

LATSYM S.A.S. Un Reto para el Empresario, ¿Éxito Empresarial o Vida Familiar?¹

Caso de enseñanza creado por Diana **GÓMEZ**, Jhony **SALAZAR** y Natalia **GÓMEZ**²

Látex Simuladores y Preparativos para Emergencias, con su sigla LATSYM S.A.S., es una empresa de producción y comercialización de implementos de seguridad industrial que se fundó en el año 2007 en Itagüí, Antioquia. En los años posteriores a su creación la empresa fue creciendo rápidamente gracias a la posibilidad de contar con un contrato de exclusividad de suministros de Botiquines de primeros auxilios con la Cruz Roja Colombiana y sus seccionales. Esta situación se convirtió en un gran reto para su dueño Mario José Arcia, gerente de la compañía, ya que la atención que requería su empresa le obligaba a dedicar menos tiempo a sus seres queridos, que eran para el empresario su mayor motivación. Esto se fue convirtiendo en un problema a causa de la presión que ejercía su familia para que les dedicara más tiempo, situación que, sumada al nacimiento de su hijo menor, hicieron que replanteara su vida y se encontrara con un dilema, continuar con el crecimiento y expansión de su empresa y entregarse al éxito laboral, o enfocarse en su vida familiar.

Para el año 2021, la pandemia del Covid-19 había superado sus etapas más críticas y se empezaba a reactivar la economía. Considerando que esta experiencia motivó a la reflexión mundial sobre dar valor a lo que realmente importa, a las relaciones humanas fundamentales, pero por otro lado también ponía en el camino del empresario oportunidades para el crecimiento de su compañía, surge la toma de decisión frente a si ¿Podrá Mario José decidir del rumbo de su vida? ¿Cuál sería la decisión más acertada para Mario José en el año 2021, teniendo en cuenta que el covid-19 para LATSYM fue una oportunidad de negocio por su objeto social? ¿Cuáles serán las ventajas o desventajas de una u otra decisión?

¹ Este caso debe usarse con fines académicos, únicamente como base para la discusión en clase. No debe ser usado como fuente de información primaria o secundaria y tampoco pretende juzgar la estrategia gerencial aplicada en la organización. Algunos datos se han modificado

² Diana Margarita Gómez Ramírez, Jhony Salazar Giraldo y Natalia Gómez Cano son estudiantes de la Especialización en Gerencia de la Universidad de Envigado, Colombia

Sobre la Industria

Las situaciones cotidianas en las empresas, hogares y otros espacios de trabajo donde están presentes los riesgos, además de otras situaciones como los efectos climáticos, ya sean inundaciones, derrumbes u otro tipo de accidentes, demandarán en todo momento el uso de los implementos de seguridad y atención primaria u Elementos de Protección Personal (EPP), que hacen parte de lo que conocemos como seguridad industrial.

En Colombia el concepto de seguridad industrial tuvo sus orígenes en los inicios del siglo XX, momento en que surgieron diversas iniciativas estatales que fueron complementadas más tarde por el sector empresarial. Ya para el año de 1950 el empresariado comenzó a dar mayor importancia a este tema empezando a hablar también sobre prevención. Esta nueva conciencia sobre la necesidad de asegurar la integridad de los trabajadores llevó a los empleadores a crear departamentos de seguridad industrial cada vez más rigurosos. A lo largo del tiempo y después de múltiples reformas, para el año 2012 se decreta en el país la Ley 1562, que modificó el Sistema de Riesgos Laborales dando origen al Sistema de Gestión de la Seguridad y Salud en el Trabajo (SG-SST). (Bocanegra, 2014) El hecho de que esto fuera de obligatorio cumplimiento para las empresas colombianas ofreció grandes oportunidades a LATSYS S.A.S. para su crecimiento y posicionamiento en el mercado.

