resolución 0312 de 2019.

Las empresas de construcción adquieren una responsabilidad civil al momento de contratar sus colaboradores, es por ello preciso recurrir a la normatividad legal vigente en nuestro país para temas como la Seguridad y Salud en el Trabajo, en el que indica que los empleadores deben hacer entrega de elementos y equipos de protección personal a sus colaboradores.

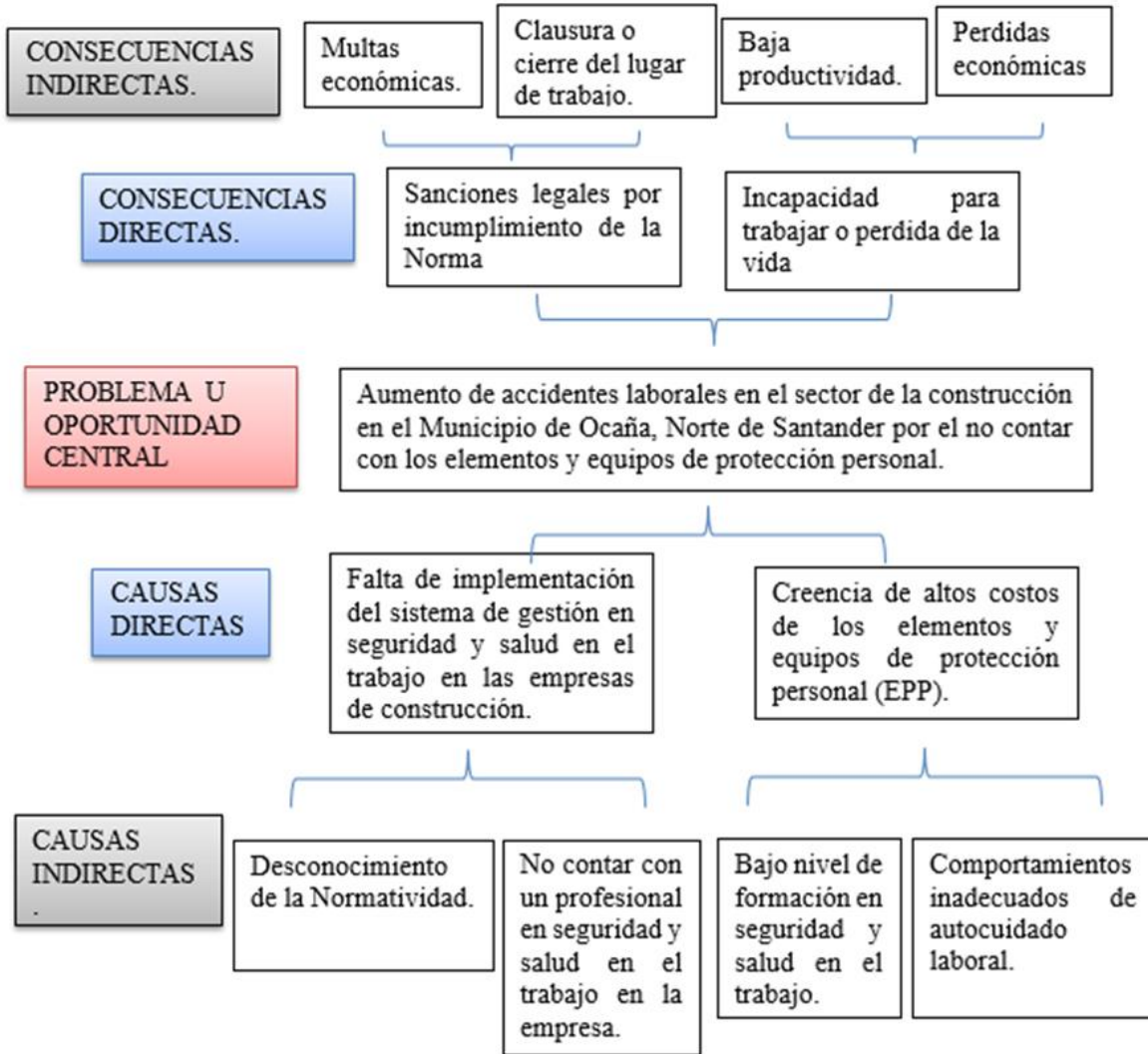
De acuerdo a lo anteriormente descrito y al crecimiento que ha tenido el sector de la construcción en el Municipio de Ocaña, Norte de Santander donde hoy en día según datos de la Cámara de Comercio se encuentran registradas 198 empresas, generan la necesidad de plantear una nueva alternativa negocio, que permita suministrar elementos y equipos de protección que ayude a empleadores y empleados a minimizar y controlar los niveles de riesgos laborales que se puedan derivar del ejercicio laboral.

## **1.2 causas y efectos**

Para dar claridad al problema u oportunidad del proyecto se utilizó la herramienta del árbol de problemas, con el fin de observar las principales causas y efectos que este origina.

**Figura 1**

*Árbol de problemas*



*Nota:* Elaboración propia

### **1.3 Justificación**

La Seguridad y Salud en el Trabajo (SST) es la disciplina que trata de la prevención de las lesiones y enfermedades causadas por las condiciones de trabajo, y de la protección y promoción de la salud de los trabajadores. Tiene por objeto mejorar las condiciones y el medio ambiente de trabajo, así como la salud en el trabajo, que conlleva la promoción y el mantenimiento del bienestar físico, mental y social de los trabajadores en todas las ocupaciones. (Garzón, 2021)

Es por ello que vemos la importancia de implementar una tienda de elementos y equipos de protección personal que permita mejorar las condiciones laborales de toda la población trabajadora del sector de la construcción en el Municipio de Ocaña, Norte de Santander.

Así mismo el presente proyecto busca genere una cultura de autocuidado tanto a empleadores como empleados con el uso de los elementos y equipos de protección personal sugeridos para desarrollar actividades relacionadas con el sector identificado.

“La salud de los trabajadores es un requisito fundamental de la productividad y el desarrollo económico, que engloba la prevención de riesgos laborales esenciales a cada actividad” (Anónimo, 2007).

Es por ello que Protecc Soluciones Integrales S.A.S, es un proyecto que quiere se aportar a ese crecimiento económico a través de la comercialización de elementos y equipos de protección personal y de igual forma ofrecerles a las empresas herramientas que les permitan mitigar ofrecer condiciones de trabajos seguros a sus colaboradores.



El desarrollo de este proyecto es muy importante para la Economía del Municipio de Ocaña, Norte de Santander ya que este generara una dinámica frente a la oferta y la demanda de productos y así mismo la generación de empleo, en apoyo a la política de reactivación económica establecida por el Gobierno Nacional como mecanismo de recuperación de la crisis generada por el COVID-19.

## **1.4 Objetivos**

### ***1.4.1 Objetivo general***

Establecer un portafolio de elementos y equipos de protección personal adecuado a las necesidades del sector de la construcción en el Municipio de Ocaña, Norte de Santander.

### ***1.4.2 Objetivos específicos***

- Realizar un estudio técnico y de mercado que permita determinar las características que deba tener la empresa para satisfacer la demanda.
- Diseñar una estructura administrativa con identidad jurídica para el plan de negocios.
- Ser partícipes de generación de una cultura de autocuidado para el mejoramiento continuo de la calidad de vida de los colaboradores en las empresas, a través de la comercialización de elementos y equipos de protección personal.

## **Capítulo 2. Estudio de mercado**

El Municipio de Ocaña, está ubicado del departamento de Norte de Santander, en la zona nororiental y está conectado por carreteras nacionales con Bucaramanga, Cúcuta y las Costa Atlántica. Poblacionalmente, se constituye como el segundo municipio del Departamento después de Cúcuta con más de 111 mil habitantes según el censo del 2018 realizado por el Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE), incluida el área rural. Su extensión territorial es de 460 km<sup>2</sup>, que representa el 2,2% del departamento. Su altura máxima es de 1 202 msnm y la mínima de 761 m. Administrativamente el municipio de Ocaña se divide en 18 corregimientos, por su parte, el Casco Urbano se divide en 6 Comunas.

Por todas estas condiciones geográficas y sumado a ello los Municipios que integran la zona del Catatumbo, se observa una oportunidad de negocio en el Municipio de Ocaña, Norte de Santander, dado el crecimiento económico que se genera alrededor de este como eje principal de lo que se denomina la Provincia de Ocaña.

### **2.1 Contexto del mercado y antecedentes**

La construcción es una actividad central en el desarrollo social y económico del país, caracterizada por la generación de valor agregado, demanda intensiva en mano de obra, encadenamientos sectoriales y efectos multiplicadores, que permiten considerarla fundamental para el avance productivo, la inversión y el mejoramiento de la calidad de vida de los ciudadanos. (Medina & Sanabria, 2019)

Es por ello que diariamente se dictan políticas gubernamentales que dinamizan el sector de la construcción y aumentan así la productividad y competitividad, manifestado en la creación de nuevas empresas ajustadas al modelo actual de negocio.

Según datos de CAMACOL en el año 2021, la construcción movió el 54 % del aparato productivo de Colombia. Genera de manera directa e indirecta unos 4 millones de puestos de trabajo, esto quiere decir que la construcción ocupa 1 de cada 5 empleos en Colombia.

Lo anterior indica que ya hemos llegado a niveles prepandemia en materia de recuperación de empleo e incluso hemos superado esas cifras que en 2020 llegaron solo a 12 mil empleos, solo en Norte de Santander este sector aporta 22 mil empleos.

Actualmente en el Municipio de Ocaña, Norte de Santander el Gobierno Municipal adelanta la formulación para pasar de Plan Básico de Ordenamiento Territorial (PBOT) a Plan de Ordenamiento Territorial (POT), el cual funcionara durante los próximos 12 años en la Ciudad, lo que indica el crecimiento que ha tenido la ciudad en los últimos años.

El crecimiento poblacional del Municipio de Ocaña, Norte de Santander genera la necesidad de mejores condiciones urbanísticas en variables como expansión urbana, servicios públicos, infraestructura vial, que a su vez permiten la dinámica y crecimiento del sector de la construcción y la aparición de nuevas empresas que presten estos servicios.

De igual forma se pudo constatar que en este Municipio solo se cuenta con un establecimiento comercial especializado para la comercialización de elementos de protección personal lo que genere que la adquisición de estos sea limitada y los clientes terminan optando por realizar las compras en otras ciudades del país.

Teniendo encuesta lo anterior es que vemos como oportunidad negocio, la creación de una tienda comercializadora de elementos y equipos de protección personal para el sector construcción en el Municipio de Ocaña, Norte de Santander.

## 2.2. Análisis y caracterización del consumidor

El estudio está dirigido al sector de la construcción en el Municipio de Ocaña, Norte de Santander, con el fin de identificar sus necesidades y la demanda de productos que las empresas de este sector estén dispuestas a adquirir. (Ver tabla 5).

**Tabla 5**

*Estudio de segmentación*

| <b>Variables de Segmentación</b> | <b>Características</b>  |
|----------------------------------|---|
| Variable Geográfica              | Los elementos y equipos de protección personal que ofrece Protecc Soluciones Integrales S.A.S, entrarían demarcados en el Municipio de Ocaña, Norte de Santander y Los Municipios que integran la provincia del Catatumbo, con una gama de productos para la seguridad del trabajador del sector de la construcción.<br>Nuestra ubicación sería cerca del Centro de Ocaña Norte de Santander. |
| Variable Demográfica             | Protecc Soluciones Integrales S.A.S, se dedicará a ofrecer elementos y equipos de protección personal a trabajadores de   |

empresas constructoras que estén expuestos a posibles riesgos y peligros laborales en sus áreas de trabajo.

De igual forma ofrecer elementos y equipos de excelente calidad, buenos precios que permitan el desarrollo de sus actividades de manera confiable y segura.

Variable Comportamental

Protecc Soluciones Integrales S.A.S, prestara servicios de comercialización de elementos y equipos de protección personal a las empresas del sector construcción, y demás actividades con personal a cargo en labores de trabajo de altura y que estén expuestos a posibles accidentes laborales por el no uso de elementos y equipos de protección personal.

Variable Psicográfica

Protecc Soluciones Integrales S.A.S, ofrecerá elementos y equipos de protección personal para el sector de la construcción que se ajusten a las necesidades de los empleadores y empleados y brinden satisfacción a los mismos. Así mismo contribuirá en la generación de una cultura de autocuidado con el uso de elementos y equipos de protección personal que permitan ambientes seguros de trabajo.

---

### 2.2.1 Selección de la población objeto

**Tabla 6**

*Micro segmentación*

| <b>Arquetipo de cliente Protecc Soluciones Integrales S.A.S</b> |   |
|---|---|
| Región  | El enfoque será a nivel local y regional dando a conocer los productos y servicios.           |
| Demográficos  |   |
| Género  | Empresas constructoras, Hombres, Mujeres  |
| Edad  | 18 - 70 años  |
| Clase Social  | Estratos 2, 3, 4 y 5  |
| Ocupación   | Empresas constructoras y personas que requieran productos de seguridad y salud en el trabajo. |

### 2.2.2 Estimación de la demanda potencial

Según datos tomados de la página COMPITE 360. 2022, en el Municipio de Ocaña, Norte de Santander, se encuentran registradas en Cámara de Comercio 198 empresas de construcción, con las cuales se dará inicio al proyecto y se buscará ser su aliado especializado en suministros de elementos y quipos de protección personal.

De las 198 empresas registradas, se tomó una muestra de 101 empresas, las cuales nos han indicado que el 100% compra elementos o quipos de protección personal a sus trabajadores, que el 63,4% son Micro-empresas es decir tiene entre 1 a 10 trabajadores y el 30,7% Pequeñas empresas entre 11 a 20 trabajadores.

Así mismo se conocen dos datos muy importantes importante: 1) el 30,7 % de las empresas consultadas compran los elementos y equipos de protección personal en almacenes especializados lo que hace que aumente la necesidad de una nueva propuesta de negocio. 2) el 38,6% de las empresas no están satisfechas con los establecimientos donde realizan sus compras.

De acuerdo a lo anterior el presente modelo de negocio busca brindar una alternativa de solución real a las necesidades que tienen las empresas del sector construcción en materia de seguridad y salud en el trabajo en el Municipio de Ocaña, Norte de Santander.

### **Tabla 7**

*Tipo de empresa según número de empleados*

| <b>Tipo de empresa</b>                 | <b>Cantidad</b> |
|--|-----------------|
| Microempresas, (hasta 10 trabajadores) | 64              |
| Pequeñas, (hasta 50 trabajadores)      | 37              |
| Total                                  | 101             |

### **2.2.3 Recolección de datos para los resultados**

Para la recolección de datos se diseñó y se realizaron 101 encuestas a empresas del sector construcción en el Municipio de Ocaña, Norte de Santander.

Es importante manifestar que la muestra fue calculada con la formula muestral y tomada de la cantidad de empresas del sector de la construcción según datos de la Cámara de Comercio del Municipio.

## Figura 2

*Formula muestral*

**Margen: 5%**

**Nivel de confianza: 95%**

**Poblacion: 198**

**Tamaño de muestra: 131**

### **Ecuacion Estadistica para Proporciones poblacionales**

n= Tamaño de la muestra

Z= Nivel de confianza deseado

p= Proporción de la población con la característica deseada (éxito)

q= Proporción de la población sin la característica deseada (fracaso)

e= Nivel de error dispuesto a cometer

N= Tamaño de la población

$$n = \frac{z^2(p \cdot q)}{e^2 + \frac{z^2(p \cdot q)}{N}}$$

*Nota:* Elaboración propia.

Es importante manifestar que del tamaño de la muestra calculado solo se pudieron realizar 101 encuesta debido a las situaciones.



Corto tiempo establecido por la coordinación del programa de Administración en Seguridad y Salud en el trabajo para la elaboración del Proyecto de grado.

Pocos recursos económicos que permitieran alcanzar el número de encuestas según el tamaño de la muestra.

Temporada alta de lluvias desde agosto hasta octubre según reporte del Instituto de Hidrología, Meteorología y Estudios Ambientales (Ideam), lo cual dificultó los desplazamientos y visita a las empresas del sector construcción.

**2.2.3.1 Formato de encuesta.** Observar en el (Ver Anexo 1).

**2.2.3.2 Parámetro informe de la encuesta.** La encuesta tiene como objetivo realizar un estudio técnico que permita determinar aspectos importantes como la viabilidad de la idea de negocio, el modelo de negocio, la estrategia y el alcance que este pueda lograr una vez se dé su puesta en marcha. (Ver Anexo 2).

**2.2.3.3 Análisis de resultados.** Según los datos arrojados por la encuesta se puede concluir lo siguiente:

1. En el Municipio de Ocaña, Norte de Santander el 52.5% de las empresas del sector de la construcción tienen una antigüedad de 4 a 6 años, el 37.6%, el 37.6% más de 6 años y el 9.9% entre 2 a 4 años, lo que indica que existe un sector sólido y un mercado confiable para los intereses del proyecto.

