

I. **Nombre del proyecto:** Asercom Valle “Asesorías, consultorías y seguridad industrial del valle” S.A.S

II. Tabla de Contenido

Contenido

I. Nombre del proyecto:.....	1
III Introducción.....	5
IV Justificación.....	6
V Objetivos.....	7
a. General:	7
b. Específicos:.....	7
1. Resumen Ejecutivo:.....	7
1.1 Concepto de negocios	7
1.2 Potencial de mercado	8
1.3 Propuesta de valor.....	8
1.4 Resumen de inversiones.....	8
1.5 Proyecciones de ventas	9
1.6 Evaluación de viabilidad.....	9
1.7 Presentación del equipo de trabajo	9
2. Planteamiento y descripción de la Oportunidad de Negocios.....	10
2.1 Contextualización: Global – Regional, Local y Sectorial:	10
2.2 Descripción de la Oportunidad de Mercado:	12
2.3 Análisis Pestal:.....	13
Análisis político:.....	13

Análisis económico:	14
Análisis social:.....	15
Análisis tecnológico:	16
Análisis ambiental:	17
Análisis legal:	18
2.4 Análisis DOFA:	20
2.5 Estimación de Demanda y Tamaño de Mercado	21
2.6 Estructura del Mercado.....	21
3. Plan de Mercado: MODELO CANVAS ASERCOM VALLE S.A.S.....	22
3.2 Análisis de Segmentos de Mercado:.....	24
3.3 Análisis de la Competencia	25
3.4 Estrategia de Mercado	26
3.4.1 Propuesta de Valor.....	26
3.4.2 Estrategia de Distribución:.....	27
3.4.3 Estrategia de Precio	27
3.4.4 Estrategia de Promoción.....	28
3.4.5 Estrategia de Servicio.....	28
4. Plan Operativo	28
4.1 Ficha técnica de producto o servicio.....	28
4,2 Análisis de la Cadena de Valor.....	28
4,3 proyección de producción o prestación del servicio: Ver tabla 11	29
4,4 análisis de requerimientos:	30
4,4,1 Necesidades de maquinaria.....	31

4,4,2 Necesidades de materiales:	31
4,4,3 Necesidades de personal:	31
4,5 Análisis de Localización	31
4,6 Propuesta de diseño de planta	31
5. Prototipo y validación	32
6. Plan Organizacional	33
6,1 Pensamiento estratégico	33
6,1,1 Principios Corporativos:	33
6,1,1,1 Misión de la Empresa:	34
6,1,1,2 Visión de la Empresa:	34
6,2 Estructura organizacional	34
6,3 Análisis Legal y Normativo.....	34
6,3,1 Legislación aplicable:	35
6.3.2 Tipo de sociedad:	35
7. Plan de Gestión de Riesgos	36
7.1 Estrategia de mitigación según el análisis pestal	36
7.2 Riesgos de producto:.....	36
7.3 Riesgo de organización:.....	36
7.4 Riesgo de mercado/segmento:	37
8 Plan Financiero.....	38
8.1 Análisis de costos de operación	38
8.2 Plan de inversiones	39
8.3 Plan de financiación:.....	41




INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO

Código: PRS-F-63

Versión: 2

Página: 4 de 53

8.4 Análisis del punto de equilibrio:	41
9. Conclusiones y Recomendaciones	50
10. Bibliografía	51
11. Anexos	51

	INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	5 de 53


III Introducción

Toda idea de negocio parece ser buena en un comienzo, pero necesita de todo un proceso de validación de información financiera, legal y administrativa para su puesta en marcha. ASERCOM VALLE S.A.S no es la excepción y es por eso que se presentan en este documento los detalles del proceso llevado a cabo desde que surgió la idea hasta su etapa actual en la cual está validada y lista para operar.

El emprendedor y autor de este documento describe a detalle todas las actividades realizadas con base en el desarrollo del programa de especialización en seguridad y salud en el trabajo de la Universidad Católica de Manizales, y buscando una oportunidad de emprender con el desarrollo de la idea de negocio.

Se presentan entonces las evidencias de validación de la idea de negocio con el fin de que sean analizadas y evaluadas para poner en marcha un plan operacional estratégico que le dé forma a un modelo de empresa con las virtudes y el valor agregado de la congregación estudiantil del programa arriba mencionado.

El proceso comprende desde el planteamiento de la idea, pasando por la validación con los clientes potenciales más representativos del sector y llegando hasta una estructuración soportada en la validación experimental los datos y elementos del modelo que ayudan al estudiante y emprendedor a abordar todo un modelo de negocios basado en el ciclo PHVA y la mejora continua de procesos y prestación de servicios.

	INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	6 de 53


IV Justificación

La investigación en campo demuestra que no existe en la ciudad de Buga un modelo de oficina de asesorías, consultorías y auditorías en temas de gestión del riesgo e implementación, montaje, desarrollo, vigilancia y mantenimiento de Sistemas de Gestión de Seguridad y Salud en el Trabajo que cuente con la revisión de un profesional especialista en el área.

Esta idea de negocio se presenta como herramienta primordial de desarrollo de la gestión SG-SST de las micro, pequeñas y medianas empresas del sector que requieran asesoría en temas del catálogo de servicios ofrecido por el proyecto.

Presentando así un concepto nuevo de proveedor de servicios especialista en seguridad y salud en el trabajo, con los valores UCM y la capacidad de identificar oportunamente todo tipo de riesgos y peligros con la calificación y mantenimiento de matriz de identificación y valoración de peligros según GTC 45, Aros o AST's. Ofreciendo a la comunidad del gremio obrero la calificación y asesoría técnicas requeridas para el control de riesgos con métodos precisos de selección de elementos de protección personal.

Logrando que todo análisis de condiciones de seguridad en maquinaria, equipo y herramientas que pase por el filtro de revisión del ingeniero especialista en SST tenga un valor agregado a favor de la calidad de la gestión antes de convertirse en base de ordenanza de algún control específico en el medio de trabajo al que dé lugar la investigación del profesional especialista.

	INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	7 de 53

V Objetivos

a. General:

Establecer la factibilidad del modelo de negocios y el portafolio de servicios para el montaje de una nueva línea de negocios de Asercom S.A.S en la localidad de Buga (Valle del Cauca), a través de su validación y con propósitos de trabajo y desarrollo desde 2020 en adelante.


b. Específicos:

- Desarrollar y validar el modelo de negocios para el montaje de la nueva línea de negocios en materia de Seguridad y Salud en el trabajo de **ASERCOM S.A.S.**
- Estructurar el plan de negocios de **ASERCOM VALLE S.A.S.** con énfasis en plan de mercados, operativo, financiero y de gestión de riesgos.
- Diseñar y validar el portafolio de servicios de **ASERCOM VALLE S.A.S**

1. Resumen Ejecutivo:

1.1 Concepto de negocios

Para el desarrollo y posterior puesta en marcha de este modelo se trabaja bajo el concepto de prestación de servicios principalmente en donde se da la asesoría necesaria en temas del obligatorio cumplimiento de un sistema de gestión que la normatividad legal vigente obliga a desarrollar en empresas de todos los tamaños y niveles de riesgo según aplique para cada una. Así, este modelo centra sus objetivos en ser una herramienta idónea para aplicar la gestión del cambio y la mejora continua no solo de las empresas que se acojan a él, sino a la prestación de un excelente ambiente de laboral para los empleados cubiertos con las diferentes actividades de promoción y prevención programadas allí, y dando un valor agregado al negocio por concepto de venta y provisionamiento de elementos de protección personal y algunos otros elementos que complementan esencialmente el sistema y los programas.

	INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	8 de 53

1.2 Potencial de mercado

El proyecto está enfocado a ser desarrollado en micro y pequeñas empresas de persona natural o emergentes en el área del servicio de mantenimiento a la industria manufacturera y de transformación de materias primas agroindustriales del sector de Buga y municipios aledaños, es decir, pequeñas firmas de contratistas de montajes industriales, reparación, remodelación, diseño y levantamiento de redes internas de las empresas, ya sean hidráulicas, neumáticas o simplemente necesidades de las diferentes líneas de producción. Buscando suplir necesidades que se presenten en los contratistas para alinearse a los robustos sistemas de gestión propios de las empresas para las que prestan sus servicios, tal y como lo pide la normatividad legal vigente.


1.3 Propuesta de valor

Asercom Valle S.A.S se presenta como un aliado estratégico para microempresarios y pequeños empleadores cuya actividad económica depende directamente del funcionamiento de multinacionales y grandes empresas del sector.

El valor agregado que ofrece la idea de negocio básicamente se alinea al hogar, donde se quiere capacitar a las familias en riesgos que si bien no están plenamente definidos en una normatividad se pueden controlar con una intervención oportuna y eficiente. Se habla de control de manipulación de sustancias químicas inmersas en los productos de aseo, higiene y aseo en casa, control de riesgos inherentes a emergencias inesperadas y prevención ante amenazas informáticas y de seguridad que traen consigo las redes sociales y páginas de internet sobre todo para los menores de edad.

1.4 Resumen de inversiones

En el desarrollo del análisis financiero del proyecto se creó una tabla de inversiones iniciales en donde se especifican las herramientas, enceres y maquinaria identificadas como necesarias e indispensables y las cuales ascienden a un valor de 8'954.000 en conjunto. Siendo esta la principal necesidad económica para el desarrollo inicial de proyecto.

	<p style="text-align: center;">INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO</p>	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	9 de 53

1.5 Proyecciones de ventas


Asercom S.A.S (empresa/matriz) es el modelo de negocios que se toma como base de referencia para esta nueva línea de negocios de la firma, de allí se analizaron datos históricos de las ventas iniciales y así mismo se hizo una proyección estimada para el año 2020, la cual se describe en la tabla 13.

1.6 Evaluación de viabilidad

Con base en la recolección de datos producto de las cinco entrevistas realizadas a los clientes encuestados con la prueba piloto del proyecto, se hace evidente que la viabilidad del modelo es alta, toda vez que se encuentra evidencia en las respuestas obtenidas por cada cliente en las cuales se refiere como necesidad de solución a algunos del ítem del portafolio de servicios ofrecido.

