



Estudio Para La Creación  
De Una Empresa Dedicada A La  
Asesoría En Comercio Exterior En El  
Municipio De Apartado, Para El Año  
2023

**Estudio para la creación de una empresa dedicada a la asesoría en comercio exterior  
en el municipio de Apartadó, para el año 2023**

**Presentado Por:**

**Juan Diego Osorio Espitia**

**Jesús David Anaya Garcés**



**Corporación Universitaria Remington**

**Facultad De Ciencias Empresariales**

**Sede Apartadó**

**2023**

**Estudio para la creación de una empresa dedicada a la asesoría en comercio exterior  
en el municipio de Apartadó, para el año 2023**

**Presentado por:**

**Juan Diego Osorio Espitia**

**Jesús David Anaya Garcés**

**Asesor temático:**

**Narly Del Carmen Pérez Cabrales**

**Administrador De Empresas**

**Informe de plan de empresa como trabajo de grado para optar por el título de  
Administrador de Negocios Internacionales.**

**Corporación Universitaria Remington**

**Sede Apartadó**

**2023**

## Tabla de contenido

Resumen Ejecutivo .....	ix
Introducción .....	11
Análisis estratégico del proyecto .....	13
Antecedentes e Historia del Proyecto.....	13
Revisión Teórica .....	15
Misión.....	17
Visión .....	17
Análisis DOFA.....	19
Objetivos del estudio.....	21
Objetivos del emprendimiento .....	21
Objetivo general .....	21
Objetivos específicos.....	21
Concepción de la idea y modelo de Negocio .....	23
Formulación de la idea.....	23
De que se trata el proyecto y los servicios que ofrece .....	23
Potencial de la idea de negocio .....	26
Estudio del entorno y análisis sectorial.....	27
Análisis del macroentorno:.....	27
Entorno específico:.....	34

Estudio de mercado del proyecto .....	36
Análisis del sector económico.....	36
Servicios .....	37
Mercado.....	38
Proyección de ventas.....	50
Mercado de materias primas .....	51
competidores .....	51
Precio:.....	52
Estudio técnico del proyecto. ....	54
El proceso de servicio: .....	55
Materia prima e insumos: .....	56
Maquinaria y equipos:.....	56
Distribución de la planta: .....	57
Ubicación: .....	58
Plan de prestación de servicios.....	59
Estudio organizacional del proyecto .....	59
Diseño de la estructura organizacional.....	60
Definición de funciones empresariales. ....	61
Estudio administrativo y legal.....	62
Organización jurídica: .....	63

Requisitos legales.....	64
Reglamento interno de trabajo. ....	65
Seguridad y salud en el trabajo. ....	65
Estudio económico del proyecto.....	66
Presupuesto de inversiones.....	66
Inversiones fijas y diferidas: .....	68
Presupuesto de costos de operación .....	69
Gastos de administración: .....	70
Costos financieros: .....	73
Presupuesto de ingresos .....	75
Revisión de Riesgos.....	77
Mapeo de riesgos.....	77
Análisis y conclusiones.....	79
Recomendaciones. ....	81
Referencias.....	82
Anexos .....	88

## Tabla de Figuras.

<b>Figura 1</b> <i>imagen corporativa</i> .....	18
<b>Figura 2</b> <i>Matriz DOFA</i> .....	20
<b>Figura 3</b> <i>Modelo de negocio Lean Canvas</i> .....	25
<b>Figura 4</b> <i>Ranking de países innovadores</i> .....	29
<b>Figura 5</b> <i>Proyecciones económicas</i> .....	32
<b>Figura 6</b> <i>Ranking de población Mundial</i> .....	32
<b>Figura 7</b> <i>Pregunta Tipo de Empresa</i> .....	32
<b>Figura 8</b> <i>Pregunta Tamaño de empresa</i> .....	33
<b>Figura 9</b> <i>Actividad comercial</i> .....	39
<b>Figura 10</b> <i>Antigüedad comercial</i> .....	40
<b>Figura 11</b> <i>pregunta 5 lugares de comercialización de productos</i> .....	41
<b>Figura 12</b> <i>pregunta 6 conoce el proceso para la internacionalizacion de su empresa.</i> .....	42
<b>Figura 13</b> <i>Contrataría usted una empresa de asesoría en comercio exterior?</i> .....	44
<b>Figura 14</b> <i>pregunta 9</i> .....	45
<b>Figura 15</b> <i>Como logro internacionalizarse?</i> .....	46
<b>Figura 16</b> <i>Contrataría usted una empresa de asesoría en comercio exterior?</i> .....	47
<b>Figura 17</b> <i>Proyección de ventas Trade Connect.</i> .....	48
<b>Figura 18</b> <i>Precios y servicios Trade Connect</i> .....	49
<b>Figura 19</b> <i>Mapa de Procesos</i> .....	50
<b>Figura 20</b> <i>Maquinaria y equipo necesarios</i> .....	53
<b>Figura 21</b> <i>Maquinaria y equipo necesarios</i> .....	55
<b>Figura 22</b> <i>Distribucion de Oficina</i> .....	56

<b>Figura 23</b> <i>Diseño Organizacional</i> .....	57
<b>Figura 24</b> <i>Definicion de Funciones</i> .....	58
<b>Figura 25</b> <i>Presupuesto de inversion</i> .....	61
<b>Figura 26</b> <i>Inversiones mas depreciación</i> .....	66
<b>Figura 28</b> <i>Costos administrativos mensual</i> .....	68
<b>Figura 29</b> <i>Inversion y depreciacion</i> .....	70
<b>Figura 30</b> <i>capital prestado y plan de amortización</i> .....	71
<b>Figura 31</b> <i>Ingresos</i> .....	72
<b>Figura 32</b> <i>Matriz de riesgos operacionales.</i> .....	73
<b>Figura 33</b> <i>Responsable SG-SST</i> .....	76
<b>Figura 34</b> <i>Valoracion y evaluacion de riesgos</i> .....	77
<b>Figura 35</b> <i>Procedimiento de capacitaciones</i> .....	89
<b>Figura 36</b> <i>Formato de cronogramas</i> .....	89
<b>Figura 37</b> <i>Formato para plan de trabajo anual</i> .....	90
<b>Figura 38</b> <i>Formato de exámenes medicos</i> .....	92
<b>Figura 39</b> <i>Formato de seguimiento para exámenes medicos</i> .....	94
<b>Figura 40</b> <i>Manual de procedimientos exámenes ocupacionales</i> .....	95
<b>Figura 41</b> <i>Cargos y Funciones del personal</i> .....	99

## **Resumen Ejecutivo**

La zona de Urabá en un futuro cercano tendrá una demanda insatisfecha en servicios de asesorías en comercio exterior donde durante décadas solo se hacían planes y proyectos ajenos a estas oportunidades de mercado, lo privilegiada que esta región en corto plazo llegara a ser; que de simples proyectos a ver ya materializadas todas estas ideas, la realidad que se vive por la puesta en marcha de los tres grandes proyectos portuarios han sido la motivación de los empresarios y emprendedores para proyectarse a nivel internacional.

Al ver esta gran oportunidad, nace Trade Connect, una idea de emprendimiento de una empresa de carácter privado y con fines de lucro, la cual tendrá como principal objetivo, direccionar empresas en sus proyectos de internacionalización creando planes y estrategias que le permitan importar y exportar bienes y servicios desde cualquier país, apoyándolas incondicionalmente en el alcance de sus objetivos. La cual estará ubicada en el centro empresarial Santa María en el municipio de Apartado Antioquia. Para ello se estudiarán las características de cada mercado en específico.

Se hará el análisis del entorno e investigación de nuestros potenciales clientes para hacer de esta una idea progresiva con información que soporte el desarrollo sostenible y ejecución de esta, tomando referencias y recolectando resultados cuantificables para el conocimiento a fondo de la necesidad de cada cliente lo cual depende de la naturaleza de cada empresa, no solo de la región de Urabá si no también en diferentes zonas del país.

La prestación de servicio y el costo de estos dependerá de la solicitud que demande el cliente, el cual consta de tres servicios principales asesoría básica, estándar y especializada, los cuales serán suministrados por un equipo de ocho personas, todos profesionales altamente calificados, permitiendo que se logre cada objetivo establecido, garantizando el compromiso y

responsabilidad de nuestra organización. Con recursos económicos, humanos y técnicos suficientes que agilicen cada proceso, según análisis y estadísticas financieras se prevé recuperar la inversión en un periodo de uno a dos años, con unas expectativas que podrían mejorar, gracias a las proyecciones de crecimiento empresarial y económico en el ambiente directo relacionado con esta idea de negocio.

Después de un minucioso y aplicado análisis en recolección de información y considerando las nuevas tendencias en temas comerciales y la creciente demanda de la sociedad a nivel global la cual cada día es más exigente, impulsada por la globalización, con políticas mundiales cada día más abiertas que permiten la incursión en mercados internacionales, esto es una motivación para las empresas que se visionan internacionalmente, viendo más cerca el hecho de poder exportar o importar bienes y servicios, este análisis confirma y determinara que esta idea de negocio será exitosa y sostenible.

## **Introducción**

La necesidad de internacionalización de las empresas genera una intensión de adaptación a los cambios que les permiten incursionar en nuevos mercados y mejorar sus productos, lo cual genera una serie de situaciones en diversos campos, si bien es cierto que el solo hecho de mencionar el término “internacionalización” genera una serie de preguntas y se ve como algo supremamente inalcanzable, pero es quizás el proceso más efectivo de crecimiento y estabilidad para una organización. Internacionalizarse no es solo exportar o importar bienes o servicios, es también adquirir un estatus en múltiples ambientes. La no dependencia cien por ciento de un mercado nacional genera ventajas significativas ante las empresas competidoras.

Este será un ambicioso proyecto de asesorías en comercio exterior el cual le brindará a las empresas la oportunidad de obtener un éxito verdadero y sostenible, mediante el acompañamiento empresarial, en donde se buscará el engranaje de todas las estrategias y planes que permita descubrir los potenciales clientes, trabajar con la convicción de alcanzar un crecimiento económico y la expansión local o global, efectuando razones que conlleven a la diversificación de mercados, generando un crecimiento en su rentabilidad, aumentar su cuota y participación en los mercados existentes y explorar nuevos mercados, ampliar la visión ayudándoles a entender que el éxito no tiene límites y que todo objetivo pueden ser alcanzado siempre que se cuente con los medios y recursos necesarios.

La presentación clara de una necesidad brinda la oportunidad de estructurar este proyecto de negocio basado en la anticipación de acontecimientos evidentes que muestran una oportunidad de emprender y generar recursos, que aportará en el desarrollo profesional y personal del equipo emprendedor, sujeto a parámetros lógicos de conocimiento y formación, justificado en las tendencias impuestas por la globalización; la internacionalización de las

organizaciones incitada por todo objetivo organizacional el de ser un grande y reconocido en el mundo de los negocios, pero mas que todo poder crecer sosteniblemente. Este objetivo se hace más cercano contando con la dirección adecuada, lo que tiene como base el plan de negocio presentado a continuación.

## **Análisis estratégico del proyecto**

### **Antecedentes e Historia del Proyecto.**

Desde el comienzo de la historia, siempre ha existido el intercambio entre productos (trueque). En particular, desde los orígenes del comercio llegan hasta el final del tiempo neolítico, en cuanto se descubrió la agricultura. Su desarrollo continuó con el Imperio Romano en el siglo II, donde se aseguró la libre circulación de mercancías, de acuerdo con el aumento de la seguridad, a lo largo y ancho del Océano Atlántico, y el asentamiento de una moneda única con el fin de privilegiar el comercio. (Master logística, 2021)

El comercio exterior, se refiere al intercambio o trueque comercial entre diferentes países y regiones económicas, de origen distante. Esto es causado originalmente por la distribución de recursos variables y los diferentes precios entre el país u región. Las ventajas presentadas en el comercio exterior es la especialización o experiencia al exportar, mejorar la estabilidad de los precios, la importación cuando la producción interna es insuficiente y se presenta un suministro excesivo de consumo nacional. (Ealde, 2019)

Actualmente, el Comercio Exterior lo separa del Comercio Nacional las aduanas (límites económicos), y el propósito del transporte internacional de las mercancías (llevar mercancías a compradores internacionales) claramente, el Comercio tiene su objetivo el satisfacer la demanda en las mejores condiciones de servicio, costo y calidad. Y en las negociaciones de Comercio se incluye la palabra Logística porque engloba toda la organización, desde el manejo de las materias primas hasta la entrega final del producto deseado. (Master logística, 2021)

El crecimiento agroindustrial y el sector extractivo en Colombia en los últimos años ha propiciado un entorno idóneo para la ejecución de actividades de comercio exterior, impulsado en gran parte por acuerdos y tratados de libre comercialización con un número significativo de países. Lo que ha generado gran interés del estado colombiano, el sector empresarial, universidades, académicos, especialistas y estudiantes, dedicándose a estudiar y analizar el tema a profundidad, para identificar todas las variables y el impacto en la economía nacional.

Ese entorno de cierta manera ha permitido un aumento considerable en la creación de empresas PYMES, las cuales son de tipo familiar, que no cuentan con el conocimiento necesario para internacionalizarse (Ecci, 2018)

El desarrollo humano a través de la historia ha conllevado a un crecimiento insaciable de necesidades, en busca de un vivir ideal lleno de comodidades y herramientas que le hagan su vida lo más fácil y confortablemente posible, en su afán de vivir de esta forma a transformado al mundo desde su parte más natural, explotando la gran mayoría de sus recursos, alterando ecosistemas sin una verdadera consciencia de su impacto, cuya transformación se deriva en objetos que a su vez son utilizados en la prestación de servicios los que podrían ser insuficientes para la conformidad del hombre. Todo desarrollo trae consigo nuevos cambios y tendencias que encaminadas en la dirección correcta se produce lo que hoy día conocemos como comercio exterior.

A nivel local se pueden hallar escritos como el estudio de caso “Puerto de Urabá, Oportunidad logística para las exportaciones en Colombia” el cual afirma las empresas que promueven el comercio exterior que están ubicadas al interior del país. Estudiando la disminución de costos que le traería este a las grandes empresas del centro del país. (Garcia, 2018)

A nivel de Antioquia, está Banaduana es una agencia de aduanas ubicada en la ciudad de Medellín, con más de 40 años de experiencia. Aunque esta empresa presta servicios a fines con exportación e importación, no es especialista en proyectos de internacionalización de las empresas. (Banaduana, 2022)

También hay una investigación de la Universidad EAFIT “Con la construcción del Puerto de Antioquia, el departamento se beneficiará enormemente, ya que este abre las puertas a mercados internacionales en materia de comercialización de todo tipo de productos” en este, se pretende informar sobre el contraste operacional de los principales puertos del país y las actuales terminales portuarias de Antioquia por la terminal de turbo, sus beneficios, factores socioeconómicos, estructurales, geográficos y demás. (Ballesteros, 2019)

A nivel nacional podemos encontrar empresas relacionadas con esta actividad como IME COLOMBIA es una empresa de consultorías en exportaciones que realiza investigación de mercados internacionales para ayuda a las Pymes. (imecolombia, 2023)

## **Revisión Teórica**

Este proyecto de viabilidad tiene sus bases teóricas en diferentes autores que se han referido al comercio exterior. Estas teorías y Los modelos suponen que el comercio exterior está impulsado por las diferencias entre países. Entre ellos están:

El modelo de ventaja absoluta de Adam Smith, El cual afirma: En todo el mundo, las empresas utilizan diferentes habilidades de producción y marketing. Sin embargo, muy pocos disfrutan de la oportunidad de producir más a un costo menor, considerando diversos factores y en comparación con la competencia. También es la capacidad de producir más por menos que nadie. Esta teoría fue desarrollada por el economista Adam Smith en 1776 tras estudiar la

naturaleza y las causas de la riqueza de las naciones. En este estudio, se define como la capacidad total de una unidad determinada (especialmente un país) para producir más bienes que cualquier otro país competidor en el mundo. Smith fue el primer economista en mencionar este concepto, donde cita los costos de oportunidad como regulaciones que favorecen a una industria y le quitan recursos a otra donde podrían usarse de manera más rentable.

Aunque la definición puede ser muy general y relativamente fácil de entender, tiene características importantes que pueden resultar útiles al estudiar a sus competidores para descubrir las fortalezas y oportunidades de tu empresa. Uno de los usos más comunes de la teoría es en el análisis comparativo del nivel de producción de una empresa con otra. (smith, 2022),

Como empresa de comercio exterior, también se basa en el modelo de Ventaja Comparativa de David Ricardo; Este es uno de los conceptos bajo la teoría del comercio internacional y muestra que los países se centran en especializarse en la producción y exportación de aquellos bienes que producen a un precio relativamente bajo en comparación con el resto del mundo. Incluso si un país no tiene una ventaja absoluta en la producción de bienes, es decir, incluso si produce todos sus productos a un precio más alto que el resto del mundo, le conviene especializarse en productos para los cuales la ventaja es relativamente grande, mayor y/o su desventaja es relativamente menor. (central, 2015)

Para la siguiente teoría, El teorema de Heckscher-Ohlin, en el que se basa el modelo de comercio internacional, dice lo siguiente: "El comercio entre países es proporcional a la cantidad relativa de su capital y trabajo. Los niveles salariales tienden a ser altos en los países ricos en capital, por lo tanto, la mano de obra. los productos intensivos en capital como los textiles, los productos electrónicos simples, son más caros de producir dentro de él, por el contrario, los

productos intensivos en capital como los automóviles, los productos químicos, etc., son más baratos de producir internamente. Los países intensivos en capital exportan productos intensivos en capital y importan productos intensivos en mano de obra. Los países con un alto uso intensivo de mano de obra hacen lo contrario. (U. catolica, 2022)

Otra de las teorías es la de los costes de oportunidad, G. Haberler. Es el costo de la opción a la que renunciamos al tomar una decisión particular, incluidos los beneficios que podríamos obtener si elegimos otra opción. El precio que el Estado sacrificará para crear sólo aquel bien que produzca el mayor beneficio en unidades de tiempo y dinero. (U. catolica, 2022)

### **Análisis estratégico del emprendimiento**

#### ***Misión.***

Trade Connect S.A.S ofrece servicios de asesoría en comercio exterior de una forma sostenible y segura, que les permita un crecimiento exponencial y la madurez a todas las organizaciones, para desarrollar actividades comerciales en cualquier parte del mundo, de la mano de un equipo de profesionales altamente calificado en negocios internacionales. Contribuyendo de forma proactiva al desarrollo económico, social y ambiental a nivel global.

#### ***Visión***

Trade Connect S.A.S. Será una empresa altamente reconocida a nivel nacional, como una organización con los más altos estándares de calidad y confiabilidad en la prestación de servicios de asesoría en temas comerciales a nivel internacional, garantizando los procesos de internacionalización a cada cliente que utiliza nuestros servicios.

## *Imagen corporativa.*

### **Figura 1**

*imagen corporativa*



*Nota: descripción grafica de la imagen corporativa en busca de conexiones mundiales a través de esta idea de negocio.*

### ***Diagnostico estratégico Trade Connect S.A.S.***

De una forma objetiva se analizan las perspectivas de la empresa, aplicando una herramienta administrativa o matriz DOFA la cual facilita evidenciar la situación actual de la organización, permitiendo un análisis estratégico identificando anticipadamente factores que puedan beneficiar o perjudicar el desarrollo de sus actividades y el alcance de sus objetivos. Esto permite conocer cuáles son las debilidades y fortaleza de la empresa, las cuales son de tipo interno, de igual forma existen posibilidades de tipo externo como amenazas y oportunidades, y señala qué áreas de organización necesitan un plan de mejoramiento.

**Análisis DOFA.**

La siguiente tabla contiene un análisis minucioso que muestra la situación actual de la empresa, la cual se divide en dos secciones, la parte interna compuesta por sus debilidades y fortalezas, una parte externa que se relaciona con las amenazas y oportunidades. En su contenido podemos apreciar una gran número de situaciones, las cuales deben ser tratadas con la mayor importancia, esta matriz nos facilita de cierta forma evitar situaciones aplicando un plan de acción en cada punto.

**Figura 2***Matriz DOFA*

<b>Debilidades.</b>	<b>Oportunidades.</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Poca experiencia en la dirección de empresas.</li> <li>• Desconociendo importante de la competencia.</li> <li>• Exposición de la información.</li> <li>• Musculo financiero poco sólido.</li> <li>• Poca experiencia en los servicios a prestar.</li> <li>• Excesivos gastos en contratación a terceros.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Crecimiento portuario en la región.</li> <li>• Políticas que incentivan la industrialización en el país.</li> <li>• Apoyo de entidades que apoyan el emprendiendo y las pymes en el país.</li> <li>• Crecimiento comercial y económico a nivel mundial.</li> <li>• Intensión exponencial de internacionalizarse por parte de las empresas</li> <li>• Posibilidades en la optimización del servicio.</li> <li>• Posibilidades de participación en licitaciones.</li> </ul>
<b>Fortalezas</b>	<b>Amenazas</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Conocimiento de la zona.</li> <li>• Valores corporativos sólidos.</li> <li>• Conocimientos actualizados en temas comerciales.</li> <li>• Convicción de trabajo, apuesta al intraemprendimiento y a la innovación.</li> <li>• Objetivos y metas claras para alcanzar.</li> <li>• Conocimiento de la cultura empresarial de la zona.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Incursión de competencia con experiencia por potencial de la zona.</li> <li>• Incertidumbre por políticas inestables del estado.</li> <li>• Alta valorización de la divisa.</li> <li>• Inestabilidad económica del país.</li> <li>• Acontecimientos inesperados que están ocurriendo en los últimos tiempos (salud, social, política, económico)</li> <li>• Apoyo de empresas o personas influyentes con interés particular.</li> </ul>

*Nota: análisis DOFA a nivel interno y externo de la empresa.*

## **Objetivos del estudio**

- Realizar un estudio de Mercado para identificar las necesidades de los servicios de comercio exterior en las empresas ubicadas en el municipio de Apartado.
- Realizar un estudio Técnico que identifique el proceso de prestación del servicio, la distribución y equipo necesarios para una empresa de asesorías en comercio exterior.
- Realizar un estudio Organizacional que permita identificar la estructura y funciones administrativas, generando una adecuada organización empresarial.
- Realizar un estudio Administrativo y Legal que identifique el tipo de organización y los requerimientos necesarios para la creación de una empresa de asesorías en comercio exterior.
- Realizar un estudio Económico que evalúe la viabilidad financiera del proyecto.

## **Objetivos del emprendimiento.**

### ***Objetivo general.***

Prestar servicios de asesorías en comercio exterior a los empresarios de la zona de Urabá que requieren comercializar sus productos en el mercado internacional y no cuentan con el conocimiento necesario para desarrollar dicho proyecto.

### ***Objetivos específicos.***

- Formular planes estratégicos de marketing internacional acordes a las condiciones o necesidades específicas del mercado y a las características de la empresa.

- Diseñar estrategias comerciales que permitan posicionar la empresa en el mercado objetivo.
- Diseñar cadenas logísticas que permitan las operaciones de la organización en el mercado.
- Contribuir en desarrollo económico de la sociedad generando empleo y contribuir al cuidado del medio ambiente.
- Apoyar al sector empresarial generando desarrollo sostenible e innovador.

