

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACION DE LA
EMPRESA DOTA CONSTRU S.A.S. DEDICADA A LA
COMERCIALIZACION DE ELEMENTOS DE PROTECCION
PERSONAL PARA LOS EMPLEADOS DEL SECTOR
CONSTRUCCION EN LA CIUDAD DE CALI

PAOLA ANDREA ARANGO MONDRAGON
NAZLY VIVIANA BOLAÑOS

FUNDACION UNIVERSITARIA SAN MARTIN
UNIVERSIDAD ABIERTA, DISTANCIA Y VIRTUAL
ADMINISTRACION DE EMPRESAS
SANTIAGO DE CALI 2016

**PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE LA EMPRESA DOTA
CONSTRU S.A.S., DEDICADA A LA COMERCIALIZACIÓN DE ELEMENTOS DE
PROTECCIÓN PERSONAL PARA LOS EMPLEADOS DEL SECTOR
CONSTRUCCIÓN EN LA CIUDAD DE CALI**

**PAOLA ANDREA ARANGO MONDRAGÓN
NAZLY VIVIANA BOLAÑOS**



**FUNDACION UNIVERSITARIA SAN MARTIN
UNIVERSIDAD ABIERTA, DISTANCIA Y VIRTUAL
ADMINISTRACION DE EMPRESAS
SANTIAGO DE CALI**

2016

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE LA EMPRESA DOTA
CONSTRU S.A.S., DEDICADA A LA COMERCIALIZACIÓN DE ELEMENTOS DE
PROTECCIÓN PERSONAL PARA LOS EMPLEADOS DEL SECTOR
CONSTRUCCIÓN EN LA CIUDAD DE CALI

PAOLA ANDREA ARANGO MONDRAGÓN
NAZLY VIVIANA BOLAÑOS



FUNDACION UNIVERSITARIA SAN MARTIN
UNIVERSIDAD ABIERTA, DISTANCIA Y VIRTUAL
ADMINISTRACION DE EMPRESAS

SANTIAGO DE CALI

2016

**PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE LA EMPRESA DOTA CONSTRU
S.A.S., DEDICADA A LA COMERCIALIZACIÓN DE ELEMENTOS DE
PROTECCIÓN PERSONAL PARA LOS EMPLEADOS DEL SECTOR
CONSTRUCCIÓN EN LA CIUDAD DE CALI**

**PAOLA ANDREA ARANGO MONDRAGÓN
NAZLY VIVIANA BOLAÑOS**

**Trabajo de Grado para optar por el Titulo
ADMINISTRADOR DE EMPRESAS**

**Director del proyecto:
Raúl Oswaldo Suarez**



**FUNDACION UNIVERSITARIA SAN MARTIN
UNIVERSIDAD ABIERTA, DISTANCIA Y VIRTUAL
ADMINISTRACION DE EMPRESAS
SANTIAGO DE CALI**

2016

CONTENIDO

	Pág.
INTRODUCCIÓN	12
1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	15
1.1 DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA	15
1.2 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA	16
1.3 SISTEMATIZACIÓN DEL PROBLEMA	17
2 OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN	18
2.1 OBJETIVO GENERAL	18
2.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS	18
3 JUSTIFICACIÓN	19
4 MARCO DE REFERENCIA	20
4.1 ANTECEDENTES	20
4.2. MARCO TEORICO	24

4.3. MARCO CONCEPTUAL	40
4.4. MARCO LEGAL	43
4.5. MARCO ESPACIAL	47
4.6. MARCO TEMPORAL	48
4.7. MARCO CONTEXTUAL	48
5. METODOLOGIA	50
5.1. TIPO DE ESTUDIO	50
5.2. MÉTODO DE INVESTIGACIÓN	50
5.3. FUENTES Y TÉCNICAS DE LA INVESTIGACIÓN	51
5.3.1. Fuentes primarias	52
5.3.2. Fuentes secundarias	52
5.4. TÉCNICAS DE RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN	54
5.5. ANALISIS DE LA INFORMACIÓN	55
6. RESULTADOS	56
6.1. MERCADO DE LA CONSTRUCCIÓN DE LA CIUDAD DE CALI Y DEMANDA DE ELEMENTOS DE PROTECCIÓN PERSONAL.	56

6.2. REQUERIMIENTOS TÉCNICOS Y OPERATIVOS PARA LA COMERCIALIZACIÓN DE ELEMENTOS DE PROTECCIÓN PERSONAL PARA EL TRABAJO EN ALTURAS.	87
6.3. ESTRUCTURA ADMINISTRATIVA Y LEGAL PARA DAR APERTURA A UNA EMPRESA EN LA CIUDAD DE CALI.	96
6.4 VIABILIDAD FINANCIERA DE LA EMPRESA CONSIDERANDO COSTOS E INGRESOS DE LA OPERACIÓN PRODUCTIVA Y COMERCIAL	111
CONCLUSIONES	125
RECOMENDACIONES	127
BIBLIOGRAFÍA	128
ANEXOS	131

INTRODUCCIÓN

El presente proyecto se aborda la iniciativa de crear una empresa dedicada a la comercialización de elementos de protección personal para el sector construcción inicialmente en la ciudad de Cali. A través de diferentes análisis se busca abordar los diferentes aspectos que se deben tener en cuenta para la comercialización esta clase de productos orientados a garantizar la salud y seguridad en el trabajo.

