

EVALUACIÓN DEL MODELO PRADO MEDIANTE
DIAGNÓSTICO SITUACIONAL EN LA PEQUEÑA EMPRESA VITOCSA

JESSICA ANDREA JIMÉNEZ SÁNCHEZ

NICOLL JIMÉNEZ SÁNCHEZ

YESENIA VICTORIA OSPINA

FUNDACIÓN UNIVERSITARIA CATÓLICA LUMEN GENTIUM
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN, CONTABILIDAD Y FINANZAS
PROGRAMA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
YUMBO, VALLE DEL CAUCA

2022-2

EVALUACIÓN DEL MODELO PRADO MEDIANTE
DIAGNÓSTICO SITUACIONAL EN LA PEQUEÑA EMPRESA VITOCSA

JESSICA ANDREA JIMÉNEZ SÁNCHEZ

NICOLL JIMÉNEZ SÁNCHEZ

YESENIA VICTORIA OSPINA

ANTEPROYECTO PRESENTADO PARA OPTAR AL TÍTULO DE
PROFESIONAL EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

DIRECTOR DE TRABAJO DE GRADO

HUGO ALEJANDRO MUÑOZ BONILLA

FUNDACIÓN UNIVERSITARIA CATÓLICA LUMEN GENTIUM
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN, CONTABILIDAD Y FINANZAS
PROGRAMA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

YUMBO, VALLE DEL CAUCA

2022-2

NOTA DE ACEPTACIÓN

Firma del jurado

Firma del jurado

DEDICATORIA

El presente proyecto lo dedico principalmente a Dios por darme paciencia, tolerancia, conocimiento y permitirme explorar sobre este tema, a mi madre Sra. Maritza Sánchez Muñoz por su amor y apoyo en este proceso, a cada una de las personas que han permitido que este proyecto se realice con éxito, en especial a mis profesores, compañeras de proyecto y la empresa Vidrios Templados de Occidente S.A.S. por compartir sus conocimientos y brindarme sus bases para lograr desarrollar esta gestión organizacional con éxito.

Autor. Jessica Andrea Jiménez Sánchez

El presente proyecto lo dedico principalmente a Dios por permitirme enriquecer mis conocimientos, a mi familia por su amor, apoyo moral y sacrificio, a todas las personas que han permitido que este proyecto se realice con éxito, en especial a mis profesores, asesor, compañeras de proyecto y a cada uno de los miembros de la empresa Vidrios Templados de Occidente S.A.S. por compartir información para el desarrollo de esta gestión organizacional.

Autor. Nicoll Jiménez Sánchez

El presente proyecto se lo dedico principalmente a Dios por mostrarme los conocimientos que a su vez los he adquirido de manera practica y profesional, a mis seres queridos por su apoyo en mi proceso de formación, creándome un laso de valentía y coraje para poder finalizar con éxito este proyecto. Al docente Hugo Alejandro Muñoz Bonilla y a cada uno de los miembros de la empresa Vidrios Templados de Occidente S.A.S. por el apoyo para el desarrollo del diagnóstico situacional mediante la prueba del modelo PRADO.

Autor. Yesenia Victoria Ospina

AGRADECIMIENTOS

Expresamos nuestros profundos agradecimientos principalmente a Dios, quien con su bendición llena nuestras vidas y enriquece nuestros conocimientos, a nuestras familias por su soporte moral, a cada una de las personas que nos apoyaron, confiaron en nosotras y abrieron sus puertas para finalizar con éxito este proyecto, a nuestros profesores en especial a nuestro tutor Hugo Alejandro Muñoz Bonilla y a cada uno de los miembros de la empresa Vidrios Templados de Occidente S.A.S., particularmente Oscar Andrés Saavedra Martínez y Paula Jimena Saavedra Martínez por compartir información; muchas gracias a cada uno de ustedes por su apoyo incondicional, paciencia y dedicación, en el proceso para el desarrollo de este diagnóstico situacional mediante la evaluación del modelo PRADO.

Autores.

Jessica Andrea Jiménez Sánchez

Nicoll Jiménez Sánchez

Yesenia Victoria Ospina

CONTENIDO

	Pág.
INTRODUCCIÓN	15
1. CONTEXTUALIZACIÓN	16
1.1. TÍTULO DEL PROYECTO	16
1.2. LÍNEA DE INVESTIGACIÓN	16
1.3. RESUMEN EJECUTIVO	16
1.4. PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN	17
1.5. OBJETIVOS.....	18
1.6. JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN	18
1.7. MARCO DE REFERENCIA	19
1.8. ASPECTOS METODOLÓGICOS	22
2. CASO DE ESTUDIO	26
2.1. ANÁLISIS INTERNO.....	26
2.2. ANÁLISIS ECONÓMICO	27
2.3. ANÁLISIS ORGANIZACIONAL.....	29
2.4. ANÁLISIS ESTRATÉGICO	31
2.5. RASGOS DISTINTIVOS OPERACIONALES	32
3. ANÁLISIS Y CONCLUSIONES DE MATRICES CALCULADAS.....	37
3.1. ANÁLISIS DE RESULTADOS	37
4. FORMULACIÓN DEL MODELO DE SOLUCIÓN	42
4.1. FORMULACIÓN ESTRATÉGICA	42

4.2. EVALUADOR DEL IMPACTO PRADO.....	45
5. PROYECCIONES.....	47
5.1. PROPUESTA DEL PLAN DE MEJORAMIENTO.....	47
5.2. EVALUACIÓN ECONÓMICA Y FINANCIERA.....	49
CONCLUSIÓN.....	52
RECOMENDACIONES.....	53
REFERENCIAS.....	54
ANEXOS.....	57

LISTA DE FIGURAS

	Pág.
Figura 1. Articulación de la teoría con la realidad de las MYPES	20
Figura 2. Base procedimental del modelo PRADO	21
Figura 3. Procedimientos del modelo PRADO	21
Figura 4. Organigrama del modelo PRADO.....	23
Figura 5. Estructura piramidal de VITOCSA	29
Figura 6. Organigrama de VITOCSA	30
Figura 7. Lienzo Canvas de VITOCSA	33

LISTA DE CUADROS

	Pág.
Cuadro 1. Cadena de Valor de VITOCSA.....	34
Cuadro 2. Diagnostico PCI de VITOCSA.....	35
Cuadro 3. Diagnostico POAM de VITOCSA	36
Cuadro 4. Análisis FODA-DOFA de VITOCSA	37
Cuadro 5. Estrategias de la matriz DOFA de VITOCSA	40
Cuadro 6. Evaluador de estrategias de VITOCSA.....	41
Cuadro 7. Evaluación factores de supervivencia empresarial en VITOCSA.....	45
Cuadro 8. Ficha General de presentación del PGO en VITOCSA	47
Cuadro 9. Descripción por proyecto en VITOCSA.....	48

LISTA DE TABLAS

	Pág.
Tabla 1. Análisis situación interna de VITOCSA.....	38
Tabla 2. Análisis situación externa de VITOCSA.....	39
Tabla 3. Identificador y estimación de costos del PGO en VITOCSA	42
Tabla 4. Calificador de riesgos del PGO en VITOCSA	43
Tabla 5. Cronograma factores de supervivencia empresarial en VITOCSA	46
Tabla 6. Inversión de los planes en VITOCSA.....	49
Tabla 7. Cronograma de ejecución de los planes en VITOCSA	50

LISTA DE GRAFICAS

	Pág.
Grafica 1. Posición estratégica actual de VITOCSA	39
Grafica 2. Tipo de riesgos e impacto del PGO en VITOCSA	44
Grafica 3. Impacto de riesgos sobre costos del PGO en VITOCSA.....	44
Grafica 4. Impacto en factores de supervivencia empresarial en VITOCSA.....	45

LISTA DE ANEXOS

	Pág.
Anexo 1. Carta autorización de VITOCSA	57
Anexo 2. Registro mercantil de VITOCSA	58

RESUMEN

Este trabajo de grado consiste en la construcción de un diagnóstico situacional en la pequeña empresa Vidrios Templados de Occidente S.A.S., a través de la evaluación del modelo PRADO mediante la formulación de proyectos de gestión organizacional a partir de los rasgos distintivos operacionales de las compañías. El objetivo es generar una propuesta de herramienta ágil para el diagnóstico, formulación y validación en micro y pequeñas empresas; modelo teórico que constituye el resultado de la investigación de la tesis doctoral del docente Hugo Alejandro Muñoz Bonilla para la universidad Unini México, permitiéndonos como estudiantes de Administración de Empresas la apropiación del conocimiento del sistema de gestión organizacional y cuánto favorece o afecta los procesos, la toma de decisiones o proyectos a futuro dentro de una entidad. Como resultado, se espera brindar una propuesta que facilite afrontar un problema y determinar cómo se llevará a cabo acciones para su respectiva solución, generando un cambio positivo para cada uno de los involucrados en la empresa.

Palabras Claves: Diagnóstico, empresa, herramienta, evaluación, formulación, validación, acción.

ABSTRACT

This degree work consists of the construction of a situational diagnosis in the small company Vidrios Templados de Occidente S.A.S., through the evaluation of the PRADO model through the formulation of organizational management projects based on the distinctive operational features of the companies. The objective is to generate a proposal for an agile tool for diagnosis, formulation and validation in micro and small companies; theoretical model that constitutes the result of the research of the doctoral thesis of the professor Hugo Alejandro Muñoz Bonilla for the Unini Mexico University, allowing us as students of Business Administration the appropriation of the knowledge of the organizational management system and how much it favors or affects the processes, the decision making or future projects within an entity. As a result, it is expected to provide a proposal that makes it easier to face a problem and determine how actions will be carried out for its respective solution, generating a positive change for each one of those involved in the company.

Keywords: Diagnosis, company, tool, evaluation, formulation, validation, action.

INTRODUCCIÓN

En el presente trabajo se realizó un diagnóstico situacional en la pequeña empresa Vidrios Templados de Occidente S.A.S. del municipio de Yumbo, esta tiene como generalidad comercial la fabricación de vidrio y productos de vidrio al por menor y/o por mayor, aplicando el modelo teórico PRADO, el cual se constituye por el resultado de la investigación de la tesis doctoral del docente Hugo Alejandro Muñoz Bonilla para la universidad Unini de México. Donde se abarcaron una serie de preguntas para identificar y conocer las actividades económicas, ingresos, egresos, mejoras administrativas e inversiones a futuro, entre otras acciones que requiere la empresa, por consiguiente, las herramientas fundamentales que se incorporaron son las siguientes: Canvas Básico, Cadena de Valor, matrices PCI, POAM, DOFA, PGO, Evaluador del Impacto, Ficha Técnica, Financiera y Diagrama de GANTT. Como resultado, se entregará un informe detallado en la empresa, donde se manifiesta las viabilidades de los proyectos a desarrollar.

1. CONTEXTUALIZACIÓN

1.1. TÍTULO DEL PROYECTO

Evaluación del modelo PRADO mediante diagnóstico situacional en la pequeña empresa VITOCSA.

1.2. LÍNEA DE INVESTIGACIÓN

Gestión organizacional.

1.3. RESUMEN EJECUTIVO

- Empresa: Vidrios Templados de Occidente S.A.S.
- Nit: 805.002.960-09.
- Sector económico: Fabricación de productos minerales no metálicos.
- Actividad: Fabricación de vidrio y productos de vidrio.
- Forma jurídica: Sociedad por acciones simplificadas S.A.S.
- Código CIIU: 2310.
- Dirección: Calle 11A # 29B-289 Arroyohondo Yumbo.
- Representante legal: Oscar Andrés Saavedra Martínez.
- Teléfono: 665 05 64, 665 05 65, 315 564 1776.
- Email: pborrero@vitocsa.com.
- Url: <https://www.vitocsa.com>.

1.4. PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

A continuación, se planteará, formulará y sistematizará el problema del proyecto, buscando una respuesta teórica y práctica para la evaluación del modelo PRADO mediante diagnóstico situacional en la pequeña empresa VITOCOSA.

1.4.1. Planteamiento del Problema. El modelo PRADO es una herramienta de formulación de proyectos de gestión organizacional a partir de rasgos distintivos operacionales de las micro y pequeñas empresas, de la autoría del docente Hugo Alejandro Muñoz Bonilla. Se plantea mediante estudiantes y asesor seleccionar una empresa dentro del área territorial, que permita evaluar el rendimiento y viabilidad del modelo, por esta razón, Vidrios Templados de Occidente S.A.S. ubicada en el municipio de Yumbo Valle, localizada en el sector económico de productos minerales no metálicos, dedicada a la fabricación de vidrio y productos de vidrio al por menor y/o por mayor; es perfecta para identificar la funcionalidad de la herramienta y proporcionar un diagnóstico situacional a la compañía. Como resultado se entregará un informe detallado con los respectivos proyectos que son efectivos para desarrollar.

1.4.2. Formulación del problema. Al identificar a la empresa VITOCOSA como óptima para la evaluación del modelo de formulación de proyectos por rasgos distintivos operacionales, mediante un diagnóstico situacional, surge el siguiente interrogante; ¿Es el modelo PRADO una herramienta funcional para las micro y pequeñas empresas?

1.4.3. Sistematización del problema. Ante lo anteriormente expuesto, se logra identificar que el desarrollo del proyecto en la empresa VITOCOSA proporcionará resultados que permiten identificar la rentabilidad del modelo, estableciendo; la funcionalidad del modelo PRADO como herramienta de diagnóstico operativo, instrumento de dirección de las estrategias de impacto y viabilidad, y de utilidad para determinar planes de acción.

1.5. OBJETIVOS

El objetivo del proyecto es proporcionar un diagnóstico situacional mediante la prueba del modelo PRADO, evidenciando resultados de impacto administrativo y organizacional para las micro y pequeñas empresas.

1.5.1. Objetivo general. Evaluar el rendimiento y viabilidad del modelo PRADO para formular proyectos de gestión organizacional en la empresa VITOCOSA del sector comercial del municipio de Yumbo, dedicada a la fabricación de vidrio y productos de vidrio.

1.5.2. Objetivos específicos. Son los siguientes:

- Establecer la funcionalidad del modelo PRADO como una herramienta de diagnóstico operativo para las empresas.
- Establecer la funcionalidad del modelo PRADO como una herramienta para dirigir las estrategias de impacto y viabilidad de las acciones que pueden conformar un PGO para las empresas.
- Verificar la funcionalidad del modelo PRADO como una herramienta útil para determinar un plan de acción a desarrollar y controlar factores de supervivencia para las empresas.

1.6. JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN

La presente investigación se justifica desde el campo práctico, obteniendo datos directamente de la realidad y estudiando los resultados, que permitan como alumnos mediante el semillero de investigación, no solo obtener el título de profesional en administración de empresas, si no también, profundizar y poner en práctica los conocimientos obtenidos durante cada uno de los semestres cursados.