2. Uno de los aspectos importantes al momento de iniciar una idea de negocio es saber si existe la suficiente demanda para que mi negocio sea rentable y se mantenga en el tiempo. Pues bien, en ese orden de ideas los resultados nos indican que el 63.4% de las empresas tiene entre 1 a 10 trabajadores, el 30.7% entre 11 a 20, lo cual indica que la demanda de productos en el mercado es alta.
3. Muchos de los negocios fracasan porque sus inventarios no están ajustados a las necesidades de los clientes y por qué se invierte en productos de baja salida, es por ello que en la encuesta buscamos identificar cuáles son los productos que las empresas requieren y en qué cantidad de estos compran.
4. Para la generación de una buena estrategia de negocio uno de los aspectos a descubrir mediante la encuesta era conocer al cliente saber que atributos lo impulsan a comprar, que tan frecuente compra, donde compra, que medio prefiere. Conocer de esa manera el comportamiento de los clientes permitirá que el proyecto avance sobre una ruta clara de mayo posicionamiento y dominio del mercado en temas de comercialización de elementos y equipos de protección persona.

### **2.3 Identificación y análisis de la competencia**

El municipio de Ocaña, Norte de Santander, cuenta con dos establecimientos que su actividad económica está relacionada con la comercialización de elementos de protección personal (EPP).

El primero de ellos se llama Proseglas S.A.S, encuentra ubicado en la zona Norte del Municipio, su actividad económica está enfocada 100% a la comercialización de elementos de protección personal, según una exploración realizada esta no cuenta con variedad de elementos para cubrir todos los sectores económicos, de igual forma su inventario es reducido en marcas y cantidad, por lo que los clientes deben esperar días para recibir los pedidos, lo que obliga a que sean comprados en otras ciudades. Así mismo esta empresa realiza marketing a través de redes sociales como Instagram y Facebook.

El segundo establecimiento que encontramos se llama TODO UNIFORMES, está ubicado en el sector sur-oriente del Municipio, su actividad principal está enfocado a la fabricación de uniformes, adicional a esto su propietario a incluido elementos básicos de protección personal todo más inclinado al sector construcción como (botas, cascos, gafas, pantalones y camisas). No maneja redes sociales y sus ventas las realiza desde el punto físico donde por medio de métodos tradicionales realiza su comercialización.

Así mismo en un trabajo de campo se ha logrado identificar que algunas ferreterías que ejercen su actividad comercial en el Municipio de Ocaña, Norte de Santander comercializan algunos elementos básicos de protección personal como lo son guantes, cascos y gafas.

Es importante mencionar que una de las amenazas constantes para todo negocio es su competencia y en nuestro caso no es la excepción, además de las competencias descritas anteriormente sea ha querido hacer un reconocimiento nacional, regional y local de la competencia. (Ver tabla 8).

**Tabla 8***Identificación de la competencia*

| <b>Nombre</b>                    | <b>Razón social</b>  | <b>Localización</b>   |
|----------------------------------|--|---|
| Proseglas SAS<br>Nit. 9011660373 | Comercio al por<br>menor de otros productos<br>nuevos en<br>establecimientos<br>especializados.  | Ubicación: Ocaña,<br>Norte de Santander.<br>Dirección: Cl 7 #<br>41-80<br>Teléfono:<br>3188574653<br>Facebook:<br>Proseglas<br>Instagram:<br>@proseglas.ocana |
| Ferretería<br>Torcoroma.         | Comercialización<br>de materiales para la<br>construcción.   | Ubicación: Ocaña,<br>Norte de Santander, Cr 13 <sup>a</sup><br>#7-48 El Mercado Publico.<br>Teléfono: 5624607   |
| Eléctricos y<br>Ferreterías      | Especialidad en<br>eléctricos, ferretería,<br>materiales para la<br>construcción y seguridad<br>industrial y herramientas                                | Ubicación: Ocaña,<br>Norte de Santander, Call<br>12 # 12-53.<br>Teléfono: 546552-<br>018005188247   |
| SI Seguridad<br>Industrial       | Comercio de<br>elementos de protección<br>personal, brindar<br>soluciones a las empresas<br>en temas de salud<br>ocupacional y riesgos en el<br>trabajo. | Ubicación: Sede<br>principal en Itagüí,<br>Antioquia. Carrera 52D<br>#77-63 Sótano CC La<br>Torre Itagüí.<br>Sucursales: Cúcuta,<br>Bucaramanga.              |

---

Teléfono:  
3017146257  
Correo:  
info@siseguridad.com.co

---

*Nota:* Elaboración propia

## **2.4 Estrategia de mercado**

Para la estrategia de mercado se ha seleccionado el método DOFA, el cual permite conocer de manera completa y clara aspectos internos y externos de la empresa. (Ver Anexo 3)

Para PROTECC SOLUCIONES INTEGRALES SAS, es de suma importancia el método aplicado, toda vez que este brinda una información real de las condiciones internas y externas que puede llegar a presentar el proyecto. La buena aplicación del método dará a conocer las capacidades de la organización, identificar y controlar las amenazas, establecer estrategias de éxito e implementar acciones de mejora continua que generen la continuidad del negocio y la calidad en la prestación de los servicios.

### ***2.4.1 Canales de comercialización y distribución***

Uno de los procesos más importantes en las organizaciones es definir la forma básica de cómo quieren distribuir sus productos. Esta selección se debe tomar teniendo en cuenta factores como el tipo de producto, el criterio económico y las características del mercado.

De acuerdo a lo anterior Protecc Soluciones Integrales S.A.S, iniciará la comercialización de sus productos por medio de un canal de distribución indirecto corto el cual está conformado por la empresa fabricante, un intermediario o mayorista y el consumidor final. El producto es entregado por el fabricante al intermediario o mayorista quien a su vez es el encargado de comercializar el producto para el consumidor final.

**Figura 3**

*Canal de comercialización indirecto corto*



*Nota:* Elaboración propia.

El canal de comercialización tendrá estrategias especificadas como lo son: alianzas comerciales con los fabricantes y presentación a clientes de un portafolio que mediante visitas se darán a conocer nuestros productos o servicios a las empresas del sector de la construcción en el Municipio de Ocaña, Norte de Santander.

La empresa contará inicialmente con un (1) vendedor que tendrá la función de ofrecer los elementos y equipos de protección personal con los que contará nuestra empresa.

Así mismo generaremos una comunicación asertiva con los clientes donde le brindamos la información sobre el porqué le conviene adquirir nuestros productos y el beneficio que estos traen a su organización.

Nuestro grupo de colaboradores estarán en constante capacitación frente al conocimiento de elementos y equipos de protección personal, normatividad y demás disposiciones que deben cumplir las empresas en materia de seguridad y salud en el trabajo con el fin de transmitir la mejor información a nuestros clientes.

#### ***2.4.2 Estrategia de aprovisionamiento***

Para determinar la estrategia de aprovisionamiento se han tenido en cuenta dos aspectos muy importantes: 1). Los resultados de la encuesta realizadas a las empresas del sector construcción. 2). Análisis realizado al método DOFA.

De igual forma se han identificados cinco (5) proveedores que ofrezcan las siguientes características: Confianza, Calidad, Buen precio y Puntualidad en envíos. (Ver tabla 9)

**Tabla 9***Proveedores estratégicos*

| <b>Nombre</b>                     | <b>Información</b>  |
|-----------------------------------|---|
| AGROFARBEF LTDA                   | Dirección: Cra 26 # 29-04, Bucaramanga,<br>Santander, Colombia.<br>Teléfono: (60+7)6305401                          |
| DISTRIBUIDOR DI'MARIOS            | Dirección: Cra 16 # 33-44 Plaza Central Piso 4,<br>Bucaramanga, Santander, Colombia.<br>Teléfono: +57(317)7668702   |
| ROBUSTA                           | Dirección: Calle 18N Avenida Zona industrial,<br>Cúcuta, Norte de Santander, Colombia.<br>Teléfono: +57(316)8706072 |
| BESAFECO SAS                      | Dirección: Cra 52 # 6 Sur-5 Medellín,<br>Antioquia, Colombia.<br>Teléfono: +57 (319)5885935 - +57<br>(312)8344997   |
| DISTRIBUCIONES Y DOTACIONES R.A.C | Dirección: Cra 22 # 16-65, Paloquemao,<br>Bogotá, Colombia.<br>Teléfono: +57 (314)8789331 - +57(1)6722236           |

### ***2.4.3. Estrategias en precios***

Los precios se establecieron mediante la estrategia de fijación de precios basada en la competitividad, la cual consiste en establecer un precio similar o igual al de la competencia con el objetivo de lograr reconocimiento y participación en el mercado.



Así mismo se busca lograr un equilibrio entre el precio y la ganancia. Para ello se estableció un porcentaje de utilidad del 25%, que permitirá mantener la rentabilidad del negocio. Dentro de los principios que tiene la organización está la honestidad y transparencia en el ejercicio comercial por lo que no somos participases de competencias desleales. En la tabla 6 se describen los productos y precios que oferta Protecc Soluciones Integrales S.A.S.

**Tabla 10**

*Lista de precios de productos*

| <b>Productos</b>   | <b>Valor</b>    |            |              |
|--|-----------------|------------|--------------|
|  | <b>unitario</b> | <b>IVA</b> | <b>Total</b> |
| <b>Detalle</b>   |                 |            |              |
| Casco de seguridad Eco Cremallera- Marca STEELPRO            | 15.522          | 2.949      | 18.471       |
| Lente SPY con AF Claro                                       | 6.942           | 1.319      | 8.261        |
| Lente SPY sin AF gris  | 3.822           | 726        | 4.548        |
| Guante de vaqueta sencillo                                   | 6.630           | 1.260      | 7.890        |
| Guante Multiflex Poliéster Nitrilo Dark Blue                 | 6.942           | 1.319      | 8.261        |
| Protector auditivo tipo copa Samurai                         | 19.422          | 3.690      | 23.112       |
| Protector auditivo tipo copa para insertar en casco Steelpro | 28.002          | 5.320      | 33.322       |
| Protector auditivo espuma                                    | 936             | 178        | 1.114        |
| Protector auditivo Silicona                                  | 3.892           | 740        | 4.632        |
| Tapabocas Industrial   | 702             | 133        | 835          |
| Chaleco Reflectivo en poliéster naranja o verde              | 13.182          | 2.505      | 15.687       |
| Pantalón de dotación en Jean azul                            | 29.640          | 5.632      | 35.272       |
| Camisa en drill tipo overol en colores verde, azul, beige    | 30.420          | 5.780      | 36.200       |
| Camisa en jean 8 onzas                                       | 30.420          | 5.780      | 36.200       |
| Camisa Oxford color azul celeste                             | 33.462          | 6.358      | 39.820       |
| Camisa en drill vulcano con reflectivos                      | 42.822          | 8.136      | 50.958       |

|  |         |        |         |
|--|---------|--------|---------|
| Bota Robusta Warrior Negra                           | 97.500  | 18.525 | 116.025 |
| Bota de Seguridad con Puntera en Compositesaga-2021E | 66.300  | 12.597 | 78.897  |
| Arnés Multipropósito 4 argollas en X LINKTECH        | 131.820 | 25.046 | 156.866 |
| Eslinga Posicionamiento con ABS                      | 89.700  | 17.043 | 106.743 |
| Línea de Vida 10 mts, 13 mm con gancho               | 204.984 | 38.947 | 243.931 |
| Línea de Vida 30 mts, 13 mm con gancho               | 303.420 | 57.650 | 361.070 |
| Línea de Vida 50 mts, 13 mm con gancho               | 487.500 | 92.625 | 580.125 |

#### ***2.4.4 Estrategias de promoción y publicidad***

En la estrategia de promoción y publicidad se implementarán las siguientes estrategias.

**Tabla 11**

*Estrategia de publicidad*

| <b>Descripción</b>                                | <b>Valor</b>       |
|---|--------------------|
| Camisa corporativa                                | \$1.080.000        |
| Tarjetas de presentación                          | \$340.000          |
| Aviso publicitario                                | \$1.300.000        |
| Obsequio Lapicero corporativo                     | \$1.000.000        |
| Publicidad Radio-Televisión Local- Redes sociales | \$2.000.000        |
| <b>Total</b>                                      | <b>\$5.720.000</b> |

Una de las estrategias fuertes de promoción y publicidad de Protecc Soluciones Integrales S.A.S, será el uso de herramientas tecnológicas para la creación de contenidos y publicación en las diferentes redes sociales.

**Figura 4**

*Redes sociales Protecc Soluciones Integrales SAS*



*Nota: Elaboración propia paginas redes sociales Facebook, Instagram, Twitter.*

Así mismo implementara una imagen corporativa a sus colaboradores con el fin de que esto genere dos aspectos positivos en la organización el primero de ellos en una imagen agradable para los clientes y el segundo una forma de hacer promoción y publicidad a la empresa.

Protecc Soluciones Integrales S.A.S, realizara alianzas comerciales con empresas, y asociaciones como: Ladrillera Ocaña, Empresa de Servicios Públicos de Ocaña S.A. (ESPO), Asociación de Amigos Usuarios del Acueducto Independiente (ADAMIUAIN) con el fin de ganar posicionamiento en el mercado.

Participar en eventos convocados por instituciones como la Cámara de comercio, Universidades y de Obras sociales con el fin de dar a conocer la empresa y los servicios que ofrece a la comunidad en el Municipio de Ocaña, Norte de Santander.

### Figura 5

*Logo y tarjeta de presentación Protecc Soluciones Integrales S.A.S*



*Nota:* Elaboración propia.

La organización contará con un portafolio de servicios de forma física y virtual, con el fin de ser usado como una estrategia de promoción de la historia de la empresa y los servicios que presta. (Anexo 4)

Contar con unas instalaciones cómodas y con un nuevo formato de tienda de elementos y equipos de protección personal permitirá el reconocimiento y la recordación en los clientes, es por ellos que en nuestra apuesta se busca impactar de forma positiva en un diseño de interiores y mobiliario ajustado a las nuevas tendencias de arquitectura comercial.

### Capítulo 3. Propuesta de negocio

Protecc Soluciones Integrales S.A.S, comercializa elementos y equipos de protección personal de calidad y certificados, para el sector de la construcción en el Municipio de Ocaña Norte de Santander.

#### 3.1 Características del producto o servicio

Los productos ofrecidos han sido clasificados como elementos y Equipos de Protección personal. A continuación, se describen algunos elementos de obligatorios y que se quiere tener a disposición de nuestros clientes:

**Tabla 12**

*Equipos de protección personal (EPP)*

| <b>Producto</b>     | <b>Descripción</b>  |
|---------------------|---|
| Protección cabeza   | Proveemos cascos tipo I y II certificados bajo los requerimientos de la norma ANSI garantizando calidad, confort y rendimiento, tafiletes tipo rache o cremallera, Barbuquejo elásticos o en reata. |
| Protección auditiva | Proveemos elementos de protección auditiva tipo copa, inserción reutilizable que cumplen con las normas ANSI, para  |

|                         |  |
|-------------------------|--|
|                         | <p>proteger el recurso humano de la intensidad sonora a la cual puedan estar expuesta.</p>   |
| Protección respiratoria | <p>Para proteger al trabajador contra material articulado gases, vapores orgánicos y sus combinaciones, proveemos respiradores libres de mantenimiento, piezas faciales media cara y cara completa aprobados por NIOSH, con sus diferentes filtros.</p>    |
| Protección visual       | <p>Somos Conscientes del riesgo al cual se encuentran expuestos los ojos y la importancia de protegerlos. En nuestro portafolio encontrarás gafas y Monogafas de seguridad con diferentes tipos de tintes; Claro, oscuros, espejados y foto cromático.</p> |
| Protección manos        | <p>Proveemos guantes de nitrilo, caucho, látex natural, cuero, recubrimiento en poliuretano, látex o nitrilo, entre otros, para protección de riesgo mecánico, químico, térmico y eléctrico.</p>   |
| Protección pies         | <p>Distribuimos calzado en PVC, caucho y cuero, con suelas antideslizantes, puntera seguridad en acero y compone, plantilla anti perforante para proteger contra los diferentes riesgos.</p>   |
| Protección de alturas   | <p>Proveemos arnés, anclajes, eslingas, auto retráctiles, líneas de vida, entre otros. Contamos con la distribución autorizada de marcas incluidas dentro del portafolio, líder</p>  |

Protección complementaria

mundial en equipos para la protección  
contra caídas y rescate.

Distribuimos pantalón en Jean, camisas  
manga larga para proteger los el cuerpo de  
los trabajadores ante agentes y líquidos  
contaminantes.

---

### **3.2 Ventajas competitivas y propuesta de valor**

El principal valor agregado de este modelo de negocios está basado en satisfacer las necesidades de los trabajadores al brindarles la oportunidad que puedan realizar sus actividades laborales en un ambiente seguro, al adquirir los productos que ofrece la tienda.

De igual forma se les brindará una capacitación gratuita por parte de un profesional en Seguridad y Salud en el Trabajo en el uso y manejo adecuado de los elementos de protección personal, este conocimiento permitirá generará una cultura de autocuidado y desarrollará en los trabajadores habilidades para mejorar desempeño laboral.

Este modelo de negocio se diferencia de sus competidores en garantizar mediante la orientación y asesora de que sus clientes adquieren los productos de protección personal recomendado para las condiciones y las actividades laborales.

Muchos de nuestros competidores su actividad económica solo se basa en generar ventas y registrar ingresos, es por ello que creemos que con este valor agregado de servicio de calidad y donde el cliente viva una experiencia de compra agradable nos permitirá que estos se fidelicen con Protecc Soluciones Integrales S.A.S.

### ***3.2.1 Ventajas comerciales***

La tienda contara con un profesional Administrador en Seguridad y Salud en el Trabajo, lo que permitirá que pueda desarrollar un buen papel en lo comercial toda vez que, en el Municipio de Ocaña, Norte de Santander, solo cuenta con un establecimiento comercial especializado que se dedica a la comercialización de elementos de protección personal (EPP) con poco surtido lo que se convierte en una ventaja de competitividad para nuestro proyecto.

