

## I. UVAM CONSULTORES

Helem Esther Ezquivel Jiménez

Junio 2021.

Universidad Católica de Manizales

Caldas- Manizales

Emprendimiento

	INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	2 de 140

## II. Tabla de Contenido

Intrducción.....	7
Justificación.....	8
Objetivos .....	9
a.General: .....	9
b.Específicos:.....	9
Resumen Ejecutivo .....	10
Concepto de negocios .....	10
Potencial de mercado .....	10
Propuesta de valor .....	11
Resumen de inversiones.....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
Proyecciones de ventas .....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
Evaluación de viabilidad.....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
Planteamiento y descripción de la Oportunidad de Negocios .....	13
Contextualización:.....	13
Contexto internacional .....	13
Contexto nacional .....	19
Contexto local.....	22
Descripción de la Oportunidad de Mercado .....	24
Matriz de Vester .....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
Árbol de Problemas:.....	28
Análisis Pestal: .....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
Análisis DOFA: .....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
Estimación de Demanda .....	31
Tamaño de Mercado:.....	34
Estructura del Mercado .....	35
Plan de Mercado .....	36
Modelado de Negocios: .....	36
Análisis de Segmentos de Mercado: .....	38
Análisis de la Competencia.....	39
Estrategia de Mercados .....	41

Propuesta de Valor: .....	41
Estrategia de Distribución.....	41
Estrategia de Precio .....	42
Estrategia de Promoción: .....	43
Estrategia de Servicio: .....	43
Vinculación de Clientes nuevos: .....	43
Informes y evidencias: .....	44
Proyección de Ventas:.....	45
Plan Operativo .....	46
Ficha técnica de producto o servicio .....	46
Análisis de la Cadena de Valor .....	48
Proceso de producción .....	50
Proyección de producción o prestación del servicio: .....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
Prototipo y validación del prototipo .....	57
Plan Organizacional .....	66
Pensamiento estratégico .....	66
Principios Corporativos.....	67
Misión de la Empresa.....	67
Visión de la Empresa: .....	68
Objetivos Estratégicos.....	68
Estructura organizacional.....	68
Legislación aplicable.....	69
Tipo de sociedad:.....	70
Obligaciones y beneficios .....	71
Plan de Gestión de Riesgos .....	74
FALTA Estrategia de mitigación según el análisis pestal .....	74
Riesgos de producto .....	75
Riesgo de organización .....	76
Riesgos de mercado.....	76
Plan Financiero .....	78
Análisis de costos de operación.....	78
Plan de inversiones:.....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>

Plan de financiación: .....	79
Análisis del punto de equilibrio .....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
Estado de resultados proyectado .....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
Flujo de caja proyectado .....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
Balance general proyectado .....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
Evaluación del modelo de negocio a través de Valor Presente Neto y Tasa Interna de Retorno.....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
Conclusiones y recomendaciones .....	89

	<p style="text-align: center;">INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO</p>	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	5 de 140

### Índice de tablas

Tabla 1. Proyecciones de ventas .....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
Tabla 2. Análisis Pestal .....	29
Tabla 3. Condiciones de mercado .....	35
Tabla 4. Canvas tradicional .....	37
Tabla 5. Caracterización de empresas .....	40
Tabla 6. Proyección de ventas a 3 años en \$ .....	45
Tabla 7. Análisis de costos de operación .....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
Tabla 8. Resultados proyectados para el primer año.....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
Tabla 9. Flujo de caja proyectado .....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
Tabla 10. Balance general proyectado .....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>

### Índice de gráficas

Gráfica 1. Informe organización Internacional del Trabajo .....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
Gráfica 2. Comparación de la mortalidad con el trabajo en regiones de la OMS entre 2011 y 2015 .....	18
Gráfica 3. Matriz de Vester .....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
Gráfica 4. Árbol de problemas .....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
Gráfica 5. Análisis DOFA .....	30
Gráfica 6. Históricos recolectados y estadísticas de crecimiento .....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
Gráfica 7. Support Activities y Primary Activities .....	50
Gráfica 8. Proceso de producción .....	51
Gráfica 9. Propuesta de diseño de planta .....	56
Gráfica 10. Estructura organizacional .....	69



Universidad<sup>®</sup>  
Católica  
de Manizales  
UNIVERSIDAD DE EDUCACIÓN

INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO

Código:	PRS-F-63
Versión:	2
Página:	6 de 140

	INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	7 de 140

### III. Introducción

Se presume la existencia de falencias considerables que revisten diferentes riesgos para las empresas y sus colaboradores del sector de la construcción en la región caldense, en cuanto a la aplicación del SG-SST. Por tanto, este desarrollo académico pretende establecer la viabilidad de una empresa que propenda por la solución efectiva de estas inexactitudes generando oportunidades de crecimiento empresarial, económico y social de los actores involucrados.

Si bien el objetivo es consolidar una empresa rentable, la intención inicial es dar pie a unas condiciones de trabajo dignas, seguras y saludables que generen bienestar y aseguren la longevidad de las personas involucradas en los procesos productivos de las empresas de este ramo en la región.

A lo largo de estas páginas abordaremos diferentes teorías y métodos científicos y experienciales que nos permitirán determinar si desde el punto de vista financiero, comercial, operacional y legal es o no viable el emprendimiento de esta actividad. En caso afirmativo, es pertinente la planeación estratégica del negocio y las consideraciones iniciales de estrategia y mercado que nos aseguren el éxito.

	<p style="text-align: center;">INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO</p>	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	8 de 140

#### **IV. Justificación**

Desde la experiencia y el análisis cualitativo, se ha logrado identificar en las empresas de construcción la necesidad sentida de concientizarse sobre los riesgos laborales de sus colaboradores que, por cierto, son riesgos peculiares e inherentes a esta actividad que por ello requieren atención especial con el ánimo de disminuir los índices de accidentalidad en los puestos de trabajo. Desde esta mirada, es latente la motivación de iniciar con el proceso de emprendimiento para dar vida a una empresa solida que propenda por la transformación de estos indicadores en el sector de la construcción en nuestra región.

Es así, como la adecuada y oportuna elaboración e implementación de un Sistema de Gestión de la Seguridad y Salud en el Trabajo SG-SST que garantice el mejoramiento continuo en el planear, hacer, verificar y actuar, de las condiciones de salud del trabajador en el sector de construcción, garantiza el cumplimiento de lo establecido en la normativa nacional, para que estos se desempeñen de forma saludable, adecuada y eficiente, permitiendo su crecimiento personal, garantizando su bienestar familiar y a la vez el mejoramiento de la productividad de la organización.

El desarrollo de la actividad de consultoría propone un escenario favorable de ejecución de los conocimientos que se adquieren en el contexto académico desde la perspectiva del programa de Especialización en seguridad y salud en el trabajo y posibilita la apertura del trabajo interdisciplinario requerido en este campo.

	INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	9 de 140

El trabajar con la pequeña y mediana empresa sería un aporte para la economía regional, de forma que estas empresas puedan implementar y dar cumplimiento a las exigencias de la normatividad y darle así continuidad al crecimiento negocio. Además, se podrían evitar sanciones que se puedan imponer.

## V. Objetivos

**a. General:** determinar la factibilidad del modelo de negocios y el portafolio de servicios para el montaje de una empresa dedicada a prestar servicios de consultoría relacionada con SG-SST en las pequeñas y medianas empresas del sector de la construcción en la ciudad de Manizales.

### b. Específicos:

- Construir y validar el modelo de negocios para el montaje de una empresa dedicada a prestar servicios de consultoría relacionada con SG-SST en las pequeñas y medianas empresas del sector de la construcción en la ciudad de Manizales.
- Desarrollar y validar el prototipo de servicio en SG-SST que se ofertará en las pequeñas y medianas empresas del sector de la construcción en la ciudad de Manizales.
- Elaborar un plan de empresas que ayude a establecer la viabilidad de la iniciativa de negocios desde las perspectivas financiera, comercial, organizacional y legal.

	<p style="text-align: center;">INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO</p>	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	10 de 140

## 1. Resumen Ejecutivo

### 1.1 Concepto de negocios

Conociendo la necesidad sentida que existe en el gremio de la construcción en la región de contar con sistemas de SG-SST implementados y funcionales que verdaderamente garanticen el bienestar de los funcionarios. Pretendemos presentar al mercado una idea de negocio que garantice a las empresas del sector de la construcción la obtención de estos resultados que impacten positivamente sus indicadores con costos reducidos y tiempos rápidos de implementación.

Para ello es necesario la construcción de una infraestructura tecnológica de vanguardia que sustente el flujo de información y por tanto la comunicación para sustentar los procesos de implementación y aplicación con nuestros clientes.

Así las cosas, una deducción rápida nos permite identificar que nuestro negocio es la unión de dos áreas del conocimiento: **SG-SST + TIC's**

### 1.2 Potencial de mercado

Se logro establecer que la porción del mercado al que apuntamos equivale a un poco más del 1% de las empresas registradas en Caldas para el año 2018. Lo que en número reales significa que tenemos un total de 507 empresas con las que podríamos trabajar.

### 1.3 Propuesta de valor

Somos especialistas altamente calificados en SG-SST y el área de las TIC's de forma que podemos garantizarle al cliente una integración oportuna y eficiente de sus procesos con los sistemas de información de vanguardia disminuyendo los tiempos medios de trabajo y garantizando la obtención de los resultados planteados para cada caso. Hemos desarrollado una plataforma tecnológica a la que pude acceder desde cualquier dispositivo con acceso a internet que nos permite atender sus inquietudes e imprevistos laborales 24/7 de acuerdo con el SG-SST diseñador para su empresa.

### 1.4 Resumen de inversiones

MUEBLES Y ENSERES E EQUIPO COMPUTO				
DESCRIPCION	FUNCIÓN	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Escritorio	Equipos de oficina	2	\$ 140.000	\$ 280.000
Computador portátil	Equipos de oficina	2	\$ 2.578.000	\$ 5.156.000
Botiquín	Equipo de primeros auxilios	1	\$ 250.000	\$ 250.000
Extintores	Equipo de primeros auxilios	1	\$ 185.000	\$ 185.000
<b>TOTAL</b>				<b>\$ 5.871.000</b>
DESCRIPCION	FUNCIÓN	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Plataforma Tecnológica Digital	Recurso Empresarial Asistencial	1	\$ 6.000.000	\$ 6.000.000
<b>TOTAL</b>				<b>\$ 6.000.000</b>
Total Activos		Meses	Mensual	Diaria
<b>\$ 11.871.000</b>		<b>50</b>	<b>\$ 237.420</b>	<b>\$ 7.914</b>

### 1.5 Proyección de ventas

La proyección de ventas refleja el cálculo estimado de nuestras ventas mensuales y anuales, de acuerdo a datos propios que nos permite conocer la previsión de ventas de esta

	<p style="text-align: center;">INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO</p>	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	12 de 140

empresa y del sector al que pertenece en un período de tiempo futuro el cual se está socializando en las gráficas de proyección. Ver plan financiero.