Las características del sector de la construcción evidencian una alta tasa de accidentalidad y mortalidad, razón por la cual se evidenció una situación problemática, se busca reducir los riesgos y con ello mejorar la seguridad de trabajo para los empleados. Según el Ministerio de Trabajo, en Colombia de acuerdo a estadísticas del ISS los procesos de mayor accidentalidad son Cimentación y Estructura 48.6% Excavación 16.2% Acabados 12.4% Colocación de muros y techos 10.9%. Los riesgos presentes de mayor relevancia son: Trabajo en alturas 30.3% Caída de materiales 15.8% Estado e instalación de equipos de trabajo 9.6% Manejo de herramientas y equipos 5.8% Falta de señalización y orden 5.6% Fallas en el desarrollo de la obra 4.9% Factores Psicosociales 1.5% No usar o no disponer de elementos de protección 1.3%.¹

Para comprender esta situación es necesario analizar las necesidades particulares del sector de la construcción y de los riesgos asociados a cada uno de los cargos o puestos de trabajo, de esta manera es posible reconocer los riesgos por caídas, cortaduras o golpes. Así mismo, analizar las características del mercado de elementos de protección personal en el mercado de Cali, para reconocer la demanda y oferta, y así poder evidenciar las mejores estrategias de marketing.

¹ LÓPEZ GARZÓN Fredy Alberto. COLMENA. Impacto del sector de la construcción en los riesgos profesionales. [En línea] Disponible en: http://www.laseguridad.ws/consejo/consejo/html/memorias/memoria_complementarias_congreso_40/archivos/trabajos/1.10.pdf [29 de abril de 2015]

¿Cuál fue el interés para hacer éste plan de negocio?

La investigación de esta problemática se realizó por el interés de dar una solución a un problema que afecta de manera significativa a los trabajadores del sector de la construcción, uno de los que más genera puestos de trabajo, para el año 2013 el sector de la construcción en el mes de noviembre de 2013, alcanzó el número más alto de ocupados en el sector de la construcción con 1.290.088 empleos que desde el año 2001.² Debido a la informalidad del mismo, no se ha cumplido la legislación respecto a la salud ocupación y esto ha incidido en el poco o deficiente uso de elementos de protección personal, lo que se ha traducido en altas tasas de accidentalidad y mortalidad.

¿Cómo está pensado el trabajo?

Se analizan diferentes elementos que hacen parte e inciden en la creación de una empresa, como aspectos del mercado, requisitos operativos, legales, administrativos y financieros. En el desarrollo del plan de negocio se identificará la situación del mercado de la construcción de la ciudad de Cali, enfatizando en la demanda de elementos de protección personal. Esto permitirá conocer la demanda de esta clase de productos y con ello establecer la participación en el mercado para posteriormente realizar una proyección de ventas.

Posteriormente se establecerá los requerimientos técnicos para la comercialización de elementos de protección personal. Se hará énfasis en el proceso de comercialización, ubicación de la empresa, procesos productivos, logística, considerando los costos que esto implica.

² REVISTA DINERO. NOTICIAS Sector constructor impulsó empleo en 2013. Publicado el 1/2/2014 [En línea] Disponible en: <http://www.dinero.com/actualidad/noticias/articulo/minvivienda-destaca-aporte-construccion-reduccion-del-desempleo/190249> [Consultado el 15 de abril de 2016]

Igualmente se definirá la estructura administrativa y legal para dar apertura a una empresa en la ciudad de Cali. Para esto se propondrá un organigrama, y se establecerán principios organizacionales como misión, visión, perfiles de cargos. Así mismo se definirá una figura jurídica para la constitución legal. Finalmente se realiza la evaluación de la viabilidad financiera de la empresa considerando los costos e ingresos de la operación productiva y comercial.



Nota

Este trabajo se encuentra disponible únicamente en **formato físico**, ya que no cuenta con versión digital. Por tal motivo, en este repositorio solo serán visibles las páginas preliminares con fines informativos. Para su consulta completa, el usuario deberá verificar la ubicación o sede donde se encuentra el ejemplar físico, o bien solicitar información adicional escribiendo al correo institucional:

repositoriofusm@sanmartin.edu.co