### ***3.2.2 Ventajas operativas***

La tienda contará con un inventario amplio que le permita cubrir la demanda del sector de forma oportuna y rápida. Así mismo la organización contara con colaboradores expertos en la atención, asesoría y comercialización de los productos ofertados.

La evolución es un aspecto importante al interior de la organización, es por ello que sus colaboradores trabajaran en sinergia con el fin de desarrollar acciones de mejora e implementación nuevas tendencias operativas.



Disponer de herramientas tecnológicas permitirá disminuir los tiempos de respuesta a las necesidades de los clientes y los procesos de comercialización de productos.

La organización contará con disponibilidad de servicios todos los días del año.

Las operaciones de la organización se desarrollan bajo el ciclo PHVA (Planificar – Hacer- Verificar – Actuar), con el fin de controlar y garantizar continuidad de las mismas.

### ***3.2.3 Ventajas financieras***

Las posibilidades de rentabilidad del proyecto teniendo en cuenta aspectos como el crecimiento del sector construcción, La exigencia del cumplimiento de la normatividad en materia de Seguridad y Salud en el Trabajo por el alto nivel de riesgos que esta actividad representa para los trabajadores, permite que se genera una alta demanda de productos lo que financieramente es positivo por el flujo de caja que esto representa en el ejercicio comercial.

## Capítulo 4. Estudio técnico

### 4.1 Balance de requerimientos

Para la puesta en marcha de la tienda Protecc Soluciones Integrales S.A.S, se requieren de los elementos descritos en la tabla 13-20.

**Tabla 13**

*Elementos para el funcionamiento de la empresa*

| <b>Activos fijos</b>                                  |        |                |           |
|---|--------|----------------|-----------|
| Muebles y enseres                                     |        |                |           |
| Detalle   | Unidad | Valor unitario | Total     |
| Estación de trabajo Escritorio - Kyoto 75x120x150     |        |                |           |
| Wengue Humo   | 2      | 339.900        | 679.800   |
| Silla para oficina ergonómica Or-3310 Negra           | 2      | 199.900        | 399.800   |
| Silla interlocutora isósceles negra.                  | 4      | 129.900        | 519.600   |
| Puff TUKASA Pekin Lorena Gris                         | 2      | 79.900         | 159.800   |
| Estantería Metal/Madera sin tornillos 176x120x50 cm 5 |        |                |           |
| Niveles Gris  | 8      | 349.900        | 2.799.200 |
| Archivador Dali 4 Cajones 127.5x47.5x45 cm Amaretto   | 1      | 599.900        | 599.900   |
| Televisor 65" pulgadas LED 4K HD Negro                | 1      | 2.499.900      | 2.499.900 |
| Logitech Z607, Altavoces 5.1 Sonido Envolverte 2p     | 1      | 493.800        | 493.800   |
| Teléfono fijo - Panasonic TS500 Negro                 | 1      | 65.900         | 65.900    |
| Cafetera Eléctrica 6 Tazas Home Elementos             | 1      | 87.900         | 87.900    |
| Punto Ecológico Doble Caneca de Pedal Verde Azul      | 1      | 180.263        | 180.263   |
| Caneca Papelera Basurero de 3 Litros Baño             | 1      | 48.900         | 48.900    |
| Total Muebles y enseres                               |        |                | 8.534.763 |

**Tabla 14***Equipos de computo*

| <b>Equipos de computo</b>                           |                                 |   |           |            |
|---|---------------------------------|---|-----------|------------|
| PC Todo en Uno HP 24-dd0507 la Pentium J5040 4gb    |                                 |   |           |            |
|   | 128 Ssd Win 11                  | 2 | 1.189.000 | 2.378.000  |
| Impresora a color multifunción Epson Eco-Tank L3210 |                                 |   |           |            |
|   | negra 110v                      | 1 | 755.055   | 755.055    |
|   | Celular Motorola Moto G22 128GB | 1 | 679.900   | 679.900    |
|   | Total Equipos de computo        |   |           | 3.812.955  |
|   | Total activos fijos             |   |           | 12.347.718 |

**Tabla 15***Productos*

| <b>Productos</b> |  |        |          |           |
|------------------|--|--------|----------|-----------|
|                  |  |        | Valor    |           |
|                  | Detalle  | Unidad | unitario | Total     |
|                  | Casco de seguridad Eco Cremallera- Marca STEELPRO            | 100    | 15.522   | 1.552.200 |
|                  | Lente SPY con AF Claro                                       | 100    | 6.942    | 694.200   |
|                  | Lente SPY sin AF gris  | 100    | 3.822    | 382.200   |
|                  | Guante de vaqueta sencillo                                   | 100    | 6.630    | 663.000   |
|                  | Guante Multiflex Poliéster Nitrilo Dark Blue                 | 100    | 6.942    | 694.200   |
|                  | Protector auditivo tipo copa Samurai                         | 100    | 19.422   | 1.942.200 |
|                  | Protector auditivo tipo copa para insertar en casco Steelpro | 100    | 28.002   | 2.800.200 |
|                  | Protector auditivo espuma                                    | 100    | 936      | 93.600    |
|                  | Protector auditivo Silicona                                  | 100    | 3.892    | 389.220   |
|                  | Tapabocas Industrial   | 100    | 702      | 70.200    |
|                  | Chaleco Reflectivo en poliéster naranja o verde              | 100    | 13.182   | 1.318.200 |
|                  | Pantalón de dotación en Jean azul                            | 100    | 29.640   | 2.964.000 |
|                  | Camisa en drill tipo overol en colores verde, azul, beige    | 100    | 30.420   | 3.042.000 |

|  |     |         |            |
|--|-----|---------|------------|
| Camisa en jean 8 onzas                               | 100 | 30.420  | 3.042.000  |
| Camisa Oxford color azul celeste                     | 100 | 33.462  | 3.346.200  |
| Camisa en drill vulcano con Reflectivo               | 100 | 42.822  | 4.282.200  |
| Bota Robusta Warrior Negra                           | 100 | 97.500  | 9.750.000  |
| Bota de Seguridad con Puntera en Compositesaga-2021E | 100 | 66.300  | 6.630.000  |
| Arnés Multipropósito 4 argollas en X LINKTECH        | 3   | 131.820 | 395.460    |
| Eslinga Posicionamiento con ABS                      | 3   | 89.700  | 269.100    |
| Línea de Vida 10 mts, 13 mm con gancho               | 3   | 204.984 | 614.952    |
| Línea de Vida 30 mts, 13 mm con gancho               | 3   | 303.420 | 910.260    |
| Línea de Vida 50 mts, 13 mm con gancho               | 3   | 487.500 | 1.462.500  |
| Total  |     |         | 47.308.092 |
|  |     |         | 10.407.780 |
| Valor de compra de productos                         |     |         | 36.900.312 |

**Tabla 16**

*Papelería*

| <b>Papelería</b>                                   |        |          |         |
|--|--------|----------|---------|
| Detalle  | Unidad | Valor    |         |
|  |        | unitario | Total   |
| Tarjetas de presentación                           | 1000   | 170      | 170.000 |
| Resma de Papel Blanco Ecológico Tamaño Carta x 500 |        |          |         |
| Hojas  | 2      | 17.900   | 35.800  |
| Bolígrafos Offi-esco x 12 Unidades                 | 1      | 10.300   | 10.300  |
| Lápiz Mirado N2 X 12 Paper Mate                    | 1      | 10.990   | 10.990  |
| Borrador Nata Pz-20 Peli kan                       | 2      | 398      | 796     |
| Tajalápiz No3 Plástico                             | 2      | 283      | 566     |
| Grapadora Mediana Plástica/metálica Oe-314         | 2      | 6.700    | 13.400  |
| Grapa, Gancho Cosedora X 1000 Ref. 23/6            | 1      | 5.900    | 5.900   |
| Perforadora Marca Eagle                            | 2      | 7.650    | 15.300  |

|                                     |   |       |         |
|-------------------------------------|---|-------|---------|
| Marcador a Base de Agua E-180 Negro | 1 | 3.850 | 3.850   |
| Cinta Ancha Jaza Tape 30            | 1 | 3.900 | 3.900   |
| Total papelería                     |   |       | 270.802 |

**Tabla 17**

*Útiles de aseo*

| <b>Útiles de aseo</b>             |               |                       |               |  |
|-----------------------------------|---------------|-----------------------|---------------|--|
| <b>Detalle</b>                    | <b>Unidad</b> | <b>Valor unitario</b> | <b>Total</b>  |  |
| Escoba                            | 1             | 7.000                 | 7.000         |  |
| Trapero                           | 1             | 8.900                 | 8.900         |  |
| Valde plástico                    | 1             | 7.440                 | 7.440         |  |
| Hipoclorito al 4,25% 2 Litros     | 1             | 8.650                 | 8.650         |  |
| Líquido Limpia vidrios 1 Litro    | 1             | 4.600                 | 4.600         |  |
| Detergente Dersa en polvo 1000 gr | 1             | 8.000                 | 8.000         |  |
| Guantes Multiusos de aseo         | 1             | 3.400                 | 3.400         |  |
| Bolsas de Basura por 30 und       | 1             | 4.364                 | 4.364         |  |
| Limpiones en Tela Toalla X 6      | 1             | 8.500                 | 8.500         |  |
| <b>Total útiles de aseo</b>       |               |                       | <b>60.854</b> |  |

**Tabla 18***Cafetería*

| <b>Cafetería</b>                          |        |          |        |  |
|---|--------|----------|--------|--|
|   |        |          | Valor  |  |
| Detalle                                   | Unidad | unitario | Total  |  |
| Café                                      | 1      | 13.900   | 13.900 |  |
| Aromática                                 | 2      | 3.000    | 6.000  |  |
| Azúcar Tubipack x 200 sobres              | 1      | 6.990    | 6.990  |  |
| Mezcladores Plásticos para Café x 500 und | 1      | 3.800    | 3.800  |  |
| Vasos desechables x 100                   | 1      | 2.900    | 2.900  |  |
| Total cafetería                           |        |          | 33.590 |  |

**Tabla 19***Servicios públicos*

| <b>Descripción</b>                         | <b>Total</b> |
|--|--------------|
| Arriendo                                   | 1.000.000    |
| Servicio de agua                           | 100.000      |
| Servicio de luz                            | 150.000      |
| Interne + telefonía fija + telefonía móvil | 180.000      |
| Total                                      | 1.430.000    |

**Tabla 20***Activos intangibles*

| <b>Descripción</b>      | <b>Total</b> |
|-------------------------|--------------|
| Gastos de Constitución  | 3.000.000    |
| Adecuación de local     | 3.000.000    |
| Publicidad y propaganda | 3.000.000    |
| Total                   | 9.000.000    |

#### ***4.1.1 Balance de personal***

***Gerente general:*** **Protecc Soluciones Integrales S.A.S**, estará bajo la responsabilidad de un Gerente General el cual será la persona encargada de garantizar el correcto funcionamiento de la organización, de igual forma será la persona autorizada para representar la sociedad ante los distintos actores que intervienen en la operación como lo son proveedores, socios y clientes. El buen desempeño de esta persona permitirá la continuidad del negocio. Tiempo de dedicación 100%.

***Auxiliar administrativo:*** Contar con una persona en esta área permitirá a la organización poder llevar de forma organizada y correcta la información administrativa y financiera. Esta persona realizara funciones de atención a clientes y apoyo a labores de la gerencia y el área de contabilidad. Tiempo de dedicación 100%.

***Contador/a:*** Sera la persona encargada de dar cumplimiento a todas las obligaciones tributarias de la organización en el tiempo indicado, así mismo mantener el control de gastos y costos de la operación y presentación de informes financieros a la gerencia. Tiempo de dedicación 50%.

***Mercadeo:*** Para la organización todos los cargos son de gran importancia, pero este tiene unas características muy importantes ya que el colaborador de esta área se encargará de gestionar, planear, fijar, promover y distribuir de manera satisfactoria los productos de la organización de tal forma que estos satisfagan las necesidades de los clientes. Tiempo de dedicación 100%.

El tipo de contrato será a término fijo a un periodo de 6 meses donde dependiendo el desempeño de los colaboradores se determinará la continuidad de los mismos, el presente contrato contará con todas las prestaciones sociales que exige la ley en Colombia.

Los salarios de cada colaborador se describen en la tabla 21-22.

**Tabla 21**

*Nomina de planta de personal de la empresa*

| <b>Nomina</b>                       |             |                              |                       |                    |
|-------------------------------------|-------------|------------------------------|-----------------------|--------------------|
| Cargo                               | Básico      | Mas Auxilio de<br>Transporte | Menos<br>Deducidos 8% | Total<br>Devengado |
| Gerente general (1.5<br>SMMV)       | \$1.500.000 | \$117.172                    | \$120.000             | \$1.497.172        |
| Contador (1. SMMV)                  | \$1.000.000 | \$117.172                    | \$80.000              | \$1.037.172        |
| Auxiliar Administrativo<br>(1 SMMV) | \$1.000.000 | \$117.172                    | \$80.000              | \$1.037.172        |
| Auxiliar de Mercadeo (1.<br>SMMV)   | \$1.000.000 | \$117.172                    | \$80.000              | \$1.037.172        |
| Total                               | \$4.500.000 | \$468.688                    | \$360.000             | \$4.608.688        |



**Tabla 22***Carga profesional*

| <b>Carga prestacional</b>             | <b>%</b> | <b>Valor</b> |
|---------------------------------------|----------|--------------|
| Salud                                 | 12,5%    | \$562.500    |
| Pensión 16%                           | 16%      | \$720.000    |
| ARL 0,522%                            | 0,522%   | \$23.490     |
| Sena - Icbf - Caja de Compensación 9% | 9%       | \$405.000    |
| Prima de servicios 8,33%              | 8,33%    | \$374.850    |
| Intereses de cesantías 12%            | 12%      | \$540.000    |
| Vacaciones 4,17%                      | 4,17%    | \$187.650    |
| Total                                 |          | \$2.813.490  |

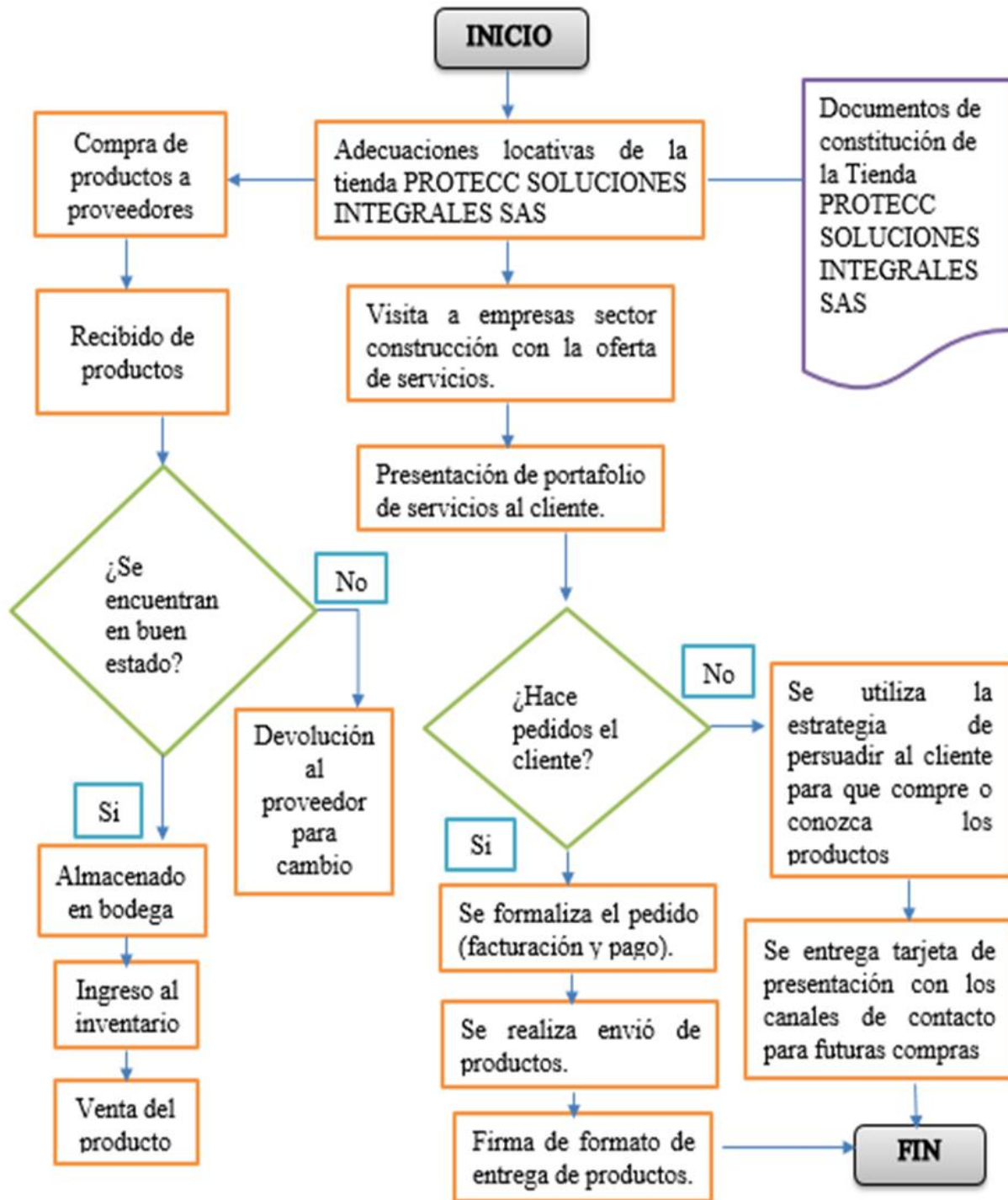
**4.2 Descripción del proceso**

El proceso que desarrolla PROTECC SOLUCIONES INTEGRABLES SAS, será de manera articulada entre cada uno de sus colaboradores, el direccionamiento del mismo estará bajo la Gerencia general quien tendrá la responsabilidad de facilitar los medios para la ejecución de un proceso de servicio exitoso, así mismo el área de Mercadeo tendrá la responsabilidad de seguir los lineamientos y el cumplimiento de los objetivos que permitan la permanencia del negocio.