### **1.6 Evaluación de viabilidad**

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 de capacitación, consultorio en temas relacionados con la seguridad y salud en el trabajo.

El mercado en la ciudad de Manizales de la pequeña y mediana empresa es un segmento de negocio factible para los servicios de consultoría, teniendo en cuenta que el 90% de los empresarios saben la importancia de cumplir la normatividad y de contratar el personal

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

La empresa contara con un equipo de trabajo interdisciplinar que aportara al crecimiento y desarrollo y mantenimiento de la misma, por lo cual el equipo base de la empresa contaría con un especialista en SGSST, administrador de la página web, contador.

Se necesitará también contratistas que aporten al desarrollo de las necesidades de cada empresa que contrate nuestros servicios como lo será el medico laboral, psicólogo con especialización en SGSST, y abogado especialista SGSST.

	<p style="text-align: center;">INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO</p>	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	13 de 140

## **2. Planteamiento y descripción de la Oportunidad de Negocios**

### **2.1 Contextualización: Global, regional y local.**

#### **a. Contexto internacional**

La organización internacional del trabajo (OIT, 2007) tiene como objetivo crear conciencia mundial sobre la magnitud y las consecuencias de los accidentes, las lesiones y las enfermedades relacionados con el trabajo, colocando la salud y la seguridad de los trabajadores entre las prioridades principales de las agendas internacionales y apoyando la actuación a todos los niveles.

La Organización Internacional de Empleadores (OIE, 2017) ha participado en el Pacto Mundial desde su creación por el Secretario General de las Naciones Unidas en el 2000. Su misión es Promover el entorno de la política económica, laboral y social necesaria para propiciar y desarrollar la libre empresa y la economía de mercado; proporcionar un foro internacional para reunir, representar y promover los intereses de las organizaciones nacionales de empleadores y de sus miembros en todo el mundo en lo que atañe a las cuestiones de política laboral y socio-económica; prestar asistencia, asesorar, representar y ofrecer servicios e información pertinentes a los miembros; establecer y mantener un contacto permanente entre ellos, y coordinar los intereses de los empleadores en el plano internacional, especialmente en la OIT y en otros organismos internacionales.

	INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	14 de 140

En la medida en que los datos sobre accidentes y enfermedades relacionados con el trabajo son esenciales para la prevención, hay una urgente necesidad de mejorar los sistemas de registro y notificación, así como la recopilación y análisis de datos sobre seguridad y salud en el trabajo (SGSST) a nivel nacional. Esto proporcionaría a los países indicadores más fidedignos de la eficacia de los sistemas nacionales de SGSST y les ayudaría a priorizar cuáles problemas deberían recibir los recursos.

Optimizar la recopilación de datos fidedignos es esencial para establecer prioridades y mejorar los programas preventivos a nivel nacional y de los lugares de trabajo. Además, la armonización de los sistemas nacionales de registro y notificación permitiría la recopilación y el análisis de datos con fines de prevención, a nivel mundial dando una imagen más precisa de los progresos realizados en este ámbito.

El Pacto Mundial pide a las compañías que se comprometan por escrito, al más alto nivel de la empresa, a promover e informar acerca de la realización de los 10 principios según la (OIE, 2017), que son los siguientes:

### **Derechos humanos**

- Principio 1: Las Empresas deben apoyar y respetar la protección de los derechos humanos fundamentales reconocidos universalmente, dentro de su ámbito de influencia.
- Principio 2: Las Empresas deben asegurarse de que sus empresas no son cómplices de la vulneración de los derechos humanos.

	<p style="text-align: center;">INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO</p>	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	15 de 140

### **Laborales**

- Principio 3: Las empresas deben apoyar la libertad de Asociación y el reconocimiento efectivo del derecho a la negociación colectiva.
- Principio 4: Las Empresas deben apoyar la eliminación de toda forma de trabajo forzoso o realizado bajo coacción
- Principio 5: Las Empresas deben apoyar la erradicación del trabajo infantil.
- Principio 6: Las Empresas deben apoyar la abolición de las prácticas de discriminación en el empleo y ocupación.

### **Medio ambiente**

- Principio 7: Las Empresas deberán mantener un enfoque preventivo que favorezca el medio ambiente.
- Principio 8: Las empresas deben fomentar las iniciativas que promuevan una mayor responsabilidad ambiental.
- Principio 9: Las Empresas deben favorecer el desarrollo y la difusión de las tecnologías respetuosas con el medio ambiente.

### **Anticorrupción**

- Principio 10: Las Empresas deben trabajar en contra de la corrupción en todas sus formas, incluidas la extorsión y el soborno.

	INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	16 de 140

En la actualidad, con el Secretario General de las Naciones Unidas Antonio Gutierrez al frente, el Pacto Mundial se presenta como la mayor iniciativa empresarial voluntaria de sostenibilidad del mundo, al contar con 8500 empresas firmantes de más de 135 países que se adhieren a los principios.

Según estimaciones recientes publicadas por la Organización Internacional del Trabajo (OIT 2018), 2,78 millones de trabajadores mueren cada año de accidentes del trabajo y enfermedades profesionales (de los cuales 2,4 millones están relacionados con enfermedades) y 374 millones de trabajadores sufren accidentes del trabajo no mortales.

### Grafica 1. Informe Organización Internacional del Trabajo



Fuente: OIT (2018)

Se calcula que los días de trabajo perdidos representan cerca del 4 por ciento del PIB mundial y, en algunos países, hasta el 6 por ciento o más. Los accidentes laborales y las

	INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	17 de 140

enfermedades laborales repercuten de manera directa sobre el trabajador y su familia, no solo en el punto de vista económico y físico sino también el psicosocial y esto puede generar efectos importantes en las empresas en su productividad y competitividad ocasionando consecuencias económicas en la empresa y en la comunidad. Según la Organización Internacional del Trabajo (OIT) Se calcula que 1000 personas mueren cada día en el mundo debido a accidentes del trabajo y otras 6500 de enfermedades profesionales. Las cifras agregadas indican un aumento general en el número de personas fallecidas por causas atribuibles al trabajo de 2,33 millones en 2014 a 2,78 millones en 2017 (Hämäläinen y otros autores, 2017). Según las estimaciones, las enfermedades del sistema circulatorio (31 por ciento), los cánceres de origen profesional (26 %) y las enfermedades respiratorias (17 %) representan cerca de tres cuartas partes de todas las muertes relacionadas con el trabajo. Las enfermedades provocan la mayoría de las muertes relacionadas con el trabajo (2,4 millones, a saber, el 86,3 por ciento), frente a los accidentes del trabajo mortales (que representan el 13,7 restante). Juntos, suman entre el 5 y el 7 por ciento de las muertes en el mundo (OIT, 2018).

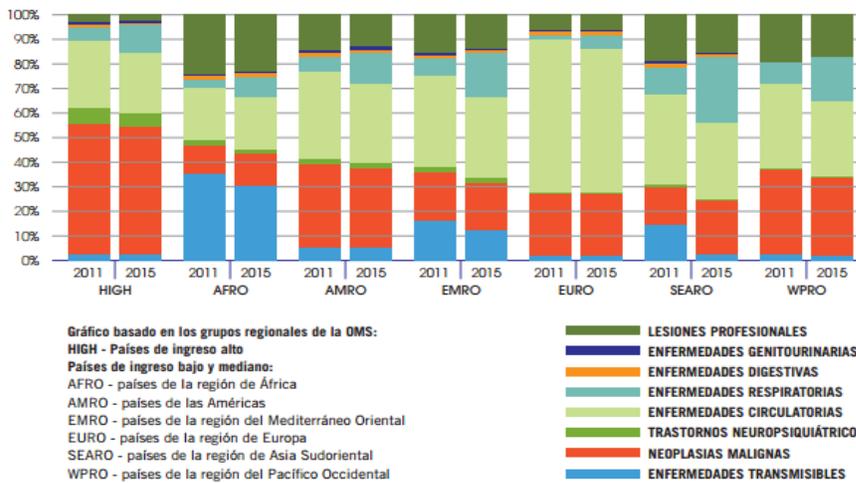
Estudios llevados a cabo en los últimos años señalan que, a nivel mundial, alrededor del 20 por ciento de los dolores lumbares y los dolores cervicales y el 25 por ciento de las pérdidas auditivas en los adultos son atribuibles a exposiciones en el trabajo (OMS, 2018). Ello parece indicar que las exposiciones a agentes dañinos de tipo físico, químico y biológico tradicionales y conocidos siguen produciéndose a gran escala, y que queda

mucho camino por recorrer antes de que se invierta a nivel mundial la tendencia de los niveles crecientes de exposición a este tipo de factores de riesgo en el trabajo.

**Gráfica 1. Comparación de la mortalidad con el trabajo en regiones de la OMS entre 2011 y 2015**

Fuente: Organización Internacional del Trabajo

**Gráfico 2: Comparación de la mortalidad relacionada con el trabajo en regiones de la OMS entre 2011 y 2015**



Organización Internacional del Trabajo 2

Estas diferencias regionales respecto de las muertes relacionadas con el trabajo y las enfermedades profesionales reflejan las múltiples y polifacéticas diferencias en el plano nacional, social, político, demográfico y ocupacional entre países y entre regiones a nivel mundial. También reflejan las distintas capacidades para gestionar las cuestiones relacionadas con la SGSST y las distintas capacidades de los gobiernos nacionales para aplicar y hacer cumplir eficazmente las reglas sobre salud y seguridad.

	<p style="text-align: center;">INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO</p>	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	19 de 140

## **b. Contexto nacional**

Los accidentes laborales en Colombia Según el ministerio de trabajo (Sánchez, 2017) son de 7%, mientras que en el sector de la construcción llega al 10,5% , 3,5 puntos por encima del promedio nacional. Lo que nos indica que el sector de la construcción es crítico en cuanto a sus sistemas de SG-SST. En 2016 el número de trabajadores afiliados al Sistema Gestión de Riesgos Laborales del renglón de la construcción llegó a 1.034.227, mientras que el de accidentes calificados a 105.782. En lo que respecta a 2017 con corte al 30 de septiembre, los accidentes suman 66.604, según cifras suministradas a la cartera laboral por Administradoras de Riesgos Laborales, ARL.

Estas cifras se dieron a conocer durante el XI Encuentro de Seguridad y Salud en el Trabajo del Sector de la Construcción 2017-12-01, organizado por la Dirección de Riesgos Laborales del Ministerio del Trabajo, donde el director de esta área, Bernardo Ordoñez Sánchez, hizo un especial llamado a los diferentes actores que intervienen en este sector para implementar estrategias que permitan contrarrestar estas estadísticas.

El reto para el trabajo de construcción es grande, se necesitan medidas preventivas frente al control de los peligros identificados y la formación que se les permita a los trabajadores y las competencias necesarias para el desempeño de su labor en la construcción.