Una investigación es “un proceso intelectual y experimental que comprende un conjunto de métodos aplicados de modo sistemático” (Coelho, 2011), con la finalidad de no solo indagar sobre un tema en específico, si no también, ampliar el conocimiento, ligado a la variedad de instrumentos de búsqueda y resultado, por esta razón, el desarrollo del proyecto facilita, agiliza y orienta la dirección de una empresa en su sistema de gestión organizacional, ofreciendo apoyo a nivel personal, académico y profesional. Recordemos que la administración de empresas consiste en “la organización, planificación, dirección y control de los recursos que tiene a su disposición una empresa” (Universidad el Bosque, 2019) entre los cuales se destacan; los recursos humanos, económicos y tecnológicos, fundamentales para gerenciar, es decir, un estrategia exitoso se radica en la construcción y contribución de la efectividad de los procesos realizados con la finalidad de optimizar los recursos. Por lo tanto, el “modelo de formulación de proyectos por rasgos distintivos operacionales” PRADO (Muñoz Bonilla, 2020), permite que un modelo de negocio de una micro o pequeña empresa evalúe el rendimiento y la viabilidad sin importar cuál sea el sector comercial, ofreciéndole al gerente y empleados de la compañía, minimizar tiempo identificando cada una de las estrategias que generan una rentabilidad para la empresa.

Por ello, no solo se construye y fomenta la eficiencia brindando una visión global hacia dónde se quiere ir como compañía, si no también, resalta la importancia del proceso de planear, organizar, dirigir y controlar las actividades y mejoras de una organización.

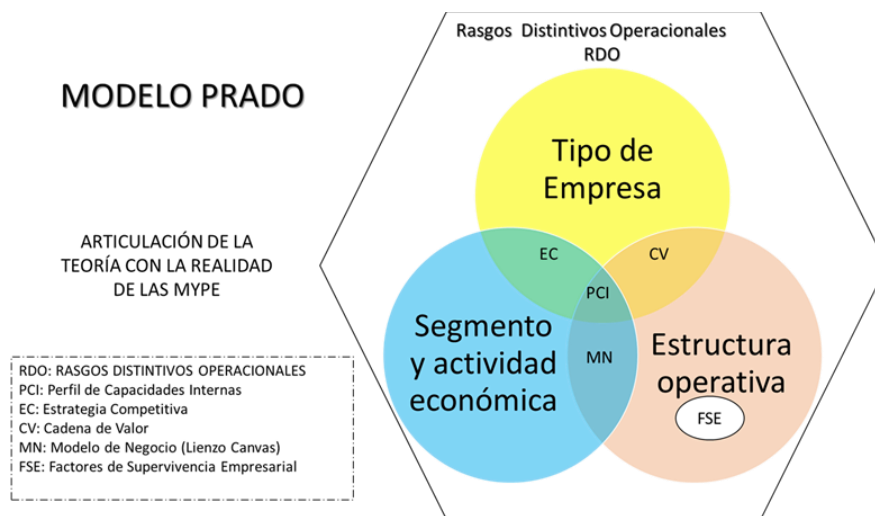
1.7. MARCO DE REFERENCIA

A continuación, se identifica y expone los antecedentes, teorías, regulaciones y lineamientos del proyecto, para la respectiva evaluación del modelo PRADO mediante diagnóstico situacional en la pequeña empresa VITOCSA.

1.7.1. Referente teórico. La herramienta base de la investigación es el modelo PRADO (Muñoz Bonilla, 2020), este consiste en; primero identificar el tipo de

empresa, segundo segmentación y actividad económica, y tercero estructura operativa, estos rasgos distintivos operacionales (RDO) se evalúan y relacionan por medio de la articulación de la teoría con la realidad de las MYPES, identificadas como; perfil de capacidad interna (PCI), estrategia competitiva (EC), cadena de valor (CV), modelo de negocio (MN) y factores de supervivencia empresarial (FSE), tal como se ilustra en la figura número uno.

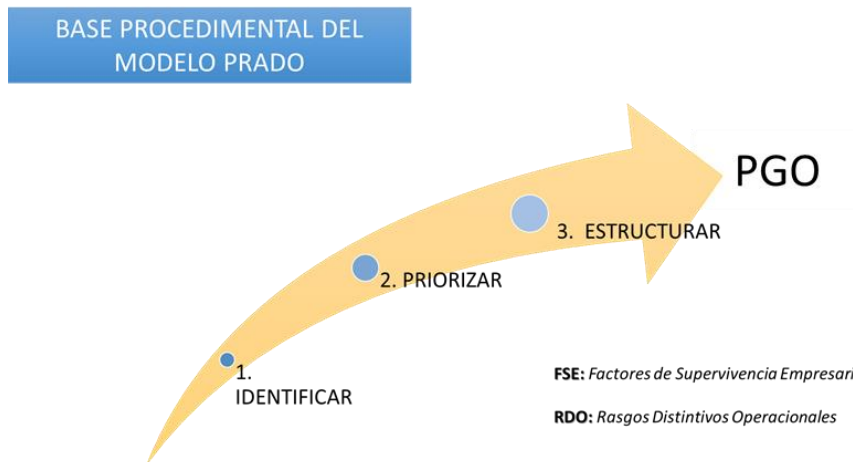
Figura 1. Articulación de la teoría con la realidad de las MYPES



Fuente: (Muñoz Bonilla, 2022)

1.7.2. Referente conceptual. Es de fundamental importancia en un proyecto identificar y priorizar una base procedimental, esta se encarga de “las acciones, modos de actuar y de afrontar, plantear y resolver problemas” (Webquest Planificación, 2018) contenido que hace referencia a “saber cómo hacer y saber hacer”, por ende, el estratega debe de primero identificar, segundo priorizar y tercero estructurar, un plan de acción y seguimiento mediante factores de supervivencia empresarial (FSE) y rasgos distintivos operacionales (RDO), obteniendo un proyecto de gestión organizacional (PGO) como resultado, esto le aporta a la empresa involucrada una propuesta que facilita afrontar un problema y determinar cómo se llevará a cabo acciones para su respectiva solución, generando un cambio positivo a corto o largo plazo, tal como se ilustra en la figura número dos.

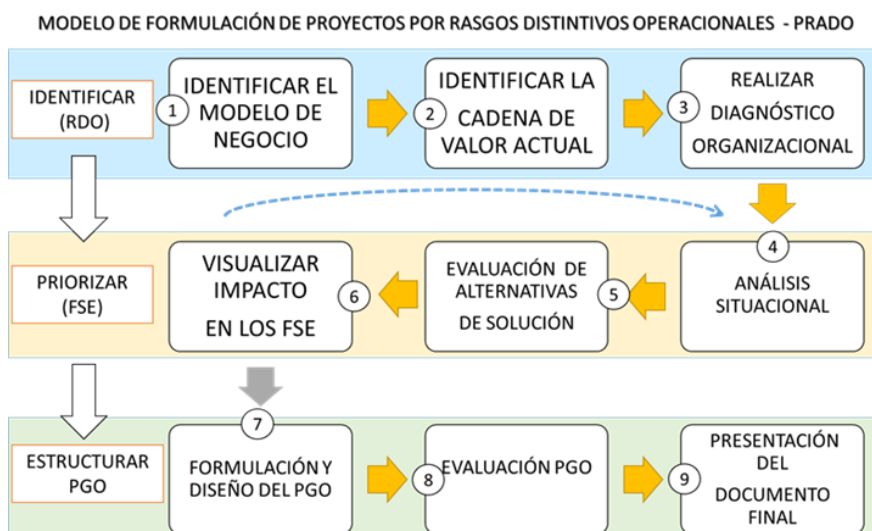
Figura 2. Base procedimental del modelo PRADO



Fuente: (Muñoz Bonilla, 2022)

1.7.3. Referente contextual. El modelo PRADO plantea nueve procedimientos; primero identificar el modelo de negocio, segundo identificar la cadena de valor actual, tercero realizar el diagnóstico organizacional, cuarto análisis situacional, quinto evaluación de alternativas de solución, sexto visualizar impactos en la FSE, séptimo formulación y diseño del PGO, octavo evaluación PGO y noveno presentación del documento final, tal como se ilustra en la figura número tres.

Figura 3. Procedimientos del modelo PRADO



Fuente: (Muñoz Bonilla, 2022)

1.7.4. Referente legal. El “modelo de formulación de proyectos por rasgos distintivos operacionales” PRADO (Muñoz Bonilla, 2020), es el resultado de la investigación de la tesis doctoral del docente Hugo Alejandro Muñoz Bonilla para la universidad Unini México, el objetivo es generar una propuesta de herramienta ágil para el diagnóstico, formulación y validación en las MYPES, basándose en identificar, priorizar y estructurar un proyecto de gestión organizacional (PGO) mediante nueve procedimientos. La empresa involucrada en la evaluación del funcionamiento del modelo PRADO es Vidrios Templados de Occidente S.A.S. del municipio de Yumbo, esta tiene como generalidad comercial la fabricación de vidrio y productos de vidrio al por menor y/o por mayor.

Se plantean una serie de preguntas para identificar, comprender y conocer las actividades económicas, ingresos, egresos, mejoras administrativas y técnicas, e inversiones entre otras acciones que requiere dicha empresa. Por ende, las herramientas fundamentales que se incorporaron y aplicaron son las siguientes: Canvas Básico el cual se utilizó para analizar la situación actual de las empresas (Osterwalder, 2016), Cadena de Valor donde se relacionan los objetivos que aportan el mayor valor posible al cliente (Porter, 2009) y las matrices PCI, POAM y DOFA las cuales valoran fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas del negocio (Serna Gómez, 2008), el Identificador de los Riesgos, Evaluador de Impacto y por último la Ficha Técnica, Ficha Financiera y Diagrama de Gantt analizando e indicando el resultado frente a los planes de acción propuestos basándose en el resultado del estudio realizado (Kaplan & Norton, 2004). Como resultado, se entrega un informe detallado a la empresa VITOCSA, manifestando la viabilidad de los proyectos a desarrollar y el rendimiento del modelo PRADO.

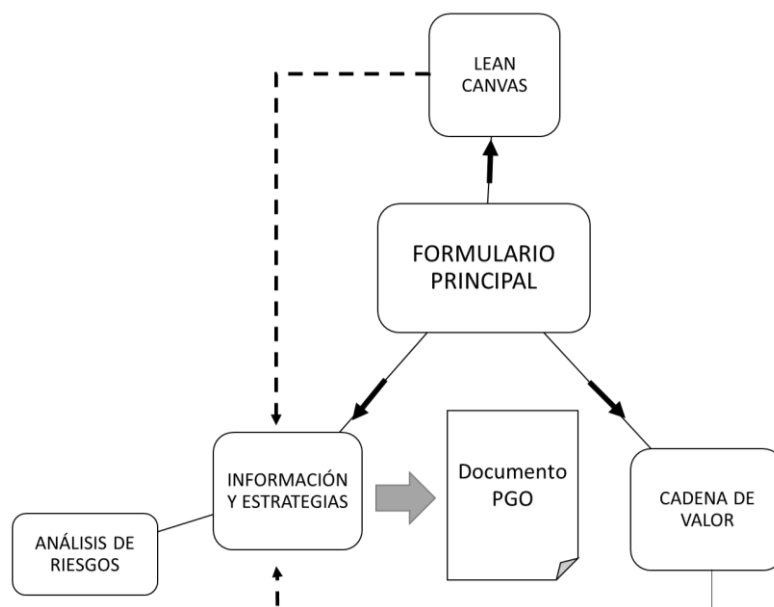
1.8. ASPECTOS METODOLÓGICOS

A continuación, se destacan los elementos que abarcan el enfoque del objeto de estudio, como el diseño de investigación, es decir, métodos y técnicas de la recolección de cada uno de los datos, para la evaluación del modelo PRADO mediante diagnóstico situacional en la pequeña empresa VITOCSA.

1.8.1. Tipo de estudios. Al iniciar una investigación es necesario que el gerente estratega establezca el tipo de estudio del proyecto, es decir, se identifica el concepto como “distintos niveles que puede alcanzar un investigador en función de la profundidad de su análisis” (Morales Coll, 2022). Por esta razón, al hablar de la funcionalidad del modelo PRADO, se determina que la base de estudio es la evaluativa que “consiste en el análisis de datos y la presentación de informes en un proceso riguroso y sistemático que implica la recopilación de datos sobre las organizaciones, procesos, proyectos, servicios y/o recursos” (QuestionPro, 2019). El proyecto busca principalmente evaluar el rendimiento y viabilidad del modelo PRADO para formular proyectos de gestión organizacional en la empresa VITOCOSA, destacándose como una herramienta eficaz para determinar un plan de acción a desarrollar y controlar factores de supervivencia.

1.8.2. Método de investigación. Al iniciar el formulario principal compuesto por preguntas claves desarrolladas por el docente Hugo Alejandro Muñoz Bonilla, las cuales se responden entre gerente e investigador, se pasa al análisis de información, es en ese momento donde la cohesión nivel cualitativo es de suma importancia, pues de ello depende un resultado lógico en las matrices.

Figura 4. Organigrama del modelo PRADO



Fuente: (Muñoz Bonilla, 2022)

Toda la información obtenida anteriormente es llevada al Lean Canvas donde se plasman los elementos básicos del modelo del negocio y Cadena de Valor que ayuda a determinar las ventajas competitivas, entre otras herramientas que se relacionan entre ellas, por consiguiente, esto pasa a información y estrategias, efectuando un análisis de riesgos proporcionando como resultado un proyecto de gestión organizacional, tal como se ilustra en la figura número cuatro.

1.8.3. Fuentes y técnicas para recolección de información. La técnica utilizada para la recolección de los datos es un formulario de Google, este consiste en una prueba piloto del modelo PRADO para un diagnóstico organizacional de micro y pequeñas empresas (MYPES), el cual hace parte del conjunto de herramientas diseñadas para evaluar la funcionalidad del modelo PRADO y que se utiliza de forma voluntaria, comprometiéndose a respetar los derechos de autor de los elementos que le son compartidos, los resultados son estudiados por el creador del modelo el docente Hugo Alejandro Muñoz Bonilla para servir de soporte en su tesis doctoral.

1.8.4. Tratamiento de la información. Por tratarse de una investigación con carácter aplicado y transversal, bajo enfoque cualitativo de alcance propositivo, se recurre a la toma muestral basada en estudio de casos (Hernández Sampieri Et, 2014), se plantea el siguiente orden metodológico:

- a) Identificar y contactar PYMES para la aplicación del modelo.
- b) Aplicar el instrumento de investigación del modelo PRADO.
- c) Identificar el modelo de negocio de cada sujeto de estudio.
- d) Establecer la cadena de valor de cada sujeto de estudio.
- e) Realizar el diagnóstico organizacional de cada sujeto muestral.
- f) Aplicar un análisis situacional a la empresa.
- g) Evaluar las alternativas de acción.

- h)** Visualizar el impacto de las alternativas priorizadas.
- i)** Formular el plan.
- j)** Evaluar financieramente el plan.
- k)** Presentar informe final.

2. CASO DE ESTUDIO

2.1. ANÁLISIS INTERNO

A continuación, se da a conocer la reseña histórica del caso de estudio, para la respectiva evaluación del modelo PRADO mediante diagnóstico situacional en la pequeña empresa VITOCSA.

