

UNIVERSIDAD DEL ROSARIO

FACULTAD DE ADMINISTRACION

PROGRAMA: ADMINISTRACION DE EMPRESAS (AE02)

TESIS:

“Proyecto de participación en los canales de distribución (relación proveedor – distribuidor: clientes intermedios) en el mercado de comercialización de equipos de protección personal (EPP’s) en las ciudades de Bogotá y Medellín.”

DIRECTOR DE TESIS:

JAIRO ENRIQUE PEÑUELA

ELABORADO POR:

ALEJANDRO JOSE ROA TORRES

1 de Diciembre de 2011

Bogotá, Colombia.

Proyecto de participación en los canales de distribución (relación proveedor – distribuidor: clientes intermedios) en el mercado de comercialización de equipos de protección personal (EPP's) en las ciudades de Bogotá y Medellín.”

Alejandro José Roa Torres

Universidad del Rosario

ÍNDICE

I.	Abstract	5
II.	Resumen	6
III.	Palabras clave	7
IV.	Introducción	8
V.	Objetivos	9
VI.	Tema de Investigación.....	10
a.	Descripción del objeto de estudio:	10
VII.	Requerimientos de la selección del tema	11
a.	Trascendencia social:	11
b.	Congruencia institucional:	12
c.	Problemática real:	12
VIII.	Conocimientos científicos (Antecedentes de leyes, teorías o hipótesis):	13
IX.	Problema De Investigación	14
a.	Problema:	14
b.	Elementos de la interrogante:	14
Variables independientes (explicativa):.....	14	
Variables dependientes (explicada):	14	
Variables intervinientes	14	
Unidades de análisis:	14	
c.	Tiempo:	14
d.	Tipo de problema:	15
e.	Planteamiento del problema:	15
Por Qué?	15	
Para Qué?	15	

Quién?	15
Dónde?	15
Cuando?	15
Cómo?	15
f. Problemas secundarios:	16
X. Composición del mercado de la salud ocupacional en Colombia.	17
a. ARP's	18
b. Consultoras en salud ocupacional y trabajo en alturas:	19
c. Fabricantes y/o comercializadoras:	20
XI. Estudio de campo – Exclusividad de las marcas	31
XII. Asistencia a eventos	34
a. 16ª semana de la Salud Ocupacional	37
b. IFLS 2011, Bogotá	49
c. 44vo congreso de la seguridad, salud ambiente	50
d. Feria internacional de Bogota & Expormarketing	51
e. Contacto con stakeholders relevantes	52
XIII. Estrategia de participación	53
a. Tipo de sociedad (S.A.S.)	53
b. Definición de portafolio	55
c. Política de precios para los productos a comercializar:	58
d. Términos de negociación	59
XIV. Conclusiones	60
XV. Recomendaciones	61
XVI. Bibliografía	62
XVII. ANEXO	64

I. Abstract

The thesis was inspired by the first author's work experience in "Proaño Representaciones", a company focuses on Personal Protective Equipment and industrial safety, and it is from Quito, Ecuador. During the first phase of this experience might be part of various initiatives, especially in the field of marketing management, within them i can make evident the interest by the firm of enter the occupational safety market in neighboring countries, Colombia and Peru.

Hand in hand with the above, the company will present a proposal which was raised a market research in the field of occupational health in the main cities of Colombia, Bogota and Medellin, the initiative at first had two fronts, intervention in the distribution channels (small distributors and manufacturers) and on the other hand participation in state contracting. But over the development of the initiative is rethinking the initiative, the two axes could not be worked simultaneously, it was decided that they were steps, bone, initially involved the distribution channels in Bogota and Medellin, and after participation state contracting.

During the development of this thesis I had the opportunity to be part of specialized learning circles, have contact with relevant stakeholders such as ARSEG (Colombian leader company), all this took place in both Bogota and Medellin. Develop this initiative also allowed an approach to government entities as was the Ministry of Labour.

Throughout this work we can see the application of the different tools that were acquired throughout the career of Business Management. It is noteworthy that this work had direct oversight of both the tutor assigned by the university and the directors of the company, during the year in which

research is conducted every three months I traveled to Quito to present a report on the progress of the initiative.

Finally I must say that this thesis is simply a starting point for this company.

II. Resumen

El trabajo de grado fue inspirado en la primera experiencia laboral del autor en Proaño Representaciones, una empresa comercializadora del Equipos de Protección Personal (EPP's) y seguridad industrial en Quito, Ecuador. Durante la primera etapa de esta experiencia se pudo ser parte de diferentes iniciativas, especialmente en el tema de la gestión de la comercialización, dentro de ellas se evidenciaba el interés de la empresas por introducirse en le mercado de la seguridad ocupacional en los países vecinos, Colombia y Perú.

De la mano de lo anterior, se le presento a la empresa una propuesta donde se planteaba hacer una investigación de mercados en el sector de la salud ocupacional en las principales ciudades de Colombia, Bogotá y Medellín, la iniciativa en un principio tenia dos frentes, la intervención en los canales de distribución (pequeños distribuidores y fabricantes) y por otro lado la participación en contrataciones estatales. Pero a lo largo del desarrollo de la iniciativa se replanteo la iniciativa, los dos ejes no podían ser trabajados simultáneamente, se decidió que fueran pasos a seguir, ósea, en un principio intervenir los canales de distribución en Bogotá y Medellín, y después la participación en la contratación estatal.

Durante el desarrollo de este trabajo de grado se tuvo la oportunidad de ser parte de círculos de aprendizaje especializados, visitas a empresas protagonistas del sector como por ejemplo ARSEG, todo lo anterior se llevo a cabo tanto en la ciudad de Bogotá y Medellín. Igualmente desarrollar esta

iniciativa permitió un acercamiento a entidades de gobierno como lo fue el Ministerio del Trabajo.

A lo largo de esta tesis se puede ver la aplicación de las diferentes herramientas que se adquieren a lo largo de la carrera de Administración de empresas.

Cabe mencionar que este trabajo tenía la supervisión directa tanto del tutor asignado por la universidad y por los directivos de la empresa, durante el año en el que se realizó la investigación, cada tres meses se viajaba a Quito para presentar un reporte sobre los avances de la iniciativa.

Finalmente hay que decir que este trabajo de grado simplemente es un punto de partida que está respaldado por una empresa.

III. Palabras clave

Comercialización, Equipos de protección personal (EPP's), Seguridad Industrial, Bogotá, Medellín, Quito, Canales de distribución, Proaño Representaciones, penetración de mercados, minoristas, distribuidores, Círculos de aprendizaje especializados, Salud Ocupacional e importaciones

IV. Introducción

El presente proyecto esta alineado a la iniciativa de expansión de una de las principales empresas lideres en seguridad industrial de Ecuador, Proaño Representaciones S.A.

Todo tiene su comienzo en junio de 2010 en la ciudad de Quito, donde tuve mi primer trabajo, durante dos meses me dieron la oportunidad de hacer parte del área de comercio exterior donde despeñe diversas funciones. Dentro de una de varias reuniones de las que pude hacer parte se menciona que la empresa se encontraba interesada en expandir operaciones a países vecinos, dentro de sus opciones estaba Colombia y Perú. Una vez escuche lo anterior, me puse en la tarea en generar una propuesta para desarrollar la iniciativa de la empresa aprovechando que vivo en Bogotá.

Después de tener una reunión con el presidente de la compañía¹ (Carlos Proaño) y el gerente general (Wilson Villavicencio) y presentar la propuesta, logre venderla. Donde la propuesta radica en realizar una investigación de mercados dentro de Colombia, especialmente en las ciudades de Bogotá y Medellín, que será base para la toma de decisiones a la hora de incursionar en el mercado local.

Finalmente se dará a conocer una breve presentación de la empresa: PROAÑO REPRESENTACIONES S.A. identificado con número de R.U.C. 1792013496001 ubicada en la ciudad de Quito (central), Guayaquil y Latacunga Ecuador. Cuenta con más de 20 años comercializando equipos de protección personal y seguridad industrial en el mercado ecuatoriano siendo hoy día la segunda empresa dentro de la industria nacional. Nuestra compañía cuenta con un equipo de 30 personas capacitadas en las áreas de seguridad industrial y salud ocupacional. La empresa atiende sectores como: seguridad pública, acerías, cementos entre otros

V. Objetivos

Desarrollar la primera iniciativa de internacionalización de Proaño Representaciones con éxito.

Establecer en la ciudad de Bogotá una S.A.S. dedicada a la comercialización de quipos de protección personal y seguridad industrial.

Intervenir canales distribución en las ciudades de Bogotá y Medellín.

Establecer como paso a seguir la participación en contratación estatal.

Ser participe como socio dentro del desarrollo de la iniciativa.

Alinear la iniciativa de Proaño Representaciones a metas personales.

VI. Tema de Investigación

Proyecto de participación en los canales de distribución (relación proveedor – distribuidor: clientes intermedios) en el mercado de comercialización de equipos de protección personal (EPP's) en las ciudades de Bogotá y Medellín.

Palabras claves: Proyecto, participación, comercialización, EPP's, Bogotá, Medellín.