## **Concepción de la idea y modelo de Negocio**

### **Formulación de la idea**

Para nadie es un secreto que Urabá es en este momento una de las zonas más importantes y foco del mundo, teniendo en cuenta las necesidades que tendrá la misma, de acuerdo con la proyección de las terminales marítimas que se construirán, la han proyectado como una plataforma de negocios en temas de comercio exterior, brindando el acceso a los mercados del Pacífico, Caribe, Centroamérica, Estados Unidos y la Unión Europea. Es una alternativa que impacta positivamente casi en todo el territorio nacional, facilitando las actividades de exportación e importación, como punto exacto la reducción en los costes incurridos en la logística. En consecuencia, la creación de nuevas empresas, el surgimiento de nuevos negocios, el aumento de la actividad logística ligada al desarrollo de la infraestructura vial, como las vías 4G, en general un gran número de oportunidades que brinda la facilidad de emprender asegurando un futuro rentable y sostenible en el negocio, con una demanda generada por las tendencias y la apuesta del estado en fortalecer el comercio.

### **De que se trata el proyecto y los servicios que ofrece.**

Este proyecto el cual es formulado, para la implementación de una empresa dedicada a las asesorías en comercio exterior en el municipio de Apartadó, teniendo en cuenta las necesidades que tienen Las organizaciones con relación al crecimiento de las nuevas tendencias y las exigencias a nivel global requieren garantías en los procesos, generando confiabilidad y seguridad. Esta oferta de servicios les permitirá a los empresarios (clientes) alcanzar metas de

expansión, reconocimiento y desarrollo de sus organizaciones, ejecutando los planes y procedimientos,

Esta propuesta visionaria está basada en la escasa competencia que hay en la actualidad, haciendo de esta una oportunidad que facilitará la incursión en este mercado poco explorado, en el que existe un gran potencial, producto de la necesidad que tienen día a día las organizaciones en términos de crecimiento, buscan nuevos horizontes.

la principal oferta de servicios se concentra en las negociaciones de exportación o importación basados en los objetivos de los clientes y de ahí se derivarán los diferentes programas de servicios para cada uno, dependiendo del análisis que realice nuestro equipo de trabajo, se diseñará un plan de negocio estratégico con fechas calendario en las que se deberán cumplir los objetivos, para la correcta ejecución del servicio prestado. Todo esto dependiendo de las necesidades de cada cliente.

### **Modelo de negocio.**

Según el análisis de la creación y puesta en marcha de la idea, se contempla la creación de un modelo de negocio acorde a las diferentes estructura y segmentos para conocer a profundidad las principales protagonistas de cada área del análisis.

A continuación, se encuentra una plantilla CANVAS, esta plantilla muestra un modelo de negocio aplicado al emprendimiento, el cual contiene nueve secciones claves que muestran la estrategia aplicada.

**Figura 3***Modelo de negocio Lean Canvas*

<p><b>Socios clave.</b></p> <p>Nuestros socios claves son las empresas en el municipio de Apartadó dedicadas a la comercialización de equipos tecnológicos e insumos de oficina, como computadores, impresoras, teléfonos; personas o empresas que nos brindan una asesoría especializada en temas más complejos, como traductores, especialistas en marketing en países con culturas múltiples, jurídicos, revisores fiscales entre otros.</p>	<p><b>Actividades clave.</b></p> <p>Nuestra actividad clave es la prestación del servicio de asesoría en comercio exterior en el municipio de Apartadó a empresas o personas en proyectos de internacionalización.</p> <p><b>Recursos clave.</b> Nuestro proceso depende de recursos claves como recursos humanos, asistente administrativo, logística, asesores, administrativos, ser innovadores y generar estrategias de marketing para aumentar la clientela, recursos intelectuales, oficina instalaciones, equipos tecnológicos, financieros propios \$50.000.000</p>	<p><b>Propuesta de valor.</b></p> <p>Una demanda insatisfecha en la actualidad de servicios de asesorías en comercio exterior, la cual brinda un excelente servicio con el que los clientes se sientan satisfechos, aportando al desarrollo económico, social y sostenible del municipio, cumpliendo a cabalidad con todas las reglamentaciones de la legislación colombiana. Aquí nace TRADE CONNECT S.A.S. Es un servicio ofrecido por un excelente equipo de profesionales expertos en temas de comercio internacional, adaptable a las tendencias que exige un mercado versátil.</p>	<p><b>Relación con nuestros clientes.</b> Para mantener a nuestros clientes le brindaremos excelente atención, estar en contacto para que entienda que es importante, programar reuniones entre directivos, siendo muy profesionales en todos los temas.</p> <p><b>Canales.</b> Nuestro servicio será dirigido y dado a conocer a nuestros clientes por medio de dossier, páginas web, redes sociales (Facebook, Twitter, WhatsApp, Instagram), E-mails, llamadas telefónicas, foros y eventos públicos.</p>	<p><b>Segmento de clientes.</b></p> <p>Nuestro segmento de clientes se ubica geográficamente en la zona del Urabá antioqueño, en las áreas comercio, industrial dedicadas a la comercialización de banano, plátano, piña, aguacate. El 60% de nuestros clientes serán empresas consolidadas en la comercialización de productos provenientes del agro colombiano, un 20% empresas manufactureras, un 5% en componentes electrónicos, 5% en servicios, un 10% en productos extractivos.</p>
<p><b>Estructura de costos.</b> Nuestros costos fijos son: salarios por año de operación \$87.672.000, honorarios \$14.400.000, arriendo \$54.000.000, servicios públicos \$9.600.00, nuestros costos variables: honorarios por servicios de asesorías adicionales \$24.000.000, papelería \$2.500.000, mantenimiento a equipos de oficina \$1.500.000. para un total de \$193.672.000</p>		<p><b>Fuentes de ingresos.</b> Asesoría básica, la cual es solo una consulta de temas relacionados con el comercio internacional, asesoría estándar, este es el estudio de factibilidad de un proyecto de internacionalización y asesoría plus, es la estructura y ejecución de un proyecto. Los clientes, pueden efectuar sus pagos en efectivo, cheques, tarjetas, transferencias electrónicas, pagos en línea, giros entre muchas otras.</p>		

*Nota: modelo de negocio Canvas incorporado a la investigación.*

La plantilla anterior de modelo Canvas, nos muestra gráficamente como es el modelo de negocio que se aplica en el proyecto, con unos componentes esenciales como propuesta de producto o valor de la empresa, clientes, todo lo relacionado con la parte financiera, actividad, socios claves y segmento de clientes. Esta es una forma resumida y efectiva en planificación del modelo de negocio aplicable.

### **Potencial de la idea de negocio**

Es inevitable hablar de los grandes proyectos que se están desarrollando en la región donde promete ser un mercado seguro, el crecimiento industrial de la región será inminente por lo tanto crear empresa en la región se convertirá en una constante en crecimiento y las empresas existentes se verán en la obligación de desarrollar nuevas ideas de negocio, entre ellas expandirse internacionalmente. Las riquezas naturales que posee la región permitirán el desarrollo de la agroindustria de forma técnica la cual impondrá un dinamismo acelerado, su impacto la proyectará como la zona más atractiva, sostenible en Colombia, para las inversiones tanto nacionales y extranjeras. El impacto positivo también traerá consigo muchas oportunidades en diferentes campos, como centros logísticos, zonas francas, sector financiero, sector turístico entre muchos otros, permitiendo aumentar la productividad de las empresas.

La mejor oportunidad para crear empresa es visionar un mercado promisorio y contar con una economía sólida y dinámica, Apartadó reconocido como el centro económico y de empresarial más importante de la región. Aquí se muestran algunas de las ventajas que tendrá crear empresa en Urabá, importar o exportar por sus zonas portuarias, lo que aumenta las posibilidades para nuestra empresa.

## **Estudio del entorno y análisis sectorial**

Es fundamental que una organización conozca muy bien su entorno, saber sobre las regulaciones y procesos legales, además realizar un análisis sectorial, le brindará información esencial sobre sus clientes, proveedores, y competidores; de esto depende en gran parte que la empresa logre el éxito o pueda fracasar.

### **Análisis del macroentorno:**

La diversificación de empresas en los últimos años ha aumentado exponencialmente, producto de las exigencias impuestas por la sociedad a nivel global, su ascenso ha sido muy significativo, llevando consigo el más grande aliado como es, “la globalización”.

Convertido en el término más utilizado en la actualidad, la globalización nos ha permitido acercarnos y, a su vez identificar todas las variables que demanda un plan de internacionalización. Estas variables son tan indispensables que la omisión en lo más mínimo de alguna de ellas nos demandará gran pérdida de recursos muy valiosos y en el peor de los casos a un fracaso total.

La diversidad que existe en nuestro mundo nos permite tener grandes oportunidades comerciales, siempre y cuando tengamos en cuenta las características que identifican a cada ser, comunidad, país, región o continente.

Los constantes cambios que suceden a nivel global diariamente, imponen un reto incesable a las organizaciones, independientemente de su actividad, dichos cambios obligan a adaptarse lo más rápido a las situaciones impuestas, cambios que sería imposible controlar por las empresas por su naturaleza y magnitud, ya que todos estos factores son de tipo externo, con dimensiones que muchas veces pueden tener relación entre sí, estas dimensiones pueden ser de tipo tecnológico, político, económico, social, cultural, legal, geográfico, demográfico o ambiental.

La tecnología está impregnada casi en cada cosa que palpamos o vemos, de igual forma ha tenido su impacto en comercio internacional, el cual en los últimos tiempos ha acelerado su ritmo gracias a los avances tecnológicos y las nuevas tendencias, la confiabilidad, rapidez y seguridad, nos ha permitido la aplicación de herramientas tecnológicas eficaces que permiten un desarrollo comercial que jamás se había visto. Este ritmo ha convertido al mundo en más dinámico y competitivo, haciendo un uso óptimo de todos los recursos, siendo más versátiles y efectivos en la aplicación del marketing.

La productividad de las empresas ha sido encomendada totalmente a la tecnología y a la innovación en todas sus formas, de cualquier manera, somos dependientes de ella, se han creado herramientas que optimizan la producción, la comunicación intra empresarial, externa y hasta la medición del rendimiento productivo del ser humano. Diariamente es superada o actualizada por una nueva invención. Competir a nivel mundial o solamente tratar de estar a la altura de las actualizaciones, es sencillamente un reto para nuestra idea de negocio, todo esto basado en la evidente realidad, con países y empresas, pioneros en el tema, con unos altos desarrollos tecnológicos.

La inserción del internet a nivel global proporciona grandes posibilidades que nos permiten y facilitan el desarrollo de múltiples actividades, siendo este un medio de acercamiento a las comunidades, obteniendo y brindando información importante para aumentar las oportunidades de un negocio.

Una de las grandes ventajas que acompaña los desarrollos tecnológicos es la facilidad que nos brinda para comunicarnos, el uso masivo de las redes sociales y demás, el E-commerce y cualquier otra herramienta que nos permita hacer un uso beneficioso.

Tomar como referencia las principales potencias a nivel global en materia tecnológica,

ayuda a no quedarse en el tiempo y estar actualizado en las innovaciones más recientes.

A continuación, se muestra ranking de los países más innovadores en materia de tecnología

#### Figura 4

##### *Ranking de países innovadores*



*Nota: Ranking de los países más innovadores en temas tecnológicos a nivel mundial. (STATISTA, 2019)*

Los diferentes ideales y el cambio tan repentino del poder político en nuestro mundo es un punto muy importante para tener en cuenta en la estructuración de un proyecto, asimilar y adaptarse a la gobernanza de un estado, siempre y cuando este lo permita, sería un propósito prioritario en este proceso, con una complejidad singular y es la que cada estado es autónomo, esto implica adquirir un conocimiento aplicable en cada territorio. Tal vez haciendo un poco de salvedad con los países pertenecientes a la unión europea, que, aunque son países autónomos, en términos comerciales tienen una normatividad similar.

Las economías abiertas en la mayoría de las veces facilitan el proceso, siempre y cuando no se vean afectadas. La inestabilidad política es causal de incertidumbre la cual impacta de

forma negativa en el desarrollo social, económico, político. En temas comerciales hay organizaciones neutrales cuyo propósito es aplicar la normatividad garantizando los procesos comerciales, los cuales se hacen de forma libre y fluida, es el caso de la OMC Organización Internacional de Comercio; OMA Organización Mundial de Aduanas; ALADI Asociación Latinoamérica de Integración; OCDE Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico; OPEC Foro de Cooperación Económica Asia Pacífico; OMPI Organización. (DRIP CAPITAL, 2022)

Con el propósito de impulsar el comercio internacional y fortalecer la economía local, Colombia tiene ciertos acuerdos comerciales tales como; AAP Colombia-Panamá, Alianza del pacífico, Venezuela, Canadá, CAN, CARICON, Chile, Corea del Sur, Costa Rica, AFTA, El Salvador, Honduras, Guatemala, Estados Unidos, Israel, MERCOSUR, la Unión Europea y reino unido. También existen acuerdos suscritos con Panamá y Singapur. (Confecamaras, s.f.)

A nivel regional podemos nombrar algunos países que políticamente no son estables o que sus políticas inspiren seguridad para realizar un proceso comercial, Podríamos nombrar algunos casos como Bolivia, Ecuador, Venezuela y Argentina. Incursionando en el panorama internacional podemos nombrar países como Corea del Norte, Somalia, Bangladesh, Bielorrusia, Kazajstán, Arabia Saudita y Vietnam.

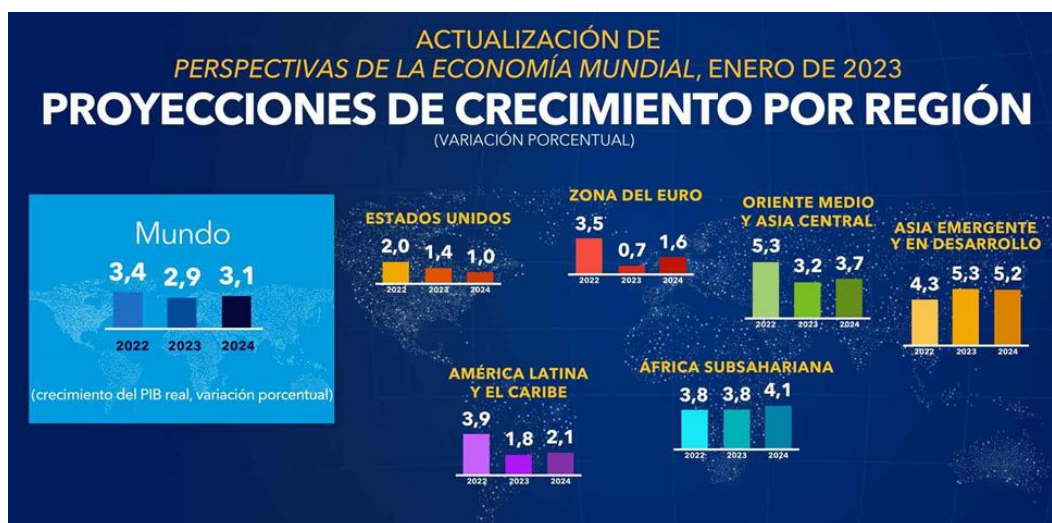
Los acontecimientos económicos son uno de los mayores factores influyentes en los macroentornos, últimamente han sufridos cambios muy bruscos debido a la crisis económica producidas por la emergencia sanitaria, que ocasionó un desabastecimiento en la cadena de suministros, desatando una inflación en constante aumento la cual ha afectado hasta las economías más sólidas del mundo, la guerra entre Rusia y Ucrania y la recesión económica anunciada por los Estados Unidos.

El panorama económico en el mundo no es alentador teniendo en cuenta que la deuda de los hogares en el mundo aumenta, aun en los países más desarrollados, se estima que son unos 152 billones de dólares, un 225% de la economía global. Por consecuencia el ahorro de las familias en el mundo va disminuyendo, por lógica la situación actual que se vive a nivel mundial de inflación y desempleo obliga a los hogares a tomar de los ahorros hechos y a no tener la suficiente cantidad de dinero que les permita ahorrar. (Publico, 2018)

El mundo en su afán de recuperarse económicamente conllevó a un aumento en los precios, debido a la demanda de materias primas, reflejándose también en los productos de consumo masivo, la fluctuación que presentó la divisa más fuerte a nivel global es de suma importancia, ya que ha puesto en desventaja a las monedas menos fuertes, este impacto ha sido a nivel global, en el caso de nuestra región ha tenido un efecto singular, por la situación que ya se vivía en algunos países.

Como si fuera poco el desempleo a nivel global va en aumento aproximadamente tres millones, llegando a alcanzar unos doscientos ocho millones de desempleados a nivel mundial y con cifras porcentuales de 5,8%. Actualmente es estrategia de la mayoría de las economías a nivel mundial, en tener políticas monetarias fuertes, todo con el objetivo de reducir la inflación en el menor tiempo posible. (OIT, 2019).

Según el Fondo Monetario Internacional, la economía global habría crecido un 3,2%, aunque muy por debajo de lo esperado que era un 4,4%. Estadísticamente se muestra el panorama económico por región a nivel mundial entre los periodos 2022 y 2024

**Figura 5***Proyecciones económicas*

*Nota:* Proyecciones de crecimiento por región (*Fondo Monetario Internacional, 2023*)

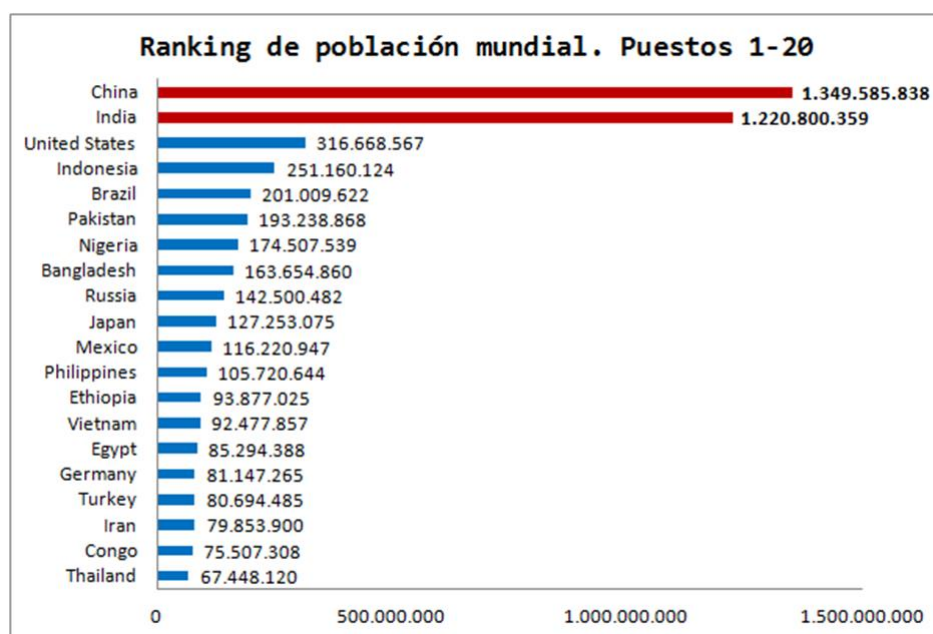
Esto conlleva a ciertos fenómenos, uno muy conocido en los últimos tiempos. La migración. Aunque no es un fenómeno nuevo jamás se había vivido en tales dimensiones, los datos oficiales están muy errados con los porcentajes reales, este fenómeno causa gran desestabilidad y por ende preocupación en los países que de cierto modo les toca enfrentarla, teniendo un gran impacto en lo social, económico, político y en muchos otros sectores de una nación. De cierta forma también se afecta el país de origen ya que su fuerza laboral emigra, llevándose consigo las oportunidades de crear industrias y por ende desarrollo económico. En el mundo actualmente se estima que hay unos 184 millones de personas migrantes incluyendo los 47 millones de refugiados lo que representa el 2,5 de la población total.

En un mundo multicultural, es de mucha importancia y crucial estudiar determinada comunidad, cada una se identifica culturalmente diferente y con hábitos de consumo y estilos de vida específicos, conocer sus gustos, tasa de natalidad, esperanza de vida, es la clave principal

para tener éxito en los proyectos empresariales. Con un crecimiento acelerado en los últimos años, indica que el consumo de bienes y servicios aumentará relativamente con el crecimiento poblacional. Todos los acontecimientos a que ocurren a nivel global son de suma importancia para todas las naciones, es por eso que la organización más idónea para monitorear dichos acontecimientos es la ONU, según el más reciente informe por Fondo de Población de las Naciones Unidas (UNFPA), el nivel de población mundial aumenta 84 millones de personas por año. Se estima que la actual población mundial aumente a 10,000 millones en 2050 y a 11,200 millones en el año 2100. De igual forma la esperanza de vida va en aumento con unos 71,7 años. (Wordlometers, 2019)

## Figura 6

### *Ranking de población Mundial*



*Nota: crecimiento poblacional mundial. (google, 2019)*

Se hace indispensable analizar todas las variables a la hora de estructurar un proyecto empresarial, en este punto el macroentorno es una de ellas, con el agravante que incorpora grandes factores que impactan con severidad las condiciones, las cuales pueden variar repentinamente sin control.

Aun reconociendo de los grandes retos que tenemos por superar, aunque el mundo actual tiende a crecer en términos de negocios, hay una competencia con mucha experiencia, capacitada, financieramente fuerte, pero quizás nuestro mejor aliado es el crecimiento comercial que impone la sociedad en general. Contando con entidades como la OMC (Organización mundial de comercio) las cuales son imparciales en la regulación del comercio a nivel internacional, podemos decir que las reglas son claras y jurídicamente seguras para incursionar en este mercado.

#### **Entorno específico:**

Por ser una empresa de servicios que está explorando un mercado emergente cuenta con ciertas ventajas en su entorno específico, los bienes necesarios para desarrollar su actividad son de fácil acceso en el mercado, no se evidencian atrasos en la entrega de los suministros, los precios de los productos son accesibles lo cual no representa un obstáculo para la organización, por otra parte existe un factor a tener en cuenta, pueden haber ocasiones que la empresa tenga la necesidad de subcontratar, este outsourcing será en servicios de asesorías especializadas en temas que no maneja, se podría presentar qué; el precio de ese servicio frente al valor de los contratos con la empresa contratantes sean muy elevados, pérdida de información, más el acercamiento directo a nuestro mercado, de cierta forma se puede convertir en nuestra competencia.

La información obtenida de la clientela, la interacción y no usar estereotipos evitará la pérdida de clientes, prestarles un excelente servicio distinguido por un valor agregado, adaptándose a nuevos cambios y siendo vanguardista en el mercado, permitirá la fidelización de los clientes. Actualmente no existe una competencia clara que de cierta forma ponga en riesgo el proceso de la empresa, esto no quiere decir que se debe confiar, por el contrario, por ser un mercado atractivo se debe estar muy atento a los sucesos, contando que las barreras de entrada son muy fáciles de superar, debido a la poca cantidad de recursos requeridos para crear una empresa similar, a tener en cuenta que pueden llegar empresas nacionales o extranjeras con experiencia y un fuerte músculo financiero. Con las inestabilidades que suelen presentar los mercados y las grandes falencias legislativas no se descarta una modalidad que sustituya la actividad que se desarrolla, quizás con una actividad diferente, pero de cierta forma se puede prestar para confusiones, las agencias de aduana de la zona, es posible se dediquen a actividades similares y se opte por hacer uso de ellas.

En busca de economía y falta de ofertas de servicios las empresas buscan asesoría en instituciones estatales en convenios con universidades que prestan un servicio similar y gratuito, con el propósito de incentivar a los empresarios y en busca de un desarrollo socioeconómico sostenible del país, (instituciones como Procolombia y el consultorio de las cámaras de comercio). Este servicio, aunque profesional y especializado, no garantiza el éxito ni es responsable en un proyecto de internacionalización.

