 <p>Universidad<sup>®</sup> Católica de Manizales <small>UNIVERSIDAD DE MANIZALES</small></p>	INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	1 de 89

**EMPRESA DE CONSULTORÍA EN SGSST Y NORMA ISO 45001:2018 PARA  
PYMES DEL SECTOR CONSTRUCCIÓN EN EL VALLE DEL CAUCA**

**ZAJJMA CONSULTORÍA HSEQ**



**GUSTAVO ADOLFO RAMIREZ OSORIO**

**TUTOR**

**KEVIN PAULO BARRERO SANABRIA**

**UNIVERSIDAD CATÓLICA DE MANNIZALES  
FALCULTAD DE CIENCIAS DE LA SALUD A DISTANCIA  
ESPECIALIZACIÓN DE SEGURIDAD Y SALUD EN EL TRABAJO  
AÑO 2019**



INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO


Código: PRS-F-63

Versión: 2

Página: 2 de 89

## **I NOMBRE DEL PROYECTO**

Empresa de Consultoría en SGSST y Norma ISO 45001:2018 para PYMES del sector Construcción en el Valle del Cauca, Zajjma Consultoría HSEQ.


	<p style="text-align: center;">INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO</p>	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	3 de 89

## II TABLA DE CONTENIDO

I NOMBRE DEL PROYECTO .....	2
II TABLA DE CONTENIDO .....	3
III INTRODUCCIÓN.....	6
IV JUSTIFICACIÓN.....	8
V OBJETIVOS .....	9
Objetivo General.....	9
Objetivos Específicos .....	9
1. RESUMEN EJECUTIVO.....	10
1.1 Concepto de negocios.....	10
1.2 Potencial de mercado.....	10
1.3 Propuesta de valor .....	11
1.4 Resumen de inversiones .....	11
1.5 Proyecciones de ventas.....	11
1.6 Evaluación de viabilidad .....	12
1.7 Presentación del equipo de trabajo .....	12
2. PLANTEAMIENTO Y DESCRIPCIÓN DE LA OPORTUNIDAD DE NEGOCIOS ...	13
2.1 Contextualización: Global – Regional, Local y Sectorial: .....	13
2.2 Descripción de la Oportunidad de Mercado .....	15
2.3 Análisis PESTAL .....	17
2.4 Análisis DOFA .....	19
2.5. Estimación de Demanda .....	20
2.6. Tamaño del Mercado .....	22
2.7. Estructura del Mercado.....	23
3. PLAN DE MERCADO .....	27
3.1. Validación del Modelo de Negocio.....	27

3.2 Análisis de Segmentos de Mercado.....	34
3.3 Análisis de la Competencia .....	35
3.4 Estrategia de Mercados.....	39
3.5 Proyección de Ventas .....	43
4. PLAN OPERATIVO .....	45
4.1 Ficha Técnica de Producto o Servicio .....	45
4.2 Análisis de la Cadena de Valor.....	48
4.3 Proceso de producción o prestación del servicio.....	49
4.4 Proyección de producción o prestación del servicio .....	51
4.5 Análisis de requerimientos .....	52
4.5.1 Necesidades de maquinaria .....	52
4.5.2 Necesidades de materiales .....	52
4.5.3 Necesidades de personal.....	53
4.6 Análisis de Localización.....	54
4.7 Propuesta de diseño de planta.....	55
5. PROTOTIPO Y VALIDACIÓN DEL PROTOTIPO .....	56
6. PLAN ORGANIZACIONAL.....	63
6.1 Pensamiento estratégico .....	63
6.1.1 Principios Corporativos .....	63
6.1.2. Misión de la Empresa .....	64
6.1.3. Visión de la Empresa.....	64
6.1.4. Objetivos Estratégicos .....	65
6.2 Estructura organizacional .....	65
6.3 Análisis Legal y Normativo.....	66
6.3.1 Legislación aplicable .....	66
6.3.2 Tipo de sociedad.....	67
6.3.3. Obligaciones y beneficios.....	67
7. PLAN DE GESTIÓN DE RIESGOS .....	69

7.1 Estrategia de mitigación según el análisis PESTAL .....	69
7.2 Riesgos de producto .....	69
7.3 Riesgo de organización.....	70
7.4 Riesgo de mercado/segmento .....	70
8. PLAN FINANCIERO .....	71
8.1 Análisis de costos de operación.....	71
8.2 Plan de Inversiones.....	74
8.3 Plan de Financiación.....	75
8.4 Análisis del punto de equilibrio.....	77
8.5 Estado de resultados proyectado.....	78
8.6 Flujo de caja proyectado.....	79
8.7 Balance general proyectado.....	80
8.8. Evaluación del modelo de negocio a través de Valor Presente Neto y Tasa Interna de Retorno .....	82
9. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES .....	83
9.1 Conclusiones.....	83
9.2 Recomendaciones .....	84
10. BIBLIOGRAFÍA .....	86
11. ANEXOS .....	88

	INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	6 de 89


### III INTRODUCCIÓN

Uno de los aspectos más importantes y que ha revolucionado todo lo concerniente con la seguridad y salud en el trabajo durante los últimos años en Latinoamérica y el país, es la preocupación del ser humano por mejorar sus condiciones de vida, salud y seguridad; Es así como en los lugares de trabajo se ha iniciado un empoderamiento de los líderes no solo en cuanto a la búsqueda del bienestar integral de su población trabajadora, sino que esta tenga las mejores condiciones para realizar las actividades que le han sido asignadas.

El sector de la construcción es uno de los sectores que más empleo y riquezas genera en el país, sin embargo dicho sector está poco familiarizado con los requisitos que deben cumplir las empresas en materia de seguridad y salud en el trabajo, esto puede ser a que una inmensa mayoría de este sector es informal, también tiene una tasa de analfabetismo muy alta en su población trabajadora raza y por otro lado a que por el tipo de contratación que usualmente se maneja realizan constantemente vinculaciones y desvinculaciones de su personal lo que dificulta la trazabilidad de cualquier proceso.

El proyecto de emprendimiento que se presenta a continuación muestra un modelo de creación de empresa liderada por un Ingeniero Industrial Especialista en Seguridad y Salud en el Trabajo que desea orientar esfuerzos hacia las PYMES del sector construcción del Valle del Cauca ofertando servicios de consultoría en SGSST de la más alta calidad e integridad que satisfagan las necesidades y expectativas de las partes interesadas en la prestación de nuestro servicio.


Esta propuesta está pensada a partir del planteamiento y descripción de una oportunidad en el mercado que requiere el mejoramiento del bienestar de los trabajadores de las posibles empresas clientes y proyectado a través del desarrollo de un modelo de negocio que se validara en el desarrollo del presente documento a través de un plan de mercadeo, un plan operativo, un plan organizacional, un plan de riesgos y un plan financiero que determinaran la viabilidad y factibilidad de la empresa en sus primeros años de operación.

	INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	8 de 89

#### **IV JUSTIFICACIÓN**

Los motivos que impulsan y justifican el desarrollar un proyecto de viabilidad para la creación de una empresa de consultoría en SGSST y Norma ISO 45001:2018 para PYMES del Valle del Cauca llamada Zajjma Consultoría HSEQ radican en la importancia de enfatizar que la Seguridad y Salud en el Trabajo debe ser tenida en cuenta dentro de las empresas como una práctica que tiene el firme propósito de mantener controlados todos los riesgos de accidentes y enfermedades laborales, por ello, los empresarios deben ser conscientes de su importancia, pues estos Sistemas de Gestión no solo evitan la materialización de los riesgos sino que también mejoran la productividad, optimizan procesos productivos y organizacionales.



	<p style="text-align: center;">INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO</p>	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	9 de 89


## V OBJETIVOS

### Objetivo General

Evaluar la viabilidad de la creación de una empresa que brinde servicios de consultoría en la creación, mantenimiento y mejora de Sistemas de Gestión de Seguridad y Salud en el Trabajo y Norma ISO 45001:2018 para PYMES en el Valle del Cauca bajo metodología PHVA con el fin de establecer cumplimiento frente a los requisitos legales de obligatorio cumplimiento o requisitos voluntarios.

### Objetivos Específicos

1. Validar el modelo de negocio inicial del proyecto empresarial Zajjma Consultoría HSEQ “servicios de consultoría en Sistemas de Gestión de Seguridad y Salud en el Trabajo y norma ISO 45001:2018 para PYMES del sector construcción en el Valle del Cauca”.
2. Construir un plan de negocio para el proyecto empresarial Zajjma Consultoría HSEQ que permita establecer la viabilidad de la iniciativa.
3. Diseñar y validar un prototipo inicial (portafolio de servicios en SGSST y norma ISO 45001:2018) atractivo para el mercado de las PYMES del Valle del Cauca.

	INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	10 de 89

## **1. RESUMEN EJECUTIVO**


### **1.1 Concepto de negocios**

En el presente documento se establecerá la viabilidad de un proyecto en la creación de una empresa dedicada a actividades del sector terciario como lo es los servicios de consultoría en temas de Seguridad y Salud en el Trabajo y normas ISO; Esta empresa tiene como nombre Zajjma Consultoría HSEQ y su propuesta de negocio está orientada a las PYMES del sector construcción en Cali y el Valle del Cauca.

Zajjma Consultoría HSEQ nace con el propósito mantener las condiciones de seguridad y salud en el trabajo del recurso máspreciado de todo negocio, el humano, sin el cual ninguna empresa puede comenzar, sostenerse y crecer en el tiempo.

### **1.2 Potencial de mercado**

La obligatoriedad legal en cuanto al diseño, implementación, mantenimiento y mejora de los SGSST en las empresas, genera una oportunidad de negocio para implementar dicho sistema de gestión en las empresas, es por ello que se realiza una estimación de la demanda que Zajjma Consultoría HSEQ podría atender, en la cual se alinean empresas PYMES del sector construcción inicialmente, pues se desea extender la prestación de servicios en un futuro próximo a las empresas de los demás sectores de la economía y ubicados en todo el departamento del Valle del Cauca como también a lo largo y ancho del territorio Colombiano.

	INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	11 de 89

### **1.3 Propuesta de valor**


La empresa Zajjma Consultoría HSEQ presenta como propuesta de valor la identificación y control de cualquier riesgo que pueda afectar la salud y seguridad de los trabajadores de las empresas clientes con el fin de reducir los índices de accidentalidad y ausentismo, y los costos que estos generan para aumentar la productividad y garantizar la continuidad de la empresa cliente en el mercado, a través de cumplimiento a requerimientos legales al SGSST, además, de un constante acompañamiento a los clientes durante visitas de inspección por parte de gubernamentales como Ministerio de Trabajo.

### **1.4 Resumen de inversiones**

Para la creación y puesta en marcha de las actividades laborales de la empresa Zajjma Consultoría HSEQ requiere de una inversión inicial de \$8.700.000 para su funcionamiento, repartidos en cuentas bancarias por \$6.800.000 y equipos de cómputo por \$1.900.000, se espera que esta inversión se logre financiar durante los dos primeros años de manera mensual, siendo así un total de 24 cuotas con un interés nominal del 21%

### **1.5 Proyecciones de ventas**

La proyección de ventas de la empresa Zajjma Consultoría HSEQ se realizó en el plan financiero del presente documento, en el cual se determinó un valor en ventas de \$163.680.000 para el año 1 y se proyectó un crecimiento en ventas del 10% por cada año venidero, además, se realizó la evaluación del modelo de negocio a través de valor presente neto y tasa interna de retorno (TIR) donde se pudo evidenciar un 1260% para el

	INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	12 de 89


final del ejercicio en proyección de tres años; Esto genera una buena expectativa frente al proyecto de creación de empresa.

### **1.6 Evaluación de viabilidad**

Los datos que arroja el ejercicio de viabilidad del proyecto de creación de la empresa Zajjma Consultoría HSEQ son satisfactorios, durante el primer año de operaciones existe un buen margen de rentabilidad, lo que genera confianza para llevar a cabo lo planificado en el presente documento, se espera una estimación de crecimiento de la demanda en un 10% anual durante los 3 primeros años de operación lo cual puede aumentar realizando las estrategias de mercadeo planteadas en el presente documento

### **1.7 Presentación del equipo de trabajo**

Para la presentación y puesta en marcha de este proyecto de emprendimiento el equipo de trabajo está conformado por Gustavo Adolfo Ramírez Osorio, Ingeniero Industrial, Especialista en Seguridad y Salud en el Trabajo, certificado como auditor en Sistemas Integrados de Gestión HSEQ y con una experiencia de 8 años en temas relacionados con procesos de seguridad, salud en el trabajo, medio ambiente y calidad

	INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	13 de 89


## 2. PLANTEAMIENTO Y DESCRIPCIÓN DE LA OPORTUNIDAD DE NEGOCIOS

### 2.1 Contextualización: Global – Regional, Local y Sectorial:

La constante evolución de la productividad y dinamismo de la gestión empresarial de todos los sectores económicos a nivel mundial genera riesgos profesionales que impactan a los trabajadores y sus familias, no sólo desde el punto de vista económico, sino también en lo que respecta a su bienestar físico, social y emocional a corto, mediano y largo plazo; Debido a esto, cada vez es más importante que las organizaciones aseguren sistemas de trabajo tendientes a mejorar las condiciones de seguridad y salud de las personas en sus lugares de trabajo.

Según la Organización Internacional del Trabajo (OIT). 2,78 millones de trabajadores mueren cada año a causa de accidentes del trabajo y enfermedades profesionales. Se calcula que los días de trabajo perdidos representan cerca del 4% del PIB mundial y, en algunos países hasta el 6% o más (Agencia de Información Laboral – AIL, 2019).

Desde que surgieron las normas OHSAS se ha venido generando una revolución a nivel mundial que han marcado un punto de partida para que las organizaciones le den a la Seguridad y Salud en el Trabajo la importancia que tienen en cuanto a la prevención de lesiones y enfermedades profesionales a través de la creación de metodologías, procesos y procedimientos que generan una cultura del cuidado de los trabajadores que son una de las principales fuentes de producción y generación de valor en una organización, además, también ha generado que las organizaciones busquen blindarse jurídicamente de eventuales


	INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	14 de 89

problemas por causa de accidentes de trabajo o enfermedades profesionales que en un momento determinado puedan generar amenazas de tipo económico o legal que afecten la estabilidad y continuidad del negocio.

Colombia se ha adherido a las disposiciones y principios emanados por la Organización Internacional del Trabajo (OIT) quien ha promovido normas que tienen relación con temas de Seguridad y Salud en el Trabajo de carácter obligatorio y voluntario, como son los Sistemas de Gestión con vigencia actual y de obligatorio cumplimiento como el Decreto Único Reglamentario 1072 de 2015 y la Resolución 0312 de 2019, además, de la norma internacional ISO 45001:2018 de voluntario cumplimiento.

Actualmente en Colombia se viene realizando un proceso de transición que va desde Junio de 2017 hasta Noviembre de 2019 el cual establece fechas para la fase de adecuación y transición del SGSST bajo estándares mínimos (Ministerio de Trabajo, 2019) con el que se busca promover entornos de trabajo seguros y saludables para los trabajadores de todos los sectores económicos del país.

El SGSST se fundamenta en normas internacionales reconocidas y aprobadas, que facilitan a las organizaciones el mejoramiento de sus procesos basados en un ciclo de mejora continua PHVA. Se calcula que en Colombia cerca de 20 millones de personas conforman la población económicamente activa, en edad de trabajar, de estos solamente 9 millones están cubiertos por la seguridad laboral y social, los otros 11 millones pertenecen

	INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	15 de 89

al sector informal, trabajadores expuestos sin ningún tipo de control, sin ningún tipo de capacitación, sin ningún tipo de educación, a los riesgos propios de su actividad económica.

En el contexto local, en el Valle del Cauca existe una oportunidad de generar alianzas para la prestación de servicios de consultoría en SGSST de obligatorio cumplimiento como el Decreto 1072 de 2015, la Resolución 0312 de 2019 y normas ISO 45001:2018 de cumplimiento voluntario pues según las cifras de la Cámara de Comercio de Cali el número de firmas que renovaron su Matrícula Mercantil ascendió a 75.903 en 2018, registrando un crecimiento de 1,7% frente a 2017. En lo que se refiere a la creación de empresas, se registraron 18.977 en 2018, 9,2% más que en 2017 (Cámara de Comercio de Cali, 2019)


## **2.2 Descripción de la Oportunidad de Mercado**

Según el Decreto Único Reglamentario 1072 de 2015 los empleadores tienen una serie de obligaciones con el Ministerio de Trabajo, además de responsabilidades con su empresa y sus colaboradores en cuanto a la protección de la salud y seguridad en el sitio de trabajo buscando así mayor productividad y eficacia en su organización.