Para dar mayor claridad en el proceso a continuación se presenta un diagrama de flujo.

**Figura 6**

*Diagrama de flujo del proceso*



*Nota:* Elaboración propia.

### **4.3 Capacidad**

Protecc Soluciones Integrales S.A.S, tiene como objetivo contar con unas instalaciones en óptimas condiciones con el espacio suficiente para la atención de los clientes y con un diseño arquitectónico atractivo y un nuevo estilo en este tipo de negocios, donde los clientes puedan tangibilizar los productos.

La tienda tendrá la capacidad instalada para proyectar mediante dispositivos de visualización y sonido instrucciones y orientaciones sobre el uso correcto de los productos ofertados.

Protecc Soluciones Integrales S.A.S, prestara sus servicios de LUNES A VIERNES en un horario de 8:00 AM – 12:00 PM y de 2:00 PM a 6:00 PM y SÁBADOS Y FESTIVOS de 8:30 AM a 12:30 PM.

### **4.4 Localización**

La empresa estará localizada en el Municipio de Ocaña, Norte de Santander, en un sector comercial cerca al centro entre calles 10 y 11 del Municipio, el lugar debe contar con un área mínima de 60 m2 distribuidas en las siguientes áreas: área de exhibición de elementos y equipos de protección personal, área de atención asesoría y capacitación a clientes, área administrativa y bodega.

El inmueble de contar con las siguientes características:

- Disponibilidad de servicios públicos (Agua, luz, alcantarillado, internet).

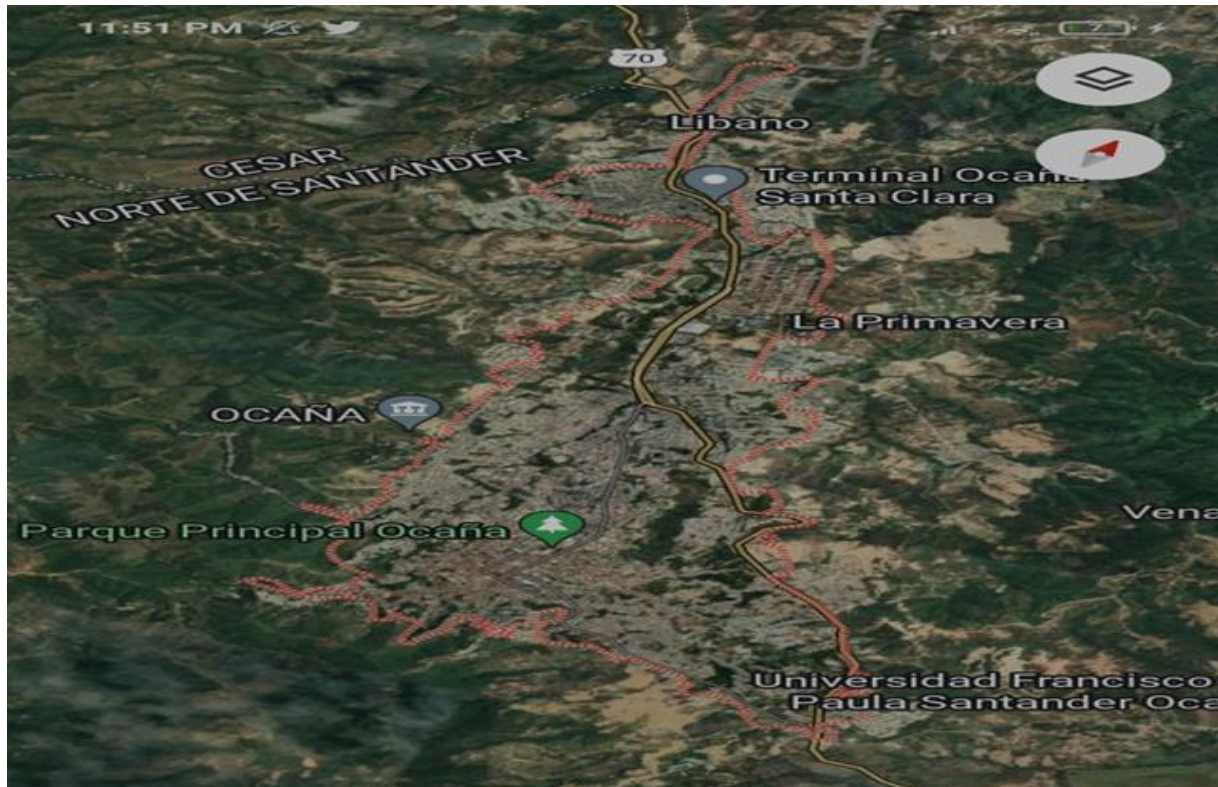
- Cerca al centro del Municipio de Ocaña.
- Contar con vías de comunicación y medios de transporte.
- Es importante mencionar que actualmente en el centro del Municipio de Ocaña, Norte de Santander, no se cuenta con establecimiento comercial de estas características por lo que aún se hace más atractivo contar con este proyecto en el sector de mayor producción económica del Municipio.

#### ***4.4.1 Macro y micro localización***

Macro localización. El proyecto inicia en el Municipio de Ocaña, Norte de Santander debido a que su ubicación geográfica le permite centrar la dinámica comercial de la zona del Catatumbo convirtiendo a esta en una buena plaza para la comercialización de productos relacionados con el sector de la construcción.

## Figura 7

*Localización del municipio de Ocaña, Norte de Santander*



*Nota: Tomada de Google Maps*

Micro localización. Se busca que la tienda Protecc Soluciones Integrales S.A.S, este localizada en el centro de la ciudad entre calles 10 ,11 y 12 con carreras 9, 10, 11,12, 13 y 14, debido a que en esta zona se encuentra la mayor dinámica comercial del Municipio de Ocaña, Norte de Santander.

Contar con las instalaciones en dicho sector permitirá generar una mayor visualización por parte de la comunidad y lograr un reconocimiento de manera rápida en los habitantes del Municipio especialmente en las empresas del sector construcción.

## Figura 8

### *Micro localización*



*Nota:* Tomado de Google Maps.

#### **4.4.2 Evaluación de la alternativa**

La tienda **Protecc Soluciones Integrales S.A.S**, inicialmente se centrará en realizar la operación en la zona céntrica del Municipio de Ocaña, Norte de Santander. Dentro de su evolución de alternativas esta contempla algunas otras zonas del Municipio como la Avenida Francisco Fernández de Contreras, con el fin de mejorar los rendimientos financieros al bajar gastos de arriendo sin que esto representen desmejorar la prestación de los servicios y el alcance de la empresa.

## Figura 9

*Evolución de la alternativa*



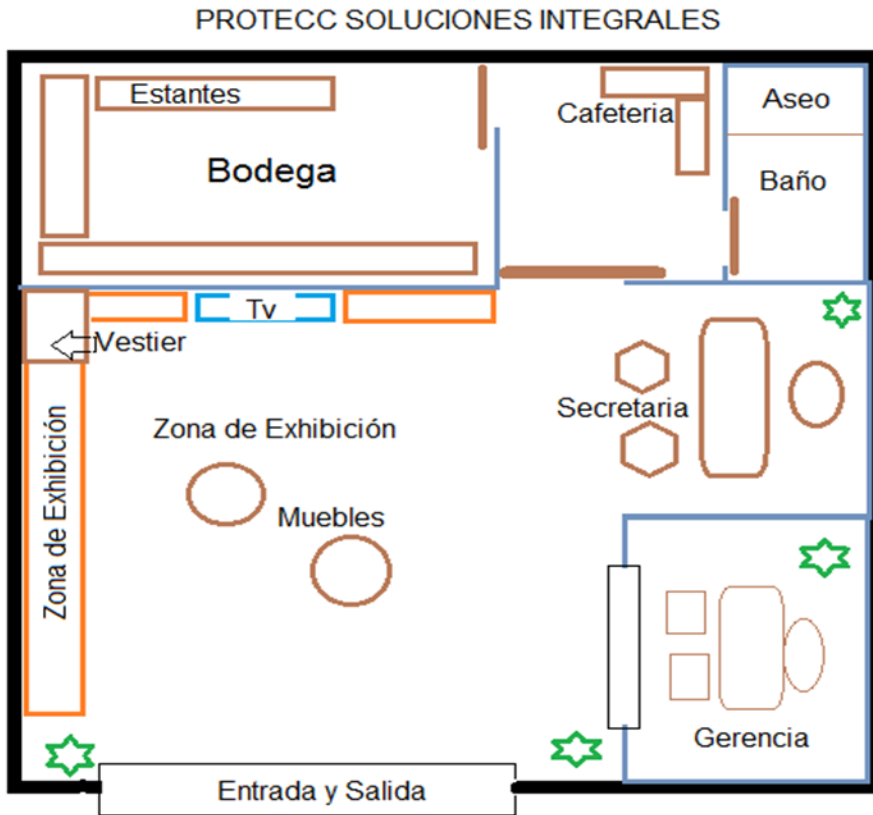
*Nota:* Tomado de Google Maps.

### 4.5 Plano o diseño de las instalaciones

La tienda de elementos y equipos de protección personal funcionara en un área mínima de 40 m<sup>2</sup> distribuida por áreas con su respectivo inmobiliario para el correcto funcionamiento, las áreas estarán distribuidas de la siguiente manera: área de exhibición de elementos y equipos de protección personal, área de atención asesoría y capacitación a clientes, área administrativa, bodega, cafetería, baño y zona de aseo.

**Figura 10**

*Plano de diseño de instalaciones*



*Nota: Elaboración propia.*



## **Capítulo 5. Estudio organizacional**

### **Misión**

Protecc Soluciones Integrales S.A.S, es una Microempresa que como su nombre lo indica busca dar soluciones integrales a sus clientes, cumpliendo los estándares de calidad, seguridad y eficacia requerida. Nuestras actuaciones están fundamentadas en una cultura de servicio personalizado que cada cliente requiere.

### **Visión**

En el 2025 ser reconocida en el mercado de la región como una Microempresa que brinda soluciones integrales y que da la mejor respuesta a las necesidades de nuestros clientes.

### **5.1. Tipo y naturaleza de la empresa**

Protecc Soluciones Integrales S.A.S, es una empresa privada de tamaño mediano, del sector terciario, cuyo principal objetivo es la comercialización y distribución de elementos y equipos de 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 la empresa, 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.

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

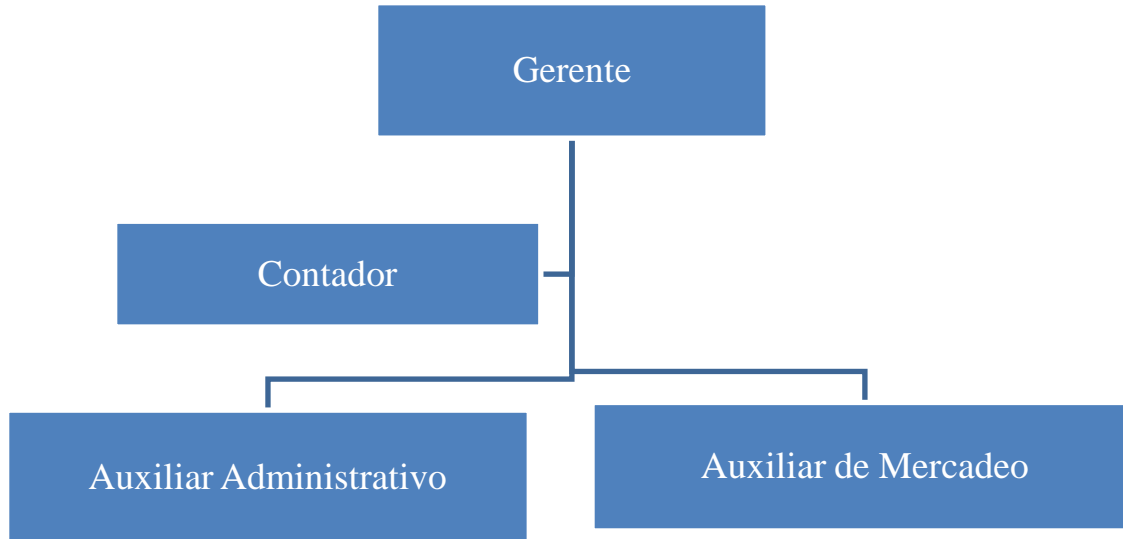
- a) Mediante documento privado, autenticado, reconocido o con presentación personal por sus signatarios (Párrafo 1 artículo 5° Ley 1258 de 2008, Artículo 40 Ccio). (Colombia, 2008).
- b) Mediante escritura pública de constitución, cuando hay aporte de inmuebles (Parágrafo 2° Artículo 5°, Artículos 6° y 7°), o cuando los accionistas lo consideren de utilidad.

## **5.3 Estructura organizacional**

Se estableció en un nivel jerárquico a partir de los socios. El organigrama de los cargos y roles se definió teniendo en cuenta la experiencia y competencia de cada uno, dividiendo el trabajo dentro de la organización, orientadas en la búsqueda de lograr los objetivos y poder dirigir, comunicar y dar responsabilidades a los empleados de la empresa.

**Figura 11**

*Estructura organizacional*



*Nota:* Elaboración propia.

### ***5.3.1 Responsabilidades de las distintas personas***

#### ***Gerente general***

Esta persona tendrá las siguientes responsabilidades:

- Supervisar las operaciones diarias de la empresa.
- Diseñar estrategias y fijar objetivos para la mejora continua de la empresa.
- Llevar un control del presupuesto y gastos.
- Establecer las políticas internas de la empresa.
- Garantizar el buen desempeño de los empleados.

### ***Contador/a***

Esta persona tendrá las siguientes responsabilidades:

- Llevar un control de las operaciones de la empresa.
- Establecer los procedimientos de la información financiera.
- Cumplir con los requerimientos de los directivos.
- Mantener al día las obligaciones fiscales.
- Presentar informes y realizar sugerencias de mejora.

### ***Auxiliar administrativo***

Esta persona tendrá las siguientes responsabilidades:

- Poner en marcha las estrategias y objetivos planteados por el gerente y garantizar la efectividad de los mismos.
- Desarrollar acciones que permitan aumentar la cartera de clientes.
- Realizar la gestión del equipo humano de la empresa.
- Realizar y presentar informes administrativos de comportamiento de la empresa.
- Atender y orientar de manera amable y respetuosa a los clientes por los distintos medios de comercialización.
- Mantener el control y actualizado el inventario.
- Recibir y tramitar solicitudes e inquietudes de los clientes.
- Mantener en orden los productos.
- Mantener una buena presentación y leguaje ante los clientes.

### ***Auxiliar de mercadeo***

Esta persona tendrá las siguientes responsabilidades:

- Realizar visitas a empresas y entidades del sector público-privado ofertando los servicios de la empresa.
- Manejar las redes sociales y medios tecnológicos para el posicionamiento de la empresa.
- Crear contenidos que permitan dar a conocer los servicios y mantener una conexión interactiva con los clientes.
- Desarrollar estrategias que permitan aumentar las ventas de la empresa.
- Aumentar el número de clientes de la organización.
- Coordinar entregas y envíos de pedidos.
- Mantener una buena presentación y leguaje ante los clientes.

### **5.4 Estrategias corporativas**

El mejoramiento continuo en los procesos que desarrolla PROTECC SOLUCIONES INTEGRALES SAS, permitirá mejorar la comercialización y prestación de los servicios que ofrece la organización a sus clientes.

Ofrecer un servicio de calidad y personalizado será siempre una de las estrategias corporativas que permitirán la calidad y continuidad del negocio.

Para la organización es importante analizar las condiciones internas y externas, es por ello que realizaran acciones que permitan integrar a colaboradores y clientes con el fin de hacerlos parte del proceso de mejoramiento de la organización y que de esta manera se logre alcanzar de manera exitosa los objetivos.

Para Protecc Soluciones Integrales S.A.S, una de las estrategias corporativas importantes es la de crear una cultura de autocuidado laboral con el uso de elementos y equipos de protección personal en la población trabajadora, es por ello que en la prestación de servicios de comercialización de productos se ha agregado la orientación y capacitación sobre el uso correcto de los productos adquiridos.

#### ***5.4.1 Políticas***

Dentro de las principales políticas de PROTECC SOLUCIONES INTEGRALES, esta comercializar elementos y equipos de protección personal de calidad a todos sus clientes.

**5.4.1.1 Política de privacidad.** PROTECC SOLUCIONES INTEGRALES SAS, tiene el compromiso de cumplir la Ley 1581 de 2012, relacionadas con la protección y privacidad de datos. La información suministrada por colaboradores y clientes solo será utilizada para fines comerciales y el registro de la información interna de la empresa.