## Desarrollo del proyecto

### Estudio de mercado del proyecto.

#### *Análisis del sector económico.*

Apartadó es un municipio de la subregión de Urabá, reconocido popularmente como la capital de Urabá por ser el más poblado y considerado como un modelo de desarrollo económico sostenible, sobresaliente,

producto de la actividad agroexportadora, aportando el 6,96% a la economía de Antioquia, con una población aproximada de 130.000 habitantes, donde el 51% de su población son mujeres y el 49% hombres. Los excelentes resultados producto de la inversión pública han fortalecido el tejido social, reflejándose en el crecimiento empresarial el cual ha venido aumentando significativamente, en base a esto se determina por medio de informes de gestión realizados por la cámara de comercio de Urabá en el último detalle encontrado, que la mayor concentración empresarial en toda la zona se crea en el centro de esta.

Se registra un crecimiento y aporte en diferentes sectores como; construcción, financiero, servicios, salud, deportes entre otros. Este crecimiento amplía así el potencial económico, como casa matriz de esta empresa a la que se estudia su viabilidad. Para el año 2021, el municipio cerro su crecimiento en 4.781 empresas. (Camara de Comercio de Uraba, 2022)

El desarrollo tecnológico ha ingresado de forma ágil, la apuesta en proyectos de investigación, innovación y emprendimiento, apoyado por el ministerio de la ciencia tecnología e innovación, así como el uso de tecnología de punta utilizada por las empresas y la cercanía con la capital del departamento, hacen de este municipio uno de los más modernos en temas

tecnológicos.

Establecido sobre uno de los suelos más fértiles y productivos del país, la gran cantidad de recursos renovables es quizás una de su mayores riquezas, suelos fértiles conformados por extensas llanuras sedimentarias, rodeado por alineaciones montañosas de las cuales brotan manantiales cristalinos, descargando millones de litros cúbicos de agua que bañan sus fértiles campos, con precipitaciones atmosféricas y un clima cálido ideales para el desarrollo de la actividad agrícola, vecino de ríos y mares con actividad fluvial constante.

El apoyo de entidades públicas como la cámara de comercio de Urabá, la gobernación de Antioquia, el MINCIT en la apuesta de desarrollo del desarrollo económico sostenible y políticamente estable es la situación actual del municipio de Apartadó. (Asobanana, 2019)

### *Servicios.*

Dentro de los servicios prestados por asesor cercano en la zona donde se realiza la viabilidad en la implementación de la empresa. Se encuentran especializaciones en comercio exterior pero que no hace parte de su actividad principal siendo esporádica la prestación de este, estos servicios incluyen: reconocimiento y representación comercial en ferias nacionales e internacionales, negociaciones, montaje de plan de importaciones o exportación, estudios de mercados, de productos, mejoras en la imagen, documentación y demás. (PROPIA, 2023).

Esta oferta comercial se basa principalmente en una organización conformada por profesionales emprendedores multidisciplinarios de diferentes culturas, enfocados en la integración, cooperación y desarrollo de empresas PYME, con el propósito de promover su oferta exportadora e importadora de acuerdo con el caso, ofreciendo servicios profesionales y especializados en comercio exterior.

### ***Mercado.***

El mercado estará conformado por las empresas dedicadas al sector productivo y comercial de Apartadó, las cuales en su gran mayoría son pymes, de 6 mil empresas registradas según la cámara de comercio de Urabá, el 25% serían los principales clientes de esta organización en estudio, además anticiparse promocionando ante las empresas transformadoras y comerciales que surjan por motivo de crecimiento económico. (Camara de Comercio de Uraba, 2022). Siempre manteniendo la convicción de crecimiento, brindando la oportunidad a empresas de otras regiones del país (Camara de Comercio de Uraba, 2022)

Aunque en la ciudad de Apartadó existen varias agencias de aduanas, operadores logísticos y algunas empresas relacionadas con temas de exportación e importación, no existe realmente una empresa dedicada en la prestación de servicios de asesoría en temas de comercio exterior que estructuren un proyecto de internacionalización para una empresa.

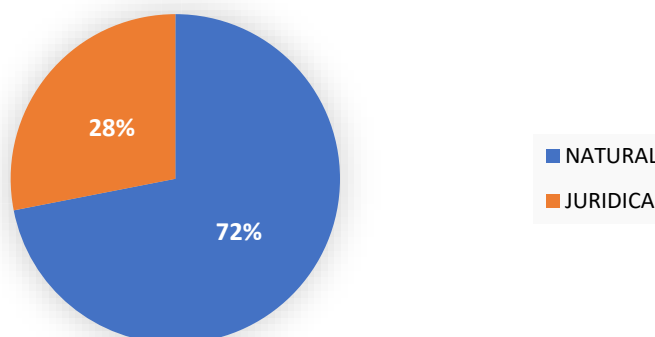
Se realizó una encuesta a una muestra de 50 empresas del municipio de Apartado, donde se compartió por correo electrónico gracias a base de datos suministrada por la Cámara de Comercio de Urabá, a los principales empresarios de diferentes sectores y tamaños de empresas al azar, con la finalidad de encontrar información clara y concisa para la investigación de mercado como base de esta investigación y así determinar la viabilidad de la implementación de la idea y en análisis de estos se encontraron los siguientes resultados.

Se adopto este tipo de fórmula para escoger el Tamaño de Muestra =  $Z^2 * (p) * (1-p) / c^2$ . (QuestionPro, 2023) aplicando en esta un nivel de confianza del 95% y un margen de error de 10 para un resultado promedio de 50 encuestas, para un resultado positivo que permite establecer una precisión determinante ante la formula aplicada.

## Tipo de empresa.

**Figura 7**

*Pregunta Tipo de Empresa*



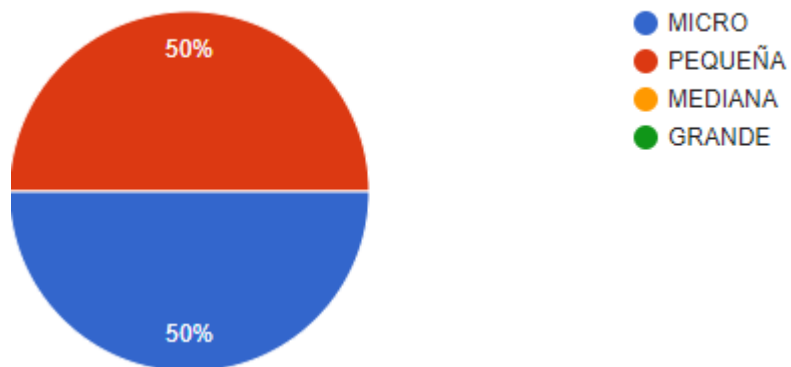
*Nota: Porcentaje de empresas naturales y jurídicas.*

La metodología que se ha implementado en los últimos años en Colombia ha impulsado en gran manera la creación y surgimiento de nuevas empresas, la facilidad y beneficios ofrecidos por las entidades gubernamentales, en términos económicos, gravámenes y legales, les ha permitido a los emprendedores tomar como mejor opción de creación de empresas como porcentaje mayoritario a personas naturales y continuo a este las jurídicas, como se evidencia en la encuesta realizada donde el 72 % de los encuestados respecto a la tipología empresarial, son personas naturales y el 28% de estas son de régimen jurídico. Soportado en el anterior gráfico.

## Tamaño de la empresa

**Figura 8**

*Pregunta Tamaño de empresa*



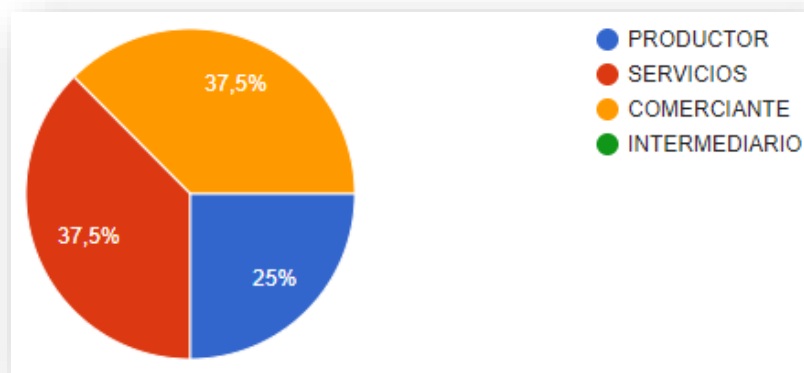
*Nota: la mitad de encuestados son micros y pequeñas empresas.*

Respecto al tamaño de empresa, los encuestados responden a esta como 50 y 50 respecto a micro y pequeña empresa, siendo potencial interés para la empresa de estudio en el desarrollo de estos empresarios, no es indispensable el tamaño de las empresas como dato de estudio de este proyecto, pero se tomó como dato de identificación de los encuestados lo cual no es negativo ya que las grandes y medianas compañías internamente cuentan con personal de comercio exterior, siendo potencial los actuales encuestados.

## Actividad económica.

**Figura 9**

*Actividad comercial*



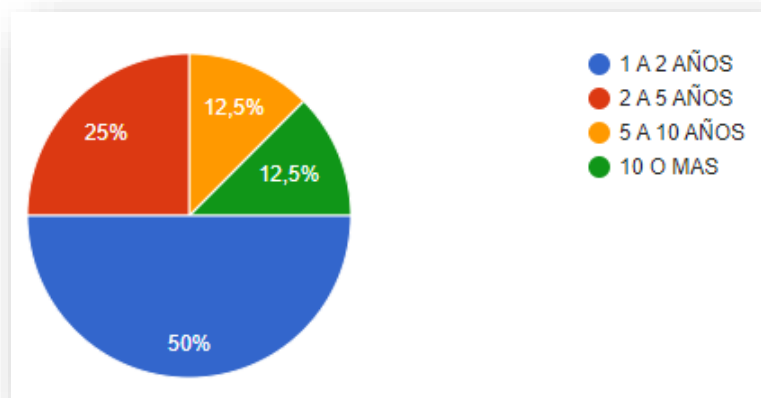
*Nota: 2 partes de 37,5 % tienen actividad de servicios y comercio el 25% son productores.*

Referente a la actividad económica de la muestra encuestada, responden a esta el 25% como productores de materias primas e insumos, el 37,5% como prestadores de servicios y el otro 37,5% comerciantes, para la compañía todos son potenciales clientes independiente de sus ofertas, que para seguir creciendo en el mercado nacional e internacional requieren de los servicios del emprendimiento objeto de estudio.

## Antigüedad comercial

**Figura 10**

*Antigüedad comercial*



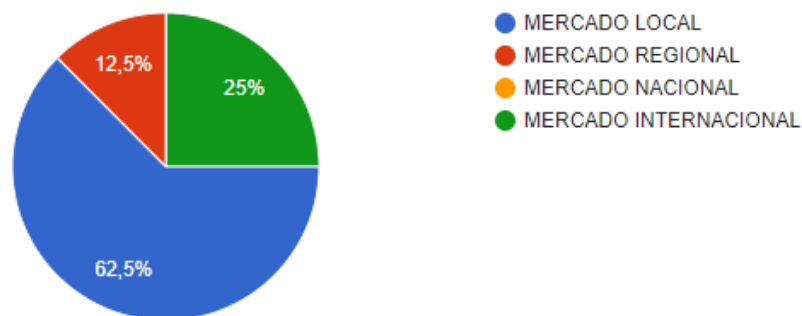
*Nota: pregunta 4 referente al tiempo de desarrollo comercial.*

Según la muestra de encuestados en el municipio, la mitad de estos está conformada hace 1 o 2 años, otro 25% hasta los 5 años y una pequeña parte de estos tiene al menos los 10 años de antigüedad, como comerciantes la experiencia es muy importante haciendo cada día negocios más estables y maduros. Por lo tanto, el 50 % de estas empresas requieren de los servicios que se les ofrecerá para mantenerse y ser competitivos en el mercado.

## Lugar de comercio de productos.

**Figura 11**

*pregunta 5 lugares de comercialización de productos*



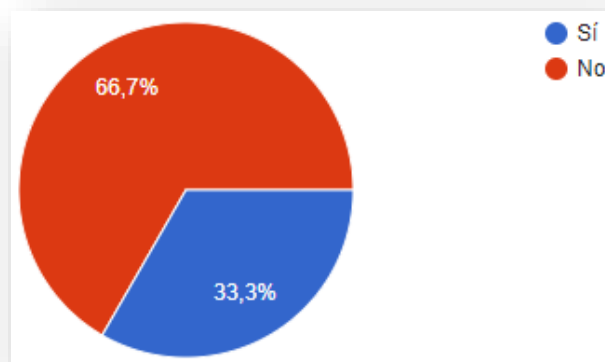
*Nota: observación de potenciales mercados a internacionalizar.*

Lugar donde cada uno comercializa sus productos o servicios, para la cual encontramos que una pequeña parte del 25% utiliza mercados internacionales, Solo un 12,5% distribuye los mismos a nivel local y el 62,5% siendo una cifra de buenos resultados nos arroja que este porcentaje de mercados se está quedando aquí en el municipio y alrededores, siendo ellos principal objetivo para la empresa, apoyando a esta empresa a que aprovechen las oportunidades que le brindará el mercado para su crecimiento empresarial.

## Conocimiento de internacionalización empresarial

**Figura 12**

*pregunta 6 conoce el proceso para la internacionalizacion de su empresa.*



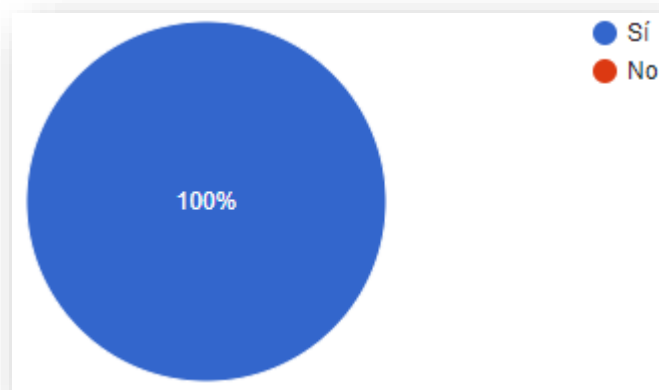
*Nota: se evidencia el desconocimiento del proceso de investigación ante la mayoría de los comerciantes.*

En esta pregunta se quiso conocer el conocimiento y porque no el desconocimiento de los procesos para internacionalizar una empresa e importar y exportar sus productos, a lo que solo un 33% conocen el proceso para hacerlo y el otro 66% no conocen en absoluto este proceso siendo una ventaja absoluta para la intervención de la empresa en la zona.

## Interés de comercio exterior sobre sus bienes o servicios ofrecidos

**Figura 12**

*Pregunta 7 le gustaría comercializar sus bienes o servicios en el exterior?*



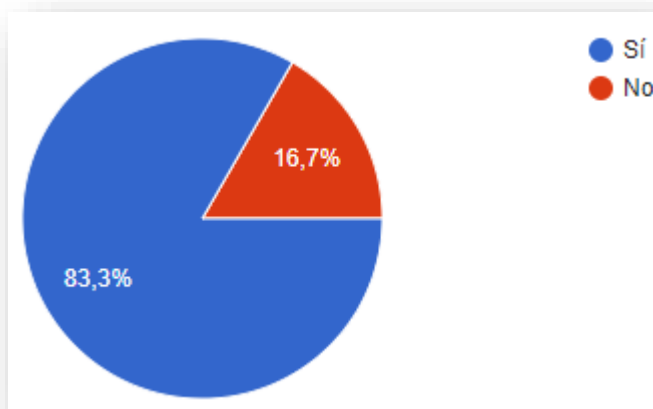
*Nota: completos interesados en el proyecto y la mejora de sus organizaciones.*

Siendo esta una pregunta importante en la investigación se logró que el 100% de los resultados fuesen positivos para la encuesta sobre si le gustaría comercializar sus bienes o servicios en el exterior. Fortaleciendo así la investigación e implementación del proyecto porque todas las empresas tendrían interés en los servicios ofrecidos.

### ¿Contrataría usted empresa de asesoría en comercio exterior?

**Figura 13**

*Contrataría usted una empresa de asesoría en comercio exterior?*



*Nota: respuestas positivas en más de un 80% según encuesta.*

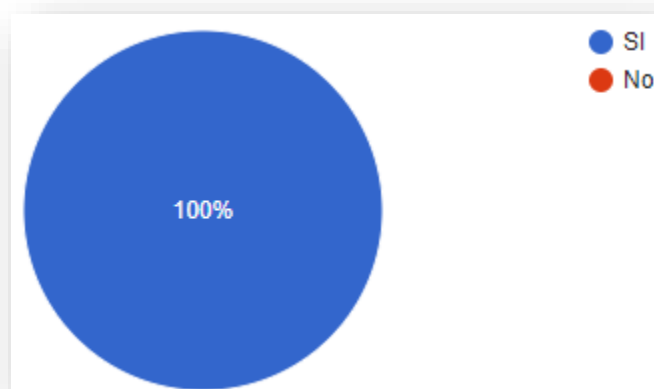
Según el cuestionario establecido los empresarios contestaron a esta pregunta de forma negativa en un 16.7% al no interesarles o no contratarían una empresa de asesoría en comercio exterior, y por las respuestas anteriores se puede identificar que son ellos los que ya cuentan con servicios de internacionalización y que un 83.4% responde de forma positiva a la misma, ratificando la solidez y viabilidad del proyecto.

## ¿Le gustaría incursionar en nuevos mercados y ampliar su cuota en el mismo?

(según experiencia de comercio exterior)

### Figura 14

*pregunta 9*



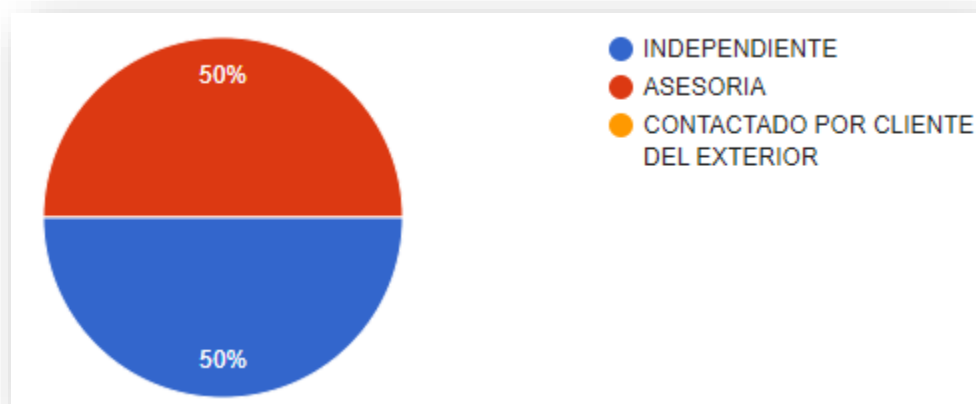
*Nota: el 100% coincidió en la oportunidad de expandir sus capacidades.*

De acuerdo con la pregunta el 100 de los encuestados la respuesta fue positiva a pesar de que las respuestas de estos encuestados son referentes a los experimentados que ya han incursionado en comercio exterior de sus empresas.

### Como logro el proceso de internacionalización (Según experiencia en comercio exterior

**Figura 15**

*Como logro internacionalizarse?*



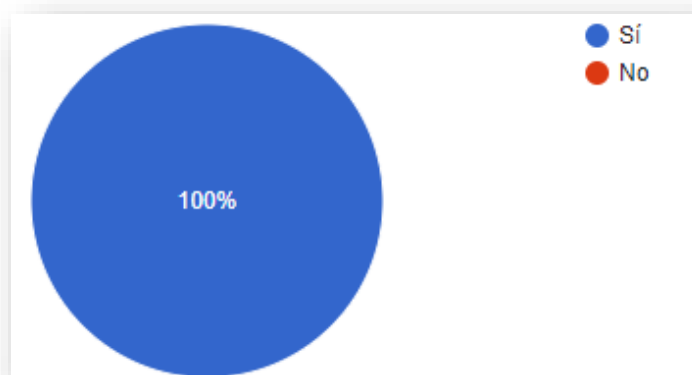
*Nota: 50 a 50% coinciden en sus respuestas siendo ambas respetadas.*

Se le pregunto a los encuestados que ya habían realizado operaciones internacionales sobre como lograron hacerlo. A lo que el 50% respondieron que, de forma independiente alcanzaron la potencialización e internacionalización, por algún conocimiento o de forma empírica y la otra mitad acudió a una asesoría para lograrlo.

### ¿Contrataría usted empresa asesora de comercio exterior?

**Figura 16**

*Contrataría usted una empresa de asesoría en comercio exterior?*



*Nota: aciertos del 100% coincidentes a la pregunta realizada a la muestra de comerciantes encuestados.*

En esta última pregunta coincidieron todos los comerciantes en que, si contratarían una empresa de comercio exterior como apoyo para sus procesos, siendo para nosotros la entrada para ofrecer los futuros servicios de la empresa.

En general se concluye que los empresarios encuestados con el propósito de conocer que tan viable es la implementación de la idea aquí planteada, se logró conocer que el 100% de los empresarios coincide en que el crecimiento de la zona proyectando a tal aumento que conectara ciudades de Colombia a menor distancia que otros puertos del país, siendo esencial empresas que proyecten este a la implementación de nuevos servicios en la región y que ellos como empresa independientemente del tamaño y los productos o servicios que ofrecen su finalidad u objetivo es encontrar nuevos mercados que puedan hacer crecer sus negocios.

De 6.000 empresas existentes en la zona de Urabá, el 15% están ubicadas en el municipio de Apartadó, para un total de 600 empresas todas ellas pymes. (Camara de Comercio de Uraba,

2022), tomando de estas las principales actividades comerciales y descartando todas aquellas que no constituyen un potencial cliente para la empresa en estudio, se adoptan para este las empresas productoras, comercializadores, tecnológicas, transformadoras entre otras y estas contemplan este estudio de mercado para la viabilidad comercial de Trade Connect.

### ***Proyección de ventas.***

Se realiza una proyección aterrizada a la realidad del crecimiento y la innovación en las ventas esperadas y se estima para el segundo año de actividad que la empresa aumente en un promedio del 60% sus ingresos y que año a año alcance el reconocimiento empresarial deseado en la región y exponencialmente del departamento y el país.

A continuación, se refleja la proyección esperada de ventas, desde el año 1, considerando este como un año de presentación comercial de la empresa y las ganancias serán mínimas ante la sostenibilidad del proyecto, pero en los siguientes años se espera un crecimiento exponencial de la marca como tal de Trade Connect y un nivel de clientes y movimientos nacionales altos.

### **Figura 17**

#### *Proyección de ventas Trade Connect.*

<b>INGRESOS</b>					
	<b>2023</b>	<b>2024</b>	<b>2025</b>	<b>2026</b>	<b>2027</b>
Asesoría Básica	12.000.000	14.520.000	19.202.700	27.651.888	43.206.075
Asesoría Estándar	250.000.000	302.500.000	400.056.250	576.081.000	900.126.563
Asesoría Plus	180.000.000	217.800.000	288.040.500	414.778.320	648.091.125
Presupuesto de ingresos x impo o expo	360.000.000	990.000.000	1.593.900.000	2.459.160.000	3.842.437.500
	0	0	0	0	0
	0	0	0	0	0
<b>TOTAL INGRESOS OPERATIVOS</b>	<b>802.000.000</b>	<b>1.524.820.000</b>	<b>2.301.199.450</b>	<b>3.477.671.208</b>	<b>5.433.861.263</b>
Ingresos financieros	0	0	76.215.728	332.962.079	963.202.587
<b>TOTAL INGRESOS</b>	<b>802.000.000</b>	<b>1.524.820.000</b>	<b>2.377.415.178</b>	<b>3.810.633.287</b>	<b>6.397.063.850</b>

*Nota: proyección esperada anual.*

### ***Mercado de materias primas.***

Para garantizar un servicio confiable, se evaluará constantemente la calidad de los materiales implementados, en este caso, software, documentos, leyes y todo lo que refiera un material importante para la prestación de este. Se prevé la compra de material mobiliario que garantice la comodidad del personal durante su jornada laboral en el lugar destinado para el desarrollo de la operación y cuando se estime necesario trabajar fuera de oficina por motivos también laborales y profesionales.