Para el año 2021, era posible encontrar en Colombia empresas como IMPLESEG, considerada en este momento la líder del mercado dentro de esta industria. Esta empresa contaba con una amplia experiencia a lo largo de más de cuarenta años y brindaba a otras empresas del sector público y privado sus servicios con un amplio portafolio de productos de EPP.

Dentro de las dinámicas de competición era posible identificar que esta empresa líder la cual contaba con un portafolio diversificado contrastaba con el modelo de mercado de LATSYS, que competía exclusivamente con sus Botiquines.

Por su parte la empresa NAÚTICOS, otra de las compañías especializadas en este tipo de productos competía principalmente con la venta de chalecos salvavidas y los Botiquines que comercializaban correspondían solo a algunos modelos que no eran fabricados por ellos.

Si damos una mirada a los beneficios y oportunidades que ofrecía este producto en el mercado, encontramos referentes como Rodrigo Escobar, gerente de IMPLESEG, quien señalaba que para el año 2020 "a nivel regional el negocio de los equipos existe para empresas pequeñas y medianas, las cuales pueden facturar un promedio mensual

entre \$400.000.000 y \$800.000.000 con una oferta muy heterogénea, comercializando diversas marcas tanto nacionales como internacionales, aunque no todas cumplan con las normas internacionales, lo que ha generado que la oferta sea grande y la rentabilidad baja". (IMPLESEG, 2020)

Origen de la Empresa

LATSYM S.A.S. se configuró como una empresa familiar de carácter privado, legalmente constituida como una sociedad por acciones simplificada. Nació el 17 de septiembre de 2007 en Itagüí, Antioquia, como respuesta a la necesidad de producción y suministro de equipos, orientada al entrenamiento para las prácticas de primeros auxilios y brigadas de emergencia. Se fortaleció gracias a la experiencia adquirida por sus socios iniciales Ricardo Montoya y Mario José Arcia como funcionarios de la Cruz Roja Colombiana, la red humanitaria más grande del mundo cuya misión gira en torno a la prevención y el alivio de las circunstancias de sufrimiento humano, particularmente en tiempos de conflicto armado promoviendo leyes para proteger las víctimas de la guerra. (LATSYM, 2021)

En sus inicios la participación accionaria correspondía al 90% para el señor Ricardo Montoya y el 10% para el señor Mario José Arcia, quien fue adquiriendo un porcentaje cada vez mayor, obteniendo para el año 2010 el 100% de las acciones. Ya para el año 2018 se suma a esta empresa la señora Martha Montoya, esposa de Mario José, con una participación del 1%, quedando como accionista minoritaria y él como accionista mayoritario con el 99% de las acciones.

Para este momento los nuevos socios, ya como representantes legales, administradores, y como gestores y ejecutores de los negocios y actividades sociales, les correspondía ser responsables del gobierno y gerencia de la empresa. De esta manera, todos los funcionarios y empleados cuyos nombramientos no correspondían a la asamblea general de accionistas estarían subordinados a ellos. (LATSYM, 2021)

Su objeto social era la fabricación, ensamble y venta de equipos de atención primaria para entrenamiento de las brigadas de emergencia, grupos de socorro y comunidad en general. Ofrecían una amplia gama de Botiquines para todo tipo de compañías o personas (ver anexo 1), con los precios más bajos del mercado (ver anexo 2). Además, comercializaban a nivel nacional y con proyección internacional (ver anexo 3), elementos de seguridad industrial y simuladores. (LATSYM, 2021)

Para sus propietarios, los valores y la familia formaban parte fundamental de la cultura corporativa de LATSYM, donde primaba la atención al cliente y la interrelación entre los empleados y colaboradores. Se regían por valores como la honestidad, el

respeto, la eficiencia, el orden, la responsabilidad, el trabajo en equipo y el cumplimiento, lo cual la convertía en una empresa comprometida y con una excelente reputación. Contaba con el talento humano competente para satisfacer las expectativas de los clientes bajo los más altos estándares de calidad, características con las cuales buscaba convertirse en una empresa líder en su mercado dentro y fuera del país.