**5.4.1.2 Política de servicios.** Los colaboradores prestarán un servicio basado en el respeto y buen trato a nuestros clientes, atenderán de manera acorde las inquietudes y sugerencias de los clientes con el fin de satisfacer las necesidades de los mismos.

**5.4.1.3 Política de promoción y precios.** Se podrá reconocer y facilitar la adquisición de los productos mediante jornadas descuentos, promociones y modalidades de pagos.

- **Descuentos.** Los descuentos serán del 3% y realizarán cuando la cantidad de elementos comprados es superior a 6 unidades.
- **Promociones.** Las promociones se realizarán dos (2) veces en el año una por cada semestre en los meses de mayo y octubre.
- **Modalidad de pago.** La modalidad de pago será la siguiente:
  1. Si paga de contado se le realizará un descuento del 3% si supera la compra más de 6 productos.
  2. Crédito a 15 días del 1.5% de descuento en la compra y a 30 días no aplica descuento.

**5.4.1.4 Política de buen ambiente laboral.** Los colaboradores de la organización deberán tener comportamientos como el saludo inicial y final en cada jornada, el respeto, la solidaridad y compañerismo con el fin de mantener los niveles adecuados de calidad de vida laboral como lo establece el Decreto-ley 1567 de 1998.

Así mismo cada vez que se cuente con un colaborador nuevo este debe ser presentado ante todos los miembros de la organización con el fin de brindar el mejor recibimiento en la familia laboral.

### ***5.4.2 Valores corporativos***

Las conductas y las acciones de los seres humanos están basadas en valores, para la organización el principal recurso es el recurso humano, es por ello que la organización busca la excelencia organizacional a través de las siguientes conductas y valores corporativos:

- Honestidad.
- Confianza.
- Seguridad.
- Eficiencia.
- Respeto.
- Solidaridad.
- Lealtad.



## Capítulo 6. Estudio financiero

### 6.1 Inversión

**Tabla 23**

*Inversión, capital social de la empresa*

---

| <b>Inversiones</b>        |              |
|---------------------------|--------------|
| Capital de trabajo        |              |
| Aportes Socio 1           | \$57.808.546 |
| Total capital de trabajo  | \$57.808.546 |
| Activos fijos             |              |
| Muebles y enseres         | \$8.534.763  |
| Equipos de computo        | \$3.812.955  |
| Total activos fijos       | \$12.347.718 |
| Activos intangibles       |              |
| Gatos de constitución     | \$3.000.000  |
| Adecuación del local      | \$3.000.000  |
| Publicidad y propaganda   | \$3.000.000  |
| Total activos intangibles | \$9.000.000  |
| Total de la inversión     | \$79.156.264 |

---

**Tabla 24***Depreciación de activos fijos*

| <b>Depreciación de activos fijos</b> |                      |      |                    |                    |
|--------------------------------------|----------------------|------|--------------------|--------------------|
| Detalle del bien                     | Valor de adquisición | Vida |                    | Depreciación x mes |
|                                      |                      | útil | Depreciación x año |                    |
| Muebles y enseres                    | \$8.534.763          | 5    | \$1.706.953        | \$142.246          |
| Equipo de computo                    | \$3.812.955          | 5    | \$762.591          | \$63.549           |
| Totales                              | \$12.347.718         |      | \$2.469.544        | \$205.795          |

**Tabla 25***Amortización de activos intangibles*

| <b>Amortización de activos intangibles</b> |             |             |                |                |
|--|-------------|-------------|----------------|----------------|
|  | Valor       | Cantidad de | Amortización X | Amortización x |
| Activos intangibles                        | adquisición | años        | año            | mes            |
| Gastos de constitución                     | \$3.000.000 | 5           | \$600.000      | \$50.000       |
| Adecuación del local                       | \$3.000.000 | 5           | \$600.000      | \$50.000       |
| Publicidad y<br>propaganda                 | \$3.000.000 | 5           | \$600.000      | \$50.000       |
| Total activos<br>intangibles               | \$9.000.000 |             | \$1.800.000    | \$150.000      |

## 6.2 Costos

A continuación, se describen los costos y gastos de la empresa proyectados a cinco (5) años.

**Tabla 26**

*Costos y gastos proyectados*

| <b>Directos</b>         | <b>Año 1</b>        | <b>Año 2</b>        | <b>Año 3</b>        | <b>Año 4</b>        | <b>Año 5</b>        | <b>Clase de costo</b> |
|-------------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|-----------------------|
| <b>Mano de obra</b>     |                     |                     |                     |                     |                     |                       |
| directa                 | \$4.608.688         | \$5.069.557         | \$5.576.512         | \$6.134.164         | \$6.747.580         | Variable              |
| Productos               | \$36.900.312        | \$40.590.343        | \$44.649.377        | \$49.114.315        | \$54.025.746        | Variable              |
| <b>Total de costos</b>  |                     |                     |                     |                     |                     |                       |
| directos                | \$41.509.000        | \$45.659.900        | \$50.225.890        | \$55.248.479        | \$60.773.327        | Variable              |
| <b>Indirectos</b>       |                     |                     |                     |                     |                     |                       |
| Arriendos               | \$12.000.000        | \$13.200.000        | \$14.520.000        | \$15.972.000        | \$17.569.200        | Fijos                 |
| <b>Servicios</b>        |                     |                     |                     |                     |                     |                       |
| públicos                | \$5.160.000         | \$5.676.000         | \$6.243.600         | \$6.867.960         | \$7.554.756         |                       |
| <b>Total de costos</b>  |                     |                     |                     |                     |                     |                       |
| indirectos              | \$17.160.000        | \$18.876.000        | \$20.763.600        | \$22.839.960        | \$25.123.956        |                       |
| <b>Gastos</b>           |                     |                     |                     |                     |                     |                       |
| <b>Carga</b>            |                     |                     |                     |                     |                     |                       |
| prestacional            | \$2.813.490         | \$3.094.839         | \$3.404.323         | \$3.744.755         | \$4.119.231         |                       |
| <b>Auxilio de</b>       |                     |                     |                     |                     |                     |                       |
| rodamiento              | \$5.624.256         | \$6.186.682         | \$6.805.350         | \$7.485.885         | \$8.234.473         |                       |
| <b>Aseo y cafetería</b> |                     |                     |                     |                     |                     |                       |
| Papelería               | \$812.406           | \$893.647           | \$983.011           | \$1.081.312         | \$1.189.444         |                       |
| Depreciación            | \$2.469.544         | \$2.469.544         | \$2.469.544         | \$2.469.544         | \$2.469.544         |                       |
| Amortización            | \$1.800.000         | \$1.800.000         | \$1.800.000         | \$1.800.000         | \$1.800.000         |                       |
| <b>Total gastos</b>     | <b>\$13.983.630</b> | <b>\$14.955.038</b> | <b>\$16.023.588</b> | <b>\$17.198.992</b> | <b>\$18.491.937</b> |                       |

### 6.3 Ingresos y proyecciones de ventas

**Tabla 27**

*Proyección de ventas*

| <b>Productos</b> |  |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                 |              |  |
|------------------|--|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|--------------|--|
| <b>No</b>        | <b>Detalle</b>                                   | <b>Valor</b>    |                 | <b>Año 1</b>    |                 | <b>Año 2</b>    |                 | <b>Año 3</b>    |                 | <b>Año 4</b>    |                 | <b>Año 5</b> |  |
|                  |  | <b>unitario</b> | <b>Cantidad</b> | <b>Cantidad</b> | <b>Cantidad</b> | <b>Cantidad</b> | <b>Cantidad</b> | <b>Cantidad</b> | <b>Cantidad</b> | <b>Cantidad</b> | <b>Cantidad</b> |              |  |
| 1                | Casco de seguridad Eco Cremallera-Marca STEELPRO | 15.522          | 100             | 125             | 156             | 195             | 244             | 305             |                 |                 |                 |              |  |
| 2                | Lente SPY con AF Claro                           | 6.942           | 100             | 125             | 156             | 195             | 244             | 305             |                 |                 |                 |              |  |
| 3                | Lente SPY sin AF gris                            | 3.822           | 100             | 125             | 156             | 195             | 244             | 305             |                 |                 |                 |              |  |
| 4                | Guante de vaqueta sencillo Guante Multiflex      | 6.630           | 100             | 125             | 156             | 195             | 244             | 305             |                 |                 |                 |              |  |
| 5                | Poliéster Nitrilo Dark Blue                      | 6.942           | 100             | 125             | 156             | 195             | 244             | 305             |                 |                 |                 |              |  |

|    |  |        |     |          |     |          |     |          |     |          |     |          |     |
|----|--|--------|-----|----------|-----|----------|-----|----------|-----|----------|-----|----------|-----|
|    | Protector<br>auditivo tipo<br>copa Samurai                   | 19.422 | 100 | \$24.278 | 125 | \$30.347 | 156 | \$37.934 | 195 | \$47.417 | 244 | \$59.271 | 305 |
| 6  | Protector<br>auditivo tipo<br>copa para<br>insertar en casco |        |     |          |     |          |     |          |     |          |     |          |     |
| 7  | Steelpro   | 28.002 | 100 | \$35.003 | 125 | \$43.753 | 156 | \$54.691 | 195 | \$68.364 | 244 | \$85.455 | 305 |
| 8  | Protector<br>auditivo espuma                                 | 936    | 100 | \$1.170  | 125 | \$1.463  | 156 | \$1.828  | 195 | \$2.285  | 244 | \$2.856  | 305 |
| 9  | Protector<br>auditivo<br>Silicona                            | 3.892  | 100 | \$4.865  | 125 | \$6.082  | 156 | \$7.602  | 195 | \$9.502  | 244 | \$11.878 | 305 |
| 10 | Tapabocas<br>Industrial                                      | 702    | 100 | \$878    | 125 | \$1.097  | 156 | \$1.371  | 195 | \$1.714  | 244 | \$2.142  | 305 |
| 11 | Chaleco<br>Reflectivo en<br>poliéster naranja<br>o verde     | 13.182 | 100 | \$16.478 | 125 | \$20.597 | 156 | \$25.746 | 195 | \$32.183 | 244 | \$40.228 | 305 |
| 12 | Pantalón de<br>dotación en Jean<br>azul                      | 29.640 | 100 | \$37.050 | 125 | \$46.313 | 156 | \$57.891 | 195 | \$72.363 | 244 | \$90.454 | 305 |
| 13 | Camisa en drill<br>tipo overol en                            | 30.420 | 100 | \$38.025 | 125 | \$47.531 | 156 | \$59.414 | 195 | \$74.268 | 244 | \$92.834 | 305 |

|    |                               |         |     |           |     |           |     |           |     |           |     |           |     |
|----|-------------------------------|---------|-----|-----------|-----|-----------|-----|-----------|-----|-----------|-----|-----------|-----|
|    | colores verde,<br>azul, beige |         |     |           |     |           |     |           |     |           |     |           |     |
|    | Camisa en jean                |         |     |           |     |           |     |           |     |           |     |           |     |
| 14 | 8 onzas                       | 30.420  | 100 | \$38.025  | 125 | \$47.531  | 156 | \$59.414  | 195 | \$74.268  | 244 | \$92.834  | 305 |
|    | Camisa Oxford                 |         |     |           |     |           |     |           |     |           |     |           |     |
|    | color azul                    |         |     |           |     |           |     |           |     |           |     |           |     |
| 15 | celeste                       | 33.462  | 100 | \$41.828  | 125 | \$52.284  | 156 | \$65.355  | 195 | \$81.694  | 244 | \$102.118 | 305 |
|    | Camisa en drill               |         |     |           |     |           |     |           |     |           |     |           |     |
|    | vulcano con                   |         |     |           |     |           |     |           |     |           |     |           |     |
| 16 | reflectivos                   | 42.822  | 100 | \$53.528  | 125 | \$66.909  | 156 | \$83.637  | 195 | \$104.546 | 244 | \$130.682 | 305 |
|    | Bota Robusta                  |         |     |           |     |           |     |           |     |           |     |           |     |
| 17 | Warrior Negra                 | 97.500  | 100 | \$121.875 | 125 | \$152.344 | 156 | \$190.430 | 195 | \$238.037 | 244 | \$297.546 | 305 |
|    | Bota de                       |         |     |           |     |           |     |           |     |           |     |           |     |
|    | Seguridad con                 |         |     |           |     |           |     |           |     |           |     |           |     |
|    | Puntera en                    |         |     |           |     |           |     |           |     |           |     |           |     |
|    | Compositesaga-                |         |     |           |     |           |     |           |     |           |     |           |     |
| 18 | 2021E                         | 66.300  | 100 | \$82.875  | 125 | \$103.594 | 156 | \$129.492 | 195 | \$161.865 | 244 | \$202.332 | 305 |
|    | Arnés                         |         |     |           |     |           |     |           |     |           |     |           |     |
|    | Multipropósito 4              |         |     |           |     |           |     |           |     |           |     |           |     |
|    | argollas en X                 |         |     |           |     |           |     |           |     |           |     |           |     |
| 19 | LINKTECH                      | 131.820 | 3   | \$164.775 | 4   | \$205.969 | 5   | \$257.461 | 6   | \$321.826 | 7   | \$402.283 | 9   |
|    | Eslinga                       |         |     |           |     |           |     |           |     |           |     |           |     |
|    | Posicionamiento               |         |     |           |     |           |     |           |     |           |     |           |     |
| 20 | con ABS                       | 89.700  | 3   | \$112.125 | 4   | \$140.156 | 5   | \$175.195 | 6   | \$218.994 | 7   | \$273.743 | 9   |

|    |               |           |       |           |       |           |       |           |       |             |       |             |       |
|----|---------------|-----------|-------|-----------|-------|-----------|-------|-----------|-------|-------------|-------|-------------|-------|
|    | Línea de Vida |           |       |           |       |           |       |           |       |             |       |             |       |
|    | 10 mts, 13 mm |           |       |           |       |           |       |           |       |             |       |             |       |
| 21 | con gancho    | 204.984   | 3     | \$256.230 | 4     | \$320.288 | 5     | \$400.359 | 6     | \$500.449   | 7     | \$625.562   | 9     |
|    | Línea de Vida |           |       |           |       |           |       |           |       |             |       |             |       |
|    | 30 mts, 13 mm |           |       |           |       |           |       |           |       |             |       |             |       |
| 22 | con gancho    | 303.420   | 3     | \$379.275 | 4     | \$474.094 | 5     | \$592.617 | 6     | \$740.771   | 7     | \$925.964   | 9     |
|    | Línea de Vida |           |       |           |       |           |       |           |       |             |       |             |       |
|    | 50 mts, 13 mm |           |       |           |       |           |       |           |       |             |       |             |       |
| 23 | con gancho    | 487.500   | 3     | \$609.375 | 4     | \$761.719 | 5     | \$952.148 | 6     | \$1.190.186 | 7     | \$1.487.732 | 9     |
|    | Totales       | 1.653.982 | 1.815 | 2.067.478 | 2.269 | 2.584.347 | 2.836 | 3.230.434 | 3.545 | 4.038.042   | 4.431 | 5.047.553   | 5.539 |

---

**Tabla 28***Proyección de ingresos por artículo*

| <b>No</b>             | <b>Año 1</b>        | <b>Año 2</b>         | <b>Año 3</b>         | <b>Año 4</b>         | <b>Año 5</b>         |
|-----------------------|---------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|
| 1                     | \$2.425.313         | \$3.789.551          | \$5.921.173          | \$9.251.833          | \$14.455.989         |
| 2                     | \$1.084.688         | \$1.694.824          | \$2.648.163          | \$4.137.754          | \$6.465.241          |
| 3                     | \$597.188           | \$933.105            | \$1.457.977          | \$2.278.090          | \$3.559.515          |
| 4                     | \$1.035.938         | \$1.618.652          | \$2.529.144          | \$3.951.788          | \$6.174.669          |
| 5                     | \$1.084.688         | \$1.694.824          | \$2.648.163          | \$4.137.754          | \$6.465.241          |
| 6                     | \$3.034.688         | \$4.741.699          | \$7.408.905          | \$11.576.414         | \$18.088.147         |
| 7                     | \$4.375.313         | \$6.836.426          | \$10.681.915         | \$16.690.493         | \$26.078.895         |
| 8                     | \$146.250           | \$228.516            | \$357.056            | \$557.899            | \$871.718            |
| 9                     | \$608.156           | \$950.244            | \$1.484.756          | \$2.319.932          | \$3.624.894          |
| 10                    | \$109.688           | \$171.387            | \$267.792            | \$418.425            | \$653.788            |
| 11                    | \$2.059.688         | \$3.218.262          | \$5.028.534          | \$7.857.084          | \$12.276.694         |
| 12                    | \$4.631.250         | \$7.236.328          | \$11.306.763         | \$17.666.817         | \$27.604.401         |
| 13                    | \$4.753.125         | \$7.426.758          | \$11.604.309         | \$18.131.733         | \$28.330.833         |
| 14                    | \$4.753.125         | \$7.426.758          | \$11.604.309         | \$18.131.733         | \$28.330.833         |
| 15                    | \$5.228.438         | \$8.169.434          | \$12.764.740         | \$19.944.906         | \$31.163.916         |
| 16                    | \$6.690.938         | \$10.454.590         | \$16.335.297         | \$25.523.901         | \$39.881.095         |
| 17                    | \$15.234.375        | \$23.803.711         | \$37.193.298         | \$58.114.529         | \$90.803.951         |
| 18                    | \$10.359.375        | \$16.186.523         | \$25.291.443         | \$39.517.879         | \$61.746.687         |
| 19                    | \$617.906           | \$965.479            | \$1.508.560          | \$2.357.125          | \$3.683.008          |
| 20                    | \$420.469           | \$656.982            | \$1.026.535          | \$1.603.961          | \$2.506.189          |
| 21                    | \$960.863           | \$1.501.348          | \$2.345.856          | \$3.665.400          | \$5.727.187          |
| 22                    | \$1.422.281         | \$2.222.314          | \$3.472.366          | \$5.425.572          | \$8.477.457          |
| 23                    | \$2.285.156         | \$3.570.557          | \$5.578.995          | \$8.717.179          | \$13.620.593         |
| <b>Total Ingresos</b> | <b>\$73.918.894</b> | <b>\$115.498.271</b> | <b>\$180.466.049</b> | <b>\$281.978.202</b> | <b>\$440.590.940</b> |