Área teórica del tema: Marketing - Investigación de mercados.

a. Descripción del objeto de estudio:

La investigación de mercados brinda información esencial; valga la redundancia, de un mercado objetivo. En este caso se tiene el objetivo de obtener información clave del mercado de la comercialización de EPP's en dos ciudades específicas en el territorio colombiano para una posterior participación en las cadenas de distribución de los diferentes participantes del mercado.

VII. Requerimientos de la selección del tema

a. Trascendencia social:

En una primera instancia el alinear el proyectos con el PLAN NACIONAL DE SALUD OCUPACIONAL 2008-2012 propuesto por el Ministerio de Protección Social, en especial en lo relacionado con los riesgos profesionales (RP). Lo que se busca llegar a crear un conciencia por parte de los distribuidores de EPP's, para que dejen de tener en mente que ejercen la actividad de compra venta de cualquier tipo de producto sino que está trabajando con EPP's que son producto que están protegiendo la vida del trabajador. Adicionalmente, dentro del ámbito de la salud ocupacional, Colombia juega un papel relevante en el plano latinoamericano por encima de países como Brasil (Carlos Proaño, Fundador de Proaño Representaciones, Ecuador).

Originalidad: Aunque el país cuenta con comercializadoras de EPP's, en estos momentos el concepto de uso de estos elementos por parte de la empresa esta cambiando; es decir, antes las empresas compraban EPP's porque existía una reglamentación que los obligaba pero ahora hay una transición donde la empresas están teniendo una preocupación por la seguridad del trabajador Lo que se busca es aprovechar esta transición para introducir EPP's especializados y de alta calidad, en otras palabras, hacer que las empresas incurran un EPP's que proteja de una manera más efectiva la vida del trabajador.

b. Congruencia institucional:

El Ministerio de protección social y La dirección técnica de riesgos profesionales se encargan de establecer los deberes y derechos los diferentes stakeholders de la salud ocupacional como los son las empresas, entidades territoriales y ciudadanos. Para esto se hace un análisis de las diferentes actividades económicas relajadas en el país y se hace un plan de requerimientos donde el objetivo es brindar un ambiente de sano para el trabajador independientemente de actividad que realice.

c. Problemática real:

Dentro de Colombia existen comercializadoras de EPP's con una gran trayectoria, al ser nuestro mercado tan interesante y que la legislación en cuanto la protección del trabajador cada día es más estricto, las empresas que están en estos momentos están aprovechando este mercado, no se encuentran interesados en lo más mínimo en incurrir en una competencia que los pueda llegar a afectar de alguna manera. Hoy en día son tres la empresas quienes lideraran este mercado, esta son: ARSEG, PASS y Central de Soldaduras

VIII. Conocimientos científicos (Antecedentes de leyes, teorías o hipótesis):

Resolución 1563 del 7 de Mayo de 2008

OHSAS 18001

Ley 80 de 1997

Ley 1150 de 2007

Res 3673/08

Res 2346/07

Res 2013/86

Decreto 35/94

Decreto 3798 de octubre de 2010 “Por el cual se integra el Consejo Nacional de Riesgos profesionales para el periodo 2010 – 2012”

Resolución 6918 de Octubre 19 de 2010 “Por el cual se establece la metodología de medición u se fijan los niveles de ruido de las edificaciones (inmisión) generados por la incidencia de fuentes fijas de ruido”

IX. Problema De Investigación

a. Problema:

¿Qué tan viable será penetrar el mercado de la comercialización de EPP en Bogotá y Medellín, clientes intermedios? ¿Cuánto tiempo demorara al penetración y posicionamiento en dicho sector?

b. Elementos de la interrogante:

Variables independientes (explicativa): Tamaño de mercado (número de empresas en el sector, líderes del mercado, órgano regulador del sector, legislación del sector, tipo de EPP comercializado, representaciones, tipo de persona jurídica, tiempo de operación

Variables dependientes (explicada): Comportamiento del mercado, viabilidad del a participación en los canales de dist.

Variables intervinientes: legislación, políticas, comercio exterior

Unidades de análisis: Mercado de la salud ocupacional, específicamente en la parte de la comercialización de EPP's. Se analizara puntualmente lo referente a este mercado en la las ciudades de Bogotá y Medellín.

c. Tiempo:

9 meses

d. Tipo de problema:

Predictivo, lo que se busca es ver cuál es la mejor decisión a tomar dependiendo del estudio que se vaya a hacer; es decir, la forma de intervenir/participar en los canales de distribución

e. Planteamiento del problema:

Por Qué? La razón principal es la vinculación que tengo actualmente con la empresa número uno de comercialización de EPP's y seguridad industrial del Ecuador. Dada las facilidades e iniciativas dentro de la empresa, existe un apoyo completa hacia esta investigación.

Para Qué? Es una oportunidad de negocio identificada, es decir, al desarrollar la iniciativa de la empresa de comenzar operaciones en Colombia, yo sería socio y quien liderara la operación.

Quién? Grupo Proaño & Alejandro Roa

Dónde? El estudio en el cual se basara la decisión de intervención se llevara a cabo en las ciudades de Bogotá y Medellín por parte de Colombia y en la ciudad de Quito en Ecuador lo que respecta a investigación de la empresa.

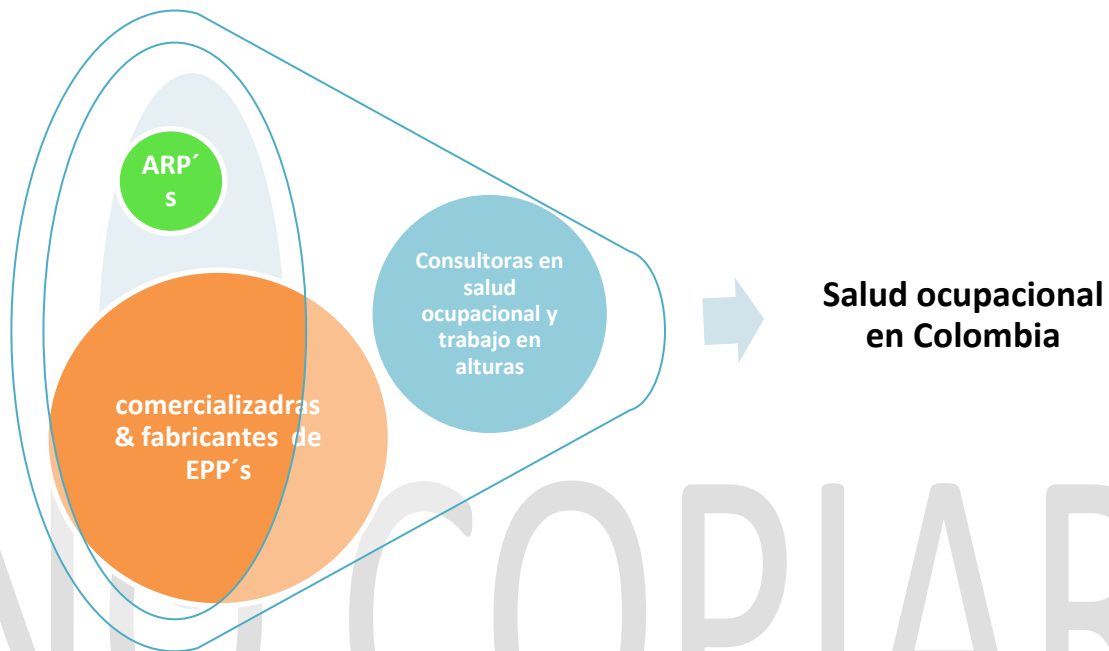
Cuando? Durante el primer semestre de año 2011.

Cómo? La investigación se basara más que todo en el aspecto práctico (*learnig by doing*), obviamente sin dejar de un lado la parte teórica. Se tendrá una interacción desde el inicio con las diferentes stakeholders que hacen parte del sector de la salud ocupacional pero en especial los dedicados a la comercialización de EPP's. Adicionalmente, la participación en eventos de este ámbito es de vital importación, por ejemplo 44° Congreso de Seguridad & Ambiente que se llevara a cabo el próximo 22, 23 y 24 de Junio.

f. Problemas secundarios:

- ¿Qué tipo de actividad son las más riesgosas?
- ¿Qué partes del cuerpo necesitan EPP?
- ¿Qué partes del cuerpo son más vulnerables a los accidentes?
- ¿Qué tipo de modalidad de negocio conviene más para el acceso al mercado?
- ¿Cuáles son los EPP`s con más alta rotación?
- ¿Cuál es el nicho de mercado es más viable para atacar?
- ¿Cuáles son los principales obstáculos de entrada de los diferentes EPP`s?
- ¿Cuánto tiempo tomara la penetración al mercado?
- ¿Cómo será la receptividad de los EPP`s en el mercado?
- ¿Cuáles son las cadenas de distribución a atacar?
- ¿Existe la conciencia del SST (salud y seguridad en el trabajo) por parte del trabajador/empleador?
- ¿Será que todas las empresas cumple la reglamentación orientada a la seguridad del trabajador?

