

**GUÍA METODOLÓGICA PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE LA NORMA NTC 6001:2017 EN TEBIODER S.A.S TECNOLOGÍA BIODEGRADABLE, MIPYME DEDICADA A LA MAQUILA DE PRODUCTOS BIODEGRADABLES EN HIGIENE PERSONAL Y PRODUCTOS DE ASEO EN CARTAGENA DE INDIAS.**

**JOHANNA ALEXANDRA GUTIÉRREZ CARDENAL**

**Monografía para optar el título de  
Especialista en Gerencia de la Calidad**

**Director:**

**GUSTAVO ADOLFO SALAS OROZCO  
Msc, en Negocios Internacionales**

**FUNDACIÓN UNIVERSIDAD DE AMÉRICA  
FACULTAD DE INGENIERÍAS  
ESPECIALIZACIÓN EN GERENCIA DE LA CALIDAD  
BOGOTA D.C.**

**2022**

## NOTA DE ACEPTACIÓN

---

---

---

---

---

---

---

Firma del Director del Programa

---

Jurado 1

---

Jurado 2

Bogotá D.C., febrero 2022

## **DIRECTIVOS DE LA UNIVERSIDAD**

Presidente de la Universidad y Rector del Claustro

Dr. Mario Posada García-Peña

Consejero Institucional

Dr. Luis Jaime Posada García Peña

Vicerrectora Académica y de Investigaciones

Dra. Alexandra Mejía Guzmán

Vicerrector Administrativo y Financiero

Dr. Ricardo Alfonso Peñaranda Castro

Secretario General

Dr. José Luis Macías Rodríguez

Decana Facultad de Ingenierías

Dra. Naliny Patricia Guerra Prieto

Director Departamento de Industrial

Dr. Julio Aníbal Moreno Galindo

Las directivas de la Universidad de América, los jurados calificadores y el cuerpo docente no son responsables por los criterios e ideas expuestas en el presente documento. Estos corresponden únicamente a los autores.

## TABLA DE CONTENIDO

	pág.
1. INTRODUCCIÓN	6
2. OBJETIVOS	9
2.1 Objetivo General	9
2.2 Objetivos Específicos	9
3. MARCO TEÓRICO	10
4. DISEÑO METODOLÓGICO	20
5. RESULTADOS, ANÁLISIS Y DISCUSIÓN	23
6. CONCLUSIONES	53
BIBLIOGRAFIA	55
ANEXOS	

## LISTA DE FIGURAS

	pág.
Figura 1. Las 5 fuerzas de Porter.	11
Figura 2. Representación de las principales preguntas que responde una misión.	15
Figura 3. Niveles de la planeación estratégica.	17
Figura 4. Proceso estratégico.	18
Figura 5. Definición de microempresa.	23
Figura 6. Factores que inciden sobre la supervivencia empresarial.	25
Figura 7. 10 pasos fundamentales para el éxito organizacional.	26
Figura 8. Implementación de una planeación estratégica.	27
Figura 9. FODA TEBIODER S.A.S TECNOLOGÍA BIODEGRADABLE	29
Figura 10. FODA cruzado TEBIODER S.A.S TECNOLOGPIA BIODEGRADABLE	30
Figura 11. Matriz De Análisis De Las Fuerzas De Porter	32
Figura 12. Logo institucional de TEBIODER S.A.S.	33
Figura 13. En la Figura se evidencia plasmado la misión y visión de la organización.	36
Figura 14. Formulación estratégica de TEBIODER S.A.S	47
Figura 15. Revisión de numerales de la norma NTC 6001:2017 “Sistema de gestión para micro y pequeñas empresas (MYPES)”	48

## RESUMEN

Este documento tiene como finalidad construir un sistema de gestión para la microempresa familiar de **TEBIODER S.A.S TECNOLOGÍA BIODEGRADABLE** que nace el 19 de abril del 2021, a través de la norma NTC 6001:2017 “Sistema de gestión para micro y pequeñas empresas (MYPES)” el cual le permitirá a la organización establecer los requisitos mínimos fundamentales para cumplir con las exigencias del mercado; generando así resultados en la sostenibilidad de la misma teniendo en cuenta factores tales como la innovación y la supervivencia empresarial.

A su vez establecer un direccionamiento estratégico organizacional que le permitirá construir las estrategias necesarias para incrementar su productividad, mejorar eficiencia y conducir el cambio requerido para la transformación organizacional requerida, siempre guiados bajo los principios y valores de la parte gerencial de la microempresa ya que de aquí parte la cultura empresarial de **TEBIODER S.A.S. TECNOLOGÍA BIODEGRADABLE** evitando así en un porcentaje menor que la organización sea una más de las empresas que no perduran en el mercado en un lapso no mayor a 5 años, generando impacto social y ambiental positivo podrá garantizar la sostenibilidad del negocio a través del tiempo.

### **PALABRAS CLAVE:**

Tecnología biodegradable, NTC 6001:2017, partes interesadas, satisfacción del cliente, calidad, microempresa, fidelización, FODA,

## 1. INTRODUCCIÓN

**TEBIODER S.A.S TECNOLOGÍA BIODEGRADABLE** es una microempresa familiar constituida bajo la actividad económica 4649 “Comercio al por mayor de otros utensilios domésticos n.c.p.” ubicada en la ciudad de Cartagena de Indias, no cuenta con ninguna trayectoria en el mercado puesto que es un emprendimiento reciente, pero cuenta con el talento humano necesario para iniciar su recorrido en el mercado.

Sus fundadores son profesionales en el área de la Química Farmacéutica, Ingeniería química e industrial quienes con sus conocimientos de cátedra y sus experiencias laborales consolidaron la idea de crear empresa en una época donde por la emergencia sanitaria por COVID19 es de gran importancia el uso de productos de aseo e higiene personal, que contribuyan a preservar la salud de los individuos pero a su vez que sea amigable con el medio ambiente por ello surge la necesidad de la organización de proporcionar productos con altos estándares de calidad; en la maquila de productos de aseo e higiene personal 100% biodegradables con especificaciones de calidad que establecen que dichos productos cuenten con fragancias que perduran en el tiempo y que sean características de la región caribe.

La organización no cuenta con el capital suficiente para generar la construcción de la planta de producción razón por la cual se decidió maquillar los productos a través de un tercero, la distribución de estos va a ser Cartagena de Indias y sus alrededores esto dado a que no cuentan con empresas fabricantes o maquiladoras de productos de aseo e higiene personal en la zona por lo que este nicho de mercado se encuentra muy cerrado en la zona caribe de Colombia.

Razón por la cual al proponer construir un sistema de gestión a **TEBIODER S.A.S. TECNOLOGÍA BIODEGRADABLE** a través de la norma NTC 6001:2017 “*Sistema de gestión para micro y pequeñas empresas (MYPES)*.” le permitirá a la organización establecer los requisitos mínimos fundamentales para cumplir con las exigencias del mercado. Según Juan Fernando Ramírez Gerente de desarrollo estratégico PwC Colombia refiere “*El mayor reto para los gerentes de las empresas familiares es contar*



*con una estructura organizacional que tenga colaboradores técnicas y organizacionales adecuadas, para en conjunto, diseñar e implementar un plan estratégico armónico en el corto y mediano plazo, con indicadores de desempeño que permitan hacer seguimiento a la gestión de cara al cumplimiento de la visión y misión del negocio”.*

Con esta afirmación es importante resaltar que para la organización de **TEBIODER S.A.S. TECNOLOGÍA BIODEGRADABLE** es indispensable analizar el mercado, de esta forma determinara las estrategias necesarias para dar cumplimiento a su visión respectivamente brindando productos a la sociedad con altos estándares de calidad, por esta razón desde las carreras afines de los fundadores de la organización; se establecen áreas de trabajo para estructurar metodológicamente la guía que será su base para el mantenimiento de la microempresa comenzando desde la Ingeniería industrial complementada con Química Farmacéutica quienes plantean los planes estratégicos de la organización, seguido de la ingeniería Química quien será responsable de la parte de producción en la elaboración de productos biodegradables.

La parte de contabilidad será la encargada de realizar los trámites necesarios para radicar la marca de la empresa frente a la cámara de comercio de Cartagena de indias y Publicidad a todo lo que se refiera a la parte de marketing y acceso a redes sociales para publicitar los productos biodegradables, todo ello con la finalidad de lograr la mayor fidelización de clientes posibles.

Expuesto lo anterior es necesario comprender el contexto en el cual se encuentra la organización por esta razón se desea acaparar todos los factores que pueden influir mediante el análisis de diferentes tipos de estrategias que permitan evaluar las partes externas e internas de la organización (fortalezas y debilidades), contexto externo e interno (oportunidades y amenazas) para finalmente identificar las variables que pueden repercutir inicialmente en la sostenibilidad de la microempresa posterior a ello establecer una planeación estratégica organizacional. Con estas características anteriormente mencionadas se tiene claridad que la organización es muy reciente en el mercado lo que conlleva a realizar un análisis multifactorial de las principales problemáticas del porqué

existe una alta mortalidad empresarial en los primeros cinco años de vida, por ello se hace necesario comprender el contexto externo en el cual se encuentra la organización. De modo que realizando la implementación de un sistema de gestión mediante la norma NTC 6001:2017 “*Sistema de gestión para micro y pequeñas empresas (MYPES)*” evitará en un porcentaje menor que la organización sea una más de las empresas en Colombia que no perduran en el mercado en un lapso no mayor a 5 años, generando impacto social y ambiental positivo podrá garantizar la sostenibilidad del negocio a través del tiempo. Por último y no menos importante resaltar los beneficios que pueden llegar a tener la organización si decide implementar la NTC.

- Demostrar la capacidad para cumplir con las exigencias del mercado y los requisitos reglamentarios aplicables.
- Fortalecer la capacidad de la microempresa de mantenerse en el mercado teniendo en cuenta el nivel de satisfacción de los clientes y sus partes interesadas.
- Fortalecer la capacidad económica y financiera de la empresa.
- Implementar modelos nacionales e internacionales de sistema de gestión tales como NTC-ISO 9001, NTC-ISO 14001 entre otros. NTC 6001:2017

## 2. OBJETIVOS

### 2.1 Objetivo General

Establecer la metodología necesaria para la implementación de la norma NTC 6001:2017 en **TEBIODER S.A.S. TECNOLOGÍA BIODEGRADABLE**.

### 2.2 Objetivos Específicos

Analizar el contexto de la organización y sus aspectos fundamentales para determinar cuáles son las características que la clasifican como MIPYME

Proponer la metodología de trabajo que permita la implementación de la norma, en la organización de **TEBIODER S.A.S TECNOLOGÍA BIODEGRADABLE**.