1.7 Presentación del equipo de trabajo

El modelo de negocio está configurado para operar con 4 empleados inicialmente entre los que se destaca: una profesional en salud ocupacional con más de 20 años de experiencia en el área (Diana María Aristizábal Arias), Una tecnóloga en SST del SENA local quien será la encargada de la parte logística del sistema de gestión SST interno y algunas actividades de auxiliar administrativo (Angela María Londoño Quintero), el profesional especialista y emprendedor de esta idea de negocio que desarrollará los cuestionarios y necesidades de las servicios de consultoría, y una asesora contable local quien prestaría el servicio por tal concepto (María Camacho Chamorro).

	INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	10 de 53

2. Planteamiento y descripción de la Oportunidad de Negocios

2.1 Contextualización: Global – Regional, Local y Sectorial


La seguridad y salud en el trabajo tradicionalmente conocida como salud ocupacional ocupa un lugar importante en todo el sector trabajo, puesto que tanto a nivel nacional como internacional sus planteamientos y principios protegen la vida humana. De allí la jerarquía que se da a los controles de sus operaciones y que a su vez implican en el sector industrial la ejecución de planes de mejora basados en estándares internacionales.

La organización internacional del trabajo en aras de estandarizar procesos en pro de la calidad y la salubridad en términos de los ambientes laborales presentó el estándar ISO 45001 dando reemplazo la norma OHSAS 18001 y elevando el nivel de prevención y atención de riesgos a los trabajadores a nivel internacional.

Por ejemplo, para el caso puntual de las américas y países europeos, se presentaban alrededor de 2,3 millones de muertes al año asociadas a accidentes de trabajo. Cifras de la OIT publicadas en 2019 revelaron la ocurrencia de tal cantidad de accidentes en el lugar de trabajo.

Las normas OHSAS e ISO estandarizaron estos procesos de manera efectiva y eficaz, logrando alcanzar altos niveles de medición del cumplimiento de las normativas establecidas allí y reduciendo hasta en 800 mil muertes la cifra arriba mostrada según información registrada en páginas web de la norma.

Haciendo este mismo análisis para Colombia, encontramos normas derivadas del ministerio de trabajo como el decreto 1072 de 2015 y la resolución 0312 de 2019 donde se describen las actividades necesarias para dar cumplimiento a las últimas tendencias adoptadas desde modelos de países aliados en la OCDE como Chile, Australia y Corea, en búsqueda siempre de la mejora continua de los indicadores, ya que que sólo en 2018 se reportaron 411 muertes por accidentes de trabajo y/o enfermedades laborales, por parte del ministerio de trabajo. Lo que representa proporcionalmente un descenso del 6,2% de los


	INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	11 de 53

casos respecto al periodo inmediatamente anterior. Dejando claro el cumplimiento de la mejora continua del ciclo base de todo sistema de gestión de SST en Colombia con la aplicación de última normativa vigente del tema (Resolución 0312 de 2019).

El sector industrial objetivo de este proyecto (La ciudad de Guadalajara de Buga en el valle del Cauca), aporta alrededor de 200 empresas potenciales para explotar en temas de SG-SST. Empresas que fácilmente pueden representar cada una un cliente para desarrollar la idea. Geográficamente Buga está ubicada en el centro del Departamento del Valle de Cauca, punto crítico de paso desde el sur y centro del país hacia el puerto de Buenaventura, lo cual hace que industrialmente esté a favor del proyecto de emprendimiento en desarrollo y expuesto en este documento.

Se investigaron las cifras de accidentalidad en Colombia, encontrando en la información suministrada por fasecolda por medio de su página web, que solo en el departamento del Valle del Cauca se registraron 76 accidentes de trabajo mortales reportados ante el consejo colombiano de seguridad en 2019. Cifra que se traduce en un 6,7% del total de la accidentalidad nacional y ocupando la cuarta posición en el tabulado de los accidentes registrados por departamento.

Como evidencia de la necesidad de servicios de seguridad y salud en el trabajo eficaces en la ciudad de Buga, se muestran datos de la cámara de comercio, donde se expresa claramente que existen registradas en la ciudad un promedio de 4.157 empresas de diferentes sectores de la economía regional y nacional, las cuales representan activos por montos que sobrepasan los 2.500 billones de pesos, encontrando que hay un crecimiento anual cercano al 4,27%, en donde cada una de ellas de alguna u otra manera requiere solución de necesidades inherentes al tema de Sistema de Gestión en Seguridad y Salud en el trabajo. Así pues, se tiene este dato como una de las bases del contexto global del mercado industrial de la ciudad, no sin antes mencionar que los sectores de transporte y manufacturas representan un 11% de la economía local, logrando así un amplio campo de acción para el desarrollo de esta idea de negocio.

	INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	12 de 53


2.2 Descripción de la Oportunidad de Mercado:

Después de habitar en la ciudad de Buga durante dos años, interactuar con empresas de diferentes tamaños, y de paso personal adscrito a las mismas, se identificó la necesidad de asesoría y acciones de mejora a ejecutar en temas de SST en modelos de pequeños y medianos empresarios contratistas que prestan sus servicios para las grandes industrias del sector y quienes carecen de un consultor de confianza fijo que los pueda asesorar en pro de sus negocios.

Se calcula que la ciudad de Buga cuenta con 12.000 habitantes, en condiciones de trabajar y ser contratado. Y se presenta esa cifra como base de referencia para una muestra de al menos 50 modelos de empresa que pudiesen ser cubiertos con los servicios de asesoría que y consultoría que se desarrollan en el proyecto.

Mostrando un esquema de servicios totalmente innovador en donde se ofrece un modelo virtual de asesorías y consultorías en temas como manejo del ausentismo, controles para riesgo psicosocial, curso básico administrativo de trabajo seguro en alturas y capacitaciones varias para jefes de área, haciendo más fácil el acceso a los controles de este tipo y garantizando la asistencia y la captación de la información de manera personalizada, y donde se muestra y promociona el modelo de consultorías especializadas en el aseguramiento progresivo de la seguridad y salud en el trabajo.

Para una ciudad donde están registradas más de 2000 empresas de todos los sectores, la cámara de comercio sólo tiene registradas en el territorio de Buga 2 empresas dedicadas al modelo de negocios que presenta esta propuesta, evidenciando desatención relativa en

	INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	13 de 53

aspectos de seguridad industrial para ser resueltas por estas dos compañías, razón por la cual se hace más viable entrar en el mercado contando con suficiente demanda de clientes sin atención de calidad. Clientes que satisfacen la necesidad de implementación de un SG-SST con la asesoría y formación de una o varias personas capacitadas como tecnólogos y especializados en implementación y ejecución, mas no en profundidad del diseño y calificación de los sistemas a su cargo, logrando establecer una estrecha brecha entre el profesional especialista en SG-SST y el profesional SENA a la hora de satisfacer las necesidades de la población de clientes cobijados con la propuesta.

2.3 Análisis Pestal:

Análisis político:

Partiendo del hecho de que el modelo actual de Gobierno de Colombia está vigente desde el año inmediatamente anterior al del desarrollo de la idea de negocio, se presenta la misma con un bajo porcentaje de posibilidades de que se vea afectado el desarrollo del proyecto por un proceso electoral nacional, pues hay fuentes que describen los comicios como los del 2018 como elecciones presidenciales que afectaron notablemente gran parte de los proyectos de emprendimiento de los fondos de apoyo a las nuevas empresas que radican en Colombia.

Se presenta esta idea de negocio considerando los criterios del modelo básico del fondo emprender ya que cuenta con las siguientes cualidades descritas en la página web “Urna de Cristal” del Gobierno colombiano donde se exponen las cualidades que debe tener una idea de emprendimiento para ser validable en el fondo emprender, afirmando que.

“las características que debe tener una iniciativa para recibir recursos desde el Fondo Emprender son: Ser una buena idea, que tenga un diferencial, Tener una

validación en el mercado, es decir si puede entrar a competir, No es necesario estar en un programa de formación del Sena para participar, Recibir orientación gratuita por parte del asesor del Sena”. Nieto (2019)

Adicional a lo anteriormente mencionado, el proyecto Asercom Valle acentúa su viabilidad con base en la nueva normativa de SST (Resolución 0312 13-Feb-2019), donde se definen los estándares legales mínimos en el área de Seguridad y Salud en el Trabajo aplicables a empresas de todos los tamaños existentes en la república de Colombia; Razón por la cual se toma la decisión por parte de las directivas de la casa matriz de Asercom S.A.S en la ciudad de Manizales de presentar el modelo de negocio en el Departamento del Valle, ya que se evidencia que el campo de acción para el que se prestan los servicios es aplicable totalmente en el área metropolitana de la ciudad de Buga (Valle).

Análisis económico:

Si bien no es el mejor momento económico de país, se considera que la normativa vigente en materia de Seguridad y Salud en el Trabajo es lo suficientemente estricta como para dar pie a la ejecución del proyecto en estos momentos. Toda vez que se tienen en cuenta cifras de fuentes confiables como el DANE que expresa textualmente. “En el primer trimestre del año 2019 la economía colombiana creció 2,8%”. Oviedo (2019). Siendo este otro motivo fuerte para decidir darle inicio al proyecto Asercom Valle, ya que más precisamente en el sector de Buga y la agroindustria que desarrolla un sin número de actividades de diferentes niveles de riesgo encontramos allí una gran oportunidad para desarrollar el proyecto ya que el crecimiento progresivo de actividades implica consigo aumento exponencial de necesidades en materia de lo SG-SST de las empresas y contratistas.

En cuanto a la parte de impuestos y aranceles que afecten el modelo de negocio del proyecto se presentan los impuestos inherentes a la facturación por prestación de servicios y la retención en el fuente por ventas de elementos de protección personal y dotaciones de

seguridad industrial, los cuáles no representan un peligro potencial para el desarrollo del proyecto, toda vez que este es filial del modelo de negocio matricial que cuenta con cerca de 15 años en el mercado industrial del sector cafetero, el cual no es tan marcado industrialmente como el mercado objetivo de este proyecto ubicado en el departamento del valle del Cauca, asegurando así que la aceptación por parte de los clientes sea tan marcada en el nuevo espacio de trabajo como en el que ya domina la firma.