Crecimiento de la Empresa

LATSYM ofrecía a sus clientes productos que respondían efectivamente a sus expectativas, basados en la aplicación de los valores organizacionales y el mejoramiento continuo de la empresa, contando con personal altamente competente. (LATSYM, 2021). Como parte de las estrategias implementadas para buscar nuevos nichos de mercado, y para expandir sus productos y servicios a otros sectores y clientes diferentes a la Cruz Roja Colombiana, especialmente a empresas que por ley les era necesaria la implementación del SSGT, contratan un asesor de ventas que apoyaría esta expansión.

Fue entonces cuando iniciaron con la venta de servicios de capacitación en primeros auxilios, a la cual se le endosó la venta de muñecos de Reanimación cardiopulmonar (RCP), además de los inmovilizadores y de su producto diferenciador, que consistía en una completa línea de Botiquines personalizados para todos los usos y necesidades, representando este su propuesta de valor.

Los inmovilizadores eran producidos manualmente, fabricados en cartón plas, cuya calidad era avalada y certificada por la Cruz Roja Colombiana, así mismo los Botiquines se empacaban manualmente con la aprobación del Invima (Instituto Nacional de Vigilancia de Medicamentos y Alimentos).

Para el año 2008, se decidió contratar una persona que elaborara los bolsos para los Botiquines en material de lona y que fueran personalizados de acuerdo con las necesidades del cliente. Sin embargo, años más tarde el señor Mario José, quien se caracterizaba por su gran calidad humana, decide empoderar a su proveedora de bolsos y la apoya suministrándole las máquinas. Ambos llegaron a un acuerdo de pago con el único compromiso de mantener la exclusividad de la atención y la producción cuando LATSYM lo requiriera.

A partir del año 2009 gracias a sus buenas relaciones comerciales con entidades del orden nacional, departamental y municipal tales como Cruz Roja, Defensa Civil, Departamento Administrativo del Sistema para la Prevención, Atención y Recuperación de Desastres (DAPARD) y la Gobernación, LATSYM obtuvo un crecimiento de sus ingresos de cuatrocientos millones de pesos (\$400.000.000) aproximadamente, lo cual se logró también gracias a su estrategia comercial.

Para el año 2012, Mario José se asocia con la señora Judy Velásquez con el fin de crear la sucursal LATSYM Bogotá. Esta ciudad representaba una mayor competencia ya que existía una gran oferta de Botiquines. Allí se vendía a empresas como Tuscany de Hidrocarburos, DIAN (*Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales*), entre otros. Para este momento ellos realizaron un plan de trabajo en el que el señor Mario José viajaba semanalmente para cerrar negocios y fortalecer relaciones con los clientes. LATSYM Medellín decidió ceder a LATSYM Bogotá su contrato con la seccional de la Cruz Roja de Bogotá y Cundinamarca a fin de fortalecer la sucursal y continuar con las buenas relaciones con la Cruz Roja a nivel nacional.

En el año 2013, la empresa se vio obligada a establecer una nueva estrategia comercial y prescindir de su asesor de ventas, quien defraudó su confianza creando competencia desleal y ofreciendo productos a los clientes de LATSYM sin consentimiento. Esta situación llevó a que uno de sus principales clientes como la Cruz Roja se fuera con dicha competencia. Sin embargo, esta relación no perduró en el tiempo ya que este productor no cumplía los mismos estándares de calidad, confianza y cumplimiento que ofrecía LATSYM, situación que hizo que el cliente regresara.

Desde sus inicios como parte de su estrategia comercial la empresa contó con catálogo virtual en su página web, correo electrónico y redes sociales, realizando ventas telefónicas o en su establecimiento ubicado en Itagüí. Pero a partir de esta desafortunada experiencia vivida con su asesor de ventas, Mario José decidió comercializar a través de distribuidores los cuales eran contactados directamente por él, reduciendo así el riesgo en la recuperación de cartera y costos por el pago de personal.