Según la Resolución 0312 de 2019 a finales del año 2019 las empresas sin importar su tamaño y actividad económica deben tener implementados sus Sistemas de Gestión de Seguridad y Salud en el Trabajo y a partir del año 2020 el Ministerio de Trabajo realizará inspección, vigilancia y control sobre las organizaciones y su cumplimiento frente a estos requisitos de obligatorio cumplimiento.

Por lo tanto, la demanda de PYMES del sector construcción que van a tener la necesidad de alianzas estratégicas con empresas de consultoría en la implementación del Sistema de Seguridad y Salud en el Trabajo va a aumentar; Según la Cámara de Comercio de Cali, durante el 2018 el número de empresas registradas en el sector construcción fue de 4666; un 3,4% más que el año 2017 (Cámara de Comercio, 2019). Por ello se puede determinar una gran oportunidad de establecer lazos de trabajo con las PYMES de este sector pues al ser de alto riesgo se exponen a perder la confianza de sus clientes, oportunidad de conseguir nuevos clientes, credibilidad y reputación y también grandes oportunidades de crecimiento en su sector, además, el no implementar el SGSST de acuerdo con estos reglamentos puede conllevar grandes multas, algunas de hasta 500 salarios mínimos mensuales vigentes.




	INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	17 de 89

### 2.3 Análisis PESTAL

Para la puesta en marcha del proyecto de emprendimiento de la “Empresa de Consultoría en SGSST y Norma ISO 45001:2018 para PYMES del sector Construcción del Valle del Cauca” Es importante conocer los contextos a los cuales se verá enfrentada la empresa y como abordar estos contextos de la mejor manera.

FACTORES		DESCRIPCIÓN DEL IMPACTO	¿COMO AFECTA ESTE FACTOR A ZAJJMA CONSULTORIA HSEQ?	
	<i>POLITICO</i>	Elecciones gubernamentales	Ley de garantías	Indiferente - No genera ninguna afectación a la empresa debido que no se realizaran contrataciones con el estado
		Afecciones en el Proceso de paz	Altas expectativas en cuanto al nuevo rumbo tomado a raíz de las afecciones que ha tenido el proceso	Negativa - Podría generar afectación debido a disminución de posibilidades de crecimiento económico del país
<b>E</b>	<i>ECONOMICO</i>	Tasa de cambio	Aumento costo materia prima. Si sube se encárese el costo de la materia prima. Si baja se estabiliza el costo de la MP	Indiferente - No afecta la empresa debido a que se genera un servicio y no un producto
		IVA	Crecimiento de la competencia desleal	Negativa - Afectaría significativamente la empresa debido a que hay Profesionales o Tecnólogos particulares que no generan IVA por sus servicios
		Crecimiento del sector	Crecimiento en el mercado a nivel regional	Positiva - Afectaría positivamente por la diversificación de servicios ofrecidos
<b>S</b>	<i>SOCIAL</i>	Oferta laboral	Generación de empleo	Positiva - Conocimiento del sector y manejo de bases de datos

		Especialización del sector	Conocimiento de las necesidades y expectativas del sector en cuanto a SGSST	Positiva - Más de 5 años de experiencia en el sector construcción
<b>T</b>	<b>TECNOLOGICO</b>	Ciberataques	Piratas informáticos que secuestran información de la organización y piden retribución económica para su rescate	Negativa - Pérdida de información, exposición a fraudes, estafas
<b>A</b>	<b>AMBIENTAL</b>	Aspectos e impactos ambientales	Generados a partir de la actividad económica de la organización	Negativa - Consumo de recurso hídrico y energético
<b>L</b>	<b>LEGAL</b>	SGSST	Implementación del SGSST bajo Decreto 1072 y Resolución 0312	Positiva - Mejorar los estándares de seguridad y salud en el trabajo de la organización y sus colaboradores
		Requisitos legales de operación	Requisitos de consultoría a diferentes sectores	Positiva - Ampliación de mercado de operación - posible incremento de ventas
		Registro Nacional de Bases de Datos	No implementación de ley de datos personales	Negativa - Multas por incumplimiento
		Reforma laboral	Incumplimiento en leyes, decretos y reformas laborales	Negativa - Demandas, multas y costos adicionales, además de afectaciones en la imagen y reputación de la empresa


	INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	19 de 89

## 2.4 Análisis DOFA

DOFA	OPORTUNIDADES	AMENAZAS
	Obligatoriedad de requisitos del SGSST para todas las organizaciones sin importar su tamaño	Ingreso de nuevos competidores y crecimiento de la competencia en el sector
	Plan Nacional de Seguridad y Salud en el Trabajo	Rivalidad y competencia desleal entre empresas dedicadas a la misma actividad económica
	Crecimiento del sector construcción	Cambios en la legislación en materia de seguridad y salud en el trabajo en Colombia
	Actualización normativa en ISO 45001:2018	Accesibilidad a software de implementación sin acompañamiento por parte de los posibles clientes que no conocen del SGSST
	FORTALEZAS	DEBILIDADES
	Competencia del profesional en consultoría	No se cuenta con un plan estratégico con base en objetivos, metas y presupuestos.
	Confianza del servicio a través de la experiencia en el sector	No existe un plan de mercadeo definido en la empresa
	Formación y experiencia como auditor certificado en ISO 45001:2018, ISO 9001:2015 y ISO 14001:2015	Desconocimiento de marco normativo para la creación de empresas

### Análisis del DOFA de la empresa Zajjma Consultoría HSEQ

Se logra evidenciar que la empresa Zajjma Consultoría HSEQ, tiene buenas oportunidades de crecimiento en el sector construcción del Valle del Cauca ofreciendo los servicios de consultoría en SGSST debido a la obligatoriedad que los entes gubernamentales como el Ministerio de Trabajo han impartido a todas las empresas, también, se puede aprovechar la fortaleza de la competencia de su personal en normas NTC

	INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	20 de 89

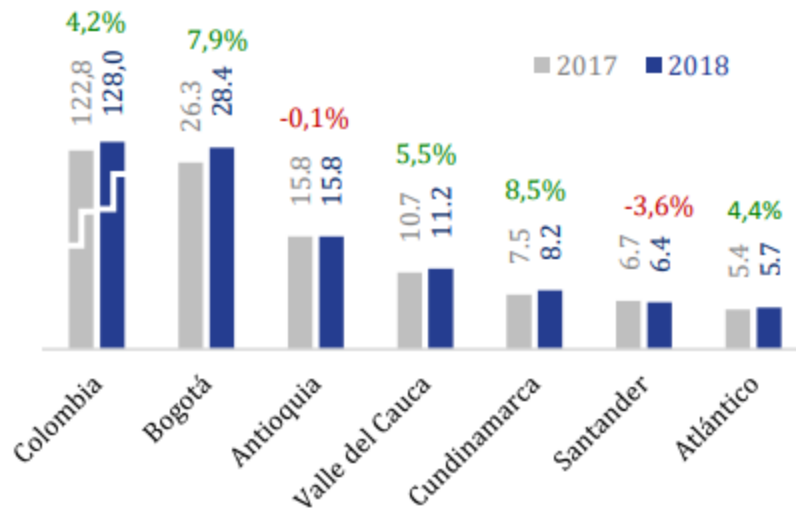
ISO y enfrentar amenazas como la competencia desleal de algunos profesionales que no tienen empresa legalmente constituida y además prestan servicios a muy bajo precio ya que no generan IVA.

## 2.5. Estimación de Demanda

Con el fin de realizar una estimación de la demanda y el mercado actual de las PYMES del sector construcción en el Valle del Cauca para establecer un mercado potencial para la Consultoría en SGSST y Normas ISO 45001:2018; Se establecieron datos globales a nivel país publicados por Confecámaras donde se logró evidenciar la siguiente información:

El número de empresas (personas naturales y sociedades) creadas en Colombia durante enero-abril de 2018 fue 128.013, registrando un crecimiento de 4,2% frente al mismo periodo de 2017 (Gráfico 1). En el Valle del Cauca se registraron 11.242 empresas nuevas en enero-abril de 2018, 5,5% más que en igual periodo de 2017. (Cali, Camara de Comercio de Cali, 2018)

**Gráfico 1. Número de empresas\* nuevas en Colombia y principales departamentos (miles) enero-abril (2018 Vs. 2017)**



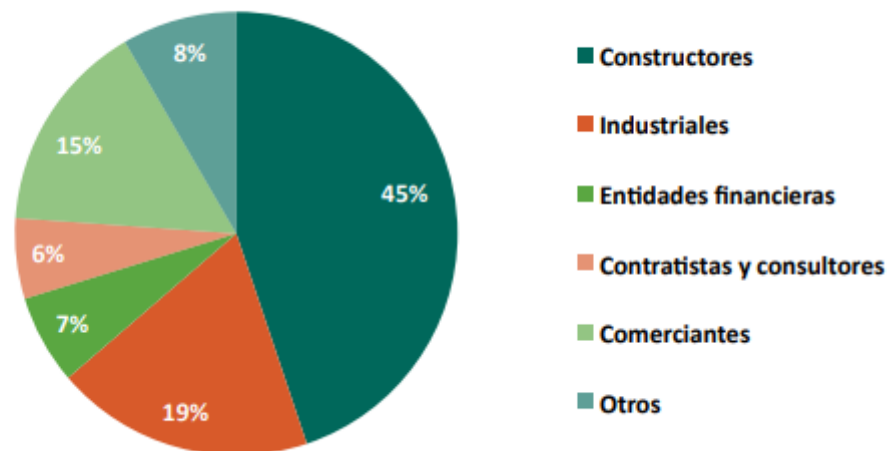
Fuente: Confecámaras - Cálculos Cámara de Comercio de Cali  
\*Personas naturales y sociedades

En el Valle del Cauca se registraron 11.242 empresas nuevas en enero-abril de 2018, 5,5% más que en igual periodo de 2017. (Cali, Camara de Comercio de Cali, 2018).

Con respecto a tamaño del mercado objetivo para la ejecución de actividades de consultoría, se determinó que en el Valle del Cauca están registradas un total de 1890 PYMES asociadas a actividades del sector construcción. Esta cifra se logra determinar luego de una revisión de localización de empresas en el Valle del Cauca, el cual está conformado por 42 municipios en los cuales predominan Cali, Buenaventura, Palmira, Jamundí, Tuluá y Yumbo. (El Economista).


## 2.6. Tamaño del Mercado

Luego de conocer la evolución en la participación del mercado nacional del sector construcción, 45% según fuente de CAMACOL (Construcción, Camacol - Entorno Económico Sector)



Se logra evidenciar que existe una oportunidad latente en el mercado para continuar con el ejercicio de determinar la viabilidad del proyecto de consultoría para las empresas PYMES de este sector, teniendo en cuenta su participación tanto a nivel nacional como focalizada en la región del Valle del Cauca, siendo el 7% del producto interno bruto PIB de la nación en el año 2017 según (El País Crecimiento Económico, 2018)

Para la estimación de la demanda del mercado se ha establecido como método a tener en cuenta información respecto a las necesidades y expectativas de los posibles clientes en

	INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	23 de 89

cuanto a los servicios de consultoría en SGSST y normas ISO 45001:2018 para la implementación, mantenimiento y mejora de estos sistemas en sus organizaciones.

Como parte de la segmentación del mercado, de las 1460 empresas que se encontraron registradas en el municipio de Santiago de Cali, se evaluarán un total de 803 empresas PYMES que corresponden al 55% de la muestra.

También es importante especificar que la empresa desea expandir su alcance a otro tipo de sectores de la economía y a ciudades colindantes a Santiago de Cali luego de un periodo de tiempo superior a un año en actividades de consultoría.

## 2.7. Estructura del Mercado

Según el informe #11 de la Cámara de Comercio de Cali “Enfoque Competitivo – Estudios Empresariales y de Competitividad” durante el año 2018 en el sector de servicios terciarios como lo son los denominados servicios administrativos, se crearon un total de 954 empresas, un 33,1% más que el año inmediatamente anterior; además, de ser un sector con el 5% de participación en la actividad económica local. (Cámara de Comercio de Cali, 2019).


A continuación, se genera una tabla de número de empresas nuevas por cada sector económico.

Sector	2017	2018	Part. (%)	Var. (%)
Comercio	6.537	7.394	39	13,1
Alojamiento y comida	2.200	2.342	12,3	6,5
Industria	1.941	2.166	11,4	11,6
Otros servicios	989	1.148	6	16,1
Actividades profesionales	1.211	1.112	5,9	-8,2
Servicios administrativos	717	954	5	33,1
Construcción	865	881	4,6	1,8
Información y comunicaciones	484	549	2,9	13,4
Transporte	492	452	2,4	-8,1
Construcción	346	364	1,9	5,2
Actividades artísticas y de entretenimiento	294	346	1,8	17,7
Salud	375	332	1,7	-11,5
Financiero	279	295	1,6	5,7
Educación	231	207	1,1	-10,4
Agropecuario	240	206	1,1	-14,2
Distribución y tratamiento de aguas	134	152	0,8	13,4
Suministro de electricidad y gas	22	35	0,2	59,1
Minas	9	31	0,2	244,4
Administración pública	3	6	0	100
Hogares como empleadores	2	5	0	150
<b>Total</b>	<b>17.371</b>	<b>18.977</b>	<b>100</b>	<b>9,2</b>

Fuente: Registro Mercantil - Cálculos Cámara de Comercio de Cali  
\*Personas naturales y sociedades

Teniendo en cuenta lo anterior, se logra identificar un panorama positivo en cuanto a la oportunidad de negocio, debido a que la empresa Zajjma Consultoría HSEQ. ingresará a un mercado tipo oligopolio pues a la fecha existen diversas empresas y personas naturales que ofrecen servicios enfocados en la Seguridad y Salud en el Trabajo; sin embargo, nuestro factor diferenciador frente a la competencia está enmarcado en ofrecer un servicio integral entre el SGSST y la NTC ISO 45001:2018 según sea al caso, además, a futuro se planea contratar más personal para realizar apoyo en actividades de consultoría con el fin de afianzar un equipo interdisciplinario que le permita a la empresa brindar las solución perfecta a sus clientes sin importar su actividad económica y mercado en el que se encuentren.



	INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	25 de 89

Con respecto a los entes gubernamentales existentes y demás partes interesadas en el mercado de los SGSST, es importante identificar cuáles serán de apoyo para la ejecución de actividades de consultoría:

### **Ministerio de Trabajo**


Ente regulador y de auditor de la implementación y desarrollo de los Sistemas de Gestión de Seguridad y Salud en el Trabajo.

### **Servicio Nacional de Aprendizaje SENA**

Formación a empresas (trabajo en alturas, curso de SST 50 horas, normas de seguridad eléctrica, tareas de alto riesgo).

### **Aseguradoras de Riesgo Laboral (ARL)**

Prestar asesoría y asistencia técnica a las empresas afiliadas para la implementación del SG-SST. También deberán capacitar al COPASST o al vigía en Seguridad y Salud en el Trabajo en los aspectos relativos al SG-SST. Igualmente, deberán realizar la vigilancia delegada del cumplimiento del SG-SST e informar a las direcciones territoriales del Ministerio del Trabajo los casos en los cuales se evidencia el no cumplimiento del mismo por parte de sus empresas afiliadas.

	<p>INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO</p>	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	26 de 89

**Consejo Colombiano de Seguridad (CCS)**

Acompañamiento en la mejora continua (servicio de auditoria interna y certificación), capacitaciones especializadas y certificadas (auditor interno, brigadas de emergencias en pistas, temas ambientales y de seguridad industrial, congresos de seguridad).


**Proveedores de Materiales e Insumos**

Suministro de elementos de protección personal (EPP), señalización, extintores, otros.

**Cuerpo de bomberos**





Capacitaciones en plan de emergencias, visitas para diligenciar la situación bajo control.