### ***Competidores.***

En la actualidad en la región no existe una competencia establecida, la iniciativa innovadora presenta algunas ventajas como un mercado disponible para explorar, un aumento de las actividades comerciales, con más de 12.000 empresas en la región de las cuales calculamos que un 60% tienen la visión de crecer y que pueden apostarle a un proyecto de internacionalización, de igual forma con la convicción de aprovechar el panorama que se avecina en su entorno, con una capacidad negociadora flexible dado a la circunstancia de oferta escasa, nuestros posibles proveedores de servicios adicionales que serán contratados en caso necesario podrán ver la oportunidad que tienen de crecer junto a esta empresa y adquirir una experiencia y remuneración justa. (Camara de Comercio de Uraba, 2021)

Con el nivel de experiencia y la capacidad financiera que se cuenta, también la facilidad que existe en Colombia para crear empresa, estas pueden ser formas fáciles de entrada para nuevas empresas que quieran incursionar en este mercado, las cuales pueden contar con amplia experiencia en el tema, sumado a esto con la apuesta que hay en la zona en temas de educación y capacitación para las proyecciones futuras, se espera que el mercado tome un ligero cambio, donde muy probablemente exista una gran oferta de servicios locales. Es aquí donde tenemos

que estar atentos a los cambios que puedan ocurrir en este mercado, ser proactivos, adaptarnos a los cambios ligeramente, ser innovadores y tener un valor agregado sobresaliente ante la posible competencia. Es muy probable que algunas empresas que actualmente se dedican a actividades a fines con el comercio, quieran agregar actividades de asesorías en planes de internacionalización aprovechando la experiencia que tienen en el tema, es el caso de las agencias de aduana, o quizás profesionales que se dedican al área académica.

***Precio:***

En la investigación para lograr un precio competitivo y razonable, se investigaron competidores directos como asesores encargados de montar planes de comercio exterior en empresas que acuden a ellos para la investigación de mercados y puesta en marcha de estos planes.

La primera empresa es Procolombia, encargada de dar a conocer los empresarios y guiarlos en un plan de internacionalización, sin tener alguna intervención directa o responsabilidad que comprometa el desarrollo del objetivo empresarial. Haciendo de esta una opción poco probable para los comerciantes que no tienen la idea para la ejecución del plan. (Procolombia, 2021) se realiza una estimación de ventas de servicios durante un periodo de un año en el cual se refleja la cantidad de servicios estimados a prestar durante cada mes, el precio total generado por mes y en los ingresos no operacionales como es de saber un proceso de exportación o importación no se ejecuta de un día para otro, se estima comenzar a generar ganancias por estos procesos desde el sexto mes, estimando un promedio del 20% de ganancias las cuales pueden ser más como también menos de lo presupuestado.

Son pocos los competidores directos encontrados en la zona donde nos ubicamos, pero se realizó la visita a un asesor que se encarga de realizar este tipo de procesos de asesorías para el comercio exterior y la variable de precios encontrados, se podría decir que es alta ya que su planificación y ejecución del plan exportador o importador es exacta. Sus precios rondan en porcentajes que para la primera exportación está en un 30% del valor de la factura comercial por sus servicios y completa ejecución del plan, para las importaciones por primera vez ronda entre el 20%, y así dependiendo el nivel de desarrollo que tenga el cliente frente a la estrategia que desea implementar.

Se presenta a continuación los diferentes precios que se dan en el mercado ajustándolos a los servicios de la empresa.

**Figura 18**

*Precios y servicios Trade Connect*

<b>PRECIO</b> <b>SERVICIO</b>	<b>\$150.000</b>	<b>\$5.000.000</b>	<b>\$6.000.000</b>
<b>Asesoría Básica.</b>	X	-	-
<b>Asesoría Estándar.</b>	-	X	-
<b>Asesoría especializada</b>	-	-	X
<b>1ra Exportación 25%</b>	Descuento valor si cliente avanza proceso	-	Descuento precio del valor de la exportación al finalizar con éxito el proceso.
<b>1ra Importación 15%</b>	Descuento valor si cliente avanza proceso	-	Descuento del valor de la importación al finalizar con éxito el proceso

*Nota: Los precios establecidos en el mercado por tipo de servicio prestado.*

Asesoría básica: Se define la asesoría básica, la simple consulta de un cliente en manifestar sus intenciones de hacer un estudio o proyecto de internacionalización; No se cobrará la asesoría en caso tal contrate los demás servicios.

Asesoría estándar. Es el estudio de un proyecto de internacionalización: esta asesoría está basada en un estudio de factibilidad y viabilidad de un proyecto de internacionalización.

El valor de este servicio dependerá de la magnitud de la empresa, sus proyecciones y los bienes o servicios que quiera comerciar.

Asesoría plus. Es el estudio y ejecución del proyecto. Que de igual forma varía dependiendo al tamaño de la empresa, los productos o servicios que maneje y el mercado objetivo, su valor establecido anteriormente en la tabla será depositado a la empresa en garantía de su ejecución y se restará el 25% de la factura en su primera exportación, para importaciones el 15% por la factura de su primera negociación, para la fidelización de los clientes y su continuidad en la prestación de los servicios de la compañía estos precios se sostendrán en el 8% para las siguientes negociaciones con condiciones claras ya que pueden surgir nuevos mercados o procesos que ameriten un reajuste del mismo prestar servicios de asesorías en comercio exterior a los empresarios de la zona de Urabá que requieren comercializar sus productos en el mercado internacional y no cuentan con el conocimiento necesario para desarrollar dicho proyecto.

### **Estudio técnico del proyecto.**

Todo plan de negocio demanda cierta cantidad de recursos los cuales son esenciales para el desarrollo de las actividades, y cumplir y ver materializada la idea, estos recursos pueden ser humanos, económicos, técnicos o tecnológicos.

***El proceso de servicio.***

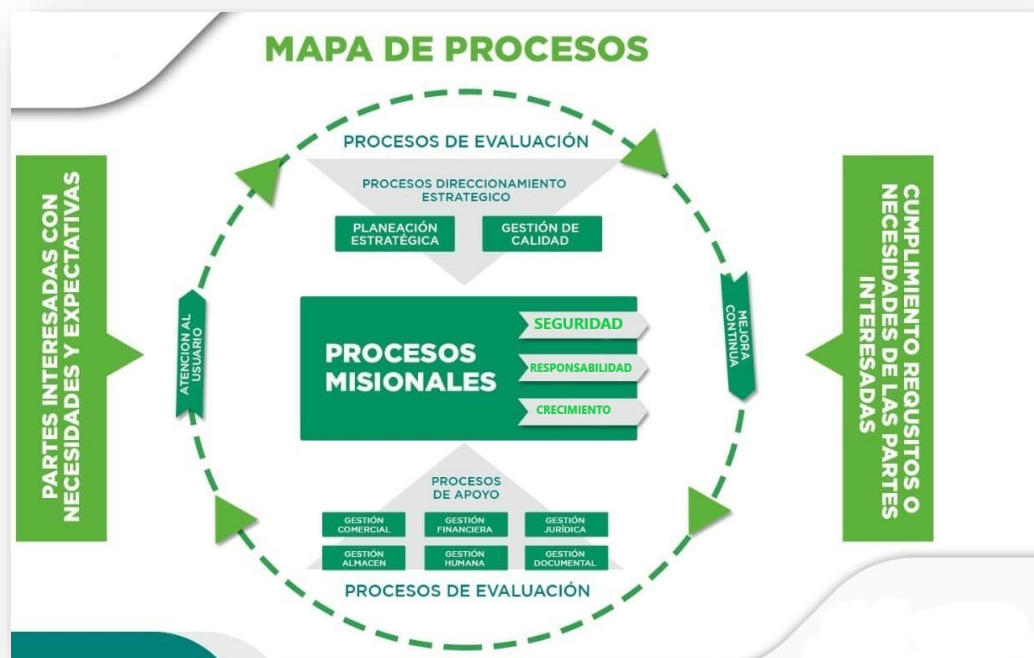
Se buscará obtener un área de mercadeo, en la cual se filtren los clientes con la necesidad de los servicios de comercio exterior, pasan a una evaluación en busca de dirección estratégica, consiguiente al área de planeación estratégica velando por la constante evaluación de los procesos de calidad que garantizara la empresa ante sus principales clientes en general.

Este proceso será fluido y constante tal como los principios administrativos donde su rotación lleva a la rotación de cada factor para su buen desempeño.

En la imagen a continuación se explica gráficamente el consecutivo mapa de procesos para la continua mejora de estos.

**Figura 19**

*Mapa de Procesos*



*Nota: secuencia del mapa procesal de la organización*

### **Materia prima e insumos:**

Dentro de los materiales necesarios, se necesitarán, documentos legales que implican papel, impresoras, softwares contables y para el desarrollo de las negociaciones y sus cálculos necesarios.

#### ***Maquinaria y equipos.***

Se requiere teléfonos de última generación que permitan un desarrollo de las actividades de manera óptima, adaptándose a las exigencias del mercado, Equipos de cómputo con las características necesarias para el rápido procesamiento de información y data. Como también, escritorios, aires acondicionados y material mobiliario ergonómico para el mejor desarrollo de las actividades empresariales.

En la siguiente tabla se especifica la maquinaria y equipo necesario para la implementación.

**Figura 20**

*Maquinaria y equipo necesarios*

<b>Cantidad</b>	<b>Descripción</b>	<b>Tipo</b>
<b>1</b>	Oficina	Planta y equipo
<b>6</b>	Teléfonos móviles	Maquinaria y equipo
<b>6</b>	Escritorios y sillas	Maquinaria y equipo
<b>6</b>	Computadores Portátiles	Maquinaria y equipo
<b>2</b>	Aire acondicionado	Maquinaria y equipo
<b>1</b>	Mesa de juntas	Maquinaria y equipo
<b>1</b>	Tv 43"	Maquinaria y equipo

<b>5</b>	Sillas (sala de espera)	Maquinaria y equipo
<b>6</b>	Colaboradores	Mano de obra
<b>1</b>	Red de internet	Maquinaria y equipo

*Nota: Tabla de planta y equipo necesarios.*

### ***Distribución de la planta.***

se contará con una oficina con arquitectura adecuada para desarrollar las actividades diarias de la empresa en cuanto a iluminación, ambiente y espacio; con medidas de 57.04 Metros cuadrados, espacio necesario para el comienzo y desarrollo de la operación.

En la tabla a continuación se evidencia la Distribución para oficina:

### **Figura 21**

#### *Maquinaria y equipo necesarios*

<b>Cantidad</b>	<b>Descripción</b>
<b>3</b>	Oficinas cerradas
<b>1</b>	Sala de juntas
<b>1</b>	Oficina abierta
<b>1</b>	Baño
<b>1</b>	Sala de espera
<b>1</b>	Cafetín

*Nota: Tabla de distribución de oficina.*

Se realiza el diseño del plano para la adecuación de oficina empresarial para el desarrollo de las actividades, buscando comodidad y confort dentro de las instalaciones tanto para el

personal de colaboradores como para el de los clientes visitantes, como se muestra a continuación:

**Figura 22**

*Distribucion de Oficina*



*Nota: adecuación oficina esperada.*

***Ubicación.***

La empresa tendrá como ubicación, una oficina en el edificio del centro empresarial Santa María en el municipio de Apartado, el cual se convertirá en el centro de negocios de toda la región, este centro empresarial será el punto principal donde se llevaran a cabo la mayor e importante actividad comercial, su infraestructura y ubicación son el ambiente propicio ya que cuenta con seguridad privada, parqueaderos, servicios de ascensor y demás servicios necesarios para la atención de los clientes.

### ***Plan de prestación de servicios.***

Se realiza una planeación en la estimación de ventas de servicios durante un periodo de seis meses en el cual se refleja la cantidad de servicio aproximados a prestar durante cada mes, el precio total generado por mes y en los ingresos no operacionales como es de saber un proceso de exportación o importación no se ejecuta de un día para otro, se estima comenzar a generar ganancias por estos procesos desde el sexto mes, estimando un promedio del 20% de ganancias las cuales pueden ser más como también menos de lo presupuestado.

Se necesitará de diferentes actores para la ejecución de esta planeación estratégica, en la cual se buscará captar el mercado insatisfecho y proyectarlo a otro nivel de solvencia.

Se acudirán a las redes sociales como uno de los protagonistas en el tema publicitario para la presentación de la empresa a la potencial clientela de la ciudad y la región. También intervenciones en foros y eventos públicos buscando una recordación en la ciudadanía que lleve esta información a sus empresas.

Se realizará una intervención de control para garantizar la ejecución del plan de marketing siendo de gran importancia para tomar decisiones para corregir o continuar con la metodología de aceptación de la implementación de la empresa.

### **Estudio organizacional del proyecto.**

Para el buen funcionamiento y el orden de una organización es necesario establecer y distribuir claramente funciones y responsabilidades de todo el personal que labora en la empresa, desde el rango más bajo. Esto conlleva a un excelente ambiente laboral, dirigiéndose todos en la misma dirección para el alcance de los objetivos trazados.

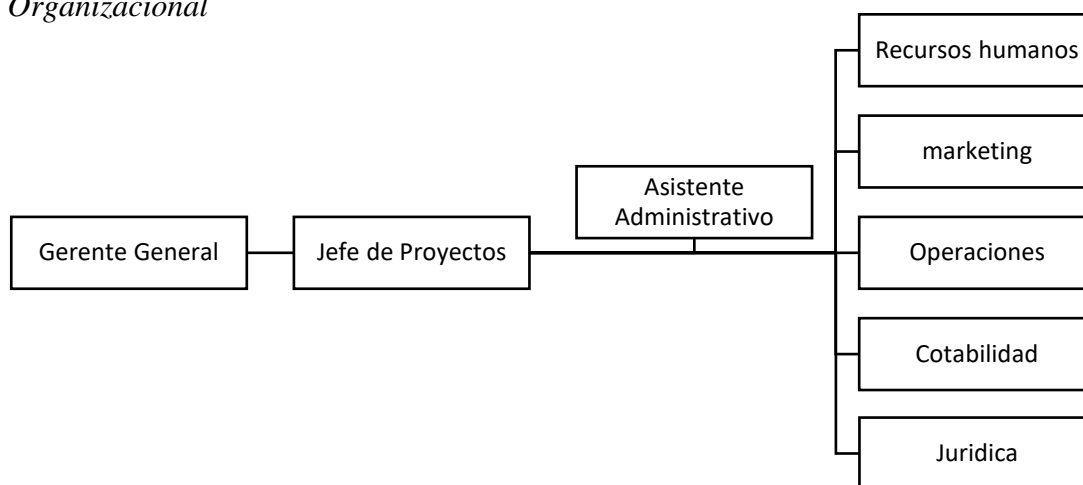
### *Diseño de la estructura organizacional.*

Un diseño organizacional, enfocado siempre en una amplia autonomía de ambos directivos, donde recae la mayor responsabilidad de la organización, encargados de impulsar el reconocimiento de la organización, de igual forma vivir en constante mejoramiento para sostener la imagen intacta de la compañía, brindando a los clientes la seguridad y la confianza de contratar los servicios de asesoría en comercio exterior. No será menos la responsabilidad de cada colaborador en velar por el buen prestigio de la empresa, con una entrega y amor propio basado en valores corporativos y políticas claras.

De forma gráfica se representa la estructura organizacional de la empresa, como lo muestra la siguiente ilustración, denominada organigrama organizacional siendo simple y específico de los roles y las áreas de trabajo que se implementaran en la ejecución de la idea.

**Figura 23**

#### *Diseño Organizacional*



*Nota: creación de organigrama de la empresa*

### ***Definición de funciones empresariales.***

Para el desarrollo de las actividades y la puesta en marcha de la organización es necesario definir las funciones a desempeñar de cada colaborador, en consecuencia, a esto se estructura y define cada una de ellas, asignadas a el integrante correspondiente, como son las de tipo administrativo, económico, comercial, marketing, social entre otras, basadas en las necesidades de la organización. Todo bajo un minucioso proceso de selección en busca de contratar el mejor personal con un alto compromiso y espíritu de servicio. El constante cambio que sea necesario para ajustar e ir incorporando nuevo personal dependiendo de las necesidades.

La siguiente tabla nos mostrará el cargo de cada empleado y las funciones que desempeñará en la empresa.

#### **Figura 24**

#### *Definición de Funciones*

<b>GERENTE GENERAL</b>	
<b>JESUS DAVID ANAYA GARCES</b>	
<b>Conexión con otros Cargos</b>	
Personal a Cargo	Jefe de Proyectos, asistente administrativo, contabilidad, recursos humanos, operaciones, recursos humanos, marketing.
Supervisión del cargo	Junta Directiva.
Relación con otras áreas	Relación general de proyectos, Contabilidad y Jurídica

*Nota: definición de funciones administrativas, documentos completos en Anexos del trabajo.*

### **Estudio administrativo y legal.**

Es natural que el actuar idóneo y lógico de una organización legalmente constituida bajo la normatividad, respetando las leyes que rigen en Colombia para el desarrollo de una actividad alineada con la legislación laboral, tributaria e industrial.

Este estudio busca establecer las posibles variables del entorno que de una u otra forma pueden alterar o afectar la consecución de los objetivos trasados por la organización, el cual permitirá que sean observadas desde una perspectiva general, en relación con las estrategias administrativas, financieras, mercado, clientes, procesos internos, las cuales dependen de una planeación bien estructurada que incidirá directamente en cada situación que deba afrontar la empresa colocándola en una posición favorable o desfavorable.

Estrategias administrativas: es el plan principal que se implementará secuencialmente en el alcance de los objetivos en una organización, basado en la lógica de los procesos inherentes de la empresa.

- Servicios de asesorías en comercio exterior. Es el acompañamiento y direccionamiento de las empresas de la región en todos sus procesos de internacionalización, garantizando el éxito de cada plan mediante estudios rigurosos y detallados de los mercados internacionales como de la capacidad exportadora e importadora de cada una.
- Con una propuesta de valor fundamentada en la transparencia y profesionalismo, con valores corporativos basados en la ética profesional, que nos ubiquen ante nuestros clientes como una empresa confiable y preferida. Con unas políticas sólidas y eficientes que ayuden verdaderamente a la conservación del medio ambiente, trabajando de la mano con los clientes en la aplicación de la logística inversa.

- El posicionamiento que lograría nuestra empresa en el mercado de una forma rápida y segura por las referencias obtenidas como recompensa de su entrega y arduo trabajo, la posicionarán como una de las empresas más sólidas en la prestación de servicios de asesoría en comercio exterior
- La construcción de los proyectos portuarios de la zona generará un auge empresarial y comercial que aun muchas personas quizás no alcanzan a imaginar, cuando esta burbuja empiece a crecer ya Trade Connect S.A.S contará con la envergadura necesaria para hacer frente a la demanda generada, colocándola en ventajas considerables ante cualquier competidor.
- Aplicar el conocimiento en estrategias financieras que van siempre en pro del crecimiento y solidez económico organizacional, los recursos aportados por los socios contribuyen a una independencia económica, el buen manejo que se le darán a las finanzas de la empresa la harán fuerte y competitiva en un mediano plazo logrando un punto de equilibrio que aumente las barreras de ingreso, lo que hará más difícil competir a nuestro nivel.
- La asignación clara y definida de las tareas a cada integrante de la organización, así como su capacidad intelectual y profesional permitirá ejecutar procesos ágiles y óptimos que aumentaran la productividad, lo que conlleva a un aumento en la rentabilidad.

### ***Organización jurídica.***

Este proyecto de emprendimiento objeto de estudio estará constituido como sociedad por acciones simplificadas (S.A.S). La cual está basada en la legalidad, cumpliendo con todos los requerimientos legales establecidos por las leyes colombianas, procediendo bajo lo estipulado

por la legislación laboral, en cuanto a todo lo relacionado con los deberes y derechos de los empleados, de igual forma siendo responsable tributariamente.

De acuerdo a lo anterior se creará este tipo de sociedad aprovechando las oportunidades que legalmente existen en nuestro país como son: la ley 590 del 10 de julio del 2.000, cuyo objetivo es promover el desarrollo de las pymes (Mipymes, 2023), ley 1014 del 2006 la cual consiste en establecer acuerdos entre las entidades financieras y los nuevos empresarios para facilitar el acceso a créditos (Ciencias, 2006), ley 1286 del 2009 la cual en su artículo uno habla de su objetivo, fortalecer la ciencia, tecnología e innovación para darle un valor agregado a los productos y servicios de nuestra economía, propiciar el desarrollo productivo a una nueva industria. Esta organización estará comprometida con el desarrollo social y sostenible, haciendo un uso responsable de los recursos contribuyendo al cuidado del medio ambiente y al desarrollo económico de la región generando empleo con equidad salarial. (publica, 2023)

### ***Requisitos legales.***

Para su legal y correcto funcionamiento, la empresa deberá contar con los siguientes documentos legales: Cámara de comercio, Registro Único Tributario con sus respectivas responsabilidades fiscales. Impuestos: La empresa como sociedad por acciones simplificadas (S.A.S) será responsable de contribuir tributariamente ante la entidad encargada (DIAN) de los siguientes gravámenes y responsabilidades: impuesto de renta, IVA, ICA, Retención en la fuente, Gravamen a movimientos financieros, Aportes parafiscales, Facturador electrónico, Informante de exógena. (Camara de Comercio de Uraba, 2021)

### ***Reglamento interno de trabajo.***

De acuerdo a las regulaciones establecidas por el ministerio del trabajo, se creara el respectivo reglamento interno y se avalara por esta entidad regulatoria en el momento en que la empresa comience su proceso de ejecución, siendo de vital importancia las regulaciones necesarias para el correcto funcionamiento de la empresa, será dado a conocer de acuerdo al titulo IV, artículo 104 del Código sustantivo del trabajo, además de presentarse la obligación de contar con uno establecido en el artículo 105 del mismo Código, para conocimiento del personal y sus visitantes. (Legal, 2023)

En el formato de reglamento interno de la empresa se encontrará aprobado al momento de la implementación y creación real de la empresa ya que este pasará por el ministerio correspondiente para su respectiva aceptación.

### ***Seguridad y salud en el trabajo.***

De acuerdo con lo establecido en el código sustantivo de trabajo, se tendrá en cuenta la creación del manual de seguridad y salud en el trabajo para conocimiento e implementación tanto de empleador como empleados en las instalaciones y en todas las actuaciones a las que se vea implicado el personal de la organización.

A continuación, se muestra el manual de seguridad creado para la empresa Trade Connect y que será publicado en bien se apruebe por el ministerio de trabajo y en cuanto se comience a ejecutar las actividades de la organización.