En el año 2015, tres años después de haberse creado LATSYM Bogotá, la señora Judy decide dejar la empresa LATSYM Bogotá para emprender nuevos proyectos en su vida personal, quedando así la empresa sin un responsable a cargo para liderar el negocio en esta ciudad.

Debido a la gran demanda de Botiquines en Bogotá, Judy Velásquez, socia LATSYM, antes de irse cuestiona a Mario José sobre el enorme potencial de esta ciudad y lo reta a no abandonar la sucursal, por el gran potencial de crecimiento que representaba para la empresa, donde podrían surgir grandes contrataciones no solo en esta ciudad sino con otras ciudades e incluso con la posibilidad de exportar a otros países.

Si bien, el señor Mario José esperaba poder sostener la empresa desde Medellín, en su opinión era algo que no hubiese sido posible a distancia. Decidió entonces frente a esta situación cerrar el establecimiento, sin embargo, no canceló su registro mercantil, considerando que, si las condiciones familiares le daban la oportunidad, más adelante retomaría este proyecto en la ciudad capital.

A pesar de las desafortunadas experiencias, gracias a la estabilidad de las ventas y a sus fuertes relaciones comerciales, el crecimiento de LATSYM no se detuvo. Es así como ya para el año 2016 LATSYM compró sus propias instalaciones ubicadas en el barrio Simón Bolívar, en el municipio de Itagüí, Antioquia, y así mismo adquirió un vehículo para el transporte y comercialización de sus productos.

Con el contrato de exclusividad que mantenía con la Cruz Roja Colombiana y sus seccionales, para el año 2020 obtuvo unas ventas que representaban un crecimiento de un 90% y unos ingresos de aproximadamente setecientos millones de pesos (\$700.000.000). Estos provenían para este momento exclusivamente de las ventas de sus Botiquines, siendo los diseños personalizados los más vendidos por la empresa. Gracias a dicho crecimiento para este momento su participación en el mercado nacional representaba el 30%.

Competidores

Para LATSYM resultó un desafío para el desarrollo y logro de sus propósitos el competir con empresas que contaban con larga trayectoria y reconocimiento. Sin embargo, esto se convirtió en un motor para su crecimiento, logrando consolidarse en el mercado con elementos de protección personalizados que aportaban seguridad, bienestar y además ayudaban a fortalecer la identidad corporativa de todos sus clientes a través de sus diseños personalizados.

Entre sus competidores las organizaciones más relevantes eran IMPLESEG S.A.S., S.I. Seguridad Industrial S.A.S. y Náuticos Chalecos Salvavidas S.A.S.

IMPLESEG S.A.S.

La organización comercial, industrial y de servicios IMPLESEG S.A.S. para el año 2020 contaba con 42 años de experiencia y dedicaba su labor a brindar seguridad industrial para empresas y entidades públicas y privadas. Esto, a través de un equipo humano profesional calificado. (IMPLESEG, 2021). La empresa contaba con un amplio portafolio de productos y servicios entre los que se encontraban Botiquines, camillas, chalecos e inmovilizadores. Sus canales de venta eran a través de su almacén ubicado en la ciudad de Medellín y a través de ventas telefónicas.

Su cobertura abarcaba el territorio en varias ciudades del país y tenía sus propios canales de distribución, a través de tienda física, teléfono de contacto, correo electrónico, redes sociales y catálogo de productos online en su página web. Contaba además con 79 empleados, reportando para el año 2020 un crecimiento en ventas del 19.09%, lo que

posicionaba a la empresa en una cuota de participación en el mercado a nivel nacional del 30% para este momento. (IMPLESEG, 2020)

S.I. Seguridad Industrial S.A.S.