Según (Ramazzini, 2018) La historia de la seguridad y salud en el trabajo en Colombia permite entender la evolución de la legislación sobre el tema y de las

	INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	20 de 140

instituciones creadas para la protección de la salud de los trabajadores. Colombia hasta el inicio del siglo XX. En 1904, Rafael Uribe trata específicamente el tema de seguridad en el trabajo en lo que posteriormente se convierte en la Ley 57 de 1915 sobre accidentalidad laboral y enfermedades profesionales y que se convierte en la primera ley relacionada con el tema de salud ocupacional en el país.

Después de esta ley siguieron otras que buscaron fortalecer la protección de los trabajadores frente a los peligros y riesgos de su trabajo y que tuvieron trascendencia en el futuro de la seguridad y salud en el trabajo en Colombia: (COLOMBIA, 1934), donde se reglamentaba la enfermedad profesional, auxilios de cesantías, vacaciones y contratación laboral, la Ley 96 de 1938 (Colombia, 1938), la ley 9 de 1979 (Colombia C. d., 1979) el marco de la seguridad y salud en el trabajo el objeto de la norma es preservar, conservar y mejorar la salud de los individuos en sus ocupaciones, resolución 2400 de 1979 (SOCIAL, 1979) estatuto general de seguridad, resolución 2013 de 1986 (Social, 1986) creación y funcionamiento de los comités de medicina, higiene y seguridad industrial en las empresas y la resolución 0312 de 2019 (Trabajado, 2019) que establece los estándares mínimos de cumplimiento.

El decreto 1072 de 2015 (Secretaría Jurídica Distrital, 2015) que se entenderá como el decreto único reglamentario del Seguridad y Salud en el Trabajo definida como la disciplina que trata de la prevención de las lesiones y enfermedades causadas por las condiciones de trabajo y a su vez esta busca con la participación de varias profesiones y con el compromiso activo de todos los niveles de la empresa, optimizar las condiciones de

	INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	21 de 140

trabajo y de salud de la población trabajadora, mediante acciones coordinadas de promoción y prevención de la salud, así como la prevención y el control de los riesgos, de manera que faciliten el bienestar de la comunidad laboral y la productividad de la empresa.

Estas acciones se materializan con la ejecución del Sistema de Gestión de la Seguridad y Salud en el Trabajo SG-SST entendido como la planeación, organización, desarrollo y evaluación de diferentes procesos, mediante el conocido Ciclo PHVA (planear, hacer, verificar, actuar). Procesos de intervención sobre las Condiciones de Salud (medicina preventiva y del trabajo) y de Trabajo (Higiene y Seguridad Industrial), programados para mejorar la salud individual y colectiva de los trabajadores en sus ocupaciones y que deben ser desarrolladas en sus sitios de trabajo en forma integral e interdisciplinaria.

El sector de la construcción cuenta con un conjunto de riesgos laborales propios de la actividad, los cuales son pertinentes al trabajo realizado en altura, labores de excavación, el izado de materiales y el carácter temporal de sus centros de trabajo, entre otros; lo anterior conlleva a que la ejecución del sistema de gestión de la seguridad y salud en el trabajador de dicho sector, sea aplicado de manera diferente (Armengou y Cuéllar, 2002)

Por ello, es claro resaltar que las actividades realizadas en las obras de construcción son consideradas de alto riesgo y que por tanto pueden desencadenar accidentes de trabajo

Al comprender los significados y acciones tomadas a nivel internacional se continua con el articulo realizado en Colombia (Briceño, 2003), en la este muestra las actividades de

	<p style="text-align: center;">INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO</p>	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	22 de 140

prevención de riesgos profesionales que se realizan en 120 empresas colombianas de Bogotá y Valle del Cauca.

Los resultados fueron los siguientes:

- “La mayor parte de las empresas evaluadas no establece políticas, objetivos, estructura organizacional y recursos para el desarrollo de programas de promoción y prevención de riesgos profesionales” (Briceño, 2003) p43
- La metodología de identificación de riesgos más usada es el panorama de factores de riesgo. Pocas empresas desarrollan estudios específicos para su análisis. Igualmente, pocas empresas tienen controles en la fuente o en el medio.

El artículo (Briseño, 2003) concluye en la importancia de establecer los objetivos y políticas claras pertinentes para desarrollar programas frente a los riesgos encontrados para así generar controles en la fuente o el medio del riesgo en el sector de la construcción.

### **c. Contexto local**

Según Diana María Roa Quintero, magíster en Ingeniería Industrial de la Universidad Nacional de Colombia (U.N.) Sede Manizales, quien analizó el grado de cumplimiento en la implementación del Sistema de Gestión de Seguridad y Salud en el Trabajo (SG-SST) en su componente de “seguridad industrial” en las empresas del sector de la construcción en la capital de Caldas. De las 42 constructoras registradas en Manizales, 36 aún no cuentan con

	<p style="text-align: center;">INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO</p>	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	23 de 140

profesionales en seguridad y salud en el trabajo que se encarguen directamente de la protección integral de sus trabajadores. (Quintero, 2018).

En tal sentido, advirtió que la construcción es el segundo sector que genera índices más altos de accidentalidad en el país, después de la agricultura. Por tal razón, invitó a las constructoras a viabilizar la posibilidad de contratar profesiones como administradores en salud ocupacional y especialistas en la rama de seguridad y salud en el trabajo.

Las constructoras deben prevenir los riesgos que implica un posible accidente de trabajo que pueda lesionar a sus trabajadores e incluso causarles la muerte.

“Un SG-SST diseñado e implementado en las constructoras contribuye a que estas concentren su atención en edificar, generar más empleo y bienestar a la comunidad”, (Quintero, 2018)

Para revisar el panorama del SG-SST en la construcción de Manizales, en 2016 los investigadores (Quintero, 2018) aplicaron una encuesta a 45 empresas de Manizales que tenían obras de edificaciones en ejecución.

El instrumento, que constaba de 85 preguntas relacionadas con el SG-SST y sus implicaciones, permitió explorar y describir el estado actual de la implementación de los SG-SST en su componente de “seguridad industrial” para las empresas del sector de la construcción de Manizales.

	<p style="text-align: center;">INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO</p>	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	24 de 140

Dentro del análisis establecido se identificó que los SG-SST de la mayoría de las empresas estudiadas no alcanza a completar el ciclo de mejora continua, que consiste en el proceso de planear, hacer, verificar y actuar para atender adecuadamente la seguridad de los empleados de la construcción.

Los investigadores (Quintero, 2018) concluyen que la mayoría de estas constructoras no cierran el ciclo en la fase de “actuar”, pues existe una ruptura que aísla esta fase de las previas. Aunque han trabajado por hacer mejoras en los SG-SST, estas no se encuentran documentadas y no se les considera como elementos pertenecientes a la mejora continua propia de dicha fase, advierten.

## **2.2 Descripción de la oportunidad de mercado**

La normativa vigente en el territorio colombiano establece que todas las empresas deben tener un sistema de seguridad y salud en el trabajo. Esto, ha motivado decisiones de diferente índole al interior de las organizaciones sin importar su ámbito, tamaño, razón etc. Ya que todas ellas deben cumplir con los estándares mínimos establecidos en la resolución 031 de 2019.

La Cámara de Comercio de Manizales por Caldas en el año 2019 publicó un informe correspondiente al año 2015, en él se indica que la participación de Caldas en el PIB nacional está fragmentada de la siguiente forma: un 41% relacionado con la prestación de servicios, el 19,4% en servicios sociales, comunales y personales, 16% en actividades financieras, seguros, inmobiliarias y servicios a las empresas y 6% en transporte,

	INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	25 de 140

almacenamiento y comunicaciones, 11,9% en industria manufacturera, 10,9% en construcción y un 12,4% en agricultura y explotación en minas y canteras (Cámara de Comercio de Manizales por Caldas, 2016).

De lo anterior se puede inferir que en cuanto a lo que en economía se narra, el sector de la construcción es una cantera de recursos para la inversión en programas de seguridad y salud en el trabajo toda vez que la norma lo exige y tomando como sustento el informe publicado por este organismo administrativo existen los recursos económicos para implementarlo.

Así mismo, a través de una indagación en diferentes empresas de la zona se pudo evidenciar que es frecuente el incumplimiento de la norma, bien sea por desconocimiento de la misma, por falta de personal calificado y debidamente capacitado, por simple negligencia o porque no existe una inspección oportuna de las entidades encargadas de regular la materia.

De igual forma, se pudo evidenciar que las empresas de la construcción suplen sus necesidades con personas que están en proceso de aprendizaje, no tienen la formación idónea, con empresas que no tienen la capacidad de responder hábilmente y que no cuentan con estrategias y/o herramientas que les permitan reducir los costos de implementación. Es aquí donde empieza a tomar forma nuestra propuesta de valor, consistente en ofrecer a nuestros clientes una herramienta de fácil acceso que les permita solventar sus necesidades

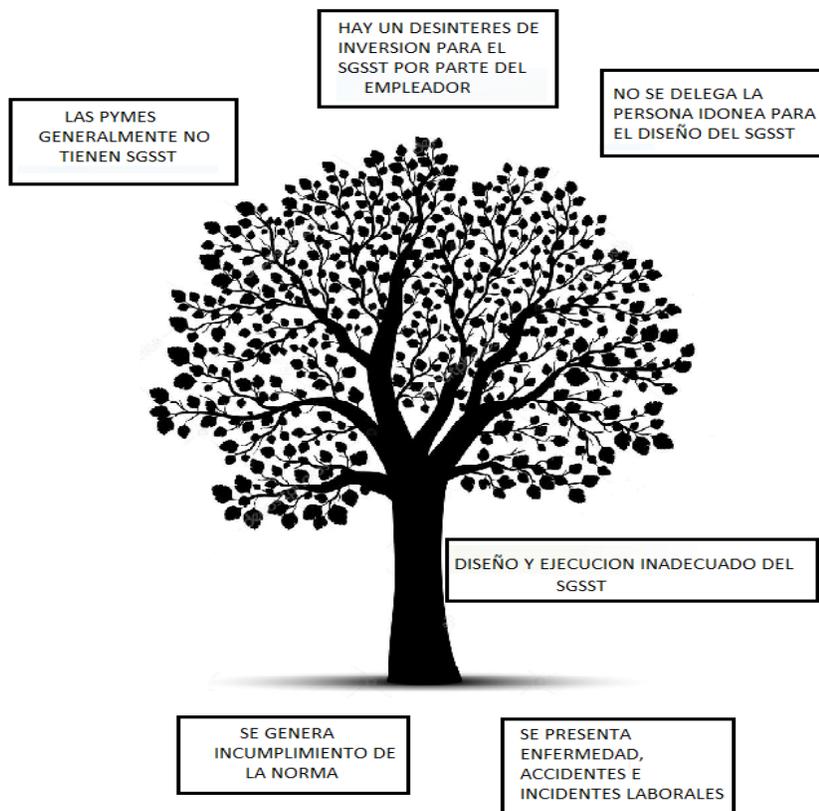
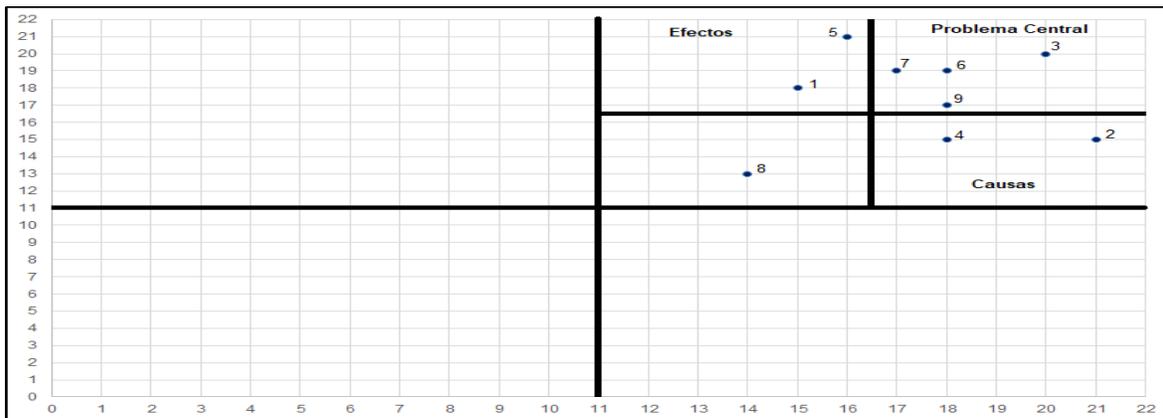
al menor costo posible cumpliendo con todos los requisitos exigidos por la ley. Esta propuesta de valor será detallada a fondo más adelante en este documento.