## Figura 24

### Manual SGST

		Sistema de Gestión de la Seguridad y Salud en el Trabajo	
<b>FORMATO A SIGNACIÓN DEL RESPONSABLE DEL SISTEMA DE GESTIÓN DE LA SEGURIDAD Y SALUD EN EL TRABAJO SG-SST</b>			
TRADE CONNECT S.A.S NIT: POR A SIGANR		Fecha: Febrero de 2023	Versión: 001
		Página 1 de 2	

**ASIGNACIÓN DEL RESPONSABLE DEL SISTEMA DE GESTIÓN DE LA SEGURIDAD Y SALUD EN EL TRABAJO SG-SST**

De acuerdo a lo establecido en el decreto 1072 de 2015 y resolución 0312 de 2019, el representante legal de **TRADE CONNECT S.A.S.**, designa como responsable del Sistema de Gestión de Seguridad y Salud en el trabajo a la profesional en salud ocupacional por definir identificada con número de cedula xxxx de Apartadó Antioquia, y número de licencia xxxx de xx, quien tendrá garantizado por la gerencia la disponibilidad del tiempo del personal para la ejecución de las actividades y de los recursos requeridos para el cumplimiento de las siguientes responsabilidades dentro del Sistema de Gestión de Seguridad y Salud en el Trabajo:

- Asegurar que se establezcan, implementen y mantengan los procesos necesarios para la eficiencia del Sistema de Gestión de Seguridad y salud en trabajo de la empresa **TRADE CONNECT S.A.S**
- Informar a la gerencia sobre el avance del Sistema de Gestión y de cualquier necesidad de mejora.
- Planear, organizar, dirigir, desarrollar y aplicar el Sistema de Gestión de la Seguridad y Salud en el Trabajo SG-SST.
- Promover la participación de todos los miembros de la empresa en la implementación del Sistema de Gestión de la Seguridad y Salud en el Trabajo SG-SST
- Mantener un programa educativo y promocional de Seguridad y Salud en el Trabajo para todos los trabajadores acorde a los factores de riesgos.
- Participar activamente en las reuniones en donde se traten temas de Seguridad y Salud en el Trabajo
- Coordinar las actividades correspondientes con las entidades relacionadas con la empresa: EPS, ARL y CAJA DE COMPENSACIÓN
- Verificar que el Comité Paritario de Seguridad y Salud en el Trabajo COPASST, la brigada de emergencia y el comité de convivencia laboral estén ejerciendo sus funciones correctamente
- Custodiar la documentación relacionada con el SG-SST
- Apoyar la investigación de los incidentes y accidentes de trabajo
- Gestionar los recursos para cumplir con la implementación del SG-SST

*Nota: manual del sistema de gestión para implementación, ampliación en anexos del documento.*

## Estudio económico del proyecto.

Con el objetivo de establecer si esta idea de negocio es viable o no, se estructura una proyección de diferentes variables, teniendo en cuenta todos los factores necesarios para determinar si es factible o no este proceso.

### *Presupuesto de inversiones.*

Capital de trabajo. El inicio de operaciones de la empresa contará con una inversión autónoma por la parte accionaria en la cual se financiará el desarrollo y ejecución de la

planeación empresarial aquí alojada. Se evidencia el porcentaje de participación por cada accionista y el valor real a aportar, se acudirá a préstamos bancarios por el mismo valor aportado en efectivo por los accionistas como base para el inicio de las operaciones y la solidez de esta.

En la siguiente ilustración se muestra el presupuesto inicial de inversión

**Figura 25**

*Presupuesto de inversion*

<b>PRESUPUESTO DE INVERSION</b>				
<b>Financiamiento</b>		<b>Estimado</b>	<b>Real</b>	<b>Diferencia</b>
<b>Inversores</b>				
Accionista 1 50%		\$ 25.000.000	\$ 25.000.000	\$ 0
Accionista 2 50%		\$ 25.000.000	\$ 25.000.000	\$ 0
Otro		\$ 0	\$ 0	\$ 0
	<b>Total Inversión</b>	<b>\$ 50.000.000</b>	<b>\$ 50.000.000</b>	<b>\$ 0</b>
<b>Préstamos</b>				
Préstamos Bancarios		\$ 50.000.000	\$ 50.000.000	\$ 0
	<b>Total Préstamos</b>	<b>\$ 50.000.000</b>	<b>\$ 50.000.000</b>	<b>\$ 0</b>
<b>Otro Financiamiento</b>				
Otros		\$ 0	\$ 0	\$ 0
	<b>Total Otro Financiamiento</b>	<b>\$ 0</b>	<b>\$ 0</b>	<b>\$ 0</b>
<b>Total Financiamiento</b>		<b>\$ 100.000.000</b>	<b>\$ 100.000.000</b>	<b>\$ 0</b>

*Nota: análisis de presupuesto inicial.*

La anterior ilustración muestra dos socios iniciales cada uno con un aporte social del 50% equivalente a \$25.000.000, para un capital total de \$50.000.000, más un adicional de \$50.000.000 en créditos, sumando todo un total de \$100.000.000 como capital inicial.

Las siguientes tablas mostrarán las inversiones fijas que demanda el plan de negocio con relación a cada factor como; muebles, enseres, maquinaria, equipo de cómputo, edificaciones, marketing y publicidad.

*Inversiones fijas y diferidas.*

**Figura 26**

*Inversiones mas depreciación*

<b>INVERSIÓN ACTIVOS</b>			
	<b>Valor total del activo</b>	<b>Años de vida útil</b>	<b>Depreciación y amortización</b>
<b>MUEBLES Y ENSERES Y EQUIPO DE OFICINA</b>			
Muebles y enseres	8.000.000	10	800.000
<b>SUBTOTAL</b>	<b>8.000.000</b>		<b>800.000</b>
<b>MAQUINARIA Y EQUIPO</b>			
Computadores de escritorio	14.000.000	5	2.340.000
Impresoras	2.000.000	5	
Teléfonos	6.000.000	5	
Equipo de seguridad	1.400.000	5	
<b>SUBTOTAL</b>	<b>23.400.000</b>		<b>2.340.000</b>
<b>EDIFICACIONES</b>			
INSTALACIONES	4.500.000	5	900.000
<b>SUBTOTAL</b>	<b>4.500.000</b>		<b>900.000</b>
<b>EQUIPO DE COMPUTO</b>			
Equipo de cómputo (2)	12.000.000	5	2.400.000
Activo 2	0		
Activo 3	0		
Activo 4	0		
Activo 5	0		
<b>SUBTOTAL</b>	<b>12.000.000</b>		<b>2.400.000</b>
<b>SOFTWARE</b>			
SOFTWARE CONTABLE	450.000	3	
página web	1.500.000		
Activo 3	0		
<b>SUBTOTAL</b>	<b>1.950.000</b>		
<b>TOTALES</b>	<b>49.850.000</b>		<b>6.440.000</b>

<b>INVERSIÓN CAPITAL DE TRABAJO</b>	
Capital de trabajo	100.000.000
Inventarios	0
<b>TOTAL, INVERSIÓN INICIAL</b>	<b>569.256.812</b>

*Nota: tabla de presupuestos de inversión y su tabla de amortización.*

***Presupuesto de costos de operación.***

Para el desarrollo de los servicios a prestar, se deberá realizar un montaje y para esto se realizarán compras que podrían ser únicas para la organización o de suscripción dependiendo el caso, la compra de equipos, celulares, escritorios y demás material mobiliario para su adecuación.

Dentro de este también se incluye un efectivo de caja para el manejo de compras necesarias para la prestación de servicios, en los que pueden estar, transportes, viáticos y demás. Como se muestra a continuación:

**Figura 27***Presupuesto de costos*

<b>Costos</b>	<b>Estimado</b>	<b>Real</b>	<b>Diferencia</b>
<b>Costos de única vez</b>			
Publicidad por apertura	\$ 1.200.000	\$ 1.180.000	-\$ 20.000
Sitio online del negocio	\$ 1.500.000	\$ 1.800.000	\$ 300.000
Desarrollo de la Marca	\$ 300.000	\$ 300.000	\$ 0
Remodelaje de Inmueble	\$ 4.000.000	\$ 4.500.000	\$ 500.000
Tarjetas de Negocio	\$ 300.000	\$ 250.000	-\$ 50.000
Licencias y permisos	\$ 100.000	\$ 85.000	-\$ 15.000
Compras de Hardware y Software	\$ 450.000	\$ 450.000	\$ 0
Decoración	\$ 250.000	\$ 200.000	-\$ 50.000
Máquinas y equipamiento	\$ 14.000.000	\$ 13.700.000	-\$ 300.000
Muebles de oficina	\$ 8.000.000	\$ 7.600.000	-\$ 400.000
Efectivo Operativo (Capital de trabajo)	\$ 5.000.000	\$ 5.000.000	\$ 0
Instalación de sistema de seguridad	\$ 1.400.000	\$ 950.000	-\$ 450.000
Configuración, instalación y servicios de consultori	\$ 1.200	\$ 1.400	\$ 200
Cartel	\$ 150.000	\$ 100.000	-\$ 50.000
Teléfonos	\$ 6.000.000	\$ 5.400.000	-\$ 600.000
suministros varios	\$ 800.000	\$ 700.000	-\$ 100.000
Otros 1	\$ 0	\$ 0	\$ 0
<b>Costos Fijos Totales</b>	<b>\$ 43.451.200</b>	<b>\$ 42.216.400</b>	<b>🔻 -\$ 1.234.800</b>

*Nota: Costos de compra única para inicio de operaciones.*

***Gastos de administración.***

promedio de gastos mensuales para la operación mensual de la empresa incluyendo sus diferentes variables y variaciones durante el primer año de funcionamiento.

**Figura 28***Costos administrativos mensual*

<b>Costo Mensual Promedio</b>		
Salario Accionistas (Gerentes)	\$ 6.000.000	\$ 6.000.000
Salario Personal operativo	\$ 5.160.000	\$ 5.200.000
Salario personal administrativo	\$ 6.000.000	\$ 6.000.000
Publicidad (internet, diarios, etc)	\$ 250.000	\$ 250.000
Seguro de negocio	\$ 190.000	\$ 190.000
Conexión de internet	\$ 200.000	\$ 200.000
Servicios legales y contables	\$ 2.200.000	\$ 2.200.000
Suministros	\$ 300.000	\$ 280.000
Planes móviles	\$ 350.000	\$ 350.000
Gastos relacionados al sitio web	\$ 220.000	\$ 220.000
Salud	\$ 1.458.600	\$ 1.458.600
Pension	\$ 2.059.200	\$ 2.059.200
ARL	\$ 89.232	\$ 89.232
Parafiscales	\$ 76.017	\$ 76.017
Prima	\$ 1.169.488	\$ 1.169.488
Cesantias	\$ 1.217.729	\$ 1.217.729
Intereses de cesantias	\$ 146.186	\$ 146.186
vacaciones	\$ 609.596	\$ 609.596
Dotacion	\$ 406.000	\$ 406.000
Aux transporte	\$ 951.440	\$ 951.440
<b>Costo Mensual Promedio</b>	<b>\$ 29.053.488</b>	<b>\$ 29.073.488</b>
<b>Número de meses</b>	<b>\$ 6</b>	<b>\$ 6</b>
<b>Total Costo mensual Promedio</b>	<b>\$ 174.320.926</b>	<b>\$ 174.440.926</b>
<b>Costos Totales</b>	<b>\$ 217.772.126</b>	<b>\$ 216.657.326</b>

*Nota: costos promedio mensual para el funcionamiento de la empresa,*

Se promedia un sostenimiento de 12 meses como periodo de gracia para comenzar a recibir honorarios o comisiones como resultado de las negociaciones realizadas y el costo promedio de sostenimiento para que la empresa mantenga su balance positivo. Se realizará un presupuesto para conocer el punto de equilibrio de la organización donde se determinará la rentabilidad de la empresa en el tiempo.

Por el desarrollo de la actividad se generará un desgaste o deterioro inherente de todo los equipos, herramientas y edificaciones que ocasiona una disminución en el valor comercial, esta disminución se evalúa permitiendo conocer el patrimonio de la organización cada año finalizado, en consecuencia, irá disminuyendo con excepciones ajenas que no se pueden controlar, estas

pueden ser de tipo económico, político, social, como la escasez de los productos, insumos, materias primas entre muchas otras.

La organización generará unos valores por depreciación de los activos en el primer año de actividad por un total de \$ 9.430.000 según el tipo de bien estipulado como se muestra a continuación:

**Figura 29**

*Inversion y depreciacion*

<b>INVERSIÓN ACTIVOS</b>			
	<b>Valor total del activo</b>	<b>Años de vida útil</b>	<b>Depreciación y amortización</b>
<b>MUEBLES Y ENSERES Y EQUIPO DE OFICINA</b>			
Muebles y enseres	8.000.000	10	800.000
<b>SUBTOTAL</b>	<b>8.000.000</b>		<b>800.000</b>
<b>MAQUINARIA Y EQUIPO</b>			
Computadores de escritorio	14.000.000	5	4.680.000
Impresoras	2.000.000		
Teléfonos	6.000.000		
Equipo de seguridad	1.400.000		
<b>SUBTOTAL</b>	<b>23.400.000</b>		<b>4.680.000</b>
<b>EDIFICACIONES</b>			
INSTALACIONES	4.500.000	5	900.000
<b>SUBTOTAL</b>	<b>4.500.000</b>		<b>900.000</b>
<b>EQUIPO DE COMPUTO</b>			
Equipo de computo	12.000.000	5	2.400.000
<b>SUBTOTAL</b>	<b>12.000.000</b>		<b>2.400.000</b>
<b>SOFTWARE</b>			
SOFTWARE CONTABLE	450.000	3	650.000
pagina web	1.500.000		
Activo 3	0		
<b>SUBTOTAL</b>	<b>1.950.000</b>		<b>650.000</b>
<b>TOTALES</b>	<b>49.850.000</b>		<b>9.430.000</b>

*Nota: valores de inversión y depreciación de artículos.*

### 1. Costos financieros.

estos costos de la empresa financiados a 6 años por un valor de 50 millones como respaldo económico para la ejecución y funcionamiento de la organización, con la convicción de un arranque productivo desde el mes 6 siendo este el comienzo de la generación de comisiones por los tramites de exportación o importación causados en esos primeros meses de funcionamiento.

#### Figura 30

*capital prestado y plan de amortización*

PLAN DE AMORTIZACIÓN				
<b>VALOR PRESTAMO</b>	<b>50.000.000</b>			
<b>PLAZO</b>	<b>60</b>			
<b>TASA</b>	<b>1,566%</b>			
<b>CUOTA MES</b>	<b>1.291.356</b>			
CUOTA	INICIAL	INTERES	CAPITAL	SALDO
1	50.000.000	783.067	508.289	49.491.711
2	49.491.711	775.106	516.249	48.975.462
3	48.975.462	767.021	524.335	48.451.127
4	48.451.127	758.809	532.546	47.918.581
5	47.918.581	750.469	540.887	47.377.694
6	47.377.694	741.998	549.358	46.828.336
7	46.828.336	733.394	557.961	46.270.374
8	46.270.374	724.656	566.700	45.703.675
9	45.703.675	715.781	575.575	45.128.099
10	45.128.099	706.766	584.589	44.543.510
11	44.543.510	697.611	593.745	43.949.765
12	43.949.765	688.312	603.044	43.346.721
<b>año 1</b>		<b>8.842.991</b>	<b>6.653.279</b>	
13	43.346.721	678.868	612.488	42.734.233
14	42.734.233	669.275	622.081	42.112.152
15	42.112.152	659.533	631.823	41.480.329

16	41.480.329	649.637	641.718	40.838.611
17	40.838.611	639.587	651.769	40.186.842
18	40.186.842	629.380	661.976	39.524.866
19	39.524.866	619.012	672.344	38.852.522
20	38.852.522	608.482	682.873	38.169.649
21	38.169.649	597.788	693.568	37.476.081
22	37.476.081	586.926	704.430	36.771.651
23	36.771.651	575.893	715.463	36.056.188
24	36.056.188	564.688	726.668	35.329.520
<b>Año 2</b>		<b>7.479.069</b>	<b>8.017.201</b>	
25	35.329.520	553.308	738.048	34.591.472
26	34.591.472	541.749	749.607	33.841.865
27	33.841.865	530.009	761.347	33.080.518
28	33.080.518	518.085	773.271	32.307.247
29	32.307.247	505.975	785.381	31.521.866
30	31.521.866	493.675	797.681	30.724.185
31	30.724.185	481.182	810.174	29.914.011
32	29.914.011	468.493	822.862	29.091.148
33	29.091.148	455.606	835.750	28.255.399
34	28.255.399	442.517	848.839	27.406.560
35	27.406.560	429.223	862.132	26.544.428
36	26.544.428	415.721	875.635	25.668.793
<b>Año 3</b>		<b>5.835.543</b>	<b>9.660.727</b>	
37	25.668.793	402.008	889.348	24.779.445
38	24.779.445	388.079	903.277	23.876.169
39	23.876.169	373.933	917.423	22.958.745
40	22.958.745	359.565	931.791	22.026.954
41	22.026.954	344.972	946.384	21.080.570
42	21.080.570	330.150	961.206	20.119.364
43	20.119.364	315.096	976.260	19.143.104
44	19.143.104	299.807	991.549	18.151.555
45	18.151.555	284.278	1.007.078	17.144.477
46	17.144.477	268.505	1.022.850	16.121.627
47	16.121.627	252.486	1.038.870	15.082.757
48	15.082.757	236.216	1.055.140	14.027.617
<b>Año 4</b>		<b>3.855.094</b>	<b>11.641.176</b>	
49	14.027.617	219.691	1.071.665	12.955.953
50	12.955.953	202.908	1.088.448	11.867.504
51	11.867.504	185.861	1.105.495	10.762.009

52	10.762.009	168.547	1.122.808	9.639.201
53	9.639.201	150.963	1.140.393	8.498.808
54	8.498.808	133.103	1.158.253	7.340.555
55	7.340.555	114.963	1.176.393	6.164.162
56	6.164.162	96.539	1.194.817	4.969.345
57	4.969.345	77.827	1.213.529	3.755.816
58	3.755.816	58.821	1.232.535	2.523.281
59	2.523.281	39.518	1.251.838	1.271.443
60	1.271.443	19.913	1.271.443	
<b>Año 5</b>		<b>1.468.653</b>	<b>14.027.617</b>	

*Nota: tabla de amortización deuda.*

## **2. Presupuesto de ingresos.**

Se realiza una formulación para estimar los costos operacionales vs los ingresos operativos, en los que se busca encontrar una base de ingresos rentable para la ejecución y la implementación de la empresa. Se estiman datos reales basados en un periodo de 5 años para analizar las variaciones que se puedan obtener en la ejecución.

La ilustración a continuación evidencia un promedio de ingresos en el promedio de los 5 años para cada uno de los servicios prestados por la empresa y el ingreso no operativo con el que se pretende comenzar el mes 6 el cual será el resultado de una operación de importación o exportación, se refleja el estimado de costos y se logra definir que la rentabilidad sigue siendo positiva respecto a los costos que incurre la empresa.

**Figura 31***Ingresos*

<b>INGRESOS</b>					
	2023	2024	2025	2026	2027
Asesoría Basica	12.000.000	14.520.000	19.202.700	27.651.888	43.206.075
Asesoría Estándar	250.000.000	302.500.000	400.056.250	576.081.000	900.126.563
Asesoría Pluss	180.000.000	217.800.000	288.040.500	414.778.320	648.091.125
Presupuesto de ingresos x impo o expo	360.000.000	990.000.000	1.593.900.000	2.459.160.000	3.842.437.500
	0	0	0	0	0
	0	0	0	0	0
<b>TOTAL INGRESOS OPERATIVOS</b>	<b>802.000.000</b>	<b>1.524.820.000</b>	<b>2.301.199.450</b>	<b>3.477.671.208</b>	<b>5.433.861.263</b>
Ingresos financieros	0	0	76.215.728	332.962.079	963.202.587
<b>TOTAL INGRESOS</b>	<b>802.000.000</b>	<b>1.524.820.000</b>	<b>2.377.415.178</b>	<b>3.810.633.287</b>	<b>6.397.063.850</b>

<b>Análisis vertical año 1</b>		
Asesoría Basica	1%	<b>Distribución porcentual de los ingresos respecto al total</b>
Asesoría Estándar	31%	
Asesoría Pluss	22%	
Presupuesto de ingresos x impo o expo	45%	
	0%	

<b>Análisis horizontal ingresos</b>		
2023		<b>Crecimiento anual</b>
2024	90%	
2025	51%	
2026	51%	
2027	56%	

*Nota: comparación costos vs ingresos.*

La tabla anterior contiene cifras y porcentajes de costos versus los ingresos que generará la empresa por la prestación de sus servicios en un periodo de cinco años, estos servicios son asesoría básica, estándar y plus, se toma un periodo de cinco años porque es el tiempo pronosticado para alcanzar el punto de equilibrio, cada asesoría generará unos ingresos a la empresa dependiendo de su demanda la cual está representada en porcentajes periódicos.

## Revisión de Riesgos

### Mapeo de riesgos.

Existen riesgos en el proyecto en referencia a la entrada en funcionamiento de la empresa, con un análisis claro basado en las desventajas que puede tener una empresa como la que se pretende crear, podemos decir que:

Existe el riesgo de fracaso causado por la inexperiencia del equipo, invasión del mercado por empresas extranjeras o nacionales, negativa de los potenciales clientes por falta de convicción, políticas fiscales, políticas comerciales, crisis económica, conflictos civiles.

Se realiza por medio de la siguiente ilustración los diferentes riesgos estudiados para la prevención y ejecución de control necesario en orden de prioridad sin descuidar alguno.

### Figura 32

*Matriz de riesgos operacionales.*

MATRIZ DE RIESGOS						
FACTOR DE RIESGO	DESCRIPCION DEL RIESGO	FUENTE GENERADORA	CONSECUENCIA	GRADO DE PELIGROSIDAD	CONTROL NECESARIO	PRIORIDAD
Riesgo Financiero	financiacion de proyecto	administrativa y financiera	disminucion de operaciones, saldos pendientes por pagar.	Baja	Manejo financiero y controlado	4
Riesgo Economicos	decisiones erroneas	administrativa, legal.	perdidas economicas de capital de la empresa	Baja	toma de decisiones antes de.	5
Riesgos Politicos	modificaciones comerciales	Legal	alteraciones en las negociaciones	Alta	prevenir o anticiparse a los cambios según el comportamiento.	1
Riesgos Legales	restricciones operativas y legales en el exterior	Legal	restricciones comerciales o en las negociaciones	Media	estudio anticipado de leyes externas previa a negociacion	2
Riesgos no Sistematicos	enfoque comercial erroneo	Administrativo y operativo	Retrasos operacionales, desviación de Objetivos	Media	correcto analisis comercial y enfoque administrativo	3

*Nota: Fuentes generadoras de riesgo por prioridades*

En la anterior tabla que representa de forma gráfica la matriz de riesgo del proyecto, en ella se evidencian diferentes tipos de riesgo, este riesgo puede de tipo financiero, económico, publico, legal o sistemático, muestra cual es el factor o causa que lo está generando, la generación de ese riesgo traerá una consecuencia la cual depende del impacto que tenga en la organización, mantener un continuo monitoreo y análisis permitirá una detección anticipada que permitirá ejecutar un plan de acción para poder controlar y mitigar su impacto, si existen varios tipos de amenazas las cuales pongan en riesgo el normal funcionamiento de la empresa, se tomarán acciones considerando su prioridad.

No se puede omitir ni subestimar ningún tipo de riesgo por insignificante o pequeño que parezca, el impacto que tenga siempre causara una afectación que alterará el normal funcionamiento del área en que impacte, la recuperación dependerá también del impacto que este tenga, la detección anticipada que se haya hecho, el plan de acción aplicado; considerando lo difícil que se puede tornar una situación de tipo económico o financiero, que por lo general provienen de factores externos de tipo macro, también puede ser de tipo interno por causa de malos manejos o procedimientos administrativos. Una mala inversión en la ejecución de un proyecto que no permita la recuperación de los recursos invertidos, un cambio drástico en el sector de las asesorías o el comercio internacional, pueden ser una de las tantas posibilidades. La inestabilidad económica que se presenta frecuentemente en cualquier economía, regional, nacional o global, es un riesgo el cual no permite el desarrollo de las actividades de la organización.

### **Análisis y conclusiones.**

Con una larga y exhaustiva investigación, a través de la recolección, análisis y verificación de la información, la cual permitió definir la viabilidad de una idea de negocio.