### 3. MARCO TEÓRICO

#### **Análisis del sector: las 5 fuerzas de Michael Porter.**

Constituye el marco de referencia más utilizado para evaluar el atractivo y los riesgos de un sector, el modelo plantea que hay 5 fuerzas que conforman la estructura de la industria a saber:

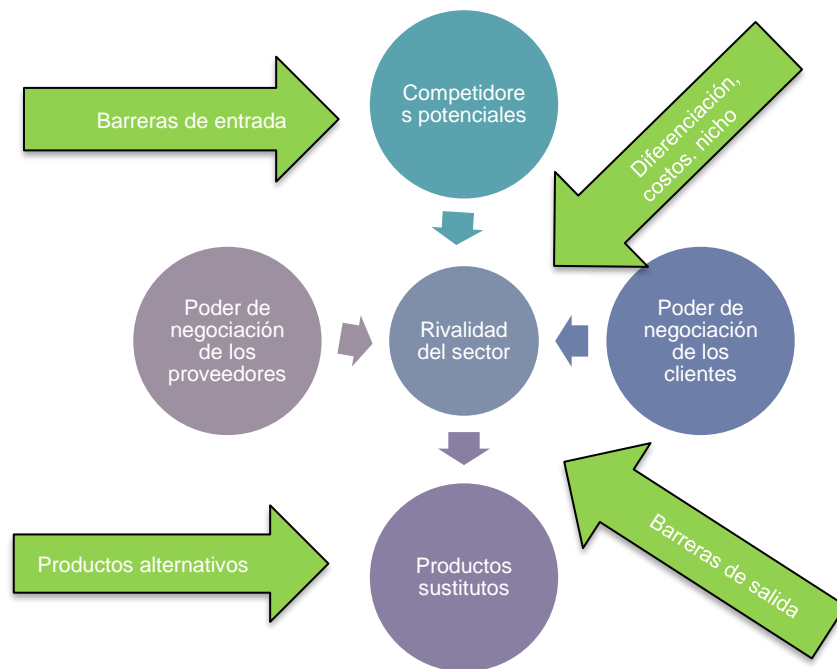
1. I. *Amenaza de nuevos competidores*: un mercado no es atractivo si las barreras de entrada son fáciles de franquear por parte de nuevos participantes que puedan llegar con nuevos recursos y capacidades para apoderarse de una porción del mercado.
2. II. Poder de negociación de los proveedores: un mercado no es atractivo cuando los proveedores se encuentran muy bien organizados gremialmente, tengan fuertes recursos y puedan imponer sus condiciones de precio y tamaño de pedido, la situación se coloca más complicada si los insumos que suministran son claves, no tienen sustitutos o son pocos y de alto costo.
3. III. Poder de negociación de los compradores: un mercado no es atractivo cuando los clientes están muy bien organizados, el producto tiene varios o muchos sustitutos, el producto no es muy diferenciado o es de bajo costo para el cliente; a mayor organización de los compradores mayores serán sus exigencias en materia de reducción de precios, mayor calidad por consiguiente la corporación tendrá una disminución en los márgenes de utilidad.
4. IV. Intensidad de la rivalidad entre competidores: para una organización será más difícil competir en un mercado o en uno de sus segmentos donde los competidores estén muy bien posicionados, sean muy numerosos y los costos fijos sean altos, pues constantemente estará enfrentada a guerras de precios, campañas publicitarias agresivas, promociones y entrada de nuevos productos.

5. V. Amenaza de ingreso de productos o servicios sustitutos: un mercado no es atractivo si existen productos sustitutos reales o potenciales, la situación se complica si los sustitutos están más avanzados tecnológicamente o puedan entrar a precios más bajos reduciendo los márgenes de utilidad de la empresa y del sector.

Estas 5 fuerzas delimitan precios, costos y requerimientos de inversión que constituyen los factores básicos que explican las expectativas de rentabilidad a largo plazo y, por lo tanto, el atractivo del sector.

**Figura 1.**

*Las 5 fuerzas de Porter.*



**Nota.** La Figura representa las 5 fuerzas de Porter. Tomado de: Serna, H. (2014). *Gerencia estratégica: teoría, metodología, mapas estratégicos, índices de gestión, alineamiento, ejecución estratégica*. 11ª. ed.

**Calidad:** grado en el que un conjunto de características inherentes de un objeto cumple con los requisitos.

**Ciclo PHVA:** permite a una organización asegurarse de que sus procesos estén dotados de recursos y se gestionen adecuadamente, y que las oportunidades de mejora se identifiquen y se actúen en consecuencia. El ciclo PHVA puede describirse brevemente en la siguiente secuencia.

- **Planificar:** establecer los objetivos del sistema y de sus procesos, y los recursos necesarios para conseguir resultados de acuerdo con los requisitos del cliente y las políticas de la organización.
- **Hacer:** implementar lo que se planificó.
- **Verificar:** realizar el seguimiento y (cuando sea aplicable) la medición de los procesos y los productos y servicios resultantes respecto a las políticas, los objetivos y los requisitos, e informar sobre los resultados.
- **Actuar:** tomar acciones para mejorar el desempeño de los procesos, cuando sea necesario.

**Cliente:** parte interesada que podría recibir o que recibe un producto o un servicio destinado a esa persona u organización.

**Contexto de la organización:** combinación de cuestiones internas y externas que pueden tener un efecto en un enfoque de la organización para el desarrollo y logro de sus objetivos.

**Desarrollo organizacional:** conjunto de herramientas que permiten la interrelación de los diferentes procesos con la finalidad de dinamizar y amenizar el trabajo que se desarrolla en una empresa para su correcto funcionamiento organizacional.

**Diagnóstico estratégico:** es el análisis de fortalezas y debilidades internas de una organización, así como de las amenazas y oportunidades que tiene la misma.

- **Fortalezas:** son las actividades y los atributos internos de una organización que contribuyen y apoyan el logro de los objetivos de una empresa.
- **Debilidades:** son las actividades o los atributos internos de una organización que inhiben o dificultan el éxito de una empresa.
- **Oportunidades:** son los eventos, hechos o tendencias que se dan en el entorno de una organización y que podrían facilitar o beneficiar el desarrollo de ésta, si se aprovechan en forma oportuna y adecuada.
- **Amenazas:** son los eventos, hechos o tendencias en el entorno de una organización que inhiben, limitan o dificultan su desarrollo operativo. (Serna, 2014, p.73-74)

**Direccionamiento estratégico:** se establece la formulación de propósitos de una organización que apunta a la sostenibilidad y al crecimiento de esta mediante una serie de estrategias que permiten plantear objetivos medibles los cuales van a ser cuantificables en un determinado periodo de tiempo.

Este direccionamiento estratégico lo conforman la misión, visión y los principios corporativos.

**DOFA:** herramienta que permite acercarse a la formulación de estrategias que pongan en operación los objetivos y, por tanto, conduzcan al logro de la visión.

El análisis DOFA debe servir para responder a las siguientes preguntas estratégicas:

1. ¿Cómo utilizar las fortalezas de la organización para aprovechar las oportunidades del entorno (estrategias FO)?
2. ¿Cómo emplear las fortalezas de organización para anticipar el efecto de las amenazas (estrategias FA)?

3. ¿Cómo debe medir la organización sus debilidades dadas para aprovechar las oportunidades (estrategias DO)?
4. ¿Qué debe hacer la organización para eliminar las debilidades de tal manera que pueda anticipar el efecto de las amenazas (estrategias DA)? (Serna, 2014, p.366)

**Emprendimiento:** iniciativa que nace de una o grupo de personas con el objetivo de crear empresa generando valor agregado a su organización satisfaciendo las necesidades de sus clientes.

**Eficacia:** grado en el cual se realizan las actividades planificadas y se logran los resultados planificados.

**Eficiencia:** relación entre el resultado alcanzado y los resultados utilizados.

**Estrategia:** son aquellas acciones que se llevan a cabo con la finalidad de mantener y soportar el logro de los objetivos de una organización.

**Gestión:** actividades coordinadas para dirigir y controlar una organización.

**Innovación:** tomar recursos, elementos que se encuentran en el mercado con la acción de producir riqueza, generando valor agregado al mismo.

**Matriz FODA:** es la comparación de las fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas. Su propósito central es identificar las estrategias para aprovechar las oportunidades externas, contrarrestar las amenazas, acumular y proteger las fortalezas de una organización y erradicar las debilidades. De una manera más general, el propósito de un análisis FODA es crear, reforzar o perfeccionar un modelo de negocio específico de la compañía que intensifique, adecue o combine mejor sus recursos y capacidades con las demandas del ambiente en el que opera.



**Mejora Continua:** conjunto de actividades que permiten aumentar la capacidad de cumplir con los requisitos.

**Microempresa:** constitución de un grupo de personas no mayor a 10 trabajadores y con activos inferiores a 501 SMMLV en Colombia.

**Misión:** formulación de propósitos de una organización que la distingue de otros negocios en cuanto al cubrimiento de sus operaciones, sus productos, los mercados y el talento humano que soporta el logro de estos propósitos (Serna, 2014, p.60-61).

**Figura 2.**

*Representación de las principales preguntas que responde una misión.*



**Nota.** La Figura representa las principales preguntas que responde una misión. Tomado de Serna, H. (2014). *Gerencia estratégica: teoría, metodología, mapas estratégicos, índices de gestión, alineamiento, ejecución estratégica*. 11ª. ed.

**MIPYME:** más conocido como microempresa.

**NTC 6001:2017:** sistema de gestión para micro y pequeñas empresas (MYPES) esta norma establece los requisitos fundamentales que debe cumplir un sistema de gestión implementado en las microempresas y las pequeñas empresas de cualquier sector económico, tanto de productos como de servicios en un entorno de negocios actual que les permita:

- Demostrar la capacidad para cumplir con las existencias del mercado, y los requisitos reglamentarios aplicables.
- Fortalecer la capacidad económica y financiera de la empresa.

**Organización:** persona o grupo de personas que tiene sus propias funciones, con responsabilidades, autoridades y relaciones para lograr sus objetivos.

**Parte interesada:** persona u organización que generan riesgo significativo para la sostenibilidad de la organización si sus necesidades y expectativas no se cumplen.

**Planeación financiera:** proceso estratégico organizacional que permite dar dirección a cada decisión financiera, con el claro objetivo de administrar los recursos capitales disponibles, minimizar cuotas de endeudamiento, y aumentar sus activos tangibles mediante un plan financiero.

**Planeación estratégica:** proceso que se desarrolla en una organización con la finalidad de establecer una ruta encaminada al cumplimiento de los objetivos y propósitos organizacionales.

Este proceso consiste en responder a las siguientes preguntas:

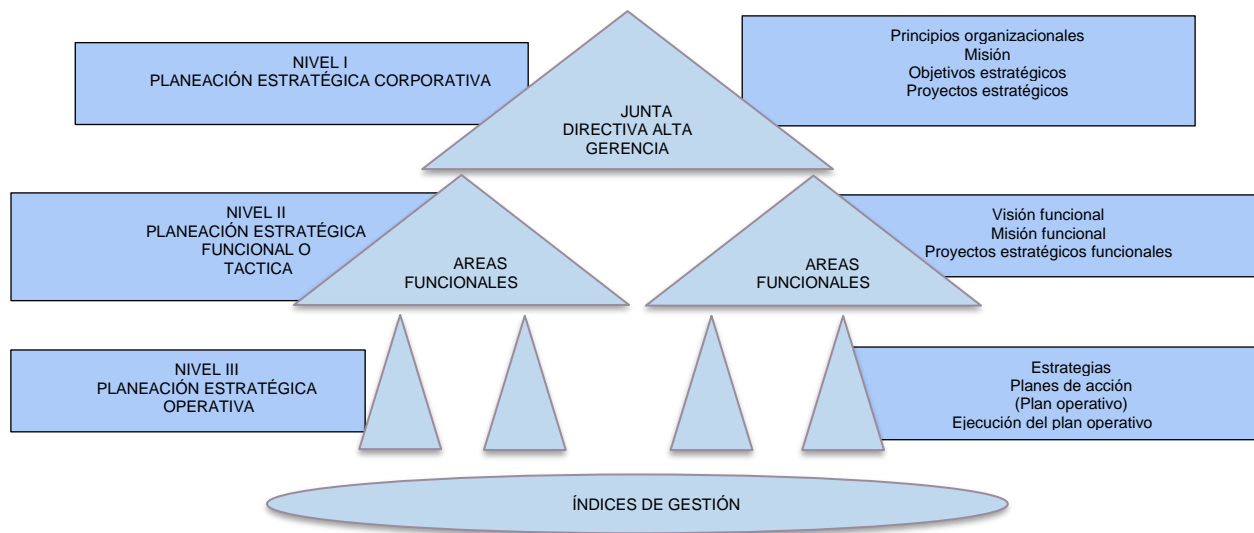
- ¿Cuál es el negocio?
- ¿Cuáles son las características del entorno y la competencia?