X. Composición del mercado de la salud ocupacional en Colombia.



Por medio de la composición del mercado de la Salud Ocupacional en Colombia nos podemos dar cuenta que al pasar el tiempo la empresas expresan un preocupación cada vez más notoria hacia sus trabajadores. Es por esto que compañía prestadoras de servicios ven este mercado cada vez se está tecnificando más y más, esto va de la mano de la legislación que es liderada por le Ministerio del trabajo y la protección social.

Vemos que en un principio quienes tienes mayor participación en el mercado son las comercializadora y fabricantes del EPP's, dado que antes simplemente se le protegía al trabajador por obligación. Al pasar de los años al empresa empiezan a tener una conciencia sobre la vida del trabajador, pero dicha conciencia que parece en un principio tan humana se fundamenta en que un trabajador lesionado representa consecuencia económicas para la empresa, en palabras coloquiales los accidentes le salen caros a la empresa.

Dado lo anterior aparecen consultoras en salud ocupacional y trabajos en alturas que ven la oportunidad de participar. A lo que se dedican estas empresas es a evitar que las empresas incurran en costos innecesarios, por así decirlo. Dentro de este mercado, las consultoras se especializan según actividades económicas dado que unas son más riesgosas que otras; es decir, unas son más provechosas que otras.

Igualmente aparecen las ARP's en el plano de este mercado, dado que por legislación de Colombia, todo empleador debe inscribir a sus trabajadores a un ARP. Según la revista Protección & Seguridad del Consejo Colombiano de Seguridad (CCS) existe una "Imagen positiva del Sistema General de Riesgos Profesionales"¹ por parte de los trabajadores.

Finalmente podemos decir que el mercado de la salud ocupacional en Colombia esta evolucionado constantemente al igual que la legislación. Hoy en día existen empresas que están siguiendo esta tendencia y empiezan a dejar de jugar un solo rol dentro de este mercado sino que se están preparando para poder jugar más de un rol en el mercado.

a. ARP's

Seguros Alfa S.A.

<http://www.segurosalfa.com.co>

Positiva

<http://www.positiva.gov.co>

Mapfre Colombia

<http://www.mapfre.com.co/>

Sura

<http://www.arpsura.com/>

Liberty seguros

<http://www.libertycolombia.com.co>

Colmena

¹ VER, Protección & Seguridad, Consejo Colombiano de Seguridad (CCS), *Imagen positiva del Sistema General de Riesgos Profesionales*, Enero/Febrero 2011.

<http://www.colmena-arp.com.co/>

Seguros Colpatría S.A.

<http://www.arpcolpatría.com>

Grupo empresarial Bolívar Sociedades Bolívar S.A.

<http://www.sociedadesbolivar.com/>

La equidad seguros generales organismo cooperativo

<http://www.laequidadseguros.coop/>

b. Consultoras en salud ocupacional y trabajo en alturas:

Giroma S.A. (M),

<http://www.giromasaludocupacional.com/home.html>

C.I. Conhintec (M),

<http://www.conhintec.com/>

SUPROTEC (M)

Alianza para el mercado (M),

<http://www.alianzaparaelmercadeo.com/beta/>

Way Group (M),

<http://www.waygroupsa.com/>

ST (B)

Quality Safety Edge,

<http://www.QSEColombia.com>

Sistemas integrados (B),

CCS (B)

ASSO Ltda (B),

OIGE,

<http://www.oige.com.co>

Mancera seguridad y salud en el trabajo (B),

<http://www.manceras.com.co>

Soinco Ltda. (B),

ADM (B),

ARMADURA Ltda. (B),

<http://www.armaduraltda.com> (X2)

Cimbra&M andamios certificados (B),

<http://www.andamioscimbra.com>

DotaAlturas (B),

<http://www.dotaalturas.com>

EUSSE seguridad (M),

<http://www.eusseseguridad.com>

WJrescate Ltda (B),

<http://www.wjrescate.com>

c. Fabricantes y/o comercializadoras:

Empresa	Info. General	Pagina Web	Tipo de Protección	Representaciones
ARSEG 	Carrera 37° # 7 -20 (Bogotá) Tel.: 5934747/3605366	http://www.arseg.com.co/	PC PV PA PR PF PM RP LA	Lakeland Sperian Bullard Oberon KleenGuard Pelican Moldex Sterling rope
PASS (B), 	Carrera 37° # 7 – 20 (Bogotá) Tel.: 5934760	http://www.pass.com.co/	*Protección contra incendios *Protección contra riesgos eléctricos *Riesgos químico,	Lukas Key Uvex Drager Best Pestzl Pig Air system

			biológicos y ambiental	Arseg MSA Bauer Pok
Central de soldaduras 	Calle 12 # 79 ^a – 25 (Bogotá) Tel.: 4873300	http://www.centraldesoldaduras.com.co	VE TB PR PC PV PA PM PP LA RP	North ESAB Bainbozz Lincon electric MCR SCOTT West arco Vector
IST (B), 	Calle 1d bis # 25 ^a – 41 (Bogotá) Tel.: 4092518	http://www.seguridad-ist.com/	LA PV PF VE	Capital safety Paulson international Snap – life William fire and Hazard control Steel Pro Cofra GMI PWR
CCS 	Carrera 20 # 39 – 52 (Bogotá) Tel.: 2886355	http://www.la-seguridad.ws	Material educativo Software Línea ergonómica AS	

Kimberly-Clark  KLEEGUARD	Tel.: 4049046	http://www.kprofessional.com	PM PV RP PC (cofias)
Uniroca  C.I. UNIFORMES INDUSTRIALES - ROPAY CALZADO QUIN LOP S.A.	Carrera 43F # 14 – 109 (Medellín) Tel.: 3110809	http://www.uniroca.com	PP Uniforme industriales
R.S.O. Ltda (Buca), 	Avenida Gonzales Valencia # 47 – 14 (B/maga) Tel.: 6577755	http://www.rsoltida.com/	AS PC PV PM PA PR North Peltro Scott Stanco
OS&H (B), 	Carrera 70D # 50 – 42 (Bogotá) Tel.: 2632500	http://www.ossh.com.co	PC PA PV RC PR LA PP PM VE Miller Sperian Uvex Howard Leigh Musitani Soll Moldex Red Wing Best Bullard Encon Petzl Air Scott Pilican Lakeland Ringer gloves

S-I Seguridad Industrial	Calle 6sur N.52 – 144 (Medellín) Tel.: 3633377	N.A.	PC PV PR PM PA	Zubiola
Proinq Proinq	Calle 10B sur # 51 – 22 (Medellín) Tel.: 4442236	http://www.proinq.com	PV PF PA PR RP PC PM AS AL PP Riesgo químico y eléctrico	Sosega Ansell Kleeguard Aksarben Armadura Badger Bullard Steelproo Crews Dupont Howard leigh Key Kidde Ansul Mapa Marigold Masprot Moldex Musitani Petzl North Roca Uvex
Guantes Guimar S.A.S (M)	Carrera 48 # 26sur – 181 (Medellín) Tel.: 3311878	N.A.		

Comercializador a DACOM S.A. 	Carrera 49ª # 86 – 04 (Bogotá) Tel.: 7429670	http://www.comerdacom.com	LA PC PM PV PRA	Tractel Reach master
Visca Colombia 	Calle 72 # 57- 28 (Bogotá) Tel.: 6604959	http://www.vicsacolombia.com	PA PV PR PC PF PM AS	Steelpro Rfx Hardwork Maxtrack Uvx
HIGIELETRONIX 	Calle 25 sur # 68F – 05 (Bogotá) Tel.: 6088612	http://www.higielectronix.com	DG Equipos especializado en monitoreo	DragerFlir Extech Lifeloc Gilian Solar ligh Delta ohm Rki Svantek
Quest Technologies; () 		http://www.questtechnologies.com/	DG	
INRESA (Ca), 	Calle 41N # 1N – 03 (Cali) Tel.: (2) 4891555	http://inresa.cc/principal/default.asp	PR PV LA RP AS Riesgos eléctricos	PA PM PC PP

Kondor (M), 	Calle 16 # 59 – 31 Medellín Tel.: (4) 2651000	http://www.alzadokondor.com.co/		
Somaq (B), 	Calle 13 # 33 – 35 Tel.: (1) 3647474	http://www.solmaq.com/	Equipo soldador PF PV PC PP RP PM VE PP TB DG	Oxigas ESAB Lincon 3M ANSELL CREWS SPERIAN MILLER UVEX Howard Leight ARSEG
Almacenes Garulla (M), 	Aut. Sur Kr 50 # 25 – 113 Tel.: (4) 265888	http://www.grullaywellco.com.co/	PP	Croydon Machita Feminela Royal WorkMan Venus
Impleseg (M), 	Kr 43a # 33 – 17 Tel.: (4) 2627766	http://www.impleseg.com/	PC PM PA RP LA PR AS VE TB PP	PV STEEL PRO PF ARSEG ALLEGRO BIO-EX HOLMATRO KONDOR SCOTT

RQC Solutions (B),	Calle 65 # 2 - Tel.: (1) 2129739	http://www.rqc-solutions.com/	PR DG TB RP	Drager
				