Esta empresa comercializadora de EPP, para el año 2020 contaba con 15 años de experiencia y centraba sus esfuerzos en brindar soluciones a las organizaciones en temas de salud ocupacional y seguridad en el trabajo. Ofrecía capacitación, asesoría y asistencia técnicas sobre los riesgos en los procesos y sobre cómo minimizarlos con el uso adecuado de los elementos de protección. Para este propósito contaba con un grupo interdisciplinario de 20 de colaboradores.

La empresa tenía dentro de su portafolio opciones para la prevención de accidentes y enfermedades profesionales, entre ellas se encontraban la señalización, la protección manual y el calzado, la protección corporal, facial y de cabeza, (auditiva, visual y respiratoria), y la protección contra incendios. Además, ofrecía equipos de medición y dotación para brigadas. Sus canales de venta y distribución a nivel nacional tenían lugar a través de su tienda física, sus números telefónicos, correo electrónico, redes sociales y catálogo de productos publicado en su plataforma de Internet. Su cuota de participación en el mercado para el año 2020 era del 25 % a nivel nacional. (Seguridad Industrial, 2020)

Náuticos Chalecos Salvavidas S.A.S.

Esta empresa contaba para el año 2020 con 18 años de experiencia, y se dedicaba a la integración de los sistemas de gestión de calidad, la seguridad y la salud (Nauticos, 2020). Ofrecía una alta calidad en sus productos enfocados en la generación de un ambiente laboral seguro y de bienestar. Contaba además con 6 empleados capacitados y comprometidos, y cumplía con los requisitos legales vigentes y aplicables.

Entre sus principales productos se encontraban los chalecos, camillas, inmovilizadores en poliuretano y Botiquines. Sus canales de distribución a nivel nacional eran a través de su tienda física, número de teléfono, correos electrónicos, redes sociales y catálogo de productos en su página web. La participación en el mercado nacional para Náuticos era de un 15% para el 2020, año en que la empresa cierra su local comercial y se declara en quiebra a causa de la contingencia surgida por el Covid-19. La compañía no había continuado con el negocio de los Botiquines por su alto costo de fabricación y poca rentabilidad y se había dedicado solo a la venta de chalecos salvavidas. (Nauticos, 2020)

Sobre la Vida Familiar

Como se ha expresado, para Mario José la familia tenía en su vida un lugar privilegiado. El empresario nació en una familia humilde, de creencias y costumbres arraigadas. Fue el menor de 13 hermanos los cuales eran fundamentales en su vida, aunque no vivían cerca de él todos los días se comunicaba telefónicamente con cada uno de ellos y siempre procuraba viajar una vez al mes a Guamal Magdalena, su pueblo natal, para compartir tiempo junto a ellos.

Siendo el menor de la familia y además el único integrante de la que culminó sus estudios profesionales, emprendió lejos de casa y formó un hogar, asumiendo esta responsabilidad de brindarles todo lo necesario para salir adelante.

Su hogar estaba conformado por su esposa y tres hijos, dos mujeres y su hijo mayor, quien gracias a la estabilidad de la empresa pudo viajar con el apoyo de su padre al exterior para realizar sus estudios superiores. Para el año 2013 nace un miembro más de la familia, su cuarto hijo Samuel, quien fue el detonante para que Mario José se uniera, aún más, a su familia y quisiera estar más al lado de su esposa e hijos. Esta situación le impedía en su momento viajar y ocuparse de la sucursal en Bogotá, ya que había decidido estar muy cerca de su pequeño hijo y no repetir lo vivido con su hijo mayor con quien no le fue posible en su momento compartir como hubiese querido sus primeros años de su vida.

Mario José no era una persona ambiciosa, se consideraba una persona apegada a su familia donde pesaban más sus valores, integridad y amor familiar, que lo que pudiera recibir en lo material. Esta actitud lo llevó a preferir disfrutar de su vida familiar aun conociendo los riesgos que podría traer para su empresa.