Crear empresa en Colombia no es una tarea fácil, teniendo en cuenta los requisitos legales, tributarios, la competencia existente y aún más la realidad económica que se vive actualmente, pero estos detalles solo se deben tener en cuenta y continuar con las metas y objetivos propuestos. La mejor forma de opacar todos estos factores no tan positivos es aprovechando las oportunidades de negocios que se presentan, en este caso una identificada en la región de Urabá, definida como la mayor proyección a nivel nacional por su ubicación y los proyectos que se desarrollan en ella. Las grandes industrias son una muestra real de que el éxito no es imposible, las cuales inician desde de cero con muchas circunstancias adversas pero que fueron impulsadas por las nuevas tendencias de consumo de la sociedad, la cual marca la senda a seguir. En este caso se habla específicamente del comercio, impulsado por la globalización, el gran consumo a nivel mundial, las economías emergentes, el crecimiento poblacional y las necesidades en aumento de la sociedad, son determinadas como la base principal de los fundamentos de este proyecto.

El crecimiento empresarial brindará un desarrollo equilibrado en todos los sectores económicos de la región, la inversión no solo llegará del sector privado sino también del sector público, generando un dinamismo armónico reflejado en el auge industrial, la generación de empleo y oportunidades para crear empresa mejorarán la calidad de vida, estas oportunidades ya están siendo aprovechadas con el planteamiento de esta idea de negocio. La cual mantendrá una

visión progresiva y constante adaptándose al dinamismo del mercado, evitando así, caer en errores de confianza y monotonía.

Este proyecto, basado en fundamentos lógicos producto de investigaciones que arrojaron resultados que permitieron estructurar cada paso, donde se analizó cada variable tales como; mercado, proyecciones, precio, competencia, entorno económico, político, social, riesgos a los que se puede estar expuesto, donde la aplicación de herramientas administrativas evidencian puntos muy importantes a tener en cuenta, los cuales pueden actuar en contra del proyecto, pero de igual forma determinar fortalezas, y las oportunidades que existen en el ambiente exterior, la identificación de todas esas variables permitirá transitar un camino más seguro para alcanzar todos los objetivos propuestos.

Toda empresa necesita de recursos suficientes para vender un excelente producto o prestar un excelente servicio, Trade Connect S.A.S contemplando las verdaderas necesidades contará con los recursos necesarios para prestar sus servicios, satisfaciendo las necesidades de sus clientes, fundamentada en una estructura organizacional diseñada para la calidad y agilidad en cada proceso.

El conocimiento aplicado en cada paso de este proyecto se refleja claramente en la coherencia y fundamentos como una de las tantas razones para considerar una verdadera idea de negocios viable, la cual demuestra ser autosostenible y que aportará directamente en desarrollo socioeconómico de la región, además de su entero compromiso en la conservación del medio ambiente.

Las expectativas son positivas considerando que Colombia está muy atrasada en lo concerniente al comercio internacional. A nivel regional se evidencia una pasividad o falta de conciencia del impacto e importancia que tendrá el comercio internacional,

## **Recomendaciones.**

Ya concluida la investigación del presente proyecto de grado, se deja a consideración de los emprendedores, del lector y la comunidad académica el concepto calificativo que se determine, bajo parámetros independientes de conceptualización. En el tema de asesorías en comercio internacional se recomienda:

- Es indispensable mantener investigaciones sobre el tema de comercio
- Estar muy actualizado en los comportamientos de los mercados tanto nacionales como internacionales.
- Mantener una innovación dinámica que permita mantenerse a la vanguardia en los servicios prestados, teniendo en cuenta su importancia en la economía.
- Se debe prestar dedicada atención en el despertar de un mercado emergente puede causar una gran expectativa que dispare la oferta de servicios, de no tener el cuidado necesario se puede perder terreno en el mercado.
- Extender los estudios de manera futurista no solo pensando en el tema de viabilidad en los servicios que puede prestar una empresa como asesora,
- trabajar mancomunadamente con otros proyectos o buscar acompañamiento y apoyo de universidades y entidades del estado que fortalezcan el proyecto,
- hacer uso de los beneficios brindados, con el fin de aumentar la participación en los recursos propios.
- Profundizar en los proyectos ya realizados, los cuales son escasos y brindan poca o casi ninguna información, el hallazgo de información permitiría analizar la viabilidad de una manera más detallada, en consecuencia, al comportamiento del mercado en el tiempo que se realizaron dichos estudios.

## Referencias

- Alberto Carrasquilla Barrera. (2019). *Anallex*. Obtenido de [https://www.anallex.org/wp-content/uploads/2019/07/DECRETO-1165-DEL-2-DE-JULIO-DE-2019\\_compressed-1-comprimido.pdf](https://www.anallex.org/wp-content/uploads/2019/07/DECRETO-1165-DEL-2-DE-JULIO-DE-2019_compressed-1-comprimido.pdf)
- Alicia Victoria Arango. (13 de Febrero de 2019). *Presidencia.gov*. Obtenido de [https://id.presidencia.gov.co/Documents/190219\\_Resolucion0312EstandaresMinimosSeguridadSalud.pdf](https://id.presidencia.gov.co/Documents/190219_Resolucion0312EstandaresMinimosSeguridadSalud.pdf)
- Anonimo. (2013). *wto*. Obtenido de [https://www.wto.org/spanish/res\\_s/booksp\\_s/wtr13-2c\\_s.pdf](https://www.wto.org/spanish/res_s/booksp_s/wtr13-2c_s.pdf)
- Aplicaciones logisticas. (2018). *Aplicaciones logisticas*. Obtenido de <http://aplicaciones-logisticas-almacen.blogspot.com/2013/04/i.html>
- Asobanana. (2019). Obtenido de <https://es.wikipedia.org/wiki/Apartado%20de%20Banano,SUNISA%20ASOBANANA%20entre%20otras>
- Ballesteros, M. g. (2019). *Repositorio Esumer*. Obtenido de <https://repositorio.esumer.edu.co/handle/esumer/2505>
- Banaduana. (2022). Obtenido de <https://banaduana.com/>
- Bancomundial. (7 de Junio de 2023). Obtenido de <https://www.bancomundial.org/es/country/colombia/overview>
- Bascbogota. (Prr 1). *Bascbogota*. Obtenido de <https://web.bascbogota.com/node/1>
- Camara de Comercio de Uraba. (2021). Obtenido de <https://ccuraba.org.co/site/wp-content/uploads/2022/01/INFORME-DE-LABORES-2021-1.pdf>
- Camara de Comercio de Uraba. (2022). Obtenido de <https://ccuraba.org.co/site/wp-content/uploads/2023/01/INFORME-DE-LABORES-2022-1.pdf>
- Canals. (1994). *Revista Ceipa*. Obtenido de <https://revistas.ceipa.edu.co/index.php/lupa/article/download/546/751?inline=1>
- central, b. (2015). Obtenido de [https://d1wqtxts1xzle7.cloudfront.net/64241044/\\_4\\_\\_AAA\\_Ventajas\\_Comparativas\\_ALUMNOS\\_4ra\\_edic\\_ENVIADO\\_2020-libre.pdf?1598051791=&response-content-disposition=inline%3B+filename%3DLas\\_ventajas\\_de\\_las\\_ventajas\\_comparativa.pdf&Expires=1691279718&Signature=Fw](https://d1wqtxts1xzle7.cloudfront.net/64241044/_4__AAA_Ventajas_Comparativas_ALUMNOS_4ra_edic_ENVIADO_2020-libre.pdf?1598051791=&response-content-disposition=inline%3B+filename%3DLas_ventajas_de_las_ventajas_comparativa.pdf&Expires=1691279718&Signature=Fw)
- Ciencias, M. (2006). Obtenido de <https://minciencias.gov.co/sites/default/files/upload/reglamentacion/ley-1014-2006.pdf>
- Colombia, B. d. (2008). *Revista Ceipa*. Obtenido de <https://revistas.ceipa.edu.co/index.php/lupa/article/download/546/751?inline=1>

- Compas. (2019). *Terminales Compas [Ilustracion 2]*. Obtenido de <https://www.compas.com.co/es/terminales/cartagena>
- Confecamaras. (s.f.). Obtenido de <https://confecamaras.org.co/noticias/855-mas-de-256-mil-empresas-se-crearon-en-colombia-en-entre-enero-y-septiembre-de-2022#:~:text=Seg%C3%BAAn%20cifras%20del%20Registro%20%C3%9Anico,fue%20de%20251.008%20unidades%20productivas>.
- Conpes. (2005). *olaboracion.dnp*. Obtenido de <https://colaboracion.dnp.gov.co/CDT/Conpes/Econ%C3%B3micos/3382.pdf>
- Direccion nacional de aduanas . (Prr 1). *Direccion nacional de aduanas* . Obtenido de <https://www.aduanas.gub.uy/innovaportal/v/2542/8/innova.front/contenedores-definicion.html>
- DRIP CAPITAL. (DIC de 2022). Obtenido de <https://www.dripcapital.com/es-mx/recursos/blog/organismos-reguladores-del-comercio-internacional>
- Ealde. (2019). *Ealde Bussines School*. Obtenido de <https://www.ealde.es/teorias-comercio-internacional/>
- Ecci. (2018). Obtenido de <https://repositorio.ecci.edu.co/bitstream/handle/001/1773/Trabajo%20de%20grado.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Fernandez. (2015). *logistica*.
- Fernandez, S. (2015). *Infraestructura portuaria:Gestion y logistica*.
- Fondo Monetario Internacional. (ENERO de 2023). *FMI*. Obtenido de [https://www.google.com/url?sa=i&url=https%3A%2F%2Fwww.imf.org%2Fes%2Fpublications%2FwEO%2FIssues%2F2023%2F01%2F31%2Fworld-economic-outlook-update-january-2023&psig=AOvVaw3AMW\\_c16\\_GdnjcsxB5KrLE&ust=1686867022634000&source=images&cd=vfe&ved=0CBQQ3YkBahcKEwi](https://www.google.com/url?sa=i&url=https%3A%2F%2Fwww.imf.org%2Fes%2Fpublications%2FwEO%2FIssues%2F2023%2F01%2F31%2Fworld-economic-outlook-update-january-2023&psig=AOvVaw3AMW_c16_GdnjcsxB5KrLE&ust=1686867022634000&source=images&cd=vfe&ved=0CBQQ3YkBahcKEwi)
- Fundauniban. (2011). *Algo de historia*. Obtenido de [http://www.fundauniban.org.co/index.php?option=com\\_content&view=article&id=158:algo-de-historia&catid=2&itemid=101](http://www.fundauniban.org.co/index.php?option=com_content&view=article&id=158:algo-de-historia&catid=2&itemid=101)
- Fundauniban. (2014). *Fundauniban*. Obtenido de [http://www.fundauniban.org.co/index.php?option=com\\_content&view=article&id=158:algo-de-historia&catid=2&Itemid=101](http://www.fundauniban.org.co/index.php?option=com_content&view=article&id=158:algo-de-historia&catid=2&Itemid=101)
- Garcia, D. (2018). Obtenido de <https://ojs.tdea.edu.co/index.php/encontexto/article/view/479/644>
- Garcia, L. F. (2019). los almendros, una historia real. Mwgrill. Obtenido de <http://www.losalmendros.com>
- Gestiónlogísticasena. (2010 Prr 3). *Gestiónlogísticasena*. Obtenido de <http://gestionlogistica-sena.blogspot.com/2010/06/lay-out.html>
- google. (2019). Obtenido de [https://www.google.com/search?q=crecimiento+poblacional+mundial+2023&rlz=1C1CHBF\\_esC01046CO1046&source=lnms&tbm=isch&sa=X&ved=2ahUKEwjX7J-msJD-AhXaVTABHVdGAV4Q\\_AUoAXoECAEQAw&biw=1366&bih=649&dpr=1](https://www.google.com/search?q=crecimiento+poblacional+mundial+2023&rlz=1C1CHBF_esC01046CO1046&source=lnms&tbm=isch&sa=X&ved=2ahUKEwjX7J-msJD-AhXaVTABHVdGAV4Q_AUoAXoECAEQAw&biw=1366&bih=649&dpr=1)

- Grupo NW. (Prr 1). *Logimov*. Obtenido de <https://www.logimov.com/blog/nwarticle/22/1/terminal-contenedores-eficiencia-para-intercambio>
- Hubspot. (2022). *Hubspot*. Obtenido de <https://blog.hubspot.es/sales/internacionalizacion>
- imecolombia. (2023). Obtenido de [https://www.imecolombia.com.co/?gclid=CjwKCAjwjOunBhB4EiwA94JWsPx2F1-iqp5-NkDtr4T1Gp0S7isP9O3BMWyPzGu4bC2o4breeAMl6hoCGTcQAvD\\_BwE](https://www.imecolombia.com.co/?gclid=CjwKCAjwjOunBhB4EiwA94JWsPx2F1-iqp5-NkDtr4T1Gp0S7isP9O3BMWyPzGu4bC2o4breeAMl6hoCGTcQAvD_BwE)
- Jaramillo, G. (2020). Zonas del patio de contenedores. (J. vives, Entrevistador)
- José Noé Rios. (Agosto de 2014). *arlsura*. Obtenido de [https://www.arlsura.com/files/Resolucion\\_3368\\_2014.pdf](https://www.arlsura.com/files/Resolucion_3368_2014.pdf)
- Kalmanovits. (2000). *Revista Ceipa*. Obtenido de <https://revistas.ceipa.edu.co/index.php/lupa/article/download/546/751?inline=1>
- La voz de houston. (Prr 2). *La voz de houston*. Obtenido de <https://pyme.lavoztx.com/qu-son-los-procesos-logsticos-5028.html>
- La voz de houston. (Prr 5). *La voz de houston*. Obtenido de <https://pyme.lavoztx.com/qu-son-los-procesos-logsticos-5028.html>
- Lagos, E. (2011 Prr 2). *Almacenamientoblog*. Obtenido de <http://almacenamientolog.blogspot.com/2011/11/almacenamiento-concepto.html>
- Legal, W. (2023). Obtenido de <https://www.wonder.legal/co/creation-modele/reglamento-interno-del-trabajo-22>
- LEGISBLOG. (2023). Obtenido de <https://blog.legis.com.co/comercio-exterior/balanza-comercial-de-colombia-comercio-exterior-en-el-2022#:~:text=Para%20el%202022%2C%20Colombia%20gener%C3%B3,596%2C81%20millones>.
- locaaso, R. (2020). costos. *semana*.
- logimov. (Agosto de 2018). *Logimov*. Obtenido de <https://www.logimov.com/blog/nwarticle/22/1/terminal-contenedores-eficiencia-para-intercambio>
- Logística, Ministerio de Transporte. (2014). *Análisis de las condiciones de la operación de los patios de contenedores en Colombia*. Digital.
- Master logística. (2021). *MASTER LOGÍSTICA*. Obtenido de <https://www.masterlogistica.es/comercio-exterior/#:~:text=El%20origen%20del%20Comercio%20Exterior,fin%20de%20favorecer%20el%20comercio>.
- Mipymes, M. (2023). Obtenido de <https://www.mipymes.gov.co/normatividad/leyes#:~:text=Ley%20590%20del%2010%20de,%2C%20peque%C3%B3as%20y%20medianas%20empresa%22>. <https://www.mipymes.gov.co/normatividad/leyes#:~:text=Ley%20590%20del%2010%20de,%2C%20peque%C3%B3as%20y%20medianas%20empresa%22>
- Newton. (1890, p 109). *leyes de new*. Francia: francia new.

- OIT. (2019). *ORGANIZACION INTERNACIONAL DEL TRABAJO*. Obtenido de [https://www.ilo.org/global/about-the-ilo/newsroom/news/WCMS\\_865260/lang--es/index.htm#:~:text=Se%20prev%C3%A9%20asimismo%20que%20el%20desempleo%20a%20escala%20mundial%20aumente,5%2C8%20por%20ciento](https://www.ilo.org/global/about-the-ilo/newsroom/news/WCMS_865260/lang--es/index.htm#:~:text=Se%20prev%C3%A9%20asimismo%20que%20el%20desempleo%20a%20escala%20mundial%20aumente,5%2C8%20por%20ciento)
- ORG, W. (s.f.). *WTO*. Obtenido de [https://www.wto.org/spanish/tratop\\_s/tpr\\_s/s265\\_sum\\_s.pdf](https://www.wto.org/spanish/tratop_s/tpr_s/s265_sum_s.pdf)
- PBIP. (2002). *Codigo PBIP*.
- Portafolio. (2010). *portafolio*. Obtenido de <http://www.portafolio.com>
- Portalcip.org. (2019). *Portalcip.org*. Obtenido de <http://portalcip.org/wp-content/uploads/2019/06/Easy-Guide-for-Beginners-on-ISPS-Code-SPAN.pdf>
- Procesoadministrativouniban. (2012 Prr 1). *Conociendo a Uniban*. Obtenido de <http://procesoadministrativouniban.blogspot.com/2012/11/mision-vision-y-valores.html>
- Procesoadministrativouniban. (2012 Prr 2). *Conociendo a Uniban*. Obtenido de <http://procesoadministrativouniban.blogspot.com/2012/11/mision-vision-y-valores.html>
- Procesoadministrativouniban. (2012 Prr 3). *Conociendo a Uniban*. Obtenido de <http://procesoadministrativouniban.blogspot.com/2012/11/mision-vision-y-valores.html>
- procolombia. (2019). *procolombia*. Obtenido de <http://www.procolombia.com>
- Procolombia. (2021). Obtenido de <https://www.colombiatrader.com.co/inicio>
- Procolombia. (Prr 1). *Procolombia*. Obtenido de <https://www.colombiatrader.com.co/contacto/preguntas-frecuentes/que-es-una-comercializadora-internacional>
- Proexport. (2012, p 5). *Proexport*. Obtenido de <http://www.proexport.com/jdksdghsfghghgf>
- PROPIA, E. (s.f.).
- PROPIA, E. (2023).
- Publica, F. (s.f.). Obtenido de <https://www.funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo/norma.php?i=34850>
- publica, F. (2023). Obtenido de <https://www.funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo/norma.php?i=34850>
- Publico. (2018). Obtenido de <https://www.publico.es/economia/paises-mayor-endeudamiento-familiar-planeta.html#:~:text=En%20esta%20ocasi%C3%B3n%2C%20por%20orden,225%25%20de%20la%20econom%C3%ADa%20global>
- Ramirez. (2007). *Revista Ceipa*. Obtenido de <https://revistas.ceipa.edu.co/index.php/lupa/article/download/546/751?inline=1>
- Reliability. (Prr 1). *Reliability*. Obtenido de <https://reliabilityweb.com/sp/articles/entry/los-indicadores-de-gestion>
- Republica, L. (2 de 2022). Obtenido de <https://www.google.com/url?sa=i&url=https%3A%2F%2Fwww.larepublica.co%2Fsalud-ejecutiva%2Fmejora-la-productividad-y-el-exito-laboral-a-traves-de-la-organizacion-de-la>

- oficina-3304549&psig=AOvVaw2DDNkjBiqU9DYXLAqxGon2&ust=1686447483135000&source=images&cd=v
- Reting. (s.f.). Obtenido de <https://www.rentingcolombia.com/blog/desafios-oportunidades-economia-colombiana-actual#:~:text=Crecimiento%20sectorial%202022%20y%202023,son%20comercio%2C%20consultor%20C3%ADa%20e%20industria>.
- Rodrigo Marin Bernal. (Mayo de 1979). *Copaso*. Obtenido de <http://copaso.upbbga.edu.co/legislacion/Res.2400-1979.pdf>
- Rodrigo Marin Bernal. (mayo de 1979). *Copaso*. Obtenido de <http://copaso.upbbga.edu.co/legislacion/Res.2400-1979.pdf>
- Rodrigo Marin Bernal. (Mayo de 1979). *Copaso*. Obtenido de <http://copaso.upbbga.edu.co/legislacion/Res.2400-1979.pdf>
- SENA. (s.f.). Obtenido de [https://repositorio.sena.edu.co/bitstream/handle/11404/4125/costos\\_logist\\_tmp\\_ri.pdf;jsessionid=8DA0D45C00929B382B4F52D1091328AA?sequence=7](https://repositorio.sena.edu.co/bitstream/handle/11404/4125/costos_logist_tmp_ri.pdf;jsessionid=8DA0D45C00929B382B4F52D1091328AA?sequence=7)
- smith, A. (24 de mayo de 2022). Obtenido de <https://blog.hubspot.es/marketing/que-es-ventaja-absoluta#:~:text=Adam%20Smith%20fue%20el%20primer,empleados%20de%20forma%20m%C3%A1s%20ventajosa>.
- SOSTENIBLE, I. I. (2023). Obtenido de <http://www.ismd.com.co/soluciones-oficina/>
- STATISTA. (29 de 07 de 2019). *SMART TRAVEL*. Obtenido de <https://www.smarttravel.news/grafico-los-paises-mas-innovadores-del-mundo/>
- U. catolica. (19 de 09 de 2022). Obtenido de <http://201.159.223.180/bitstream/3317/19415/1/T-UCSG-PRE-ESP-CFI-655.pdf>
- Uniban. (2014. prr. 2). *Uniban*. Obtenido de <http://www.uniban.com/index.php/en/nosotros-2/historia>
- Uniban. (s.f. Prr 1). *Uniban*. Obtenido de <http://uniban.com/index.php/es/insumos-y-servicios-2/produccion-de-cajas>
- Uniban. (s.f. Prr 1). *Uniban*. Obtenido de <http://uniban.com/index.php/es/insumos-y-servicios-2/servicios-al-campo>
- Uniban. (s.f. Prr 1). *Uniban*. Obtenido de <http://uniban.com/index.php/es/insumos-y-servicios-2/produccion-de-snacks>
- Uniban. (s.f. Prr 1). *Uniban*. Obtenido de <http://uniban.com/index.php/es/insumos-y-servicios-2/astilleros-navales>
- Uniban. (s.f. Prr 1). *Uniban*. Obtenido de <http://uniban.com/index.php/es/insumos-y-servicios-2/servicios-logisticos>

Wiki. (s.f.). Obtenido de

[https://es.wikipedia.org/wiki/Bertil\\_Ohlin#:~:text=El%20teorema%20de%20Heckscher%2DOhlin%2C%20en%20que%20se%20basa%20el,capital%20y%20mano%20de%20obra](https://es.wikipedia.org/wiki/Bertil_Ohlin#:~:text=El%20teorema%20de%20Heckscher%2DOhlin%2C%20en%20que%20se%20basa%20el,capital%20y%20mano%20de%20obra)

Wordlometers. (2019). Obtenido de [https://www.worldometers.info/es/poblacion-](https://www.worldometers.info/es/poblacion-mundial/#:~:text=Poblaci%C3%B3n%20Mundial%3A%208.0%20Billones%20de%20Personas%20(2023)%20%2D%20Worldometer)


[mundial/#:~:text=Poblaci%C3%B3n%20Mundial%3A%208.0%20Billones%20de%20Personas%20\(2023\)%20%2D%20Worldometer](https://www.worldometers.info/es/poblacion-mundial/#:~:text=Poblaci%C3%B3n%20Mundial%3A%208.0%20Billones%20de%20Personas%20(2023)%20%2D%20Worldometer)

World BASC Organization. (2012). *Estándares de seguridad* . Julio.