2.1.1. Reseña histórica. Vidrios Templados de Occidente es una empresa fundada el 13 de febrero del 1996, registrada bajo escritura pública No. 0145 en la notaría primera de Yumbo Valle, inscrita en la cámara de comercio el 14 de febrero de 1996 con el No. 1274 del Libro IX., constituida en su momento como sociedad de naturaleza comercial denominada Vidrios Templados de Occidente S.A. siglas VITOC S.A., con instalaciones ubicadas en el municipio de Yumbo del sector Arroyohondo, su actividad comercial es procesar y transformar vidrios de seguridad y cuyo representante legal fue Oscar Armando Saavedra Peralta.

Mediante conformidad con la asamblea de accionistas se realizó acuerdo y registro bajo acta No. 029-14 del 27 de junio del año 2014, transformando la Sociedad Anónima en Sociedad por Acciones Simplificada bajo el nombre de Vidrios Templados de Occidente S.A.S. siglas VITOC S.A.S. Desde el pasado 19 de febrero del año 2022 su representante legal actual es el señor Oscar Andrés Saavedra Martínez debido al fallecimiento del señor Oscar Armando Saavedra Peralta.

En la actualidad somos una organización proactiva, dedicada a la transformación del vidrio flotado en vidrio templado y laminado, para uso arquitectónico e industrial. Gracias a nuestra experiencia en el sector, somos la mejor alternativa en el sur occidente colombiano y eje cafetero, garantizando seguridad y confiabilidad a los clientes, cumpliendo con todas las exigencias del mercado (VITOCSA, 2018).

2.2. ANÁLISIS ECONÓMICO

A continuación, se identifica y analiza el sector, mercado, actividad económica, oferta, demanda, características del producto y cliente, y competencia, para la respectiva evaluación del modelo PRADO mediante diagnóstico situacional en la pequeña empresa VITOCOSA.

2.2.1. Identificación del sector. La empresa VITOCOSA se encuentra ubicada en el Municipio de Yumbo este “se sitúa al norte de la ciudad de Cali, cuenta con 10 corregimientos y 16 veredas en el área rural, y en el área urbana con 4 comunas y 23 barrios” (Alcaldía, 2022), específicamente en la zona industrial del sector de Arroyohondo y a su alrededor el corregimiento de Dapa.

2.2.2. Análisis del mercado y del sector. VITOCOSA ofrece vidrios laminados de seguridad y vidrios templados, estos se obtienen a través del proceso térmico de templar, generando una superficie más resistente, ofreciéndoles a sus clientes seguridad ya que no arroja esquirlas evitando el riesgo de corte.

La empresa pertenece al sector secundario donde se transforman las materias primas en productos elaborados, por lo tanto, su materia prima son las láminas de vidrio de diferente calibre y color, después de pasar por el proceso de transformación y plastificación se convierte en vidrios de seguridad. Su principal proveedor es VIDRIO ANDINO la cual importa estos productos de China.

2.2.3. Descripción de la actividad económica. La actividad económica de la empresa es la 2310 fabricación de vidrio y productos de vidrio de los minerales no metálicos. VITOCOSA transforma vidrios para uso arquitectónico e industrial, es decir, es fabricante de vidrios de seguridad, brindando un diseño que resiste golpes o cualquier otro impacto, estos están diseñados para mitigar los riesgos de corte, pues al momento de romperse se fragmenta en trozos muy pequeños.

2.2.4. Oferta. Vidrios de seguridad, cuenta con tres (3) presentaciones para sus clientes: vidrios templados, vidrios laminados y vidrios blindados, cada uno con diferente composición.

2.2.5. Demanda. Su establecimiento se encuentra ubicado en la zona industrial del municipio de Yumbo, un área de fácil acceso, donde las personas tanto jurídicas como naturales tienen la oportunidad de adquirir el producto basándose en la necesidad de obtener vidrios de seguridad para edificios, casas, fincas, entre otros.

2.2.6. Características del producto. VITOCOSA ofrece tres presentaciones de vidrios a sus clientes:

- a) Vidrio templado: Se produce a través de un calentamiento 1200° (650°C), dándole la característica de seguridad y resistencia.
- b) Vidrio laminado: Consta con dos o más hojas de vidrio, contando con una capa intermedia de plástico llamado PVB (Polivinil Burital).
- c) Vidrios blindados: Se caracteriza por resistir cinco veces más que el vidrio crudo.

2.2.7. Características del cliente. El producto está disponible para cualquier tipo de persona natural o jurídica, mientras cuente con requisitos establecidos por la DIAN bajo el documento de Registro Único Tributario (RUT). VITOCOSA le ofrece como derecho al cliente realizar peticiones, quejas, reclamos, reportes de daños, solicitud de cambios o reposición de vidrios y como deber principal cumplir con la calidad y seguridad de estos.

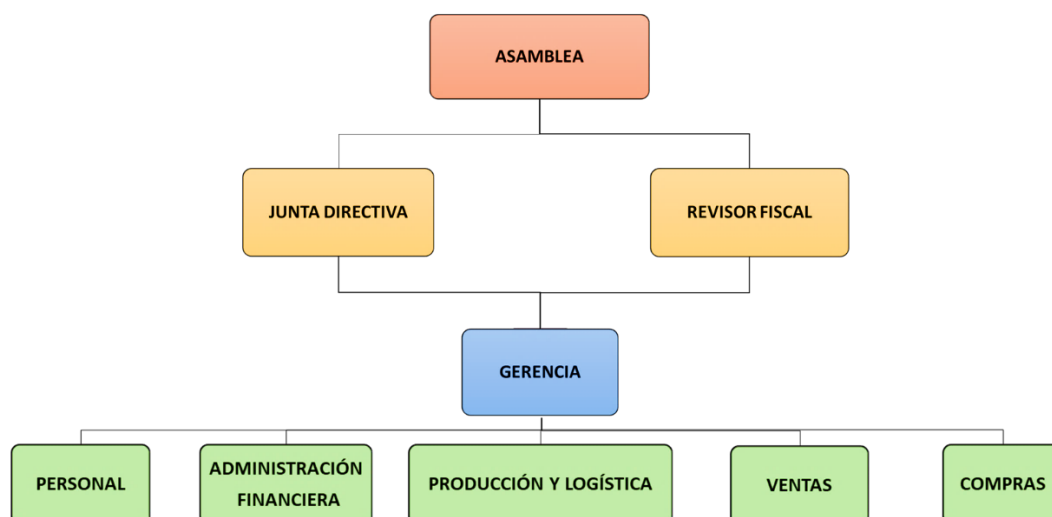
2.2.8. Identificación de la competencia. La competencia directa de VITOCOSA es la empresa VITELSA, esta presta el servicio de vidrio templado, vidrio laminado, entre otros; no solo cuenta con cuatro fábricas a nivel nacional ubicadas en Cali, Bucaramanga, Cartagena y Medellín, sino también, es reconocida por ser una de las mejores empresas a nivel regional.

2.3. ANÁLISIS ORGANIZACIONAL

A continuación, se analizará la estructura organizacional, junto con la descripción e interacción de las áreas funcionales del caso de estudio, para la respectiva evaluación del modelo PRADO mediante diagnóstico situacional en la pequeña empresa VITOCOSA.

2.3.1. Identificación de la Estructura. En VITOCOSA el máximo órgano social es la asamblea general de accionistas, en segunda instancia esta la junta directiva encargada de asegurar el control y la supervisión de la dirección general, y el revisor fiscal quien es responsable de los estados financieros, validar informes, dar conceptos y observaciones, en tercera instancia se encuentra la gerencia encargada de la dirección, gestión y coordinación empresarial y por último, están las áreas funcionales constituidas por el personal, la administración financiera, producción, logística, ventas y compras, tal como se ilustra en la figura número cinco.

Figura 5. Estructura piramidal de VITOCOSA



Fuente: (VITOCOSA, 2018)

2.3.2. Organigrama. En una empresa la distribución de cada área involucrada proporciona seguimiento al cumplimiento de las funciones y responsabilidades,

por ende, la estructura organizacional de VITOCOSA se integra tal como se ilustra en la figura número seis.

Figura 6. Organigrama de VITOCOSA



Fuente: (VITOCOSA, 2018)

2.3.3. Descripción e Interrelación de las áreas funcionales. VITOCOSA se compone de las siguientes áreas funcionales: el área administrativa y financiera se constituye por la asistente administrativa, contador, auxiliar contable y el personal encargado de facturación y mensajería, el área operativa se constituye por el director de logística y el director de planta, estos cuentan con el personal encargado de las siguientes máquinas por los turnos establecidos (día y tarde); TUROMASS máquina de corte encargado por tres operarios, RECTILÍNE pulido de vidrio encargado a dos operarios, TALADRO para perforar vidrios encargado por cuatro operarios, LAVADORA encargado por una persona por turno y el HORNO para templar el vidrio encargado por dos operarios, el área de ventas conformado por el director de ventas y cuatro vendedores y por último el área de compras la cual se encarga de toda la materia prima que ingresa y sale de la empresa e inventarios.

2.4. ANÁLISIS ESTRATÉGICO

A continuación, se expone la misión, visión, objetivos estratégicos, componentes estratégicos y plan de desarrollo estipulados por el caso de estudio, para la respectiva evaluación del modelo PRADO mediante diagnóstico situacional en la pequeña empresa VITOCOSA.

2.4.1. Misión. VITOCOSA es una organización proactiva, dedicada al templado y laminado de vidrio flotado. Este tipo de transformación del vidrio es utilizado en la industria y la construcción (VITOCOSA, 2018).

2.4.2. Visión. En el año 2025 VITOCOSA busca afianzar su solidez con un sistema integrado que nos permita ofrecer productos y servicios de óptima calidad. Pretende incrementar su mercado a nivel nacional y expandirse en el mercado de Centro América (VITOCOSA, 2018).

2.4.3. Objetivos estratégicos. La empresa VITOCOSA plantea cinco objetivos para el cumplimiento de metas a corto y largo plazo:

- Desarrollar un canal digital en la empresa.
- Desarrollo de nuevos métodos u herramientas.
- Determinar los niveles de producción necesarias para cumplir la visión.
- Conseguir nuevos clientes.
- Fomentar la formación y la promoción interna (VITOCOSA, 2018).

2.4.4. Principios y valores. VITOCOSA se representa por los siguientes principios y valores que son aplicados dentro y fuera de la empresa:

- Calidad: Ofrecemos productos de acuerdo con los estilos y estándares de los clientes.

- Servicio: Satisfacer las necesidades de los clientes externos.
- Honestidad: En la calidad, entrega y costos del producto terminado.
- Respeto: Trato digno entre los empleados y los clientes (VITOCSA, 2018).

2.4.5. Componente estratégico. Los componentes estratégicos son basados en los valores, misión y visión de la empresa, por ende, mediante el análisis de información obtenida y diagnóstico situacional se propone planes de estrategias y acción para el bienestar de la compañía.

2.4.6. Plan de desarrollo. La empresa no maneja un plan de desarrollo ya que su estructura organizacional y los puestos de trabajo no permiten evaluar de manera correcta la implementación de posibles mejoras, por esta razón, con el modelo PRADO se pretende orientar a la compañía mediante posibles proyectos rentables y óptimos.

2.5. RASGOS DISTINTIVOS OPERACIONALES

A continuación, se adjunta y analiza el diagnóstico del modelo de negocio y la cadena de valor, para la respectiva evaluación del modelo PRADO mediante diagnóstico situacional en la pequeña empresa VITOCSA.

2.5.1. Diagnóstico del modelo de negocio. La herramienta perfecta para idear un diagnóstico de una compañía es el Lienzo Canvas, “representación gráfica que sirve para el desarrollo estratégico de un modelo de negocio” (Medina, 2020), orientando al gerente al análisis empresarial. En este caso, se desarrolla y se expone el modelo de negocio de la empresa VITOCSA, deduciendo; aliados, actividades y recursos claves, propuesta de valor, relación con el cliente, canales de comunicación y distribución, egresos e ingresos, proporcionando el 77% como el margen de rentabilidad bruta, tal como se ilustra en la figura número siete.

Figura 7. Lienzo Canvas de VITOCSA

ALIADOS CLAVES	ACTIVIDADES CLAVE	PROPUESTA DE VALOR	RELACIÓN CON EL CLIENTE	CLIENTES
1. Proveedor del vidrio ANDINO 2. Proveedor del mantenimiento CIEM 3. Proveedor de otros insumos	1. Control de calidad 2. Mantenimiento de las maquinas 3. Manejo de los canales de comunicación 4. Mercadeo de ventas	Productos de calidad, en tiempo y precios justo	Asistencia personalizada, exclusividad y rapidez	Personas naturales y jurídicas (vidrieros)
	RECURSOS CLAVES		CANALES	
	1. Turomax, Rectilina, Taladro, Skill, Lavadora y Horno 2. Valoración de las maquinas		Comunicación: Email, pagina web, teléfono (asesorías), celular (WhatsApp)	
EGRESOS		INGRESOS		
Salarios	86.000.000			
Materias primas	70.000.000			SUB TOTAL
Alquiler	30.000.000			
Servicios públicos	40.520.000	1	\$1.140 millones	1.140.000.000
Servicios complementarios	10.500.000			
Fletes y transportes	5.700.000			
Mantenimientos	3.000.000	2	\$0	\$0
Publicidad y marketing	3.000.000			
Mercancías para la venta	3.000.000			
Herramientas y equipos	12.000.000	Total ingresos:		\$ 1.140.000.000
Asesorías	3.000.000	Utilidad bruta mensual:		\$ 873.280.000
TOTAL EGRESOS:	\$ 266.720.000	Margen de rentabilidad bruta:		77%

Fuente: Elaboración propia a partir de Muñoz Bonilla (2022)

2.5.2. Diagnóstico de la cadena de valor. En la herramienta Cadena de Valor “se consigue examinar y dividir la compañía en sus actividades estratégicas más relevantes” (Peiró, 2020). En este caso, se desarrolla y expone la Cadena de Valor de la empresa VITOCSA, presentando la relación y la calificación entre las siguientes; infraestructura, conocimiento, RSE, organización y RRHH, desarrollo tecnológico, abastecimiento, logística de entrada, manejo de stock, marketing, ventas y post ventas. Los elementos con calificación alta son las ventas en relación con los clientes con un 95% y el servicio postventa con los clientes frecuentes con un 88%, por otro lado, los elementos con calificación más baja son la logística interna con un 67%, marketing con un 26% y la capacidad productiva ociosa con un 63%. Obteniendo como desarrollo general de la cadena de valor un 72%, tal como se ilustra en el cuadro número uno.