- ¿Adónde se quiere llegar?
- ¿Cómo llegar?
- ¿Cómo medir el logro de metas y objetivos? (Serna, 2014, p.56).

Por consiguiente, este proceso es por el cual se define el negocio, la visión de largo plazo y las estrategias para alcanzarla, con base en el análisis de sus fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas, la planeación estratégica se desarrolla e integra en 3 niveles: planeación estratégica corporativa, planeación estratégica funcional o táctica y planeación estratégica operativa (Serna, 2014, p.73).

**Figura 3.**

*Niveles de la planeación estratégica.*



**Nota.** La Figura representa los niveles de la planeación estratégica de una organización. Tomado de Serna, H. (2014). *Gerencia estratégica: teoría, metodología, mapas estratégicos, índices de gestión, alineamiento, ejecución estratégica*. 11ª. ed.

**Principios corporativos:** conjunto de valores, creencias, normas que regulan el ciclo de vida de una organización, el cual debe ser el pilar de cada uno de los colaboradores y

debe ser compartido en primera instancia por la alta gerencia lo cual va a constituir el soporte cultural de la organización.

**Proceso estratégico:** chandler (1962) definió este proceso como “La determinación de las metas y de los objetivos de largo plazo de una empresa, la adopción de cursos de acción y la consecución de los recursos necesarios para lograr esas metas”. (Serna, 2014, p.397).

El proceso estratégico se resume en la siguiente Figura:

**Figura 4.**

*Proceso estratégico.*



**Nota.** Esta Figura muestra el proceso estratégico. Tomado de Serna, H. (2014). *Gerencia estratégica: teoría, metodología, mapas estratégicos, índices de gestión, alineamiento, ejecución estratégica*. 11ª. ed.

**Productos biodegradables:** son aquellos productos que por su composición química tienden a descomponerse natural y fácilmente en un plazo relativamente corto lo que contribuye a no contaminar el medio ambiente y en algunos casos la degradación de estos tiende a convertirse en abono para la fertilización de la tierra.

**Satisfacción del cliente:** percepción del cliente sobre el grado en que se han cumplido las expectativas de los clientes.

**Sistema de gestión:** conjunto de elementos de una organización interrelacionados o que interactúan para establecer políticas, objetivos, y procesos para lograr estos objetivos deseados.

**Visión:** es la declaración amplia y suficiente de dónde quiere que su empresa o área esté dentro de 3 a 5 años. No debe expresarse en números, debe ser comprometedora y motivante, de manera que estimule y promueva la pertenencia de todos los miembros de la organización (Serna, 2014, p.74).

#### 4. DISEÑO METODOLÓGICO

En este apartado del trabajo se establece tipo, enfoque, alcance de investigación en conjunto de las fuentes de información y actividades pertinentes para el desarrollo satisfactorio de la implementación del sistema de gestión en **TEBIODER S.A.S TECNOLOGÍA BIODEGRADABLE** con la NTC 6001:2017 “Sistema de gestión para micro y pequeñas empresas (MYPES)”

El enfoque de la investigación va ser de tipo cualitativo, esto dado a que el caso de estudio no ha sido explorado y no se ha realizado ningún tipo de estudio en el mismo su alcance va ser de tipo explicativo por lo que se debe realizar una búsqueda de información bibliográfica que conlleve a un análisis del porqué se debe implementar la norma NTC 6001:2017 “Sistema de gestión para micro y pequeñas empresas (MYPES)” en un emprendimiento que acaba de nacer en el mercado y que busca la necesidad de darle valor agregado a su organización.

Las fuentes de investigación tendrán como finalidad reunir documentación y estudios relacionados con temas relacionados a implementación de la norma técnica colombiana NTC 6001:2017 en un tiempo no inferior a 5 años a partir de la fecha.

##### Actividades detalladas.

Las actividades que darán cumplimiento a los objetivos planteados se describen a continuación mediante una planeación estratégica organizacional:

**Objetivo específico #1** Analizar el contexto de la organización y sus aspectos fundamentales para determinar cuáles son las características que la clasifican como MIPYME.

- Revisión bibliográfica que permita determinar que es un MIPYME y su respectiva clasificación.

- Explicar los factores que determinan la supervivencia empresarial en Colombia.
- Revisión bibliográfica que permita determinar que es una microempresa familiar en Colombia.
- Se debe realizar una matriz FODA cruzada con la finalidad de conocer la situación actual de la organización con respecto al contexto interno y externo de la misma, posterior a ello realizar la interpretación respectiva según el tipo de estrategia que FODA proporcione.
- Realizar un análisis PORTER con respecto al entorno que rodea a la organización esto con la finalidad de identificar las oportunidades y amenazas que puedan afectar directamente a la empresa.

**Objetivo específico # 2** Proponer la metodología de trabajo que permita la implementación de la norma, en la organización de **TEBIODER S.A.S TECNOLOGÍA BIODEGRADABLE.**

- Revisión de la norma Sistema de gestión para micro y pequeñas empresas (MYPES) NTC 6001:2017 con la finalidad de proponer la estructura del sistema de gestión de la organización **TEBIODER S.A.S. TECNOLOGÍA BIODEGRADABLE.**
- Identificar las respectivas actividades y cronología de estas con respecto a cada numeral de la NTC 6001:2017 para cumplir con los requisitos establecidos por la norma.

**Objetivo General** Establecer la metodología necesaria para la implementación de la norma NTC 6001:2017 en **TEBIODER S.A.S. TECNOLOGÍA BIODEGRADABLE.**

- Establecer un direccionamiento estratégico en la organización, trazando este rumbo se establece cómo se van a lograr los objetivos desde un pensamiento estratégico “Formulación de una estrategia organizacional” mediante un análisis PHVA.

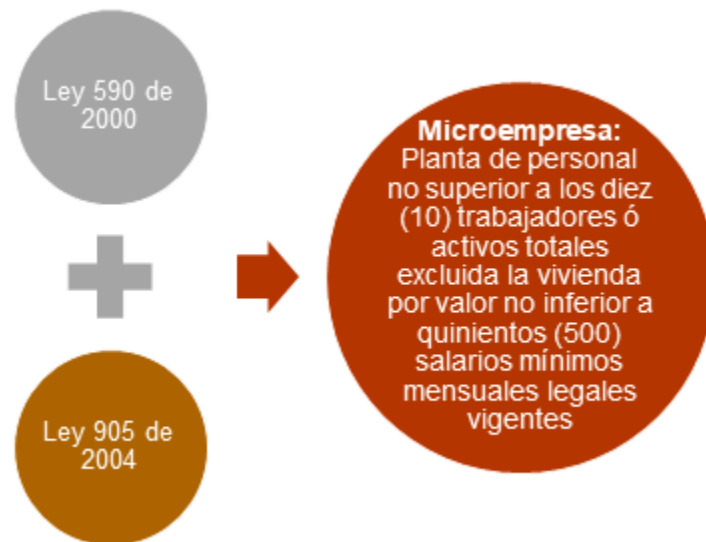


## 5. RESULTADOS, ANÁLISIS Y DISCUSIÓN

Según la normatividad vigente colombiana en relación con la ley 590 de 2000 "Por la cual se dictan disposiciones para promover el desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas". y la ley 905 de 2004 " Por medio del cual se modifica la Ley 590 de 2000 sobre promoción del desarrollo de la micro, pequeña y mediana empresa colombiana y se dictan otras disposiciones". definen una microempresa como:

**Figura 5.**

*Definición de microempresa.*



**Nota.** Esta Figura muestra el tamaño empresarial de una microempresa según la clasificación que hay de estas empresas en la ley 905 de 2004.

[http://www.secretariassenado.gov.co/senado/basedoc/ley\\_0905\\_2004.html](http://www.secretariassenado.gov.co/senado/basedoc/ley_0905_2004.html)

Dicho lo anterior **TEBIODER S.A.S. TECNOLOGÍA BIODEGRADABLE** se encuentra clasificada como microempresa esto dado a que son 3 fundadores en la organización y son los mismos que se encuentran trabajando en pro de la misma, en el momento no es viable contratar más trabajadores ya que el presupuesto que cuenta la misma no es suficiente para el sostenimiento de esta, por lo que al ser considerada microempresa sus activos fijos y con el salario mínimo mensual legal vigente que quedó para el año 2021 (\$908.526) SMMLV sin auxilio de transporte; la organización necesita contar con un

presupuesto adicional al que ya tiene para propiciar el emprendimiento, crecimiento, consolidación y sostenibilidad para mantenerse en el mercado, así mismo buscar ayudas generadas por el gobierno como lo atribuye la ley 2069 del 2020 “ Por medio del cual se impulsa el emprendimiento en Colombia” esto con la finalidad de evitar que la organización sea una más de las que fracasan en el mercado en un lapso no mayor a 5 años.

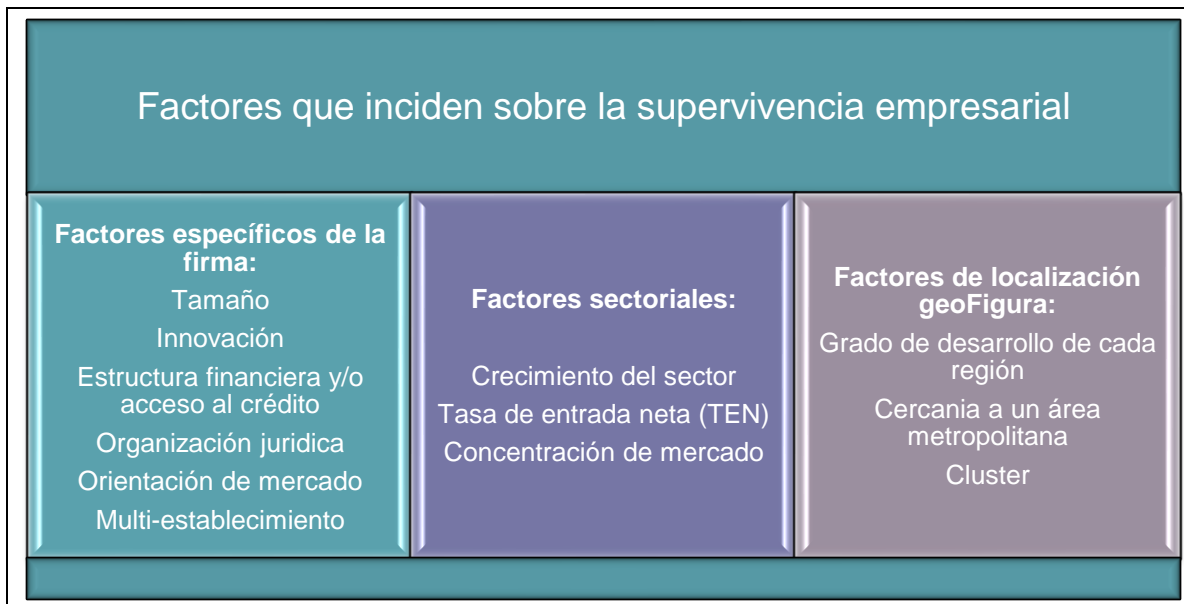
Para el año 2018 Colombia contaba con 2.540.953 MIPYMES, que representaban el 90% de las empresas del país, produciendo solo el 30% del producto interno bruto (PIB) y empleando más del 65% de la fuerza laboral nacional, de acuerdo con Rosmery Quintero, presidenta nacional de la Asociación Colombiana de Pequeñas y Medianas Empresas (Acopi), la mitad de las MIPYMES del país se quiebra después del primer año y solo 20% sobrevive al tercero, el 62% fracasan por no contar con acceso a financiación bancaria claves para su crecimiento y desarrollo organizacional. Por otro lado, si llegasen a tener aprobación crediticia por las entidades bancarias los altos costos en los intereses acabarían con las utilidades de cualquier empresa que no haya presupuestado estos costos dentro de su planeación financiera. Dicho lo anterior factores tales como educación financiera limitada, el no uso de los avances tecnológicos para mejorar la eficacia y eficiencia en las organizaciones, el uso de dinero en efectivo en un 75% en transacciones bancarias y no pagos digitales hacen que exista un complejo escenario crediticio para las MIPYMES en Colombia.