De acuerdo con lo expuesto anteriormente el segmento de mercado potencial al cual la empresa Zajjma Consultoría HSEQ desea apuntar con sus servicios de consultoría en SGSST y NTC ISO 45001:2018 está en las pequeñas y medianas empresas del sector construcción con nivel de riesgo de III a V y con un número de empleados de entre 50 y 200 trabajadores



	<p>INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO</p>	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	27 de 89


### 3. PLAN DE MERCADO



#### 3.1. Validación del Modelo de Negocio


SOCIOS CLAVES	ACTIVIDADES CLAVE	PROPUESTA DE VALOR	RELACIONES CON LOS CLIENTES	SEGMENTOS DEL CLIENTE
<p>Se definen como aliados claves de Zajjma Consultoría HSEQ; las entidades gubernamentales que generan disposiciones y principios emanados de la constitución Colombiana en materia de Seguridad y Salud en el Trabajo como lo son Ministerio de Trabajo, Consejo Colombiano de Seguridad, ARL, entre otras</p> 	<p>Identificar las empresas PYMES del sector construcción a las cuales se les ofrecerán los servicios de consultoría en SGSST</p> <p>Definir estrategias de mercadeo (Redes Sociales, Voz a Voz, entre otras)</p> <p>Asegurar la ejecución de todas las actividades tendientes a establecer la creación de empresa legalmente constituida</p> 	<p>Identificar y controlar cualquier riesgo que pueda afectar la salud y seguridad de los trabajadores de las empresas clientes</p> <p>Reducir los índices de accidentalidad y ausentismo, y los costos que estos generan.</p> <p>Garantizar la continuidad de la empresa cliente en el mercado, a través de cumplimiento a requerimientos legales al SGSST</p> 	<p>Relación directa a través de nuestros canales de comunicación con el fin de que el cliente sienta acompañamiento constante de la empresa.</p> <p>Asistencia técnica en el proceso de implementación del sistema de gestión</p> <p>Diseñar e implementar estrategias de fidelización de los clientes mediante acciones que permitan ver el sistema de gestión como valor agregado</p> 	<p>Zajjma Consultoría HSEQ ofrece servicios de consultoría en SGSST inicialmente para PYMES del sector construcción para empresas con nivel de riesgo de III a V y con un número de empleados de entre 50 y 200 trabajadores</p> <p><b>Pequeñas empresas:</b> Mínimo de 11 empleados y un máximo de 50.</p> <p><b>Medianas empresas:</b> Son las que tienen entre 50 y 200 empleados.</p> <p>Se planea iniciar con empresas clientes conocidas y que apoyaron la ejecución de este proyecto de grado con sus aportes en la matriz de empatía</p>
	<p><b>RECURSOS CLAVE</b></p> <p>Profesional calificado con licencia ocupacional vigente que lo avala como competente para desarrollar actividades de consultoría en SGSST</p>		<p><b>CANALES</b></p> <p><b>Promocionar y Vender los Servicios:</b></p> <p>Publicidad a través de redes sociales</p> <p>Compra de bases de datos de posibles clientes</p>	

	<p>INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO</p>	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	28 de 89

	<p>Equipos TIC (Celular, Computador)</p> <p>Oficina de trabajo tipo co-working</p> 		<p>Envío de Correos Electrónico.</p> <p>Referidos (voz a voz)</p> <p>Ferías Empresariales</p> <p>Contactos a través de visitas con los potenciales clientes.</p> <p>Envío de portafolio de servicios</p> <p><b>Medios de Pago:</b></p> <p>Efectivo, Transferencia electrónica</p> <p>Cheques Posfechados</p> <p>Sistemas de pago por horas de consultoría</p> <p><b>Postventa y Recompra:</b></p> <p>Acompañamiento durante visitas de Ministerio de Trabajo y otros entes gubernamentales</p> <p>Seguimiento a hallazgos detectados</p> <p>Atención a peticiones, quejas y reclamos</p> <p>Visitas de seguimiento al finalizar el contrato y ofrecimiento de re compra de servicios de seguimiento y mejora continua del SGSST</p>	
--	--	--	---	---

	<p>INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO</p>	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	29 de 89


ESTRUCTURA DE COSTOS	FUENTES DE INGRESO
<p>Honorarios por servicios - \$1.000.000 – mensual  Mantenimiento de Equipos de Cómputo- \$150.000 mensual  Oficina de trabajo Coworking - \$900.000 mensual aproximado  Plan de telefonía celular - \$70.000 mensual aproximado  Material de papelería - \$80.000 mensual aproximado  Portafolio de servicios - \$54.000 mensual aproximado  Marketing Digital (Redes Sociales) - \$400.000 mensual aproximado  Costos de Rodamientos - \$350.000 mensual aproximado  Dotación - \$87.050 mensual aproximado  Asesoría Contable - \$200.000 mensual  Asesoría Legal - \$80.000</p> 	<p>Pagos de honorarios por la prestación de servicios de consultoría en SGSST y norma ISO 45001:2018.</p> <p>Negociaciones por horas de consultoría o por actividades específicas como auditorías.</p> 

	INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	30 de 89

Para la realización del modelo de negocio se tuvo en cuenta las entrevistas con algunos representantes legales de empresas que podrían convertirse en clientes de Zajjma Consultoría HSEQ. Estas entrevistas se realizaron bajo metodología de mapa de empatía con las empresas PYMES del sector construcción a continuación relacionadas:

EMPRESA	REP LEGAL	ESPECIALIDAD	IDENTIFICACION	PODER ADQUISITIVO
CONSTRU MQ	LIDIO MARIANO QUIÑONEZ	MANO DE OBRA MAMPOSTERIA	900664693-8	MEDIO
CONSTRUCCIONES JAQ	JAIME ADRIANO QUIÑONEZ	MANO DE OBRA MAMPOSTERIA	901004158-1	MEDIO
MORERA INGENIERÍA Y TOPOGRAFIA	FERNANDO MORERA ROJAS	COMISIÓN DE TOPOGRAFÍA PARA CONTROL OBRA	900845979-6	ALTO
CONSTRULIVIANAS J.M.	JORGE ELIECER MERA DE LA CRUZ	INSTALACIONES HIDROSANITARIAS	901118033-1	MEDIO
C&P ELECTRICOS	CICERON IMBACHI CERON	SUMINISTRO E INSTALACIÓN REDES ELÉCTRICAS	900615955-3	ALTO
ARTAN	ANA SOFIA ESPINOSA	INSTALACIÓN CARPINTERÍA MADERA	900646282-8	ALTO
CUBIERTAS DEL VALLE	EMILIO VASQUEZ CORTES	MANO DE OBRA INSTALACIÓN PERFILES Y TEJA CUBIERTA	901114623-7	MEDIO
SERVINSTALADORES BECERRA	ORLANDO BECERRA	SUMINISTRO E INSTALACIÓN SISTEMA HIDROSANITARIOS	900476892-0	MEDIO
CONSTRUCCIONES METALICAS LV SAS	LEOPOLDO VARGAS BOHORQUEZ	CUBIERTA EN POLICARBONATO Y ESTRUCTURA EN TUBERIA CR	900486853-6	MEDIO


HIDROCONSTRUCCION ES JV SAS	JONY ADALBERTO VARGAS	SISTEMA CONTRAINCENDIO REDES HIDROSANITARIAS	900628477-0	MEDIO
TU VENTANA CALI SAS	ELIECER CASTILLO PARRA	CARPINTERIA EN ALUMINIO	900778367-1	ALTO
VALCAS CONSTRUCTORES	JUSTINA MAGALI CASTAÑO	ESTRUCTURA EN CONCRETO	901259429-7	MEDIO
CONSTRUCCIONES PAR S.A.S (DISATEC)	CARLOS HERNANDO PATIÑO	OBRA CIVIL, MANTENIMEINTO INDUSTRIAL, IMPERMEABILIZACIO N, FACHADA	800014216-7	ALTO
FORMAS ESTRUCTURALES DEL CONCRETO FEC	WILSON QUIJANO HURTADO	OBRAS DE ESTRUCTURA DE CONCRETO	900581560-1	ALTO
GONZALES Y LINARES INGENIERIA S.A.S	MARISOL REYES NARANJO	SISTEMA ALARMA CONTRA INCENDIO	901144706-8	ALTO
CONSTRUCCIONES MOTAVITA S.A.S	FREDY MOTAVITA	ESTRUCTURA EN CONCRETO	901117648-4	ALTO

	<p style="text-align: center;">INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO</p>	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	32 de 89


Como resultado del ejercicio se determinó la siguiente información para el segmento de las empresas PYMES del sector construcción en el Valle del Cauca, principalmente de Santiago de Cali donde se realizaron un total de 16 entrevistas con Representantes Legales:

HIPÓTESIS	PROBLEMA / NECESIDAD	PREGUNTA	HALLAZGOS	CONCLUSIONES
Las empresas no están cumpliendo con la legislación en SST y se exponen a la ocurrencia de sanciones	Desconocimiento de los empleadores en cuanto a la normatividad vigente  Cumplir con la normatividad vigente en materia de Seguridad y Salud en el Trabajo aplicable a la industria de la construcción en Colombia	¿Cómo está conformando el Sistema de Gestión? ¿Cómo lo conocieron, cómo lo crearon?	No está conformado el sistema	Las personas entrevistadas aseguran que sus empresas no cuentan con un sistema de gestión estructurado y en su mayoría no tienen conocimiento de lo que significa estas directrices de ley, aun así, llevan a cabo un control de los riesgos muy básico sin cifras estadísticas ni mediciones.  Los Representantes Legales consideran importante recibir apoyo y asesoría en los aspectos relacionados con el SGSST.
		¿Qué beneficios piensa que le podría generar a la empresa el implementar el SGSST?	Conocer los riesgos que se presentan en la obra  Quieren prevenir accidentes y enfermedades laborales.	
No contar con una buena organización y un acompañamiento adecuado por profesionales capacitados en temas de seguridad y salud en el trabajo aumenta la probabilidad de ocurrencia de incidentes, enfermedades laborales y accidentes de trabajo.	Apoyarse en profesionales competentes frente a riesgos laborales con el fin de gestionar los peligros y riesgos organizacionales	¿Sabe cómo actuar ante un accidente de trabajo que le ocurra a un trabajador en sus instalaciones?	Medianamente, entienden que se debe llamar a la EPS y ARL	Los Representantes Legales entrevistados manifiestan conocer los riesgos a los que están expuestos sus trabajadores, sin embargo, no conocen las medidas que se deben tomar para evitar la aparición de enfermedades laborales o accidentes de trabajo
La propuesta de implementar el	Necesidad de	¿Qué es lo más valioso	Para los Representantes	En general, los encuestados no cuentan



	<p style="text-align: center;">INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO</p>	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	33 de 89

<p>SGSST en las PYMES del sector construcción tendrá gran acogida por parte de los Representantes Legales y trabajadores siendo un tema de interés general.</p> <p>Demostrar la experiencia y el compromiso será un plus que permita dar a conocer el servicio prestado.</p>	<p>acompañamiento constante de los asesores o consultores, además, apoyo en visitas por parte del Ministerio del Trabajo</p>	<p>para usted en la prestación del servicio? (precio, que le dediquen tiempo, que le expliquen todo lo relacionado en el SGSST)</p>	<p>Legales es de mucha importancia el tiempo de dedicación y el precio.</p> <p>También se inclinan por el acompañamiento constante de su asesor o consultor.</p>	<p>con una empresa que los asista en la implementación del SGSST, pero en general lo que más les interesaría del servicio es el acompañamiento oportuno y constante.</p>
		<p>¿Considera importante recibir apoyo y asesoría en materia de seguridad y salud en el trabajo?</p>	<p>Si, para prevenir accidentes, enfermedades de los trabajadores y para cumplir con la ley.</p>	
<p><b>PROPUESTA DE VALOR</b></p>		<p><b>CANALES DE COMUNICACION</b></p>		
<p>La empresa Zajjma Consultoría HSEQ pretende establecer mecanismos de trabajo a través de sus consultorías con el fin de generar tranquilidad en sus clientes al identificar y controlar cualquier riesgo que pueda afectar la salud y seguridad de sus colaboradores. Además, reducir los índices de accidentalidad y ausentismo, y los costos que estos generan.</p> <p>Garantizar la continuidad de la empresa cliente en el mercado, a través de cumplimiento a requerimientos legales al SGSST</p>		<p>La manera como se ha venido promocionando los servicios de asesoría, consultoría y otros servicios de SGSST a las empresas, es por medio de la voz a voz.</p> <p>Zajjma Consultoría HSEQ, como empresa nueva que pretende incursionar en este mercado inicialmente en la ciudad de Santiago de Cali, se encuentra una gran oportunidad de ser pioneros en generar un portafolio de servicios que puede ser atractivo al público en general tanto de manera física como por medios digitales.</p>		


	INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	34 de 89

### 3.2 Análisis de Segmentos de Mercado

Teniendo en cuenta el análisis de segmentación de mercados y las entrevistas sostenidas con el Representantes Legales de las posibles empresas clientes, que hacen parte del segmento de mercado al cual inicialmente la empresa Zajjma Consultoría HSEQ pretende entrar a competir, se encontró una seria posibilidad de ofrecer servicios de consultoría pues se evidencia que para las muestra de empresas entrevistadas hay una marcada necesidad de cumplir con la normatividad vigente en materia de Seguridad y Salud en el Trabajo aplicable a la industria de la construcción en Colombia, pues el no cumplimiento de estos requisitos los podría aislar del mercado ya que los entes gubernamentales como el Ministerio de Trabajo iniciara actividades de auditoria a inicios del año 2020.

Tan solo 4 de las 16 empresas entrevistadas que corresponden al 25% de la muestra han iniciado labores de implementación del SGSST y cuenta con apoyo de asesores de su ARL debido al tamaño y aportes que realiza, sin embargo, este mismo panorama no lo tienen las demás empresas correspondientes al 75% de la muestra, pues a pesar de ser riesgo V, no cuentan con más de 50 trabajadores.

Estos resultados muestran la viabilidad para la implementación de esta oportunidad de negocio porque se identifica claramente que hay empresas con la necesidad de los servicios que prestará Zajjma Consultoría HSEQ.


	<b>INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO</b>	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	35 de 89

### 3.3 Análisis de la Competencia

Se realizó un análisis de las empresas que desarrollan actividades similares en cuanto a la prestación de los servicios de consultoría en SGSST y normas ISO 45001:2018 en el Valle del Cauca y específicamente en Santiago de Cali, con dicha información se logró determinar la siguiente tabulación con el fin de conocer los competidores más fuertes y la siguiente clasificación.