Entendiendo que, en las empresas de este ramo, el riesgo es latente y el impacto es fuerte en caso de presentarse un accidente, es evidente entonces que existe una necesidad latente en el mercado, en donde hay una alta probabilidad de que se destinen los recursos para subsanarla y, además una exigencia del gobierno a través de la ley para hacerlo.

La convergencia de estos elementos configura la oportunidad perfecta para que estratégicamente se configure una idea de negocio exitosa que sea rentable y afecte positivamente el comportamiento de las empresas en este sector económico.

 <b>Universidad<sup>®</sup> Católica de Manizales</b> <small>UNIVERSIDAD DE MANIZALES</small> <small>UNIVERSIDAD CATÓLICA</small> <small>UNIVERSIDAD DE MANIZALES</small>	INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	27 de 140

### **Grafico 3: Arbol de Problemas**



Fuente: elaboración propia

### 2.3 Análisis pestal

	INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	29 de 140

**Tabla 1. Análisis Pestal**

Factor	Detalle	Plazo			Impacto
		corto plazo	mediano plazo	largo plazo	
político	cambio de alcaldía	X			Positivo
Económico	competencia desleal		X		Muy negativo
	Altos Costos	X			Muy negativo
Tecnológico	Teletrabajo			X	Positivo
	plataformas digitales		X		positivo
Ambiental	Impacto ambiental en el uso de la tecnología			X	Negativo
LEGAL	decreto 1072 de 2012	X			Muy positivo
	Resolución 0312 de 2019	X			Muy positivo.

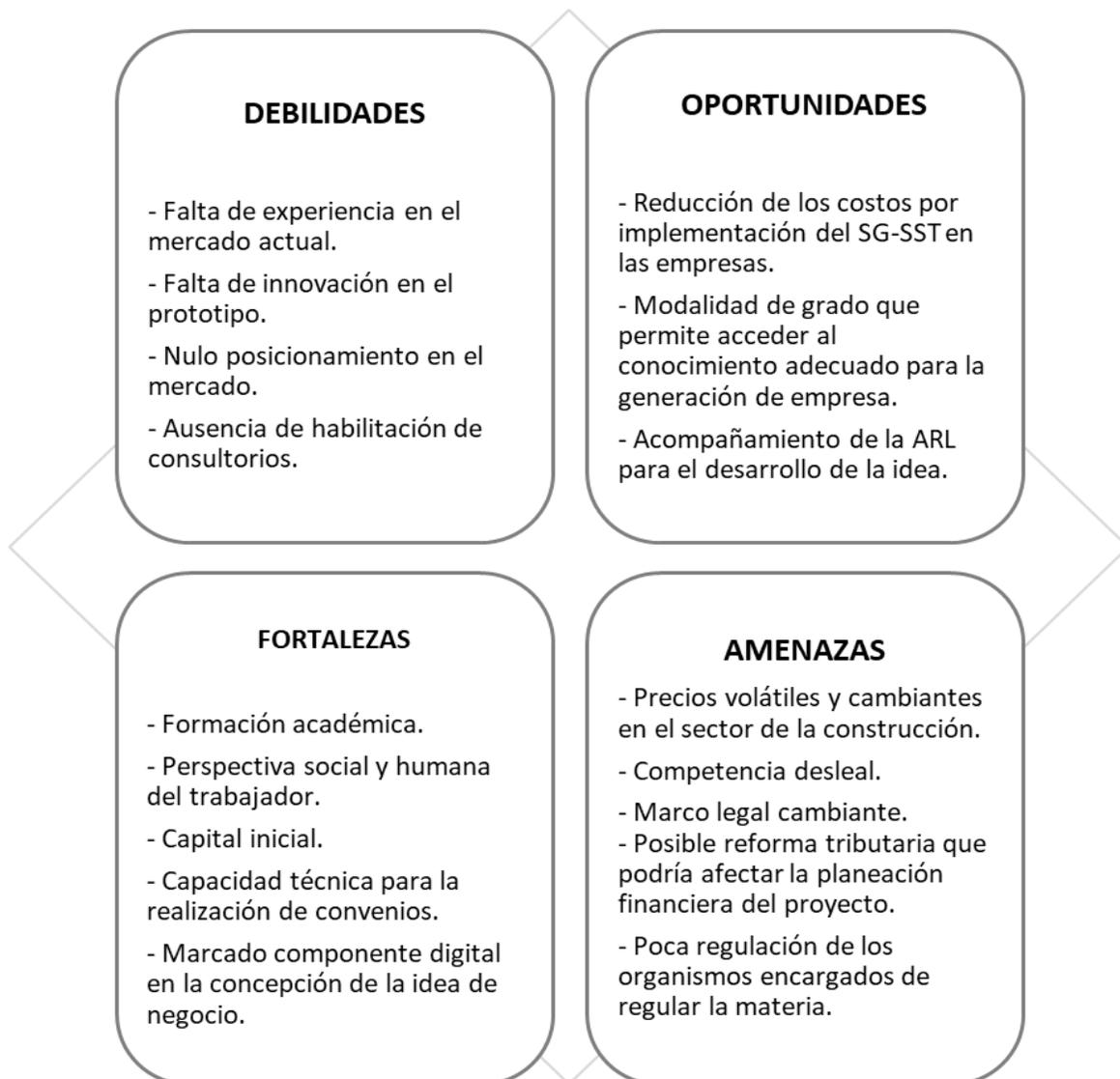
	<p>INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO</p>	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	30 de 140

Fuente: elaboración propia

## 2.4 Análisis dofa

Gráfica 4. Análisis DOFA

Fuente: elaboración propia



	<p style="text-align: center;">INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO</p>	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	31 de 140

## 2.5 Estimación de Demanda:

Para la estimación de la demanda tendremos en cuenta datos históricos recolectados por la Cámara de Comercio relacionados con empresas activas y estadísticas de crecimiento de la oferta y demanda en este medio.

Grafica 5: Historicos recolectados y estadísticas de crecimiento.



Camara de Comercio de Manizales por Caldas, 2019

Fuente: cámara de comercio de Manizales por caldas 2019

En el sector de construcción encontramos entre personas naturales, personas jurídicas y establecimientos de comercio 395 empresas en el sector de la construcción.

Además, se cuenta con una base de datos extraída de la página de internet EMPRESITE (directorío online) la cual permite identificar 204 empresas de diferentes sectores de la ciudad. **Anexo 1. (Empresite, 2018).**

	<p style="text-align: center;">INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO</p>	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	32 de 140

De igual manera en la pagina web de construoferata del mes de marzo del año 2021 se constata la existencia de 10 constructoras principales de la ciudad con sus respectivas ramificaciones como posibles clientes potenciales.

**Tabla 3: Constructoras e Inmobiliarias**

<b>CONSTRUCTORAS E INMOBILIARIAS</b>
<b>1. CONSTRUCTORA ARBELAEZ RUIZ Y CIA LTDA.</b>
<b>2. CONSTRUCTORA BARICHARA S.A.S.</b>
<b>3. CONSTRUCTORA MIRADOR</b>
<b>4. HUNGRIA CONSTRUCTORA S.A.S.</b>
<b>5. CASTILLA S.A.S.</b>
<b>6. CONSTRUCTORA JYP S.A.S.</b>
<b>7. CONSTRUCTORA BAMBU S.A.S</b>
<b>8. CONSTRUCTORA TRIVENTO S.A.S.</b>
<b>9. PUERTA DEL SOL CONSTRUCTORA S.A.S.</b>
<b>10. CONSTRUCTORA ECHEVERRI Y GIRALDO S.A.</b>

En total, de las 623 empresas listadas y analizadas con información de los medios antes descritos, se pudo establecer que 79 presentaban redundancia, es decir, estaban listadas en dos o más medios. De los 554 registros restantes se estableció que 47 no eran clientes potenciales por cuanto sus sedes administrativas estaban por fuera del alcance geográfico de nuestro proyecto. Por tanto, logramos extrapolar un mercado potencial de 507 empresas a las que le podría interesar nuestro servicio.

Según estimaciones del gobierno nacional, formuladas al momento de promulgar la ley relacionada con el SG-SST los empresarios deben invertir en promedio entre \$5'000.000 y \$45'000.000 de pesos por el diseño e implementación de sus sistemas de gestión en seguridad y salud en el trabajo, valor que no contempla lo relacionado con las actividades que deben desarrollarse de manera especializada conforme establecido en la ley. Es por esto, que desde la perspectiva financiera es atractivo este mercado, pues los empresarios en general cuentan con los recursos necesarios para estas implementaciones donde puede llegar a ser más rentable la misma implementación que el diseño mismo de los sistemas de SG-SST.

	<p style="text-align: center;">INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO</p>	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	34 de 140

## 2.6 Tamaño de Mercado:

Tomando como referencia el informe Estadísticas – Estudios económicos, publicado por la CCMC (Cámara de Comercio de Manizales por Caldas) en el año 2021 en el que en los 18 municipios de su jurisdicción existían un total de 44.657 registros mercantiles activos, nuestra cifra de mercado potencial obtenida en el apartado anterior equivaldría a un 1,88% del total de empresas registradas en la región. Lo que en la estimación de demanda establecíamos como 843 empresas susceptibles de ser transformadas con un adecuado plan de SG-SST, 671 como personas jurídicas y 172 como personas naturales.