Cuadro 1. Cadena de Valor de VITOCSA

	ACTIVIDAD DE GESTIÓN ESTRATEGICA					
	INFRAESTRUCTURA	CONOCIMIENTOS	RSE	ORGANIZACIÓN Y RRHH	DESARROLLO TECNOLÓGICO	ABASTECIMIENTOS
LOGISTICA DE ENTRADA	Excelente	Excelente	Eficiente	Un poco deficiente	Bien	Excelente
MANEJO DE STOCK	Aceptable	Aceptable	Aceptable	Aceptable	Eficiente	Eficiente
MARKETING	Moderadamente deficiente	Totalmente deficiente	Totalmente deficiente	Un poco deficiente	Moderadamente deficiente	Moderadamente deficiente
VENTAS	Excelente	Excelente	Excelente	Eficiente	Eficiente	Excelente
POSTVENTA	Eficiente	Excelente	Eficiente	Eficiente	Eficiente	Eficiente

	ACTIVIDAD DE GESTIÓN ESTRATEGICA						TOTAL	Puntos de mejora crítica	Puntos de mejora no urgente	
	INFRAESTRUCTURA	CONOCIMIENTOS	RSE	ORGANIZACIÓN Y RRHH	DESARROLLO TECNOLÓGICO	ABASTECIMIENTOS				
LOGISTICA DE ENTRADA	7	7	6	3	5	7	35	1	1	83%
MANEJO DE STOCK	4	4	4	4	6	6	28	0	4	67%
MARKETING	2	1	1	3	2	2	11	6	0	26%
VENTAS	7	7	7	6	6	7	40	0	0	95%
POSTVENTA	6	7	6	6	6	6	37	0	0	88%
TOTAL	26	26	24	22	25	28	151	7	5	72% Desarrollo general de la cadena de valor
	74%	74%	69%	63%	71%	80%				
Puntos de mejora crítica	1	1	1	2	1	1				
Puntos de mejora no urgente	1	1	1	1	1	0				

Fuente: Elaboración propia a partir de Muñoz Bonilla (2022)

2.5.3. Diagnóstico del perfil de capacidades internas. En una compañía es de gran importancia analizar los medios internos y externos, por esta razón, se plantea el diagnóstico del perfil de capacidad interna como herramienta para “evaluar las fortalezas y debilidades de la compañía a nivel interno, en relación con las oportunidades y amenazas que le presenta el medio externo” (Gómez Serna, 2019). En este caso, se desarrolla y expone el diagnóstico de perfil de capacidad interna de la empresa VITOCOSA, calificados de la siguiente manera; capacidad administrativa, financiera, tecnológica y de RRHH como fortalezas y capacidad de mercadeo como debilidad, cada una argumentadas y su impacto dentro de la compañía, tal como se ilustra en el cuadro número dos.

Cuadro 2. Diagnostico PCI de VITOCOSA

DIAGNÓSTICO PCI				
	Calificación	Argumento	Tipo	Impacto
Capacidad administrativa	Bien	Aunque hay un control interno, no se aplican capacitaciones para completar un excelente valor administrativo	Fortaleza	2
Capacidad de mercadeo	Un poco deficiente	No se cuenta con una persona idónea que tenga el conocimiento para ocupar el cargo correspondiente	Debilidad	-2
Capacidad financiera	Excelente	La persona encargada de la financiación es la gerente Paula Jimena Saavedra, quien manipula y controla todo lo que tiene que ver con los ingresos y egresos de la empresa, junto con su contadora externa	Fortaleza	4
Capacidad tecnológica	Excelente	Se manejan buenos proveedores para los equipos administrativos y operativos que requiere la empresa	Fortaleza	4
Capacidad del RR.HH.	Excelente	Porque la empresa se encarga de buscar personal con experiencia en la manipulación del vidrio y sus procesos, lo que permite minimizar tiempo	Fortaleza	4

Fuente: Elaboración propia a partir de Muñoz Bonilla (2022)

2.5.4. Diagnóstico del perfil de oportunidades y amenazas. En una compañía es de gran importancia analizar los medios internos y externos, por esta razón, se plantea el diagnóstico del perfil de oportunidades y amenazas como herramienta para “identificar y darle una valoración a amenazas y oportunidades potenciales del entorno externo que puede enfrentar una empresa” (Quiroa, 2020). En este

caso, se desarrolla y expone el diagnóstico de perfil de oportunidad y amenazas de la empresa VITOCOSA, planteadas de la siguiente manera; mantenimiento e instalación de vidrios como oportunidad y no tener planta de energía, daños de máquinas en el área operativa y abastecimiento de agua para el lavado de los vidrios como amenazas, cada una calificadas, permitiendo identificar su impacto fuera de la compañía, tal como se ilustra en el cuadro número tres.

Cuadro 3. Diagnostico POAM de VITOCOSA

DIAGNÓSTICO POAM			
	Calificación		Tipo
Oportunidad 1	Buen beneficio	Mantenimiento e instalaciones de vidrios	Oportunidad
Amenaza 1	Alto	No tener planta de energía	Amenaza
Amenaza 2	Alto	Daños de maquinas en el area operativa	Amenaza
Amenaza 3	Medio	Abastecimiento de agua para el lavado de los vidrios	Amenaza

Fuente: Elaboración propia a partir de Muñoz Bonilla (2022)

3. ANÁLISIS Y CONCLUSIONES DE MATRICES CALCULADAS

3.1. ANÁLISIS DE RESULTADOS

A continuación, se adjunta la matriz DOFA básica y cuantificada, identificando las estrategias y validándolas, para la respectiva evaluación del modelo PRADO mediante diagnóstico situacional en la pequeña empresa VITOCOSA.

3.1.1. Matriz DOFA básica. Gracias al análisis de resultados de fortalezas y debilidades del diagnóstico PCI del entorno interno, y a las oportunidades y amenazas del diagnóstico POAM del entorno externo de la empresa VITOCOSA, se construyó la matriz DOFA básica.

Cuadro 4. Análisis FODA-DOFA de VITOCOSA

Análisis F.O.D.A. - D.O.F.A.			
		Factores internos	Factores externos
Generan ventajas competitivas	F	Fortalezas	O
	1	Personal capacitado para la manipulación del vidrio y sus procesos	1
	2	Ventas (relación con los clientes)	
	3	Servicio postventa (clientes frecuente)	
	4	Excelente capacidad financiera	
Generan dificultades a la empres	D	Debilidades	A
	1	Déficit en la estructura organizacional	1
	2	Solo hay un proveedor	2
	3	Inconsistencia en el mercadeo y marketing	3
	4	Capacidad productiva ociosa	

Fuente: Elaboración propia a partir de Muñoz Bonilla (2022)

La matriz DOFA evaluó los factores internos y externos de VITOCOSA; arrojando cinco fortalezas y una oportunidad que generan ventajas competitivas y cuatro debilidades y tres amenazas que generan dificultades para la compañía, tal como se ilustra en el cuadro número cuatro.

3.1.2. Matriz DOFA cuantificada. De acuerdo con la matriz DOFA, se expone el análisis de la situación interna y externa de VITOCOSA, factores críticos que ya han sido analizados y calificados.

En el análisis de la situación interna se encontró: como fortalezas el personal capacitado para la manipulación del vidrio y sus procesos, ventas (relación con los clientes) y calidad del producto con una calificación de 5 y servicio post venta (clientes frecuentes) y excelente calidad financiera con una calificación de 4. Por otro lado, como debilidades déficit en la estructura organizacional y solo hay un proveedor con una calificación de 3 e inconsistencia en el mercadeo, marketing y capacidad productiva ociosa con una calificación de 1,5, arrojando en su totalidad como importancia para el éxito un 14, tal como se ilustra en la tabla número uno.

Tabla 1. Análisis situación interna de VITOCOSA

Análisis de la SITUACIÓN INTERNA			Importancia para ÉXITO	
FACTORES CRÍTICOS PARA EL ÉXITO				
F FORTALEZAS <small>Los datos vienen de la matriz básica solo se debe calificar según la incidencia en el éxito de la empresa</small>	1	Personal capacitado para la manipulación del vidrio y sus procesos	5,0	
	2	Ventas (relación con los clientes)	5,0	
	3	Servicio postventa (clientes frecuentes)	4,0	
	4	Excelente capacidad financiera	4,0	
	5	Calidad del producto y servicio al cliente	5,0	
D DEBILIDADES	1	Déficit en la estructura organizacional	3,0	
	2	Solo hay un proveedor	3,0	
	3	Inconsistencia en el mercadeo y marketing	1,5	
	4	Capacidad productiva ociosa	1,5	
			14,0	

Fuente: Elaboración propia a partir de Muñoz Bonilla (2022)

Y en el análisis de la situación externa se encontró: como oportunidad el mantenimiento e instalaciones de vidrio con una calificación de 4. Por otro lado, como amenazas no tener planta de energía y daños de máquinas en el área operativa con una calificación de 6 y abastecimiento de agua para lavado de los vidrios con una calificación de 2,6, arrojando en su totalidad como importancia para el éxito un 8,5, tal como se ilustra en la tabla número dos.

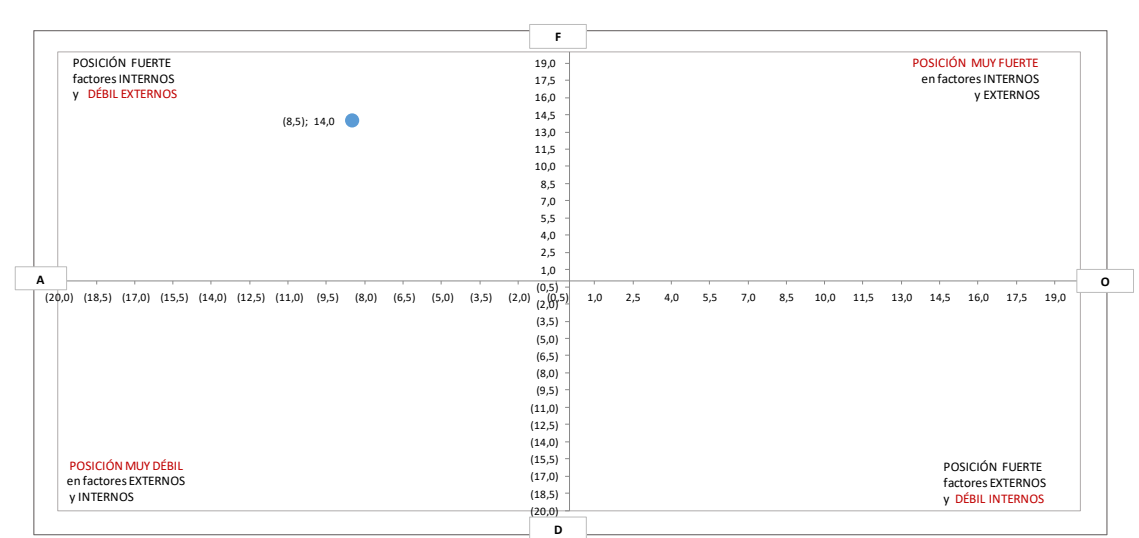
Tabla 2. Análisis situación externa de VITOCOSA

Análisis de la SITUACIÓN EXTERNA			
FACTORES CRÍTICOS PARA EL ÉXITO			Importancia para ÉXITO
O	1	Mantenimiento e instalaciones de vidrios	4,0
A AMENAZAS	1	No tener planta de energía	5,0
	2	Daños de maquinas en el area operativa	5,0
	3	Abastecimiento de agua para el lavado de los vidrios	2,5
			(8,5)

Fuente: Elaboración propia a partir de Muñoz Bonilla (2022)

Se registra una posición fuerte en factores internos con un 14 y débil en factores externos con un 8,5, tal como se ilustra en la grafica numero uno.

Grafica 1. Posición estratégica actual de VITOCOSA



Fuente: Elaboración propia a partir de Muñoz Bonilla (2022)

3.1.3. Estrategias Matriz DOFA. Teniendo en cuenta el análisis realizado por medio de la matriz DOFA básica, DOFA cuantificada y la determinación de las posiciones estratégicas de la misma, se establece como objetivo principal mejorar el almacenamiento, control y distribución del producto terminado dentro de la empresa, estableciendo como táctica ofensiva la implementación del mantenimiento e instalación de vidrios, como estrategia defensiva crear e implementar un plan de seguimiento y mantenimiento de las maquinarias, estrategias de reorientación la ampliación de la bodega para el almacenamiento del producto terminado de la empresa y por ultimo como estrategia de supervivencia la compra de una planta eléctrica que eviten posibles problemas a futuro y la implementación de tanques de agua abastecimiento de agua para lavado de los vidrios de la empresa, tal como se ilustra en el cuadro número cinco.

Cuadro 5. Estrategias de la matriz DOFA de VITOCOSA

DOFA	Oportunidades	Amenazas
<p style="text-align: center;">Objetivo buscado</p> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; text-align: center; margin: 10px auto; width: 80%;"> <p>Para mejorar el almacenamiento, control y distribución del producto terminado dentro de la empresa</p> </div>	<ul style="list-style-type: none"> • Mantenimiento e instalaciones de vidrios 	<ul style="list-style-type: none"> • No tener planta de energía • Daños de maquinas en el área operativa • Abastecimiento de agua para el lavado de los vidrios
<p style="text-align: center;">Fortalezas</p> <ul style="list-style-type: none"> • Personal capacitado para la manipulación del vidrio y sus procesos • Ventas (relación con los clientes) • Servicio postventa (clientes frecuente) • Excelente capacidad financiera • Calidad del producto 	Estrategias OFENSIVAS	Estrategias DEFENSIVAS
	<p>1 Exp.</p> <div style="border: 1px solid black; padding: 10px; text-align: center;"> <p>Implementación del mantenimiento e instalación de vidrios</p> </div>	<p>1 Mf.</p> <div style="border: 1px solid black; padding: 10px; text-align: center;"> <p>Plan de seguimiento y mantenimiento de la maquinaria</p> </div>
<p style="text-align: center;">Debilidades</p> <ul style="list-style-type: none"> • Déficit en la estructura organizacional • Solo hay un proveedor • Inconsistencia en el mercadeo y marketing • Capacidad productiva ociosa 	Estrategias REORIENTACIÓN	Estrategias SUPERVIVENCIA
	<p>1 Corr.</p> <div style="border: 1px solid black; padding: 10px; text-align: center;"> <p>Ampliar la bodega para el almacenamiento del producto terminado de la empresa</p> </div>	<p>1 Af.</p> <div style="border: 1px solid black; padding: 10px; text-align: center;"> <p>Comprar una planta eléctrica</p> </div> <p>2</p> <div style="border: 1px solid black; padding: 10px; text-align: center;"> <p>Implementar tanques de abastecimiento de agua para lavado de los vidrios</p> </div>

Fuente: Elaboración propia a partir de Muñoz Bonilla (2022)

3.1.4. Validador de estrategias. Teniendo en cuenta la validación y recolección de datos con base a las matrices anteriores, se identificaron tres alternativas con más alta posibilidad para ejecutar, las cuales son: primero plan de seguimiento y mantenimiento de maquina con un puntaje de 3,1, segundo ampliar la bodega para el almacenamiento del producto terminado de la empresa con un puntaje de 2,3 y tercero implementación del mantenimiento e instalación de vidrio con un puntaje de 2,1, tal como se ilustra en el cuadro número seis.