NOMBRE	INFORMACION DE CONTACTO	SERVICIO QUE OFRECE	PROPUESTA DE VALOR	CANALES
<b>ACTIVA SALUD OCUPACIONAL</b>	Calle 46 Norte No. 7N-20 Piso 2 3799278	Planes de administración que incluye el diseño, desarrollo y mantenimiento del SG-SST, y un acompañamiento permanente de todo un departamento en seguridad y salud en el trabajo	Brindar la mejor calidad en los servicios ofrecidos a través del desarrollo de aplicativos y Plataforma Web de administración del SG-SST	Virtual y presencial
<b>ARGUS SOLUCIONES INTEGRALES</b>	Calle 38 #30A - 64 3124470083	Asesorías: Implementación, mantenimiento y mejora de sistemas de gestión de Calidad e Integrado bajo estándares internacionales ISO		Presencial
<b>HSEQ SERVICES S.A.S</b>	Calle 63 #2E-70 3192572572	Empresa con presencia a nivel nacional que se dedica a actividades de consultaría de gestión de Sistemas Integrados de Gestión HSEQ		Presencial
<b>INGESO INGENIEROS EXPERTOS</b>	Carrera 50 #79-85 3907162	Empresa con presencia a nivel nacional que bringa asesorías y consultorías en SGSST de manera virtual o telefónicamente	Resolver requerimientos técnicos, siendo su departamento SST de forma externa para trabajar en su empresa analizando los objetivos y necesidades requeridas, así como generando estrategias para el cumplimiento del 100% de las acciones planeadas	Virtual y presencial

<b>INTERSALUD OCUPACIONAL</b>	Calle 41 Norte # 4 N – 133. 1er Piso Cali – Colombia	Brindamos asesoría, asistencia y acompañamiento técnico a las empresas en la planificación y desarrollo del Sistema de Gestión de Seguridad y Salud en el Trabajo, acorde a su objeto social y naturaleza de los riesgos, con enfoque basado en el ciclo PHVA.	Entrega de documentos ejecutables que le permiten a la empresa la administración y gestión del riesgo.  Capacitación a la Gerencia frente al compromiso con el SGSST.	Virtual y presencial  Aplicativo web
<b>SST ASESORIAS PROFESIONAL ES S.A.S.</b>	Calle 10 # 4-40 Of. 1201 Edificio Bolsa de Occidente Cali-Colombia	Asesorías: Implementación, mantenimiento y mejora de sistemas de gestión de seguridad y salud en el trabajo	Genera acciones y estrategias dirigidas a la promoción y protección de la salud de los trabajadores y la prevención de accidentes de trabajo y riesgos profesionales	Virtual y presencial
<b>ERGOSER S.A.S.</b>	Carrera 38 #5b 3 Bis - 13,	Servicios en ergonomía, seguridad y salud en el trabajo, promoción, prevención y control de los riesgos laborales, así como en las áreas de rehabilitación integral y ergonomía;		Presencial
<b>MS CONSULTORES S.A.S</b>	Diagonal 7 Norte #71 B - 61  3156127022	Servicio de tercerización o outsourcing del proceso encargado del sistema de gestión y servicio de auditorías internas basadas en ISO 19011 a sistemas de gestión.		Virtual y presencial
<b>SAFE S.A.S</b>	Av. 5 Norte # 38N- 81  661 31 31	SGSST, Prevención de Riesgo Biomecánico, Riesgo Psicosocial, Gestión Riesgo de Desastres, Medicina Preventiva, Actividades Lúdicas, Riesgo Químico y Riesgo Mecánico además Seguridad Vial	Servicios con Calidad, Responsabilidad y Honestidad. Tenemos un amplio número de profesionales y especialistas en seguridad y salud en el trabajo	Virtual y presencial

	INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	37 de 89

Se logra evidenciar que el ofrecimiento de los servicios de estas empresas competidoras tiene mucha similitud, la diferencia que ofrece cada empresa radica principalmente en la experiencia de los profesionales que prestan el servicio y en la efectividad que logran demostrar en trabajos previamente contratados.

Además, es necesario determinar el potencial competitivo partiendo de la metodología de las 5 fuerzas de Porter con el fin de posicionar a Zajjma Consultoría HSEQ en el mercado al cual desea llegar.


### **Fuerza de negociación de los clientes**

La fuerza de negociación de los clientes es baja debido a que estos tienen poco conocimiento sobre las obligaciones que rigen a sus empresas bajo los SGSST, esto hace que la negociación pueda ser dirigida por la empresa Zajjma Consultoría HSEQ. Se planea utilizar el voz a voz como reconocimiento con al menos 3 empresas PYMES del sector construcción al iniciar sus actividades de consultoría, con el fin de proyectarse en la prestación de sus servicios hacia otro tipo de empresas, no solamente de este sector.

Se tendrán en cuenta establecer propuestas muy bien estructuradas con el fin de que los posibles clientes no tengan la necesidad de negociar los precios.

### **Fuerza de negociación de los proveedores**

Al existir gran cantidad de proveedores que suministran productos y servicios asociados con la actividad económica que desempeñara Zajjma Consultoría HSEQ se puede inferir

	INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	38 de 89

que su fuerza de negociación es media, debido a que este tipo de proveedores influye en la fijación de precios al consumidor final puesto que los servicios a contratar son necesarios y costosos. A partir de esto, se podrán realizar comparativos de cotizaciones y tomar la decisión de compra que más le convenga a la empresa Zajjma Consultoría HSEQ .


### **Fuerza de nuevos competidores**

La fuerza de negociación de competidores es alta, debido al auge en el incremento de las empresas que ofrecen los servicios relacionados con el SGSST y a que la empresa incursionara al sector de servicios terciarios donde hay mayor probabilidad de nuevos competidores día tras día,.

Esta situación debe ser abordada desde el manejo de campañas publicitarias agresivas, promociones y entrada de nuevos servicios, esto teniendo en cuenta que es más fácil acceder al mercado y que los posibles clientes están en búsqueda de soluciones para cumplir con la normatividad vigente.

### **Fuerza de productos sustitutos**

En el mercado existen sustitutos como lo son los profesionales, técnicos o tecnólogos en salud ocupacional que tienen gran fuerza de negociación debido a que los precios de sus servicios son considerablemente más baratos que el resto del mercado, En este aspecto, Zajjma Consultoría HSEQ ofrecerá prestación de servicios integrales y de alta calidad encaminados a brindar respaldo organizacional y blindaje jurídico, basándose en la calidad por encima de los precios bajos.

	INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	39 de 89


## **Fuerza de la competencia**

Podemos decir que en el sector de servicios de consultoría la intensidad de la competencia es alta, predominando competencia en precios, servicios unificados, promociones por referidos, debido a esto, Zajjma Consultoría HSEQ se lanzara al mercado dándose a conocer y brindando calidad en el servicio a través de la atención al cliente, acompañamiento permanente y servicio post venta lo cual le permite mantener su posicionamiento, sin que se vea afectado el pleno desarrollo de su actividad principal.

## **3.4 Estrategia de Mercados**

### **3.4.1 Propuesta de Valor**

La propuesta de valor empresarial de Zajjma Consultoría HSEQ busca brindar a las empresas PYMES del sector construcción en el Valle del Cauca el acompañamiento necesario para el diseño, implementación, mantenimiento y mejora de Sistemas de Gestión de Seguridad y Salud en el Trabajo bajo Decreto 1072 y Norma ISO 45001:2018 con el fin de dar cumplimiento a requisitos de obligatorio cumplimiento y otros de voluntario cumplimiento, al identificar y controlar cualquier riesgo que pueda afectar la salud y seguridad de los trabajadores de las empresas clientes y mejorar sus condiciones laborales, reducir los índices de accidentalidad y ausentismo, y los costos que estos generan al impactar directamente las finanzas de las empresas; Se pretende establecer alianzas estratégicas con los clientes para generar tranquilidad a todas las partes interesadas, blindaje jurídico al empleador y continuidad del negocio, además, como valor agregado los

	INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	40 de 89

clientes podrán recibir acompañamiento en visitas de entes reguladores como Ministerio de Trabajo y Auditorías de primera, segunda y tercera parte.

Todo esto gracias a la experiencia de más de seis años de trabajo en áreas de Seguridad y Salud en el trabajo en empresas del sector construcción que han permitido crear estrategias de participación activa de todos los trabajadores en la conformación del SGSST para garantizar que este sea desarrollado de forma sencilla, práctica y dinámica.


### **3.4.2 Estrategia de Distribución**

La estrategia de distribución de los servicios ofrecidos por la empresa Zajjma Consultoría HSEQ va dirigida a ser entregada directamente en cada una de las empresas clientes, ya que es muy importante que las soluciones de consultoría en SGSST sean lo más aterrizadas a la realidad que viven los clientes en sus empresas, las condiciones reales de trabajo y la exposición a riesgos de accidentes de trabajo y enfermedades laborales de su población trabajadora, la cual, es el objeto final del servicio ofrecido

### **3.4.3 Estrategia de Precio**

La estrategia de precios que se utilizará en la prestación de servicios de consultoría en SGSST a los clientes de Zajjma Consultoría HSEQ será de acuerdo a los servicios que estos tomen, es decir, el precio varía según la necesidad del cliente, a partir de la identificación de esas necesidades se definirá el plan de trabajo, las horas de consultoría necesarias para llevar a final término el contrato establecido y la estimación total de costo del servicio.




	INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	41 de 89

Teniendo en cuenta los precios que se manejan actualmente en el mercado por servicios de consultoría y el análisis de mercado que se realizó anteriormente, se ha determinado un valor por hora de \$82.000 más IVA para actividades como diseño, implementación, y mantenimiento del SGSST. Con respecto al servicio de auditorías al SGSST se estima un valor por hora de \$95.000 más IVA

#### **3.4.4 Estrategia de Promoción**

Como estrategia de promoción la empresa Zajjma Consultoría HSEQ tiene planeado realizar actividades de reconocimiento de la marca, iniciando con los posibles clientes que fueron objeto de entrevistas para este proyecto, incentivar el voz a voz de estas empresas para expandir el mercado, establecer alianzas estratégicas con servicios de marketig digital a tal fin de crear una página web, redes sociales empresariales y canales de interacción en los cuales las empresas logren identificar fácilmente el servicio ofrecido por Zajjma Consultoría HSEQ, otras estrategias de promoción serán:

- Visitas a empresas del sector.
- Envío de portafolio de servicios a empresas del sector.
- Participación en ferias empresariales.
- Compra de base de datos de posibles clientes.
- Publicidad en medios físicos y digitales.


	<p style="text-align: center;">INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO</p>	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	42 de 89

### 3.4.5 Estrategia de Servicio

Se contempla generar una estrategia de servicio a los clientes de manera presencial y a distancia, de tal manera que se logre cumplir con la promesa de valor de acompañamiento permanente, esto con el fin de generar en los clientes confiabilidad en el desarrollo de los ejercicios de consultoría y resolver cualquier duda o inquietud de manera inmediata, además, se realizarán contratos por prestación de servicios con los clientes los cuales serán confidenciales y contemplarán fechas de entregas de los servicios, cantidad de horas de consultoría pactadas y fechas de seguimiento, así como también la negociación en cuanto a pagos por consultorías.

NUMERO DE CUOTAS	PORCENTAJE	MOMENTO DE PAGO
Primera Cuota	40%	A la firma del contrato
Segunda Cuota	30% u otro porcentaje según negociación con el cliente	A los dos meses del inicio del contrato
Tercera Cuota	30%	Al finalizar actividades planeadas o después finalizar el contrato

También se planea realizar una estrategia donde se genere un porcentaje de descuento a clientes que nos generen referidos que contraten los servicios con la empresa, dicho porcentaje de descuento está planeado en un 10% sobre el valor total del contrato.

	INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	43 de 89


### 3.5 Proyección de Ventas

En cuanto a la proyección de ventas durante los tres primeros años de la empresa Zajjma Consultoría HSEQ en el mercado del sector construcción en el Valle del Cauca, se planea ofrecer servicios de:

- Diseño del Sistema de Gestión en Seguridad y Salud en el Trabajo.
- Implementación del Sistema de Gestión en Seguridad y Salud en el Trabajo.
- Actualización y mantenimiento del Sistema de Gestión en Seguridad y Salud en el Trabajo.
- Auditorías al Sistema de Gestión en Seguridad y Salud en el Trabajo.

La proyección de horas de consultoría y demás servicios ofrecidos por Zajjma Consultoría HSEQ para los tres primeros años está dada en la siguiente tabla:

SERVICIO	AÑO 1 (horas)	AÑO 2 (horas)	AÑO 3 (horas)
Diseño del SGSST	288	317	348
Implementación del SGSST	960	1056	1162
Actualización y Mantenimiento del SGSST	192	211	232
Auditorías al SGSST	480	528	581
<b>TOTAL</b>	<b>1920</b>	<b>2112</b>	<b>2323</b>

	INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	44 de 89

Se estima un crecimiento del 10% anual en horas de servicio

Teniendo en cuenta la tabla anterior de crecimiento de la empresa, se planea un ingreso anual establecido en la siguiente tabla:

SERVICIO	AÑO 1 (pesos)	AÑO 2 (pesos)	AÑO 3 (pesos)
Diseño del SGSST	\$ 23.616.000	\$ 28.575.360	\$ 34.576.186
Implementación del SGSST	\$ 78.720.000	\$ 95.251.200	\$ 115.253.952
Actualización y Mantenimiento del SGSST	\$ 15.744.000	\$ 19.050.240	\$ 23.050.790
Auditorías al SGSST	\$ 45.600.000	\$ 55.176.000	\$ 66.762.960
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 163.680.000</b>	<b>\$ 198.052.800</b>	<b>\$ 239.643.888</b>

#### 4. PLAN OPERATIVO

##### 4.1 Ficha Técnica de Producto o Servicio

Los servicios que la empresa Zajjma Consultoría HSEQ ofrecerá están enmarcados en metodologías que le permiten al empresario contar con un acompañamiento en materia de seguridad y salud en el trabajo que permita mantener estrategias encaminadas en la promoción y prevención de accidentes e y enfermedades laborales, para lograrlas, se hace necesario que la empresa ofrezca sus servicios según la necesidad del cliente, a continuación se describen todos:

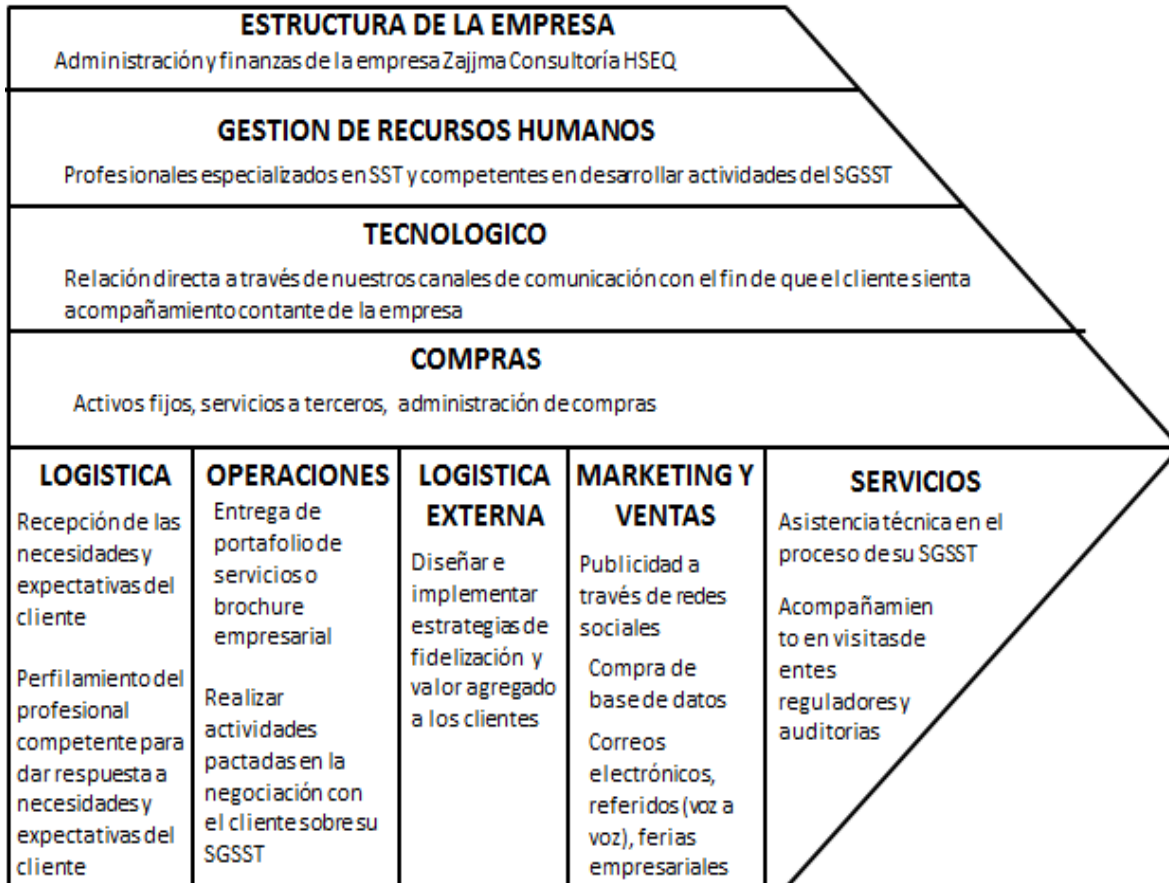
SERVICIO	DESCRIPCION	USUARIOS	REQUISITO	REQUISITO LEGAL
<b>Diseño del SGSST</b>	Diseño estructural y construcción documental del SGSST, incluye: política y objetivos, matrices, planes, programas, conformación de comités, establecimiento de indicadores, formatos y los documentos necesarios para el cumplimiento de la normatividad de seguridad y salud en el trabajo en la empresa.	Empresas sector construcción	Diagnóstico Previo	Decreto 1072 de 2015
	<b>NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES</b>	<b>DURACION</b>	<b>PERFIL REQUERIDO</b>	Resolución 0312 de 2019
	Conocer los riesgos a los que están expuestos sus trabajadores y la empresa según su actividad económica y el plan de acción que se propone para minimizar o eliminar los riesgos identificados	32 horas	Profesional en SST Especialista en SST	