Rain Power, (B),		http://www.impermeable.rainpower.com	RP PP PM PR PA PV LA AS	
Westland (B),	Parque industrial Montana manzana 7 lote 2 (mozquera) Tel.: (1) 8276409	http://www.calzadajovical.com	PP	JOVICAL
				
NOMADA (B),	Av. 1 Mayo # 35 – 79 Tel.: (1) 7204027	http://www.nomadaoutdoor.com	LA VE	
				
Dotaciones SAGAL (B),	Kr 37 # 1d – 27 Tel.: (1) 4717172	http://www.dotasagal.com	RP	
ARMADURA Itlda. (B),		http://www.armaduraltda.com	PC LA PA PV PR PM RP AS PP	

Dotaciones industriales LAMA S.A.(B), 	Calle 30 # 25 – 82 Tel.: http://www.dotalama.com (1) 3792021	PC PA PV PR PF PM RP LA VE AS Protección soldador PP	ANSEL UVEL MUSITANI KIDDE TECNI- GASES MILLER DUPONT MOLDEX MCR WESTLAN D Howard Leight Bacou- Daloz Best Perfect fit AOS Survaviar Soft
E.P.I. Ltda (Ca), 	Calle 32 # 2c – 51 Tel.: (2) 4415330 http://www.epicali.com	LA PC PF PV PA PR AS	--

Hernando Orozco y Cía  (Ca),	Kr 1 # 40 – 05 Tel.: (2) 6851500	http://hoferret.eria.com	PM	3M
			VE	ALBA
			AS	ARMSTRON
			PP	G
			LA	ARSEG
			PC	COFFING
			PV	JACOBS
			PF	JUSTRITE
			AS	LOCTITE
			PR	MAMUSA
			TB	MEGA
			DG	MILWAKEE
			PA	RIDGID
Intemper (B), 	Trans. 28 # 26 – 25 sur B Tel.: 2037303	http://www.integraldeimpermeables.com	RP	ROTHENBER
			PC	GER
			PP	ULTRATECH
Laboratorios WACOL (B), 	Kr 29 # 10 – 64 Tel.: (1) 2011066	http://www.laboratorioswacol.com	PR	J.I. BAKER
			PA	PYREX
			PF	NALGENE
			PV	CORNING
			PM	SCHOTT
			RP	3M
			LA	SCHARLAU
				CRYBANK
				BINDER
				ELMA
				LAUDA

			ESCO AOS PELTOR KIMBERLEY CLARK KLEENGARD EAR
PROTEXION, (B)	Calle 22a # 130 – 48  Tel.: (1) 4219780	http://www.protexsa.com.co	PV PA PR PC PM RP
SOLICOL (B),	Calle 37 # 20 – 17 Tel.: (1) 2457705	http://www.solicol.com	DG PM PC PP LA PR PA PV RP
AVANTI importaciones – representaciones (B),		http://www.avanti.com.co	PM
Gusein Ltda (B),		http://www.guseintltda.com	

PM: Protección Manual

PF: Protección Facial

RP: Ropa Protectora

TB: Trajes de Bomberos

LA: Línea Anti caídas

SP: Skin Protection (Cuidado de la piel)

PAR: Primeros Auxilios (Duchas y lava ojos)

VE: Ventas Especial (linternas, camillas)

(B): Bogotá

PV: Protección Visual

PC: Protección de Cabeza

PR: Protección Respiratoria

DG: Detectores de Gases

AS: Artículos de Señalización

(M): Medellín

NO COPIAR

XI. Estudio de campo – Exclusividad de las marcas

Teniendo en cuenta que se quiere hacer participe de un mercado bastante competitivo y que en la mayoría del mercado se trata con representaciones de marcas, es de vital importancia saber si las marcas tentativas para la comercialización son o no exclusivas. Gracias a la ayuda que nos brinda el porta de las superintendencia de sociedades orientado hacia las marcas, podemos ver lo siguiente:

MARCA	EXCLUSIVIDAD		TITULAR	VIGENCIA
	SI	NO		
STO NOR		X	N.A.	N.A.
PELICAN		X	N.A.	N.A.
WUHAN MEHEKE CO LTDA		x	N.A.	N.A.
HONEYWELL:	X		HONEYWELL INTERNATIONAL INC.	06/04/2012
MORNING PRIDE BY HONEYWELL		X	N.A.	N.A.
BW TECHNOLOGIES BY HONEYWELL		X	N.A.	N.A.
SALISBURY BY HONEYWELL		X	N.A.	N.A.
MUSITANI BY HONEYWELL		X	N.A.	N.A.
MUSITANI BY SPERIAN		X	N.A.	N.A.
SPERRIAN BY HONEYWELL	X		BACOU-DALLOZ EUROPE	08/08/2018
NORTH BY HONEYWELL	X		NORTH SAFETY PRODUCTS LLC	09/12/2012

RANGER BY HONEYWELL	X	N.A.	N.A.
SERVUS BY HONEYWELL	X	N.A.	N.A.
BAUSH + LAMB	X	N.A.	N.A.
DA MIANAO & GRAHAM LTDA	X	N.A.	N.A.
UNIROCA	X	C.I. UNIROCA S.A.	19/06/2 013
EXCEL			
ISI – INTERNATIONAL SAFETY INSTRUMENTS AN AVON PROTECTION SYSTEM COMPANY	X	N.A.	N.A.
FERNO	X	N.A.	N.A.
MCR – SAFETY	X	N.A.	N.A.
MEMPHIS GLOVES	X	N.A.	N.A.
CREWS GLASSES	X	N.A.	N.A.
MARIGOLD (INDUSTRIAL)	X	COMASE SAS	25/11/2 018
THE MARK CHEMICAL	X	N.A.	N.A.
SPEAKMAN	X	N.A.	N.A.
CPA – CHICAGO PROTECTIVE APAREIL	X	N.A.	N.A.
DEMA	X	N.A.	N.A.
RAE SYSTEMS	X	N.A.	N.A.
SAF T GARD	X	N.A.	N.A.
ALLEGRO	X	N.A.	N.A.
DUPONT	X	N.A.	N.A.
DONG HWA	X	N.A.	N.A.
JFY	X	N.A.	N.A.

Por medio del estudio que se pudo evidenciar que la mayoría de las marcas con las que se quiere realizar la iniciativa no están siendo usadas: es decir, esta disponibles para la realización del proyecto, cabe destacar que esta situación esta muy propensa a cambiar dado el reciente confirmación del Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos, en el momento que entre en rigor la situación cambiara. Teniendo en cuenta lo ya mocionado cabe hay que decir que el tiempo en el cual se realice la iniciativa es de vital importancia.

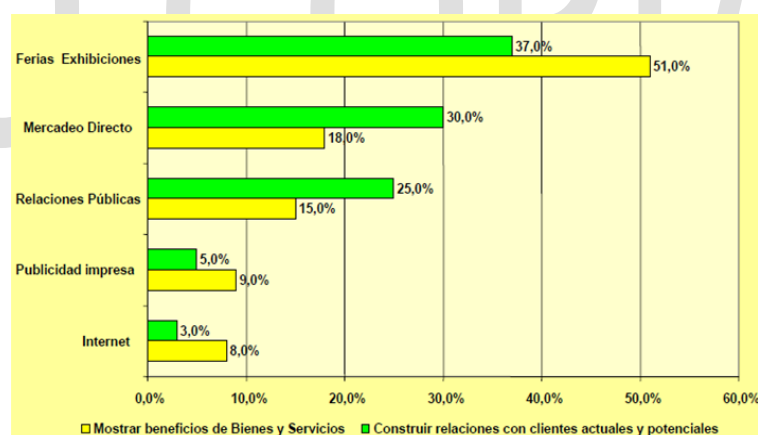
NO COPIAR

XII. Asistencia a eventos

Como se sabe, el llevar a cabo la iniciativa demanda tener claro como interactúan los diferentes actores del mercado de la salud ocupacional. Dado lo anterior se decidió empezar a hacer parte de los diferentes círculos de aprendizaje en los cuales dichos actores estaban involucrados. La participación en los distintos eventos se hace bajo la modalidad de asistente regular.

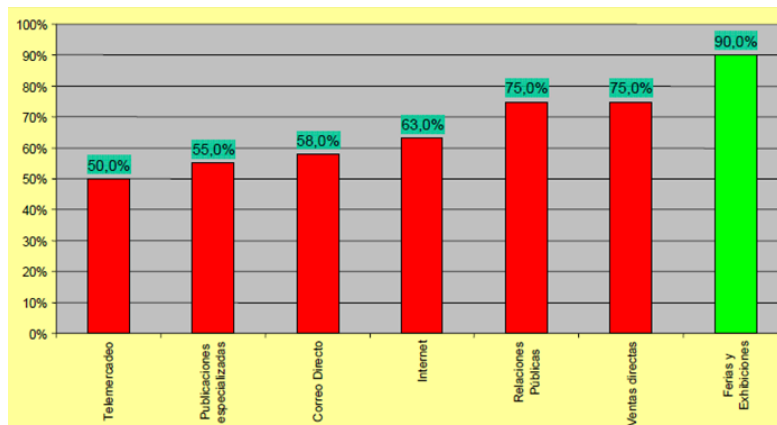
De igual forma se hizo parte del Consejo Colombiano de Seguridad (CCS) como persona natural. El ser parte de esta entidad permite estar actualizado en lo que se refiere a salud ocupacional.