## 6.4 Valores de despacho

**Tabla 29**

*Valor de despacho*

| <b>Productos</b> |  | Valor    |
|------------------|--|----------|
| Referencia       | Detalle  | unitario |
| PTO 1            | Casco de seguridad Eco Cremallera- Marca STEELPRO            | 15.522   |
| PTO 2            | Lente SPY con AF Claro                                       | 6.942    |
| PTO 3            | Lente SPY sin AF gris  | 3.822    |
| PTO 4            | Guante de vaqueta sencillo                                   | 6.630    |
| PTO 5            | Guante Multiflex Poliéster Nitrilo Dark Blue                 | 6.942    |
| PTO 6            | Protector auditivo tipo copa Samurai                         | 19.422   |
| PTO 7            | Protector auditivo tipo copa para insertar en casco Steelpro | 28.002   |
| PTO 8            | Protector auditivo espuma                                    | 936      |
| PTO 9            | Protector auditivo Silicona                                  | 3.892    |
| PTO 10           | Tapabocas Industrial   | 702      |
| PTO 11           | Chaleco Reflectivo en poliéster naranja o verde              | 13.182   |
| PTO 12           | Pantalón de dotación en Jean azul                            | 29.640   |
| PTO 13           | Camisa en drill tipo overol en colores verde, azul, beige    | 30.420   |
| PTO 14           | Camisa en jean 8 onzas                                       | 30.420   |
| PTO 15           | Camisa Oxford color azul celeste                             | 33.462   |
| PTO 16           | Camisa en drill vulcano con reflectivos                      | 42.822   |
| PTO 17           | Bota Robusta Warrior Negra                                   | 97.500   |
| PTO 18           | Bota de Seguridad con Puntera en Compositesaga-2021E         | 66.300   |
| PTO 19           | Arnés Multipropósito 4 argollas en X LINKTECH                | 131.820  |
| PTO 20           | Eslinga Posicionamiento con ABS                              | 89.700   |
| PTO 21           | Línea de Vida 10 mts, 13 mm con gancho                       | 204.984  |
| PTO 22           | Línea de Vida 30 mts, 13 mm con gancho                       | 303.420  |
| PTO 23           | Línea de Vida 50 mts, 13 mm con gancho                       | 487.500  |

## 6.5 Flujo de caja

**Tabla 30**

*Flujo de caja de la operación*

| <b>Flujo De Caja De Operación - Protec Solutions Integrales S.A.S</b> |          |              |               |               |               |               |
|---|----------|--------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
|   | Ingresos |              |               |               |               |               |
| Ingresos  | Año 0    | Año 1        | Año 2         | Año 3         | Año 4         | Año 5         |
| PTO 1   | \$0,00   | \$2.425.313  | \$3.789.551   | \$5.921.173   | \$9.251.833   | \$14.455.989  |
| PTO 2   | \$0,00   | \$1.084.688  | \$1.694.824   | \$2.648.163   | \$4.137.754   | \$6.465.241   |
| PTO 3   | \$0,00   | \$597.188    | \$933.105     | \$1.457.977   | \$2.278.090   | \$3.559.515   |
| PTO 4   | \$0,00   | \$1.035.938  | \$1.618.652   | \$2.529.144   | \$3.951.788   | \$6.174.669   |
| PTO 5   | \$0,00   | \$1.084.688  | \$1.694.824   | \$2.648.163   | \$4.137.754   | \$6.465.241   |
| PTO 6   | \$0,00   | \$3.034.688  | \$4.741.699   | \$7.408.905   | \$11.576.414  | \$18.088.147  |
| PTO 7   | \$0,00   | \$4.375.313  | \$6.836.426   | \$10.681.915  | \$16.690.493  | \$26.078.895  |
| PTO 8   | \$0,00   | \$146.250    | \$228.516     | \$357.056     | \$557.899     | \$871.718     |
| PTO 9   | \$0,00   | \$608.156    | \$950.244     | \$1.484.756   | \$2.319.932   | \$3.624.894   |
| PTO 10  | \$0,00   | \$109.688    | \$171.387     | \$267.792     | \$418.425     | \$653.788     |
| PTO 11  | \$0,00   | \$2.059.688  | \$3.218.262   | \$5.028.534   | \$7.857.084   | \$12.276.694  |
| PTO 12  | \$0,00   | \$4.631.250  | \$7.236.328   | \$11.306.763  | \$17.666.817  | \$27.604.401  |
| PTO 13  | \$0,00   | \$4.753.125  | \$7.426.758   | \$11.604.309  | \$18.131.733  | \$28.330.833  |
| PTO 14  | \$0,00   | \$4.753.125  | \$7.426.758   | \$11.604.309  | \$18.131.733  | \$28.330.833  |
| PTO 15  | \$0,00   | \$5.228.438  | \$8.169.434   | \$12.764.740  | \$19.944.906  | \$31.163.916  |
| PTO 16  | \$0,00   | \$6.690.938  | \$10.454.590  | \$16.335.297  | \$25.523.901  | \$39.881.095  |
| PTO 17  | \$0,00   | \$15.234.375 | \$23.803.711  | \$37.193.298  | \$58.114.529  | \$90.803.951  |
| PTO 18  | \$0,00   | \$10.359.375 | \$16.186.523  | \$25.291.443  | \$39.517.879  | \$61.746.687  |
| PTO 19  | \$0,00   | \$617.906    | \$965.479     | \$1.508.560   | \$2.357.125   | \$3.683.008   |
| PTO 20  | \$0,00   | \$420.469    | \$656.982     | \$1.026.535   | \$1.603.961   | \$2.506.189   |
| PTO 21  | \$0,00   | \$960.863    | \$1.501.348   | \$2.345.856   | \$3.665.400   | \$5.727.187   |
| PTO 22  | \$0,00   | \$1.422.281  | \$2.222.314   | \$3.472.366   | \$5.425.572   | \$8.477.457   |
| PTO 23  | \$0,00   | \$2.285.156  | \$3.570.557   | \$5.578.995   | \$8.717.179   | \$13.620.593  |
| Total Ingresos  | \$0,00   | \$73.918.894 | \$115.498.271 | \$180.466.049 | \$281.978.202 | \$440.590.940 |

| Egresos  | Año 0  | Año 1        | Año 2        | Año 3         | Año 4         | Año 5         |
|--|--------|--------------|--------------|---------------|---------------|---------------|
| (1) Costos<br>fijos                            | \$0,00 | \$17.160.000 | \$18.876.000 | \$20.763.600  | \$22.839.960  | \$25.123.956  |
| (2) Costos<br>variables                        | \$0,00 | \$41.509.000 | \$45.659.900 | \$50.225.890  | \$55.248.479  | \$60.773.327  |
| (3) Total<br>costos (1+2)                      | \$0,00 | \$58.669.000 | \$64.535.900 | \$70.989.490  | \$78.088.439  | \$85.897.283  |
| (4) Gastos de<br>administración                | \$0,00 | \$4.089.830  | \$4.498.813  | \$4.948.694   | \$5.443.564   | \$5.987.920   |
| (5) Gastos de<br>venta                         | \$0,00 | \$5.624.256  | \$6.186.682  | \$6.805.350   | \$7.485.885   | \$8.234.473   |
| (6)<br>Depreciación                            | \$0,00 | \$2.469.544  | \$2.469.544  | \$2.469.544   | \$2.469.544   | \$2.469.544   |
| (7)<br>Amortización<br>de intangibles          | \$0,00 | \$1.800.000  | \$1.800.000  | \$1.800.000   | \$1.800.000   | \$1.800.000   |
| Total de<br>Egresos<br>(3+4+5+6+7)             | \$0,00 | \$72.652.629 | \$79.490.938 | \$87.013.077  | \$95.287.431  | \$104.389.219 |
| Utilidad antes<br>de impuestos                 | \$0,00 | \$1.266.264  | \$36.007.334 | \$93.452.972  | \$186.690.771 | \$336.201.721 |
| Impuestos<br>34%                               | \$0,00 | \$430.530    | \$12.242.493 | \$31.774.010  | \$63.474.862  | \$114.308.585 |
| Más<br>depreciación y<br>amortización<br>(6+7) | \$0,00 | \$4.269.544  | \$4.269.544  | \$4.269.544   | \$4.269.544   | \$4.269.544   |
| Flujo de Caja<br>Operativo                     | \$0,00 | \$5.966.338  | \$52.519.371 | \$129.496.526 | \$254.435.177 | \$454.779.850 |
| Flujo de Caja<br>Económico                     | Año 0  | Año 1        | Año 2        | Año 3         | Año 4         | Año 5         |

---

|               |              |             |              |               |               |               |
|---------------|--------------|-------------|--------------|---------------|---------------|---------------|
| Flujo de caja |              |             |              |               |               |               |
| de capital    | \$57.808.546 |             |              |               |               |               |
| Flujo de caja |              |             |              |               |               |               |
| operativo     |              | \$5.966.338 | \$52.519.371 | \$129.496.526 | \$254.435.177 | \$454.779.850 |
| Flujo de Caja |              |             |              |               |               |               |
| Económico     | \$57.808.546 | \$5.966.338 | \$52.519.371 | \$129.496.526 | \$254.435.177 | \$454.779.850 |

---

**Tabla 31**

*VAN de los flujos de efectivo esperado*

---

|   |               |
|---|---------------|
| <b>VAN de los flujos de efectivo esperado</b> | \$363.024.312 |
| Tasa de oportunidad                           | 51%           |

---

**Tabla 32**

*TIR*

---

|                 |        |
|-----------------|--------|
| <b>TIR</b>      | 105%   |
| Beneficio Costo | \$1,33 |

---

**Tabla 33**

*VNA Ingresos*

---

|                         |                  |
|-------------------------|------------------|
| <b>VNA Ingresos</b>     | \$262.044.248,44 |
| VNA Egresos             | \$139.734.261,34 |
| VNA Egresos + Inversión | \$197.542.807,34 |

---

**Tabla 34***Valor actual neto*

| <b>Valor actual neto (VAN)</b> |               |           |               |                     |
|--------------------------------|---------------|-----------|---------------|---------------------|
| No                             | FNE           | $(1+i)^n$ | $FNE/(1+i)^n$ | DPB                 |
| 0                              | -\$57.808.546 | 1,00      | -57.808.546   | <b>\$57.808.546</b> |
| 1                              | \$5.966.338   | 1,51      | 3.949.535     | <b>\$53.859.011</b> |
| 2                              | \$52.519.371  | 1,44      | 36.471.785    | <b>\$17.387.225</b> |
| 3                              | \$129.496.526 | 1,73      | 74.853.483    | \$57.466.258        |
| 4                              | \$254.435.177 | 2,07      | 122.915.544   |                     |
| 5                              | \$454.779.850 | 2,49      | 182.642.510   |                     |
|                                |               | Total     | \$363.024.312 |                     |
|                                |               | VAN       | \$363.024.312 |                     |

**Tabla 35***Tasa de oportunidad*

| <b>Tasa de oportunidad</b> |     |
|----------------------------|-----|
| <b>Función financiera</b>  | 51% |

**Tabla 36***Tasa interna de retorno*

| <b>Tasa interna de retorno (TIR)</b> |      |
|--------------------------------------|------|
| <b>Función financiera</b>            | 105% |

**Tabla 37***Periodo de recuperación de la inversión*

| <b>Periodo de recuperación de la inversión</b> |  |               |               |                                   |
|--|--|---------------|---------------|-----------------------------------|
| Tasa de oportunidad                            |  |               | 51%           |                                   |
|  | Periodo                                | Ingreso       | Egreso        | Neto (PB)                         |
|  | 0                                      | \$0           | -\$57.808.546 | -\$57.808.546 <b>\$57.808.546</b> |
|  | 1                                      | \$5.966.338   |               | \$5.966.338 <b>\$51.842.208</b>   |
|  | 2                                      | \$52.519.371  |               | \$52.519.371 <b>\$5.289.175</b>   |
|  | 3                                      | \$129.496.526 |               | \$129.496.526 \$124.207.350       |
|  | 4                                      | \$254.435.177 |               | \$254.435.177                     |
|  | 5                                      | \$454.779.850 |               | \$454.779.850                     |
|  | Valor actual neto                      | VAN           | \$363.024.312 |                                   |
|  | Tasa interna de retorno                | TIR           | 105%          | Efectivo anual                    |
|  | Rendimiento de la inversión            | RI            | 51%           | Efectivo anual                    |
|  | Tasa interna de retorno modificada     | TIRM          | 88%           | Efectivo anual                    |
|  | Tiempo de recuperación de la inversión |               |               |                                   |
|  | sin tasa de oportunidad                | PB            | 2,42          | Años                              |
|  | Tiempo de recuperación de lo invertido |               |               |                                   |
|  | con tasa de oportunidad                | DPB           | 2,70          | Años                              |

## 6.6 Indicadores financieros

**Tabla 38**

*Estado de resultados*

| <b>Protecc Soluciones Integrales S.A.S</b>      |              |               |               |               |               |
|---|--------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| Estado de resultados Proyectado a Cinco(5) Años |              |               |               |               |               |
|   | 1            | 2             | 3             | 4             | 5             |
| Ventas  | \$73.918.894 | \$115.498.271 | \$180.466.049 | \$281.978.202 | \$440.590.940 |
| (-) Costos de ventas                            | \$58.669.000 | \$64.535.900  | \$70.989.490  | \$78.088.439  | \$85.897.283  |
| (=) Utilidad Bruta                              | \$15.249.894 | \$50.962.372  | \$109.476.559 | \$203.889.763 | \$354.693.658 |
| (-) Gastos de administración y ventas           | \$9.714.086  | \$10.685.495  | \$11.754.044  | \$12.929.448  | \$14.222.393  |
| (=) Utilidad antes de interés de impuestos      | \$5.535.808  | \$40.276.877  | \$97.722.515  | \$190.960.315 | \$340.471.265 |
| (-) Impuesto de renta 34%                       | \$430.530    | \$12.242.493  | \$31.774.010  | \$63.474.862  | \$114.308.585 |
| (=) Utilidad neta                               | \$5.105.278  | \$28.034.384  | \$65.948.505  | \$127.485.453 | \$226.162.679 |
| (-) Reserva legal 10%                           | \$510.528    | \$2.803.438   | \$6.594.851   | \$12.748.545  | \$22.616.268  |
| (=) Utilidad del ejercicio                      | \$4.594.750  | \$25.230.945  | \$59.353.655  | \$114.736.907 | \$203.546.411 |





## Capítulo 8. Impactos

### 8.1 Impacto económico

Los emprendimientos y la creación de nuevas empresas promueven el desarrollo económico y social en cualquier lugar del mundo, es por ello la importancia de desarrollar el presente proyecto y en especial en el Municipio de Ocaña, Norte de Santander, el cual está clasificado dentro de las ciudades intermedias en Colombia y requiere de mayores niveles de crecimiento económico y de generación de empleo digno.

**Protecc Soluciones Integrales S.A.S**, quiere aportar al desarrollo de la región y convertirse en un medio para que los colaboradores y sus familias logren sus sueños a través de la oportunidad que la organización les brinda.

De esta manera creemos que este proyecto genera un impacto importante en esta zona del país a un más cuando “la tasa de desempleo en el mes de septiembre de 2022 fue del 10,7%” (DANE, 2022)

### 8.2 Impacto social

**Protecc Soluciones Integrales S.A.S**, surge de un sueño y emprendimiento personal, sentimientos que hacen que este preste el mejor servicio a la sociedad.

De igual forma es un proyecto pensado en generar bienestar en las familias tanto de los colaboradores como sus clientes con la prestación de los servicios.

El valor agregado de la idea de negocio está enfocado en la formación y capacitación alrededor de los productos que se comercializan, lo que genera que social mente en los próximos años contemos con una población más educada, responsable y con una cultura de autocuidado laboral.

### **8.3 Impacto ambiental**

El componente ambiental en las empresas a cogido gran importancia en los últimos años debido al cambio climático, es por ello que la puesta en marcha del proyecto busca minimizar los impactos ambientales con prácticas como el bajo consumo de papel, control en el consumo de energía y agua potable y una comercialización y distribución de productos amigable con el medio ambiente donde los empaques de los productos aporten en el medio ambiente.

## 9. Conclusiones

Cada día las organizaciones requieren mejorar sus procesos y conocer las exigencias del entorno debido a los constantes cambios que se presentan.

De igual forma el ser humano cada día está en su afán de generar mayor riqueza, lo que le obliga a que constante este en la búsqueda de generación de nuevas ideas y estrategias que logren dichos fines.