### Informe: Estimación de demanda en la ciudad de Manizales.

Stock Persona Natural + Jurídica	
Agrupación Organización Jurídica público	Total Empresas Activas
Persona Jurídica	671
Persona Natural	172
<b>Total</b>	<b>843</b>

Stock Organización Jurídica	
Agrupación Organización Jurídica público	Total Empresas Activas
Persona Jurídica	671
Persona Natural	172
Establecimiento de Comercio	92
ESAL	4
Agencia	2
Sucursal	1

Stock Tamaño de Empresa	
Tamaño de la Empresa	Total Empresas Activas
Microempresa	733
Pequena	151
Mediana	51
Grande	7

Fuente: Cámara y comercio marzo 2021

	INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	35 de 140

## 2.7 Estructura del Mercado

Según el director de estudios económicos de Fenalco Nacional y los resultados del proyecto Censo Sectorial Manizales 2016 Comercio, desde el Área de Investigaciones Socioeconómicas de la Cámara de Comercio de Manizales por Caldas, los resultados del censo muestran que: en Manizales existen un total de 5 mil 197 establecimientos dedicados a las actividades comerciales, de los cuales 3 mil 013 son de comercio especializado y mil 894 de comercio no especializado; estos últimos que incluyen principalmente las actividades que se desarrollan en tiendas, supermercados y cacharrerías. Del total de la actividad comercial, las comunas Cumanday, Ciudadela del Norte, San José, La Estación y Palogrande, albergan el 70% de los establecimientos, siendo todas con vocación comercial especializada, a excepción de la comuna Ciudadela del Norte en donde más del 75% de sus establecimientos son de tipo de comercio no especializado (Nota económica N° 36 CCMC)

En el sector de Seguridad y Salud en el Trabajo se evidencia 198 empresas registradas en consultoría en la ciudad de Manizales, 175 como personas jurídicas y 23 como personas naturales, siendo en su mayoría microempresas y pequeña empresa. esto representa la competencia directa en la empresa.

De acuerdo con lo expuesto anteriormente, el mercado potencial está en las pequeñas y medianas empresas con número de empleados entre 1 y 200 cimentado en la ley 905 del 2004 donde se dispone el desarrollo de la micro, pequeña y mediana empresa colombiana

### Tabla 2. Condiciones de mercado

Condiciones del Mercado	Un Vendedor	Pocos Vendedores	Muchos Vendedores
Un Comprador	Monopolio Bilateral	Monopsonio Parcial	Monopsonio
Pocos Compradores	Monopolio Parcial	Oligopolio Bilateral	Oligopsonio
Muchos Compradores	Monopolio	Oligopolio	Competencia Perfecta

Fuente: elaboración propia

Revisando lo establecido por Kotler en su libro “Dirección de Mercadotecnia” se pudo establecer que: el tipo de mercado al que este proyecto está destinado a enfrentarse es de tipo oligopolio toda vez que a la fecha existen algunas empresas encaminadas a ofrecer este tipo de servicios. Sin embargo, en la región estas empresas no abarcan todo el mercado potencial como aparentemente se evidenciaba antes, con la falta de efectividad en estos procesos.

### 3. Plan de Mercado

se pretende inicialmente abordar por año 5 empresas con nuestro servicio. Esta vinculación, se realizará de manera escalonada y paulatina. Con la intención de que la empresa pueda ser sostenible en el tiempo y se garantice su crecimiento año tras año.

#### 3.1 Modelado de Negocios:

Para clarificar este modelo de negocio, se ha decidido utilizar el modelo Canvas tradicional que a continuación se desarrollara con la idea de sentar bases firmes que nos

	INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	37 de 140

permitan a nuestros clientes ofrecer un servicio que realmente se adapte y cubra sus necesidades.

**Tabla 3. Canvas tradicional**

CANVAS TRADICIONAL				
<b>ALIADOS CLAVE</b> <b>Fusión CG:</b> apoyo en mercadeo y publicidad <b>Rhino Branders.</b> Apoyo en el tema de plataforma digital. <b>Profesionales</b> apoyo en actividades operacionales.	<b>ACTIVIDADES CLAVE:</b>  Servicio que le permita dar cumplimiento a la norma  lograr avances en los estándares de SG-SST  Lograr tiempos de implementación menores a 1 año.	<b>PROPUESTA DE VALOR:</b>  Diseño e implementación del sgsst  Plataforma tecnológica a la que puede acceder 24/7 de acuerdo con el SG-SST diseñado para su empresa.  Mayor acompañamiento Servicios personalizados Y ajustados a la medida de cada empresa	<b>RELACIONES CON LOS CLIENTES:</b>  Atención videollamada.  Atención por plataforma digital  según la necesidad de la empresa se realizará un acompañamiento persona a persona. El proceso será evaluado por medio de las redes sociales, calificaciones y retroalimentación	<b>SEGMENTO DE MERCADO:</b>  Empresas dedicadas a la realización de obras de construcción de cualquier índole y comercializadoras de materiales que se encuentren dentro de la zona urbana de Manizales con hasta 200 colaboradores adscritos a sus procesos.
	<b>RECURSOS CLAVE:</b>  Plataforma de interacción web 24/7  Alianzas estratégicas  Planes de implementación y aplicación.		<b>CANALES:</b> internet, la prensa el P2P	
<b>ESTRUCTURA DE COSTOS:</b> Salarios, uso de equipos de cómputo, papelería, ejercicio comercial, comisiones, impuestos, aportes parafiscales. Etc. ANEXO 2 (Dirigirse a la sección de costos para ver la estructura detallada).		<b>FUENTES DE INGRESOS:</b> Inicialmente del aporte a capital para la creación de la empresa. Después la fuente de ingresos serán los correspondientes pagos realizados por los clientes por concepto de los servicios prestados. Cada servicio se evalúa y se cotiza de acuerdo con sus requerimientos.		

Fuente: elaboración propia

	INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	38 de 140

### 3.2 Análisis de Segmentos de Mercado:

Entendiendo que el sector de la construcción alberga tantas particularidades, se construyeron 3 parámetros de segmentación principalmente basados en el número de empleados que poseen. Sin embargo, es también importante mencionar que se ha creado una categoría para las empresas comercializadoras ya que estas manejan un nivel de riesgo diferente al de las dedicadas a la obra civil.

Es importante entonces, resaltar que la segmentación obedece a una caracterización particular que hemos realizado para los fines de esta validación.

- **Empresas pequeñas:** aquellas dedicadas a la realización de obras de construcción de cualquier índole con hasta 50 empleados directos.
- **Empresas grandes:** aquellas dedicadas a la realización de obras de construcción de cualquier índole con más de 50 empleados directos.
- **Empresas comercializadoras:** Aquellas dedicadas a la comercialización de insumos y materiales para la construcción (se incluyen en esta categoría bolsas de empleo que suministren personal a las empresas categorizadas).

	<p style="text-align: center;">INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO</p>	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	39 de 140

### 3.3 Análisis de la Competencia.

A continuación, listamos algunas de las empresas encontradas en el mercado que podrían considerarse competencia. Es importante resaltar que por el tipo de conformación del mercado en el que existen muchos compradores y pocos vendedores, la competencia entre ellas es poca. Más bien, cada una se dedica a explotar su propio mercado. Tampoco son claros sus ejercicios comerciales y sus estrategias de crecimiento.

UVAM consultores tiene la posibilidad de incursionar en este mercado con su plataforma tecnológica en un mercado cada vez más adherido al internet y las herramientas que facilitan el trabajo. Pues es claro que el SG-SST no es una prioridad para los empresarios de la construcción, cualquier herramienta que facilite su trabajo será bien recibida.

	<p style="text-align: center;">INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO</p>	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	40 de 140

**Tabla 4. Caracterización de empresa**

Nombre de la Empresa	Descripción	Áreas que Desarrolla
<b>TRANSFORMAR CONSULTORES</b>	Auditorías en procesos de seguridad y salud en el trabajo, implementación de requisitos legales, indicadores de gestión, plan de bienestar, plan de entrenamiento	Estrategias organizacionales
<b>ASERCOM SAS CONSULTORIAS</b>	Es una empresa dedicada a la prestación de servicios de asesorías, consultorías, interventorías, auditorías, capacitaciones en el área de seguridad y salud en el trabajo para satisfacer necesidades de todo tipo de organización público o privada en todos los sectores económicos a nivel local, regional, nacional e internacional	Promoción, prevención e intervención en las áreas de higiene, seguridad industrial, medicina preventiva y del trabajo
<b>E AND T RESCUE S.A.S.</b>	Ofrece asesoría y acompañamiento en el camino a recorrer para lograr la implementación de un sistema de gestión de la seguridad y salud en el trabajo en su empresa	Soportes físicos a la empresa, firmados por profesional sgsst con licencia
<b>PROFESIONALES INDEPENDIENTES</b>	Se ofrece asesoría, acompañamiento, diseño e implementación del sistema de gestión en seguridad y salud en el trabajo	Sector de construcción
<b>BOLSAS DE EMPLEO</b>	Es el encargado de mediar entre el profesional y la empresa la prestación de servicio en seguridad y salud en el trabajo acorde a las necesidades de la organización	Sector de la construcción

	<p style="text-align: center;">INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO</p>	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	41 de 140

Fuente: elaboración propia

### **3.4 Estrategia de Mercados**

#### **3.4.1 Propuesta de Valor:**

Somos especialistas altamente calificados en SG-SST y el área de las TIC's de forma que podemos garantizarle al cliente una integración oportuna y eficiente de sus procesos con los sistemas de información de vanguardia disminuyendo los tiempos medios de trabajo y garantizando la obtención de los resultados planteados para cada caso.

Si el resultado de este desarrollo documental es viable, se dará inicio a la creación de una plataforma tecnológica a la que se puede acceder desde cualquier dispositivo con acceso a internet que nos permite atender las inquietudes e imprevistos laborales de nuestros clientes 24/7 de acuerdo con el SG-SST diseñador para su empresa minimizando los costos y maximizando la efectividad con el mayor grado de facilidad posible para nuestros clientes.

#### **3.4.2 Estrategia de Distribución**

Iniciaremos haciendo apertura de mercados de acuerdo con la proyección de ventas estimadas, de forma que se garantice el sostenimiento de la empresa.

El primer paso será la consecución de ejecutivos comerciales quienes realizarán visitas de presentación y gestión comercial a las empresas listadas dentro del segmento. Para ello

	<p>INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO</p>	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	42 de 140

deben contar con la carta de servicios previamente elaborada en donde el cliente recibirá por medios virtuales el tema de servicios en consultoría y capacitación, y según las necesidades de la empresa en adquirir evaluaciones médicas y psicológicas se enviará el profesional con las medidas de protección necesarias para el procedimiento a realizar con los trabajadores. y su actuar será apoyado por publicaciones esporádicas complementarias en algunos medios impresos e internet.