Parte del estudio de viabilidad comprende el nivel de empleo. Para el territorio de desarrollo del proyecto se encontró que el modelo económico S.A.S representa un 12.47% de las empresas registradas desde el año 2016, viéndose esta cifra reflejada en un total de 2160 empresas con el modelo empresarial al que apunta el desarrollo del proyecto en cuanto a los servicios que se ofrecen por parte del equipo de trabajo para brindar asesorías de desarrollo, vigilancia y control de SG-SST en dicho tipo de sociedades. Pues este modelo es adoptado principalmente por las firmas de contratistas de servicio de mantenimiento industrial y metalmecánica de taller cuando están haciendo el registro mercantil de su negocio y es allí donde se basan las estadísticas de estudio y formulación de este proyecto empresarial.

Análisis social:

La ciudad objetivo es habitada principalmente por trabajadores con capacitación técnica y profesional que se desempeñan como empleados de las grandes compañías agroindustriales que acentúan sus actividades manufactureras en la ciudad.

Siendo así todo este personal, el objeto de trabajo del proyecto “ASERCOM VALLE” ya que a ellos están dirigidas las actividades de capacitación y concientización que un Sistema de Gestión en Seguridad y Salud en el Trabajo trae consigo en virtud del desarrollo de las buenas prácticas industriales en materia de salud ocupacional., Siendo precisamente el sector agroindustrial y de manufactura de materias primas los principales demandantes de servicios de mantenimiento y reparaciones de maquinaria y equipos que acarrear


consigo la contratación de personal bajo el modelo de contratistas de este tipo de servicios y siendo ellos el objeto de trabajo de esta idea de negocio, realizando en sus trabajadores las diferentes actividades de atención y prevención con buenas prácticas de seguridad y salud en el trabajo.

Guadalajara de Buga es una ciudad donde se acentúan las creencias religiosas y en la cual se ha desarrollado un estilo de vida tranquilo y amigable con el empresario, ya que se han visto beneficiados tradicionalmente por el sector agroindustrial, quien les presta la garantía de tener una fuente de ingresos legal y sostenible con la que pueden contar en el desarrollo de sus actividades familiares y personales.

Análisis tecnológico:

Se ha logrado evidenciar por medio de visitas en a las diferentes empresas que son el objetivo de trabajo del proyecto que hay vacíos en materia de gestión de la Seguridad y Salud en el Trabajo, cuando encontramos que hay procesos industriales de tradición que no cuentan con la tecnología de punta que ayude a minimizar en sus antiguas maquinas algunos riesgos para la salud de los trabajadores que no se tuvieron en cuenta en su momento cuando se diseñaron y fabricaron y montaron las mismas, razón por la cual se muestra el proyecto como una actividad de gran envergadura en el ámbito tecnológico ya que se cuenta con la capacidad de identificar cada riesgo y así mismo intervenirlos de forma inmediata con un proceso ingenieril recientemente certificado y aplicable a todo proceso industrial.

Por otra parte, se muestra con claridad que se hace necesario innovar en materia de nuevos procedimientos para educar a distancia. Es decir, se presentará un modelo de servicios tal que se puedan efectuar capacitaciones a los clientes haciendo uso de las tecnologías de comunicación como las teleconferencias ampliando así el portafolio de servicios.

	INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	17 de 53


El modelo de entrenamiento para las personas que no conocen la propuesta se limita al desarrollo que puedan ofrecer las entidades pública de capacitación y se genera un cuello de botella ya que no dan abasto por la cantidad de trabajadores que allí se presentan. Por eso se presenta el modelo aquí analizado para ofrecer un espacio adicional donde se puedan certificar en temas que no requieren de un campo de entrenamiento.

En lo que respecta a la competencia, marcamos la diferencia ya que ofrecemos un modelo de torre de entrenamiento con certificación del ministerio de trabajo con mucha más asistencia tecnológica para las capacitaciones teóricas y una mejor estructura y equipos de última generación.

Análisis ambiental:

Factor importante que, gestionado desde el alcance comercial de la empresa brindaría un gran campo de acción en el territorio a ser desarrollado, pues gran parte de las actividades donde se desarrollan nuestros clientes objetivo son ejecutadas dentro del perímetro urbano del municipio, donde los comportamientos climáticos varían constantemente presentando picos en sus extremos (ya sean fuertes lluvias o incidencia intensa del sol), convirtiéndose en generadores de factores de riesgo físicos que podemos ayudar a controlar desde lo que ofrecemos como proveedores a nuestros clientes. Anexo a este factor tenemos a la mano el recurso humano capaz de orientar eficaz y eficientemente a cada cliente en el desarrollo de las políticas de gestión ambiental y manejo de residuos peligrosos que toda empresa legalmente constituida en Colombia debe cumplir y para las que trabajaremos como garantes del cumplimiento de las mismas.

Brindando protección legal a todas las partes, dejando en claro que los servicios que ofrecemos van dirigidos a los empleadores y empleados en porcentajes correspondientes, de tal forma que se garantice la existencia de ambientes de trabajo sanos y saludables.

	INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	18 de 53

Análisis legal:

Al presentar el modelo como líderes en consultorías, asesorías, capacitaciones y demás temas sujetos a la norma actual, Asercom Valle se presenta como proveedor propio para la solución y gestión de las novedades que puedan retrasar el avance del proyecto en cuanto a lo que respecta al propio sistema de gestión, poniendo como primicia el buen ejemplo ante lo que ofrecemos como proveedores.

Brindando protección legal a todas las partes, dejando en claro que los servicios que ofrecemos van dirigidos a los empleadores y empleados en porcentajes correspondientes, de tal forma que se garantice la existencia de ambientes de trabajo sanos y saludables.


Resultados.

		PLAZO				
Factor	Detalle	Corto	Mediano	Largo	Impacto	
POLÍTICO	Cambio de presidente			x	indiferente	
	Subsidios de Gobierno	x			Positivo	
	Cambios en Legislación SST		x		Muy positivo	
	PIB	x			positivo	
ECONOMICO	Impuestos	x	x	x	indiferente	
	Tipo de sociedad			x	Positivo	
	Índice de confianza del consumidor			x	Indiferente	



SOCIAL	Nivel de educación promedio	x			Negativo
	Religión	x	x	x	Positivo
	Estilo de vida			x	Positivo
TECNOLOGICO	Cambios sociales y culturales			x	Indiferente
	Reemplazo de la tecnología	x			Muy positivo
	Obsolencia equipos		x		positivo
	Internet	x			Positivo
AMBIENTAL	Cambio climático		x		Indiferente
	Reciclaje/Contaminación	x	x	x	Muy positivo
	Políticas medioambientales	x			Positivo
	Seguridad y Salud laboral	x	x	x	Muy positivo
LEGAL	Resolución 0312	x	x	x	indiferente


Tabla 1. Resultados PESTAL. Fuente: Elaboración propia

	<p>INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO</p>	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	20 de 53

2.4 Análisis DOFA:

<p>FORTALEZAS</p> <p>Respuesta rápida y efectiva a los clientes</p> <p>Talento humano profesional de especialistas de diferentes áreas capaces de resolver rápidamente inquietudes acerca de SST</p> <p>Portafolio de servicios de gran capacidad de desarrollo en el sector industrial y metalmecánico.</p>	<p>OPORTUNIDADES</p> <p>Incursión con temas de seguridad y salud en el trabajo en el mercado laboral del sector.</p> <p>Ampliación del campo de acción de Asercom S.A.S Manizales</p> <p>Alianzas estratégicas en temas de gestión SST con empresas de pequeño y mediano tamaño</p> <p>Inexistencia del modelo de negocio en la ciudad de Buga</p>
<p>DEBILIDADES</p> <p>Falta de trayectoria del emprendedor en el mercado</p> <p>Distancia entre casa matriz y ubicación del modelo</p>	<p>AMENAZAS</p> <p>La competencia podría adoptar este nuevo concepto de asesorías.</p> <p>Para la comercialización de EPP si se observa presencia de fuertes competidores</p>

Tabla 2. Análisis DOFA. Fuente: Elaboración propia

	INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	21 de 53

2.5 Estimación de Demanda y Tamaño de Mercado


La cámara de comercio de Buga en su informe de composición empresarial anual ha publicado tradicionalmente la cantidad de nuevas empresas de cada actividad económica registradas ante su departamento. Los sectores de la industria manufacturera, transporte, agrícola, de la construcción y servicios eléctricos suman un total de 1690 empresas registradas hasta el año 2019, según lo expresa en sus registros de la página web. Y basándonos en el crecimiento promedio de la economía local que reporta un 2,8% anual, se podría estimar un total de 1740 empresas susceptibles de surtir necesidades de diferentes naturalezas en temas de SG-SST. Siendo esta una muestra representativa y suficiente para el funcionamiento del proyecto, ya que la idea inicialmente pretende cobijar al menos 50 empresas entre micros y pequeñas sociedades.

En el proceso de validación del modelo se hicieron efectivas 5 entrevistas a representantes legales de empresas con el modelo de negocio al que apunta el portafolio de servicios de la propuesta encontrando que en promedio cada empresa destina una suma cercana a los \$25'000.000 anuales, cifra que nos lleva a evaluar entradas mensuales de cerca de \$1'750.000 pesos por cada cliente que se acoja a la propuesta.

2.6 Estructura del Mercado

Un factor importante a tener en cuenta es el número de vendedores que compiten para prestar un servicio semejante al modelo en la ciudad. Para este aspecto se tiene claridad de la existencia de un modelo de consultor SST en Buga establecido legalmente desde 2018.

La competencia con este modelo estará ligada a la uniformidad de la mercancía, ya que los elementos de protección personal que los clientes suelen solicitar están adheridos a marcas especiales o a sellos de certificación puntuales que nivelan los precios para los pequeños consumidores garantizando la calidad y estrechando un poco la brecha de precios de venta de los productos y reduciendo un poco el poder de negociación con cada firma.


	INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	22 de 53

Para la parte de los servicios de implementación, vigilancia y control de los sistemas SG-SST de las empresas clientes, la competencia respecto al modelo presentado radicaría en la atención al cliente y los costos de prestación del servicio en aras de prestar un mejor servicio a un menor precio.

En el Análisis de la propuesta, sería este el caso de un modelo de negocio desarrollado con el método de acumulación progresiva del mercado, en donde el empresario requiere identificar todos los compradores potenciales y estimar sus compras. (Kotler, 2001, p.32).

“Este método es directo y efectivo cuando se cuenta con un listado de todos los clientes potenciales y un buen cálculo de lo que cada uno de ellos comprará y consumirá eventualmente”. (Kotler, 2001). Logrando identificar que, si bien es pequeño el número de competidores directos del modelo, cada uno toma sectores del mercado industrial de la ciudad diferentes a micro y pequeñas empresas del sector metalmecánico de entorno de desarrollo de la propuesta, abriendo a favor el grado de diferenciación del público a intervenir con el modelo de negocio. Por otro lado, cabe mencionar que la oferta que se da por parte del personal de tecnólogos con el sello SENA puede valorarse como competencia para el modelo de negocios, toda vez que estas personas están en capacidad de implementar un sistema de Gestión en SST, haciendo la salvedad que hay un nivel importante de diferenciación en términos de idoneidad a la hora de diseñar o mejorar modelos de micros y pequeñas en proceso de desarrollo e implementación. Siguiendo la línea de investigación encontramos que el modelo responde a un mercado de competencia imperfecta bajo el modelo de oligopsonio, el cual ofrece un portafolio de servicios homogéneo y limpio, donde la diferenciación del producto se ve reflejada en la mejora continua de los indicadores de cada cliente intervenido con la propuesta, sin dar lugar a la información privilegiada que pueda influir en la decisión de contratar los servicios prestados y los productos distribuidos.

3. Plan de Mercado: Modelo CANVAS ASERCOM VALLE S.A.S

	INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	23 de 53




CANVAS TRADICIONAL				
 <p>ALIJADOS CLAVE *Tecnólogo en SST del SENA *Profesional en Salud Ocupacional *Asesor Contable *Fondo Emprender</p> 	<p>ACTIVIDADES CLAVE *Disposición de propagandas y avisos publicitarios en redes sociales, emisoras de radio, noticieros y periódicos locales. * Visitas periódicas a los empleadores y jefes de que cumplen con el modelo de cliente objetivo. *Programa de asesorías gratuitas para quienes adopten la propuesta. * Brindar soluciones operativas prácticas innovadoras en materia de seguridad y salud en el trabajo.</p>	<p style="text-align: center;">PROPUESTA DE VALOR</p> <p>El modelo de capacitaciones a distancia será el estandarte de la campaña comercial de Asercom Valle en la ciudad de Buga, prestando la facilidad de recibir capacitaciones e inducciones vía internet desde una plataforma de video conferencias y aportando a la ejecución de controles de los diferentes Sistemas de Gestión, mientras se está ubicado por fuera de las instalaciones locativas de la empresa y/o oficina. El modelo busca ofrecer tranquilidad tanto legal, como financiera, pues se ofrecen los servicios que dan cumplimiento a todos los estándares legales vigentes, reduciendo al mínimo multas e implicaciones económicas por causales de accidentes, indemnizaciones, daños y perjuicios.</p>	<p style="text-align: center;">RELACIONES CON LOS CLIENTES</p> <p>Al ser un modelo de consultorías, los clientes gozarán de asistencia personalizada por parte de los asesores asociados al modelo, así pues la relación cliente-oferente será más que un intercambio comercial, un sin número de experiencias de parte y parte tendientes a mejorar los modelos comerciales de ambas partes con cada contrato que se ejecute en su totalidad y con cada acción de mejora que se implemente en pro del desarrollo de las diferentes soluciones.</p>	<p style="text-align: center;">SEGMENTO DE MERCADO</p> <p>Esta propuesta va dirigida a empleadores y contratistas de micros, pequeñas y medianas empresas del sector metalmeccánico e industrial de la ciudad de Buga, abarcando el mercado de los talleres de mecanizado, maquilas de contratación de personal operativo, almacenes de suministros, ferreterías, y contratistas de servicios de mantenimiento y montajes industriales, Siendo todos clientes importantes del modelo ya que por la cercanía de las grandes empresas para las que prestan sus servicios, están sujetos a celebrar múltiples contrataciones, necesitando siempre proveerse de buenas prácticas de SST.</p>
<p style="text-align: center;">RECURSOS CLAVE *recurso humano *presupuesto inicial *Financiación fondo Emprender *Licencia de zoom</p>	<p style="text-align: center;">CANALES</p> <p>*fase de comunicación: Voz a Voz, recomendaciones directas entre empresarios del sector *fase de evaluación: Visitas a clientes por parte de un asesor de confianza que tome nota de las necesidades y ofrezca soluciones prácticas y verificables a cada cliente * fase de entrega: Medios físicos de almacenamiento con la información del sistema y las respectivas mejoras * fase de posventa: Retroalimentación del servicio: llamada telefónica para recepción de sugerencias de mejora por parte del cliente.</p>	<p style="text-align: center;">ESTRUCTURA DE COSTOS</p> <p>*arrendamiento= 400.000 *nómina=4.380.000 *recibos= 260.000 *enceres de oficina=5.754.000</p>		<p style="text-align: center;">FUENTES DE INGRESOS</p> <p>*Venta de Elementos de protección personal *Asesorías legales *Interventorías *Capacitaciones en riesgos laborales *Auditorías *Cursos varios</p>

Figura 1. Matriz CANVAS Tradicional. Fuente: Docentes Humanidades UCM.

	INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	24 de 53


3.2 Análisis de Segmentos de Mercado:

3.2.1 **Definición del producto:** Los productos y servicios que la propuesta de negocios pretende promover, responden a la necesidad de satisfacer el cumplimiento de la normatividad legal vigente en materia de Seguridad y Salud en el Trabajo de los micro y pequeños empresarios que laboran en calidad de contratistas de servicios metalmecánicos en la ciudad de Buga. Buscando intervenir en las empresas con una aceptación comercial que los competidores no aprecian, ya que enfocan sus actividades en otros sectores como el comercio y el turismo.

3.2.2 **Perfil del consumidor:** La validación y sus respectivas entrevistas logran dar evidencia para asegurar que los clientes que representan estas empresas son personas que oscilan entre los 35 y 60 años de edad y quienes son los responsables del desarrollo de actividades de mecánica clásica tradicionales del sector, que han apoyado el mercado desarrollo industrial y metalmecánico del mismo.

Hablando en términos de seguridad industrial y buenas prácticas laborales, la ciudad tiene problemas con los indicadores de accidentalidad, dando lugar a gran cantidad de condiciones que el modelo pretende surtir y de las cuáles los mismos clientes de la muestra manifiestan gestionar con regularidad de manera personal, buscando aportar a la mejora continua de los indicadores nacionales.

3.2.3 **Diseño de la estrategia:** Las características a potenciar son: Cumplimiento normativo y mejora continua. De manera que, si cada cliente evidencia en el servicio contratado u producto comprado una buena atención al cliente, acreditación de calidad, y buenos precios acompañados de indicadores confiables, se convierta en un informante comercial en el medio y la marca de Asercom se vaya dando a conocer poco a poco y de manera creciente.

	INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	25 de 53


3.3 Análisis de la Competencia

Actualmente solo hay registros de una sola empresa que se dedica al mismo modelo de negocios en la ciudad de Buga, y aunque cuenta con planta física y operaciones continuas, su personal no cuenta con licencia de especialista en SG-SST por lo que se piensa que el modelo de ASERCOM VALLE sería un servicio mejorado en comparación con el suyo

Esta empresa oferta sus servicios puerta a puerta a empresas de la ciudad y por algunas redes sociales, logrando abarcar el sector del centro de la ciudad, Asercom aprovechará los vínculos empresariales entre el emprendedor y los clientes de la muestra, para presentar la propuesta en empresas que contratan todo tipo de servicios de SST en plantas con hasta 600 trabajadores susceptibles de ser cobijados con los diferentes programas que maneja la propuesta, logrando alcanzar volúmenes altos de ventas por conceptos contemplados dentro del portafolio de servicios.

En relación a la prestación de servicios de asesoría técnica en el sistema de gestión SST, esta empresa enfoca sus servicios en clientes como IPS, contratistas del gremio de la salud, establecimientos de comidas rápidas y comercio de productos religiosos y el sector transporte, a diferencia del modelo presentado con esta propuesta, que enfoca el desarrollo de sus actividades en micros y pequeñas firmas de contratistas de mantenimientos industriales, montajes, manufactura de materias primas producto del agro y producción masiva con máquinas que requieren constante servicio mecánico y metalmecánico.

Un tema importante a tratar en esta sección es la competencia que representa el personal tecnológico del SENA, quienes pueden prestar un servicio similar de acompañamiento a las empresas y sus sistemas de gestión. Para los clientes que ya cuenten con la asesoría de un ejecutor de su SG-SST con sello SENA, se presentará la propuesta de implementación de nuestro portafolio de servicios adoptando el tecnicismo y formación del SISO de planta en pro de la mejora continua del SG-SST del cliente en común.

	INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	26 de 53

3.4 Estrategia de Mercado

3.4.1 Propuesta de Valor


El cumplimiento de las normativas y reglamentaciones en temas de Seguridad y salud en el trabajo y la estandarización internacional como la ISO 450001, son temas que todas las empresas sin distinción de tamaño, sector comercial o ya sean públicas o privadas deberían cumplir para evitar fatalidades, multas o procesos judiciales, y así mismo para lograr niveles internacionales de certificación y calidad de los ambientes de trabajo. La propuesta encamina a los beneficiarios del programa a enrutar sus sistemas de acuerdo a esta normatividad con el fin de marcar la diferencia respecto a los sistemas estandarizados de gestión y basados en la normatividad local vigente.

Se presenta el modelo de consultor, como aliado estratégico disponiendo de especial atención a los riesgos derivados de la industria metalmecánica, ofreciendo al empleador la garantía de minimizar los impactos a la integridad de sus empleados a cargo.