Cuadro 6. Evaluador de estrategias de VITOCSA

PARÁMETROS DE VALORACIÓN DE LAS ESTRATEGÍAS								
CRITERIOS	Impacto en activos	Impacto la propuesta de valor	Mejora la cadena de valor	Costo económico	Riesgo de financiación	Impacto en la rentabilidad de la empresa		
Multiplicador	1	1	1	-1	-1	1		
Peso de toma decisión	15%	15%	15%	20%	20%	15%	100%	
ALTERNATIVA A EVALUAR	CALIFICACIÓN POR CRITERIO							PUNTAJE
1) Implementación del mantenimiento e instalación de vidrios	¿Si se realiza la acción cómo se comporta en cada criterio?	Bajo	Alto	Muy bajo	Bajo	No aplica	Alto	2,1
2) Plan de seguimiento y mantenimiento de la maquinaria		Alto	Bajo	Alto	Muy bajo	No aplica	Medio	3,1
3) Ampliar la bodega para el almacenamiento del producto terminado de la empresa		Alto	Medio	Alto	Medio	Bajo	Alto	2,3
4) Comprar una planta electrica		Alto	Alto	Medio	Alto	Alto	Medio	0,8
5) Implementar tanques de abastecimiento de agua para lavado de los vidrios		Medio	Medio	Medio	Medio	Medio	Medio	1

Fuente: Elaboración propia a partir de Muñoz Bonilla (2022)

4. FORMULACIÓN DEL MODELO DE SOLUCIÓN

4.1. FORMULACIÓN ESTRATÉGICA

A continuación, se adjunta y analiza la estructura de componentes del proyecto, identificador y calificador cualitativo de riesgos, cada uno con su gráfica, para la respectiva evaluación del modelo PRADO mediante diagnóstico situacional en la pequeña empresa VITOCOSA.

4.1.1. Estructura de componentes del proyecto. De acuerdo con la puntuación dada por la matriz de validación de estrategias se identifican las propuestas más relevantes, determinando con la siguiente tabla los costos de los proyectos, desde el más bajo posible, más probable y alto probable.

Tabla 3. Identificador y estimación de costos del PGO en VITOCOSA

ELEMENTO DE LA EDT/WBS	COSTOS DEL PROYECTO (En millones)			PROPORCIÓN DEL IMPACTO EN MILLONES	
	Más bajo posible	Más probable	Más alto probable	Amenaza	Oportunidad
Plan de seguimiento y mantenimiento de las maquinas	24	26	30	4	-2
Ampliar la bodega para el almacenamiento del producto terminado de la empresa	30	50	50,5	0,5	-20
Implementación del mantenimiento e instalación de vidrios	24	26	30	4	-2
Proyecto Total	78	102	110,5		

Fuente: Elaboración propia a partir de Muñoz Bonilla (2022)

Por ende, en el plan de seguimiento y mantenimiento de máquinas se tiene un impacto en amenazas del 4 y oportunidad -2, para la ampliación de la bodega para el almacenamiento del producto terminado de la empresa se tiene un impacto en amenazas del 0.5 y en oportunidad del -20, y para la implementación del mantenimiento e instalación de vidrios se tiene como impacto en amenazas 4 y en oportunidad del -2, arrojando un total de costos más probable de \$78.000.000.00 en más probable de \$102.000.000.00 y más alto probable de \$110.500.000.00, tal como se ilustra en la tabla número tres.

4.1.2. Identificador y calificador cualitativo de riesgos. Se desarrolla el identificador y calificador cualitativo de riesgos con el fin de mitigar posibles riesgos al momento de tomar la decisión de los proyectos anteriormente planteados; primero está el aumento de los tiempos requeridos con un costo de 0,8, segundo el incumplimiento de las obras con un costo de 0,05 y tercero la ineficiencia del equipo contratado con un costo de 0,56, arrojando como impacto total de los riesgos 1,4%, tal como se ilustra en la tabla cuatro.

Tabla 4. Calificador de riesgos del PGO en VITOCSA

RIESGO	UBICACIÓN EDT	PROBABILIDAD	IMPACTO	TIPO DE RIESGO	AFECTACIÓN EN	Calificación	Impacto en millones sobre el costo total
Aumento de los tiempos requeridos	Plan de seguimiento y mantenimiento de las maquinas	Moderada	Alto	Amenaza	Tiempo	-0,2	0,8
Incluplimiento de la obra	Ampliar la bodega para el almacenamiento del producto terminado de la empresa	Moderada	Moderado	Amenaza	Alcance	-0,1	0,05
Ineficiencia inicial del equipo contratado	Implementación del mantenimiento e instalación de vidrios	Alta	Moderado	Amenaza	Calidad	-0,14	0,56
TOTAL DE IMPACTO EN MILLONES DE PESOS							1,41

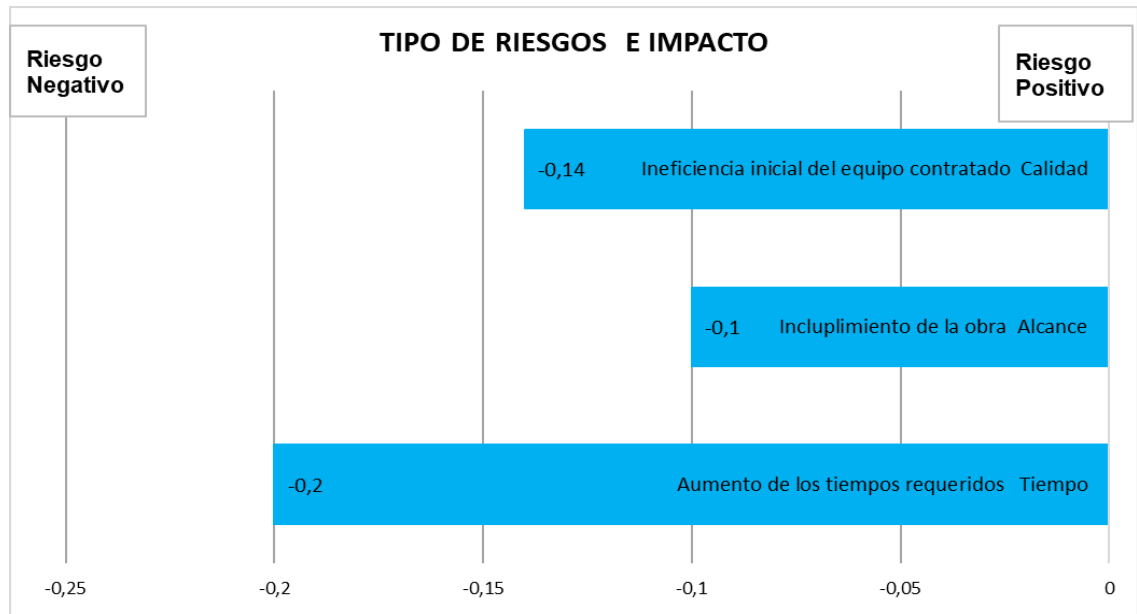
IMPACTO TOTAL DE LOS RIESGOS 1,4%

Los riesgos identificados aumentan el costo del proyecto en aproximadamente 1,41 Millones de pesos

Fuente: Elaboración propia a partir de Muñoz Bonilla (2022)

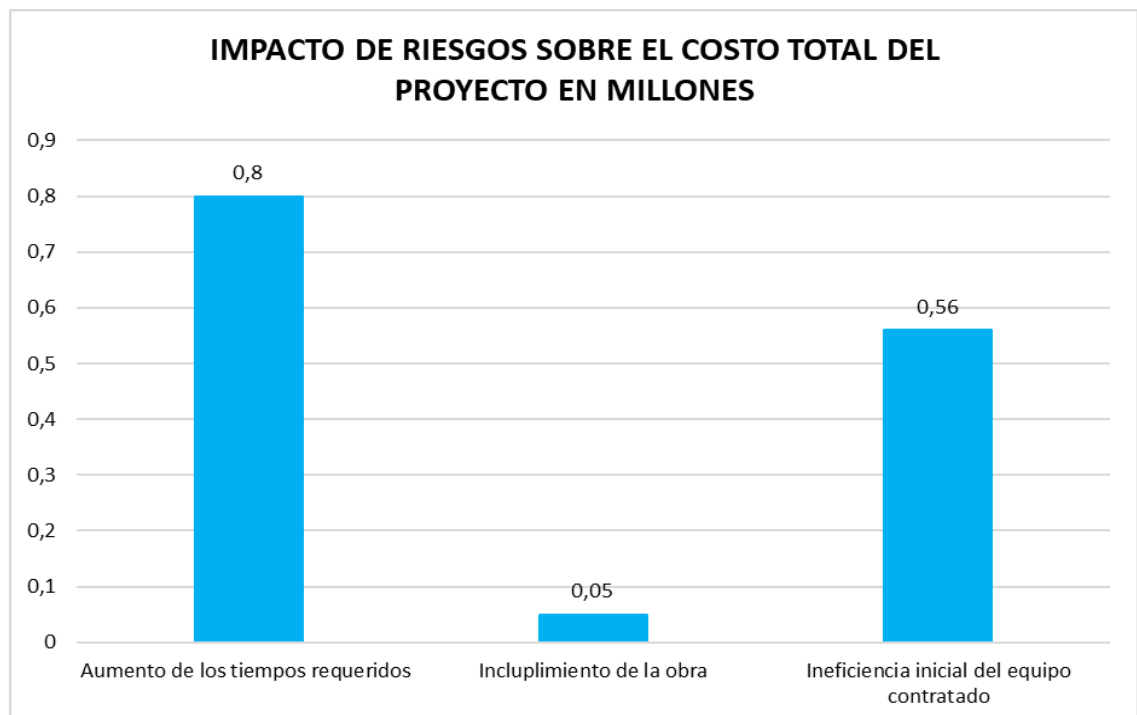
Como resultado se logra visualizar en la grafica uno y dos los tipos de riesgos e impacto sobre el costo total de los tres proyectos.

Grafica 2. Tipo de riesgos e impacto del PGO en VITOCSA



Fuente: Elaboración propia a partir de Muñoz Bonilla (2022)

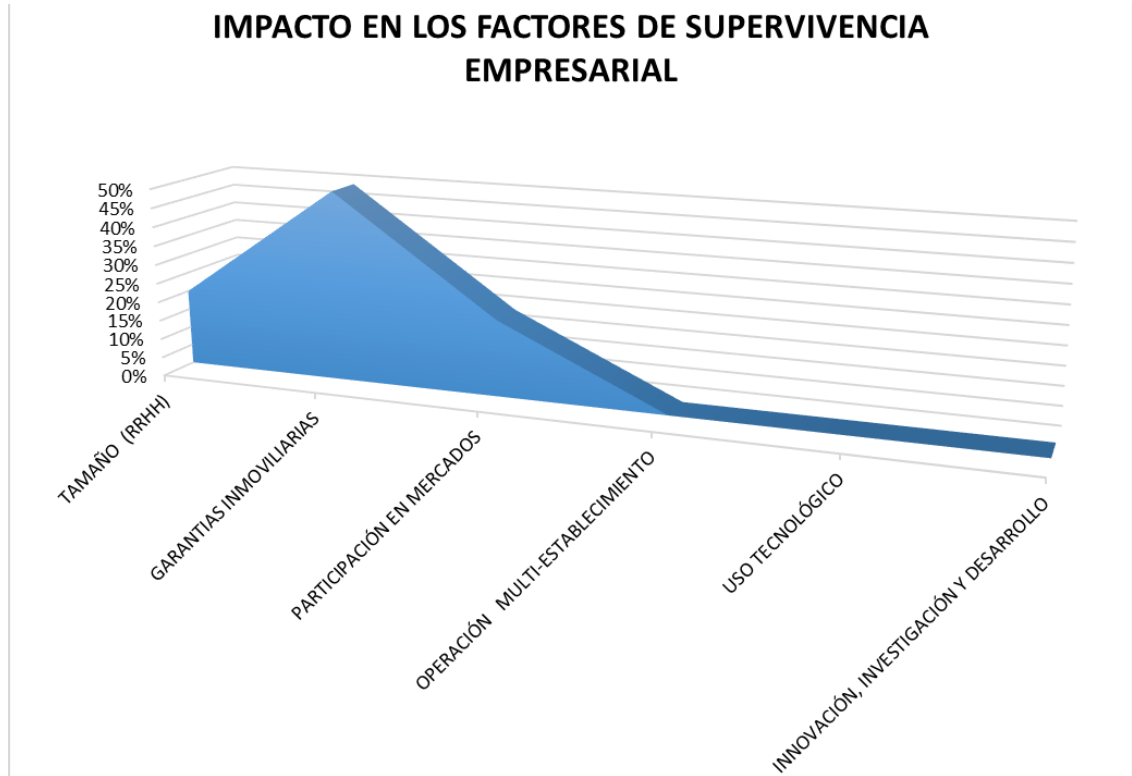
Grafica 3. Impacto de riesgos sobre costos del PGO en VITOCSA



Fuente: Elaboración propia a partir de Muñoz Bonilla (2022)

4.2. EVALUADOR DEL IMPACTO PRADO

Grafica 4. Impacto en factores de supervivencia empresarial en VITOCSA



Fuente: Elaboración propia a partir de Muñoz Bonilla, 2022)

El calificador de impacto en los factores de supervivencia empresarial identifico tres indicadores, estos son: primero tamaño de recursos humanos, segundo garantías inmobiliarias y tercera participación en mercadeo, tal como se ilustra en la grafica cuatro y cuadro siete.

Cuadro 7. Evaluación factores de supervivencia empresarial en VITOCSA

	DESCRIPCIÓN DEL INDICADOR	FINALIDAD	FORMA DE MEDIRLO
Indicador 1	Tamaño (RR.HH)	Control de cumplimiento	Número de personas contratadas directamente por la empresa
Indicador 2	garantías inmobiliarias	Control de cumplimiento	Valor comercial de los activos garantías inmobiliarias
Indicador 3	Participación en mercados	Control de aceptación de marca	Reconocimientos de los nuevos servicios

Fuente: Elaboración propia a partir de Muñoz Bonilla (2022)

4.2.1. Sistema de seguimiento y medición de gestión. El enfoque de cada uno de los proyectos planteados por el grupo de investigación de la Unicatólica para la empresa VITOCSA se realiza con el fin de obtener un seguimiento, control y orientación de los indicadores, para que las actividades que se están planteando para ejecución se cumplan en su totalidad y así poder evaluar los procedimientos conociendo los resultados alcanzados resaltando los objetivos de la empresa. Por ende, se plantea un cronograma, tal como se ilustra en la tabla número cinco.

Tabla 5. Cronograma factores de supervivencia empresarial en VITOCSA

	DESCRIPCIÓN DE INDICADOR	MESES (semanas)											
		MARZO				JUNIO				SEPTIEMBRE			
1. INDICADOR	Tamaño (RR.HH)												
2. INDICADOR	Garantías inmobiliarias												
3. INDICADOR	Participación en mercados												

Fuente: Elaboración propia a partir de Muñoz Bonilla (2022)

Mediante el cronograma de factores de supervivencia empresarial en la empresa VITOCSA, se logra primero gestionar en orden las “tareas” a realizar, segundo permite a cada uno de los miembros de la empresa visualizar el impacto y tiempo de manera trimestral estipulado para superar esas falencias resaltadas y tercero comprobar que tal efectiva fue esta herramienta y si es necesario fijar una con nuevos indicadores. Con relación a lo anterior, se proporcionará mediante ficha técnica y financiera vínculo directo con los planes de fortalecimiento de la cadena de valor.

5. PROYECCIONES

5.1. PROPUESTA DEL PLAN DE MEJORAMIENTO

A continuación, se adjunta la ficha general de la presentación de los proyectos sugeridos por el grupo de investigación, para la respectiva evaluación del modelo PRADO mediante el diagnóstico situacional en la pequeña empresa VITOCOSA.