“Las ferias han crecido en área, visitantes, expositores, recintos y sedes. Las cifras indican que, aun con el desarrollo de las TIC's, la ferias lideran como una de las herramientas de mercado y ventas mas dinámica y efectiva.



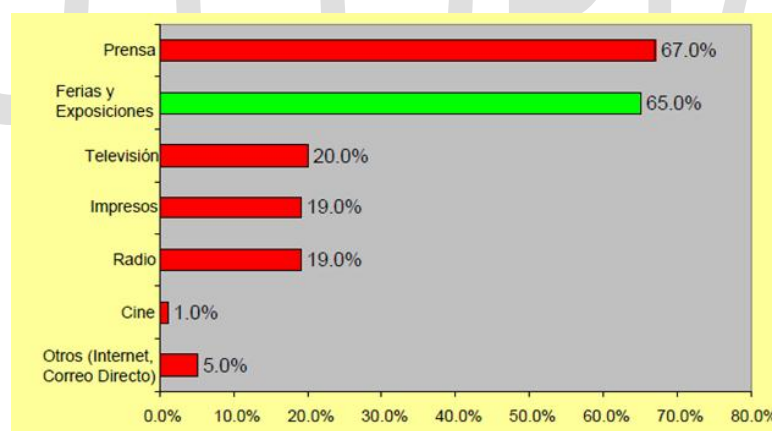
(Fuente: <http://www.ufi.org/imgs/commun/schemas/shema1.htm>)

Fuentes para la toma decisiones:



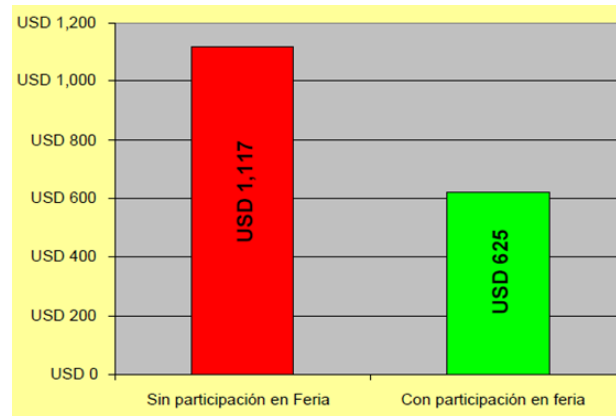
(Fuente: <http://ufi.org/imgs/commun/schemas2.htm> AEO (Benchmark Research) 1999 – Great Britain)

Inversión mas rentable para la emperras:



(Fuente: <http://ufi.org/imgs/commun/schemas2.htm> AEO (Benchmark Research) 1999 – Great Britain)

Costo para cerrar una venta:



(Fuente: <http://ufi.org/imgs/commun/schemas2.htm> AEO (Benchmark Research) 1999 – Great Britain)

Se tiene pensado como estrategia de entrada dado que la participación en ferias especializadas permite un contacto directo con clientes y/o proveedores, es una plataforma ideal para el lanzamiento de nuevos productos y/o servicios, permite un fortalecimiento en estrategias mercadeo como lo son la comunicación y las relaciones publicas.

Esto sirve no solo para el comienzo de la iniciativa en Colombia, de igual manera se le puede sacar provecho dado que se considera que esta estrategia debe implementarse en la empresa, por eso se proponen unos pasos de participación de feria independientemente de la especialidad, estos son:

Seleccionar la feria adecuada

Definir los objetivos

Fijar el mercado objetivo

Comunicaciones pre – feria con visitantes de primera vez

Comunicaciones pre – feria con visitantes tradicionales

Conformación del equipo humano

Preparación pre – feria del equipo humano

Ventas de stand
 Trabajo con la prensa
 Ajustar expectativas del stand
 Trabajo de red y competencia
 Calificación y clasificación de clientes potenciales
 Cumplimiento de compromisos adquiridos en feria
 Seguimiento permanente.

El primer círculo de aprendizaje del cual se hizo parte fue la **16ª Semana de la salud ocupacional, realizado en Medellín (Nov 2010)**, a continuación podemos ver un reporte detallado del evento el cual fue entregado a la compañía en su momento:



a. 16ª semana de la Salud Ocupacional

La adquisición de EPP's por parte de las empresas colombianas no se da por obligación sino por preocupación por la salud del trabajador.

Durante el 4 y 5 de noviembre se llevo a acabo la versión numero 16 de la semana de la salud ocupacional que fue realizada por la SCE (sociedad colombiana de ergonomía), la sociedad colombiana de medicina del trabajo capitulo Antioquia, ASASI (sociedad antioqueña de seguridad industrial) y la ACHO (asociación colombiana de higiene ocupacional). En el marco de este evento se contó con una **muestra comercial** donde se presentaron alrededor de 38 empresas, estas empresas tenían como razón social la **comercialización de EPP, fabricación de EPP y ARP**, como por ejemplo: ARSEG, PASS, S-I seguridad industrial S.A., Consejo Nacional de Seguridad, ARP Mapfre, ARP Colmena, entre otras empresas relevantes del país.

Ahora durante estos dos días también se llevo a cabo un congreso el cual tenía varias temáticas, pero en la cual se enfoco la atención fue a los temas que giraban entorno a la **seguridad industrial**.

Desde un principio se establecieron dos objetivos principales los cuales eran: Tener contacto con empresas relevantes del sector. La información que buscaba a la hora de acercarme era: modelo de negocios, tiempo de operación en el mercado, participación en las compras estatales, ciudades en las que operan, modelo de negocios, amplitud de su portafolio, exportaciones y finalmente con ayuda de la SUPER INTENDECIA DE SOCIEDADES se extrajo el comportamiento de las ganancias de aquellas empresas que están registradas en esta entidad. (se adjunta documento en Excel donde se puede evidenciar el comportamiento de la empresa y del subsector al cual pretejen)

Hallar oportunidades de negocio: es decir, encontrar formas de entrada al mercado colombiano.

Tener claro por cuales ciudades hay empezara a atacar al mercado colombiano.

Antes que todo hay que aclarar que las diferentes empresa pertenecen a un subsector diferentes.

A continuación se comentara sobre el acercamiento que se tuvo con cada uno de las empresas que estuvieron la muestra comercial, las empresas son:

ARP's y consultoras en salud ocupacional & trabajos en alturas: Aquellas empresas que tenían esta razón social se les realizo un acercamiento pero nos tan exhaustivo como a las comercializadoras de EPP's, esto se debe a que en estos momento no hay una forma clara de poder llegar a trabajar.

GIROMA es una empresa dedicada a la prestación de servicios en consultaría, asesoría y capacitación. Dada su razón social, limitan su actividad a la ciudad donde se encuentran ubicados y adicionalmente considero que no existe interés en contactar a un empresa de este tipo.

Pagina Web: www.giromasaludocupacional.com

En este stand estuve hablando con al directora ambiental, pero dada su razón social de consultaría, esta empresa no ha de representar ningún interés para PR.

Pagina Web: www.conhintec.com

Exámenes Ocupacionales, de Ingreso, Retiros, y Periódicos, Asesorías y Capacitaciones.

Pagina Web: N.A.

Comunicación virtual de negocios.

Pagina Web: www.alianzaparaelmercadeo.com

Consultora dedicada a la prevención en salud ocupacional y trabajos en altura.

En este stand pude hablar con una asesora la cual me encamino temas directamente relacionados con los trabajos en alturas y su reglamentación.

Pagina Web: www.waygroupsa.com

ARP's:

Pagina Web: www.segurosalfa.com.co , www.positiva.gov.co , www.mapfre.com.co , <http://www.sura.com.co> , www.libertycolombia.com.co , www.colmena-arp-com-co

Empresas fabricantes y/o comercializadoras de EPP's

Este es el fabricante y comercializadora de EPP más fuerte dentro de Colombia. En el stand de ARSEG se me proveyó de *Compendio de normas sobre salud ocupacional, un catalogo general de productos (versión completa y mini)* y un folleto “somos su POLO a tierra”, el dominio del COMPENDIO proveerá argumento para empezar a la comercialización de EPP. Se genero con la persona encargada de la división técnica de la compañía. Adicionalmente se me entregaron varios catálogos que pueden llegar a ser bastante útiles a la hora de pensar en el diseño de los catálogos de la misma empresa. Finalmente por medio de la muestra comercial sale a relucir la fortaleza que tiene esta empresa

Pagina Web: www.arseg.com.co

Es una empresa dedicada completamente a la comercialización de EPP de presencian de riesgos en alturas. En este stand tuve contacto con un asesor industrial que se tomo la molestia de explicarme que tipo de productos maneja la compañía y en que ciudades esta. Así mismo me proveyó de un contacto en las oficinas de Bogota.