SERVICIO	DESCRIPCION	USUARIOS	REQUISITO	REQUISITO LEGAL
<b>Implementación del SGSST</b>	Desarrollo del proceso formativo y educativo en seguridad y salud en el trabajo, este incluye: conformación y capacitación de los comités y brigada de emergencia, inspecciones a los procesos de mayor riesgo, informes de avance, asesoría SST.	Empresas sector construcción	Diseño SGSST	Decreto 1072 de 2015  Resolución 0312 de 2019
	<b>NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES</b>	<b>DURACION</b>	<b>PERFIL REQUERIDO</b>	
	Minimizar o eliminar los riesgos identificados. Y concientizar al personal se la importancia en su cumplimiento	180 horas	Profesional en SST  Especialista en SST	


SERVICIO	DESCRIPCION	USUARIOS	REQUISITO	REQUISITO LEGAL
<b>Actualización y Mantenimiento al SGSST</b>	Una vez implementado el SGSST es necesario realizar el mantenimiento del SGSST, de acuerdo con la Resolución 0312 de 2019, esta debe realizarse por especialistas en Seguridad y Salud en el Trabajo	Empresas sector construcción	Diseño e Implementación del SGSST en la empresa	Decreto 1072 de 2015  Resolución 0312 de 2019
	<b>NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES</b>	<b>DURACION</b>	<b>PERFIL REQUERIDO</b>	
	Seguimiento y revisión de conformidad del SGSST frente a los requisitos legales y otros requisitos aplicables a la empresa.	32 horas	Profesional en SST  Especialista en SST	

SERVICIO	DESCRIPCION	USUARIOS	REQUISITO	REQUISITO LEGAL
<b>Auditorías al SGSST</b>	<p>Se realiza auditando la Resolución 0312 de 2019 y el Decreto 1072 de 2015 en función al ciclo PHVA del Sistema de Gestión de Seguridad y Salud en el Trabajo de su empresa.</p> <p>Se evalúan los siguientes aspectos: recursos financieros, recursos técnicos, recursos humanos, gestión de salud, gestión de amenazas, gestión integral del SG-SST, mejoramiento, gestión de riesgos y gestión de peligros, entre otros. Las fases de la auditoría son:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Auditoría del SGSST.</li> <li>2. Construcción de informe de hallazgos.</li> <li>3. Entrega de resultados.</li> </ol>	Empresas sector construcción	<p>Diseño e Implementación del SGSST en la empresa</p> <p>Conocimientos mínimos de los términos, conceptos y normas en gestión en Salud y Seguridad en el trabajo</p>	<p>Decreto 1072 de 2015</p> <p>Resolución 0312 de 2019</p> <p>NTC ISO 45001:2018</p> <p>NTC ISO 19011:2018</p>
	<b>NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES</b>	<b>DURACION</b>	<b>PERFIL REQUERIDO</b>	
	<p>Conocer el estado actual de su empresa en lo referente al cumplimiento con la normatividad vigente en materia de Seguridad y Salud en el Trabajo según Resolución 0312 de 2019</p>	16 horas	<p>Profesional Especialista en SST</p> <p>Auditor de Sistemas Integrados de Gestión HSEQ</p> <p>Experiencia en auditorías HSEQ</p>	

## 4.2 Análisis de la Cadena de Valor





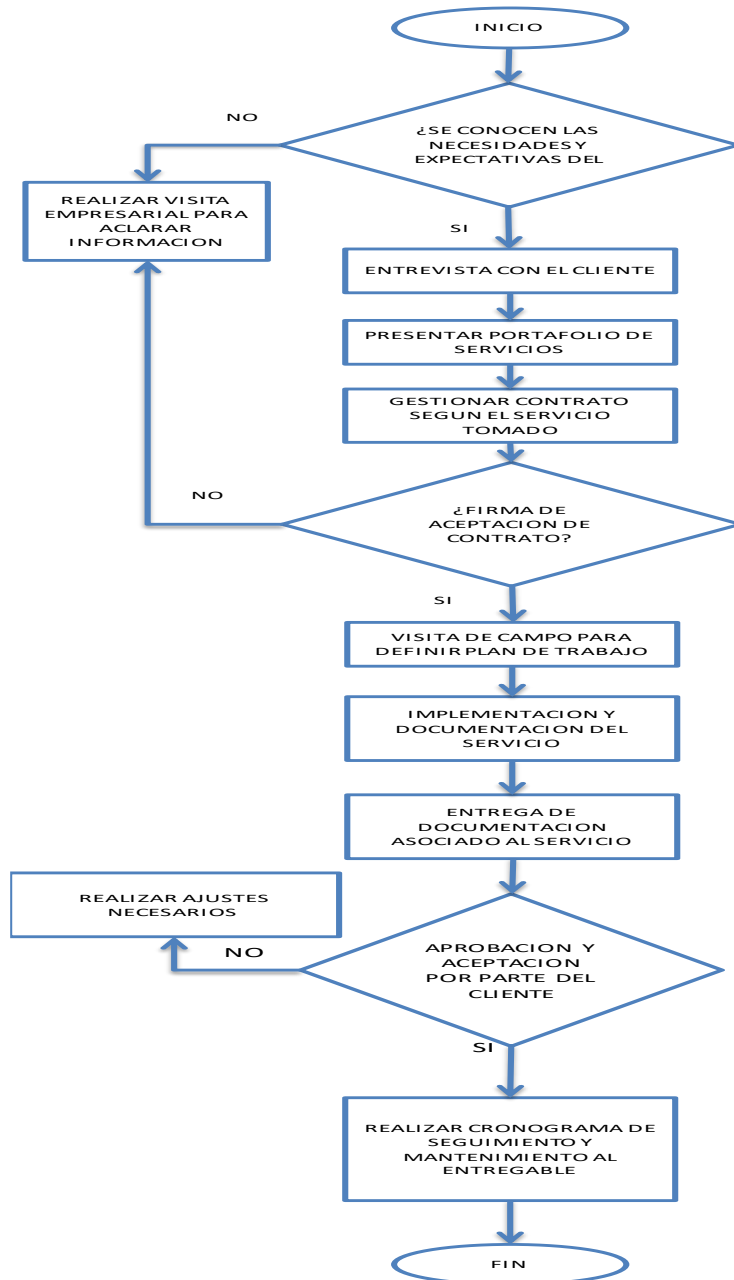
	INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	49 de 89


### 4.3 Proceso de producción o prestación del servicio

Zajjma Consultoría HSEQ desea enmarcar su prestación de servicios bajo metodología de gestión por procesos conforme a la norma NTC ISO 9001:2015 y el ciclo de Deming PHVA



Enfocándonos en la prestación del servicio como proceso misional, se estableció un diagrama de flujo donde se especifica el paso a paso de la actividad de consultoría en SGSST indiferente del tipo de servicio que tome el cliente:



	INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	51 de 89

#### 4.4 Proyección de producción o prestación del servicio

Con respecto a los servicios que proyecta vender la empresa Zajjma Consultoría HSEQ durante sus tres primeros años de operación en el mercado, se plantean las siguientes cifras de horas en servicios en consultoría:

En el “**Diseño del SGSST**” se espera atender un total de 9 empresas durante el primer año, en cuanto a “**Implementación del SGSST**” se planea atender un total de 5 empresas, con respecto a “**Actualización y Mantenimiento del SGSST**” se pretende llegar a la cifra de 6 empresas atendidas, por último, en cuanto a ejercicios de “**Auditorías al SGSST**” se esperan realizar un total de 30 servicios en empresas clientes.

Todo lo anterior se espera realizar durante el primer año y tener un incremento anual del 10% mínimo para el segundo año.


## 4.5 Análisis de requerimientos

### 4.5.1 Necesidades de maquinaria

DESCRIPCION	VALOR	CANTIDAD	COMENTARIO
Equipo de Computo	\$ 1.900.000	2	Compra Única
Mantenimiento de Equipos de Cómputo	\$ 150.000	2	Obligación Mensual
Plan de telefonía celular	\$ 70.000	2	Obligación Mensual
Costos de Rodamientos	\$350.000	1	Obligación Mensual

### 4.5.2 Necesidades de materiales


DESCRIPCION	VALOR	CANTIDAD	COMENTARIO
Oficina de trabajo Coworking	\$900.000	1	Obligación Mensual
Material de papelería	\$ 80.000	1	Obligación Mensual
Portafolio de servicios	\$54.000	1	Obligación Mensual
Marketing Digital (Redes Sociales)	\$400.000	1	Obligación Mensual

	<p style="text-align: center;">INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO</p>	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	53 de 89

#### 4.5.3 Necesidades de personal

NOMBRE DEL CARGO	PERFIL	TIPO DE CONTRATACION	OBSERVACIONES
<b>Consultor Senior</b>	Profesional Especialista en Seguridad y Salud en el Trabajo  Certificado como auditor para SGSST	Prestación de Servicios	La persona que desempeñe este cargo deberá tener excelentes relaciones interpersonales, capacidad de organización, manejo de clientes, ser responsable, puntual, dinámico, proactivo y audaz en el momento de negociar
	<b>RESPONSABILIDADES</b>	<b>ASIGNACION SALARIAL</b>	
	Planificar, organizar, dirigir, controlar, coordinar y analizar la prestación del servicio	\$3'500.000	

NOMBRE DEL CARGO	PERFIL	TIPO DE CONTRATACION	OBSERVACIONES
<b>Consultor Junior</b>	Profesional en Salud Ocupacional o Seguridad y Salud en el Trabajo	Prestación de Servicios	Contratación a tiempo parcial para atender necesidades específicas de los clientes
	<b>RESPONSABILIDADES</b>	<b>ASIGNACION SALARIAL</b>	
	Visitar a los clientes con el fin de entregar los servicios de la empresa, escuchar y brindar soluciones en materia de Seguridad y Salud en el Trabajo, llevar a cabo las actividades y servicios contratados por los clientes, cumplir con las tareas asignadas por el empleador	\$1'200.000	

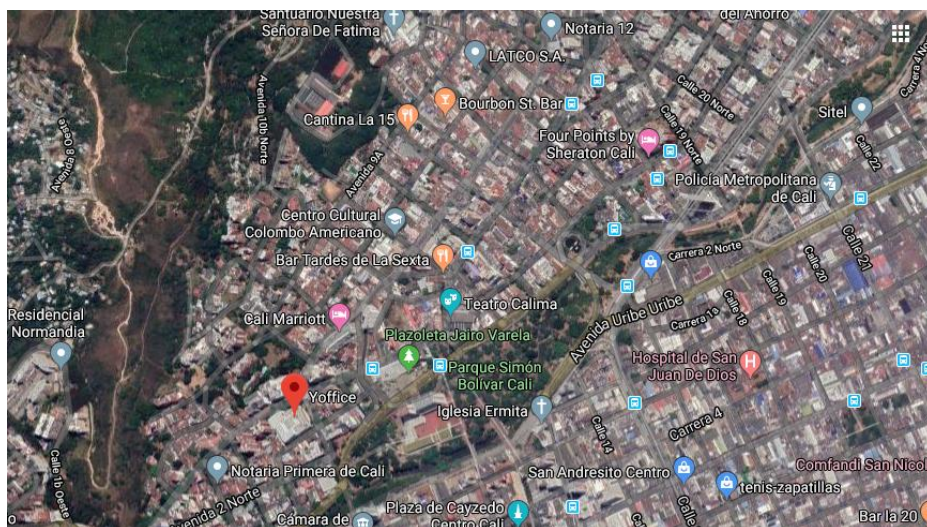
	INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	54 de 89

NOMBRE DEL CARGO	PERFIL	TIPO DE CONTRATACION	OBSERVACIONES
<b>Asistente Administrativa</b>	Asistente administrativa. Auxiliar contable	Termino fijo	Contratación a tiempo fijo inferior a un año
	<b>RESPONSABILIDADES</b>	<b>ASIGNACION SALARIAL</b>	
	Asistencia administrativa y contable, gestionar la agenda, atender al público y manejar las bases de datos e información confidencial	\$900.000	

#### 4.6 Análisis de Localización

Debido al conocimiento de la dinámica que tiene el sector terciario, específicamente en el de los servicios de consultoría. La empresa Zajjma Consultoría HSEQ ha planeado utilizar las nuevas metodologías de trabajo colaborativo (coworking), debido a que los servicios de consultoría en SGSST se realizan en un 80% de tiempo en las empresas clientes, el factor geográfico tiene un papel importante aunque no definitivo para la elección del espacio más apropiado para operar, sin embargo, se planea establecer una ubicación aledaña al norte de la ciudad de Cali pues esta tiene un gran número de empresas cerca.

Se ha planeado la ubicación Ave. 4 Norte No. 7N-46, L. 335 C.C. Centenario – Piso 3 donde se encuentra el coworking YOFFICE el cual por el costo de su mensualidad ofrece todos las comodidades que se buscan para atender nuestros clientes, realizar reuniones y operar con normalidad en un espacio apto para ello.



#### 4.7 Propuesta de diseño de planta

El diseño propuesto está compuesto por recepción, sala de juntas, cafetería y oficinas, todas en ubicación múltiple.



## 5. PROTOTIPO Y VALIDACIÓN DEL PROTOTIPO



### PORTAFOLIO DE SERVICIOS



### QUIENES SOMOS

Somos una empresa joven que ofrece servicios de consultoría y acompañamiento en el diseño, implementación, actualización, mantenimiento y auditoría del Sistema de Gestión de Seguridad y Salud en el Trabajo de su empresa, basados en el enfoque del ciclo PHVA.



# Servicios

## DISEÑO DEL SGSST

Diseñamos la documentación inicial del Sistema, permitiéndole a su empresa organizar y planificar el SGSST, teniendo en cuenta lo establecido en la normatividad vigente:

1. Evaluación inicial del SGSST
2. Identificación de peligros, Evaluación, Valoración de los Riesgos y Gestión de los mismos.
3. Política y Objetivos de Seguridad y Salud en el Trabajo.
4. Plan de Trabajo Anual y Capacitación del SGSST y asignación de recursos



## IMPLEMENTACION Y MANTENIMIENTO DEL SGSST

Programas, planes, procedimientos y actividades definidas en su plan de trabajo anual brindando servicios especializados de seguridad y salud, con un equipo humano especializado en las diferentes áreas de prevención del riesgo:

1. Programa de capacitación, entrenamiento, inducción y re inducción en SST
2. Prevención, preparación y respuesta ante emergencias.
3. Reporte e investigación de incidentes, accidentes de trabajo y enfermedades laborales.
4. Criterios para adquisición de bienes o contratación de servicios con las disposiciones del SG-SST.



## EVALUACION O AUDITORIA DEL SGSST

Adelantamos procesos de auditorías que permitan determinar la conformidad del Sistema de Gestión, de acuerdo a los requisitos y a orientar soluciones enfocadas al mejoramiento continuo.