Un valor agregado que se dispuso en la propuesta es un servicio de consultorías vía plataforma zoom en tiempo ideal para personas o clientes que carecen personal suficiente en las maquinas quienes puedan cubrir la demanda de las mismas mientras se asiste a una capacitación programada, o para personas que no cuentan con la disponibilidad de tiempo entre semana para asistir a las mismas, se presenta la opción de ser capacitado desde la comodidad de su hogar (para casos en los que no es requerido entrenamiento físico como capacitaciones prácticas en alturas).

Somos proveedores de soluciones prácticas y eficaces que actúan como controles a los riesgos y peligros que identificamos como potenciales en sus empresas cuando aplicamos nuestros procedimientos.

Asercom Valle no se limita a cumplir normativas y a estandarizar procesos, la asociación te diagnostica tu empresa y te orienta a tomar el camino menos escabroso para llegar a la meta, que finalmente es la protección contante del recurso humano.

	INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	27 de 53


3.4.2 Estrategia de Distribución: Respecto a la llegada hasta el cliente final (Empleadores) se presentará modelo de servicios mediante entrevistas. Posteriormente cada empresa será visitada por el asesor (profesional especialista) en búsqueda de debilidades de gestión operacional del SG-SST, planteando programas de capacitación y sensibilización que cobijarán todo el personal y enfocarán sus actividades en el desarrollo de estrategias de intervención, poniendo en práctica la jerarquización de los controles para el mejoramiento continuo de las condiciones de cada cliente. Se hará un diagnóstico previo, dando lugar a la creación de una “hoja de vida” por empresa intervenida y garantizando por medio de la medición estratégica y metódica de los índices de salubridad ocupacional.

Para la entrega de resultados de la gestión de los sistemas intervenidos con la propuesta, se entregarán informes de avance de los planes de trabajo con las respectivas mediciones con indicadores que certifiquen la confiabilidad del modelo. De manera que mensualmente el proceso se verá evaluado por cada comité o vigía que represente a los empresarios acogidos a la propuesta. Y para el tema de los EPP, se hará entrega a domicilio y por encargo de los elementos solicitados con anticipación vía telefónica o personal a nuestros colaboradores.

3.4.3 Estrategia de Precio

La propuesta pretende arribar al nuevo espacio de mercado con precios que ya cuentan con gran acogida en el eje cafetero y que podrían replicarse en entornos industrializados como el valle del cauca. Cabe indicar que la tabulación de los precios está basada en los movimientos y costes de la oficina matriz del modelo. Aprovechando la gran aceptación y acogida de estos precios en la ciudad de Manizales y buscando establecer la marca de la empresa en este nuevo territorio con calidad del servicio y efectividad garantizando la mejora continua en cada modelo empresarial asistido con la propuesta. Manteniendo precios base al menos por los primeros dos años de operación del proyecto en la ciudad de Buga.

Para referencia de precios de productos y servicios véase tabla 10.

	INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	28 de 53

3.4.4 Estrategia de Promoción

Como medio de promoción se usará una página de internet con la información más relevante para el contacto con los clientes, con apoyo de constante promoción por redes sociales y visitas y charlas gratuitas presentando el modelo en empresas de pequeño y mediano tamaño con falencias en sus sistemas de gestión.

3.4.5 Estrategia de Servicio


El modelo de préstamo del servicio se ofrecerá mediante contratos comerciales entre las partes. En donde para el servicio de asesorías y consultorías el cobro será contratado bajo el modelo de hora de atención con su respectivo valor promedio y/o venta de paquetes de asesorías en temas varios. Y para la parte de venta de elementos y productos de protección personal, el modelo será la facturación electrónica mediante software contable con los respectivos aranceles de ley.

4. Plan Operativo

4.1 Ficha técnica de producto o servicio

FICHA TECNICA DE SERVICIO	
NOMBRE DEL SERVICIO	Implementación SG-SST
NOMBRE COMERCIAL DEL SERVICIO	Programa SG-SST
DESCRIPCIÓN DEL SERVICIO	Diseño, desarrollo, implementación, vigilancia y control
ORIGEN	Institucional
CANALES DE PRESTACIÓN DEL SERVICIO	Intervención en sitio
PASOS A SEGUIR POR EL USUARIO	Planear, Hacer, Verificar, Actuar
UNIDAD DE MEDIDA	COP
PRECIO POR UNIDAD DE MEDIDA	1'350.000
OTRAS CARACTERISTICAS	Mejora Continua

Tabla 3. *Ficha técnica del servicio. Fuente: Docentes Humanidades UCM.*

	INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	29 de 53

4.2 análisis de la Cadena de Valor

ACTIVIDADES DE APOYO					
INFRAESTRUCTURA Para la reducción de costos podría evaluarse la posibilidad de prestar los servicios de asesoría en un principio en las instalaciones del lugar habitacional del emprendedor dándole valor agregado al servicio en cuanto a confiabilidad y vigilancia del proceso en sitio.					La utilidad podría incrementarse en un 12%
RECURSOS HUMANOS: Evaluación de posibilidades de contratación de conferencistas con licencia SST, agregando a la propuesta el soporte técnico profesional, y mayor confiabilidad al momento de contratar con clientes recomendados por otros clientes.					
DESARROLLO TENOLÓGICO: Diseñar softwares de administración y contabilidad propios, dándole mayor sostenibilidad al negocio en términos de reducción de costos operativos.					
ABASTECIMIENTO: No aplica					
LOGISTICA INTERNA: Reducir al máximo desplazamientos innecesarios, soportando algunas asesorías por medio del modelo de capacitaciones a distancia.	OPERACIONES: Enfocar nicho de trabajo en zona urbana de Buga, agregando al portafolio de servicios beneficios económicos a los clientes locales y logrando abarcar mayor cantidad de interesados en la propuesta.	LOGISTICA EXTERNA: Reducir costos de fletes por envío de mercancía desde casa matriz, coordinando oportunamente para evitar envíos innecesarios o dobles.	MARKETING Y VENTAS: Implementar promociones para nuevos clientes, estableciendo un paquete de ofertas que agregue credibilidad a la propuesta y a su vez la haga atractiva	S. POST-VENTA: Retroalimentación de la calidad del servicio recibido por parte de la empresa, mantenimiento gratuito para el primer año de la implementación, descuentos por recomendación con nuevos clientes	

Figura 2. Cadena de Valor. Fuente: Docentes Humanidades UCM.

4.3 Proyección de producción por venta de productos (EPP)

producto	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Sep
Casco Seguridad Arseg	0	0	0	12	8	10	6	4	13
Tapa oídos inserción 3M Eco	0	0	0	12	24	40	10	6	24
Copa Prot Aud 3M	0	0	0	12	8	10	20	12	8
Guantes Soldador	0	0	0	5	7	12	7	5	9
Guantes Nitrilo	0	0	0	0	12	4	6	6	4
Guantes tipo ING	0	0	0	5	4	5	7	12	6
Guante seguridad eco	0	0	0	6	6	12	13	16	8
Gafa de Seguridad Eco	0	0	0	10	10	6	4	10	12
Monogafa seguridad 3M	0	0	0	5	6	5	4	6	3
Careta de Soldador	0	0	0	5	3	7	8	12	5



trad


Careta soldador fotosensible	0	0	0	1	3	2	5	1	1
Bota de seguridad dotación	0	0	0	5	5	3	6	4	2
Bota seguridad cert/dielec	0	0	0	3	1	0	3	0	2
Equipo Alturas completo	0	0	2	1	0	0	2	0	0

Tabla 4. *Proyección EPP'S. Fuente: Elaboración propia*

4.3.1 Proyección de producción por venta de servicios SST

servicio	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Sep
Programa de medicina preventiva	0	0	9	7	6	7	4	4	5
Cursos de Alturas avanzado	0	0	25	12	26	21	9	42	24
Curso de alturas Coordinador	0	0	0	0	0	3	0	16	0
Reentrenamiento TSA	0	0	82	54	40	17	28	126	81
Kit señalización industrial	0	0	0	1	0	1	3	2	1
Contratación asesorías SST	0	0	24	27	25	28	26	26	27
Plan Gestión Ambiental	0	0	5	0	0	1	5	0	0

Tabla 4.1. *Proyección Servicios. Fuente: Elaboración propia*

	INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	31 de 53

4.4 análisis de requerimientos:

4.4.1 Necesidades de maquinaria:

Para la iniciación del proyecto se hace necesaria la adquisición de al menos dos máquinas de cómputo portátiles evaluadas en 3´200.000, las cuales están relacionadas dentro de la tabla de inversiones iniciales del proyecto

4.4.2 Necesidades de materiales:

Se requiere de la adquisición de elementos varios de oficina como papelería y algunas herramientas ofimáticas como lo son los softwares de contabilidad y administración con las que no se cuenta hasta el momento, las cuales asciende según los cálculos financieros a un valor de 4.654.000.

4,4,3 Necesidades de personal:


El equipo de trabajo estaría conformado por 4 personas a saber: El emprendedor en calidad de especialista SST con salario de 1´300.000. Un profesional en salud Ocupacional con Salario de 1´300.000, Un tecnólogo SENA con Salario de 980.000 y un asesor contable contratado por prestación de servicios por un valor de 800.000 mensuales.

4,5 análisis de Localización

La ubicación de la oficina está estipulada para ser establecida en la Ciudad de Guadalajara de Buga en oficina 203 edificio Astral barrio Cabal, puesto que es el centro de negocios de la ciudad y constituye un foco para el comercio de productos y servicios, puesto que allí funcionan diversas entidades como cooperativas, inmobiliarias, y oficinas de prestación de servicios de salud en general.

4,6 propuesta de diseño de planta

El lugar de operaciones del proyecto consta de una oficina de 60 m² con tres cubículos o puestos de trabajo y con un ambiente locativo higiénico digno de un consultorio de especialistas en temas de seguridad laboral y un espacio de almacenamiento y exhibición de los productos de elementos de protección personal y equipos de TSA.
Propuesta Distribución locativa oficina atención al cliente.