Emprender y crear empresa es una responsabilidad y desafío grande, toda vez que en la dinámica del direccionamiento de las organizaciones se presenta una fuerte correlación de los empresarios con sus procesos de toma de decisiones estratégicas, las cuales pueden tener influencias positivas o negativas para la organización, es por ello la importancia de poder adquirir este tipo de conocimientos e implementación de métodos que permitan a los empresarios fortalecer el desempeño de operaciones en sus organizaciones.

La realización de métodos equivocados de diagnóstico en una organización puede ser falta para el alcance de sus objetivos y de sus estrategias de crecimiento para el futuro.

Como futuros profesionales responsables y comprometidos con la sociedad hemos querido elaborar este documento que permita desarrollar la idea de negocio ajustada a las condiciones y necesidades del mercado.

Así mismo con el plan de negocios se logró determinar la viabilidad del negocio, los aspectos internos y externos que permitirán el éxito y la continuidad del negocio, facilitando así la búsqueda de mayor inversión para el crecimiento y ampliación de servicios como plan de expansión y fortalecimiento de la operación.

## **10. Perfil de los emprendedores**

Cristian Andres Carrascal Lobo: Emprendedor y creador de la idea de negocios PROTECC SOLUCIONES INTEGRALES SAS, con formación en Administración en Seguridad y Salud en el Trabajo en la Corporación Universitaria Minuto de Dios, Ponente Internacional en el IX Encuentro Internacional De Investigación Y Espíritu Empresarial en la Universidad Francisco de Paula Santander Ocaña - Colombia, Proyecto Colaborativo Internacional Universidad de Cesuca- Porto Alegre, Brasil, Insignia Digital como Facilitador de Procesos para la Gestión de Micronegocios de la Corporación Universitaria Minuto de Dios y Proyecto Colaborativo Internacional Universidad de Oriente- Puebla, México.

En el campo laboral se ha desempeñado como funcionario en el sector público y privado desempeñando cargos administrativos que le ha permitido adquirir conocimientos y habilidades en atención al público, manejo de procesos, normatividad legal, manejo del recurso humano, técnicas de archivo y uso de herramientas tecnológicas.

## Referencias

Anónimo. (Enero de 2007). *APS.WHO*. Obtenido de

[https://apps.who.int/gb/ebwha/pdf\\_files/EB120/B120\\_28Rev1-sp.pdf](https://apps.who.int/gb/ebwha/pdf_files/EB120/B120_28Rev1-sp.pdf)

Cardenas, M. (2020). *Books*. Obtenido de

<https://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=q816EAAAQBAJ&oi=fnd&pg=PR2&dq=estado+de+la+economia+en+colombia&ots=mksXfE3zNt&sig=65RYIc-f5ACSGXtzZm9Y9eNLTTc#v=onepage&q=estado%20de%20la%20economia%20en%20colombia&f=false>

comercio, C. d. (2021). *Compite360*. Obtenido de <https://www.compitem360.com/>

DANE. (Noviembre de 2022). *Portafolio*. Obtenido de

<https://www.portafolio.co/economia/empleo/empleo-adecco-abre-mas-de-2-000-para-profesionales-en-el-pais-573660>

Garzón, L. E. (Diciembre de 2021). *Mintrabajo*. Obtenido de

<https://www.mintrabajo.gov.co/documents/20147/0/DUR+1072+Sector+Trabajo+Actualizado+a+Diciembre+20+de+2021.pdf/f1f86400-2b37-0582-5557-87a5d3ea8227?t=1640204850717>

Gomez, D. (2022). *Books*. Obtenido de

<https://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=WVSGEAAAQBAJ&oi=fnd&pg=PR19&dq=como+ser+un+emprendedor+exitoso&ots=KHh6HwKYIn&sig=EmHwh-N0uhiAqT8-ZRcSbkEDfnQ#v=onepage&q=como%20ser%20un%20emprendedor%20exitoso&f=false>

Martínez, J. G. (2004). *Books*. Obtenido de

[https://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=K\\_UMxjjB5gUC&oi=fnd&pg=PR15&dq=continuidad+del+negocio+empresa&ots=Dqp8gxIoHP&sig=dbigROhzhBSKVrpyuIP8wSL-Y9k#v=onepage&q=continuidad%20del%20negocio%20empresa&f=false](https://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=K_UMxjjB5gUC&oi=fnd&pg=PR15&dq=continuidad+del+negocio+empresa&ots=Dqp8gxIoHP&sig=dbigROhzhBSKVrpyuIP8wSL-Y9k#v=onepage&q=continuidad%20del%20negocio%20empresa&f=false)

Medina, A. M., & Sanabria, N. S. (2019). *Camacol*. Bogotá: esricolombia. Obtenido de

<https://camacol.co/sites/default/files/descargables/Tendencias%20de%20la%20Construcci%C3%B3n%202016.pdf>

Méndez, M. P. (2020). *pure.urosario*. Obtenido de

<https://pure.urosario.edu.co/en/publications/el-rol-de-la-empresa-colombiana-en-un-contexto-de-reactivaci%C3%B3n-ec>

Nova, E. Y. (Mayo de 2018). *Redalyc*. Obtenido de

<https://www.redalyc.org/journal/5604/560459866006/560459866006.pdf>

Oliva, M. C. (2014). *Redalyc*. Obtenido de

<https://www.redalyc.org/journal/6099/609965018001/609965018001.pdf>

Pintor, D. S. (2019). *Repository urosario*. Obtenido de [https://doi.org/10.48713/10336\\_20608](https://doi.org/10.48713/10336_20608)

Robledo, F. H. (2013). *Books*. Obtenido de

[https://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=W9k3DgAAQBAJ&oi=fnd&pg=PP1&dq=seguridad+y+salud+en+el+trabajo+en+el+sector+construccion&ots=54w\\_Uuj34Y&sig=gRaUsKJ4vLY7bLN03be71pN9gNQ#v=onepage&q=seguridad%20y%20salud%20en%20el%20trabajo%20en%20el%20sector%20co](https://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=W9k3DgAAQBAJ&oi=fnd&pg=PP1&dq=seguridad+y+salud+en+el+trabajo+en+el+sector+construccion&ots=54w_Uuj34Y&sig=gRaUsKJ4vLY7bLN03be71pN9gNQ#v=onepage&q=seguridad%20y%20salud%20en%20el%20trabajo%20en%20el%20sector%20co)

Romero, F. M. (2019). *Books*. Obtenido de

[https://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=HCzIDwAAQBAJ&oi=fnd&pg=PA7&dq=estado+financiero+de+un+proyecto&ots=ZpQYLGHOmZ&sig=hLmN\\_pmlmvfzjFvjV6kiFGoCWys#v=onepage&q=estado%20financiero%20de%20un%20proyecto&f=false](https://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=HCzIDwAAQBAJ&oi=fnd&pg=PA7&dq=estado+financiero+de+un+proyecto&ots=ZpQYLGHOmZ&sig=hLmN_pmlmvfzjFvjV6kiFGoCWys#v=onepage&q=estado%20financiero%20de%20un%20proyecto&f=false)

Simanovsky, S. (2011). *Books*. Obtenido de

<https://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=WQi7SoMPeRkC&oi=fnd&pg=PA1&dq=contabilidad+para+principiantes&ots=W308Uxej1W&sig=fFCb24i8ZDgz5hpP38GtiJevl do#v=onepage&q=contabilidad%20para%20principiantes&f=false>

Thomsen, M. (2009). *Books*. Obtenido de

[https://books.google.es/books?hl=es&https://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=575v2O99ID0C&oi=fnd&pg=PA3&dq=como+hacer+un+plan+de+negocios&ots=ioIYZBux9Q&sig=Qd\\_sazZ2QAVU3-wwVAXC2hqL2mA#v=onepage&q=como%20hacer%20un%20plan%20de%20negocios&f=true](https://books.google.es/books?hl=es&https://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=575v2O99ID0C&oi=fnd&pg=PA3&dq=como+hacer+un+plan+de+negocios&ots=ioIYZBux9Q&sig=Qd_sazZ2QAVU3-wwVAXC2hqL2mA#v=onepage&q=como%20hacer%20un%20plan%20de%20negocios&f=true)

Viniegra, S. (2007). *Books*. Obtenido de

<https://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=JcoXAwAAQBAJ&oi=fnd&pg=PA8&dq=como+hacer+un+plan+de+negocios&ots=3ZDlejqsfr&sig=ZfGERb5iA0DvybIP7dGFsYMmo5E#v=onepage&q&f=false>

## Anexos

### Anexo 1

#### Formulario de encuesta

2/11/22, 22:51

Encuesta dirigida a empresas del sector construcción en el Municipio de Ocaña, Norte de Santander.

## Encuesta dirigida a empresas del sector construcción en el Municipio de Ocaña, Norte de Santander.

**\*Obligatorio**

1. Nombre de la empresa: \*

---

2. ¿Años de constitución o actividad?

*Marca solo un óvalo.*

- 1 a 2 años
- 2 a 4 años
- 4 a 6 años
- Mas de 6 años

3. ¿Cuántos empleados tiene su empresa?

*Marca solo un óvalo.*

- 0 a 10
- 11 a 20
- 21 a 40
- 40 en adelante



4. ¿Qué elementos de seguridad compra?

*Marca solo un óvalo.*

- Cascos
- Guantes
- Botas
- Gafas
- Tapa-oidos
- Todos los anteriores
- Otro: \_\_\_\_\_

5. ¿Del elemento mas comprado cuantas unidades compra?

*Marca solo un óvalo.*

- 1 a 10
- 11 a 20
- 21 a 30
- Mas de 30

6. ¿Con que frecuencia compra elementos o equipos de protección personal?

*Marca solo un óvalo.*

- Cada 15 días
- Cada mes
- Cada tres(3) meses
- Cada seis(6) meses
- Mas de (6) meses

7. ¿Cuáles son los atributos por los que se inclina al momento de comprar?

*Marca solo un óvalo.*

- Calidad
- Precio
- Durabilidad
- Marca
- Otro: \_\_\_\_\_

8. ¿Dónde realiza la compra?

*Marca solo un óvalo.*

- Ferreterías
- Almacén de cadena
- Almacén especializado
- Otro: \_\_\_\_\_

9. ¿Esta satisfecho con la empresa donde realiza su compra?

*Marca solo un óvalo.*

- Si
- No

10. ¿Qué medio de compra utiliza?

*Marca solo un óvalo.*

- Presencial (tienda física)
- Virtual (tienda virtual)

11. ¿Cuánto invierte mensualmente en elementos y equipos de protección personal?

*Marca solo un óvalo.*

- \$ 3.000 a \$ 50.000
- \$ 51.000 a \$ 150.000
- \$ 151.000 a \$ 350.000
- Mas de \$ 351.000

12. ¿Qué forma de pago prefiere?

*Marca solo un óvalo.*

- Decontado
- Financiado

13. ¿Qué medio de pago prefiere?

*Marca solo un óvalo.*

- Efectivo
- Transferencia

14. ¿Cuánto tiempo tardan en llegar sus pedidos?

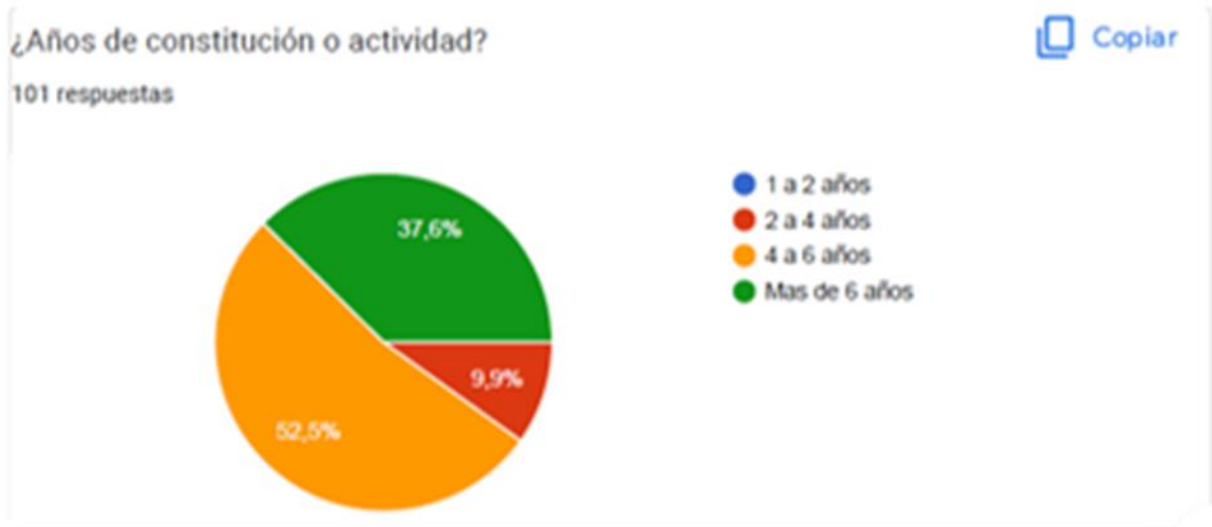
*Marca solo un óvalo.*

- 1 a 5 horas
- 6 a 12 horas
- 12 a 24 horas
- 1 a 2 días
- Mas de 2 días

## Anexo 2

### Resultados y análisis de la encuesta

#### Análisis de resultados de encuesta realizada a 101 empresas de construcción en el Municipio de Ocaña, Norte de Santander.



**Análisis:** Conocer la antigüedad de las empresas de construcción es muy importante ya que este permite determinar qué tan sólido y estable son los posibles clientes del proyecto en el mercado.

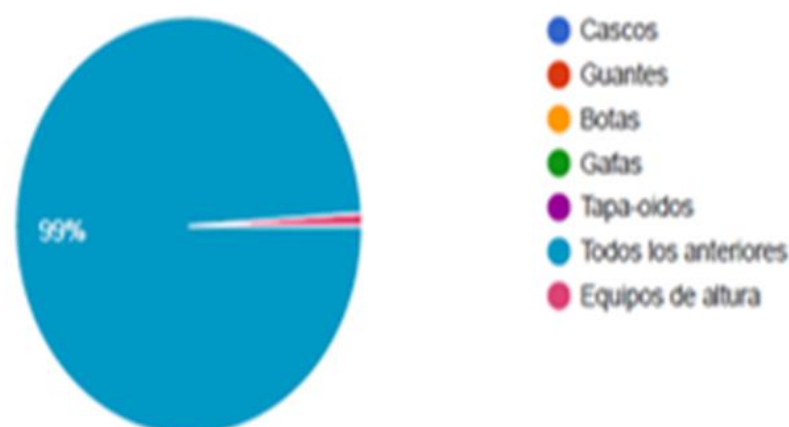


**Análisis:** Para el presente proyecto es importante saber el número de empleados con los que cuentan las empresas del sector de la construcción, ya que este permitirá determinar la cantidad de productos necesarios para cubrir la demanda de los mismos.

### ¿Qué elementos de seguridad compra?

 Copiar

101 respuestas

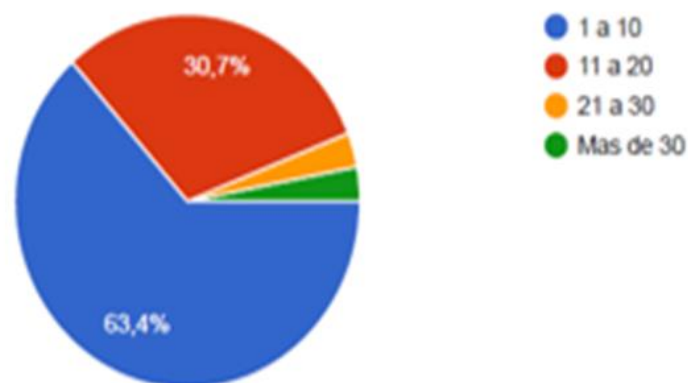


**Análisis:** Dentro de los aspectos importantes a conocer en el estudio de mercado está el conocer que es lo que nuestros clientes requieren y compran, es por ello que en la presente pregunta se buscó identificar que elementos o equipos son los que se deben ofertar.

### ¿Del elemento mas comprado cuantas unidades compra?

 Copiar

101 respuestas

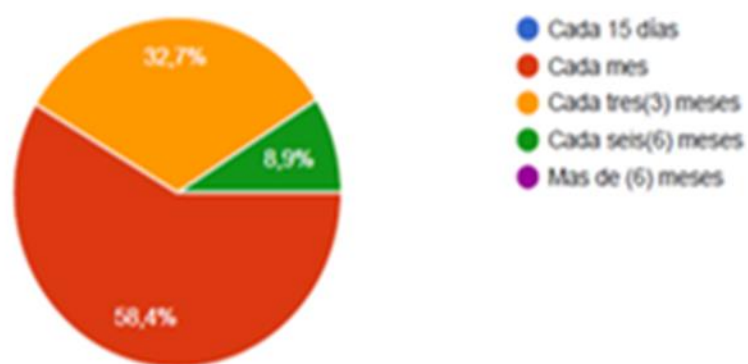


**Análisis:** Para el proyecto aparte de conocer cuál es el elemento más comprado, también es muy importante conocer cuántas unidades de este se adquieren, toda vez que esto permitirá realizar una proyección de compras ajustada a las necesidades de los clientes.

¿Con que frecuencia compra elementos o equipos de protección personal?