Así mismo, en la mayoría de los países OCDE sólo en el primer año desaparecen en promedio alrededor del 20% de las empresas nacientes, a partir de este año el porcentaje de empresas que mueren aumenta aproximadamente 10 puntos porcentuales cada periodo; de suerte que después de 5 años sólo permanecen activas cerca del 50%. También se advierte que a medida que aumenta la antigüedad de las empresas, el riesgo de fracaso disminuye, siendo los tres primeros años los más críticos para la supervivencia de la organización. Si se compara con Colombia cerca del 98% de los emprendimientos que mueren cada año pertenecen a la categoría de microempresas.

En forma general las estadísticas de supervivencia empresarial refieren que sostener una organización a lo largo del tiempo es una tarea difícil pero no imposible de realizar, conociendo los factores claves que permitan a los emprendimientos tener una relación estrecha entre la innovación y la supervivencia empresarial puede encontrarse un equilibrio estable para acaparar las necesidades del mercado; lo que significa que es primordial revisar cada uno de los numerales de la norma NTC 6001: 2017 “Sistema de gestión para micro y pequeñas empresas (MYPES)”.

**Figura 6.**

*Factores que inciden sobre la supervivencia empresarial.*



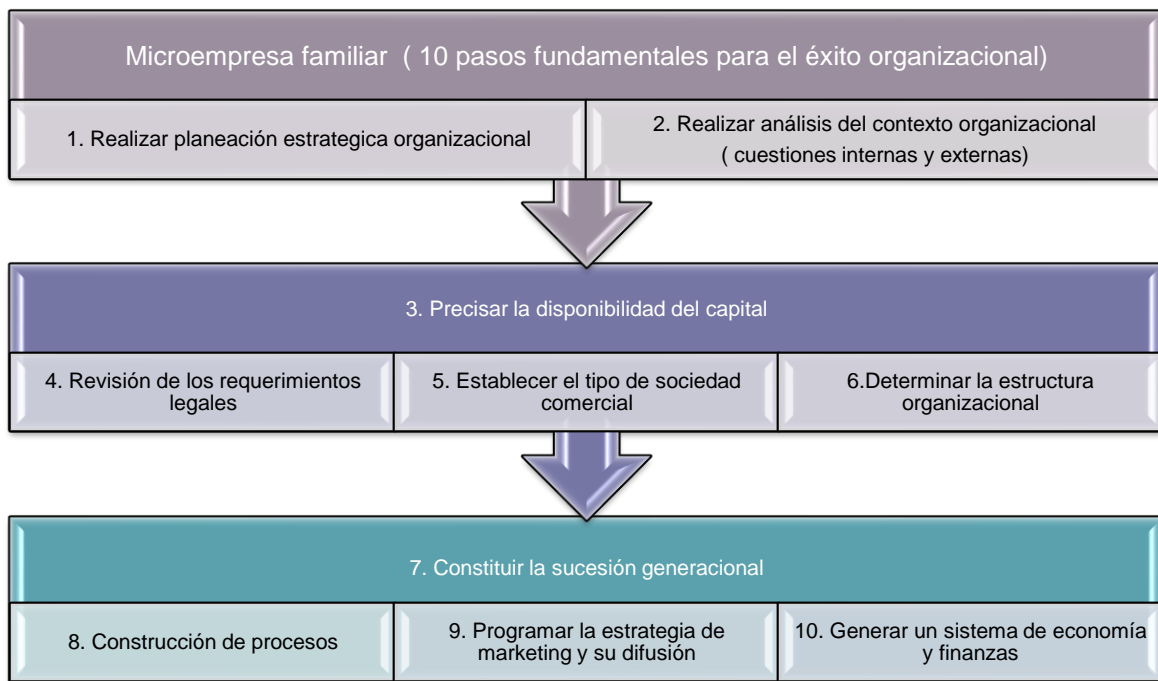
**Nota.** Esta Figura muestra los principales factores que inciden sobre la supervivencia empresarial. Izquierdo, V. Novillo, R. Mochan, R. (2017). Pawco Wavin Claves para crear una microempresa familiar. <https://pavcowavin.com.co/blog/como-comenzar-una-microempresa-familiar>.

Como se mencionó al inicio **TEBIODER S.A.S. TECNOLOGÍA BIODEGRADABLE** es una organización familiar reciente en el mercado que tiene por finalidad ser una microempresa sostenible en el tiempo con la mayor fidelización de clientes posibles, por tal razón tener claro que es una microempresa familiar es fundamental para el análisis de caso.

Esta se define como la constitución o creación de empresa generada por una sola persona o las conformadas por socios que son familiares que destacan elementos fundamentales como lo son la confianza, el afecto y la continuidad grandes ventajas que tienen para liderar en materia de sostenibilidad esto dado a que son la forma de negocio más confiable además potencialmente más ágiles y relativamente libres de las presiones de mercado a corto plazo por esta razón se establecen 10 pautas fundamentales para alcanzar el éxito empresarial en una microempresa familiar.

**Figura 7.**

*10 pasos fundamentales para el éxito organizacional.*



**Nota.** Esta Figura muestra los 10 pasos fundamentales para alcanzar el éxito en una microempresa familiar. Izquierdo, V. Novillo, R. Mochan, R. (2017). Pawco Wavin Claves para crear una microempresa familiar. <https://pavcowavin.com.co/blog/como-comenzar-una-microempresa-familiar>.

Se debe agregar, que el número de empresas familiares en Colombia para el año 2019 representa un porcentaje significativo del total de organizaciones nacionales, según el informe de Confecámaras el 86.5% de las empresas en Colombia son organizaciones de familia; de igual manera el 70% de estas organizaciones confían en que en los próximos

años su crecimiento sea continuo y estable, mientras que el 12% espera tener un crecimiento rápido y agresivo.

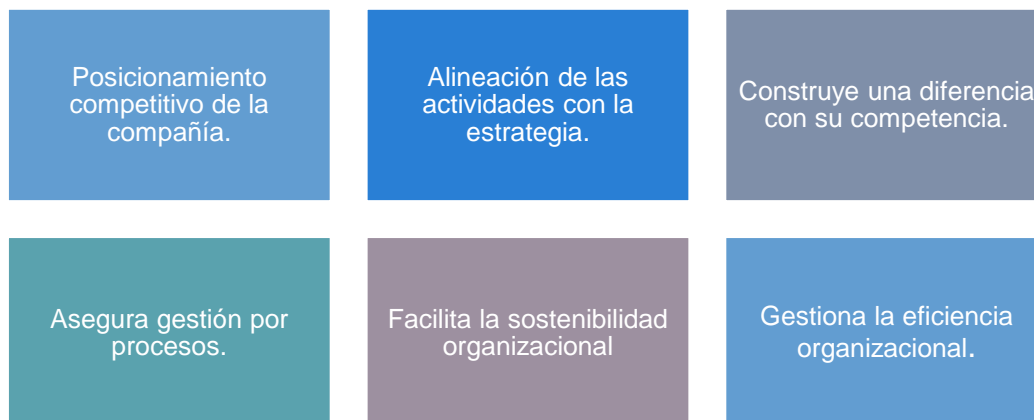
Además, este mismo estudio refiere que las empresas familiares están aprendiendo más acerca de las oportunidades y beneficios que el capital privado les puede brindar. El 90% de las empresas familiares de Colombia acceden a créditos bancarios como fuente de financiamiento mientras que a nivel global esta cifra se reduce al 81%.

En otras palabras, las organizaciones bancarias desde el año 2019 no sólo se preocupan por brindar créditos bancarios, sino que también por apoyar a las empresas en términos de innovación y operatividad cuando se refiere a empresas familiares, ya que se ha identificado estas dos barreras como las dos grandes desafíos de las mismas el cual puedan afectar los negocios en los próximos dos años; el 80% considera la innovación como su principal desafío, 78% desarrollo económico, 68% regulación y 66% competencia nacional 66% .

Por consiguiente, las empresas familiares se ven en la obligación de establecer un direccionamiento estratégico organizacional que le permita establecer las estrategias necesarias para incrementar su productividad, mejorar eficiencia y conducir el cambio requerido para la transformación organizacional requerida. Al realizar una planeación estratégica se define:

**Figura 8.**

*Implementación de una planeación estratégica.*



**Nota.** Esta Figura muestra los puntos clave que definen una planeación estratégica. Tomado de Serna, H. (2014). *Gerencia estratégica: teoría, metodología, mapas estratégicos, índices de gestión, alineamiento, ejecución estratégica*. 11ª. ed.

El resultado de cada uno de estos procesos debe enfocarse a la construcción de una ventaja competitiva organizacional, difícilmente copiable y ser duradera en el tiempo con buena rentabilidad económica.

Dentro de este orden de ideas adoptar un sistema de gestión es una decisión estratégica para una organización que puede ayudar a mejorar su desempeño global y proporcionar una base sólida para la iniciativa de un desarrollo sostenible, por esta razón se debe realizar una planeación estratégica organizacional que permita reconocer las ventajas competitivas de **TEBIODER S.A.S TECNOLOGÍA BIODEGRADABLE** en el mercado y por el caso contrario sus debilidades por igual; con la finalidad de mejorar sus estrategias y/o plantear un plan de mejoramiento basado en toma de decisiones en base a la evidencia obtenida.

En la Figura 9 se identifica las 4 variables FODA (Dificultades, Oportunidades, Fortalezas y Amenazas) en la organización **TEBIODER S.A.S** mediante una lluvia de ideas teniendo en cuenta los aspectos más relevantes para el inicio de la organización.