1. Medición y evaluación de la gestión en SST.
2. Acciones preventivas o correctivas.

## REDES SOCIALES

Síguenos en nuestras redes sociales:

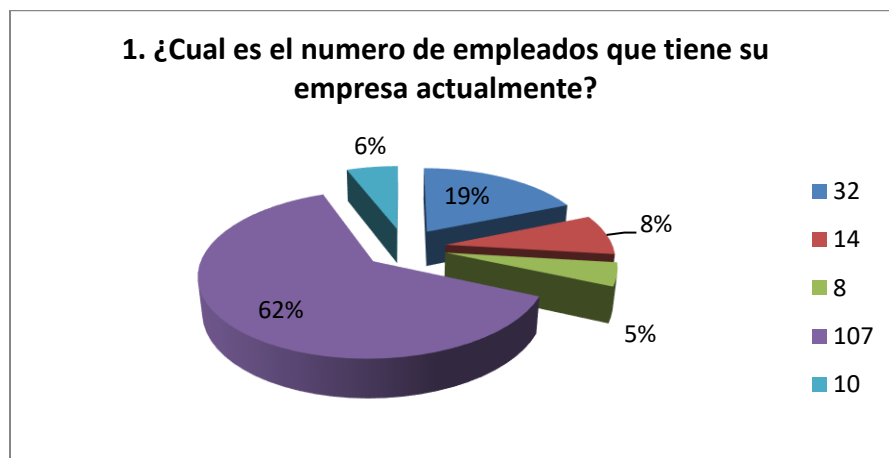


Zajjma Consultoria HSEQ

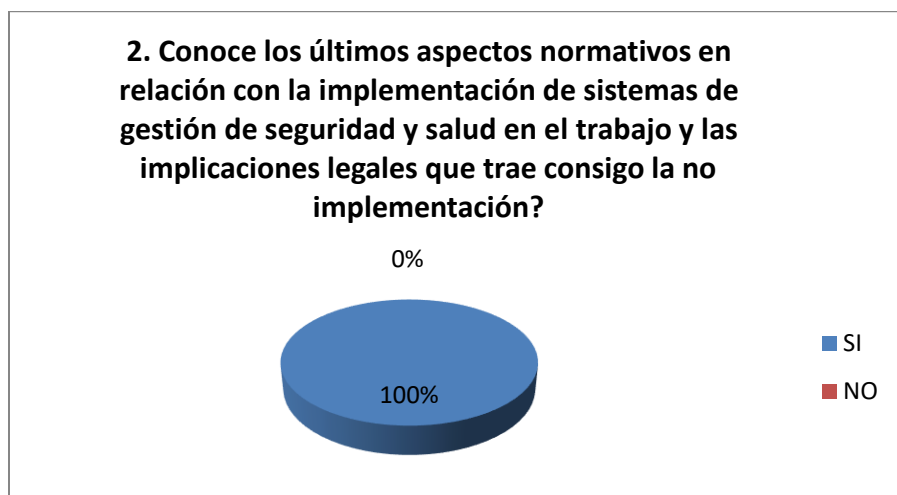


@zajjmaconsultoria

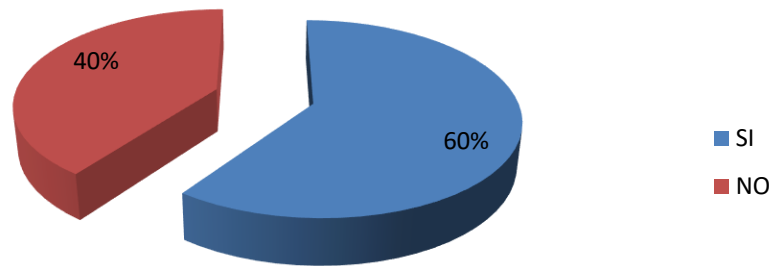
Luego de generar el portafolio de servicios de la empresa Zajjma Consultoría HSEQ, se validó del mismo con el fin de medir la percepción de los posibles clientes sobre los servicios prestados, para ello, se realizó un ejercicio de encuesta a un total de 5 empresas del sector construcción el cual arrojó los siguientes resultados:



Se logra identificar un potencial en empresas del sector que pueden ser clientes como por ejemplo aquella donde su población trabajadora es de 107 colaboradores con un porcentaje del 62%



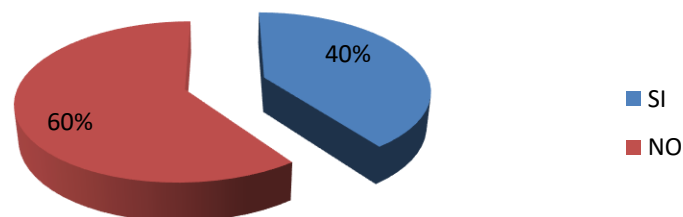
**3. ¿Tiene claridad respecto al alcance de los servicios que debe prestar la ARL a su empresa?**



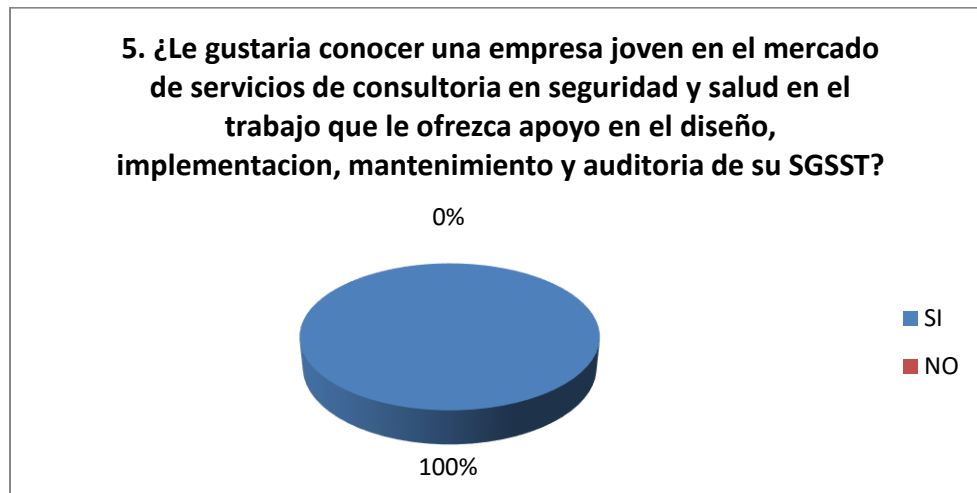
Con respecto al conocimiento sobre la normatividad legal vigente en materia de seguridad y salud en el trabajo aplicable a la actividad económica del sector construcción, se logra evidenciar el conocimiento del 100% de los encuestados.

Por otra parte se logra identificar que el 40% de los encuestados no conoce el alcance de los servicios que les presta su ARL

**4. ¿Alguna vez ha contratado servicios de acompañamiento externo en seguridad y salud en el trabajo?**

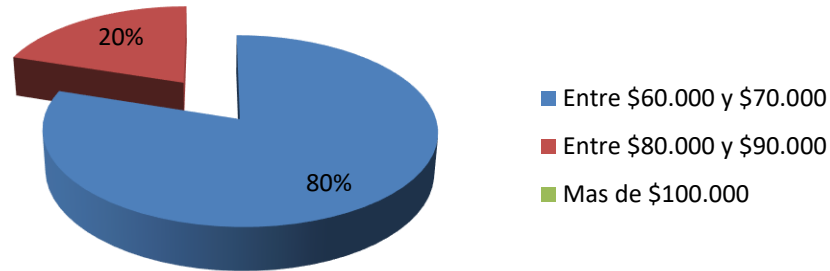


Se preguntó a los encuestados si en alguna ocasión han contratado servicios de consultoría en SGSST de manera externa, de los cuales el 60% argumentan que no lo han hecho.



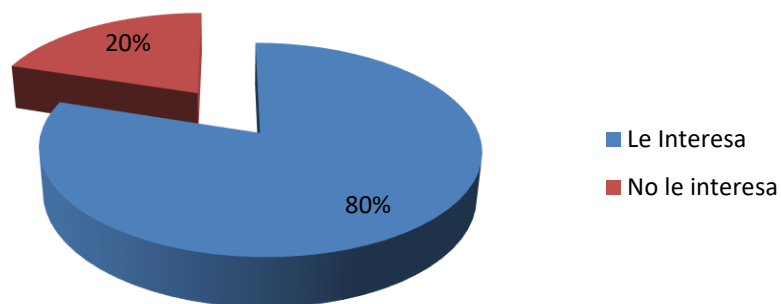
Se logra evidenciar que a los encuestados les atrae la idea de conocer una empresa joven que los apoye en el diseño, implementación, mantenimiento y mejora de su Sistema de Gestión de Seguridad y Salud en el Trabajo.


**6. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por la hora del servicio de consultoría?**



Se consulta a los encuestados sobre el valor que estarían dispuestos a pagar por el servicio prestado por la empresa Zajjma Consultoría HSEQ, en el cual se logra evidenciar que solo el 20% de los encuestados estaría dispuesto a pagar el valor que se tiene planeado cobrar por el servicio, el otro 80% de los encuestados estaría dispuesto a pagar una suma de entre \$60.000 y \$70.000 por hora.

**7. Con respecto al portafolio entregado:**



	INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	63 de 89

El 80% de los encuestados les interesa la propuesta entregada por Zajjma Consultoría HSEQ, como recomendación de mejora hablan sobre el contenido del portafolio de servicios y afirman que puede ser un poco más atractivo al ingresarle mayor contenido e imágenes ilustrativas.

## 6. PLAN ORGANIZACIONAL


### 6.1 Pensamiento estratégico

#### 6.1.1 Principios Corporativos

Zajjma Consultoría HSEQ plantea sus principios corporativos de manera alineada a su promesa de valor estableciendo mecanismos de trabajo a través de sus consultorías con el fin de generar tranquilidad en sus clientes al identificar y controlar cualquier riesgo que pueda afectar la salud y seguridad de sus colaboradores. Además, reducir los índices de accidentalidad y ausentismo, y los costos que estos generan, además, garantizando la continuidad de la empresa cliente en el mercado, a través de cumplimiento a requerimientos legales al SGSST.

**Orientación al Cliente:** Asegurar el conocimiento de las necesidades y expectativas de nuestros clientes para conocer en detalle sus requerimientos y opinión en los servicios prestados, a través de una permanente comunicación.

**Responsabilidad:** Cumplimiento con entregables de los servicios contratados por el cliente en los tiempos pactados

	INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	64 de 89

**Profesionalismo:** Asignación de personal competente frente a las necesidades de soluciones de consultoría para nuestros clientes

**Trabajo en Equipo:** Engranaje del equipo de trabajo para llevar a final termino el servicio contratado por el cliente con el fin de superar sus expectativas y ganar credibilidad en el mercado.

### 6.1.2. Misión de la Empresa

Zajjma Consultoría HSEQ brinda servicios de diseño, implementación, actualización, mantenimiento y auditoria a los SGSST de las empresas del sector construcción, garantizando las condiciones para la conservación de la seguridad y salud en el trabajo de sus colaboradores, asegurando la continuidad del negocio y blindaje jurídico frente a visitas de entes reguladores.

### 6.1.3. Visión de la Empresa

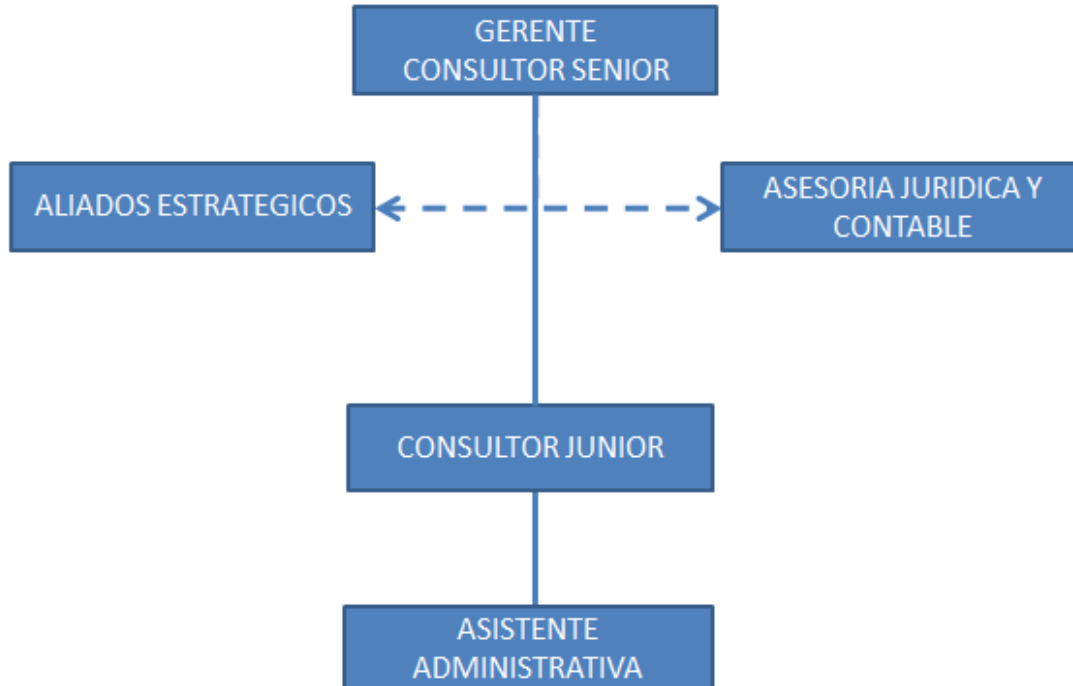
Para el 2023 Zajjma Consultoría HSEQ será reconocida como una de las mejores opciones en nuestro mercado, gracias a su vocación de orientación al cliente, responsabilidad, profesionalismo y trabajo en equipo.




#### 6.1.4. Objetivos Estratégicos

1. Garantizar la sostenibilidad de la empresa en el corto, mediano y largo plazo.
2. Garantizar el incremento de la participación en el mercado.
3. Garantizar el desarrollo integral del capital humano.
4. Garantizar la satisfacción de las partes interesadas en el servicio de consultoría.

#### 6.2 Estructura organizacional




	<p style="text-align: center;">INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO</p>	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	66 de 89

### 6.3 Análisis Legal y Normativo

#### 6.3.1 Legislación aplicable

Para asegurar el legal y normal funcionamiento de la empresa Zajjma Consultoría HSEQ en armonía con los requisitos de los entes gubernamentales colombianos, se debe cumplir con la siguiente normatividad

LEY	DESCRIPCION
Ley 9 de 1979	Se dictan medidas sanitarias a todo lugar de trabajo, cualquiera que sea la forma jurídica de la organización.
Resolución 71029 de 2013	Aprueba una reforma al Formulario Único de Registro Empresarial y Social (RUES) y sus anexos.
Resolución 12383 de 2011	Procedimiento expedición NIT según resolución expedida por la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN).
Ley 1258 de 2008	Por medio de la cual se crea la sociedad por acciones simplificadas
Ley 905 del 2 de agosto de 2004	Promoción del desarrollo de la micro, pequeña y mediana empresa colombiana y se dictan otras disposiciones.
Ley 1562 de 2012.	Mediante la cual se modifica el sistema de riesgos laborales y se dictan disposiciones en materia de salud ocupacional
Decreto 1072 de 2015.	Decreto único reglamentario del sector trabajo, mediante el cual se dictan disposiciones en el capítulo 6, respecto a la implementación del sistema de gestión de la seguridad y salud en el trabajo
Resolución 0312 de 2019	Por medio de la cual se definen los Estándares mínimos de Seguridad y Salud en el trabajo SGSST

	INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	67 de 89

### 6.3.2 Tipo de sociedad


Zajjma Consultoría HSEQ se planea constituir como una sociedad de acciones simplificadas (S.A.S) con un aporte definido en el plan financiero del presente documento, la decisión tomada obedece a las ventajas que tiene este tipo de sociedad, las cuales se trataran en el siguiente punto.

### 6.3.3. Obligaciones y beneficios

Al constituir la empresa Zajjma Consultoría HSEQ en una sociedad de acciones simplificadas (S.A.S); se deberá tener en cuenta las siguientes obligaciones y beneficios:

#### Obligaciones:

1. Inscribirse en el RUT, tramitar las firmas digitales para presentar las declaraciones ante la DIAN
2. Presentar declaración anual del impuesto a la renta
3. En el impuesto sobre las ventas “IVA” serán responsables (sujetos pasivos jurídicos).
4. Contribuyentes del impuesto de industria y comercio IVA – ICA cuando realicen actividades industriales, comerciales o de servicios que no estén excluidas o exentas.
5. Renovar ante Cámara de Comercio antes del 31 de Marzo de cada año.

	<p>INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO</p>	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	68 de 89

**Beneficios:**

1. Estatutos flexibles.
2. Se puede constituir mediante documento privado.
3. La responsabilidad de los socios se limita a sus aportes.
4. No se requiere establecer una duración determinada.
5. El objeto social puede ser indeterminado.
6. El pago de capital puede diferirse hasta por dos años.
7. No exige revisor fiscal. Aplica si se exceden los activos brutos determinados por ley.
8. No hay obligatoriedad en tener junta directiva.


## 7. PLAN DE GESTIÓN DE RIESGOS

### 7.1 Estrategia de mitigación según el análisis PESTAL

Teniendo en cuenta los riesgos que se pueden presentar en el sector de servicios terciarios en el cual entrara a competir Zajjma Consultoría HSEQ, se generaron estrategias de mitigación para encontrar factores que puedan mitigar dichos riesgos.