5.1.1. Ficha general de presentación del plan. Teniendo en cuenta cada una de las matrices anteriormente expuestas como grupo de investigación se plasma un plan de fortalecimiento para el desarrollo general de la cadena de valor en la empresa VITOCOSA, tal como se ilustra en el cuadro número ocho.

Cuadro 8. Ficha General de presentación del PGO en VITOCOSA

FICHA GENERAL DE PRESENTACIÓN DEL PLAN				
Nombre de la empresa:		VIDRIOS TEMPLADOS DE OCCIDENTE S.A.		
IDENTIFICACIÓN DEL PLAN				
Título del plan:	Plan de fortalecimiento para el desarrollo general de la cadena de valor			
Área directa de ejecución:	Área de almacenamiento del producto terminado			
Áreas de impacto:	1) Operativa 2) Logística 3) Clientes			
Responsable general:	Jefe de área operativa y despacho			
Recursos involucrados:	1) Personal con conocimiento 2) Área suministrada para la ampliación del almacenamiento 3) equipos tecnológicos			
Alcance:	Mejorar el control, almacenamiento y distribución del producto terminado dentro y fuera de la empresa e implementación de nuevos servicios			
Duración:	12 meses			
Valor de la propuesta:	\$ 102.000.000.00			
PROGRAMAS A REALIZAR:				
	Nombre del programa	Objetivo general	Objetivos específicos	Proyectos a desarrollar
1	Mejora estructural en VITOCOSA	Mejorar condiciones de la estructura en la organización	1. Mejorar el seguimiento y mantenimiento de la maquinaria 2. Mejorar la capacidad de stock	1. estable un plan de seguimiento y mantenimiento de la maquinaria 2. realizar un ampliación de la bodega
2	Ampliación del portafolio de servicios	Generar una nueva línea de participación en el mercado	1. Fortalecer ingresos 2. Mejorar imagen	1. Implementar el servicio de mantenimiento e instalación de vidrios

Fuente: Elaboración propia a partir de Muñoz Bonilla (2022)

El plan de fortalecimiento para el desarrollo general de la cadena de valor en la empresa VITOCOSA se compone por: el plan de seguimiento y mantenimiento de máquinas por el valor de \$26 millones aproximadamente, la ampliación de la bodega de almacenamiento por el valor de \$50 millones aproximadamente y la implementación del mantenimiento e instalación de vidrios por el valor de \$ 26 millones aproximadamente, con un total de \$102,2 millones aproximadamente para el desarrollo de estos, tal como se ilustra en el cuadro nueve.

Cuadro 9. Descripción por proyecto en VITOCOSA

DESCRIPCIÓN POR PROYECTOS						
PROYECTO P1: Plan de seguimiento y mantenimiento de la maquinaria			Dependencia: RR.HH y operativa			
Resultado esperado: Llevar a cabo el mantenimiento de las maquinas para el flujo estable y continuo de la línea de fabricación y transformación del vidrio			Hitos: 2 enero del 2023 al 29 de diciembre del 2023			
Fases /Actividades	Descripción	Recursos necesarios	Entregables	Indicadores	Presupuesto	Duración
1) Oferta de trabajo 2) Selección y vinculación del empleado 3) Inducción al empleado 4) Establecer y definir plan de trabajo 5) Desarrollo del plan de trabajo	1) Solicitud del personal a través de la página web CompuTrabajo e internos de la empresa 2) Realizar contratación y socialización de manual de funciones 3) Socializar área de trabajo y maquinarias a intervenir 4) Establecer cronograma de reparación y revisión de las maquinas	Tiempo	Personal capacitado	100%	\$ 26.000.000	12 meses
PROYECTO P2: Ampliación de la bodega para el almacenamiento del producto terminado.			Dependencia: Almacenamiento.			
Resultado esperado: Mejorar el control y distribución del producto terminado dentro de la empresa			Hitos: 1 febrero del 2023 al 31 de mayo del 2023			
Fases /Actividades	Descripción	Recursos necesarios	Entregables	Indicadores	Presupuesto	Duración
1) Selección y vinculación con la constructora 2) Establecer responsabilidades y tiempo de ejecución mediante pólizas	Identificar la constructora idónea para la realización de la obra	póliza de trabajo	Bodega ampliada	100%	\$ 50.000.000	4 meses
PROYECTO P3: Implementación del mantenimiento e instalación de vidrios.			Dependencia: Operativa.			
Resultado esperado: Implementar un personal con conocimiento y disposición para realizar labores de mantenimiento e instalación de vidrios			Hitos: 2 de enero del 2023 al 29 de diciembre del 2023			
Fases /Actividades	Descripción	Recursos necesarios	Entregables	Indicadores	Presupuesto	Duración
1) Oferta de trabajo 2) Selección y vinculación del empleado 3) Inducción al empleado 4) Establecer rutas para las instalaciones y/o mantenimiento de los vidrios 5) Desarrollo de las trabajo	1) Oferta de trabajo 2) Selección y vinculación del empleado 3) inducción al empleado 4) Establecer rutas para las instalaciones y/o mantenimiento de los vidrios 5) Desarrollo del plan de trabajo	Tiempo	Personal capacitado	100%	\$ 26.000.000	12 meses

Fuente: Elaboración propia a partir de Muñoz Bonilla (2022)

5.2. EVALUACIÓN ECONÓMICA Y FINANCIERA

A continuación, se adjunta la ficha básica financiera y cronograma de ejecución de los tres proyectos, para la respectiva evaluación del modelo PRADO mediante diagnóstico situacional en la pequeña empresa VITOCSA.

5.2.1. Ficha básica financiera. De acuerdo con los tres proyectos planteados para la empresa VITOCSA en la ficha técnica se plasmarán los costos, el tiempo y el valor de cada actividad a desarrollar, tal como se ilustra en la tabla número seis.

Tabla 6. Inversión de los planes en VITOCSA

DETALLE	Unidad de medida	Cantidad	Valor unitario	Total	Tipo
Proyecto 1. Plan de seguimiento y mantenimiento de la maquinaria					
Solicitud del personal a través de la página web CompuTrabajo e internos de la empresa	Semana	1	0	0	
Entrevista, selección y vinculación del empleado	Días	2	0	0	
Firma de contrato y socialización de actividades	Día	1	0	0	
Exámenes de contratación	Día	1	100.000	100.000	CV
Desarrollo del plan de trabajo	Meses	12	2.166.001	25.992.012	CF
Total proyecto 1				26.092.012	
Proyecto 2. Ampliación de la bodega para el almacenamiento del producto terminado					
Selección y vinculación con la constructora	semana	1	0	0	
Establecer responsabilidades y tiempo de ejecución mediante pólizas	semana	1	0	0	
Ejecución de la ampliación de la bodega	meses	3	50.000.000	50.000.000	CF
Total programa 2				50.000.000	
Proyecto 3. Implementación del mantenimiento e instalación de vidrios					
Publicación en pagina web CompuTrabajo e internos de la empresa	Semana	1	0	0	
Entrevista, selección y vinculación del empleado	Días	2	0	0	
Firma de contrato y socialización de actividades	Semana	1	0	0	
Exámenes de contratación	Día	1	100.000	100.000	CV
Desarrollo del plan de trabajo	Meses	12	2.166.000	25.992.000	CF
Total proyecto 3				26.092.012	
TOTAL VALOR DE INVERSIÓN DEL PLAN				102.184.024	

Fuente: Elaboración propia a partir de Muñoz Bonilla (2022)

Por ende, se busca con el cronograma de ejecución de planes, orientar y realizar seguimiento al desarrollo de cada una de las propuestas planteadas compuestas por tres proyectos base, tal como se ilustra en la tabla número siete.

Para finalizar, al momento de haber seleccionado la empresa VITOCOSA como óptima para la evaluación del modelo de formulación de proyectos por rasgos distintivos operacionales, desarrollando así un diagnóstico situacional, se logró como grupo de investigación identificar que efectivamente el modelo PRADO si es una herramienta funcional para las micro y pequeñas empresas.

Recordemos que hemos venido construyendo este proyecto desde el periodo 2022-1 con dos microempresas enfocadas en sectores totalmente diferentes: la empresa Salva autos Cali S.A.S. que tiene como actividad comercial la compra y venta de vehículos de segunda, mantenimiento, reparación, comercialización de partes, piezas y accesorios, y Vélez y Hermanos S.A.S. que tiene como actividad comercial la importación de accesorios para vehículos automotores, tornillería y herramientas vehiculares e industriales, documento de nuestra autoría a partir de la orientación del docente Hugo Alejandro Muñoz Bonilla, el cual se puede encontrar en la biblioteca de la universidad Unicatólica para el respectivo análisis de resultados y actualmente en el periodo 2022-2 con una pequeña empresa llamada Vidrios Templados de Occidente S.A.S. que tiene como actividad comercial la fabricación y transformación de productos de vidrio.

Por esta razón, como estrategias y futuras profesionales de administración de empresas damos total validez que el modelo teórico que constituye el resultado de la investigación de la tesis doctoral del docente Hugo Alejandro Muñoz Bonilla para la universidad Unini México, que si es efectivamente una herramienta útil para determinar planes de acción y controlar factores de supervivencia para las empresas.

CONCLUSIONES

Una vez realizado el ejercicio investigativo, se permite indicar a manera de conclusión frente al objetivo número uno, que el modelo PRADO permite un diagnóstico en VITOCSA que indica déficit en su estructura organizacional, debilidad en su capacidad productiva, ya que cuenta con un solo proveedor e inconsistencias en su mercadeo y marketing.

Frente al objetivo número dos, de acuerdo con lo evidenciado en la matriz DOFA se establecieron cinco estrategias, donde tres de ellas por su calificación e impacto son beneficiosas para ser ejecutadas, estas son: el plan de seguimiento y mantenimiento de las máquinas para aumento productivo del área operativa, ampliación de la bodega para fortalecer el abastecimiento y almacenamiento del producto terminado, y por último la implementación del mantenimiento e instalación de vidrio, mejorando así la calidad del servicio post venta.

Una vez realizada la ficha técnica del plan para fortalecer el desarrollo general de la cadena de valor, se identifica que estructura está compuesta por 3 subproyectos: el plan de seguimiento y mantenimiento de máquinas, la ampliación de la bodega de almacenamiento y la implementación del mantenimiento e instalación de vidrios, con un total de \$102,2 millones aproximadamente para su desarrollo, cumpliéndose así con el objetivo específico tres.

Para finalizar, a manera de conclusión general se puede señalar que mediante el diagnóstico situacional realizado en la empresa VITOCSA, aplicando el modelo PRADO se logra evaluar el rendimiento y viabilidad del modelo para la formulación de proyectos, resaltando los rasgos distintivos operacionales (RR.HH., mercadeo y enfoque de calidad) se logra impactar en los FDSE (empleo, maquinaria y las operaciones multimercado) mejorando así las condiciones de operatividad

RECOMENDACIONES

En este proyecto para la evaluación del modelo PRADO mediante diagnóstico situacional en la pequeña empresa VITOCSA, hay que reconocer en primer lugar algunas limitaciones que pueden afectar la calidad de los resultados obtenidos, siendo así la falta de información mucho más explícita en cuanto a los procesos y procedimientos que se realizan en esta sean operativos, económicos o administrativos, ya que se evaluó por medio del formulario de Google.

También cabe resaltar que se encontró un sesgo con respecto a la información suministrada por la gerente de la empresa, debido a que fue la única persona que comunicó todo lo relacionado con la actividad económica, ingresos, egresos, mejoras administrativas e inversiones a futuro, ocasionando la vulnerabilidad de la recolección de los datos para la encuesta, debido a que no iba a desmeritar su trabajo.

Recomendamos a otros estudiantes como futuros administradores de empresas aplicar las bases fundamentales para una buena investigación, estas son; analizar correctamente la información, el entorno y tiempo, identificar el conflicto, plantear un plan de intervención y cronogramas para así orientar al caso de estudio o involucrados.

REFERENCIAS

¿Qué es la Administración de Empresas? | Universidad El Bosque. (s. f.).
Recuperado 8 de septiembre de 2022, de
<https://www.unbosque.edu.co/blog-unbosque/que-es-la-administracion-de-empresas>

¿Qué es una investigación evaluativa? (2019, julio 12). QuestionPro.
<https://www.questionpro.com/blog/es/investigacion-evaluativa/>

CONTENIDOS (CONCEPTUALES, PROCEDIMENTALES Y
ACTITUDINALES)—WEBQUEST PLANIFICACIÓN. (s. f.). Recuperado
8 de septiembre de 2022, de
<https://sites.google.com/site/webquestplanificacion/grupo-de-trabajo/home/elaboracion-de-objetivos-generales-y-especificos/contenidos-conceptuales-procedimentales-y-actitudinales>

David, F. R. (2008). Conceptos de Administración Estratégica (11 ed.).
PEARSON EDUCACIÓN.

GESTIÓN ESTRATÉGICA - ANÁLISIS PCI. (s. f.). Recuperado 8 de
septiembre de 2022, de <https://gerest.es.tl/ANALISIS-PCI.htm>

Hernández Sampieri, R., Fernández Collado, C., & Baptista Lucio, M. del P.
(2014). Metodología de la investigación (Sexta Ed.). MCGRAW-HILL.

Información del Municipio. (s. f.). Recuperado 12 de septiembre de 2022, de
<https://www.yumbo.gov.co/MiMunicipio/Paginas/Informacion-del-Municipio.aspx>

Kaplan, R. S., & Norton, D. P. (2004). Mapas Estratégicos, Convirtiendo los
activos intangibles en resultados tangibles. Gestión 2000.
<https://qualitasbiblo.files.wordpress.com/2013/03/libro-mapas-estratic3a9gicos-kaplan-c2b4n-norton.pdf>.