**Figura 9.**

*FODA TEBIODER S.A.S TECNOLOGÍA BIODEGRADABLE.*

FODA TEBIODER S.A.S TECNOLOGIA BIODEGRADABLE			
FORTALEZAS	OPORTUNIDADES	DEBILIDADES	AMENAZAS
1.Productos biodegradables favorables con el medio ambiente elaborados en la región caribe, su ubicación es Cartagena de Indias	1.Producto de calidad a bajos precios hecho en Colombia-Cartagena de Indias.	1.Iniciar proceso de maquilación con otras ciudades del país lo que involucra mayor gasto económico de traslado hacia Cartagena.	1.Experiencia de las empresas que llevan tiempo en el mercado.
2.Fragancias que perduran en el tiempo y que sean características de la región. (Especificaciones de calidad en el producto).	2.TEBIODER S.A.S es una organización que se encarga de la distribución de productos de aseo y aseo personal en Cartagena de Indias y Bogotá siendo productos 100 % biodegradables.	2.No se cuenta con el suficiente capital para mantener la organización a largo plazo.	2.TEBIODER S.A.S es una organización con marca nueva en el mercado.
3.Se cuenta con talento humano calificado para generar el emprendimiento: 2 Químicos Farmacéuticos, 1 Ingeniero Químico, 1 Ingeniero Industrial, 1 Contadora, 1 Publicista	3.Otra de las innovaciones del producto será la producción de fragancias tropicales que perduren en el tiempo en los productos que se produzcan y distribuyan en la organización.	3.No se cuenta con el personal operativo para la distribución de los productos en Cartagena y sus alrededores.	3.Los precios que se ofrecen en el mercado no afecten la solidez económica de la organización.
4.Se cuenta con el presupuesto de 24.000.0000 COP para iniciar el emprendimiento.	4.El mercado inicial para la distribución de los productos será en Cartagena de Indias y más específicamente las cadenas de tiendas que venden al por menor.		4.Cierres y bloqueos en municipios, departamentos y a nivel nacional por la pandemia del COVID19.
5.Se cuenta con la posibilidad de extender la línea de distribución de Cartagena a Bogotá.	5.Es un mercado que se encuentra en constante crecimiento dada a la emergencia sanitaria de COVID19 en el país y dada también a las necesidades de los usuarios.		5.Aumentos en los costos para la adquisición de los insumos y materia prima.
6.Distribuidores del producto en una zona donde no hay empresas fabricantes o maquiladoras de productos de aseo e higiene personal.	6.Es un nicho de mercado grande, debido a que se puede acceder a los clientes por medio de redes sociales y presencialmente.		6.Alta demanda de productos similares en el mercado, reduciendo la participación en el mercado de la organización.
7.TEBIODER S.A.S es una organización	7.Cumplimientos de requisitos		

que se encuentra con graficada dentro del margen normativo y legal de Colombia.	legales y normativos.	
<b>8.TEBIODER S.A.S</b> surge de acuerdo con la necesidad de la emergencia sanitaria de COVID-19 en Colombia.		
<b>9.</b> Compromiso e interés de la Alta Dirección en el óptimo desarrollo del Sistema de Gestión.		

**Nota:** Esta tabla muestra el análisis que llevo a cabo la junta directiva de la organización con referencia al contexto interno y externo de la organización mediante un DOFA.

Posterior a la identificación de las variables FODA de la organización **TEBIODER S.A.S TECNOLOGIA BIODEGRADABLE** se debe realizar un análisis estratégico que permita plasmar las estrategias necesarias para fortalecer la idea de negocio, posterior a ello cumplir con su objetivo de ser “Una microempresa familiar consolidada con alto grado de fidelización de clientes posibles en el mercado nacional “. Por tal razón se procede a realizar en la Figura 10 un FODA CRUZADO que permita identificar acciones estratégicas y ser la pauta para definir el plan estratégico de la organización.

**Figura 10.**

*FODA cruzado TEBIODER S.A.S. TECNOLOGÍA BIODEGRADABLE.*

FODA CRUZADO TEBIODER S.A.S TECNOLOGÍA BIODEGRADABLE			
	ESTRATEGIAS FO		ESTRATEGIAS DO
<b>F1, F2, F3, O1, O3</b>	Demostrar que el capital humano que se cuenta en el momento es suficiente y cumple con las competencias esenciales para sacar adelante el negocio.	<b>D1, D2, D3, O1, O2, O3, O4 O5, O6, O7</b>	Capacitar al personal existente de la organización en programas de formación empresarial que permitan fortalecer la confianza de los trabajadores y su entorno mediante metodologías LEAN SIX MANUFACTURY,
<b>F4, F5, F6, O4, O6</b>	Generar el interés de los posibles clientes con promociones que sean atractivas para el consumidor con la finalidad de fidelizar a los clientes con la marca de la organización.		



<b>F3, F6, F7, F8, O2, O5</b>	Establecer contactos que permitan acceder a licitaciones públicas y privadas mediante la elaboración de proyectos según la necesidad de cada licitación en postulación.		
<b>F4, F6, F7, F8, F9, 07</b>	Redactar un plan de negocios que permita a la organización establecer los objetivos, análisis de mercado, financiación en la maquila y distribución de productos de aseo e higiene personal en la zona costera de Colombia con la finalidad de acaparar su mercado.		
	<b>ESTRATEGIAS FA</b>		<b>ESTRATEGIAS DA</b>
<b>F1, F2, F3, A1</b>	Estructurar un direccionamiento estratégico organizacional que permita a la empresa acaparar el mercado en conjunto con la fidelización de cliente.	<b>D1, A4</b>	Intensificar búsqueda de empresas maquiladoras en zonas aledañas a Cartagena de Indias.
<b>F3, F8, F9, A2</b>	Establecer una cultura corporativa en la organización con la finalidad de exaltar los valores y principios de TEBIODER S.A.S empresa familiar.	<b>D2, D3, A1, A2, A3, A5</b>	Crear estrategias de costo-beneficio que permitan exponer los precios de los productos ofertados por la organización demostrando competitividad, accesibilidad y altos estándares de calidad fidelizando así a gran cantidad de clientes.
<b>F4, F6, F9, A3</b>	Analizar, establecer e implementar estrategias de marketing en la organización.		

**Nota:** Esta tabla muestra un DOFA CRUZADO que le permitirá a la organización la búsqueda de las estrategias pertinentes para su sobrevivencia empresarial.

Con respecto a las estrategias planteadas en la tabla 5 se sugiere que estas se han implementadas de forma inmediata mediante un PHVA que permita solucionar cualquier percance que se pueda presentar por el camino, lo que reitera la necesidad de implementar un sistema de gestión en la organización.

La metodología que se propone para complementar el proceso estratégico de **TEBIODER S.A.S. TECNOLOGÍA BIODEGRADABLE** continua con un análisis muy detallado del entorno y del sector en el cual se ubica la organización.

**Figura 11.**

*Matriz de análisis de las fuerzas de Porter.*

<b>MATRIZ DE ANALISIS DE LAS FUERZAS DE PORTER</b>		
<b>FUERZAS DE PORTER</b>	<b>OPORTUNIDADES</b>	<b>AMENAZAS</b>
<b>PODER DE NEGOCIACIÓN DE LOS COMPRADORES</b>	Existe la necesidad de la compra de los clientes por estos productos biodegradables ya que cumplen con 2 funciones específicas como lo son: cumplimiento a requerimientos ambientales y especificaciones de calidad tales como: Fragancias que perduran en el tiempo.	Variabilidad de precios al momento de adquirir un bien o servicio por aumento del valor de estos, afectando el poder adquisitivo de los compradores.
	Productos de buena de calidad a buenos precios económicos.	
	Variedad de productos en el portafolio de la organización.	
<b>AMENAZA DE NUEVOS COMPETIDORES</b>	Contando con productos de mayor calidad que los actuales en el mercado se puede llegar a competir para ingresar y establecer una marca reconocida en el mismo.	Las empresas con marcas reconocidas ya están establecidas en el mercado y manejan un precio mucho más bajo ya que generan grandes lotes de productos y su canal de distribución es mucho mayor ya que tienen mayor masa de fidelización por parte de los clientes.
<b>INTENSIDAD DE LA RIVALIDAD ENTRE COMPETIDORES</b>	La innovación de los productos es de suma importancia para poder competir con empresas reconocidas.	Las grandes industrias al manejar un gran volumen en la fabricación de productos pueden controlar la oferta y demanda de estos, generando variación de los precios lo cual es difícil de competir para las empresas nuevas.
<b>PODER DE NEGOCIACIÓN DE LOS PROVEEDORES</b>	Generar productos con una buena relación precio/calidad que satisfagan las necesidades de los compradores y de la organización.	Si son proveedores únicos en la zona de la materia prima y de los mismos productos pueden llegar a manipular el mercado a su conveniencia colocando precios a su modo y gusto.
<b>AMENAZA DE INGRESO DE PRODUCTOS SUSTITUTOS</b>	Competir por la fidelización de los clientes mediante productos de excelente calidad (productos con fragancias que perduran en el tiempo).	Las comparaciones en calidad y precio con los productos ya establecidos en el mercado por parte de los compradores.

**Nota:** En esta tabla se deja plasmado una matriz de análisis de las fuerzas de Porter realizada por la junta directiva de **TEBIODER S.A.S TECNOLOGÍA BIODEGRADABLE**

Dicho lo anterior y llevando a cabo inicialmente un diagnóstico estratégico, la junta directiva o los estrategas de esta tienen la necesidad de iniciar un direccionamiento estratégico que les va a permitir tener claro la ruta hacia donde ir; por ello se da la necesidad de plantear y estructurar la misión, visión, principios corporativos que van a ser el eje central de la organización y por la cual cada uno de sus colaboradores tendrá que interiorizar para que las metas de la organización y de sus trabajadores se cumplan

a cabalidad y todos se encuentren enfocados hacia un mismo fin; lo que garantizará un elemento de diferenciación y por lo tanto de obtención de ventajas en el mercado. (PwC Colombia Family Business, 2019).

## **DIRECCIONAMIENTO ESTRATEGICO DE TEBIODER S.A.S TECNOLOGÍA BIODEGRADABLE.**

**Figura 12.**

*Logo institucional de TEBIODER S.A.S TECNOLOGÍA BIODEGRADABLE.*



*Nota. Imagen proporcionada por la Junta Directiva de la Organización.*

### **MISIÓN**

Brindar de forma activa y fidedigna valor agregado a los productos biodegradables de aseo e higiene personal en la zona costera de Colombia con altos estándares de calidad que contribuyan a la fidelización de nuestras partes interesadas basándose en el enfoque de cuidar y preservar el medio ambiente como principal camino.

## VISION

Para el año 2025 ser una de las empresas comercializadoras de productos biodegradables de aseo e higiene personal más importantes de la región caribe colombiana representadas con nuestra propia marca, comprometiéndonos a ser una organización direccionada siempre en los campos de la innovación, en la aplicación de nuevas tecnologías, medios que permitan generar satisfacción y fidelización a cada eslabón social, cumpliendo de forma oportuna con las normativas y reglamentaciones pertinentes y vigentes.

## PRINCIPIOS CORPORATIVOS

**TEBIODER S.A.S. TECNOLOGÍA BIODEGRADABLE** se compromete de principio a fin con todo lo competente a satisfacer eficiente y oportunamente a los clientes, por lo que esta empresa familiar toma como eje referencial una serie de principios y normas éticas morales, las cuales son indispensables en nuestra organización, la cual no solo busca brindar un producto de calidad, sino también un servicio agradable y confiable.

- **CALIDAD:** esta organización se encuentra en constante búsqueda de brindar los más altos estándares de calidad en sus productos, lo cual permite garantizar confort y fidelización a nuestros clientes mediante la implementación de la norma NTC 6001:2017.
- **INNOVACIÓN:** generar valor agregado a nuestros productos mediante la búsqueda constante de nuevas tecnologías que permitan crear, cambiar, transformar todo en pro del cuidado y preservación del medio ambiente.
- **PUNTUALIDAD:** para la organización es fundamental el cumplimiento de los diferentes procesos que se llevan a cabo en **TEBIODER S.A.S.** lo que permitirá que nuestras partes interesadas se encuentren satisfechas de encontrarse familiarizada con nosotros.