### 7.2 Riesgos de producto

DESCRIPCION DEL RIESGO	ESTRATEGIA DE MITIGACION
<b>Competencia del profesional en consultoría</b>	Destacar aspectos que diferencien los servicios por su calidad, conocimiento técnico y profesionalismo.  Establecer un diferenciador de la competencia centrado en la oportunidad y calidad de los servicios.
<b>Poca aceptación de los servicios ofrecidos</b>	Control constante de indicadores de cumplimiento en cuanto a visitas, entrega de portafolios, asistencia a ferias empresariales y seguimiento a estrategias de marketing digital
<b>Incumplimiento de normatividad legal vigente</b>	Asegurar la manera de realizar inspecciones trimestrales de conformidad con respecto a normatividad legal vigente en el sector construcción
<b>Pérdida o robo de propiedad intelectual</b>	Acercamiento inicial al cliente por medio de personal de entera confianza, además, los entregables serán manejados a través de servidor y se generaran copias de seguridad con periodicidad trimestral

	<b>INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO</b>	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	70 de 89

### 7.3 Riesgo de organización

DESCRIPCION DEL RIESGO	ESTRATEGIA DE MITIGACION
<b>Cambios en la legislación en materia de seguridad y salud en el trabajo en Colombia</b>	Establecer capacitaciones y acompañamientos en conocimientos de cambios en normatividad de los clientes
<b>No se cuenta con un plan estratégico con base en objetivos, metas y presupuestos.</b>	Establecer un plan estratégico para enfrentar la competencia, aumentar la participación en el mercado y la rentabilidad
<b>Desconocimiento de marco normativo para la creación de empresas</b>	Establecer apoyo con cámara de comercio y consulta a expertos en creación de empresas de servicios.  Establecer convenios con otras empresas de consultoría y hacer alianzas estratégicas con ARL para que más clientes adquieran los servicios.
<b>No contar con la disponibilidad de personal</b>	Contratación de nuevos profesionales éticos e idóneos para la prestación del servicio.

### 7.4 Riesgo de mercado/segmento

DESCRIPCION DEL RIESGO	ESTRATEGIA DE MITIGACION
<b>Ingreso de nuevos competidores y crecimiento de la competencia en el sector</b>	Aprovechar la certificación y capacitaciones para tener procesos mejor estructurados
<b>Rivalidad y competencia desleal entre competidores</b>	Establecer mecanismos de promoción para generar mayor recordación y posicionamiento de la organización frente a la competencia
<b>No existe plan de mercadeo</b>	Diseñar un plan de mercadeo haciendo énfasis en la segmentación y concentración.



INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO

Código: PRS-F-63

Versión: 2

Página: 71 de 89

## 8. PLAN FINANCIERO

### 8.1 Análisis de costos de operación

GASTOS AÑO 1	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	AÑO
<b>Costos por empleado</b>													
Honorarios servicios comerciales	\$900.000	\$900.000	\$900.000	\$900.000	\$900.000	\$900.000	\$900.000	\$900.000	\$900.000	\$900.000	\$900.000	\$900.000	\$10.800.000
Comisiones	\$100.000	\$100.000	\$100.000	\$100.000	\$100.000	\$100.000	\$100.000	\$100.000	\$100.000	\$100.000	\$100.000	\$100.000	\$1.200.000
<b>Subtotal</b>	<b>\$1.000.000</b>	<b>\$1.000.000</b>	<b>\$1.000.000</b>	<b>\$1.000.000</b>	<b>\$1.000.000</b>	<b>\$1.000.000</b>	<b>\$1.000.000</b>	<b>\$1.000.000</b>	<b>\$1.000.000</b>	<b>\$1.000.000</b>	<b>\$1.000.000</b>	<b>\$1.000.000</b>	<b>\$12.000.000</b>
<b>Costos de la oficina</b>													
Oficina Coworking	\$900.000	\$900.000	\$900.000	\$900.000	\$900.000	\$900.000	\$900.000	\$900.000	\$900.000	\$900.000	\$900.000	\$900.000	\$10.800.000
Mantenimiento Equipos	\$150.000	\$150.000	\$150.000	\$150.000	\$150.000	\$150.000	\$150.000	\$150.000	\$150.000	\$150.000	\$150.000	\$150.000	\$1.800.000
Plan Telefono celular	\$70.000	\$70.000	\$70.000	\$70.000	\$70.000	\$70.000	\$70.000	\$70.000	\$70.000	\$70.000	\$70.000	\$70.000	\$840.000
Papelería	\$80.000	\$80.000	\$80.000	\$80.000	\$80.000	\$80.000	\$80.000	\$80.000	\$80.000	\$80.000	\$80.000	\$80.000	\$960.000
Publicidad-portafolio servicios	\$54.000	\$54.000	\$54.000	\$54.000	\$54.000	\$54.000	\$54.000	\$54.000	\$54.000	\$54.000	\$54.000	\$54.000	\$648.000
Dotacion	\$87.050	\$87.050	\$87.050	\$87.050	\$87.050	\$87.050	\$87.050	\$87.050	\$87.050	\$87.050	\$87.050	\$87.050	\$1.044.600
Asesoría Contable	\$200.000	\$200.000	\$200.000	\$200.000	\$200.000	\$200.000	\$200.000	\$200.000	\$200.000	\$200.000	\$200.000	\$200.000	\$2.400.000
Asesoría Legal	\$90.000	\$90.000	\$90.000	\$90.000	\$90.000	\$90.000	\$90.000	\$90.000	\$90.000	\$90.000	\$90.000	\$90.000	\$1.080.000
<b>Subtotal</b>	<b>\$1.631.050</b>	<b>\$1.631.050</b>	<b>\$1.631.050</b>	<b>\$1.631.050</b>	<b>\$1.631.050</b>	<b>\$1.631.050</b>	<b>\$1.631.050</b>	<b>\$1.631.050</b>	<b>\$1.631.050</b>	<b>\$1.631.050</b>	<b>\$1.631.050</b>	<b>\$1.631.050</b>	<b>\$19.572.600</b>
<b>Costos de marketing</b>													
Hospedaje del sitio web	\$24.000	\$24.000	\$24.000	\$24.000	\$24.000	\$24.000	\$24.000	\$24.000	\$24.000	\$24.000	\$24.000	\$24.000	\$288.000
Actualizaciones del sitio web	\$8.000	\$8.000	\$8.000	\$8.000	\$8.000	\$8.000	\$8.000	\$8.000	\$8.000	\$8.000	\$8.000	\$8.000	\$96.000
Preparación de material	\$252.000	\$252.000	\$252.000	\$252.000	\$252.000	\$252.000	\$252.000	\$252.000	\$252.000	\$252.000	\$252.000	\$252.000	\$3.024.000
Impresión de material	\$8.000	\$8.000	\$8.000	\$8.000	\$8.000	\$8.000	\$8.000	\$8.000	\$8.000	\$8.000	\$8.000	\$8.000	\$96.000
Eventos de marketing	\$100.000	\$100.000	\$100.000	\$100.000	\$100.000	\$100.000	\$100.000	\$100.000	\$100.000	\$100.000	\$100.000	\$100.000	\$1.200.000
Gastos varios	\$8.000	\$8.000	\$8.000	\$8.000	\$8.000	\$8.000	\$8.000	\$8.000	\$8.000	\$8.000	\$8.000	\$8.000	\$96.000
<b>Subtotal</b>	<b>\$400.000</b>	<b>\$400.000</b>	<b>\$400.000</b>	<b>\$400.000</b>	<b>\$400.000</b>	<b>\$400.000</b>	<b>\$400.000</b>	<b>\$400.000</b>	<b>\$400.000</b>	<b>\$400.000</b>	<b>\$400.000</b>	<b>\$400.000</b>	<b>\$4.800.000</b>
<b>Gastos de Transporte</b>													
Gasolina	\$300.000	\$300.000	\$300.000	\$300.000	\$300.000	\$300.000	\$300.000	\$300.000	\$300.000	\$300.000	\$300.000	\$300.000	\$3.600.000
Peajes	\$50.000	\$50.000	\$50.000	\$50.000	\$50.000	\$50.000	\$50.000	\$50.000	\$50.000	\$50.000	\$50.000	\$50.000	\$600.000
<b>Subtotal</b>	<b>\$350.000</b>	<b>\$350.000</b>	<b>\$350.000</b>	<b>\$350.000</b>	<b>\$350.000</b>	<b>\$350.000</b>	<b>\$350.000</b>	<b>\$350.000</b>	<b>\$350.000</b>	<b>\$350.000</b>	<b>\$350.000</b>	<b>\$350.000</b>	<b>\$4.200.000</b>
<b>TOTALES</b>													
Gastos Año 1 mensuales	\$3.381.050	\$3.381.050	\$3.381.050	\$3.381.050	\$3.381.050	\$3.381.050	\$3.381.050	\$3.381.050	\$3.381.050	\$3.381.050	\$3.381.050	\$3.381.050	\$40.572.600
Gastos Año 1 TOTALES	\$3.381.050	\$6.762.100	\$10.143.150	\$13.524.200	\$16.905.250	\$20.286.300	\$23.667.350	\$27.048.400	\$30.429.450	\$33.810.500	\$37.191.550	\$40.572.600	







Categoría de gastos	Gastos Año 1	Gastos Año 2	Gastos Año 3
Costos por empleado	\$ 12.000.000,00	\$ 12.960.000,00	\$ 13.996.800,00
Costos de la oficina	\$ 19.572.600,00	\$ 21.138.408,00	\$ 22.829.484,00
Costos de marketing	\$ 4.800.000,00	\$ 5.184.000,00	\$ 5.598.720,00
Gastos de Transporte	\$ 4.200.000,00	\$ 4.536.000,00	\$ 4.898.880,00
<b>TOTALES</b>	<b>\$ 40.572.600,00</b>	<b>\$ 43.818.408,00</b>	<b>\$ 47.323.884,00</b>

## 8.2 Plan de Inversiones

Categoría de Inversiones	Capital de Trabajo	Capital Fijo
Efectivo	\$ 0	
Cuentas Bancarias	\$ 6.700.000	
Equipos de Computo		\$ 1.900.000
Otros		\$ 0
<b>TOTALES</b>	<b>\$ 8.700.000</b>	

### 8.3 Plan de Financiación

Para establecer las actividades propias de la empresa Zajjma Consultoría HSEQ es necesario realizar un plan de inversiones, pues no se cuenta con un capital propio y es necesario generar una financiación del mismo a través de entidades bancarias con el fin de alcanzar los recursos necesarios para el inicio de las actividades propias de la empresa.

Capital	\$ 8.700.000,00
Frecuencia de pago	Mensual
Tipo interés nominal	21%
Tipo de interés efectivo	0,015661337
Duración en años	2 Años
Número total de pago	24

Período	Mensualidad	Intereses	Amortización	Capital vivo	Capital Amortizado
0				\$ 8.700.000,00	
1	\$ 437.683,05	\$ 136.253,63	\$ 301.429,42	\$ 8.398.570,58	\$ 301.429,42
2	\$ 437.683,05	\$ 131.532,84	\$ 306.150,20	\$ 8.092.420,38	\$ 607.579,62
3	\$ 437.683,05	\$ 126.738,12	\$ 310.944,93	\$ 7.781.475,45	\$ 918.524,55
4	\$ 437.683,05	\$ 121.868,31	\$ 315.814,74	\$ 7.465.660,71	\$ 1.234.339,29
5	\$ 437.683,05	\$ 116.922,23	\$ 320.760,82	\$ 7.144.899,89	\$ 1.555.100,11
6	\$ 437.683,05	\$ 111.898,69	\$ 325.784,36	\$ 6.819.115,53	\$ 1.880.884,47
7	\$ 437.683,05	\$ 106.796,47	\$ 330.886,58	\$ 6.488.228,94	\$ 2.211.771,06
8	\$ 437.683,05	\$ 101.614,34	\$ 336.068,71	\$ 6.152.160,23	\$ 2.547.839,77
9	\$ 437.683,05	\$ 96.351,06	\$ 341.331,99	\$ 5.810.828,24	\$ 2.889.171,76
10	\$ 437.683,05	\$ 91.005,34	\$ 346.677,71	\$ 5.464.150,53	\$ 3.235.849,47
11	\$ 437.683,05	\$ 85.575,90	\$ 352.107,15	\$ 5.112.043,38	\$ 3.587.956,62
12	\$ 437.683,05	\$ 80.061,43	\$ 357.621,62	\$ 4.754.421,77	\$ 3.945.578,23
13	\$ 437.683,05	\$ 74.460,60	\$ 363.222,45	\$ 4.391.199,32	\$ 4.308.800,68
14	\$ 437.683,05	\$ 68.772,05	\$ 368.911,00	\$ 4.022.288,32	\$ 4.677.711,68
15	\$ 437.683,05	\$ 62.994,41	\$ 374.688,64	\$ 3.647.599,69	\$ 5.052.400,31
16	\$ 437.683,05	\$ 57.126,29	\$ 380.556,76	\$ 3.267.042,93	\$ 5.432.957,07
17	\$ 437.683,05	\$ 51.166,26	\$ 386.516,79	\$ 2.880.526,14	\$ 5.819.473,86
18	\$ 437.683,05	\$ 45.112,89	\$ 392.570,16	\$ 2.487.955,98	\$ 6.212.044,02
19	\$ 437.683,05	\$ 38.964,72	\$ 398.718,33	\$ 2.089.237,65	\$ 6.610.762,35
20	\$ 437.683,05	\$ 32.720,25	\$ 404.962,79	\$ 1.684.274,85	\$ 7.015.725,15
21	\$ 437.683,05	\$ 26.378,00	\$ 411.305,05	\$ 1.272.969,80	\$ 7.427.030,20
22	\$ 437.683,05	\$ 19.936,41	\$ 417.746,64	\$ 855.223,16	\$ 7.844.776,84
23	\$ 437.683,05	\$ 13.393,94	\$ 424.289,11	\$ 430.934,05	\$ 8.269.065,95
24	\$ 437.683,05	\$ 6.749,00	\$ 430.934,05	-\$ 0,00	\$ 8.700.000,00

### 8.4 Análisis del punto de equilibrio


	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
<b>INGRESOS</b>	<b>163.680.000</b>	<b>198.052.800</b>	<b>239.643.888</b>
Diseño de SGSST	23.616.000	28.575.360	34.576.186
Implementacion del SGSST	78.720.000	95.251.200	115.253.952
Actualizacion y manten. De SGSST	15.744.000	19.050.240	23.050.790
Auditoria al SGSST	45.600.000	55.176.000	66.762.960
<b>COSTOS VARIABLES</b>	<b>13.306.618</b>	<b>13.757.235</b>	<b>13.996.800</b>
Honorarios servicios comerciales	10.800.000	11.664.000	12.597.120
Comisiones	1.200.000	1.296.000	1.399.680
Intereses bancarios	1.306.618	797.235	
<b>COSTOS FIJOS</b>	<b>28.572.600</b>	<b>30.858.408</b>	<b>33.327.084</b>
Costos de Marketing	4.800.000	5.184.000	5.598.720
Costos de Transporte	4.200.000	4.536.000	4.898.880
Oficina coworking	10.800.000	11.664.000	12.597.120
Manten. Equipo	1.800.000	1.944.000	2.099.520
Plan telefono celular	840.000	907.200	979.776
Papeleria	960.000	1.036.800	1.119.744
Publicidad- portafolio de servicios	648.000	699.840	755.832
Dotacion	1.044.600	1.128.168	1.218.420
Asesoría contable y financiera	2.400.000	2.592.000	2.799.360
Asesoría Legal	1.080.000	1.166.400	1.259.712
<b>PUNTO DE EQUILIBRIO</b>	<b>\$ 31.101.004</b>	<b>\$ 33.161.916</b>	<b>\$ 35.394.350</b>