Una vez sea perfeccionado el contrato que cierra la gestión comercial y delimita los alcances de las partes, la relación comercial con el cliente entra en una fase de producción en donde se deben establecer los parámetros operativos, los indicadores con los que vamos a medir los avances y los entregables que el cliente recibe en cada etapa del proceso.

### **3.4.3 Estrategia de Precio**

Consideramos prestar el servicio con un margen de utilidad para la introducción de la empresa y el servicio al mercado, garantizando el sostenimiento de la misma durante la ejecución de sus procesos. Se pretende aumentar la rentabilidad aumentando el número de clientes atendidos con el mismo margen de contribución y la misma capacidad instalada.

Esta estrategia de precio estará vigente durante los 3 primeros años de crecimiento de la empresa. En caso de que el crecimiento desborde la capacidad es necesario replantear la estrategia de precio de forma tal que se pueda garantizar la calidad y la respuesta oportuna a los clientes aumentando las capacidades de la empresa.

	INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	43 de 140

### 3.4.4 Estrategia de Promoción:

- **Principal medio de contacto:** el contacto principal se realizara por medio de videollamadas, según la necesidad que se evidencie en el primer acercamiento se pautaran visitas presenciales, estas visitas de gestión que realizarán los ejecutivos. Para ello es necesario la carta de servicios y material impreso de apoyo.
- **Sitio de aterrizaje:** el portal tecnológico al mismo tiempo que funciona como herramienta sirve como lugar de llegada y filtro para todos aquellos interesados que busquen información relacionada con la empresa.
- **Publicaciones en internet:** que apoyaran la gestión de los ejecutivos generando recordación e incentivando la decisión de compra. (redes sociales, estrategias SEO y SEM, AdWords, Bing, blogs especializados, entre otros.)
- **Medios Impresos:** Se usarán como medios de apoyo con publicaciones esporádicas en prensa y otros como revistas o boletines especializados en formatos de bajo costo. (Prensa y clasificados, Construoferta, boletines impresos, carteleras institucionales)

### 3.4.5 Estrategia de Servicio:

#### Vinculación de Clientes nuevos:

La relación comercial de los clientes nuevos con la empresa se dará por el contacto persona a persona explicando el portafolio de servicios según la necesidad de la empresa. Existe un formato guía construido una vez se revisan y evalúan las condiciones de cada

	<p>INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO</p>	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	44 de 140

empresa y existe una propuesta comercial expresamente aprobada por el cliente. Esta se perfecciona mediante contrato de consultoría en el que se establecen los alcances, compromisos y garantías de las partes. Al acceder al contrato el cliente tendrá una atención virtual por videollamada a través de la plataforma de la empresa. El horario es de 7:00 am a 5:00 pm lunes a viernes. Se tiene en cuenta que según la necesidad de la empresa se realizara un acompañamiento persona a persona.

Esta estrategia surgió como respuesta a la necesidad observada de que los empresarios del sector de la construcción conozcan a fondo la normativa que los rige y desde que perspectivas las empresas o personas que actualmente los asesoran les están cumpliendo o incumpliendo con sus obligaciones.

**Informes y evidencias:**

Deben quedar consignados en el contrato inicial los indicadores que evaluarán la efectividad del servicio. Así mismo la periodicidad y el contenido de los informes de ejecución que cada cliente debe recibir y si hubiese lugar a algún entregable más, este debería quedar acordado allí

 <b>Universidad<sup>®</sup> Católica de Manizales</b> <small>UNIVERSIDAD CATÓLICA DE MANIZALES</small>	INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	45 de 140

Es necesario que los empresarios de este gremio conozcan los avances que ha tenido su organización en materia de SG-SST, y en qué estado se encuentran con relación a la norma.

Es por ello que UVAM consultores asume las entregas de informes y evidencias como parte de su estrategia de servicio.

### 3.5 Proyección de Ventas:

Tabla 5. Proyección de ventas a 3 años

AÑO	MES	VENTAS \$	AÑO	MES	VENTAS \$
1	1	\$ -	2	7	\$ 12.750.000
1	2	\$ 350.000	2	8	\$ 13.500.000
1	3	\$ 750.000	2	9	\$ 14.250.000
1	4	\$ 1.500.000	2	10	\$ 15.000.000
1	5	\$ 2.250.000	2	11	\$ 15.750.000
1	6	\$ 3.000.000	2	12	\$ 16.500.000
1	7	\$ 3.750.000	3	1	\$ 17.250.000
1	8	\$ 4.500.000	3	2	\$ 18.000.000
1	9	\$ 5.250.000	3	3	\$ 18.750.000
1	10	\$ 6.000.000	3	4	\$ 19.500.000
1	11	\$ 6.750.000	3	5	\$ 20.250.000
1	12	\$ 7.500.000	3	6	\$ 21.000.000
2	1	\$ 8.250.000	3	7	\$ 21.750.000
2	2	\$ 9.000.000	3	8	\$ 22.500.000
2	3	\$ 9.750.000	3	9	\$ 23.250.000

 <b>Universidad<sup>®</sup> Católica de Manizales</b> <small>UNIVERSIDAD CATÓLICA DE MANIZALES</small>	INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	46 de 140

2	4	\$ 10.500.000	3	10	\$ 24.000.000
2	5	\$ 11.250.000	3	11	\$ 24.750.000
2	6	\$ 12.000.000	3	12	\$ 25.500.000

			<b>Media Mensual</b>
<b>AÑO 1</b>	\$ 41.600.000	\$ 3.466.667	
<b>AÑO 2</b>	\$ 148.500.000	\$ 12.375.000	
<b>AÑO 3</b>	\$ 256.500.000	\$ 21.375.000	
<b>TOTAL</b>	\$ 446.000.000	\$ 12'388.889	

Fuente: elaboración propia

#### 4. Plan Operativo

##### 4.1 Ficha técnica de producto o servicio

<b>NOMBRE PRODUCTO/SERVICIO</b>	Consultoría Seguridad y Salud en el Trabajo
<b>CLIENTES EXTERNOS</b>	Prestación del servicio a empresas pequeñas y medianas del sector de la construcción Ferretería

 <b>Universidad<sup>®</sup> Católica de Manizales</b> <small>UNIVERSIDAD CATÓLICA DE MANIZALES</small>	INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	47 de 140

<b>PROCESO</b>	Bienestar empresarial
<b>CARGO DEL RESPONSABLE DEL SERVICIO</b>	Líder en Seguridad y Salud en el Trabajo
<b>DESCRIPCION DEL SERVICIO</b>	<p>Orienta sus acciones al diseño, implementación y ejecución del sistema de gestión en seguridad y salud del trabajo dando cumplimiento a la normatividad vigente actual a través del ciclo metodológico PHVA.</p> <p><b>PLANEAR:</b></p> <p>Identificar, evaluar y valorar los peligros y riesgos de la empresa</p> <p>Identificar y evaluar los requisitos legales en SST y aplicables a la empresa</p> <p>Realizar evaluación inicial del Sistema de Gestión en SST</p> <p>Documentar el Sistema de Gestión en Seguridad y Salud en el Trabajo</p>

 <b>Universidad<sup>®</sup> Católica de Manizales</b> <small>UNIVERSIDAD CATÓLICA DE MANIZALES</small>	INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	48 de 140

	<p><b>HACER:</b></p> <p>Definir los roles y responsabilidades de todas las personas de la organización</p> <p>Gestionar y controlar los peligros y riesgos</p> <p>Establecer el Plan de emergencias</p> <p><b>VERIFICAR:</b></p> <p>Gestionar peligros</p> <p>Verificar la pertinencia y eficacia del plan de emergencias.</p> <p><b>ACTUAR:</b></p> <p>Revisión por la gerencia</p>
--	--

	<p style="text-align: center;">INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO</p>	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	49 de 140

## **.2 Análisis de la Cadena de Valor**

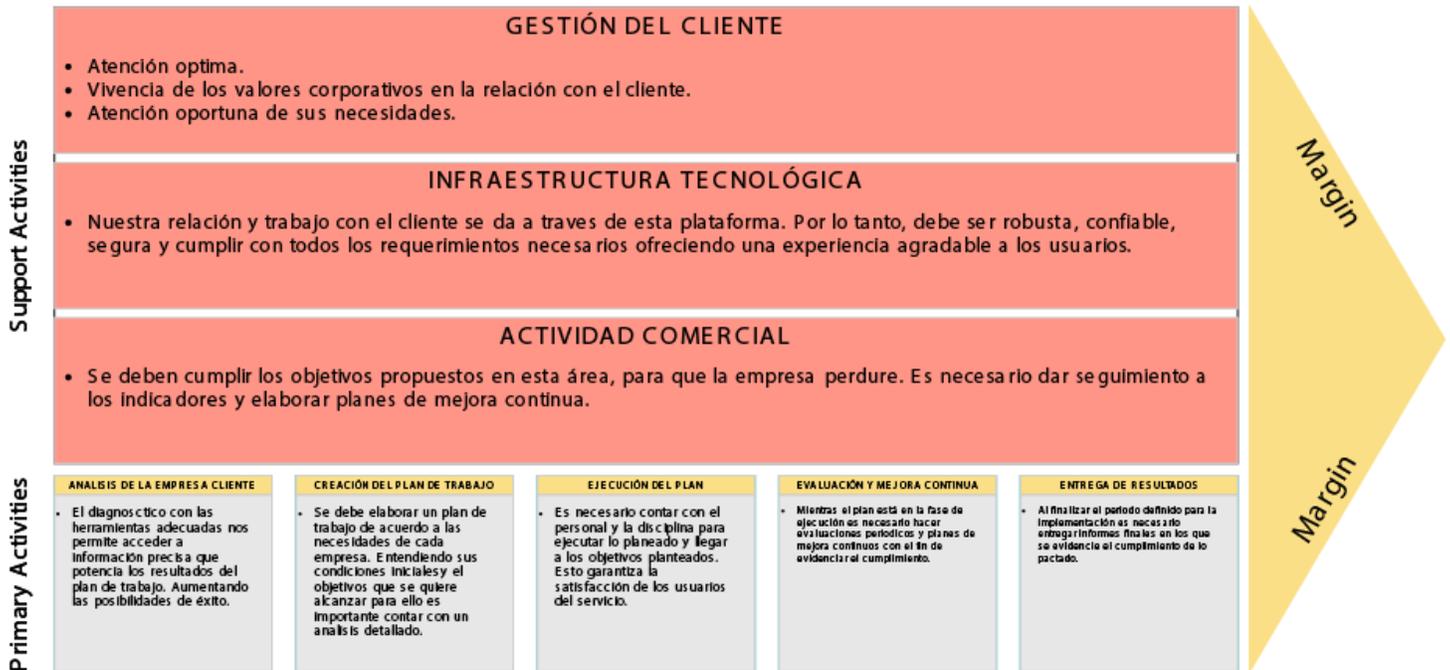
Para la cadena de valor, se han establecido actividades principales, (recuadros en la parte baja del gráfico que son las que generan valor para la actividad y por ende para el cliente.