- **RESPONSABILIDAD SOCIAL:** estamos comprometidos a tener una conciencia ambiental por lo cual la innovación va a ser uno de los ejes principales para nuestra organización.
- **RESPONSABILIDAD:** cumplir oportunamente a todas nuestras partes interesadas siendo la esencia fundamental de esta organización, manifestándolo en cada uno de nuestros colaboradores desde el nivel operativo hasta el estratégico en la búsqueda de lograr cumplir los objetivos y metas organizacionales.
- **TRABAJO EN EQUIPO:** en **TEBIODER S.A.S.** manifestamos el esfuerzo colectivo de toda una organización brindando acciones y estrategias pertinentes que garanticen cumplir las metas propuestas, gracias a la participación y confianza que nuestros colaboradores emplean entre los mismos a la hora de la puesta en marcha de los diferentes procesos.
- **TRANSPARENCIA:** para nuestra organización es fundamental que todo colaborador sea leal, honesto, claro en la realización de sus actividades con el objetivo claro de cumplir con los procesos que se llevan a cabo en **TEBIODER S.A.S.**

**Figura 13.**

*En la siguiente Figura se evidencia plasmado la misión y visión de la organización.*



**Nota.** Esta Figura resume el interés de la junta directiva por el cuidado del medio ambiente mediante su misión y visión organizacional

## **POLITICA DE CALIDAD**

**TEBIODER S.A.S** es una microempresa familiar constituida bajo la actividad económica 4649 “Comercio al por mayor de otros utensilios domésticos n.c.p.” cuyo valor agregado es proporcionar productos con altos estándares de calidad, en la maquila de productos de aseo e higiene personal 100% biodegradables con especificaciones de calidad que establecen que dichos productos cuenten con fragancias que perduran en el tiempo y

sean características de la región caribe. Dicho lo anterior se consolida la idea de crear empresa en una época donde por la emergencia sanitaria por COVID 19 es importante el uso de estos implementos de aseo e higiene personal que contribuyan a preservar la salud de los individuos, pero a su vez sea amigable con el medio ambiente.

Todo ello bajo los lineamientos de la innovación e investigación constante en pro de la mejora continua esto con el fin de satisfacer las necesidades y expectativas de nuestros clientes y demás partes interesadas.

Una vez sea planteado el direccionamiento estratégico de la organización, **TEBIODER S.A.S TECNOLOGÍA BIODEGRADABLE** se definen los objetivos corporativos y las estrategias necesarias para que la organización cumpla con algunos numerales de la NTC 6001:2017.

Estos objetivos corporativos y estrategias son los factores integradores de la tarea de la alta gerencia y, por lo tanto, deberán reflejarse en los planes funcionales y operativos de cada unidad estratégica de negocio. (Serna, 2014, p.233).

## **OBJETIVOS CORPORATIVOS**

- Lograr recuperar en un 100% la inversión inicial realizada por **TEBIODER S.A.S** en un tiempo estimado de un año a partir de la primera compra de productos biodegradables de aseo e higiene personal.
- Lograr fidelización del comercio minorista en un 60% de zonas aledañas a donde se encuentra ubicada la organización.
- Adquirir productos nuevos que satisfagan las necesidades y expectativas de nuestros clientes siempre bajo los lineamientos de calidad garantizada y tiempos de entrega establecidos.
- Implementar y fomentar el desarrollo de competencias, habilidades y aptitudes de los colaboradores de la organización mediante la generación de programas de capacitación en temas tales como innovación, seguridad y salud en el trabajo entre otras en un 100% para el año 2024.

- Cumplir con los lineamientos legales y normativas correspondientes mediante la actualización constante de las mismas.
- Incrementar en un 30% mínimo el impacto de las estrategias de marketing de **TEBIODER S.A.S** para el año 2023, mediante la caracterización de nuestra clientela y accesibilidad de nuestro portafolio de productos.
- Priorizar proveedores de acuerdo con la calidad de sus productos, precios, ofertas y entregas de estas.

## **FORMULACIÓN ESTRATEGICA DE TEBIODER S.A.S TECNOLOGÍA BIODEGRADABLE.**

Culminada la etapa de diagnóstico y direccionamiento se inicia la formulación estratégica la cual refiere la importancia de reconocer los procesos estratégicos de la organización mismos que hacen parte del plan estratégico organizacional de **TEBIODER S.A.S**.

### **PROCESOS ESTRATÉGICOS**

**OBJETIVO PLANEACIÓN:** este proceso centra sus esfuerzos en mejorar el desempeño de la organización bajo herramientas de planificación que permitan el seguimiento a las actividades de cada proceso para el logro de los Objetivos corporativos.

**RESPONSABLE DEL PROCESO:** gerencia

### **ACTIVIDADES PARA REALIZAR EN EL PROCESO:**

- Seguimiento del rendimiento de procesos en la empresa.
- Toma decisiones en base a la información del medio y de los procesos.
- Estructuración de nuevas estrategias y objetivos cuando se hayan cumplido metas o en caso contrario realizar acciones correctivas.

Este proceso se relaciona con los demás procesos por medio de entradas y salidas.



En las *entradas* se recibe información, datos recopilados en los procesos, información del contexto, informes, reportes e indicadores, resultados temporales de toda la gestión; todas las entradas llegan de cada proceso de la organización. Por otro lado, de las *salidas* se entregan objetivos estratégicos, planes de acción, requerimientos a cumplir y estrategias a implementar; todas las salidas van enfocadas a cada proceso de la organización.

La alta gerencia de **TEBIODER S.A.S TECNOLOGÍA BIODEGRADBLE** realiza sus juntas directivas una vez al mes en esta etapa de formalización de la organización, revisando aspectos críticos como lo son rendimiento, dinámica, e implementación de acciones correctivas si da a lugar el caso.

**OBJETIVO GESTIÓN CALIDAD:** este proceso se encuentra enfocado a diseñar, implementar, mantener y controlar la dinámica de trabajo de la Norma Técnica Colombiana NTC 6001:2017 para la toma de decisiones que permitan el cumplimiento del direccionamiento estratégico de la organización.

**RESPONSABLE DEL PROCESO:** director de gestión y control de calidad

**ACTIVIDADES PARA REALIZAR EN EL PROCESO:**

- Controlar los procesos de la organización.
- Realizar acciones preventivas y correctivas si el proceso lo requiere.
- Gestionar indicadores de gestión.
- Gestionar el cambio organizacional con los colaboradores.
- Velar por el cumplimiento de los requisitos técnicos y normativas que apliquen a la organización.

Este proceso se relaciona con los demás procesos por medio de entradas y salidas.

En las *entradas* se recibe datos e informes proporcionados por los demás procesos de la organización, PQRS, solicitudes de análisis y control de ciertas circunstancias que pueden tender a salirse de control entre otras. Por otro lado, de las *salidas* se entregan planes de acción de manera preventiva y en dado caso correctiva si el proceso lo

requiere, informes, reportes de calidad, análisis y retroalimentación de indicadores entre otras a cada uno de los procesos que conforman a **TEBIODER S.A.S.**

El seguimiento que se lleva a cabo por la parte de calidad tiende a ser diario en cada uno de los procesos ya que este responde a los objetivos estratégicos que se planteó la organización en su direccionamiento estratégico.

## **PROCESOS MISIONALES**

**OBJETIVO ALMACÉN Y DISTRIBUCIÓN DE PRODUCTOS:** este proceso centra sus esfuerzos en cumplir a cabalidad con las Buenas Prácticas de Almacenamiento (BPA) con el fin de garantizar las condiciones óptimas de estabilidad y seguridad de los productos maquilados y materia prima en las bodegas predeterminadas.

**RESPONSABLE DEL PROCESO:** junta directiva de **TEBIODER S.A.S.**

### **ACTIVIDADES PARA REALIZAR EN EL PROCESO:**

- Diligenciar actas de recepción técnica de los productos que ingresan a la bodega principal con la finalidad de seguir garantizando las condiciones necesarias de calidad para el almacenamiento de estas.
  - Garantizar el cumplimiento de las especificaciones de los productos maquilados mediante la supervisión y cumplimiento de los procedimientos e instructivos de almacenamiento, acorde con las Buenas Prácticas de almacenamiento (BPA) y las exigencias técnicas y legales aplicables.
  - Realizar solicitud de compra de productos biodegradables de acuerdo con la rotación, existencias y proyecciones de estas.
  - Controlar condiciones de temperatura y humedad relativa mediante el control diario del mismo.
  - Garantizar entrega de facturas completas y en buen estado al proceso de financiera.
- Este proceso se relaciona con los otros procesos por medio de entradas y salidas.

En las *entradas* se reciben los productos maquilados, documentación, datos e información, e históricos de operación logística. Por otro lado, de las *salidas* se entregan los mismos productos maquilados manteniendo las mismas condiciones de fabricación a los clientes, informes, datos, información de almacenamiento y proyecciones a los diferentes procesos de la organización.

**OBJETIVO COMERCIAL Y SERVICIO AL CLIENTE:** este proceso se encuentra enfocado en dar a conocer y comercializar los productos que ofrece **TEBIODER S.A.S** mediante la aplicación de diversas estrategias de marketing que permitan garantizar la fidelización y gratificación del cliente.

**RESPONSABLE DEL PROCESO:** junta directiva de **TEBIODER S.A.S.**

#### **ACTIVIDADES PARA REALIZAR EN EL PROCESO:**

- Desplegar adecuadamente estrategias de marketing en el mercado.
- Diseñar planes de gratificación a clientes mediante planes de ofertas y descuentos del portafolio que ofrece la organización.
- Controlar y supervisar pagos por parte de los clientes cuando se tengan acuerdos comerciales.
- Facturar y documentar ventas acordadas con los clientes.
- Realizar estudios de contexto externo que permita enfocar los deseos del nicho de mercado.
- Socializar información, resultados obtenidos a los diferentes procesos de la organización con la finalidad de enfocar dichos esfuerzos a fidelizar clientes.
- Responder las PQRS de los clientes en el menor tiempo posible.
- Brindar atención personalizada a cada cliente que solicite información acerca de la organización y su portafolio de manera cordial, atenta y respetuosa.

Este proceso se relaciona con los otros procesos por medio de entradas y salidas.

En las *entradas* se recibe información, datos de mercado, datos de clientes, comprobantes de pago e históricos de cambios en los clientes, PQRS. La información y

datos de mercado se obtiene al realizar análisis exhaustivo en base de datos financieros que brinden un panorama de la situación actual de la economía del país, comprobantes de pago al confirmar su transferencia de dinero por medio de las diferentes opciones de pago que ofrece la organización, históricos de clientes se obtienen de ellos mismos al solicitar sus históricos de compras del nicho de mercado, y por último y no menos importante las PQRS se reciben por medio de los diferentes canales de comunicación que brinda la organización.

Por otro lado, de las *salidas* se entregan informes y reportes de estudios de mercado, planes de marketing, planes de ofertas, históricos y documentación de ventas cuya información es fundamental para el desarrollo adecuado de los diferentes procesos de **TEBIODER S.A.S.** Por último, respuestas de PQRS brindando la solución pertinente y mejoras a los diferentes procesos que se ven involucrados con la finalidad de no afectar la fidelización de los clientes.

## **PROCESO DE APOYO**

**OBJETIVO FINANCIERO:** este proceso centra su atención en optimizar los recursos que dispone la organización permitiendo garantizar el cumplimiento de los objetivos mediante lineamientos acordes con la normatividad vigente aplicable.

**RESPONSABLE DEL PROCESO:** junta directiva de **TEBIODER S.A.S.**

### **ACTIVIDADES PARA REALIZAR EN EL PROCESO:**

- Controlar gastos y costos de la organización.
- Manejar la contabilidad.
- Analizar cambios que se presenten en el mercado, impuestos, todo lo relacionado a la normativa contable y financiera en el país.
- Calcular los indicadores financieros y contables de la organización.