Cuando Mario José se refería a su familia evidenciaba la importancia que para él tenía en su vida. Decía: "mi gran amor es mi esposa Martha y mis hijos, disfruto poder sentarme con ellos y conversar de cualquier tema, salir a un parque y compartir con ellos, me considero enormemente feliz. (Arcia, 2021) Para el año 2021 se veía a sí mismo en 10 años sin grandes ambiciones, disfrutando su vejez en el campo, al lado de su esposa, hijos y hermanos.

No obstante, el deseo de estar con su familia, al lado de su esposa e hijos que le demandaban permanentemente más presencia en el hogar, competía con su interés de seguir trabajando por el crecimiento de su empresa. Mario José también deseaba aprovechar las importantes oportunidades que le ofrecía el mercado para alcanzar un mayor éxito empresarial y brindar no solo a su familia, sino también a sus empleados

más y mejores oportunidades para sus vidas. Situación que lo confrontaba con un dilema entre su vida empresarial y su vida familiar.

LATSYM y su Futuro

En un mundo globalizado, conectado y lleno de oportunidades para los empresarios, con una economía cada vez más competitiva que ofrecía importantes opciones de crecimiento para alcanzar el éxito empresarial, se presentaba para Mario José este complejo dilema, seguir dando prioridad a su familia y compartir más tiempo con ellos o retomar los proyectos de crecimiento de su empresa que estaban también de algún modo a la espera de su determinación. En los próximos años su hijo menor, Samuel, cuyo nacimiento lo había movido mayormente a poner pausa a las oportunidades de crecimiento de su empresa, se convertiría en un adolescente con mayor autonomía, situación que ofrecería a Mario José un espacio para dedicar más a su empresa. Sin embargo, su esposa deseaba que Mario José siguiera dando prioridad a su familia.

Las experiencias vividas en la crisis del Covid-19 durante el año 2020 le habían reforzado su idea de la importancia de estar unidos en familia, pero a su vez esta misma crisis le ofrecía importantes oportunidades de expansión en un mercado con gran potencial para su empresa. Para el año 2021 ¿Qué camino podrá tomar el empresario considerando que el covid-19 ofrecía una oportunidad de mayor crecimiento para su empresa? ¿Qué ventajas y desventajas podría traerle cada decisión? ¿Debería mantener con ecuanimidad y prudencia, con una ambición moderada y equilibrada, aquella vida frugal, familiar y tranquila que ha disfrutado durante los últimos años, o dedicarse ahora sí, al crecimiento y expansión de su empresa, retomando los proyectos que años atrás quedaron en pausa?

Los Expertos Responden

En el mundo gerencial los momentos de decisión son fundamentales pues determinan sin duda el rumbo de la empresa, lo que podría llevar al éxito o al fracaso. Sin embargo, como se puede evidenciar, para Mario José no solo se presenta una encrucijada por el éxito o no de su empresa, sino también por el éxito o fracaso de su vida familiar.

Consultando profesionales expertos sobre cuál sería su elección ante la pregunta ¿Éxito Empresarial o Vida Familiar? precisaron lo siguiente:

Mauricio Salas Giraldo, administrador de Empresas y Emprendedor:

“El éxito empresarial. Nuestras vidas dependen de suplir las necesidades (pirámide de Maslow) y para esto es necesario laborar y qué mejor que alcanzar logros que lo lleven a uno al éxito. Considero que entre la parte laboral y familiar se debe buscar un balance, donde al tener mejores ingresos económicos, es más fácil suplir las necesidades de la familia.

El éxito empresarial lo lleva a uno a un nivel de independencia económica, logrando obtener muchas cosas que hacen más fácil y llevaderos los otros ámbitos de la vida. Cabe resaltar que lo material no sólo es lo importante, sin embargo, luego de esforzarse, pasar años y años de dedicación a lo académico, retos laborales, dejar de lado momentos de familia; lograr salir adelante en lo laboral, es satisfactorio”.