Pagina Web: <http://www.seguridad-ist.com>

Nit: 860.808.849

En este stand tuve la oportunidad hablar con el encargado de publicidad, el me explico el portafolio de servicio y productos que tiene el CCS donde nos enfocamos en los ambientes de aprendizaje que se generan entorno a la salud ocupacional. Adicionalmente me dieron acceso a ejemplares de la revista “Protección & Seguridad” y al “Directorio de seguridad integral, salud ocupacional y protección ambiental” donde esta registradas la empresas que hacen parte del CCS. Igualmente quede de estar en contacto con la oficinas de Bogota para tener información mas detallada del los eventos que realizan,

específicamente los de seguridad industrial. Dentro de toda la información adquirida se tiene los beneficios que puede llegar representar el hacer parte del CCS ya sea como persona o como empresa. Me imagino que PR obviamente estará en la versión numero 44 del congreso de seguridad, salud y ambiente que se llevara a cabo del 22 al 24 de junio del año que viene.

Pagina Web: www.laseguridad.ws

Nit.: 860.007.378

En un principio al hacer el acercamiento a este stand creía que esta empresa solo tenía un portafolio que estaba direccionado a la higiene. Ahora ya al hablar con los asesores que KIMBERLY me lleve la sorpresa al ver que dentro de su portafolio también tiene EPP's para protección auditiva, respiratoria, visual, corporal, manual, soldaduras, cabeza y toallas industriales. Dentro de la información que se me dio, tengo fichas técnicas de uno que otro producto y un catalogo de seguridad industrial.

Pagina Web: www.kcprofessional.com

Esta empresa es familiar dado que maneja relaciones comerciales con PR. En este stand tuve contacto con un asesor comercial donde me comento que la empresa estaba sacando tres líneas nuevas de su portafolio que están diseccionados a la protección corporal de los trabajadores.

Pagina Web: www.uniroca.com

Empresa en cuya razón social tiene la comercialización de EPP's pero realmente se enfoca en programas de preinversión en los distintos escenarios en los cuales se encuentran inmersos los trabajadores. En este stand tuve contacto con la asistente comercial de la compañía.

Pagina Web: www.rsoltda.com

Nit.: 800.149.567

Empresa dedicada a la señalética y soluciones en fotoluminiscencia. En este stand tuve la oportunidad de hablar con una persona que hace parte del departamento comercial. Dado su razón social, creería que no es una empresa de interés.

Pagina Web: www.incordi.net

Nit.: 900.133.649

Es un empresa que se dedica al igual PR a la comercialización de diferentes EPP, pero tiene un particularidad y es que tiene a MOLDEX dentro de su portafolio y adicionalmente aparte de ser distribuidor autorizado vende la distribución a empresas que estén interesados en manejar el portafolio de MOLDEX.

Pagina Web: www.osh.com.co

Con Seguridad Industrial fue la empresa con la que mas tuve contacto en toda la muestra comercial, en un primero lugar porque tuve contacto directamente con el gerente y segundo, este personaje al ver mi interés por el tema siendo estudiante, se tomo la molestia de explicarme varios aspectos del mercado. Siendo que esta empresa tiene solo cuatro años de recorrido, es un claro ejemplo de que el mercado es muy asequible y una muy buena oportunidad de negocio.

Pagina Web: N.A.

Nit.: 900.081.607

Empresa dedicada a la comercialización de EPP's. Tuve contacto con un asesor comercial el cual me explico en que consistía el portafolio de la empresa. Al igual que una que otra empresa que se encontraba en la muestra comercial, sus operaciones se limitan a la ciudad donde tiene sus oficinas.

Pagina Web: www.proing.com

Nit.: 890.907.106

Esta empresa esta dedica a la comercialización de diversos EPP's de seguridad industrial y protección personal. Tiene la particularidad de que a pesar de tener una trayectoria de alrededor de 19 años, su operación se limita a la ciudad donde tienen establecida sus operaciones. En este stand tuve contacto con un asesor comercial.

Pagina Web: N.A.

A esta empresa ya me la había encontrado en la Feria internacional de Bogota (FIB) en la exposición industrial. Es una empresa dedicada completamente a la comercialización de EPP's para trabajo en alturas. Básicamente solo tienen operación en dos ciudades en todo el país.

Pagina Web: www.comerdacom.com

Nit.: 811.024.004

STEELPRO es una empresa que actualmente tiene presencia en doce países. Su portafolio que tiene EPP's para distintas partes del cuerpo. Para ser honesta la información que tengo de esta empresa es bastante superficial dado que las personas del stand se dedicaban a repartir catálogos.

Pagina Web: www.vicsacolombia.com

HIGIELECTRONIX es una empresa que comercializa equipo especializados como por ejemplo: estaciones metereológicas, anemómetros, megohmetros, [...] y detectores de gases: es decir, equipos de higiene industrial y salud ocupacional. Se tuvo contacto con una persona de ventas y mantenimiento.

Pagina Web: www.higielectronix.com

Nit.: 900.255.743

En este caso estas dos empresas, HIGH TEC & QUEST, son empresas hermanas, es decir que los productos que se ofrecen en los dos portafolios son complementarios. Este grupo provee un portafolio que esta enfocado a instrumentos especializados de alta tecnología con soporte técnico, capacitación y asesoría. Esta empresa tiene la particularidad de ser distribuidor de RAE. En este stand tuve la oportunidad de estar conversando con la coordinadora de mercadeo.

Pagina Web: <http://www.hteltda.com>, www.quest-technologies.com/Spanish

Empresa que se dedica a la comercialización de EEP's pero su fuerte esta en los artículos que tienen que ver con el trabajo en alturas. En su momento esta empresa era distribuidora exclusiva de MUSITANI en el mercado colombiano, pero en el momento que entro SPEREIAN les toco compartir la distribución con dos empresas más. Ahora, que HONEYWELL adquirió SPERIAN, la empresa se muestra preocupada al contemplar que mas empresas podrán comercializar los productos que ellos tienen en su portafolio. En el stand me proveyeron de catálogos de sus productos y tienen la particularidad que tiene un catálogo exclusivo para los productos de altura.

Pagina Web: www.inresa-col.com

Esta empresa se dedica a la fabricación y comercialización de sistema de aislamiento industrial como por ejemplo aislamiento térmico o acústico. Dada su razón social, considero que no hay mayor forma de trabajar con ellos si miramos el tipo de producto que manejan.

Pagina Web: www.calorcol.com

Esta empresa se dedica exclusivamente a la fabricación y comercialización de producto para la protección de los pies. En este stand tuve la oportunidad de hablar con la coordinadora de mercadeo la cual me explico sobre los nuevos materiales que están implementando en su calzado.

Pagina Web: www.calzadokondor.com.co

Casa ferretera en si tiene como razón social la comercialización de artículos de ferretería pero en su portafolio tiene EPP. En este stand tuve la oportunidad de hablar con un asesor industrial que se tomo la molestia de conversar un rato conmigo con respecto a las contrataciones estatales, dentro de esta conversación se reconoció la fortaleza que tiene ARSEG & PASS dentro de estos procesos.

Pagina Web: <http://www.casaferretera.com/>

Al igual que ARSEG, PASS es una de las empresa mas fuertes en Colombia en que respecta al sector de interés, queda demás resaltar que ambas compañías pertenecen al mismo grupo. En estate stand tuve la oportunidad de hablar con la directora de la unidad de negocios especial (Rosarista), ella se tomo un buen tiempo para explicarme como se maneja a groso modo la contratación estatal y como la maneja PASS, ella lleva once años de experiencia en este campo. Quede con la puertas abiertas y en este momento estoy esperando confirmación para poder visitar las oficinas de PASS para ver como UEN participa en al contratación estatal. Por otro lado actualmente la compañía esta participando en el mercado de 14 países deferentes.

Pagina Web: www.pass.com.co

Nit.: 800.211.028

SOLMAC es una empresa que se ve presente en los diferentes contratos estatales. En este stand estuve hablando con la directora de marca para Bogota la cual se mostró bastante abierta a cualquier consulta.

Pagina Web: www.solmaq.com

Esta empresa es representante de una marca Alemana, cubre todo su portafolio de productos, aunque tiene EPP's para lo que es protección facial y respiratoria, su fuerte son los equipos especializados como por ejemplo los detectores de gas. En este stand tuve la oportunidad de hablar con la gerente comercial.

Pagina Web: www.rqcsolutions.com

Al igual que KONDOR, GRULLA se dedica exclusivamente a la fabricación y comercialización de productos especializados en la protección de pies. Aunque es una empresa que lleva bastante recorrido en el mercado, su operación se limita a la ciudad donde esta establecida y tampoco participa en la contratación estatal. Y tuve la oportunidad de mantener una conversación donde me explico la modalidad de negocios que maneja GRULLA.

Pagina Web: www.grullaywellco.com.co

A lo largo de la muestra comercial y de las conversaciones que tuve, IMPLESEG era un empresa nombrada y la cual reconocían que estaba muy bien posicionada en el sector. En este stand tuve la oportunidad de hablar con el gerente de ventas el cual me explico la modalidad de negocio de la empresa. Anteriormente la empresa exportaba lava ojos y duchas industriales que ellos mismo producían, eso era en el pasado

Pagina Web: www.impleseg.com

Esta empresa se dedica a la comercialización de productos para uso medico, cabe destacar que durante la semana estuvieron lanzando un nuevo producto, que eran jeringas retráctiles. En este stand estuve hablando con la asistente administrativa. Esta empresa puede llegar a ser de interés en el tema de guantes.