- Realizar las proyecciones pertinentes de la situación contable y financiera de la empresa.

Este proceso se relaciona con los otros procesos por medio de entradas y salidas.

En las *entradas* se reciben datos de ventas y compras realizadas, planes de acción a corto, mediano y largo plazo, planes de compras y acuerdos de ventas; los datos de ventas y compras realizadas se reciben de los procesos de Compras y Comercial las metas a corto mediano y largo plazo se reciben de los procesos de planeación y calidad. Por otro lado, de las *salidas* se entregan informes y proyecciones financieras, contables, y de ventas, autorizaciones de compra.

Los informes y proyecciones financieras y contables se entregan a los procesos de planeación y calidad, de igual forma a las partes interesadas que esta información le sea pertinente. Por otro lado, las autorizaciones de compra se le entregan al proceso de compras respectivamente.

**OBJETIVO COMPRAS:** este proceso tiene la finalidad de gestionar la adquisición de los productos terminados y bienes requeridos para el funcionamiento correcto de los diferentes procesos de la organización con el objetivo de proveer los recursos necesarios con criterios de oportunidad, precio y con cumplimiento de normatividad legal vigente.

**RESPONSABLE DEL PROCESO:** junta directiva de **TEBIODER S.A.S.**

#### **ACTIVIDADES PARA REALIZAR EN EL PROCESO:**

- Coordinar el presupuesto anual de la compra de productos, insumos y materiales necesarios para el funcionamiento correcto de la organización.
- Análisis de contexto para abarcar la relación calidad- precio.
- Garantizar que los tiempos de entrega por parte de los proveedores sean óptimos de acuerdo con el cronograma de solicitud de los diferentes procesos.
- Mantener buenas relaciones interpersonales de proveedores y clientes.
- Realizar evaluación de proveedores.

- Revisar especificaciones de productos que cumplan con la calidad requerida por la organización.

Este proceso se relaciona con los otros procesos por medio de entradas y salidas.

En las *entradas* se reciben solicitudes y requerimientos de compra, esto dado a las necesidades que requiere cada uno de los procesos para el correcto funcionamiento de este. Por otro lado, de las *salidas* se entrega información detallada como lo son facturas de compra, comprobantes de pago, certificados, detalles y disponibilidad de existencias de productos para la compra de estos; cada uno de estos detalles se entregan a los procesos de financiera, planeación y calidad.

**OBJETIVO TALENTO HUMANO:** proceso centrado en planear, organizar, ejecutar y controlar las acciones que promuevan la provisión y desarrollo de los colaboradores, bienestar y mejoramiento de las talentos laborales, promoviendo la participación de estos; así como la gestión de actividades administrativas que se generen en el ingreso, permanencia o retiro del personal de la organización.

**RESPONSABLE DEL PROCESO:** junta directiva de **TEBIODER S.A.S.**

#### **ACTIVIDADES PARA REALIZAR EN EL PROCESO:**

- Direcccionar el talento humano por competencias.
- Evaluar el talento humano mediante evaluaciones de desempeño individual y grupal de manera integral.
- Establecer sistema de reconocimiento laboral a los colaboradores con mejores desempeños.
- Propiciar el aprendizaje colectivo mediante programas de formación y desarrollo.
- Analizar resultados obtenidos mediante indicadores que permitan evaluar si los resultados tanto individuales como grupales se encuentran alineadas con las estrategias planteadas por la organización.
- Realizar proceso de selección y retención de nuevos colaboradores.
- Realizar proceso de contratación para nuevos colaboradores.

Este proceso se relaciona con los otros procesos por medio de entradas y salidas.

En las *entradas* se reciben solicitudes de contratación, requerimientos para análisis y retroalimentación (educación continuada) para los colaboradores esto dado a las necesidades que se requieran en cada uno de los procesos que hacen parte de **TEBIODER S.A.S.** Por otro lado, de las *salidas* da respuesta a contratación para el proceso que requirió la vacante, informes y retroalimentación respectivo al proceso de planeación y calidad respectivamente.

Todo el proceso realizado en la **FORMULACIÓN ESTRATEGICA DE TEBIODER S.A.S TECNOLOGÍA BIODEGRADABLE** da como resultado la siguiente Figura.

**Figura 14.**

*Formulación estratégica de TEBIODER S.A.S TECNOLOGÍA BIODEGRADABLE.*



**Nota.** Se demuestra el interés de la junta directiva porque su formulación estratégica se encuentre enfocada hacia el cuidado del medio ambiente y la satisfacción y gratificación hacia sus clientes.

**REVISIÓN DE LA NORMA SISTEMA DE GESTIÓN PARA MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS (MYPES) NTC 6001:2017 CON LA FINALIDAD DE PROPONER LA ESTRUCTURA DEL SISTEMA DE GESTIÓN DE LA ORGANIZACIÓN.**

Para la organización es fundamental que cada uno de los numerales de la norma le sean aplicables en relación con el tiempo que lleva la organización en el mercado, lo cual le permitirá establecer los requisitos mínimos fundamentales para cumplir con las exigencias del mercado; generando así resultados en la sostenibilidad de esta teniendo en cuenta factores tales como la innovación y la supervivencia empresarial.

**Figura 15.**

*Revisión de numerales de la norma NTC 6001:2017 “Sistema de gestión para micro y pequeñas empresas (MYPES)”.*

<b>Numeral</b>	<b>Requisitos</b>	<b>Planificación ¿Qué? ¿Cómo? ¿Cuándo?</b>
<b>3. Planificación estratégica</b>		
3.1.1	Comprensión de la organización y de su contexto	La Junta directiva de <b>TEBIODER S.A.S</b> mediante los análisis de FODA, FODA cruzado y la matriz de análisis de las fuerzas de Porter le dan la oportunidad de conocer y adaptarse a los contextos respectivos; esto dado que las herramientas antes mencionadas le permiten identificar las fortalezas que tienen como organización, de igual forma se identifican sus debilidades, oportunidades que pueden llegar a aprovechar y las amenazas que en dado su tiempo pueden llegar a enfrentar sin ningún tipo de dificultad ya que previamente ya se habían identificado estas; todo lo mencionado anteriormente se realizó en el diagnóstico estratégico de la organización.
3.1.2	Comprensión de las necesidades y expectativas de las partes interesadas	La Junta directiva de <b>TEBIODER S.A.S.</b> se encuentra en proceso de identificar sus partes interesadas, esto dado a que siendo una organización nueva en el mercado la comprensión de las necesidades y expectativas se encuentra en



		construcción sin embargo ya se han identificado algunas muy importantes como lo son los clientes y los proveedores. La documentación de la información se encuentra en construcción.
3.1.3	Direccionamiento estratégico	Teniendo en cuenta los dos numerales anteriores se identificó que hace diferente a <b>TEBIODER S.A.S</b> en comparación a otras organizaciones dedicadas a la misma línea de ventas, se determinó la razón de ser de la organización, la cultura organizacional de la misma; carta de navegación que le va a permitir naufragar a <b>TEBIODER S.A.S</b> entre otras. La divulgación de esta se realizó entre la misma junta directiva, miembros que son los encargados de llevar a cabo todos los procesos de la organización.
3.2	Liderazgo	La Junta directiva de <b>TEBIODER S.A.S.</b> se encuentra comprometida 100% con la organización ya que se encuentran enfocados en cumplir con los requisitos reglamentarios y técnicos que le permitan legalizar la organización frente a los entes regulatorios de Colombia de esta manera entrar a competir con otras organizaciones en las mismas condiciones de legalidad y demás. Anexo a ello el planteamiento que se llevó a cabo en el diagnóstico y en el direccionamiento estratégico le permite a la organización encontrarse enfocada a los cambios que se le pueden llegar a presentar de acuerdo con el contexto de la organización.
<b>4. Soporte</b>		
4.1	Procesos de apoyo	Se establece en la organización una formulación estratégica la cual le va a permitir darle la importancia al reconocimiento de los procesos estratégicos de <b>TEBIODER S.A.S</b> mismos que hacen parte del plan estratégico de la organización recalcando la necesidad de lograr la fidelización de sus clientes y por otro lado la gratificación de estos.

4.1.1	Gestión del talento humano	<p>Se reitera que la organización en este momento se encuentra conformado únicamente por la junta directiva de <b>TEBIODER S.A.S</b> mismos que cumplen con las diferentes actividades que se requieren para el funcionamiento de esta, dado que cumplen con las competencias necesarias de experiencia, empoderamiento, conocimiento y compromiso con el direccionamiento estratégico de la organización.</p> <p>De igual forma se cuenta con el proceso de talento humano enfocado en un PHVA acciones que permitan enfocarse en el desarrollo de las competencias de sus colaboradores de forma general, dado que no se cuenta con más de 5 colaboradores no se ha definido procedimientos de selección, contratación, retiro, inducción y reinducción, identificación de causas de rotación del personal.</p>
4.1.2	Gestión de recursos físicos	<p><b>TEBIODER.S.A.S</b> dispone de infraestructura necesaria para el almacenamiento de los productos maquilados, se cumplen con las condiciones necesarias de Buenas Prácticas de Almacenamiento (BPA) y se encuentra documentado esta parte. No se cuenta en el momento con plan maestro de mantenimiento y calibración de equipos documentado, pero se tiene la necesidad y obligación de cumplir con estos requisitos de norma.</p>
4.1.3	Gestión de la información	<p>El plan maestro de documentación se encuentra en construcción en este momento ya que reiterando la organización no lleva ni un año en el mercado por lo que se encuentra enfocado en la construcción de esta, teniendo en cuenta que este numeral es de gran importancia por cumplimiento en requerimiento de norma y la que le sea aplicable por ley.</p>
4.1.4	Gestión de compras	<p><b>TEBIODER S.A.S.</b> dispone de procedimiento documentado con el proceso de compras el cual le permite definir proveedores que cumplan con los requerimientos de calidad necesarios para la compra de productos, insumos y materiales</p>

		necesarios para el cumplimiento del correcto funcionamiento de los diferentes procesos de la organización.
4.1.5	Gestión financiera	<b>TEBIODER S.A.S</b> entiende la necesidad de documentar el proceso financiero ya que es un proceso crítico para el desarrollo y funcionamiento de la organización por ello centra su atención en optimizar los recursos que dispone permitiendo garantizar el cumplimiento de los objetivos mediante lineamientos acordes con la normatividad vigente aplicable. Dicho lo anterior se encuentra en construcción la información documentada en aspectos relacionados con: Identificación de riesgos potenciales, análisis y estudios de costos.
4.1.6	Gestión comercial	La organización se encuentra enfocado en dar a conocer y comercializar los productos que ofrece <b>TEBIODER S.A.S</b> mediante la aplicación de diversas estrategias de marketing que permitan garantizar la fidelización y gratificación del cliente por tal razón la organización se encuentra comprometida en documentar el proceso y mantenerlo actualizado con el objetivo de establecer un plan de negocios eficiente y eficaz todo ello con la finalidad de contribuir en el cumplimiento de los objetivos estratégicos. Dicho lo anterior mediante el diagnostico estratégico que se realizó en el inicio de la operación se identificó el nicho de mercado, identificación de necesidades y expectativas del mercado objetivo, análisis de competencia y respectivas ventajas, política y estrategias de ventas respectivas; en el momento se encuentra en construcción la parte documental del proceso donde se establece el sistema de comercialización del producto, formalización de acuerdos y compromisos con los clientes con respecto a los productos, condiciones de entrega y condiciones comerciales, PQRS y autoevaluación donde se verifique el cumplimiento de los requisitos establecidos por el cliente, reglamentarios técnicos y cumplimiento de los objetivos estratégicos de la organización.