## 8.5 Estado de resultados proyectado

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
<b>INGRESOS OPERACIONALES</b>	163.680.000	198.052.800	239.643.888
Diseño de SGSST	23.616.000	28.575.360	34.576.186
Implementacion del SGSST	78.720.000	95.251.200	115.253.952
Actualizacion y manten. De SGSST	15.744.000	19.050.240	23.050.790
Auditoria al SGSST	45.600.000	55.176.000	66.762.960
<b>MENOS: COSTO DE VENTAS</b>	21.000.000	22.680.000	24.494.400
Honorarios servicios comerciales	10.800.000	11.664.000	12.597.120
Comisiones	1.200.000	1.296.000	1.399.680
Costos de Marketing	4.800.000	5.184.000	5.598.720
Costos de Transporte	4.200.000	4.536.000	4.898.880
<b>UTILIDAD BRUTA</b>	<b>\$ 142.680.000</b>	<b>\$ 175.372.800</b>	<b>\$ 215.149.488</b>
<b>GASTOS OPERACIONALES ADMON</b>	19.572.600	21.138.408	22.829.484
Oficina coworking	10.800.000	11.664.000	12.597.120
Manten. Equipo	1.800.000	1.944.000	2.099.520
Plan telefono celular	840.000	907.200	979.776
Papeleria	960.000	1.036.800	1.119.744
Publicidad- portafolio de servicios	648.000	699.840	755.832
Dotacion	1.044.600	1.128.168	1.218.420
Asesoría contable y financiera	2.400.000	2.592.000	2.799.360
Asesoría Legal	1.080.000	1.166.400	1.259.712
<b>UTILIDAD OPERACIONAL</b>	<b>\$ 123.107.400</b>	<b>\$ 154.234.392</b>	<b>\$ 192.320.004</b>
<b>INGRESOS NO OPERACIONALES</b>	0	0	0
<b>GASTOS NO OPERACIONALES</b>	1.306.618	497.775	0
Intereses bancarios	1.306.618	497.775	
<b>UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS</b>	<b>\$ 121.800.782</b>	<b>\$ 153.736.617</b>	<b>\$ 192.320.004</b>
PROVISION PARA IMPUESTOS	40.194.258	50.733.084	63.465.601
<b>UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO</b>	<b>\$ 81.606.524</b>	<b>\$ 103.003.533</b>	<b>\$ 128.854.403</b>

## 8.6 Flujo de caja proyectado

		AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
<b>SALDO INICIAL</b>			109.155.204	107.367.681
<b>INGRESOS</b>	<b>163.680.000</b>		<b>198.052.800</b>	<b>239.643.888</b>
Diseño de SGSST	23.616.000	28.575.360	34.576.186	
Implementacion del SGSST	78.720.000	95.251.200	115.253.952	
Actualizacion y manten. De SGSST	15.744.000	19.050.240	23.050.790	
Auditoria al SGSST	45.600.000	55.176.000	66.762.960	
<b>EGRESOS</b>	<b>41.879.218</b>		<b>195.085.901</b>	<b>112.910.928</b>
Honorarios servicios comerciales	10.800.000	11.664.000	12.597.120	
Comisiones	1.200.000	1.296.000	1.399.680	
Costos de Marketing	4.800.000	5.184.000	5.598.720	
Costos de Transporte	4.200.000	4.536.000	4.898.880	
Oficina coworking	10.800.000	11.664.000	12.597.120	
Manten. Equipo	1.800.000	1.944.000	2.099.520	
Plan telefono celular	840.000	907.200	979.776	
Papelería	960.000	1.036.800	1.119.744	
Publicidad- portafolio de servicios	648.000	699.840	755.832	
Dotacion	1.044.600	1.128.168	1.218.420	
Asesoría contable y financiera	2.400.000	2.592.000	2.799.360	
Asesoría Legal	1.080.000	1.166.400	1.259.712	
Intereses bancarios	1.306.618	797.235		
Pago Vehiculo		98.000.000		
Pago Impuestos		52.470.258	65.587.044	
<b>FLUJO DE CAJA</b>	<b>\$ 121.800.782</b>	<b>\$ 112.122.103</b>	<b>\$ 234.100.641</b>	
<b>FINANCIAMIENTO</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	
Prestamos recibidos	8.700.000			
Pago prestamos	3.945.578	4.754.422		
<b>FLUJO DE CAJA FINANCIERO</b>	<b>\$ 109.155.204</b>	<b>\$ 107.367.681</b>	<b>\$ 234.100.641</b>	

	<b>INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO</b>	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	80 de 89

### 8.7 Balance general proyectado

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
<b>ACTIVO</b>			
<b>CORRIENTE</b>			
<b>Disponible</b>	<b>124.733.944</b>	<b>106.102.860</b>	<b>234.100.641</b>
Bancos y cuentas de ahorro, efectivo	124.733.944	106.102.860	234.100.641
<b>Inversiones</b>			
<b>Deudores</b>	<b>17.697.260</b>	<b>20.894.241</b>	<b>24.702.712</b>
Cientes	13.640.000	16.504.400	19.970.324
Anticipo de Impuestos y Retenciones	4.057.260	4.389.841	4.732.388
<b>Intangibles</b>		0	
<b>Inventario</b>		0	
<b>TOTAL ACTIVO CORRIENTE</b>	<b>142.431.204</b>	<b>126.997.101</b>	<b>258.803.353</b>
<b>NO CORRIENTE</b>			
<b>Propiedad, planta y equipo</b>	<b>\$ 14.400.000</b>	<b>\$ 141.200.000</b>	<b>\$ 154.100.000</b>
Maquinaria y Equipo	2.400.000	7.200.000	10.500.000
Vehículo		98.000.000	97.100.000
Equipo de Oficina	5.000.000	15.000.000	20.800.000
Equipo de computo y comunicación	7.000.000	21.000.000	25.700.000
<b>Intangibles</b>		0	
<b>TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE</b>	<b>\$ 14.400.000</b>	<b>\$ 141.200.000</b>	<b>\$ 154.100.000</b>
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>156.831.204</b>	<b>268.197.101</b>	<b>412.903.353</b>




PASIVO Y PATRIMONIO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
<b>PASIVO CORRIENTE</b>			
<b>Obligaciones financieras</b>	\$ 4.754.422	\$ -	\$ -
Banco Davivienda	4.754.422	0	
<b>Proveedores</b>	0		
<b>Cuentas por pagar</b>	0		
<b>Impuestos, gravámenes y tasas</b>	\$ 52.470.258	\$ 65.587.044	\$ 81.438.893
Renta y complementarios	40.194.258	50.733.084	63.465.601
Impuesto sobre la venta	10.366.400	12.543.344	15.177.446
Retefte por Pagar			
Autorretención por Pagar	109.120	132.035	159.763
Industria y comercio	1.800.480	2.178.581	2.636.083
<b>Obligaciones Laborales</b>	\$ -	\$ -	\$ -
Aportes y Retenciones de Nomina	0	0	0
<b>Pasivos estimados</b>	0		
<b>Otros pasivos</b>	0		
<b>TOTAL PASIVO CORRIENTE</b>	<b>\$ 57.224.680</b>	<b>\$ 65.587.044</b>	<b>\$ 81.438.893</b>
<b>PASIVO NO CORRIENTE</b>			
Obligaciones financieras	0		
Obligaciones con Accionistas	0		
Otro pasivos	0		
<b>TOTAL PASIVO NO CORRIENTE</b>	<b>0</b>		
<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>57.224.680</b>	<b>65.587.044</b>	<b>81.438.893</b>
<b>PATRIMONIO</b>			
Capital Social	18.000.000	18.000.000	18.000.000
Utilidad (Pérdida) Acumulada	0	81.606.524	184.610.057
Utilidad (Pérdida) del ejercicio	81.606.524	103.003.533	128.854.403
<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	<b>99.606.524</b>	<b>202.610.057</b>	<b>331.464.460</b>
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>	<b>\$ 156.831.204</b>	<b>\$ 268.197.101</b>	<b>\$ 412.903.353</b>

### 8.8. Evaluación del modelo de negocio a través de Valor Presente Neto y Tasa Interna de Retorno

PERIODO	FLUJO DE CAJA
	0 - 8.700.000,00
	1 109.155.204,00
	2 107.367.681,00
	3 234.100.641,00
<b>TIR</b>	<b>1260%</b>


Al hacer el cálculo de la TIR (Tasa Interna de Retorno), en el proyecto, nos damos cuenta que la inversión inicial, es muy buena con el resultado de 1260%. Es muy viable para invertir en el negocio, comparada con invertir en un producto que nos pudo ofrecer un Banco, ya que solo obtendríamos un porcentaje de menos del 10%. Comparado con el de 1260% obtenido de acuerdo a la proyección que se estima a lo largo de los 3 años, calculados de acuerdo al flujo de caja proyectado. Si hay mayor riesgo, pero vale la pena hacer la inversión. Los resultados son mayores al 100%.

	<p>INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO</p>	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	83 de 89

## 9. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

### 9.1 Conclusiones

1. La obligatoriedad de toda empresa frente a los requisitos normativos del Decreto Único Reglamentario 1072 de 2015 y la Resolución 0312 de 2019 sobre estándares mínimos del SGSST impactan positivamente la propuesta de negocio y el mercado de Zajjma Consultoría HSEQ pues amplía su campo laboral, inicialmente en las empresas del sector construcción, posteriormente empresas de cualquier sector económico.
2. Se logra concluir la viabilidad administrativa para prestar servicios de consultoría en SGSST ofrecidos por la empresa está acorde con las necesidades y expectativas de los posibles clientes, quienes buscan orientación a resultados, responsabilidad, profesionalismo, trabajo en equipo y apoyo constante de su consultor.
3. La propuesta y plan de negocio ingresara a un amplio mercado tipo oligopolio en el cual deberá aplicar un factor diferenciador al ofertar un servicio integral entre el SGSST y la NTC ISO 45001:2018 con el fin de asegurar la viabilidad de esta iniciativa.
4. Existe margen de rentabilidad en los servicios de consultoría según el plan financiero, se espera una generación de ganancias a partir del primer año, esto brinda tranquilidad para dar inicios a esta idea de plan de negocio.


	<p>INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO</p>	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	84 de 89

5. Se identifica que la estructuración para diseñar y validar el prototipo de negocio inicial de servicios de consultoría podrá satisfacer las necesidades del mercado gracias al cumplimiento del plan operativo, administrativo y financiero definido por la empresa.
6. Con los servicios de consultoría en SGSST ofrecidos por la empresa al sector construcción, contribuiremos a la disminución de la tasa de accidentalidad y enfermedades laborales de este sector económico, contribuyendo así con el bienestar integral de los colaboradores de las empresas clientes.
7. A pesar de que la empresa Zajjma Consultoría HSEQ no cuenta con recursos propios para iniciar sus labores de consultoría, se piensa en apalancar esta debilidad con la financiación de recursos a través de entidades bancarias para dar inicio a el ejercicio de actividades propias de la empresa, se espera cumplir con las obligaciones financieras en un plazo de 24 meses.

## 9.2 Recomendaciones


1. Asegurar la asertividad en los diagnósticos y diseños de planes de trabajo de tal manera que se pueda presupuestar aterrizados a la realidad de las necesidades de la empresa cliente sin afectar el margen de utilidad de Zajjma Consultoría HSEQ.
2. Mantener comunicación constante con el cliente para asegurar la satisfacción frente al servicio ofrecido y nuestra promesa de valor.

3. Asegurar el cumplimiento del plan financiero y la proyección de crecimiento anual del 10% en servicios de consultoría a través de metas mensuales de servicios prestados, monitorear los servicios tercerizados de mercadeo y publicidad para implementar en caso de ser necesario estrategias de contingencia en cuanto a la sostenibilidad del negocio.
4. Buscar la creación de nuevas unidades de negocio o servicios en el portafolio de Zajjma Consultoría HSEQ, como por ejemplo, la generación de capacitaciones, planificación y levantamiento de planes de emergencia, investigaciones de accidentalidad, entre otras.
5. Se debe realizar constante evaluación de costos operacionales, gastos administrativos entre otros; con el fin de mantener la viabilidad de la idea de negocio y su mantenimiento en el mercado durante un tiempo inicial de 3 años, manteniendo así, el modelo de negocio planteado en el presente documento.
6. Realizar retroalimentación constante de las lecciones aprendidas en cada prestación de servicio con el equipo de trabajo, con el fin de generar transferencia de conocimiento.

	INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	86 de 89

## 10. BIBLIOGRAFÍA

- Agencia de Información Laboral – AIL.* (2 de Mayo de 2019). Recuperado el 2019 de Septiembre de 17, de Agencia de Información Laboral – AIL:  
<http://ail.ens.org.co/opinion/2-78-millones-de-trabajadores-mueren-cada-ano-por-accidentes-del-trabajo/>
- Cali, C. d. (23 de 05 de 2018). *Camara de Comercio de Cali.* Recuperado el 12 de 10 de 2019, de <https://www.ccc.org.co/inc/uploads/informes-economicos/ritmo-empresarial/12.pdf>
- Cali, C. d. (27 de 09 de 2019). *Camara de Comercio de Cali.* Recuperado el 12 de 10 de 2019, de Camara de Comercio de Cali: <https://www.ccc.org.co/wp-content/uploads/2019/09/Ritmo-Empresarial-26.pdf>
- Camara de Comercio.* (21 de 01 de 2019). Recuperado el 1 de Octubre de 2019, de Camara de Comercio: <https://www.ccc.org.co/inc/uploads/2019/01/Balance-Economico-y-Dinamica-Empresarial-en-la-Jurisdiccion-de-la-Camara-de-Comercio-de-Cali-en-2018.pdf>
- Camara de Comercio de Cali.* (21 de Febrero de 2019). Recuperado el 28 de Agosto de 2019, de Camara de Comercio de Cali:  
<https://www.ccc.org.co/inc/uploads/2019/02/Enfoque-Competitivo-N110-Balance2018-y-perspectivas2019.pdf>
- Camara de Comercio de Cali.* (21 de Febrero de 2019). Recuperado el 8 de Septiembre de 2019, de Camara de Comercio de Ca:  
<https://www.ccc.org.co/inc/uploads/2019/02/Enfoque-Competitivo-N110-Balance2018-y-perspectivas2019.pdf>
- Construccion, Camacol - Entorno Economico Sector. (s.f.). *Sena.* Recuperado el 13 de 10 de 2019, de Sena:  
[https://repositorio.sena.edu.co/bitstream/11404/2532/1/investigacion\\_sector\\_construccion\\_edificaciones\\_colombia.pdf](https://repositorio.sena.edu.co/bitstream/11404/2532/1/investigacion_sector_construccion_edificaciones_colombia.pdf)
- El Economista.* (s.f.). Recuperado el 13 de 10 de 2019, de El Economista:  
<https://empresite.eleconomistaamerica.co/Actividad/CONSTRUCCION/departamento/VALLE/>
- El Pais Crecimiento Economico.* (09 de Julio de 2018). Recuperado el 08 de Agosto de 2019, de El Pais Crecimiento Economico: <https://www.elpais.com.co/500->


	INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	87 de 89

empresas/el-valle-del-cauca-una-region-que-da-clase-en-crecimiento-economico.html

*http://ail.ens.org.co.* (02 de Mayo de 2019). Recuperado el 12 de Septiembre de 2019, de Agencia de Informacion Laboral: <http://ail.ens.org.co/opinion/2-78-millones-de-trabajadores-mueren-cada-ano-por-accidentes-del-trabajo/>

*Ministerio de Trabajo.* (13 de Febrero de 2019). Recuperado el 19 de Agosto de 2019, de Ministerio de Trabajo:

<http://www.mintrabajo.gov.co/documents/20147/59995826/Resolucion+0312-2019-+Estandares+minimos+del+Sistema+de+la+Seguridad+y+Salud.pdf>

	INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	88 de 89

## 11. ANEXOS

**Nota:** Cabe destacar que según el Programa al que se encuentre adscrito el estudiante y el nivel de desarrollo de la idea de negocios se le solicitará el nivel de profundización en los ítems.

Elaboró	Revisó	Aprobó	Fecha de vigencia:
Dirección de Investigaciones y Posgrados  Coordinación de investigación e innovación  Unidad de Emprendimiento	Vicerrectoría Académica  Dirección de Aseguramiento de la Calidad  Dirección de Planeación	Rectoría	Enero de 2015

### CONTROL DE CAMBIOS

ITEM	MODIFICACIÓN
	Descripción de los ítems para guiar a los estudiantes en la construcción del informe final  <b>Nota:</b> Cabe destacar que según el Programa al que se encuentre adscrito el estudiante y el nivel de desarrollo de la idea de negocios se le solicitará el nivel de profundización en los ítems.  Análisis Pestal: en una tabla realizar el análisis político,





INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO

Código: PRS-F-63

Versión: 2

Página: 89 de 89

Plan de gestión de riesgos

Plan Financiero

económico, social, tecnológico, ambiental y legal.  
Análisis DOFA: en una tabla presentar debilidades, oportunidades, fortalezas y amenazas.  
6.1 Impacto Económico  
6.2 Impacto Social  
6.3 Impacto Ambiental  
  
7.8 Análisis de indicadores financieros