Medina, K. R. (2020, mayo 15). Todo lo que necesitas saber sobre el Lienzo
Lean Canvas. Branch Agencia. <https://branch.com.co/marketing-digital/todo-sobre-el-lienzo-lean-canvas/>

- Muñoz Bonilla, H. A. (2019). Guía de formulación y diseño de Proyectos de Gestión Organizacional. Sello editorial Unicatólica. Colombia.
- Muñoz Bonilla, H. A. (2022). PRADO: Modelo de formulación y diseño de Proyectos de Gestión Organizacional (PGO) para Mypes en Colombia. [Tesis Doctoral]. Unini México.
- Muñoz Bonilla, H. A. Vasco Gutiérrez, D. F. (2021). Guía de formulación y diseño de Proyectos de emprendimiento. Autores Editores. Colombia.
- Osterwalder, A. (2016). Generación de modelos de negocio: Un manual para visionarios, revolucionarios y retadores Título original. Bussines model generation. Deusto, Grupo Planeta.
- Peiró, R. (s. f.). Cadena de valor—Definición, qué es y concepto. Economipedia. Recuperado 8 de septiembre de 2022, de <https://economipedia.com/definiciones/cadena-de-valor.html>
- Porter, M. E. (2009). Estrategia Competitiva: Técnicas para analizar Industrias y Competidores (Tercera). Pirámide.
- Quiroa, M. (s. f.). Matriz POAM. Economipedia. Recuperado 17 de septiembre de 2022, de <https://economipedia.com/definiciones/matriz-poam.html>
- Serna Gómez, H. (2008). GERENCIA ESTRATEGICA. Teoría-Metodología-Alineamiento, Implementación y Mapas Estratégicos. Índices de gestión. (Décima). 3R.
- Significado de Investigación. (s. f.). Significados. Recuperado 8 de septiembre de 2022, de <https://www.significados.com/investigacion/>
- Tipos de estudio—Qué es, definición y concepto | 2022 | Economipedia. (s. f.). Recuperado 8 de septiembre de 2022, de <https://economipedia.com/definiciones/tipos-de-estudio.html>
- Vitocsa | © COPYRIGHT 2018 | vidrios de seguridad, vidrios templados, pasamanos en vidrio templado, fachadas en vidrio templado, ventanas antiruido, vidrio laminado en colores, divisiones de baños, exteriores en

vidrio templado | Cali, Colombia | Yumbo, Valle del Cauca | Todos los derechos reservados. (s. f.-a). Recuperado 12 de septiembre de 2022, de https://www.vitocsa.com/vitocsa_empresa.html

Vitocsa | © COPYRIGHT 2018 | vidrios de seguridad, vidrios templados, pasamanos en vidrio templado, fachadas en vidrio templado, ventanas antiruido, vidrio laminado en colores, divisiones de baños, exteriores en vidrio templado | Cali, Colombia | Yumbo, Valle del Cauca | Todos los derechos reservados. (s. f.-b). Recuperado 12 de septiembre de 2022, de <https://www.vitocsa.com/index.html>

ANEXOS

Anexo 1. Carta autorización de VITOCSA

Junio 06 de 2022, Yumbo

Dra.
Paula Jimena Saavedra
Gerente VITOCSA
Yumbo, Valle del Cauca

Cordial saludo,

De manera respetuosa, nos dirigimos a usted como estudiantes de octavo semestre de la Facultad de Administración de Empresas en la Fundación Universitaria Católica Lumen Gentium – UNICATÓLICA de la sede de Yumbo, con el fin de solicitar su autorización para que la empresa **Vidrios templados de Occidente S.A.** con instalaciones ubicadas en el municipio de Yumbo, sea la base fundamental para la presentación de nuestro trabajo de investigación correspondiente a la asignatura de opción de grado del ciclo profesional posterior al período 2022-2, mediante el desarrollo de una prueba piloto del **modelo teórico PRADO**, el cual consiste en la formulación de Proyectos de Gestión Organizacional a partir de los Rasgos Distintivos Operacionales de las micro empresas. Modelo teórico que constituye el resultado de investigación de la tesis doctoral del docente Hugo Alejandro Muñoz Bonilla para la universidad Unini México.

El modelo Prado es una propuesta de herramienta ágil para el diagnóstico, formulación y validación de proyectos para mejoras organizacionales en micro y pequeñas empresas.

Los integrantes del trabajo de grado son:

Nombre	ID	Contacto
Jessica Andrea Jiménez	389186	Email: jessica.jimenez02@unicatolica.edu.co Cel: 321 567 6380
Nicoll Jiménez Sánchez	389282	Email: nicoll.jimenez01@unicatolica.edu.co Cel: 321 560 5038
Yesenia victoria Ospina	388842	Email: yesenia.victoria01@unicatolica.edu.co Cel: 3105418548

Nuestro objetivo es aplicar y evaluar el modelo en la empresa, generando el documento resultado de la investigación como proyecto de grado. Nuestro asesor será el docente Hugo Alejandro Muñoz Bonilla investigador autor del modelo PRADO.

Anexo:
Preguntas que componen el formulario de Google.

Sin otro particular, en espera de su pronta respuesta,

Atte.

Jessica Jimenez S.
Jessica Andrea Jiménez

Nicoll Jimenez
Nicoll Jiménez Sánchez

Yesenia Victoria Ospina
Yesenia victoria Ospina

VITOCSA
VIDRIOS TEMPLADOS DE OCCIDENTE S.A.S.
NIT. 805.002.966 - 9

Fuente: Elaboración propia a partir de Muñoz Bonilla (2022)

Anexo 2. Registro mercantil de VITOCSA



Camara de Comercio de Cali
CERTIFICADO DE EXISTENCIA Y REPRESENTACIÓN LEGAL
Fecha expedición: 17/05/2022 11:16:18 am

Recibo No. 8458902, Valor: \$6.500

CODIGO DE VERIFICACIÓN: 0822V5GKI7

Verifique el contenido y confiabilidad de este certificado, ingresando a www.ccc.org.co y digite el respectivo código, para que visualice la imagen generada al momento de su expedición. La verificación se puede realizar de manera ilimitada, durante 60 días calendario, contados a partir de la fecha de su expedición.

A LA FECHA DE EXPEDICIÓN DE ESTE CERTIFICADO, EXISTE UNA PETICIÓN EN TRÁMITE, LA CUAL PUEDE AFECTAR EL CONTENIDO DE LA INFORMACIÓN QUE CONSTA EN EL MISMO.

CON FUNDAMENTO EN LA MATRÍCULA E INSCRIPCIONES EFECTUADAS EN EL REGISTRO MERCANTIL, LA CÁMARA DE COMERCIO CERTIFICA:

NOMBRE, IDENTIFICACIÓN Y DOMICILIO

Razón social: VIDRIOS TEMPLADOS DE OCCIDENTE S.A.S
Sigla: VITOC S.A
Nit.: 805002966-9
Domicilio principal: Yumbo

MATRÍCULA

Matrícula No.: 421540-16
Fecha de matrícula en esta Cámara: 14 de febrero de 1996
Último año renovado: 2022
Fecha de renovación: 30 de marzo de 2022
Grupo NIIF: Grupo 2

UBICACIÓN

Dirección del domicilio principal: CL 11 A # 29 B - 289
Municipio: Yumbo - Valle
Correo electrónico: pborrero@vitocsa.com
Teléfono comercial 1: 6650564
Teléfono comercial 2: 6650565
Teléfono comercial 3: 3155641776
Página web: www.vitocsa.com

Dirección para notificación judicial: CL 11 A # 29 B - 289
Municipio: Yumbo - Valle
Correo electrónico de notificación: pborrero@vitocsa.com
Teléfono para notificación 1: 6650564
Teléfono para notificación 2: 6650565
Teléfono para notificación 3: 3155641776

La persona jurídica VIDRIOS TEMPLADOS DE OCCIDENTE S.A.S SI autorizó recibir notificaciones personales a través de correo electrónico, de conformidad con lo establecido en los artículos 291 del Código General del Proceso y 67 del Código de



Camara de Comercio de Cali
CERTIFICADO DE EXISTENCIA Y REPRESENTACIÓN LEGAL
Fecha expedición: 17/05/2022 11:16:18 am

Recibo No. 8458902, Valor: \$6.500

CODIGO DE VERIFICACIÓN: 0822V5GKI7

Verifique el contenido y confiabilidad de este certificado, ingresando a www.ccc.org.co y digite el respectivo código, para que visualice la imagen generada al momento de su expedición. La verificación se puede realizar de manera ilimitada, durante 60 días calendario, contados a partir de la fecha de su expedición.

Procedimiento Administrativo y de lo Contencioso Administrativo.

CONSTITUCIÓN

Por Escritura Pública No. 0145 del 13 de febrero de 1996 Notaria Unica de Yumbo ,inscrito en esta Cámara de Comercio el 14 de febrero de 1996 con el No. 1274 del Libro IX ,se constituyó sociedad de naturaleza Comercial denominada VIDRIOS TEMPLADOS DE OCCIDENTE S A SIGLA:VITOC S.A

REFORMAS ESPECIALES

Por Escritura Pública No. 1666 del 19 de septiembre de 2001 Notaria Quince de Cali ,inscrito en esta Cámara de Comercio el 24 de septiembre de 2001 con el No. 6170 del Libro IX ,la Sociedad cambió su domicilio de Cali a Yumbo .

Por Acta No. 029-14 del 27 de junio de 2014 Asamblea De Accionistas ,inscrito en esta Cámara de Comercio el 26 de agosto de 2014 con el No. 11270 del Libro IX ,se transformó de SOCIEDAD ANÓNIMA en SOCIEDAD POR ACCIONES SIMPLIFICADA bajo el nombre de VIDRIOS TEMPLADOS DE OCCIDENTE S.A.S SIGLA: VITOC S.A .

TERMINO DE DURACIÓN

La persona jurídica no se encuentra disuelta y su duración es INDEFINIDO

OBJETO SOCIAL

Objeto social: La sociedad tendrá como objeto principal la realización por cuenta propia o de terceros, de todas y cada una de las operaciones y actos de comercio que a continuación se indican:

1. Fabricación y plastificación, transformación, venta, distribución, importación y exportación de vidrios nacionales o extranjeros de seguridad, de vidrios templados o laminados.
2. La elaboración de parabrisas para automotores.
3. Vidrios para decoración arquitectónica, para construcción de muebles y para todo lo relacionado con la actividad industrial del vidrio.
4. Celebrar con terceras personas naturales o jurídicas, privadas o del estado, contratos de construcción e instalación de cerramientos, fachadas o ventanería en vidrio templado, laminado, templado-laminado o crudo con aluminio, acero, hierro o la mezcla de estos, para todo tipo de instalaciones.

La sociedad podrá llevar a cabo todas las operaciones relacionadas directa o indirectamente con el objeto social, así como cualesquiera actividades similares,



Camara de Comercio de Cali
CERTIFICADO DE EXISTENCIA Y REPRESENTACIÓN LEGAL
Fecha expedición: 17/05/2022 11:16:18 am

Recibo No. 8458902, Valor: \$6.500

CODIGO DE VERIFICACIÓN: 0822V5GKI7

Verifique el contenido y confiabilidad de este certificado, ingresando a www.ccc.org.co y digite el respectivo código, para que visualice la imagen generada al momento de su expedición. La verificación se puede realizar de manera ilimitada, durante 60 días calendario, contados a partir de la fecha de su expedición.

conexas o complementarias que permitan facilitar su operación.

Así mismo podrá desarrollar cualquier otra actividad lícita de comercio tanto en Colombia como en el extranjero.

La sociedad podrá llevar a cabo, en general todas las operaciones, de naturaleza que ellas fueren, relacionadas directa o indirectamente con el objeto mencionado, así como cualesquiera actividades similares, conexas o complementarias o que permitan facilitar o desarrollar el comercio o la industria de la sociedad.

Parágrafo.- en desarrollo del objeto social la sociedad y sus representantes legales velarán por la conservación, incremento y administración del patrimonio social en beneficio de la compañía y de los asociados, para lo cual podrá el representante legal y su suplente en representación de la compañía ejecutar y ejercer todos los actos, contratos y derechos relacionados directamente con el objeto social, quedando expresamente facultado para adquirir y enajenar los bienes muebles e inmuebles de la sociedad. Para la realización del objeto la compañía podrá:

- A) adquirir todos los activos fijos de carácter mueble o inmueble que sean necesarios para el desarrollo de los negocios sociales; gravar o limitar el dominio de sus activos fijos, sean muebles o inmuebles, y enajenarlos cuando por razones de necesidad o conveniencia fuere aconsejable su disposición.
- B) adquirir y usar nombres comerciales, logotipos, marcas y demás derechos de propiedad industrial relacionados con las actividades desarrolladas por la sociedad y con los servicios a los que se extiende su giro; si se trata de derechos de terceros, celebrar los respectivos contratos de uso o concesión de propiedad industrial.
- C) concurrir a la constitución de otras empresas o sociedades, con o sin el carácter de filiales, o vincularse a empresas o sociedades ya existentes, mediante aportes en dinero, en bienes o en servicios, incorporarlas o incorporarse a ellas.
- D) tomar dinero en mutuo y celebrar toda clase de operaciones financieras, por activa o por pasiva, que le permitan obtener los fondos necesarios para el desarrollo de sus negocios.
- E) garantizar obligaciones con entidades del sector financiero bancario, en beneficio de la empresa.
- F) en general, ejecutar todos los actos y celebrar todos los contratos que guarden relación o no, con el objeto social expresado en el presente artículo y todos aquellos que tengan como finalidad ejercer los derechos y cumplir las obligaciones legales o convencionales derivadas de su existencia y de las actividades desarrolladas por la compañía.



Camara de Comercio de Cali
CERTIFICADO DE EXISTENCIA Y REPRESENTACIÓN LEGAL
Fecha expedición: 17/05/2022 11:16:18 am

Recibo No. 8458902, Valor: \$6.500

CODIGO DE VERIFICACIÓN: 0822V5GKI7

Verifique el contenido y confiabilidad de este certificado, ingresando a www.ccc.org.co y digite el respectivo código, para que visualice la imagen generada al momento de su expedición. La verificación se puede realizar de manera ilimitada, durante 60 días calendario, contados a partir de la fecha de su expedición.

CAPITAL

	CAPITAL AUTORIZADO
Valor:	\$500,040,000
No. de acciones:	25,002
Valor nominal:	\$20,000
	CAPITAL SUSCRITO
Valor:	\$500,040,000
No. de acciones:	25,002
Valor nominal:	\$20,000
	CAPITAL PAGADO
Valor:	\$500,040,000
No. de acciones:	25,002
Valor nominal:	\$20,000

REPRESENTACIÓN LEGAL

La administración de la sociedad y su representación judicial y extrajudicial estarán a cargo de un (1) representante legal, quien tendrá un (1) suplente que lo reemplazara en ausencias temporales o definitivas, nombrado por la junta directiva para periodos indefinidos, así como reelegible y removible libremente por ella en cualquier tiempo. En el ejercicio de sus funciones estará sujeto a los estatutos y a la ley, y se encontrará directamente subordinado a la junta directiva o la que deberá acatar sus conceptos, siempre que ello fuere necesario de acuerdo con los estatutos.

La sociedad también tendrá un gerente general y un (1) suplente, quien tendrá a su cargo las funciones que le designe el representante legal. En el ejercicio de sus funciones estará sujeto a los estatutos y a la ley, y se encontrará directamente subordinado a la junta directiva a la que deberá oír y acatar sus conceptos, siempre que ello fuere necesario de acuerdo con los estatutos.

FACULTADES Y LIMITACIONES DEL REPRESENTANTE LEGAL

Funciones: Son funciones del representante legal, sujetas a las políticas generales de la sociedad establecidas por la junta directiva, de las cuales podrá delegar en el gerente general los autorizados por la junta directiva:

- A. Representar legalmente a la sociedad, judicial o extrajudicialmente, como persona jurídica y usar de la firma social.
- B. Ejecutar las determinaciones u ordenes de la asamblea general de accionistas y/o junta directiva.
- C. Nombrar y remover libremente los empleados de la compañía, excepto los que corresponda nombrar a la asamblea general de accionistas y/o junta directiva.



Camara de Comercio de Cali
CERTIFICADO DE EXISTENCIA Y REPRESENTACIÓN LEGAL
Fecha expedición: 17/05/2022 11:16:18 am

Recibo No. 8458902, Valor: \$6.500

CODIGO DE VERIFICACIÓN: 0822V5GKI7

Verifique el contenido y confiabilidad de este certificado, ingresando a www.ccc.org.co y digite el respectivo código, para que visualice la imagen generada al momento de su expedición. La verificación se puede realizar de manera ilimitada, durante 60 días calendario, contados a partir de la fecha de su expedición.