<b>5. Operación</b>		
5.1	Planificación de los procesos	La junta directiva de <b>TEBIDER S.A.S</b> definió y planificó sus procesos estratégicos en la formulación estratégica, mismos que hacen parte del plan estratégico organizacional por tal razón se clasificaron en procesos estratégicos, misionales y de apoyo de acuerdo con la necesidad de la organización.
5.2	Diseño y desarrollo de productos y servicios	En el momento <b>TEBIODER S.A.S</b> no cuenta con proceso de producción ya que se encuentra maquilando productos con terceros, pero se tiene plasmado en un tiempo determinado contemplar el diseño y desarrollo de productos como innovación y generación de valor agregado a la organización.
5.3	Elaboración de productos o prestación del servicio	<b>TEBIODER S.A.S</b> llevo a cabo un diagnóstico y direccionamiento estratégico que le permitió identificar las necesidades y expectativas del cliente y del mercado, requisitos legales reglamentarios para el funcionamiento de esta; cumpliendo requisitos específicos que permiten garantizar la prestación del servicio de manera eficiente y eficaz. Para brindar una prestación de servicio adecuado la supervisión de cada uno de los procesos de la organización es fundamental por ello establecer controles de calidad, inventario y almacenamiento es un requerimiento el cual no debe fallar.
5.4	Control de las salidas no conformes	En el momento se encuentra en construcción el procedimiento que permite la identificación y control de salidas no conformes.
<b>6. Seguimiento y medición</b>		
6.1	Satisfacción del cliente	Este proceso se encuentra correlacionado con el numeral 4.1.6 gestión comercial.
6.2	Autoevaluación	Este proceso se encuentra correlacionado con el numeral 4.1.6 gestión comercial.

6.3	No conformidad y acción correctiva	Teniendo en cuenta que <b>TEBIODER S.A.S.</b> se encuentra en la construcción de un proceso de planeación estratégica, encontrándose en la fase de operacionalización estratégica lugar donde se coloca en ejecución planes de acción, actividades, metas, tiempos, responsables, recursos e indicadores operativos; en el momento se encuentra en construcción la parte documental y de ejecución para el tratamiento de corrección de procesos esto dado que se está abarcando cada uno de los procesos estratégicos de la organización al momento no se ha llegado a evaluar esta parte de no conformidad y acción correctiva.
<b>7. Mejora</b>		
		Como se especificó en el numeral 6.3 No conformidad y acción correctiva la organización se encuentra en construcción de su proceso de planeación estratégica la cual se va realizando por fases, pero se tiene claro que la información obtenida de cada uno de los diferentes procesos de la organización se tiene que implementar planes de mejora en aspectos claves como: proyectos, acciones a corregir en no conformidad y acciones correctivas la cual se tiene que documentar igual que cualquier otro proceso estableciendo la metodología de la misma, responsable, recursos, tiempo de ejecución y resultados esperados. Todo resultado obtenido tendrá que ser divulgado a cada uno de los colaboradores involucrados en el proceso de mejora.

**Nota:** Análisis de numerales de la norma NTC 6001:2017 enfocado en **TEBIODER S.A.S TECNOLOGIA BIODEGRADABLE.**

**TEBIODER S.A.S TECNOLOGÍA BIODEGRADABLE** reitera la necesidad de documentar los procesos que se llevan hasta el momento mediante un PHVA el cual le permita ejecutar con mejor precisión las actividades que allí se desarrollan, todo ello ayuda a que se cumplan con los objetivos estratégicos que se plantearon en el direccionamiento estratégico.

Finalizada la revisión de la norma **SISTEMA DE GESTIÓN PARA MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS (MYPES) NTC 6001:2017** la organización se encuentra andando por el camino correcto para la construcción de su propio sistema de gestión de calidad esto dado a que su plan de implementación se encuentra caracterizado por responsables de procesos, actividades a realizar, objetivos planteados que tienden a ser medibles mediante los indicadores respectivos entre otras; todo ello dando cumplimiento a los requerimientos mínimos que exige la norma técnica de esta forma encaminar a la organización por el camino de nuevas certificaciones que le permitan brindar mayor gratificación a sus clientes brindando confianza en la validación de sus procesos.

## 6. CONCLUSIONES

De acuerdo con el análisis estratégico del contexto organizacional se determinó los factores que en su momento pueden llegar a ser críticos, mediante un DOFA cruzado y un análisis de PORTER plasmando estrategias en los diferentes procesos para el fortalecimiento de la idea de negocio y por ende definir el plan estratégico de la organización; de igual forma se identificó la ventaja competitiva que tiene frente a los demás competidores lo que le ha permitido al día de hoy contar con la fidelización de 40 tiendas de barrio equivalente a que el trabajo que se ha llevado a cabo se ha cumplido a cabalidad.

**TEBIODER S.A.S TECNOLOGIA BIODEGRADABLE** se encuentra clasificada como MYPIME según la ley 905 de 2004 esto dado a que la planta de trabajo relaciona a 5 personas en la actualidad, también se identificó las razones por la cual las MIPYMES en Colombia fracasan en un tiempo inferior a cinco años; errores que necesariamente se corrigieron implementando un sistema de gestión por medio de la norma NTC 6001:2017 “Sistema de gestión para micro y pequeñas empresas (MYPES)”

La metodología que se llevó a cabo para la implementación de la NTC 6001:2017 “Sistema de gestión para micro y pequeñas empresas (MYPES)” se dividió por etapas iniciando por un diagnóstico, direccionamiento y una formulación estratégica necesaria para que la organización enfocara mejor su idea de negocio, planteara las estrategias necesarias para alcanzar los objetivos estratégicos con base en la recopilación de datos que lleva día a día la organización.

Esta propuesta metodológica enfocada en una MYPIME familiar nueva en el mercado es un modelo a seguir para aquellas empresas que desean iniciar un emprendimiento en un mercado global que si no tiene las herramientas necesarias de supervivencia termina cerrando antes de iniciar su etapa de operatividad, por ello se deja plasmado en este trabajo los pasos a seguir de como implementar un sistema de gestión con la norma NTC

6001:2017 “Sistema de gestión para micro y pequeñas empresas (MYPES)” herramienta básica y sencilla para aquellos emprendedores que quieren que su legado familiar trascienda a través de los años como en este caso **TEBIODER S.A.S TECNOLOGÍA BIODEGRADABLE** mediante un plan de sucesión familiar.



## BIBLIOGRAFIA

Edvinsson, L. y Malone, M. (1998). El capital intelectual. Editorial Norma.

El espectador, "El 62% de las pymes colombianas no tiene acceso a financiamiento", 16, marzo,2018, [En línea]. Disponible: <https://www.elespectador.com/economia/el-62-de-las-pymes-colombianas-no-tiene-acceso-a-financiamiento-article-744870/>. [Acceso: junio 10,2020].

Instituto Colombiano de Normas Técnicas y certificación, *Sistema de gestión para micro y pequeñas empresas (MYPES) NTC 6001*, Bogotá: ICONTEC,2017.

Instituto Colombiano de Normas Técnicas y certificación, *Sistema de gestión de la calidad NTC-ISO 9001*, Bogotá: ICONTEC, 2015.

Instituto Colombiano de Normas Técnicas y certificación, *Sistema de gestión de la calidad - Fundamentos y vocabulario NTC-ISO 9000*, Bogotá: ICONTEC,2015.

Ley 590 de 2000. Por el cual se dictan disposiciones para promover el desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas. 10 de Julio de 2000.D.O. No. 44.078.

Ley 2069 de 2020. Por medio del cual se impulsa el emprendimiento en Colombia. 31 de diciembre de 2020.

Lis González, B.S. (2021). Plan de implementación de un sistema de gestión de calidad según la NTC6001:2017 en la empresa PURO PARCHE. (Trabajo de grado.) Fundación Universidad de América. Repositorio Institucional Lumieres. <https://hdl.handle.net/20.500.11839/8498>

Peñafiel Nivelá, G. A., Acurio Armas, J. A., Manosalvas Gómez, L. R., & Burbano Castro, B. E. (2020). Formulación de estrategias para el desarrollo empresarial de la constructora Emanuel en el cantón La Maná. *Revista Universidad y Sociedad*,

Volumen 12 Número 4, pág. 45-55. <http://scielo.sld.cu/pdf/rus/v12n4/2218-3620-rus-12-04-45.pdf>

PwC Colombia Family Business (2019). Empresas familiares en Colombia: Un legado que trasciende. pp. 1-66. [https://www.pwc.com/co/en/publications/technology/PwCColombiaFamilyBusiness%20\(1\).pdf](https://www.pwc.com/co/en/publications/technology/PwCColombiaFamilyBusiness%20(1).pdf)

Red de cámaras de comercio,” Determinantes de la supervivencia empresarial en Colombia”, Colombia, ago,2017. [PDF]. Disponible: [https://www.confecamaras.org.co/phocadownload/Cuadernos\\_de\\_analisis\\_economico/Cuaderno\\_de\\_An%20%20lisis\\_Economico\\_N\\_14.pdf](https://www.confecamaras.org.co/phocadownload/Cuadernos_de_analisis_economico/Cuaderno_de_An%20%20lisis_Economico_N_14.pdf). Acceso: May,24,2021.

Serna, H. (2014). Gerencia estratégica: teoría, metodología, mapas estratégicos, índices de gestión, alineamiento, ejecución estratégica. 11ª. ed.

Trent, R. (2018). Gerencia estratégica de suministros: diseñe su propia fuente de ventaja competitiva. Editorial Panamericana.

Valle Núñez, A. P. (2020). La planificación financiera una herramienta clave para el logro de los objetivos empresariales. Universidad y Sociedad, Volumen 12 Número 3, pág. 160-166. <http://scielo.sld.cu/pdf/rus/v12n3/2218-3620-rus-12-03-160.pdf>

## ANEXO 1

### RECOMENDACIONES

Como recomendación principal se solicita no dejar caer el sistema de gestión implementado hasta su momento con la NTC 6001:2017 “Sistema de gestión para micro y pequeñas empresas (MYPES)” ya que le ha permitido consolidarse en el nicho de mercado requerido y ha logrado fidelizar a pequeños mercados, nicho de mercado que día a día puede seguir creciendo y con ello el patrimonio tangible e intangible de la misma organización.

Seguir identificando las partes interesadas de **TEBIODER S.A.S TECNOLOGIA BIODEGRADABLE** dado que esta información es muy cambiante dado al contexto externo que no es controlable por la organización y si no se presta cuidado y no se realiza un seguimiento riguroso puede generar riesgo para la organización.

Seguir construyendo el proceso de planeación estratégica de la organización dado que esta se clasifica por etapas, **TEBIODER S.A.S. TECNOLOGIA BIODEGRADABLE** quedo documentado hasta formulación estratégica, las etapas consecutivas de operacionalización, control de gestión y alineamiento estratégico se encuentran en espera para verificar el resultado de las primeras estrategias que planteo la organización y de allí generar planes de acción respectivos.

Verificación periódica en el cumplimiento de la norma NTC 6001:2017 “Sistema de gestión para micro y pequeñas empresas (MYPES)” planteando un cronograma de trabajo mediante el PHVA que permita analizar todos los aspectos de entradas y salidas de los procesos que se llevan a cabo en la organización e implementar la mejora continua de los mismos.

Es importante que se establezcan estrategias de marketing que permitan analizar 4 aspectos claves tales como: precio, promoción, puntos de venta y los mismos productos dado a que el mercado día a día cambia en conjunto con las necesidades y expectativas de los clientes.