Así mismo se han establecido 3 actividades (frangas rojas del recuadro) que son transversales a todo el servicio y que generan valor para el cliente, pero sobre todo para la empresa porque le agregan percepción de valor a nuestro servicio.

Aunque es difícil estimar el incremento del valor, en la industria de servicios se estima que los servicios al cliente de marca y valor agregado pueden incrementar la percepción de valor entre un 30 y 35% por lo que podemos inferir que la cadena de valor que hemos planteado incrementará el valor dentro de estos rangos.

	<b>INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO</b>	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	50 de 140

**Gráfica 2. Support Activities y Primary Activities**

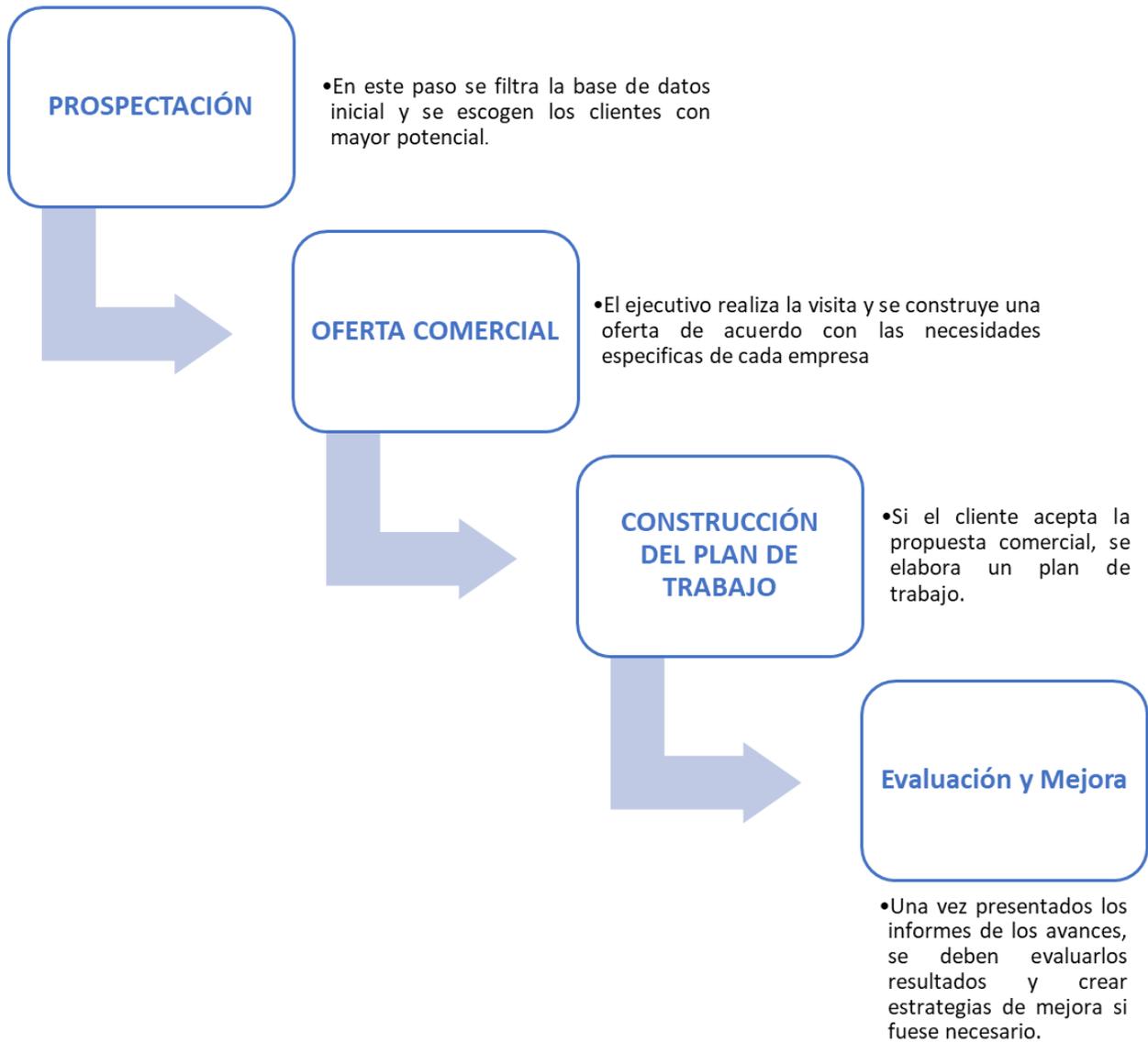


A partir de la implementación de las actividades anteriores se incrementa el margen de utilidad en el año 2023 con el 1.33% aportando un valor neto de 91.865.618

<i>Valor</i>	<i>2021</i>	<i>2022</i>	<i>2023</i>
<i>Utilidad antes de impuestos</i>	<i>176.575.106</i>	<i>158.697.335</i>	<i>158.388.996</i>
<i>Valor neto</i>	<i>102.413.561</i>	<i>92.044.454</i>	<i>91.865.618</i>
<i>Utilidad %</i>	<i>0%</i>	<i>1.25%</i>	<i>1.33%</i>

	<p>INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO</p>	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	51 de 140

**Gráfica 3. Proceso de producción**



	<p style="text-align: center;">INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO</p>	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	52 de 140

### 4.3 Proceso de producción

Se pretende dar inicio a la operación de la empresa con al menos 1 cliente o 4 horas de consultoría semanales, A partir de este momento la tasa de servicio crecerá en un cliente nuevo por mes mientras se mantienen los ya adquiridos durante un plazo de 3 años. Si en este lapso de tiempo alguno de ellos se marcha, es necesaria la inclusión de un nuevo cliente dentro de nuestro portafolio.

Veamos las características estimadas de estos servicios:

La empresa estará enmarcada en una gestión por procesos conforme lo define la norma ISO 45001, dando de esta forma un orden a nuestra prestación de servicios enmarcada en la definición del ciclo PHVA

Las actividades principales de la empresa están enmarcadas en:

- Actividades capacitación de acuerdo con las necesidades organizacionales según diagnóstico.
- Acompañamiento en el diseño y desarrollo de sistemas de gestión acorde con las necesidades de los clientes y normatividad que les aplique.
- Realización de actividades de mediciones higiénicas enfocadas en los riesgos valorados y priorizados.
- Acompañamiento en el desarrollo e implementación de los planes de emergencia requeridos por la empresa.

	INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	53 de 140

- Acompañamiento en el desarrollo de actividades de promoción y prevención de la salud con base en informes de condiciones de salud.
- Acompañamiento en la aplicación de instrumentos relacionados con la evaluación de riesgo psicosocial con base en el marco normativo vigente (Resolución 2646 de 2008).
- proyección estimada al cumplimiento de la normatividad al cabo de 1 año

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

<b>Cantidades</b>				
<b>producto</b>		<b>2021</b>	<b>2022</b>	<b>2023</b>
<b>Diagnostico factores de riesgo</b>		<b>788</b>	<b>1,221</b>	<b>2,064</b>
<b>Plan de capacitación recurrente</b>		<b>39</b>	<b>60</b>	<b>94</b>
<b>Total</b>	<b>827</b>	<b>1,282</b>	<b>2,157</b>	
<b>Proyección ventas/ precio venta unitario</b>				
<b>Unidades</b>		<b>12.00%</b>	<b>14.00%</b>	<b>15.00%</b>
<b>producto</b>		<b>2021</b>	<b>2022</b>	<b>2023</b>
<b>Diagnostico factores de riesgo</b>		<b>\$ 2,295,456.00</b>	<b>\$ 3,557,956.80</b>	<b>\$ 6,012,946.99</b>
<b>Plan de capacitación recurrente</b>		<b>\$ 3,000,000.00</b>	<b>\$ 4,650,000.00</b>	<b>\$ 7,207,500.00</b>

	INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	54 de 140

<b>Total</b>	<b>\$</b> <b>5,295,456.00</b>	<b>\$</b> <b>8,207,956.80</b>	<b>\$</b> <b>13,220,446.99</b>
<b>Precio de ventas en dinero</b>			
<b>producto</b>	<b>2021</b>	<b>2022</b>	<b>2023</b>
<b>Diagnostico factores de riesgo</b>	<b>\$</b> <b>226,038,143.23</b>	<b>\$</b> <b>350,359,122.01</b>	<b>\$</b> <b>592,106,916.20</b>
<b>Plan de capacitación recurrente</b>	<b>\$</b> <b>14,625,000.00</b>	<b>\$</b> <b>22,668,750.00</b>	<b>\$</b> <b>35,136,562.50</b>
<b>Total</b>	<b>\$</b> <b>240,663,143.23</b>	<b>\$</b> <b>373,027,872.01</b>	<b>\$</b> <b>627,243,478.70</b>

#### 4.5 Análisis de requerimientos

##### 4.5.1 necesidades de maquinaria

Necesidades de Maquinaria	Equipo de cómputo 2 unidades	\$3'000.000 C/U.
	Implementos de aseo para oficina	\$50.000 por mes.
	Mobiliario para oficina	\$2'.000.000
	Servidores e infraestructura Tecnológica	\$6'000.000
<b>Total</b>		<b>11.050.000</b>

Fuente: elaboración propia

##### 4.5.2 Necesidades materiales

Necesidades	Papelería de oficina	\$100.000
-------------	----------------------	-----------

materiales		
	Indumentaria de seguridad para trabajo en campo	\$1'000.000
Total		1.100.000

Fuente: elaboración propia

#### 4.5.3 Necesidades de personal

Necesidades de personal	Contratista Medico con especialización en seguridad y salud en el trabajo. 1 persona según requiera en la empresa	\$30.000 hora de trabajo. 8 horas dia
	Contratista Psicólogo con especialización en seguridad y salud en el trabajo. 1 persona según requiera la empresa	\$30.000 hora de trabajo. 8 horas dia
	Especialista en SG-SST. 1 persona	\$4.800.000 mes
	Ejecutivo Comercial. 1 persona	\$3.200.000 mes
Total		8.000.000 mes

Fuente: elaboración propia

	<p style="text-align: center;">INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO</p>	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	56 de 140

Con la intención de ajustar la inversión relacionada con los costos de personal, inicialmente estas necesidades serán cubiertas con personal externo contratado por prestación de servicios o por obra o labor según sean las necesidades de cada caso.