Pagina web: N.A.

Nit.: 830.023.974

*** Hay que hacer la salvedad de que en algunos casos la información no está complete, esto se debe a que no todas las empresas se registraron al mismo tiempo***

El poder tener contacto con cada una de las empresas que se encontraban en la muestra comercial me permitió darme cuenta de aspectos importantes para el sector, como lo son:

Las empresas colombianas relevantes en el sector tienen como sede principal Bogotá, Medellín, Barranquilla, Cali y Bucaramanga, en ese orden de importancia.

Aunque en su mayoría las empresas tengan su central de operaciones en una sola ciudad, por mucho en dos, cubren la demanda del resto del país por medio de representantes de venta.

Se reconoce la fortaleza en las compras estatales de empresaza como ARSEG, PASS & IMPLESEG.

Dado el tamaño del mercado colombiano para este tipo de productos, las diferentes empresas pueden llegar a conformarse con su mercado local, claramente con alguna excepciones.

La unidad de negocios de PASS es la mas fuerte en el país en lo que respecta a contratación estatal.

Empresa que llevan mas de quince años de trayectoria en comercialización de EPP's no están pensando en crecer.

Las empresas colombianas no son reacias a la competencia y por lo otro lado están dispuesto a escuchar propuestas. Lo anterior beneficia la intención de intervenir las cadenas de distribución.

Desafortunadamente Colombia tiene coma como una de sus locomotoras principales a la Minería, dado que es una actividad de alto riesgo es un mercado demasiado atractivo.

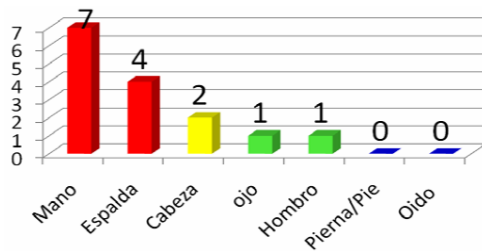
De la mano de lo anterior, se esta trabajando para que en 2030 se erradique la SILICOSIS, que es un enfermedad respiratoria, esto hace que las empresas que se dediquen a la minería requieran EPP's respiratorios de las mas alta calidad.

No solamente se participa en las compras estatales por medio del PUC, sino también por otro tipo de medio como por ejemplo el SICE.

A la hora de atacar una empresa hay que buscar a los directores de salud ocupacional y posteriormente a los directores de ventas.

Por medio de la muestra comercial me puede dar cuenta de la importancia para las empresas de participar, de tener un stand adecuado y que la atención a los asistentes es BASICA.

Las partes mas vulnerables del cuerpo, según una charla de la ARP Sura, son



Ya con este tipo de información se puede llegar a tomar una decisión sobre con que tipo de producto hay que intentar entrar en el mercado.

Se genero contacto con 21 empresas.

Al ser estudiante, en alguna empresas

Dentro del marco de los eventos, es que podemos destacar en un segundo lugar es



b. IFLS 2011, Bogotá

Desde el 15 al 18 de Febrero se realizara el “International Footwear Leather Show” donde tendrán presencia fabricante de calzado industrial. Es por esto que me estoy preparando en cuanto a especificaciones técnicas. Para la participación en este evento se tienen objetivos específicos los cuales son:

Establecer una relación con empresas fabricantes de calzado especializado.

Visitar fabricas de calzado especializado

Obtener 3 posibles proveedores de calzado especializado con posibilidad de alianza estratégica.

Enviar muestras de calzado especializado a Quito.



c. 44vo congreso de la seguridad, salud ambiente

Del 22 al 24 de Junio se llevo a cabo en la ciudad de Bogotá el congreso de la seguridad, salud y ambiente, en el marco de este evento se pudo evidenciar las tendencias del mercado objetivo, principalmente para Colombia. Por ejemplo, el ver que ARSEG (empresa líder en Colombia) fue comprada por Kapital Safety pone a la vista oportunidades, es decir, diferentes canales de distribución descontentos pueden estar pensando en nuevas posibilidades para la comprar de sus productos. Adicionalmente, se puede ver que son pocas las empresas que manejan el mercado (4 o 6); ósea, existe un oligopolio donde las empresas imponen sus reglas. Lo anterior abre una brecha de oportunidad para intervenir aquellos canales de distribución que están descontentos o que están contemplando la oportunidad de ser independiente de ese oligopolio.

Por otro lado, también se estuvo poniendo atención a la FORMA en la cual las diferentes empresas participan de eventos especializados como estos, la razón se debe que se contemplan (propongo) la presentación de la iniciativa de la empresa a través de un evento especializado

Finalmente hay que resaltar que de igual manera se hizo parte de eventos que estaban indirectamente relacionados con la iniciativa, es por esto que se hizo parte de



d. Feria internacional de Bogota & Expormarketing

La participación en este par de evento estaba enfocado en el generar contacto con posible stakeholders de diferentes industrias. Y adicionalmente con el objetivo de capacitación como lo fue en el caso de *Expomarketing*.

NO COPIAR

e. Contacto con stakeholders relevantes

Como nos hemos podido dar cuenta, la base de esta experiencia es *Learning by doing* y el contacto vivencial por medio de participación de círculos de aprendizaje especializados.

Teniendo en cuenta lo anterior podemos decir que se ha tenido contacto con:

- Comercializadores - Consultoras en riesgo en altura
- Fabricante - Aseguradoras de Riesgos Profesionales (ARP's)

Dicho contacto ha sido con empresas tan nacionales como extranjeras. Como le hemos podido ver a lo largo del presente documento con quien se ha tenido un acercamiento, las empresas que se mencionaran son las de mayor relevancia a la hora de la investigación

Arges & Pass, empresas de fabricación y comercialización de EPP's tanto de productos nacionales como importados. Siendo una de las empresas líderes en el mercado colombiano y después de un proceso de adquisición por parte de la empresa Capital Safety retoma fuerza para mantenerse como líder.

S.I. Seguridad industrial, empresa comercializador ubicada en Medellín, tiene cinco años de estar en el mercado, la relevancia de esta empresa en la investigación se debe a la disposición de Jorge Duque, gerente de la compañía, quien desde el primer momento que se inicio el contacto en la 16va semana de la salud ocupacional brindo toda informaron necesaria.

Proaño Representaciones es una empresa comercializadora de Ecuador, líder en dicho mercado. Es la empresa con la que se ha tenido contacto directo gracias a una relación personal y profesional. De igual manera esta investigación parte de la iniciativa de la empresa en querer expandirse. En parte esta tesis esta direccionada a ser el proyecto a seguir.

XIII. Estrategia de participación

Primero que todo hay que definir bajo que figura jurídica se desarrollara la iniciativa, entonces:

a. Tipo de sociedad (S.A.S.)

La iniciativa de incursionar en el mercado colombiano tiene como pieza angular la creación de una sociedad. Se considera que la figura ideal seria una sociedad por acciones simplificadas (S.A.S.), esta figura es apropiada para la inversión extranjera unilateral, permite una administración y control flexible, no se necesita la pluralidad para la toma de decisiones, su vigencia es indefinido y el objeto social puede ser indeterminado. Una vez definido el tipo de sociedad (S.A.S.) a crear, hay que tener claro los pasos a seguir para la constitución de la empresa, estos son:

Elaborar la **minuta** de la constitución de la empresa.

Tramitar el **Certificado de Homonimia** en la cámara de Comercio.

Elaboración de la **Escritura Pública** de Constitución en la Notaría Pública.

Expedición del **NIT** y el **RUT**

Información a cerca de **Industria y Comercio**, Avisos y Tableros, **Uso de Suelo**, en las respectivas dependencias de la Alcaldía.

Tramitar la expedición del **Certificado de Seguridad**.

Certificado de no usuario de Música en la Oficina de SAYCO y ACINPRO.

Visita de **Control Sanitario** por parte de DISTRISALUD.

Inscripción ante el **Seguro Social** y la **EPS** escogida.

Afiliación a **Caja de Compensación Familiar** para cumplir con la obligación de los Aportes Parafiscales.

Afiliación a la **Administradora de Riesgos Profesionales. ARP.**

Crear **cuenta corriente** de la Empresa

Costo de constitución de la S.A.S.

Teniendo en cuenta la naturaleza de la sociedad que se quiere establecer en la ciudad de Bogotá y los tramites a realizar, se valora la constitución de la compañía en \$ 1,000,000.00

NO COPIAR

b. Definición de portafolio

Por medio de un ***Mapa de percepción de oportunidades:***

Sacando provecho de la información suministrada por la Dirección de riesgos profesional (entidad estatal) donde se puede ver los niveles de accidentalidad tanto por PARTE DEL CUERPO AFECTADA y TIPO DE LESION. La información anterior nos permite darnos cuenta de las partes del cuerpo que son frecuentemente afectadas y el modo en que son afecta, de igual manera nos permite definir qué tipo EPP podría penetrar más fácil el mercado. La información anterior es reportada por las principales ARP del país; es decir, que en las tendencias identificadas existes un GAP al no estar registro todos las accidentes, quedan por fueras la accidentes en trabajos informales.