 Universidad Católica de Manizales <small>INSTITUCIÓN DE EDUCACIÓN SUPERIOR</small>	INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	32 de 53

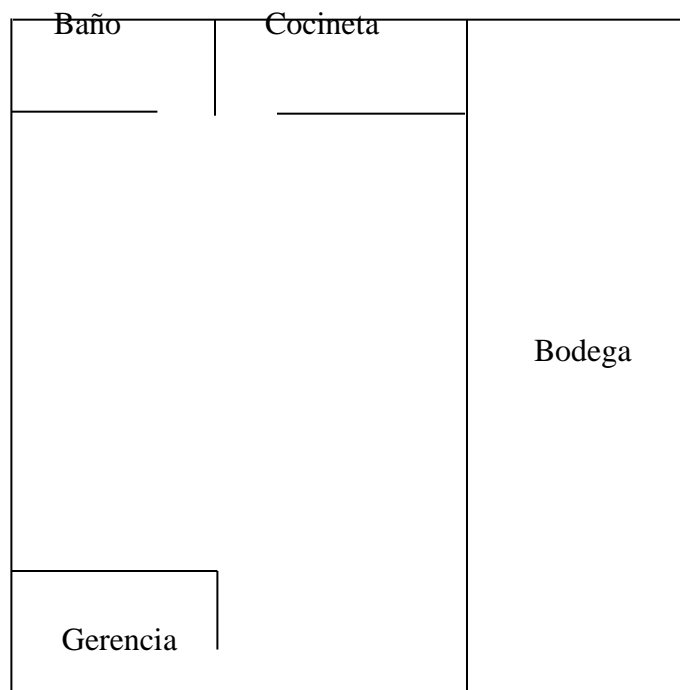



Figura 3. *Propuesta distribución locativa oficina. Fuente: Elaboración propia.*

5. Prototipo y validación

Dentro del desarrollo de la validación del proyecto ASERCOM VALLE, y partiendo del paradigma de pensamiento – acción de Babson College, se implementó la estrategia de entrevistas personales a empleadores de empresas pequeñas y medianas, que se ajustan al modelo del proyecto.

El marco general de la validación consta de 14 preguntas planteadas con anterioridad y expuestas a cada empleador de tal manera que este estuviese en la capacidad de tener una idea global de las actividades que el proyecto tiene como oferta para sus empresas.

Se toma como muestra un total de 5 entrevistas, las cuáles fueron algunas personales y otras telefónicas, aunque para efectos de la validación todas fueron grabadas y se anexan en el contenido final de este informe.

 Universidad Católica de Manizales <small>INSTITUTO DE INVESTIGACION</small>	INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	33 de 53

Así mismo se anexa documento soporte de las preguntas efectuadas y una plantilla de recolección y análisis de los resultados y hallazgos arrojados por la actividad de validación del modelo de negocio expuesto en este documento.


Con base en las entrevistas implementadas como modelo de validación, se lograron identificar actividades susceptibles de ser desarrolladas en diferentes niveles de profundidad según el modelo de negocios de cada cliente, es decir, los programas de seguridad y salud en el trabajo con los que ya cuentan los empresarios de la muestra presentan necesidades de corrección procedimental en algunos casos y vacíos en temas específicos solicitados en la normatividad legal nacional vigente. Dando origen a una nueva propuesta de valor con un enfoque diferente al planteado al inicio y elaborando un modelo de portafolio de servicios ajustado a las necesidades del sector.

6. Plan Organizacional

6.1 pensamiento estratégico

6.1.1 Principios Corporativos:

Asercom Valle surge como proyecto de emprendimiento del especialista en formación, quien con base en un modelo de negocios ya validado en el eje cafetero, decide ampliar el campo de acción de la empresa en un nuevo espacio en el cual se espera prestar el Servicio de Asesorías, Consultorías, Interventorías, Auditorías y capacitaciones varias en el área de seguridad y salud en el trabajo, con miras a satisfacer las necesidades de organizaciones que vean en el modelo una buena opción para gestionar la calidad del sistema y llevarla a un alto nivel de eficiencia y eficacia.

	INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	34 de 53

6.1.1.1 Misión de la Empresa:

Asercom Valle se presenta como el nuevo modelo de consultorías en temas del sistema de gestión en seguridad y salud en el trabajo del eje cafetero y norte del valle del cauca. Por eso estamos comprometidos con la búsqueda permanente de nuevos conocimientos en nuestros colaboradores, para así ampliar nuestro campo de acción abarcando el centro y sur del valle del cauca con el proyecto, sin dejar a un lado la calidad y el compromiso de brindar servicios garantizados, confiables y oportunos a nuestros clientes, posibilitando el bienestar laboral en las organizaciones intervenidas con nuestro plan de servicios.

6.1.1.2 Visión de la Empresa:

Asercom valle se proyecta como unidad prestadora de servicios en el valle del cauca por concepto de asesorías, consultorías, interventorías y auditorías de SG-SST's en importantes empresas del sector industrial Ciudad de buga. Para el año 2020 Asercom Valle se consolidará como nueva línea de Negocio y se presentará comercialmente como asesor de seguridad industrial de confianza y credibilidad certificadas.

6.2 Estructura organizacional

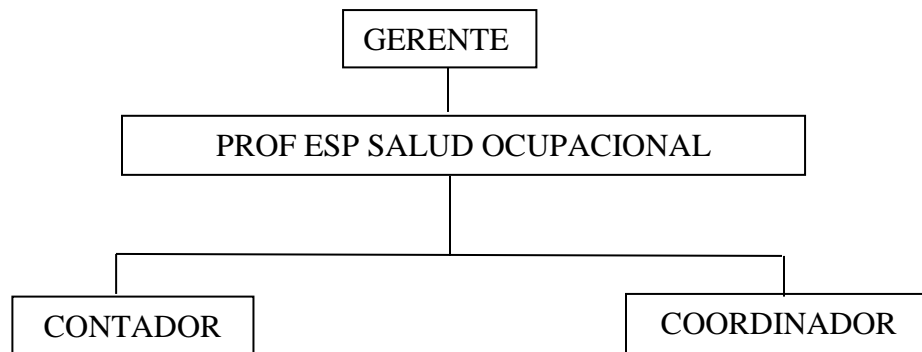



Figura 4. Organigrama Asercom Valle. Fuente: Elaboración propia

	INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	35 de 53

6.3 Análisis Legal y Normativo

6.3.1 Legislación aplicable:

La legislación colombiana aplicable a este modelo de negocio implica decreto 1072 de 2015 y Resolución 0312 de 2019 como base de trabajo de prestación de servicios de asesoría y consultoría en SG-SST.

Ley 1258 del 5 de diciembre de 2008 como modelo comercial de la propuesta y el decreto 4350 del 4 de diciembre de 2006, donde se acepta la vigilancia de personas jurídicas por parte de la superintendencia de sociedades


6.3.2 Tipo de sociedad:

Constitución de sociedad por acciones simplificadas (S.A.S) con escritura pública registrada ante notaría pública de la ciudad de Buga y fechada hacia finales del año 2019.

6.3.3 Obligaciones y beneficios:

Las obligaciones a las que está sujeto este modelo de empresa en Colombia corresponden a: Impuestos de renta, impuesto sobre las ventas del 19% (IVA), impuesto de industria y comercio y los gravámenes como el 4X1000 que recaería sobre las cuentas bancarias de la empresa.

Obteniendo a su vez beneficios tributarios como los establecidos en la ley 1429 de 2010, donde se obtienen descuentos por generación de nuevos empleos, o el beneficio de progresividad, donde se puede pagar gradualmente el impuesto de renta hasta homogenizar la tarifa con otras empresas.

	INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	36 de 53

7. Plan de Gestión de Riesgos


7.1 Estrategia de mitigación según el análisis PESTAL

El modelo presenta un procedimiento de retroalimentación para cada actividad o servicio prestado a los clientes cobijados con la propuesta, en el cuál se hace una visita posterior a la entrega de cada producto o servicio y se hace un seguimiento a los programas y al desempeño de los productos con la finalidad de evaluar los procesos y apuntar hacia la mejora continua tanto de los clientes como de la propuesta.

7.2 Riesgos de producto

Todas las organizaciones de prestación de servicios están sujetas a un factor importante que es la satisfacción o insatisfacción total o parcial de los receptores finales de las actividades que de allí se desprendan. En Asercom Valle el personal se rige por los principios de calidad del servicio y atención especial al cliente buscando disminuir al máximo posibles quejas por mal servicio, o confusiones de los clientes cuando las situaciones presentan comportamientos no deseados en sus empresas. La estrategia de la entrega de servicios por medio de plataformas de internet orienta el modelo a gozar de gran receptividad por parte del personal de las diferentes empresas intervenidas y llevando la propuesta a un nuevo nivel de ejecución de tareas asistidas con la asesoría de personal especialista en el área.

Asumiendo la responsabilidad de atender las sugerencias o reclamos a los que hubiere lugar por temas de calidad en los productos de protección personal y/o demás productos del portafolio, se propone inspección gratuita de los equipos dentro del tiempo estimado de garantía del proveedor logrando establecer compromiso con los clientes a favor de la conservación de los elementos y así mismo una calificación de proveedores en pro de la mejora continua del servicio al cliente y el sistema interno. Todo lo anterior sujeto a

	INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	37 de 53

política de inventarios, almacenamiento y calidad de los productos de venta al público, soportada desde el software administrativo, de recepción de quejas y reclamos desde sitio web y control de existencias internas.

7.3 Riesgo de organización: inherente a riesgos de factores externos los cuales serán atendidos por el comité y la brigada de emergencias, dando respuesta efectiva y oportuna a casos de incendio, vendaval o inundación. Ya que, al ser garantes de sistemas de gestión con base a un modelo solicitado por la normatividad legal vigente, Asercom Valle encamina su estrategia de mitigación en la capacitación constante de su propio personal en los temas antes mencionados.

Desde la etapa de estructuración del modelo se determina la redacción del reglamento interno de trabajo, donde se estipula la obligatoriedad del todo el personal de reportar oportunamente accidentes e incidentes de trabajo, con el objetivo dar cumplimiento a resoluciones 1401 de 2007 y 2851 de 2015 y evitar sanciones y multas. Se dictan los estándares de respuesta ante demandas judiciales y procesos jurídicos.