 Copiar

101 respuestas

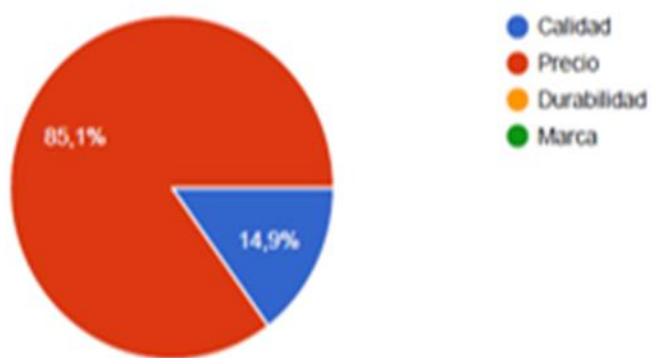


**Análisis:** Es muy importante para la idea de negocio conocer como es esa dinámica de compra de sus posibles clientes, toda vez que este permitirá determinar dos aspectos importantes para la continuidad del mismo: 1. Conocer el número de ventas en un determinado periodo de tiempo y 2. El tamaño del inventario en un tiempo determinado.

¿Cuáles son los atributos por los que se inclina al momento de comprar?

 Copiar

101 respuestas

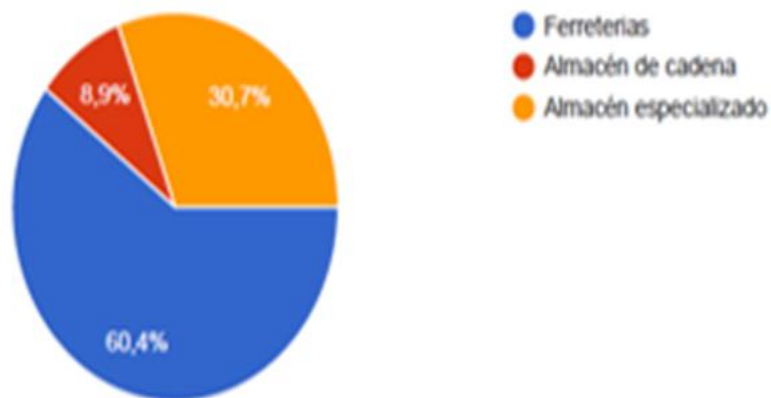


**Análisis:** Una de las características más importantes del proyecto es satisfacer a los clientes y para ello quisimos conocer en ellos cual es el atributo por el que se inclinan al momento de comprar, esto nos permitirá poder ofrecer un servicio que cuente con las características que a ellos los lleva a realizar la compra.

¿Dónde realiza la compra?

Copiar

101 respuestas

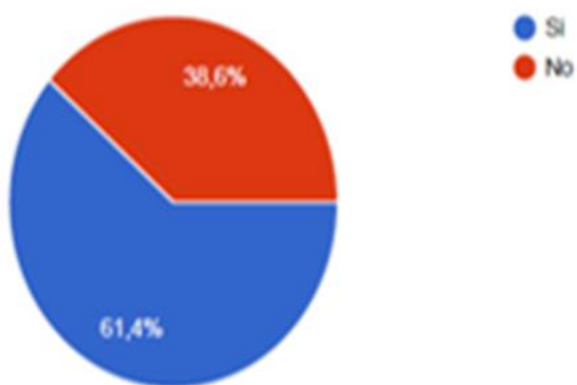


**Análisis:** Para nadie es un secreto que una de las constantes amenazas de un negocio son sus competidores, es por ello que con la anterior pregunta queremos conocer en nuestros posibles clientes donde estaban realizando sus compras, con el fin de poder identificar nuestros competidores y poder de igual forma generar una estrategia exitosa.

¿Esta satisfecho con la empresa donde realiza su compra?

Copiar

101 respuestas

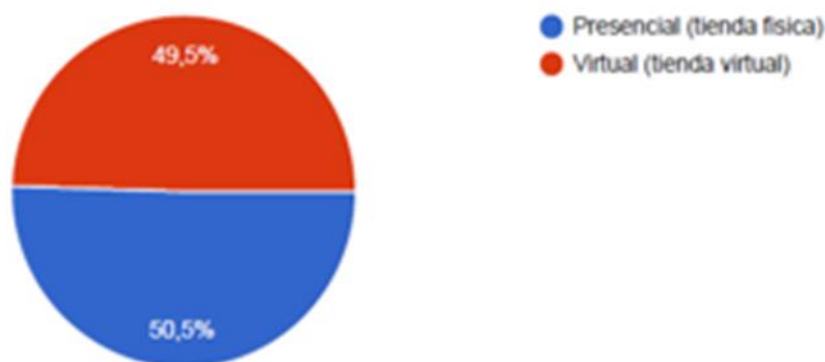


**Análisis:** Para el diseño de la estrategia del presente proyecto, es importante conocer que tan satisfechos están nuestros clientes con las empresas que le prestan actualmente los servicios de suministros de elementos y equipos de protección personal, esto nos permitirá poder fortalecer nuestra propuesta de valor y eliminar esa insatisfacción que existe en ellos.

¿Qué medio de compra utiliza?

 Copiar

101 respuestas

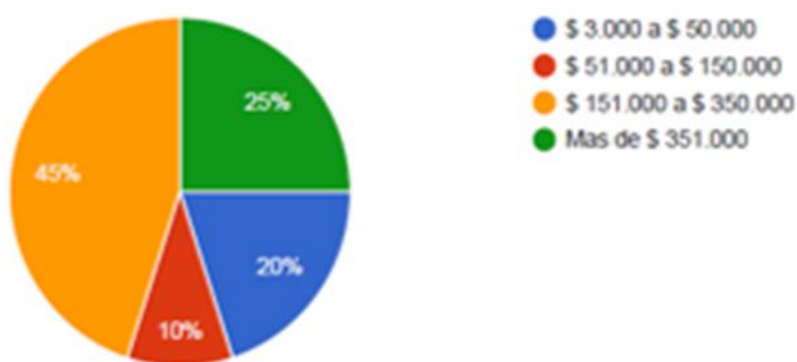


**Análisis:** Un aspecto interesante dentro del planteamiento del modelo de negocio está el definir como este ofrecerá sus servicios, es por ello la importancia de conocer como nuestros clientes potenciales están realizando sus compras si de forma tradicional en tienda física o usando las tiendas virtuales, esto permitirá implementar el medio de mayor beneficio para el proyecto.

¿Cuánto invierte mensualmente en elementos y equipos de protección personal?

 Copiar

100 respuestas



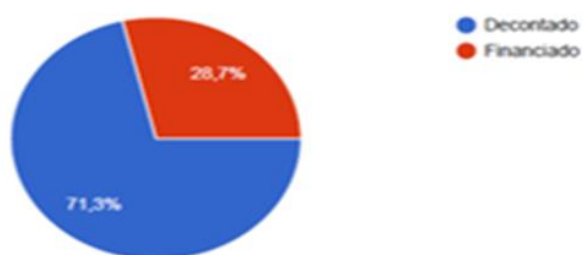
**Análisis:** Determinar la continuidad del negocio es un tema muy importante para toda actividad comercial, es por ello la importancia de determinar y realizar las proyecciones de venta y rentabilidad el mismo, es por ello que se quiso conocer que tanto invierten los posibles clientes en la compra de elementos y equipos de protección persona.



¿Qué forma de pago prefiere?

Copiar

101 respuestas



**Análisis:** Dentro del desarrollo de la actividad comercial de un negocio es importante determinar que formas de pago se le puede ofrecer a los clientes, es por ello que se buscó determinar que preferencia tienen estos, si de contado o financiado con el fin de que en el presente proyecto este sea tenido en cuenta y se facilite a los clientes acceder a los servicios.

¿Qué medio de pago prefiere?

Copiar

101 respuestas

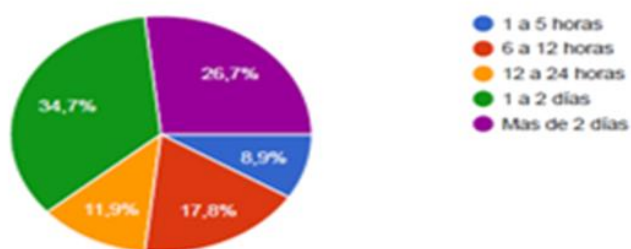


**Análisis:** El presente proyecto tiene como finalidad prestar servicios de calidad y comodidad para los clientes donde para estos adquirir los servicios sea cómodo y fácil es por ello que uno de los aspectos a conocer era cual es el medio de pago que prefieren, con el fin de que este sea implementado en la operación del negocio.

¿Cuánto tiempo tardan en llegar sus pedidos?

Copiar

101 respuestas



**Análisis:** Un aspecto que le genera insatisfacción a los clientes es la demora en recibir sus productos, es por ello que para el presente proyecto es importante conocer cuánto tiempo les tarda en llegar sus pedidos, con el fin de que dentro de las estrategias de competitividad se logre disminuir esos tiempos y ofrecer un servicio rápido y de calidad frente al ofrecido por la competencia.

Nombre de la empresa:

101 respuestas

Re-ingenierías

ING Camilo Jacome

Construcciones & urbanizaciones LG

Bienes e ingeniería

HTM LOGÍSTICA EMPRESARIAL

Construproyectos CyM SAS

SOLUCIONES GEOCIVILES SAS

CONSTRUCCIONES MOGANO SAS

Pallmon ingeniería sas

MEJIA CONSTRUCTORES

CONSTRUCTURA PRADO VERDE SAS

Dywall y acabados Ocaña

CONSTRUCTORA ARDICO SAS

Consortio Jardín de Rosales

Qm arquitectura ingeniería sas

Materiales Yañes

Colombia de consultoría e interventoría sas

CONSTRUCCIONES VALE SAS

Constructora Bohórquez de Colombia

Isgocon

- Constructora BIM RYME
- Constructora e inmobiliaria habitad y urbanismo sas
- Constructora Verjel y Asociados SAS
- Am Disarq - arquitectura y construcción
- Disfleycon sas
- CVM CONSTRUCCIONES
- Quindurana Construcciones SAS
- CT Construcciones Inmobiliaria SAS
- Eduardo Bohórquez Constructora
- Napo Arquitectura y Construcción
- Urbanización Montelago
- Grupo Nagaletc SAS
- J y M Arquitectos
- Inverconstrucciones
- Ivan Cabrales Inmobiliaria
- constructora Agora Coaci sas
- Constructora Zambrano y Quintero SAS
- Constructora Belisa SAS
- Balma Constructora
- Inmobiliaria Constructora Jimelaz SAS
- Dago Constructora SAS
- JyP Constructora SAS

Compañía Constructora de Colombia Ltda

Diseño arquitectónico Constructora SAS

Oct constructora SAS

Rodríguez Pérez Alvarez Norte Constructora SAS

Busbanza SAS

Constructores de Ingresos Adicionales Budines Online SAS

Noja CONSTRUCTORES SAS

R&G Construcre SAS

TyT Ingenieros Constructores SAS

Díaz Bustos Constructores y Asociados SAS

Mavicol SAS

ADVANCED SAS

INGESARA LTDA

CONSTRUCCIONES Y SERVICIOS SARAG SAS

VERDE URBANO CONSTRUCTORES SAS

INGEMAX CONSTRUCCIONES SAS

CONSTRUCCIONES PCC SAS

MOVILNORTE

OMAR GARCIA CONSTRUCCIONES SAS

AC INGENIERIA DE COLOMBIA SAS

L&E CONSTRUCCIONES Y MANTENIMIENTO SAS

JM INGENIERIA Y CONSULTORIA SAS

HECARE SAS

CITY CONSTRUCCIONES SAS

MADLAR CONSTRUCCIONES SAS

INGERTELSA CO SAS

GM CONSTRUCCIONES SAS

JARLEP INGENIERIA SAS

ENGESI SERVICIOS DE INGENIERÍA SAS

JFVA CONSTRUCCIONES SAS

SUMINISTROS Y CONSTRUCCIONES CIVILES SAS

OCAWA CONSTRUCCIONES SAS

INGEMAR SOLUCIONES SAS

COVIALSEG SAS

KASH CAPITAL SAS

PROMOTORES DE VIVIENDA E IMVERSIONES LA SABANA SAS

INGENIERIA BALLESTEROS SAS

SERVICONSTRUCCIONES J&R SAS

SMA CONSTRUCCIONES SAS

CONDOMINIO CAMPESTRE QUINTA REAL SAS

CC INVERSIONES SAS

ART CONSTRUCCIONES DE OBRA CIVILES SAS

IDCON INGENIERIA SAS

CLS INGENIERÍA SAS



CONJUNTO RESIDENCIAL SAN MIGUEL SAS

PYP INGCOL SAS

CONSTRUCAT OCAÑA SAS

GENARO AMADO CONSTRUCCIONES SAS

ALQUIORIENTE SAS

EFICIENCIACIVIL SAS

OCA INGENIERÍA Y CONSTRUCCIONES SAS

URBANOS Y CAMPESTRES SAS

TU CASA CONSTRUCCIONES

CONSTRUCCIONES CONSULAAP SAS

TORO CONSTRUCCIONES SAS

INCOK SAS

ENGESI SAS

CONSTRUCTORA E INMOBILIARIA NUBA LTDA

### Anexo 3

#### Matriz DOFA



## Anexo 4

### *Portafolio de servicios*



# Portafolio de Servicios

Equipos de Protección Personal.

 3165781269  protecc-soluciones integrales  @protecc.soluciones  protecc.soluciones@gmail.com





# Conócenos

## HISTORIA

**Protecc Soluciones Integrales**, es una Microempresa orgullosamente Ocañera, nace como un proyecto de emprendimiento y de generación de Soluciones Integrales para nuestros clientes como proveedores de Elementos y Equipos de Protección Personal, cumpliendo así con las necesidades y estándares de calidad a nuestros clientes.

Nuestra dedicación y compromiso empresarial nos ha permitido dar una respuesta oportuna a los requerimientos de nuestros clientes y sobre todo convertimos en su aliado estratégico y de confianza.

## MISIÓN

**Protecc Soluciones Integrales**, es una Microempresa que como su nombre lo indica busca dar soluciones integrales a sus clientes, cumpliendo los estándares de calidad, seguridad y eficacia requerida. Nuestras actuaciones están fundamentadas en una cultura de servicio personalizado que cada cliente requiere.

## VISIÓN

En el 2025 ser reconocida en el mercado de la región como una Microempresa que brinda soluciones integrales y siendo esta la mejor respuesta a las necesidades de nuestros clientes.

## VALORES

- Honestidad.
- Confianza.
- Seguridad.
- Eficiencia



# Protección *Cabeza*

Proveemos cascos tipo I y II certificados bajo los requerimientos de la norma ANSI garantizando calidad, confort y rendimiento, tafiletes tipo ratchet o cremallera, barbuquejos elásticos o en reata.



**Bunker**



**Imperio**



**Industrial**



**Omega**



**Plus**



**Minero**



# Protección

## *Auditiva*

Proveemos elementos de protección auditiva tipo copa, inserción reutilizable que cumplen con las normas ANSI, para proteger el recurso humano de la intensidad sonora a la cual puedan estar expuesta.



**Protector Auditivo  
Insertar**



**Protector Auditivo  
Tipo Diadema**



**Protector Auditivo  
Tapón**



**Protector Auditivo para  
Insertar en Caso**



**Proteccion Auditiva**



# Protección *Respiratoria*

Para proteger al trabajador contra material articulado gases, vapores orgánicos y sus combinaciones, proveemos respiradores libres de mantenimiento, piezas faciales media cara y cara completa aprobados por NIOSH, con sus diferentes filtros.



**Respirador  
Full Face**



**Respirador  
Media Cara**



**Respirador  
Eco**



**Mascarilla**



**Mascarilla  
Válvula N95**



**Tapabocas  
Desechable Negro**



# Protección *Visual*

Somos Conscientes del riesgo al cual se encuentran expuestos los ojos y la importancia de protegerlos. En nuestro portafolio encontrarás gafas y monogafas de seguridad con diferentes tipos de tintes; Claro, oscuros, espejados y fotocromático.



**Gafas Jaguar**



**Gafas Claras**



**Gafas In Out**



**Gafas Nitro**



**Gafas Oscuras**



**Gafas Top  
Gun Claras**



# Protección *De Manos*

Proveemos guantes de nitrilo, caucho, látex natural, cuero, recubrimiento en poliuretano, látex o nitrilo, entre otros, para protección de riesgo mecánico, químico, térmico y eléctrico.



**Guantes de Caucho  
Mosquetero**



**Guantes de Vaqueta  
Largo**



**Guantes de  
Vaqueta**



**Guante Full Nitrilo  
Hycron**



**Guante Latex  
Hilazca Amarillo**



**Guante Multiflex**



# Protección

## *Pies*

Distribuimos calzado en PVC, caucho y cuero, con suelas antideslizantes, puntera seguridad en acero y composite, plantilla antiperforante para proteger contra los diferentes riesgos.



**Bota Jumbo  
Kondor**



**Bota Trooper  
Negra**



**Bota Seguridad  
Trivento Cafe Negra**



**Bota Seguridad  
Warrior Cafe Negra**



**Bota Soldador  
Welder**



**Bota Soldador  
Trivento**



# Protección *De Altura*

Proveemos arnés, anclajes, eslingas, autoretráctiles, líneas de vida, entre otros. Contamos con la distribución autorizada de marcas incluidas dentro del portafolio, líder mundial en equipos para la protección contra caídas y rescate.



**Arnés Dieléctrico**



**Arnés Multipropósito  
en X Reflectivo**



**Arnés  
Multipropósito en X**



**Arnés Rescate  
7 Argollas**



**Eslinga Sencilla  
con Absorbedor**



**Eslinga Sencilla  
Posicionamiento**