Margarita María Oquendo Villareal, Psicóloga y consultora Empresarial.

En un mundo donde las emociones juegan un papel fundamental para el bienestar y la felicidad ha perdido mucha importancia el solo adquirir poder y dinero, los ejemplos que, dados a la sociedad, el exitoso Steve Jobs empresario norteamericano fallecido y Carlos Ardila Lule empresario colombiano, que como muchos otros no les sirvió al momento de una enfermedad fatal o un accidente inesperado o trágico.

La familia es pilar, futuro y fin de la sociedad, hay que vivir de algo, pero mientras se puedan suplir las necesidades básicas con un poco de diversión y goce, se disfruta mucho más fácil y sano con espacios de perdurabilidad y tranquilidad sin abandonar la realidad de poder subsistir.

Ambas son importantes porque si mi emprendimiento sale a flote, mi familia por un lado saldrá beneficiada y lo más importante es que ellos serían mi motivación para cumplir a cabalidad con ese sueño. Todo es un sacrificio, es un proceso continuo, no un pago que se hace una sola vez, cuando miro atrás puedo observar mi carrera, me doy cuenta de que el avance ha tenido un costo. Siempre estoy dispuesta a avanzar al siguiente nivel con una actitud de sacrificio en lo laboral, pero buscando estrategias o maneras de entregarle tiempo de calidad a toda mi familia. Lo que hago en lo laboral no lo hago pensando en mí misma, sino en mi familia, muchas personas renuncian a muchas cosas para obtener oportunidades potenciales. Creo que mientras se garantice que en ese camino puedo llevar de la mano a mi familia, así esto represente un sacrificio mayor, lo haré. Sí me doy cuenta de que ellos no pueden estar a mi lado prefiero renunciar y enfocarme en algo que me garantice ambas cosas, realizarme en mi emprendimiento y disfrutar de ello con mi familia”.

Anexo 1 Portafolio Botiquines

Los accidentes son acontecimientos inesperados, suceden en cualquier parte y en cualquier momento, por ello es necesario contar con un botiquín de primeros auxilios equipado en todos los ámbitos de nuestra vida. Es una norma de seguridad tener un botiquín donde quiera que haya grupos de personas reunidos; en una emergencia, usted, un miembro de su familia, un visitante o compañero pueden sufrir una herida, quemadura u otros tipos de lesiones y si tiene los artículos básicos en un botiquín de primeros auxilios estará mejor preparado para ayudar.

Recuerde que muchas lesiones no ponen en peligro la vida y no requieren una atención médica inmediata y si sabe cómo tratar lesiones menores, estará mejor preparado para ayudar en caso de una emergencia mayor. Para estos efectos, es conveniente tener en el un manual de primeros auxilios y leerlo cuidadosamente, tal vez podría tomar una clase de primeros auxilios, pero el solo hecho de tener un botiquín dotado a la mano puede ayudarlo a parar una hemorragia, prevenir una infección o ayudar con la descontaminación.

El botiquín puede ser una caja, un estuche, inclusive una bolsa lo importante es que sea fácil de transportar, espacioso y que permanezca limpio. Debe estar ubicado en un sitio fresco, seco, protegido de la luz y fundamentalmente fuera del alcance de los niños; las personas que residen o trabajan en el lugar deben saber dónde se guarda y cómo usarlo adecuadamente. Es conveniente revisar periódicamente los elementos de nuestro botiquín, para descartar los que estén vencidos y reponer los que se gastaron. Los medicamentos que se tengan el botiquín deben conservarse en sus envases originales y rotular las dosis recomendadas por el médico.