7.4 Riesgo de mercado/segmento: Atendiendo la posibilidad de tener que cubrir una novedad relacionada con pago de servicios de algún cliente que se niegue o retrase demasíad en hacerlos, o la eventualidad de una demanda o una multa tributaria, la organización contará con un fondo que se irá alimentando con el 3% de las ganancias mes a mes del proyecto logrando prepararse de la mejor manera para casos de este tipo donde se vería afectado el sostenimiento de la empresa.

8 Plan Financiero

8.1 Análisis de costos de operación

Representan los costos necesarios de efectuar por concepto de salarios de Administrativos, alquiler de espacio de trabajo y las contribuciones sobre la propiedad.


En el caso específico de Asercom Valle S.A.S estos gastos se limitan a Salarios de las 3 personas administrativas (el emprendedor – especialista, un tecnólogo en SST, un profesional en SO y un asesor contable), quienes son el equipo de trabajo inicial del proyecto; La parte de alquileres se reduce al pago mensual de un espacio destinado en el centro de la ciudad, el cuál es contratado por medio de una inmobiliaria local.

Como soporte se anexa tabal de Excel con el cálculo de los costos por año para los colaboradores arriba mencionados y con el apoyo de un asesor contable el cual está discriminado allí.

COSTOS Y GASTOS FIJOS

COSTO U OBLIGACION	VALOR	VALOR
	MENSUAL	ANUAL
Nómina Administrativos	2600000	2600012
Cargas Sociales Administrativos	132600	1591200
Nómina Operativos	980000	11760000
Cargas Sociales Operativos	66300	795600
Cargos por pago de Honorarios	800000	9600000
Arrendamiento Área Administrativa y productiva	400000	4800000
Seguros / Pólizas	0	0
Servicio de Vigilancia	218610	2623320
Total	5'197.510	62'370.120

Tabla 5. Costos Fijos. Fuente: Elaboración propia

	INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	39 de 53

8.2 Plan de inversiones


Para la puesta en marcha de la oficina se hace necesario adquirir algunos elementos como estanterías para exhibición de los elementos de protección personal, sillas ergonómicas de escritorio para cada uno de los empleados incluyendo el empleador y el contador, muebles de oficina como biblioteca, y sillas de sala de espera. Se deben adquirir computadores u ordenadores y contratar un plan de telefonía e internet. Así pues, se presenta a continuación la relación de las inversiones primarias a realizar.

MAQUINARIA Y EQUIPO				
DESCRIPCION	FUNCION	CANTIDAD	VALOR UNIT	VALOR TOTAL
COMPUTADOR ASUS	Base de datos clientes, ventas, contabilidad, SG-SST	2	1600000	3200000
				0
				0
				3200000

Tabla 6. Maquinaria y equipos. Fuente: Elaboración propia.

MUEBLES Y ENCERES				
DESCRIPCION	FUNCION	CANTIDAD	VALOR UNIT	VALOR TOTAL
ESTANTERIA EPP	Almacenamiento y exhibición EPP's	2	450000	900000
ARCHIVADOR	Almacenamiento de documentos, facturas, etc.	1	800000	800000
ESCRITORIO DE TRABAJO	Puesto de trabajo físico	3	318000	954000
SILLA ERGONOMICA	Complemento escritorio	5	400000	2000000
				4654000

Tabla 7. Muebles y enceres. Fuente: Elaboración propia.


	INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	40 de 53

HERRAMIENTAS					
DESCRIPCION	FUNCION	CANTIDAD	VALOR UNIT	VALOR TOTAL	
SOFTWARE CONTABLE	Base de datos contabilidad	1	600000	600000	
SOFTWARE ADMINISTRATIVO	base de datos compras, ventas, facturación	1	1000000	1000000	
					0
					0
					1600000

Tabla 8. *Herramientas. Fuente: Elaboración propia*

TOTAL, INVERSIONES	
MAQUINARIA EQUIPO	3200000
MUEBLES ENCERES	4654000
HERRAMIENTAS	1600000
	9454000

Tabla 9. *Inversiones, Fuente: Elaboración propia.*

	INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	41 de 53


8.3 Plan de financiación:

La inversión mínima necesaria para la puesta en operación de la oficina de consultores del proyecto se calcula por un valor de 14´651.510. El emprendedor se ve en la necesidad de gestionar recursos monetarios extras para alcanzar esta suma. La financiación del proyecto se está llevando a cabo hasta la fecha con recursos propios pero si está planteada la posibilidad de inscribir el proyecto en el fondo emprendedor, buscando así una herramienta financiera de fácil acceso para acceder al capital semilla necesario para la ejecución del proyecto.

El monto a financiar es de 15 millones de pesos no condonables, los cuales están proyectados para ser cancelados a la entidad bancaria en un plazo de 60 meses a partir de la fecha de desembolso: Buscando con este monto financiar la operatividad de la empresa por los primeros tres meses de actividades y dando un espacio de tiempo prudente para posicionar la marca.


8.4 Análisis del punto de equilibrio:

En el desarrollo de las actividades del proyecto se presentó un modelo de portafolio de servicios. Para el desarrollo de esta parte del análisis financiero del proyecto se presentarán primero las proyecciones estimadas de venta para el primer año de operación de la idea de negocio.

	INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	42 de 53

producto/Servicio	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Sep	Octubre	Nov	Dic
Casco Seguridad Arseg	0	0	0	12	8	10	6	4	13	16	20	12
Tapa oídos inserción 3M Eco	0	0	0	12	24	40	10	6	24	6	12	0
Copa Prot Aud 3M	0	0	0	12	8	10	20	12	8	14	22	9
Guantes Soldador	0	0	0	5	7	12	7	5	9	10	8	4
Guantes Nitrilo	0	0	0	0	12	4	6	6	4	12	3	4
Guantes tipo ING	0	0	0	5	4	5	7	12	6	2	4	6
Guante seguridad eco	0	0	0	6	6	12	13	16	8	9	12	4
Gafa de Seguridad Eco	0	0	0	10	10	6	4	10	12	6	8	4
Monogafa seguridad 3M	0	0	0	5	6	5	4	6	3	2	10	3
Careta de Soldador trad	0	0	0	5	3	7	8	12	5	5	5	8
Careta soldador fotosensible	0	0	0	1	3	2	5	1	1	2	2	1
Bota de seguridad dotación	0	0	0	5	5	3	6	4	2	6	8	12
Bota seguridad cert/dielec	0	0	0	3	1	0	3	0	2	0	2	4
Equipo Alturas completo	0	0	2	1	0	0	2	0	0	0	1	2
Programa de medicina preventiva	0	0	9	7	6	7	4	4	5	3	5	2
Cursos de Alturas avanzado	0	0	25	12	26	21	9	42	24	11	20	18
Curso de alturas Coordinador	0	0	0	0	0	3	0	16	0	0	0	0
Reentrenamiento TSA	0	0	82	54	40	17	28	126	81	67	58	58
Kit señalización industrial	0	0	0	1	0	1	3	2	1	1	1	1
Contratación asesorías SST	0	0	24	27	25	28	26	26	27	32	33	20
Plan Gestión Ambiental	0	0	5	0	0	1	5	0	0	0	0	1


Tabla 10. *Proyección de ventas 2020. Fuente: Elaboración propia.*

	INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	43 de 53

Así mismo se agregó un valor estimado para cada producto o servicio, y se anotaron los resultados en la siguiente tabla presentada.


producto/Servicio	valor estimado
Casco Seguridad Arseg	13000
Tapa oídos inserción 3M Eco	6500
Copa Prot Aud 3M	45000
Guantes Soldador	16000
Guantes Nitrilo	8500
Guantes tipo ING	7700
Guante seguridad eco	9700
Gafa de Seguridad Eco	4500
Monogafa seguridad 3M	9000
Careta de Soldador trad	25000
Careta soldador fotosensible	280000
Bota de seguridad dotación	42000
Bota seguridad cert/dielec	65000
Equipo Alturas completo	600000
Programa de medicina preventiva	350000
Cursos de Alturas avanzado	135000
Curso de alturas Coordinador	390000
Reentrenamiento TSA	95000
Kit señalización industrial	150000
Contratación asesorías SST	890000
Plan Gestión Ambiental	300000

Tabla 10. *Precios propuestos. Fuente: Elaboración propia.*

	INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	44 de 53


A continuación, se calculó un estimado de la proyección de ventas por unidad, extrapolando a los valores esperados de la facturación mes a mes del año de iniciación de actividades del proyecto.

producto/Servicio	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Sep	Oct	Novi	Dic
Casco Seguridad												
Arseg	0	0	0	156000	104000	130000	78000	52000	169000	208000	260000	156000
Tapa oídos												
insercion 3M Eco	0	0	0	78000	156000	260000	65000	39000	156000	39000	78000	0
Copa Prot Aud												
3M	0	0	0	540000	360000	450000	900000	540000	360000	630000	990000	405000
Guantes Soldador	0	0	0	80000	112000	192000	112000	80000	144000	160000	128000	640000
Guantes Nitrilo	0	0	0	0	102000	34000	51000	51000	34000	102000	25500	34000
Guantes tipo ING	0	0	0	38500	30800	38500	53900	92400	46200	15400	30800	46200
Guante seguridad												
eco	0	0	0	58200	58200	116400	126100	155200	77600	87300	116400	388000
Gafa de Seguridad												
Eco	0	0	0	45000	45000	27000	18000	45000	54000	27000	36000	180000
Monogafa												
seguridad 3M	0	0	0	45000	54000	45000	36000	54000	27000	18000	90000	270000
Careta de												
Soldador trad	0	0	0	125000	75000	175000	200000	300000	125000	125000	125000	200000
Careta soldador												
fotosensible	0	0	0	280000	840000	560000	1400000	280000	280000	560000	560000	280000
Bota de seguridad												
dotación	0	0	0	210000	210000	126000	252000	168000	84000	252000	336000	504000
Bota seguridad	0	0	0	195000	65000	0	195000	0	130000	0	130000	260000

	INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	45 de 53

cert/dielec													
Equipo Alturas completo	0	0	1200000	600000	0	0	1200000	0	0	0	600000	1200000	
Programa de medicina preventiva	0	0	3150000	2450000	2100000	2450000	1400000	1400000	1750000	1050000	1750000	700000	
Cursos de Alturas avanzado	0	0	3375000	1620000	3510000	2835000	1215000	5670000	3240000	1485000	2700000	2430000	
Curso de alturas Coordinador	0	0	0	0	0	1170000	0	6240000	0	0	0	0	
Reentrenamiento TSA	0	0	7790000	5130000	3800000	1615000	2660000	11970000	7695000	6365000	5510000	5510000	
Kit señalización industrial	0	0	0	150000	0	150000	450000	300000	150000	150000	150000	150000	
Contratación asesorías SST	0	0	21360000	24030000	22250000	24920000	23140000	23140000	24030000	28480000	29370000	17800000	
Plan Gestión Ambiental	0	0	1500000	0	0	300000	1500000	0	0	0	0	300000	


Tabla 12. *Estimado ventas 2020. Fuente: Elaboración propia.*

	INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	46 de 53

Para Finalizar el estudio financiero del proyecto se calcularon las unidades del punto de equilibrio y se reemplazaron los valores obtenidos en la fórmula estándar para determinar el punto de equilibrio, encontrando un valor promedio de ventas mensuales capaz de garantizar el sostenimiento financiero de la idea de negocio. Los resultados allí obtenidos se presentan en la siguiente tabla.

producto/Servicio	P valor estimado	prom Uds.	U Pto eq	Cvu
Casco Seguridad Arseg	25800	8	201	50036,3
Tapa oídos inserción 3M Eco	6500	11	800	12606,0
Copa Prot Aud 3M	45000	10	116	87272,6
Guantes Soldador	18900	6	275	36654,5
Guantes Nitrilo	4500	4	1155	8727,3
Guantes tipo ING	15500	4	335	30060,5
Guante seguridad eco	9700	7	536	18812,1
Gafa de Seguridad Eco	6000	6	866	11636,3
Monogafa seguridad 3M	13600	4	382	26375,7
Careta de Soldador trad	25000	5	208	48484,8
Careta soldador fotosensible	65000	2	80	126060,4
Bota de seguridad dotación	55800	4	93	108218,0
Bota seguridad cert/dielec	147600	1	35	286254,0
Equipo Alturas completo	600000	1	9	1163634,1
Programa de medicina preventiva	350000	4	15	678786,6
Cursos de Alturas avanzado	135000	17	39	261817,7
Curso de alturas Coordinador	390000	2	13	756362,2
Reentrenamiento TSA	95000	51	55	184242,1
Kit señalización industrial	150000	1	35	290908,5
Contratación asesorías SST	890000	22	6	1726057,3
Plan Gestión Ambiental	300000	1	17	581817,1

Tabla 13. *Punto de equilibrio. Fuente: Elaboración propia.*

	INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	47 de 53

8.5 Estado general de resultados


8.5.1 Monto de Ventas

Partiendo de la tabla de proyección de ventas mensuales (Tabla 13), se determinaron los productos y servicios a promocionar con descuentos y un porcentaje de ventas a crédito del 62% de los ingresos mensuales promedio, teniendo en cuenta que algunos de los clientes potenciales manejan modalidad de pago a crédito hasta de 90 días. A continuación, se estableció un valor máximo de devoluciones o garantías mensual para alcanzar el dato del estimado de ventas netas mensuales.

Para la parte de la utilidad bruta y lo concerniente a los inventarios inicial y final de cada periodo estaría el proyecto a la espera de la validación por parte del fondo emprender del Sena, al cuál será presentado la propuesta en el transcurso del primer trimestre del año en curso. Para la utilidad se anexa la relación de costos fijos y variables y un estimado de la proyección de ventas por unidad de cada producto y servicio para el primer periodo de operación de la oficina de asesorías y consultorías en SST.


monto de ventas			
Ventas tot	\$		\$
Prom	76.142.880	contado	28.934.294
			\$
		crédito	47.208.586
	\$		\$
Descuentos	5.871.840	Epp Nacionales	67.340
			\$
		Reentrenamientos	5.804.500
Ventas	\$		
Netas	70.271.040		

Tabla 14. *Monto de ventas. Fuente: Elaboración propia.*


	INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	48 de 53

8.6 Flujo de caja

Detalle de Ingresos	Enero	Feb	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Sept	Oct	Nov	Dic
Ingresos por ventas	0	0	767500	7166140	6774400	7118780	7010400	1011532	7710360	7950740	8597140	6024600
			125000									
Cobro de Deudas	0	0	0	470000	0	980000	345000	440000	0	0	0	1256500
			780000	7213140	6774400	7216780	7044900	1015932	7710360	7950740	8597140	6150250
Total Ingresos	0	0	00	0	0	0	0	00	0	0	0	0
Detalle egresos												
Luz	76700	80300	85400	77800	75600	86000	78900	73500	81280	78900	85900	91000
Agua	53210	55600	52300	55900	51780	52400	57800	62000	53400	51600	55780	52000
Telefonía e internet	11600	11600										
	0	0	116000	116000	116000	116000	116000	116000	116000	116000	116000	116000
Total Egresos	24591	25190										
Consumo	0	0	253700	249700	243380	254400	252700	251500	250680	246500	257680	259000
Compras	0	0	580.000	480.000	460.000	580.000	480.000	460.000	580.000	480.000	460.000	580.000
			457890									
Salarios	0	0	0	4578900	4578900	4578900	4578900	4578900	4578900	4578900	4578900	4578900
			145825	1361566	1287136	1352568	1331976	1921910	1464968	1510640	1633456	1144674
Impuestos	0	0	00	6	0	2	0	8	4	6	6	0
Intereses	0	0	600000	600000	600000	600000	600000	600000	600000	600000	600000	600000
												1720564
												0
Total egresos Operativos	0	0	203414	1927456	1851026	1928458	1897866	2485800	2040858	2076530	2197346	
			00	6	0	2	0	8	4	6	6	

 Universidad[®] Católica de Manizales <small>ESCUELA DE INGENIERIA</small>	INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO						Código:	PRS-F-63
							Versión:	2
							Página:	49 de 53

	-	-										
Saldo Neto	245.91	251.90	57.404.	52.607.1	48.990.3	52.628.8	51.217.6	76.483.6	56.444.3	58.495.5	63.740.2	44.037.8
	0	0	900	34	60	18	40	92	36	94	54	60
	-	-										
Saldo Acumulado	245.91	497.81	56.907.	109.514.	158.504.	211.133.	262.351.	338.834.	395.279.	453.774.	517.514.	561.552.
	0	0	090	224	584	402	042	734	070	664	918	778

 Universidad[®] Católica de Manizales <small>INSTITUCIÓN DE EDUCACIÓN SUPERIOR</small>	INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	50 de 53

8.8 Análisis de indicadores financieros


En el desarrollo de la validación de la propuesta, se hicieron los cálculos de rentabilidad del proyecto, encontrando una Tasa Interna de Retorno (TIR) de 37% para un periodo de 5 años. Así mismo, los estudios financieros arrojaron un Valor Actual Neto (VAN) de 49.642.353. Logrando establecer una viabilidad media para el desarrollo de la nueva línea de negocios de Asercom Valle en la ciudad de Buga.

9. Conclusiones y Recomendaciones

9.1 La Validación del modelo da para concluir que la idea de negocio tiene una viabilidad alta, ya que las entrevistas apuntan a que las personas están interesadas en algunos de los servicios ofrecidos, o al menos tienen la necesidad en sus empresas de implementar algunas actividades de los sistemas de gestión.

9.2 Las proyecciones de ventas estimadas apuntan a que se debe llevar a cabo una reestructuración de las cantidades, ya que el estimado inicial fue de muy pocas unidades por cada producto y servicio. Por lo tanto, se re evaluaron estas cantidades con información tomada desde las bases de datos de la casa matriz, obteniendo un promedio más aterrizado

9.3 El modelo de capacitaciones y entrenamientos para TSA no tiene mucho mercado que explorar en el medio de desarrollo del proyecto

	INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	51 de 53

10. Bibliografía

Nieto, M. A. (2019). ¿Tienes una idea de negocio? *Urna de Cristal*. Recuperado de: <http://www.urnadecristal.gov.co>

Oviedo, J. D. (2019). Crecimiento *Revista Dinero*. Recuperado de: <https://www.dinero.com>

Sogamoso, P. F. (2016). Guía del inversionista. Cámara de comercio de Buga. Recuperado de: https://www.cbuga.org.co/guia_de_inversiones/

Pedraza, Y. (2016). Composición empresarial 2016. Cámara de comercio de Buga. Recuperado de: <https://www.cbuga.org.co>

Resolución 0312-2019. Estándares mínimos del SG-SST, Bogotá, Colombia, 13 de febrero del 2019.

Kotler, P. (2001). Dirección de Mercadotecnia. Chicago, E.E.U.U: Pearson Education

Pedraza, Y. (2016). Composición empresarial 2016. Cámara de comercio de Buga. Recuperado de: <https://www.cbuga.org.co>

Leal, C. (2018). Los sectores laborales más peligrosos. Periódico el Portafolio. Recuperado de: <https://www.portafolio.co/economia>

11. Anexos

11.1 Portafolio de Servicios



11.2 Matriz Validación

11.3 Preguntas para los clientes

11.4 Tablas de análisis Financiero

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
------	--------------

<p>Plan de gestión de riesgos</p> <p>Plan Financiero</p>	<p>Descripción de los ítems para guiar a los estudiantes en la construcción del informe final</p> <p>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.</p> <p>Análisis Pestal: en una tabla realizar el análisis político, económico, social, tecnológico, ambiental y legal.</p> <p>Análisis DOFA: en una tabla presentar debilidades, oportunidades, fortalezas y amenazas.</p> <p>6.1 Impacto Económico</p> <p>6.2 Impacto Social</p> <p>6.3 Impacto Ambiental</p> <p>7.8 Análisis de indicadores financieros</p>
--	--