- D. Ejecutar los actos y celebrar los contratos que tiendan a cumplir los fines sociales sin limites de cuantia o asunto.
- E. Constituir los apoderados judiciales o extrajudiciales que obren de acuerdo con sus instrucciones y representen a la sociedad ante cualesquiera autoridades, funcionarios o entidades.
- F. Cuidar de la recaudacion e inversion de las fondos de la sociedad y de que todos los valores pertenecientes a ella y los que se reciban en custodia o deposito se mantengan con la debida seguridad.
- G. Tomar todas las medidas que reclame la conservacion de los bienes sociales, vigilar la actividad de los empleados de la administración de la sociedad e impartirles las ordenes e instrucciones que exija la buena marcha de la compañía,
- H. Convocar y presidir la asamblea general de accionistas en la forma prevista en los estatutos o en la ley, y solicitar de la asamblea general de accionistas consejo y/o junta directiva opinion sobre los asuntos importantes.
- I. Elaborar y someter a aprobacion de la asamblea general de accionistas los reglamentos de trabajo e higiene de la sociedad.
- I. Presentar para su aprobacion o desaprobacion, los estados financieros de propósito general, junto con los informes de gestion y el proyecto de distribucion de las utilidades obtenidas.
- K. Cumplir funciones en virtud de delegación expresa de la asamblea general de accionistas y/o junta directiva en los términos de las mismas.
- L. Organizar adecuadamente los sistemas de cómputo, contabilización y pago de sueldos y prestaciones.
- M. Velar por el cumplimiento correcto y oportuno de todas las obligaciones de la sociedad en materia de impuestos, contraprestaciones, tasas y contribuciones.
- N. Hacer llevar bajo su cuidado y responsabilidad los libros de actas de la asamblea general de accionistas, junta directiva, el de registro de accionistas y los demás que dispongan la ley y el supremo órgano social.
- O. Presentar permanentemente y de manera detallada informacion de la asamblea de accionistas y/o junta directiva de los negocios sociales y suministrarles los datos e informes que ellas requieran al respecto o en el area financiera de la sociedad.
- P. Delegar, previa autorización de asamblea de accionistas y/o junta directiva, determinadas funciones propias de su cargo y dentro de los limites señalados en los estatutos.
- Q. En casos de emergencia tomar todas las medidas y decisiones necesarias para enfrentarla. El representante legal y/o el gerente general deberán informar en la primera oportunidad a la asamblea general de accionistas y/o junta directiva sobre las medidas y decisiones adoptadas y deberá continuar informando a la misma sobre el desarrollo de tales medidas y decisiones.
- R. Velar porque la sociedad cumpla adecuadamente su objeto y finalidad.
- S. Cumplir las demás funciones que le asignen la asamblea general de accionistas y/o junta directiva y las que le correspondan de acuerdo con la ley o con la naturaleza del cargo.

Facultades: La sociedad será presidida por el representante legal, quien tendrá restricciones de contratación por razon de la cuantia y la naturaleza del acto. Por lo tanto, se entenderá que el representante legal podrá celebrar o ejecutar todos los actos y contratos comprendidos en el objeto social o que se relacionen directamente con la existencia y el funcionamiento de la sociedad, siempre y cuando estén autorizados por estos estatutos a través actas de asemblea



Camara de Comercio de Cali
CERTIFICADO DE EXISTENCIA Y REPRESENTACIÓN LEGAL
Fecha expedición: 17/05/2022 11:16:18 am

Recibo No. 8458902, Valor: \$6.500

CODIGO DE VERIFICACIÓN: 0822V5GKI7

Verifique el contenido y confiabilidad de este certificado, ingresando a www.ccc.org.co y digite el respectivo código, para que visualice la imagen generada al momento de su expedición. La verificación se puede realizar de manera ilimitada, durante 60 días calendario, contados a partir de la fecha de su expedición.

El representante legal se entenderá investido de los mas amplios poderes para actuar en todas las circunstancias en nombre de la sociedad, con excepción de aquellas facultades que, de acuerdo con los estatutos, se hubieren reservado los accionistas, en las relaciones frente a terceros, la sociedad quedará obligada por los actos y contratos celebrados por los representantes legales.

El representante legal podrá garantizar obligaciones con entidades del sector financiero bancario, en beneficio de la empresa.

Paragrafo 1: El representante legal tendra las siguientes prohibiciones y delegaciones:

- A) el representante legal no podrá tomar dinero en mutuo cuando la cuantia exceda de quinientos (500) salarios minimos mensuales en moneda legal colombiana representados en una o varias operaciones cuyos acreedores sean los mismos o parientes dentro del cuarto grado civil de consanguinidad, segundo de afinidad, o unico civil, cuando la cuantia exceda la aprobación la dará la junta directiva.
- B) el representante legal no podrá otorgar o autorizar préstamos que excedan de doscientos salarios minimos mensuales en moneda legal colombiana.
- C) la junta directiva dará la autorizacion para otorgar créditos que excedan de doscientos (200) salarios minimos en moneda legal colombiana.

Paragrafo 2: A discreción de la asamblea de accionistas el cargo de representante legal y gerente general se podrán ejercer de manera separada, entendiéndose que el representante legal tendrá labores de direccion y el gerente general tendrá labores administrativas, para tal efecto la asamblea de accionistas determinara las funciones de cada cargo, evento en el cual, ambos cargos tendrán las prohibiciones y delegaciones estipuladas en el parágrafo de este articulo.

NOMBRAMIENTOS

REPRESENTANTES LEGALES

Por Acta No. 99 del 26 de junio de 2014, de Junta Directiva, inscrito en esta Cámara de Comercio el 29 de agosto de 2014 con el No. 11488 del Libro IX, se designó a:

CARGO	NOMBRE	IDENTIFICACIÓN
REPRESENTANTE LEGAL	OSCAR ANDRES SAAVEDRA MARTINEZ	C.C.14696747
GERENTE GENERAL	PAULA JIMENA SAAVEDRA RODRIGUEZ	C.C.66768915
REPRESENTANTE LEGAL	ESTEBAN ALEJANDRO SAAVEDRA RIOS	C.C.1060651281
SUPLENTE		
SUBGERENTE	OSCAR ANDRES SAAVEDRA MARTINEZ	C.C.14696747



Camara de Comercio de Cali
CERTIFICADO DE EXISTENCIA Y REPRESENTACIÓN LEGAL
Fecha expedición: 17/05/2022 11:16:18 am

Recibo No. 8458902, Valor: \$6.500

CODIGO DE VERIFICACIÓN: 0822V5GKI7

Verifique el contenido y confiabilidad de este certificado, ingresando a www.ccc.org.co y digite el respectivo código, para que visualice la imagen generada al momento de su expedición. La verificación se puede realizar de manera ilimitada, durante 60 días calendario, contados a partir de la fecha de su expedición.

JUNTA DIRECTIVA

Por Acta No. 032-16 del 15 de febrero de 2016, de Asamblea General De Accionistas, inscrito en esta Cámara de Comercio el 18 de mayo de 2016 con el No. 8309 del Libro IX, Se designó a:

PRINCIPALES	
NOMBRE	IDENTIFICACIÓN
OSCAR ARMANDO SAAVEDRA PERALTA	C.C.16235324
JAIRO GUERRERO BUENO	C.C.16687661
ALIRIO ZEA RAMIREZ	C.C.16705721
SUPLENTE	
NOMBRE	IDENTIFICACIÓN
OSCAR ANDRES SAAVEDRA MARTINEZ	C.C.14696747
ESTEBAN ALEJANDRO SAAVEDRA RIOS	C.C.1060651281
PAULA JIMENA SAAVEDRA RODRIGUEZ	C.C.66768915

REVISORES FISCALES

Por Acta No. 040-21 del 13 de septiembre de 2021, de Asamblea De Accionistas, inscrito en esta Cámara de Comercio el 20 de octubre de 2021 con el No. 18851 del Libro IX, se designó a:

CARGO	NOMBRE	IDENTIFICACIÓN
REVISOR FISCAL FIRMA	GONZALO MILLAN C. & ASOCIADOS, AUDITORES Y CONSULTORES DE NEGOCIOS S.A.	Nit.890309421

Por documento privado del 05 de octubre de 2021, de Gonzalo Millan C. & Asociados, Auditores Y Consultores De Negocios, S. A., inscrito en esta Cámara de Comercio el 20 de octubre de 2021 con el No. 18852 del Libro IX, se designó a:

CARGO	NOMBRE	IDENTIFICACIÓN
REVISOR FISCAL PRINCIPAL	ALEYDA MONTES GIRALDO	C.C.31959404 T.P.31865-T



Camara de Comercio de Cali
CERTIFICADO DE EXISTENCIA Y REPRESENTACIÓN LEGAL
Fecha expedición: 17/05/2022 11:16:18 am

Recibo No. 8458902, Valor: \$6.500

CODIGO DE VERIFICACIÓN: 0822V5GKI7

Verifique el contenido y confiabilidad de este certificado, ingresando a www.ccc.org.co y digite el respectivo código, para que visualice la imagen generada al momento de su expedición. La verificación se puede realizar de manera ilimitada, durante 60 días calendario, contados a partir de la fecha de su expedición.

Por documento privado del 18 de enero de 2022, de Gonzalo Millan C. & Asociados, Auditores Y Consultores De Negocios, S. A., inscrito en esta Cámara de Comercio el 19 de enero de 2022 con el No. 773 del Libro IX, se designó a:

CARGO	NOMBRE	IDENTIFICACIÓN
REVISOR FISCAL	DIANA YURIET CHAVEZ RAMIREZ	C.C.1118295397
SUPLENTE		T.P.205437-T

REFORMAS DE ESTATUTOS

Los estatutos de la sociedad han sido reformados así:

DOCUMENTO	INSCRIPCIÓN
E.P. 1666 del 19/09/2001 de Notaria Quince de Cali	6170 de 24/09/2001 Libro IX
E.P. 716 del 30/04/2003 de Notaria Dieciseis de Cali	3147 de 08/05/2003 Libro IX
E.P. 2388 del 28/10/2009 de Notaria Quince de Cali	12903 de 11/11/2009 Libro IX
ACT 029-14 del 27/06/2014 de Asamblea De Accionistas	11270 de 26/08/2014 Libro IX
ACT 041-22 del 28/01/2022 de Asamblea De Accionistas	6542 de 20/04/2022 Libro IX

RECURSOS CONTRA LOS ACTOS DE INSCRIPCIÓN

De conformidad con lo establecido en el Código de Procedimiento Administrativo y de lo Contencioso Administrativo y la Ley 962 de 2005, los actos administrativos de registro, quedan en firme dentro de los diez (10) días hábiles siguientes a la fecha de inscripción, siempre que no sean objeto de recursos. Para estos efectos, se informa que para la Cámara de Comercio de Cali, los sábados NO son días hábiles.

Una vez interpuestos los recursos, los actos administrativos recurridos quedan en efecto suspensivo, hasta tanto los mismos sean resueltos, conforme lo prevé el artículo 79 del Código de Procedimiento Administrativo y de los Contencioso Administrativo.

A la fecha y hora de expedición de este certifica, NO se encuentra en trámite ningún recurso.



Camara de Comercio de Cali
CERTIFICADO DE EXISTENCIA Y REPRESENTACIÓN LEGAL
Fecha expedición: 17/05/2022 11:16:18 am

Recibo No. 8458902, Valor: \$6.500

CODIGO DE VERIFICACIÓN: 0822V5GKI7

Verifique el contenido y confiabilidad de este certificado, ingresando a www.ccc.org.co y digite el respectivo código, para que visualice la imagen generada al momento de su expedición. La verificación se puede realizar de manera ilimitada, durante 60 días calendario, contados a partir de la fecha de su expedición.

CLASIFICACIÓN DE ACTIVIDADES ECONÓMICAS - CIU

Actividad principal Código CIU: 2310

ESTABLECIMIENTOS DE COMERCIO

A nombre de la persona jurídica figura(n) matriculado(s) en la Cámara de Comercio de Cali el(los) siguiente(s) establecimiento(s) de comercio/sucursal(es) o agencia(s):

Nombre:	VIDRIOS TEMPLADOS DE OCCIDENTE S.A.S VITOCSA
Matrícula No.:	421541-2
Fecha de matrícula:	14 de febrero de 1996
Ultimo año renovado:	2022
Categoría:	Establecimiento de comercio
Dirección:	CL. 11A No. 29B 289
Municipio:	Yumbo

SI DESEA OBTENER INFORMACIÓN DETALLADA DE LOS ANTERIORES ESTABLECIMIENTOS DE COMERCIO O DE AQUELLOS MATRICULADOS EN UNA JURISDICCIÓN DIFERENTE A LA DEL PROPIETARIO, DEBERÁ SOLICITAR EL CERTIFICADO DE MATRÍCULA MERCANTIL DEL RESPECTIVO ESTABLECIMIENTO DE COMERCIO.

LA INFORMACIÓN CORRESPONDIENTE A LOS ESTABLECIMIENTOS DE COMERCIO QUE TIENE MATRICULADOS EL COMERCIANTE EN OTRAS CÁMARAS DE COMERCIO DEL PAÍS, PODRÁ CONSULTARLA EN WWW.RUES.ORG.CO.

INFORMACIÓN COMPLEMENTARIA

TAMAÑO EMPRESARIAL

De conformidad con lo provisto en el artículo 2.2.1.13.2.1 del Decreto 1074 de 2015 y la Resolución 2225 de 2019 del DANE el tamaño de la empresa es: MEDIANA

Lo anterior de acuerdo a la información reportada por el matriculado o inscrito en el formulario RUES:

Ingresos por actividad ordinaria \$8,561,322,778

Actividad económica por la que percibió mayores ingresos en el período - CIU:2310



Camara de Comercio de Cali
CERTIFICADO DE EXISTENCIA Y REPRESENTACIÓN LEGAL
Fecha expedición: 17/05/2022 11:16:18 am

Recibo No. 8458902, Valor: \$6.500

CODIGO DE VERIFICACIÓN: 0822V5GKI7

Verifique el contenido y confiabilidad de este certificado, ingresando a www.ccc.org.co y digite el respectivo código, para que visualice la imagen generada al momento de su expedición. La verificación se puede realizar de manera ilimitada, durante 60 días calendario, contados a partir de la fecha de su expedición.

Este certificado refleja la situación jurídica del inscrito hasta la fecha y hora de su expedición.

Que no figuran otras inscripciones que modifiquen total o parcialmente el presente certificado.

De conformidad con lo establecido en el Código de Procedimiento Administrativo y de lo Contencioso Administrativo, y de la Ley 962 de 2005, los actos administrativos de registro aquí certificados quedan en firme diez (10) días hábiles después de la fecha de inscripción, siempre que no sean objeto de recursos; el sábado no se tiene como día hábil para este conteo.

En cumplimiento de los requisitos sobre la validez jurídica y probatoria de los mensajes de datos determinados en la Ley 527 de 1999 y demás normas complementarias, la firma digital de los certificados generados electrónicamente se encuentra respaldada por una entidad de certificación digital abierta acreditada por el organismo nacional de acreditación (onac) y sólo puede ser verificada en ese formato.



Ana M. Lengua B.