## Anexos

### Figura 33

#### Responsable SG-SST

		Sistema de Gestión de la Seguridad y Salud en el Trabajo	
<b>FORMATO A SIGNACIÓN DEL RESPONSABLE DEL SISTEMA DE GESTIÓN DE LA SEGURIDAD Y SALUD EN EL TRABAJO SG-SST</b>			
TRADE CONNECT S.A.S NIT: POR A SIGANR		Fecha: Febrero de 2023 Versión: 001 Página 1 de 2	

**ASIGNACIÓN DEL RESPONSABLE DEL SISTEMA DE GESTIÓN DE LA SEGURIDAD Y SALUD EN EL TRABAJO SG-SST**

De acuerdo a lo establecido en el decreto 1072 de 2015 y resolución 0312 de 2019, el representante legal de **TRADE CONNECT S.A.S.**, designa como responsable del Sistema de Gestión de Seguridad y Salud en el trabajo a la profesional en salud ocupacional por definir identificada con número de cedula xxxx de Apartadó Antioquia, y número de licencia xxxx de xx, quien tendrá garantizado por la gerencia la disponibilidad del tiempo del personal para la ejecución de las actividades y de los recursos requeridos para el cumplimiento de las siguientes responsabilidades dentro del Sistema de Gestión de Seguridad y Salud en el Trabajo:


- Asegurar que se establezcan, implementen y mantengan los procesos necesarios para la eficiencia del Sistema de Gestión de Seguridad y salud en trabajo de la empresa **TRADE CONNECT S.A.S**
- Informar a la gerencia sobre el avance del Sistema de Gestión y de cualquier necesidad de mejora.
- Planear, organizar, dirigir, desarrollar y aplicar el Sistema de Gestión de la Seguridad y Salud en el Trabajo SG-SST.
- Promover la participación de todos los miembros de la empresa en la implementación del Sistema de Gestión de la Seguridad y Salud en el Trabajo SG-SST
- Mantener un programa educativo y promocional de Seguridad y Salud en el Trabajo para todos los trabajadores acorde a los factores de riesgos.
- Participar activamente en las reuniones en donde se traten temas de Seguridad y Salud en el Trabajo
- Coordinar las actividades correspondientes con las entidades relacionadas con la empresa: EPS, ARL y CAJA DE COMPENSACIÓN
- Verificar que el Comité Paritario de Seguridad y Salud en el Trabajo COPASST, la brigada de emergencia y el comité de convivencia laboral estén ejerciendo sus funciones correctamente
- Custodiar la documentación relacionada con el SG-SST
- Apoyar la investigación de los incidentes y accidentes de trabajo
- Gestionar los recursos para cumplir con la implementación del SG-SST

Nota: formato de asignación de responsabilidad a profesional de SG-SST



Figura 35

Procedimiento de capacitaciones

<p>  </p>	<p><b>1. Objetivo:</b> Elaborar y desarrollar un plan de formación, capacitación, entrenamiento, inducción, reinducción de acuerdo con los criterios establecidos y las necesidades en cada proceso, en cuenta al SG-SST y respectivas actualizaciones de manera que tenga el nivel de competencia suficiente para las exigencias del cargo.</p> <p><b>2. Alcance:</b> Este procedimiento aplica a todo el personal que labora e interviene directa e indirectamente TRADE CONNECT S.A.S y SG-SST.</p> <p><b>3. Definiciones:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ <b>Capacitación:</b> Actividades planificadas por TRADE CONNECT, para desarrollar en sus empleados y colaboradores, nuevas habilidades, conocimientos y actitudes que les permitan desempeñarse eficientemente en sus cargos actuales y futuros.</li> <li>➤ <b>Inducción:</b> Información específica al cargo, dada a un nuevo empleado de la Empresa para realizar satisfactoriamente las funciones asignadas.</li> <li>➤ <b>Instructor interno:</b> Funcionario con la competencia, conocimiento y calificación requerida para ejecutar una capacitación al interior de la Empresa.</li> <li>➤ <b>Instructor externo:</b> Persona, ajena a la Empresa con la competencia, conocimiento y calificación requerida para ejecutar una capacitación al exterior de TRADE CONNECT.</li> <li>➤ <b>Funcionario:</b> Toda aquella persona o trabajador de planta, que desempeñe o realice labores específicas propias de TRADE CONNECT.</li> <li>➤ <b>Entrenamiento:</b> Es la inducción profesional que busca adaptar a la persona a determinado cargo o puesto de trabajo. Su objetivo es buscar en el trabajador los elementos esenciales para ejecutar un cargo de manera adecuada y acorde plazo.</li> <li>➤ <b>Programa de inducción:</b> Comprende a un plan de actividades diseñado e implementado en un tiempo definido, que facilita la incorporación y adaptación de las personas a un nuevo cargo.</li> <li>➤ <b>Re-inducción:</b> Continuación de la inducción que se lleva a cabo a través de capacitación o profundización de la inducción primera, y una vez al año.</li> </ul>	<p><b>4. Responsabilidades y autoridad:</b></p> <p><b>Alta Dirección:</b> Responsabilidad de la revisión y aprobación del plan de capacitación, así como de la aprobación del presupuesto requerido para la realización de las mismas.</p> <p><b>Responsable del SG-SST:</b> Responsabilidad de la gestión y coordinación de la detección de necesidades de capacitación, el desarrollo y seguimiento de las capacitaciones propias de su área y el seguimiento a la aplicación del conocimiento en el puesto por parte de los empleados, de la información impartida dentro del plan de capacitación.</p> <p><b>Direcciones, Gerencias y Coordinadores:</b> Responsabilidad por la detección de necesidades de capacitación del grupo humano a su cargo, la realización de las capacitaciones propias de su área y el seguimiento a la aplicación del conocimiento en el puesto por parte de los empleados, de la información impartida dentro del plan de capacitación.</p> <p><b>Empleados:</b> Responsabilidad con cumplir con los horarios determinados para las capacitaciones, previendo con anticipación aspectos laborales o personales que interfieran, interrumpen o suspenden su participación.</p> <p><b>5. Proceso General:</b></p> <p><b>5.1 Detección de necesidades:</b></p> <p><b>Inducción y re-inducción corporativa.</b> El programa de inducción y Reinducción del personal se realiza de la siguiente manera: Se tiene establecido un formato "Programa de Inducción y Reinducción" en el cual se identifican las áreas o procesos que van a brindar la inducción al nuevo empleado, este formato varía de acuerdo con las necesidades de inducción de cada cargo, luego de realizar todo el proceso de inducción el empleado debe diligenciar el formato "Evaluación proceso de inducción".</p>
<p><b>PROCEDIMIENTO DE CAPACITACIONES, ENTRENAMIENTO E INDUCCIÓN</b></p>	<p><b>Evaluación de desempeño</b> Las directivas, evalúan y determinan la necesidad de capacitación y entrenamiento, producto de los resultados grupales o individuales de la evaluación de desempeño.</p> <p><b>Evaluación SST</b> El responsable de SST, revisará el matriz de peligros, reunión del COPASST, normalidad vigente en SST y analizará y programará la capacitación para informar y actualizar a los empleados en estos temas. Al recibir la información del perfil del cargo, matriz de peligros, matriz de riesgos, reporte de actos y condiciones de seguridad, reuniones del COPASST, evaluación del periodo de prueba y desempeño, el COPASST y el responsable de SST, priorizarán los resultados obtenidos, y elaborarán el cronograma en el formato "Plan de capacitaciones".</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Nivel básico deberá ejecutarse durante los seis meses siguientes al ingreso de la Empresa.</li> <li>➤ Nivel complementario: Son aquellas capacitaciones que se programan para mejorar las competencias de los empleados, y se derivan de los programas de gestión PVE, matriz de peligros y demás actividades del SG-SST.</li> </ul> <p><b>5.1 Levantamiento de la información</b> El responsable de SST, Director operativo serán responsables de recibir a cada jefe o coordinador el formato "Matriz de necesidades de formación, capacitación y entrenamiento" mediante comunicación escrita, para que estos determinen y registren las necesidades de capacitación y entrenamiento del personal a su cargo, y una vez diligenciado sea devuelto en el tiempo establecido anteriormente.</p> <p><b>5.2 Establecimiento plan de capacitación.</b> El responsable de SST, recibirá las necesidades de capacitación y las presentará a la alta dirección en el formato plan de capacitación.</p>	<p><b>5.4 Planeación de la capacitación.</b> Se aprueba el plan de capacitación aprobado por la alta dirección, responsable de SST, estableciendo los contenidos y la logística para su coordinación y ejecución. Es responsabilidad del jefe de talento humano y SST, Jefe de calidad, buscar la reducción de costos dando prioridad a la utilización de medios y recursos internos y realizando alianzas con las entidades de seguridad social, cajas de compensación y demás entidades con las que se tiene contacto. El responsable de SST, difundirá anualmente el plan de capacitación a través de los medios establecidos por la empresa comunicando a cada empleado sobre su designación a los eventos de capacitación cuando aplique.</p> <p><b>5.5 Organización y ejecución de la capacitación</b> El responsable de SST, tiene la administración integral del plan de capacitación de la empresa, teniendo en cuenta el tipo de capacitación (interna o externa), se siguen unos lineamientos de la siguiente manera: <b>Capacitación interna.</b> El funcionario responsable de impartir la capacitación, solicitará como mínimo con tres días de anticipación al responsable talento humano y de SST, la gestión de recursos físicos y humanos necesarios para su ejecución, quienes serán responsables de proporcionarlos y administrarlos oportunamente. Es responsabilidad de todos los empleados, cumplir con los horarios determinados, para las capacitaciones, previendo con anticipación aspectos laborales o personales que interfieran, interrumpen o suspenden su participación. El responsable de impartir la capacitación dejará los registros de asistencia y evaluación de la capacitación, así como las memorias, notas y en medio magnético si existe, haciendo entrega a su vez de los elementos y material utilizado para el desarrollo de la misma.</p>
<p><b>Inducción y re-inducción en SST:</b> El programa de inducción o re-inducción SST se presenta con una presentación de power-point y se identifican las siguientes necesidades: generalidades de la empresa, aspectos generales y legales SST, COPASST, comité de convivencia, reglamento de higiene y seguridad industrial, plan de emergencias, factores de riesgo del puesto de trabajo, aspectos e impactos ambientales, derechos y deberes dentro del sistema general de riesgos profesionales, procedimientos de seguridad, entre otros, después comienza en los formatos de "programa de inducción y Evaluación proceso de inducción".</p> <p><b>Formación, capacitación y entrenamiento.</b> La Jefe de talento humano, responsable del SG-SST, director operativo y el COPASST, revisarán a cabo anualmente la detección de necesidades de entrenamiento y capacitación, para esto se debe tener en cuenta los siguientes aspectos: Perfil del cargo, matriz de peligros, matriz de riesgos, reporte de actos y condiciones inseguras, reuniones del COPASST, evaluaciones del periodo de prueba, auditorías anteriores, teniendo identificada ya las necesidades se registra la información en el formato "Matriz de necesidades de formación, capacitación y entrenamiento" considerando los siguientes requerimientos para la obtención de la información. <b>Observación</b> Las directivas, identificarán en los equipos de trabajo que tienen, necesidades de capacitación formación y entrenamiento referente a la labor del desempleado. <b>Solicitud directa</b> El empleado solicitará a su jefe inmediato incluir su requerimiento de capacitación, siempre y cuando esté relacionado con el cumplimiento de los objetivos del cargo y tenga incidencia directa con la calidad de su trabajo. <b>Modificación del trabajo</b> Las directivas, evaluarán las necesidades de modificaciones totales o parciales en las vitas de trabajo, métodos, procesos o procedimientos, que afecten o tengan incidencia directa en la calidad. En esta categoría aplicarán las actualizaciones a que haya lugar de acuerdo a las actividades desembaradas en cada área.</p>	<p><b>2023</b></p> <p><b>APARTADO (ANTIOQUIA)</b></p>	<p><b>5.4 Planeación de la capacitación.</b></p>

**Capacitación externa.**

Es responsabilidad de talento humano y SST recibir y evaluar las diferentes ofertas o cotizaciones de capacitación, orientadas al cumplimiento del plan de capacitación.

Cada funcionario al recibir capacitación externa se compromete.

- > Ser divulgador de ser necesario de los conocimientos e información aprendida.
- > Aplicar dentro del ejercicio de sus funciones los conocimientos y/o información adquirida.

**5.6 Registro de capacitaciones.**

El jefe de talento humano y el responsable de SST entregaran material necesario para el control de asistencia, con el fin de dejar el registro de personal que toma la formación, capacitación y/o entrenamiento, igualmente se deja copia del contenido de los cursos, certificaciones o diplomas remitiendo al área de personal a quien corresponda para ser adjuntadas a las hojas de vida.

El jefe de talento humano y el responsable de SST son responsables de mantener actualizadas las estadísticas de capacitación preparando y presentando a la alta dirección los resultados.

**5.7 Evaluación de la capacitación.**

Será responsabilidad de SST realizar la evaluación de validación del conocimiento aprendido de la información impartida en la capacitación interna, a cada uno de los empleados, para garantizar la asimilación del conocimiento adquirido.

Se considera adecuado los resultados cuya calificación promedio esté por encima del 70%, de ser así se considera óptimo el proceso de calificación dada al funcionario y se procederá con los registros generales de resultado de las capacitaciones; casos contrarios deberán identificar actividades de refuerzo con el o los empleados que aplicase.

**Nota.** Los resultados de las capacitaciones, entrenamientos o inducción e inducción serán medidos por sus indicadores correspondientes.

**5.8 Programación y ejecución de actividades de refuerzo a la capacitación.**

Cuando el resultado de la evaluación de la capacitación no supere el 70% promedio de su calificación, será responsabilidad jefe del área respectiva a la cual pertenece el empleado, programar y ejecutar junto a este, actividades de refuerzo y seguimiento a la información relacionada con la capacitación impartida, garantizando el cumplimiento de los objetivos propuestos de formación y entrenamiento.

**5.9 Consolidación y presentación de resultados de capacitación.**

Es responsabilidad del jefe de talento humano y responsable de SST, consolidar el resultado de las capacitaciones y entrenamiento impartido en la empresa o gestionado con organismos externos, presentar los informes a que haya lugar por funcionario o área.

Semestralmente se realizará la evaluación del programa del programa teniendo en cuenta los siguientes criterios:

- > Cumplimiento del programa frente a los empleados beneficiados, cubrimiento, intensidad y asistencia de funcionarios.
- > Aplicación de conocimientos en el puesto de trabajo o al interior de las actividades de la empresa.

ELABORO:


Nota: formato de procedimientos para las capacitaciones, entrenamientos e inducciones a cargo del personal de SG-SST.



Nota: la tabla anterior organización relaciona los ítems necesarios para los procesos de capacitación.

Figura 37

Formato para plan de trabajo anual.

		SISTEMA DE GESTION DE SEGURIDAD Y SALUD EN EL TRABAJO																								
		SG-SST																								
		FORMATO PLAN DE TRABAJO ANUAL 2023													FECHA: 17/02/2023 CODIGO: FT-SST-01											
ACTIVIDADES PROGRAMADAS	RESPONSABLE	TRIMESTRE I			TRIMESTRE II			TRIMESTRE III			TRIMESTRE IV			CONSOLIDADO		METODOLOGIA	N° Horas	OBSERVACIONES	Fechas							
		ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	P	E					% CUMPLIMIENTO						
<b>ACTIVIDADES AÑO 2022</b>																										
Diseñar y definir un plan anual de trabajo para el cumplimiento del Sistema de Gestión de SST	Responsable SG-SST Gerencia	P	E																1	1	100%					
Responsable del SG-SST: actualizar el acta de asignación del responsable del SG-SST con aval de la Gerencia.	Responsable SG-SST Gerencia		P	E																1	1	100%				
Divulgar y promover roles y responsabilidades a todos los niveles de la organización.	Responsable SG-SST Gerencia			P	E															1	1	100%				
Crear y aprobar el presupuesto 2022	Responsable SG-SST Gerencia		P	E																1	1	100%				
Elaborar el programa de capacitación en actividades de Promoción y Prevención para el SG-SST vigencia 2022 (Basado en Matriz de P-R)	Representante legal Responsable del SG-SST COPASST		P	E																1	1	100%				
Crear el cronograma de: Reuniones, Capacitaciones, Inspecciones y otras actividades del COPASST			P	E																1	1	100%				
Crear el cronograma de reuniones, capacitaciones y otras actividades del Comité de Convivencia Laboral.			P	E																1	1	100%				
Capacitar a el COPASST - Comité de convivencia y laboral y otros actores, en el curso virtual de 50 horas del SG-SST				P																1	0	0%				
Realizar el Inducción y reintroducción en SST	Responsable del SG-SST			P	E															1	1	100%				
Revisar la política SG-SST - Confirmar su cumplimiento y adecuación				P																1	0	0%				
Socializar la política de Seguridad y Salud en el trabajo a todo el personal y divulgaria (Trabajadores y contratistas)				P																1	0	0%				
Desarrollar matriz de indicadores para el seguimiento de los objetivos					P															1	0	0%				
Actualizar matriz legal de acuerdo a la normatividad nueva					P															1	0	0%				
Realizar solicitud de soporte documental a las firmas de Proveedores, Contratistas en la implementación de sus SG-SST y sus respectivos avances.					P	E														1	1	100%				
Actualizar las condiciones sociodemograficas de los trabajadores y prestadores de servicios vinculados en el año 2022						P	E													1	1	100%				
Realizar exámenes medicos periodicos para el personal de la empresa que se encuentre vinculado hace mas de 3 años - Realizar retroalimentación.				P	E															1	1	100%				
Desarrollar Programa de Reintegración Laboral										P										1	0	0%				
Realizar Intervención de Batería de Riesgo Psicosocial y Medición de Clima Laboral										P	E									1	1	100%				
Alimentar matriz de AT, EL, EG, para alimentar la información correspondiente y manejo de indicadores, con Investigación de AT, Incidentes y EP.		P	E	P	P	P	P	P	P	P	P	P	P	P	P	P	P	P	12	1	8%					
Investigar los incidentes y todos los accidentes de trabajo y las enfermedades cuando sean diagnosticadas como laborales, con la participación del COPASST, determinando las causas basicas e inmediatas																				0	0	#DNI01				
Medir la Frecuencia, Severidad, Mortalidad, Incidencia y Prevalencia de los AT, Incidentes y EL, junto a la medición del Ausentismo Laboral		P	P	P	P	P	P	P	P	P	P	P	P	P	P	P	P	P	12	0	0%					
Actualización matriz de identificación de peligros, evaluación y valoración de riesgos.										P										1	0	0%				
Desarrollar el cronograma de inspecciones para el año 2022					P	E														0	0	#DNI01				
Verificación de la ejecución del programa de inspecciones, realizadas junto al COPASST y la alta dirección.					P															1	0	0%				
Realizar entrega, seguimiento e inspección al uso de los EPP				P			P				P		P							4	0	0%				
Actualizar el Plan de Prevención y Planeación ante Emergencias (Si aplica)											P									1	0	0%				
Realizar el Cronograma de Capacitación de Brigadistas											P									1	0	0%				
Obtener Hoja de vida de los Brigadistas											P									1	0	0%				
Programa de manejo de sustancias psicoactivas															P					1	0	0%				
Realizar la auditoria interna anual con la participación del COPASST																P				1	0	0%				
Realizar revisión de la alta dirección en el SG-SST	Responsable del SG-SST																P			1	0	0%				
Registrar acciones de mejora conforme a la revisión de la alta dirección.	Responsable del SG-SST																P			1	0	0%				
Realizar anualmente la Rendición de Cuentas del desarrollo del Sistema de Gestión de SST en la empresa con el personal	Responsable del SG-SST																P			1	0	0%				
		19	10	14	3	12	1	12	0	56	13															

Nota: organización de cronogramas mensuales para el sistema de SG-SST

**Figura 38**

*Formato de exámenes médicos.*

	Sistema de Gestión de la Seguridad y Salud en el Trabajo		
	<b>TRADE CONNECT S.A.S</b> NIT:		
FORMATO SOLICITUD DE EXAMEN MÉDICO		Fecha: Febrero 2023	
		Revisión: 001	
		FT-SST-028	

SOLICITUD DE EXAMEN			
INGRESO	<input type="checkbox"/>	PERIODICO	<input type="checkbox"/>
		RETIRO	<input type="checkbox"/>
Ciudad y fecha:		Destino(a):	
Dirección:		Teléfono:	
Favor practicar el examen de ingreso al(a) señor(a):			
Identificado con la C.C.:			
Cargo a Desempeñar:			
Fecha de Ingreso:			
Datos Suministrados por el Responsable de SST			
Actividad a desempeñar:			
1. Peso a manipular ≥ 25 Kg	<input type="checkbox"/>	4. Espacio Confinado	<input type="checkbox"/>
2. Peso a manipular ≤ 25 Kg	<input type="checkbox"/>	5. Trabajo alturas más	<input type="checkbox"/>
3. Material particulado	<input type="checkbox"/>	6. Ruido	<input type="checkbox"/>
<b>Otros datos:</b>			
Manipulación de Alimentos	<input type="checkbox"/>	Trabaja en computador	<input type="checkbox"/>
<b>NOTA IMPORTANTE: SIN LOS RESULTADOS DE LOS EXÁMENES QUE A CONTINUACIÓN, SEÑALADOS CON UNA X, POR FAVOR NO VALORAR AL PACIENTE, YA QUE SON REQUERIDOS PARA EL CARGO</b>			
Audiometría	<input type="checkbox"/>	Ácido úrico	<input type="checkbox"/>
Espirometría	<input type="checkbox"/>	Serología	<input type="checkbox"/>
Oftalmología	<input type="checkbox"/>	Baciloscopia	<input type="checkbox"/>
Glicemia	<input type="checkbox"/>	GOT	<input type="checkbox"/>
Colesterol	<input type="checkbox"/>	GPT	<input type="checkbox"/>
Triglicéridos	<input type="checkbox"/>	Fosfatasa Alcalina	<input type="checkbox"/>
		Grupo Sanguíneo	<input type="checkbox"/>
		Cuadro Hemático	<input type="checkbox"/>
		FSP	<input type="checkbox"/>
		Prueba de Esfuerzo	<input type="checkbox"/>
		Electrocardiograma	<input type="checkbox"/>
_____ Responsable de SST		_____ Recibido (Trabajador)	

Elaboró:	Revisó:	Aprobó:	Código: FT-SST-028
			Fecha de modificación:

Nota: formato necesario para el control interno de del estado medico de todo el personal.

**Figura 39**

*Formato de seguimiento para exámenes médicos.*

TRADE CONNECT S.A.S		Sistema de Gestión de la Seguridad y Salud en el Trabajo								
TRADE CONNECT S.A.S		TRADE CONNECT S.A.S								
TRADE CONNECT S.A.S		NIT:								
TRADE CONNECT S.A.S		mar-22								
TRADE CONNECT S.A.S		Versión: 001								
TRADE CONNECT S.A.S		FT-SST-031								
No.	FECHA EXAMEN	TIPO DE EXAMEN	No. DE IDENTIFICACIÓN	NOMBRES Y APELLIDOS	RECOMENDACIONES PERSONALES	RECOMENDACIONES SST	SVE	RECOMENDACIONES MEDICAS	ACCION	SEGUIMIENTO
							TR			

Nota: formato digital de Excel necesario para el control y seguimiento de chequeo médicos.

Figura 40

### Manual de procedimientos exámenes ocupacionales

TRADE CONNECT S.A.S		Sistema de Gestión de la Seguridad y Salud en el Trabajo	
TRADE CONNECT S.A.S		TRADE CONNECT S.A.S	
TRADE CONNECT S.A.S		NIT:	
TRADE CONNECT S.A.S		mar-22	
TRADE CONNECT S.A.S		Versión: 001	
TRADE CONNECT S.A.S		FT-SST-031	
PROCEDIMIENTO PARA LA REALIZACIÓN DE EXAMENES MEDICOS OCUPACIONALES	Fecha: Febrero 2023	Versión: 001	PRC-SST-004

#### 1. OBJETO

Controlar y garantizar que el personal que ingresa a laborar en TRADE CONNECT S.A.S, posea las condiciones físicas óptimas requeridas para el cargo a desempeñar; así mismo verificar que las condiciones de salud previas al ingreso no se vean afectadas por los peligros presentes en el ambiente de trabajo en que debe desarrollar sus actividades y que estas condiciones de salud sean las mismas al terminar su periodo laboral en TRADE CONNECT S.A.S.