Con los datos obtenidos se construyó un mapa1 donde se puede identificar el producto más viable para la penetración al mercado colombiano.

NOTA: el color verde señala la opción más viable, en el eje vertical esta discriminada la forma de lesión y en el eje horizontal la parte del cuerpo afectada. (el mapa se puede apreciar detalladamente en el documento anexo de Excel)

De acuerdo al mapa los EPP's vitales para una penetración de mercado efectiva sería:

a. Protección manual contra

- i. Golpe o contusión o aplastamiento
- ii. Herida
- iii. Trauma superficial

b. Protección a miembros inferiores

- i. Torcedura, esguince, desgarró muscular, hernia o laceración de músculo o tendón con herida.
- ii. Golpe o contusión o aplastamiento
- iii. Herida

c. Protección de pies

- i. Torcedura, esguince, desgarró muscular, hernia o laceración de músculo o tendón con herida.
- ii. Golpe o contusión o aplastamiento
- iii. Herida

d. Protección visual

- i. Trauma superficial

Los índices de accidentalidad nos arrojan estas especificaciones que nos permitiría generar una matriz lo bastante robusta para la penetración del mercado. Un aspecto esencial es que la matriz no tenga ninguna restricción comercial en cuanto a las marcas, es por esto,

c. Política de precios para los productos a comercializar:

Dado los productos que nos arrojo el mapa de percepción de oportunidades y al cruzarlo con el análisis de exclusividad de marcas, es decir, la iniciativa iniciaría operaciones comercializando equipos de protección personal orientados a la protección manual, protección visual y de miembros inferiores (pies) con marcas como lo son: North, Sallisbury, MCR, marigold, Saf -T-Gard, Donh Hwas, Uniroca.

La metodología que implemento para establecer los precios de dichos producto fue:

Política de precios:

$$\frac{(\text{Costo de EPP}) \times (\text{Costo de Importación})(\text{Gravamen})}{(\text{Utilidad deseada})} = \text{PVP}$$

Costo del EPP: Es un precio especial que nos da el proveedor, ósea, precio de distribuidor

Costo de importación: Depende del lugar de procedencia, en este caso se tiene proveedores de USA, FR, TW, KR y producto nacional

Gravamen: Dada la posición arancelaria de cada EPP, ver el impuesto que paga por entrar al país.

Utilidad deseada: El interés de los socios

PVP: Precio de venta al publico, el precio en el que se venderá el EPP

En estos momento no se da una lista e precios estimada dado que a las diferentes situaciones que se puede llegar a presentar en el momento que afecten directamente los precios del proveedor: es decir, una vez teniendo la política de precios solo es aplicarla.

d. Términos de negociación

Teniendo en cuenta que la iniciativa va de la mano de una empresa que satisface la demanda al largo del Mercado de Ecuador, se ha decidido que los terminos de negociación con los diferentes proveedores sera:

FOB (free on board)

CFR (Cost and freight)

Esta decisión de debe a practicidad, para poder consolidar cagas en un mismo puerto, un mismo transporte para que la mercancia se trasladada a la ciudad donde será comercializada, ya sea en Colombia, Ecuador y en un futuro no muy lejano también en Perú.

NO COPIAR

XIV. Conclusiones

Después de una temporada de investigación, de tener la oportunidad de trabajar directamente con una empresa del sector y de poder participar en diversos círculos de aprendizaje especializados se puede decir:

- El desarrollo de la iniciativa es factible dadas las condiciones de mercado actuales en Colombia, un ejemplo claro se puede ver con la reciente ratificación del TLC con USA, esto afecta directamente el proyecto dado que gran parte de portafolio que se puede llegar a traer viene de dicho país, es decir se puede llegar a manejar precios competitivos. Por otro lado la ubicación de Ecuador, ósea, entre Colombia y Perú, países que hoy en día tienen facilidades de acuerdos comerciales (p.e.: TLC con USA), la empresa siempre querrá participar en estos mercados.
- De igual manera de acuerdo de estudios del ministerio del trabajo e información suministrado por diversas ARP (estudiada anteriormente) vemos que la reglamentación hacia el cuidado del trabajador esta en constante revisión, en otras palabras, cada vez se exigirá mas el uso de EPP's y de seguridad industrial.
- En el inicio de proyecto se habrá necesidad de un ubicación física dado que toda la operación se podrá manejar desde quito, una vez que el proyecto maneje una opresión importante se puede establecer una oficinas y bodegas para atender la demanda del mercado colombiano.
- También es que las relaciones comerciales con proveedores ya este establecida brinda mayor facilidad al desarrollo de la iniciativa, por ejemplo la relación existente con HONEYWELL en Ecuador como distribuidor exclusivo ayudara a acceder mas fácil a productos de dicho distribuidor.
- Dependiendo del camino que tome el proyecto existe la posibilidad de ser participe como socio

- La S.A.S. se formaría bajo el nombre de ***Equipos de protección personal y seguridad industrial Roa & Proaño.***

XV. Recomendaciones

- La creación de una figura natural de carácter S.A.S (Sociedad Anónima Simplificada) para la participación en el mercado de salud en ocupacional seria lo mas beneficioso para los socios que en este caso serian nacionales colombianos y ecuatorianos.
- Lo ideal es que la empresa S.A.S creada en un mediano plazo tenga la participación de nacionales colombianos, en su mayoría, en el desarrollo de la iniciativa
- La estrategia a seguir es una penetración de mercado basado en distribuidores poco relevantes en el sector en un principio, el objetivo de lo anterior es ir obteniendo participación de mercado sin que los stakeholders relevantes del sector lo noten.
- Mostrando la iniciativa y pro actividad de los participante de la UR en el proyecto, poder hacer participe a la empresa en el programa de practicas de la universidad, tanto en la sede de Bogotá como la de Quito.
- La continuidad del proyecto es vital y es por eso que hay que entender y cogerle el ritmo a los diferentes altibajos que tiene el sector de la salud ocupacional en Colombia

XVI. Bibliografía

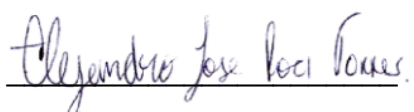
Catálogos Especializados

- INCOLDEXT, Ingeniería contra incendios y Seguridad industrial
- CONSEJO COLOMBIANO DE SEGURIDAD, catalogo de productos (2009)
- ARSEG, protección para el trabajador, primero el hombre (2011)
- DEB, Occupational Skinncare products for hard working hands
- NORTH by Honeywell, worker protection (2009)
- ALLEGRO, Safety products (2010)
- FERNO, when it´s critical, International buyer guide
- Marigold Comasec, Love your hands, we do

Revistas especializadas

- CONSEJO COLOMBIANO DE SEGURIDAD, Directorio de seguridad integral, salud ocupacional y protección ambiental (2010,2011,2012)
- CONSEJO COLOMBIANO DE SEGURIDAD, Nueva legislación en seguridad salud y ambiente, *protección y seguridad*, vol 337 (2011), 26 - 27
- CONSEJO COLOMBIANO DE SEGURIDAD, Gestión integral e integrada de seguridad y salud – Modelo Ecuador, *protección y seguridad*, vol 335 (2011) 29 -32
- CONSEJO COLOMBIANO DE SEGURIDAD, Elaboración y valoración del instrumento para medir la calidad de vida en el trabajo, *Salud, trabajo y ambiente*, (2011) 14 - 23
- CONSEJO COLOMBIANO DE SEGURIDAD, Sensibilización y control de tareas de alto riesgo, la diferencia entre ver y observar para trascender, *protección y seguridad*, vol Jul - Ago (2011) 42-47
- CONSEJO COLOMBIANO DE SEGURIDAD, Procesos de gestión de la seguridad basados en los comportamientos, *protección y seguridad*, vol Nov - Dic (2011) 6 – 14
- CONGRESO DE COLOMBIA, Ley 80 / 1993 (Oct 28)

- CONGRESO DE COLOMBIA, Ley 1150 / 2007 (Jul 16)
- CONGRESO DE COLOMBIA, Decreto 2474 / 2008
- ARSEG, Compendio de normas legales sobre salud ocupacional, 2010



Alejandro Jose Roa Torres
Administrador de Empresas
Universidad del Rosario

NO COPIAR

XVII. ANEXO





VIII Encuentro Andino,
Centroamericano y del Caribe



Certifica que:

ALEJANDRO JOSE ROA TORRES

Participó en el:

**44 CONGRESO DE SEGURIDAD, SALUD Y AMBIENTE
y en el marco de este evento en el**

Indicadores líderes en el manejo de la gestión integral

Herramientas para establecer indicadores ambientales

Riesgos psicosociales y recursos humanos: sus problemas, sus soluciones

C42SC - 1851

Registro No. _____

Bogotá, Colombia - Junio 22 al 24 de 2011



Presidente Junta Directiva CCS



Presidente Ejecutivo CCS