Anexo 2

ANEXO 2 - Comparativo Oferta Botiquines

Ítem	Descripción del bien o servicio	Cant	Valor Unitario		
			LATSYM	IMPLESEG	Seguridad Industrial
1	Botiquín lona dotado familiar	1	60.000		79.000
2	Botiquín ref. multifuncional	155	118.000	267.292	138.000
3	Botiquín lona 170 trauma morral	1	220.000	172.308	276.000
4	Botiquín metálico mediano	1	85.000	125.385	107.000
5	Botiquín lona primeros auxilios lonchera dotado	1	15.000		25.000
6	Botiquín térmico 18 Productos grande vehicular B	1	30.000	31.358	
7	Botiquín portátil metálico grande	1	115.000	145.385	
8	Botiquín riñonera rojo con dotación APH básica	1	77.000	96.154	
9	Botiquín empresarial	1	250.000		
10	Botiquín personal	1	25.000		
11	Botiquín riñonera personal	1	29.500		
12	Botiquín pierna personal	1	77.000		
13	Botiquín pierna APH	1	90.000		
14	Botiquín super jumbo	1	85.000		
15	Botiquín zona cardioprotegida	1	125.000		
16	Botiquín tipo A	1	130.000		
17	Botiquín tipo B	1	985.000		
18	Botiquín tipo B sin camilla	1	755.000		
19	Botiquín tipo C	1	1.600.000		

Anexo 3

Mercado Nacional de LATSVM

LATSVM se proyectó en algunas de las ciudades principales de Colombia como en Barranquilla, Bogotá y Manizales, donde encontró un amplio mercado y unas posibles plazas para la venta de sus Botiquines.

La ciudad de Barranquilla una ciudad que se caracteriza por sus puertos, navieras, la alta demanda y gran variedad de productos y con gran movimiento comercial, pero que para la venta de Botiquines no era tan comercial y aunque no tenía gran competencia para sus productos y era casi el único que los distribuía, allí no se tenía esa cultura de tener un botiquín en casa, en empresa o un vehículo. el mercado esta ciudad no fracaso, pero, conto con una persona que le distribuía sus Botiquines a las poquitas empresas que los solicitaban

En la ciudad de Manizales a pesar de ser una ciudad pequeña y con poca población logro algunas ventas, la competencia era poca era casi el único proveedor de Botiquines, pero al igual que en otras ciudades no contaba con el personal idóneo para cubrir sus almacenes y para él era difícil hacerse cargo del negocio.

Para la ciudad de Bogotá a diferencia de las demás ciudades y por ser la capital de Colombia había gran competencia en la venta de Botiquines y aun así logro ingresar a esta plaza comercializar sus productos a grandes y reconocidas empresas. En entrevista realizada al Señor Mario José gerente de LATSVM nos informó que “mientras el vendía un Botiquín en una semana otras compañías vendían 5 en la misma semana”, la competencia no era nada fácil pero su estrategia de unirse a empresas grandes y sus buenas relaciones con Cruz Roja Colombiana le dieron la estabilidad en la ciudad de Bogotá.

Igualmente, en esta ciudad tiempo después no se contó con la suerte de tener una persona estable que permaneciera a cargo de las ventas lo que obligo a su dueño a cerrar esta sucursal ya que a él también se le dificultaba estar al pendiente desde la ciudad de Medellín.

Referencias

Bocanegra Gutierrez, J. H. (abril de 2014). *Evolución y retos de la seguridad industrial en Colombia*. www.reporteroindustrial.com/temas/Evolucion-y-retos-de-la-seguridad-industrial-en-Colombia+97285

IMPLESEG. (s.f.). *Impleseg Seguridad Industrial*. <https://www.impleseg.com/>

LATSYM S.A.S. (2020). *Látex Simuladores y Preparativos para Emergencias LATSYM S.A.S.* <https://www.latsymltda.com/>

Náuticos Chalecos Salvavidas S.A.S. (s.f.). <https://www.nauticos.com.co>

Seguridad Industrial. (s.f.). S.I. Seguridad Industrial. <https://www.siseguridad.com.co/>