#### 2. ALCANCE

El procedimiento aplica para todos los aspirantes a laborar y los que laboran en TRADE CONNECT S.A.S.

#### 3. DEFINICIONES

**3.1. Examen médico ocupacional:** Acto médico mediante el cual se interroga y examina a un trabajador, con el fin de monitorear la exposición a factores de riesgo y determinar la existencia de consecuencias en la persona por dicha exposición. Incluye anamnesis, examen físico completo con énfasis en el órgano o sistema blanco, análisis de pruebas clínicas y paraclínicas, tales como: de laboratorio, imágenes diagnósticas, electrocardiograma, y su correlación entre ellos para emitir un diagnóstico y las recomendaciones.

**3.2. Exposición a un factor de riesgo:** Para efectos de la presente resolución, se considera exposición a un factor de riesgo, la presencia del mismo en cualquier nivel de intensidad o dosis.

**3.3. Índice biológico de exposición (BEI):** Es un valor límite de exposición biológica, es decir, un indicador de riesgo de encontrar efectos adversos en una persona ante determinado agente. Número de identificación CAS: Corresponde al

TRADE CONNECT S.A.S		Sistema de Gestión de la Seguridad y Salud en el Trabajo	
TRADE CONNECT S.A.S		TRADE CONNECT S.A.S	
TRADE CONNECT S.A.S		NIT:	
TRADE CONNECT S.A.S		mar-22	
TRADE CONNECT S.A.S		Versión: 001	
TRADE CONNECT S.A.S		FT-SST-031	
PROCEDIMIENTO PARA LA REALIZACIÓN DE EXAMENES MEDICOS OCUPACIONALES	Fecha: Febrero 2023	Versión: 001	PRC-SST-004

número de identificación de una sustancia química, asignado por Chemical Abstract Service.

**3.4. Órgano blanco:** Órgano al cual tiene afinidad un determinado elemento o sustancia y que es susceptible de daño o afección.

**3.5. Perfil del cargo:** Conjunto de demandas físicas, mentales y condiciones específicas, determinadas por el empleador como requisitos para que una persona pueda realizar determinadas funciones o tareas.

**3.6. Reintegro laboral:** Consiste en la actividad de reincorporación del trabajador al desempeño de una actividad laboral, con o sin modificaciones, en condiciones de competitividad, seguridad y confort, después de una incapacidad temporal o ausentismo, así como también, actividades de reubicación laboral temporal o definitiva o reconversión de mano de obra.

**3.7. Resumen de historia clínica ocupacional:** Es el documento que presenta, en forma breve, todos aquellos datos relevantes relacionados con antecedentes, eventos, procedimientos de diagnóstico, tratamiento y rehabilitación, en especial lo relacionado con su exposición a factores de riesgo, antecedentes de ocurrencia de eventos profesionales, así como de reintegro laboral, que ha presentado una persona en un determinado tiempo y que han sido registrados en la historia clínica ocupacional.

**3.8. Cancerígeno:** Efecto producido por algún tipo de agente, que induce o produce cáncer en la persona.

#### 4. RESPONSABLES

**4.1. Responsable por el mantenimiento y control de este**

		Sistema de Gestión de la Seguridad y Salud en el Trabajo <b>TRADE CONNECT S.A.S</b> NIT:	
PROCEDIMIENTO PARA LA REALIZACIÓN DE EXAMENES MÉDICOS OCUPACIONALES		Fecha: Febrero 2023 Versión: 001 PRC-88T-004	

procedimiento:

Responsable del Sistema de Gestión de la Seguridad y Salud en el Trabajo.

#### 4.2. Responsable por la ejecución de este procedimiento:

Médico Ocupacional de la organización o contratado por TRADE CONNECT S.A.S.

### 5. DOCUMENTOS RELACIONADOS

- 5.1. Resolución 1016 de 1989.
- 5.2. Resolución 2346 de 2007.
- 5.3. Resolución 1918 de 2009.

### 6. DESCRIPCIÓN

#### 6.1. Reserva de la historia clínica ocupacional.

La historia clínica ocupacional y en general, los documentos, exámenes o valoraciones clínicas o paraclínicas que allí reposen son estrictamente confidenciales y hacen parte de la reserva profesional; por lo tanto, no podrán comunicarse o darse a conocer, salvo los siguientes casos:

- 1) Por orden de una autoridad judicial.
- 2) Mediante autorización escrita del trabajador interesado, cuando este la requiera con fines estrictamente médicos.
- 3) Por solicitud del médico o prestador de servicios en salud ocupacional, durante la realización de cualquier tipo de evaluación médica, previo consentimiento del trabajador, para seguimiento y análisis de la historia

		Sistema de Gestión de la Seguridad y Salud en el Trabajo <b>TRADE CONNECT S.A.S</b> NIT:	
PROCEDIMIENTO PARA LA REALIZACIÓN DE EXAMENES MÉDICOS OCUPACIONALES		Fecha: Febrero 2023 Versión: 001 PRC-88T-004	

clínica ocupacional.]

- 4) Por la entidad o persona competente para determinar el origen o calificar la pérdida de la capacidad laboral, previo consentimiento del trabajador.

#### 6.2. Evaluación Médica Preo-Ocupacional O De Reingreso

Se realizan para determinar las condiciones de salud física, mental y social del trabajador antes de su contratación, en función de las condiciones de trabajo a las que está expuesto, acorde con los requerimientos de la tarea y perfil del cargo.

El objetivo es determinar la aptitud del trabajador para desempeñar en forma eficiente las labores sin perjuicio de su salud o la de terceros, comparando las demandas del oficio para el cual se desea contratar con sus capacidades físicas y mentales; establecer la existencia de restricciones que ameriten alguna condición sujeta a modificación, e identificar condiciones de salud que estando presentes en el trabajador, puedan agravarse en desarrollo del trabajo.

#### 6.3. Diagnóstico de las condiciones de salud

El médico especialista en medicina del trabajo o salud ocupacional, con licencia vigente en salud ocupacional, contratado por TRADE COMERCE S.A.S, para realizar las evaluaciones médicas ocupacionales debe entregar al Responsable del Sistema de Gestión de la Seguridad y Salud en el Trabajo un diagnóstico general

		Sistema de Gestión de la Seguridad y Salud en el Trabajo <b>TRADE CONNECT S.A.S</b> NIT:	
PROCEDIMIENTO PARA LA REALIZACIÓN DE EXAMENES MÉDICOS OCUPACIONALES		Fecha: Febrero 2023 Versión: 001 PRC-88T-004	

de las condiciones salud de los trabajadores que valore, el cual se utiliza para el cumplimiento de las actividades del programas de gestión en medicina preventiva y del trabajo.

El diagnóstico de salud debe comprender como mínimo, lo siguiente:

- 1) Información sociodemográfica de la población trabajadora (sexo, grupos étnicos, composición familiar, estrato socioeconómico).
- 2) Información de antecedentes de exposición laboral a diferentes factores de riesgos ocupacionales.
- 3) Información de exposición laboral actual, según la manifestación de los trabajadores y los resultados objetivos analizados durante la evaluación médica. Tal información debe estar diferenciada según áreas u oficios.
- 4) Sintomatología reportada por los trabajadores.
- 5) Resultados generales de las pruebas clínicas o paraclínicas complementarias a los exámenes físicos realizados.
- 6) Diagnósticos encontrados en la población trabajadora.
- 7) Análisis y conclusiones de la evaluación.
- 8) Recomendaciones.

El diagnóstico no puede contener datos personales ni individualizados de cada uno de los trabajadores.

#### 6.4. Evaluación Médicas Ocupacionales Periódicas

Las evaluaciones médicas ocupacionales periódicas pueden ser:

		Sistema de Gestión de la Seguridad y Salud en el Trabajo <b>TRADE CONNECT S.A.S</b> NIT:	
PROCEDIMIENTO PARA LA REALIZACIÓN DE EXAMENES MÉDICOS OCUPACIONALES		Fecha: Febrero 2023 Versión: 001 PRC-88T-004	

#### 6.4.1. Evaluaciones médicas periódicas programadas:

Se realizan con el fin de monitorear la exposición a factores de riesgo e identificar en forma anticipada, posibles alteraciones temporales, permanentes o agravadas del estado de salud del trabajador, ocasionadas por la labor o por la exposición al medio ambiente de trabajo. Asimismo, para detectar enfermedades de origen común, con el fin de establecer un manejo preventivo. Dichas evaluaciones deben ser realizadas de acuerdo con el tipo, magnitud y frecuencia de exposición a cada factor de riesgo, así como al estado de salud del trabajador.

#### 6.4.2. Evaluaciones médicas por cambio de ocupación:

El Gerente General de TRADE COMERCE S.A.S, programa evaluaciones médicas a los trabajadores que cambien de ocupación o medio ambiente laboral, de funciones, de tareas o exposición a nuevos o mayores factores de riesgos, en los que detecte un incremento en su magnitud, intensidad o frecuencia.

Su objetivo es garantizar que el trabajador se mantenga en condiciones de salud física, mental y social acorde con los requerimientos de las nuevas tareas y sin que las nuevas condiciones de exposición afecten su salud.

#### 6.5. Evaluaciones médicas ocupacionales de egreso.

Estas evaluaciones médicas ocupacionales de egreso se le realizan al trabajador cuando se termina la relación laboral.

Su objetivo es valorar y registrar las condiciones de salud en las que el trabajador se retira de las tareas o funciones asignadas.

El Gerente General informa al trabajador sobre el trámite para la realización de la evaluación médica ocupacional de egreso.

Si en la evaluación médica ocupacional de egreso se encuentra una presunta

	Sistema de Gestión de la Seguridad y Salud en el Trabajo	
	<b>TRADE CONNECT S.A.S</b> <b>NIT:</b>	
PROCEDIMIENTO PARA LA REALIZACIÓN DE EXAMENES MÉDICOS OCUPACIONALES	Fecha: Febrero 2023 Versión: 001	PRC-SST-004

enfermedad profesional o secuelas de eventos profesionales no diagnosticados, ocurridos durante el tiempo en que la persona trabajó, el Coordinador del Seguridad y Salud en el Trabajo elabora y presenta el correspondiente reporte a las entidades administradoras para que inicien la determinación de origen.

## 7. REGISTROS

FT-SST-026 Formato Encuesta Perfil Sociodemográfico

FT-SST-029 Formato solicitud de examen médico

FT-SST-032 Formato profesiograma

## 8. TABLA DE CONTROL DE MODIFICACIONES

Cuando un documento cambie de versión debe ser identificado con un sello de documento obsoleto.

REV.	Apartado Modificado	Descripción	Fecha
001	Todas las páginas	Creación del Documento	

Nota: manual de procesos establecido ante el personal de la empresa para el seguimiento y control de los chequeos médicos dentro de la empresa.

Figura 41

## Cargos y Funciones del personal.

Personal a Cargo	Jefe de Proyectos, asistente administrativo, contabilidad, recursos humanos, operaciones, recursos humanos, marketing.
Supervisión del cargo	Junta Directiva.
Relación con otras áreas	Relación general de proyectos, Contabilidad y Jurídica
Responsabilidades del cargo	
Tareas principales	% Tiempo Laboral que ocupan
Planeación estratégica, coordinación, aprobación y delegación	25%
Evaluación y ejecución de estrategias contribuyendo al buen funcionamiento de la organización.	25%
Establecer metas y objetivos acordes al mejoramiento comercial.	25%
Garantizar la correcta representación	25%
Tarea Secundaria	% Tiempo Laboral que ocupan
Dirigir y controlar la ejecución de la planeación estratégica.	50%
Dirigir el equipo de trabajo encaminando el alcance de los objetivos.	25%
Evaluar el desempeño productivo de los colaboradores	25%
Requisitos	
Nivel Educativo: Profesional.	
Título profesional: Administrador de negocios internacionales.	
Cursos de perfeccionamiento y conocimientos adicionales: Inglés conversacional, Excel avanzado.	
Título de post- grado: especialista en comercio internacional y a fines. (No indispensable)	
Experiencia anterior necesaria: más de 24 meses en el cargo.	

Aptitudes requeridas	Responsabilidades del cargo		
	No necesaria	Deseeble	Requerida
Rapidez de decisión			X
Habilidad expresiva			X
Coordinación tacto visual		X	
Coordinación general			X
Inicativa			X
Creatividad		X	
Aptitud investigativa		X	
Capacidad de juicio			X
Atención			X
Comprensión de lectura			X
Cálculo			X
Redacción		X	
Trabajo de equipo			X
Liderazgo			X
Toma de decisión			X
Socialidad			X
Comunicación interpersonal			X
Orden y organización			X
Mínuciosidad			X
Domnio de tecnologías especializadas		X	

JEFE DE PROYECTO 1	
JUAN DIEGO O BORIO EPIPIA	
Conexión con otros Cargos	
Personal a Cargo	Asistente administrativo, contabilidad, recursos humanos, operaciones, recursos humanos, marketing
Supervisión del cargo	Gerente general, junta directiva
Relación con otras áreas	Relación en general, área de Marketing, operaciones y recursos humanos.

Responsabilidades del cargo	
Tareas principales	% Tiempo Laboral que ocupan
Atender las solicitudes y recibir los empresarios para su asesoría y dirección.	25%
Comunicación continua y asertiva con sus superiores y subordinados.	25%
Controlar las actividades de la organización teniendo en cuenta los objetivos planteados	25%
Estructurar los planes de internacionalización de los clientes.	25%
Tarea Secundaria	% Tiempo Laboral que ocupan
Visitar los clientes de la organización atendiendo sus necesidades y encaminando sus requerimientos	50%
Realizar las actividades necesarias para garantizar la satisfacción de todos los clientes.	50%

Requisitos			
Nivel Educativo: Profesional			
Título profesional: Administración de negocios internacionales, administración en logística internacional y carreras afines.			
Cursos de perfeccionamiento y conocimientos adicionales: Liderazgo, marketing, contabilidad, Excel, servicio al cliente			
Título de post- grado: no indispensable			
Experiencia anterior necesaria: más de 3 años liderando equipos y atención de servicios			
Aptitudes requeridas			
	No necesaria	Deseeble	Requerida
Rapidez de decisión			X
Habilidad expresiva			X
Coordinación tacto visual		X	

Coordinación general			X
Habilidad			X
Creatividad		X	
Capacidad de juicio			X
Atención			X
Comprensión de lectura	X		
Cálculo			X
Redacción	X		
Trabajo de equipo			X
Liderazgo			X
Toma de decisión			X
Sociabilidad			X
Comunicación interpersonal			X
Orden y organización			X
Minuciosidad		X	
Domnio de tecnologías especializadas			X

LIDER CONTABLE	
VACANTE	
Conexión con otros Cargos	
Personal a Cargo	Auxiliares contables, cajero, mensajista
Supervisión del cargo	Gerente general, junta directiva
Relación con otras áreas	Talento humano, comercial y operaciones
Responsabilidades del cargo	
Tareas principales	
	% Tiempo Laboral que ocupan

Capacidad de juicio			X
Atención			X
Comprensión de lectura			X
Cálculo			X
Redacción	X		
Trabajo de equipo			X
Liderazgo			X
Toma de decisión			X
Sociabilidad			X
Comunicación interpersonal	X		
Orden y organización			X
Minuciosidad			X
Domnio de tecnologías especializadas			X

LIDER DE OPERACIONES	
VACANTE	
Conexión con otros Cargos	
Personal a Cargo	N/A
Supervisión del cargo	Gerencia y jefe de Proyectos
Relación con otras áreas	Marketing y publicidad
Responsabilidades del cargo	
Tareas principales	
Transferir constantemente el portafolio de servicios de la organización, ejecutar los proyectos en la prestación de los servicios	25%
Suministrar al jefe de proyectos y a gerencia la información de visitas comerciales cotizadas ante la empresa por medio de la página web y redes.	25%

Analizar, documentar, asesorar, elaborar, examinar y supervisar los procesos contables de la entidad.	40%
Mantener al día la documentación contable de la empresa velando por el cumplimiento ante las entidades y organismos de control.	20%
Garantizar los reportes y pagos ante los colaboradores y proveedores.	30%
Tarea Secundaria	
Analizar la manera de incrementar las ganancias y disminuir los costos en la operación.	40%
Generar mediante su área la facturación y respectivas retenciones para los clientes.	30%
Elaborar los balances contables durante los tiempos establecidos	30%

Requisitos			
Nivel Educativo: Contador			
Título profesional: Contador público.			
Cursos de perfeccionamiento y conocimientos adicionales: Excel, programas contables.			
Título de post- grado: no indispensable.			
Experiencia anterior necesaria: 1 a 3 años de experiencia en cargos similares.			
Aptitudes requeridas			
	No necesaria	Desable	Requerida
Rapidez de decisión			X
Habilidad expresiva		X	
Coordinación tacto visual		X	
Coordinación general			X
Iniciativa			X
Creatividad			X
Aptitud investigativa			X

Garantizar el correcto funcionamiento de la plataforma web de la empresa	25%
Buscar constantes sitios donde se pueda intervenir y presentar la empresa	25%
Tarea Secundaria	
Presentar informes de cumplimiento de objetivos y alcances.	50%
Cumplir con la estabilidad de la plataforma web	50%

Requisitos			
Nivel Educativo: Técnico, tecnólogo o profesional, ingenierías			
Título profesional: logística de proyectos, administración y a fines, sistemas			
Cursos de perfeccionamiento y conocimientos adicionales: Excel, herramientas tecnológicas, programación.			
Título de post- grado: N/A			
Experiencia anterior necesaria: 1 a 3 años en cargos similares			
Aptitudes requeridas			
	No necesaria	Desable	Requerida
Rapidez de decisión			X
Habilidad expresiva			X
Coordinación tacto visual			X
Coordinación general			X
Iniciativa			X
Creatividad			X
Aptitud investigativa			X
Capacidad de juicio			X
Atención			X

Sociabilidad		X	
Comunicación interpersonal		x	
Orden y organización			X
Miñuciosidad			X
Domnio de tecnologías especializadas.			X

JURIDICA	
VACANTE	
Conexión con otros Cargos	
Personal a Cargo	Contable, Operaciones, Jurídica
Supervisión del cargo	Gerencia, contabilidad, Proyectos
Relación con otras áreas	Operaciones, gerencia, contabilidad
Responsabilidades del cargo	
Tareas principales	% Tiempo Laboral que ocupan
Velar por el funcionamiento legal de la empresa.	25%
Responder la empresa ante cualquier proceso jurídico legal.	25%
Velar por la adecuada documentación y legalización de la organización	25%
Atender las solicitudes de las áreas gerenciales y de proyectos, ante contratos y demás.	25%
Tarea Secundaria	% Tiempo Laboral que ocupan
Auditar los procesos operativos y comerciales en caso de anomalías.	50%
Brindar capacitaciones a personal en pro de mejorar los procesos.	50%
Requisitos	

Nivel Educativo: Profesional			
Título profesional: Abogado.			
Cursos de perfeccionamiento y conocimientos adicionales: comercial, redacción y reagrú.			
Título de post- grado: especialista en comercio exterior (no indispensable)			
Experiencia anterior necesaria: 1 a 3 años en el área.			
Aptitudes requeridas			
	No necesario	Deseable	Requerida
Rapidez de decisión			x
Habilidad expresiva			x
Coordinación tacto visual			x
Coordinación general			x
Iniciativa			x
Creatividad			x
Aptitud investigativa			x
Capacidad de juicio			x
Atención			X
Comprensión de lectura			X
Cálculo		x	
Relación			x
Trabajo de equipo			x
Liderazgo			x
Toma de decisión			x
Sociabilidad			x
Comunicación interpersonal			x
Orden y organización			x
Minuciosidad			x
Domnio de tecnologías especializadas.		x	x

LIDER DE RECURSOS HUMANOS	
VACANTE	
Conexión con otros Cargos	
Personal a Cargo	Colaboradores y auxiliares del área a cargo (de requerirse)
Supervisión del cargo	Gerencia, Contabilidad y operaciones.
Relación con otras áreas	Relación con personal en Gerencia.
Responsabilidades del cargo	
Tareas principales	% Tiempo Laboral que ocupan
Planear estrategias para el cumplimiento organizacional.	25%
Dirigir los planes de capacitación empresarial y ejecutivos de tal manera	25%
Realizar el proceso de selección del personal idoneo para la organización.	25%
Tramitar y garantizar la efectividad de la nómina de la empresa	25%
Tarea Secundaria	% Tiempo Laboral que ocupan
Garantizar la buena salud laboral dentro de la organización.	50%
Escalar comportamientos anómalos del personal ante sus superiores.	50%
Requisitos	
Nivel Educativo: Tecnólogo, profesional.	
Título profesional: tecnólogo en salud en el trabajo, Psicólogo, administrador de empresas	
Cursos de perfeccionamiento y conocimientos adicionales: sistema de SSI	

Título de post- grado: No indispensable.			
Experiencia anterior necesaria: 1 a 2 años en el cargo			
Aptitudes requeridas			
	No necesario	Deseable	Requerida
Rapidez de decisión			x
Habilidad expresiva			X
Coordinación tacto visual		x	
Coordinación general		x	
Iniciativa			X
Creatividad			X
Aptitud investigativa			X
Capacidad de juicio			X
Atención			X
Comprensión de lectura			X
Cálculo		x	
Relación		x	
Trabajo de equipo			x
Liderazgo			x
Toma de decisión			x
Sociabilidad			x
Comunicación interpersonal			x
Orden y organización			x
Minuciosidad			x
Domnio de tecnologías especializadas.			X

ASISTENTE ADMINISTRATIVO	
VACANTE	

Conexión con otros Cargos	
Personal a Cargo	N/A
Supervisión del cargo	Gerencia
Relación con otras áreas	Área de gerencia y proyectos.
Responsabilidades del cargo	
Tareas principales	% Tiempo Laboral que ocupan
Comunicar al gerente las tareas y agendas diarias.	25%
Documentar la información y organizar el archivo.	25%
Atender las solicitudes y orientar al público que soliciten los servicios de firma condal y amable.	25%
Recibir llamadas, redactar y comunicar ante gerencia los datos de estas.	25%
Tarea Secundaria	% Tiempo Laboral que ocupan
Mantener su lugar de trabajo ordenado a la vista de todos.	25%
Mantener bajo confidencia la información de la empresa	50%
Trabajo bajo presión.	25%
Requisitos	
Nivel Educativo: Técnico o tecnológico.	
Título profesional: Auxiliar Administrativo	
Cursos de perfeccionamiento y conocimientos adicionales: archivo y registro, Excel Intermedio, cisco	
Título de post-grad: no necesario.	
Experiencia anterior necesaria: 0 a 1 año en cargos a fines.	
Aptitudes requeridas	

Nota: tabla de funciones por cargo.

	No necesario	Deseable	Requerido
Rapidez de decisión			X
Habilidad expresiva			X
Coordinación tacto visual	X		
Coordinación general	X		
Iniciativa		X	
Creatividad		X	
Aptitud investigativa		X	
Capacidad de juicio			X
Atención			X
Comprensión de lectura			X
Cálculo	X		
Redacción		X	
Trabajo de equipo		X	
Liderazgo		X	
Toma de decisión		X	
Sociabilidad			X
Comunicación interpersonal			X
Orden y organización			X
Minuciosidad		X	
Domnio de tecnologías especializadas		X	