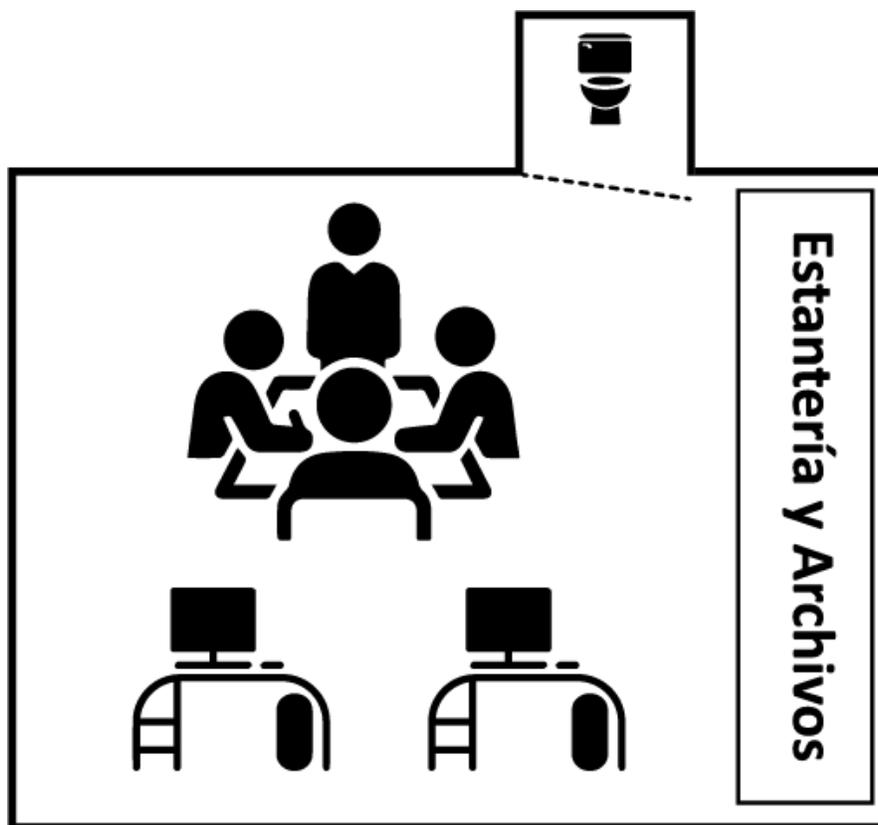
#### **4.6 Análisis de Localización**

Para iniciar el proyecto es requerido un espacio de alrededor de 12 m<sup>2</sup>, con unidad sanitaria y acceso a redes de comunicación. En él se deben instalar 2 escritorios con su respectivo equipo de cómputo, oficina y silla ergonómica. Se debe tener en cuenta el espacio para un archivador y una pequeña mesa para reuniones.

#### **4.7 propuesta de diseño de planta**

Inicialmente se planea ubicar nuestra planta de operaciones, en instalaciones propias en la ciudad de Manizales que cumplen los requerimientos señalados en este apartado. A continuación, ilustraremos el área destinada para el funcionamiento de UVAM consultores.

**Gráfica 4. Propuesta de diseño de planta**



## 5. Prototipo y validación del prototipo

La validación del prototipo se configuró en el marco de las entrevistas semiestructurada realizadas. La entrevista es un instrumento para recoger datos de gran utilidad en la investigación cualitativa. En este se llevó a cabo las siguientes preguntas que permitieron guiar el dialogo, pero a su vez se tuvo la posibilidad que durante el proceso se generaran preguntas espontaneas.

- ¿Actualmente funciona el sistema de gestión en seguridad y salud en el trabajo en su empresa
- ¿Cuáles son las razones por las que funciona o no el sistema?
- ¿Cuáles son las razones por las que funciona o no el sistema?

 <b>Universidad<sup>®</sup> Católica de Manizales</b> <small>UNIVERSIDAD CATHOLICA DE MANIZALES</small>	INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	58 de 140

- ¿Cuáles son sus expectativas con un sistema de gestión en seguridad y salud en el trabajo?
- ¿Según el prototipo, pagaría ese valor por la prestación del servicio?
- ¿Cuál es la cantidad máxima que pagarías por la prestación del servicio en seguridad y salud en el trabajo?
- ¿Este servicio está a la altura de tus expectativas?
- ¿Has utilizado algo similar? ¿Cuál fue la experiencia?
- ¿Considera que es realmente una necesidad u oportunidad?
- ¿Qué fortalezas/debilidades identifica en el prototipo?
- ¿Cree que la idea es innovadora?
- Asígnele una nota de 1 a 10 (1:no innovadora, 10 muy innovadora)? ¿Porqué?
- ¿Cree usted que tiene un impacto social?
- ¿Considera que el proyecto presentado mejoraría o apoyaría actividades de su empresa?
- ¿Qué soluciones actuales considera pueden ser competencia de este proyecto?

La observación participante fue un elemento fundamental como una forma de recolectar información sobre los hallazgos evidenciados en el proceso lo que permitió dar una descripción a profundidad y así lograr analizar las situaciones de una manera empírica en cuatro empresas del sector seleccionado, en la ciudad de Manizales en el año 2019.

El prototipo es el siguiente

CICLO PHVA	OBJETIVO DE CONTROL DEL RIESGO	METAS	ACTIVIDAD	RESPONSABLE O LÍDER	INDICADOR DE ESTRUCTURA, PROCESO Y RESULTADO	ENTREGABLE	PRE SU PUESTO	TIE MPO
PLA NEAR	Identificar, evaluar y valorar los peligros y riesgos de la empresa	Identificar el 100% de los peligros presentes en la empresa	Elaborar la matriz de identificación de peligros y riesgos incluyendo contratos y terceros Definir los controles necesarios para cada peligro identificado	Encargado del SGSST, Trabajadores, Contratistas	#Peligros controlados : # de peligros indetificados/#Total de Identificados*100	Matriz de Peligros	2.000.000	
	Identificar y evaluar los requisitos legales en SST y aplicables a la empresa	Identificar el 100% de los requisitos legales aplicables a la empresa	Elaborar matriz de requisitos legales	Encargado del SGSST	Cumplimiento requisitos legales cumplidos/ N° Total de requisitos legales*100			

	Realizar evaluación inicial del Sistema de Gestion en SST	Aplicación del 100% de los aspectos de la línea basal  Cumplimiento por encima del 80% del criterio evaluado	Aplicar la línea basal para realizar un diagnóstico inicial del avance en seguridad y salud en el trabajo	Encargo del SGSST	% Cumplimiento criterios línea base: Criterios Cumplidos/ Total Criterios Evaluados* 100	Línea Basal		
	Documentar el Sistema de Gestion en Seguridad y Salud en el Trabajo							
<b>HACER</b>	Definir los roles y responsabilidades de todas las personas de la organización	100% de responsabilidades	Asignar las responsabilidades a cada cargo en la empresa según la legislación.	Encargo del SGSST	% Divulgación de responsabilidades	Documento roles y responsabilidades	5.000 .000	

Gestionar y controlar los peligros y riesgos	Investigar el 100% de los eventos que se presentan	Registrar, caracterizar y analizar la accidentalidad	Encargado del SGSST	% Investigación AT/IT:#eventos investigados/#total ocurridos	Documento riesgos potenciales y expresados	
	Caracterizar el 100% de las incapacidades por EL-AT	Registrar, caracterizar y analizar el ausentismo.	Encargado del SGSST	ausentismo	Documento	
	Inducción al 100% de los empleados	Dar inducción en seguridad y salud en el trabajo al personal nuevo y al personal que lo requiera.	Encargado del SGSST	% capacitación	Documento firmado por especialista sgsst	
	Identificar el 100% de la población	Establecer el perfil sociodemográfico de la población trabajadora	Encargado del SGSST	Base de datos actualizada		

		Establecer controles de los peligros que puedan generar EL	Realizar mediciones ambientales según riesgo presente en empresa	Encargado del SGSST	% Controles realizados: Controles realizados/ Controles propuestos			
	Establecer el Plan de emergencias		Realizar Analisis de vulnerabilidad	Encargado del SGSST				
			Conformar a los equipos de apoyo (comité de emergencias, brigada, Coordinadores Evacuación)					
	Gestionar peligros	Realizar al 100% de los empleados los exámenes médicos	Realizar las evaluaciones medicas ocupacionales	Encargado del SGSST	% Exámenes médicos: # evaluaciones realizadas/# total de empleados	Valoración Medico especialista por trabajador	2.000 .000	1 semana
<b>VERIFICAR</b>		Verificar el cumplimiento de los	Investigar los accidentes de trabajo e	Encargado del SGSST			2.000 .000	

		planes de acción, programas y actividades propuestas en el SGSST	incidentes					
		Verificar el cumplimiento de los estándares mínimos según la resolución 0312 del 2019	Valorar el cumplimiento de la resolución 0312 del 2019	Encargado Sgsst				
	Verificar la pertinencia y eficacia del plan de emergencias.	Realizar por lo menos 1 vez al año simulacro	Realizar simulacros	Encargado del SGSST	Simulacro realizado	Informe		
<b>ACT UAR</b>	Revisión por la gerencia	Revisión anual de la alta dirección	Revisión de la política anual	Alta dirección y Copasst	Reunion realizada	Acta de Revisión		
			Evidenciar que se cumpla con la normatividad nacional	Alta dirección y Copasst		Acta de Revisión		

			vigente aplicable en materia de riesgos laborales				
			Revisión de la identificación de peligros e identificación de riesgo y planes de acción.	Encargado del SGSST		Informe	
			Indicadores de estructura, impacto y resultados.	Encargado del SGSST		Informe	

Los mencionados instrumentos evidenciaron lo siguiente:

- las ferreterías no cuentan con un cumplimiento de la ley en los sistemas de seguridad y salud en el trabajo
- se utilizan los estándares de seguridad a partir de la experiencia
- no hay una persona idónea para realizar las funciones del SGSST

 <b>Universidad<sup>®</sup> Católica</b> de Manizales <small>UNIVERSIDAD DE MANIZALES</small> <small>INSTITUTO DE INVESTIGACIONES Y MEDIACIÓN</small>	INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	65 de 140

- Los altos costos que tiene el mercado para la implementación de SGSST impide a las ferreterías pequeñas y medianas cumplir la normatividad
- la expectativa de los encargados de las ferreterías son el cumplir con la normatividad vigente en SGSST
- La valoración económica de los servicios estuvo acorde con la disponibilidad de las ferreterías en aportar al cumplimiento de SGSST
- la propuesta era poco innovadora pues ya habían recibidos varias ofertas con los mismos servicios
- Las ferreterías tienen el reconocimiento de que la implementación de SGSST tiene un impacto a nivel social.

A partir de lo anterior se puede concluir que:

1. Hay una oportunidad de negocio para ofrecer los servicios y realizar la implementación en el sector de construcción- ferreterías- ya que no se encuentra una implementación ni la persona idónea.
2. Se debe tener en cuenta la experiencia de los trabajadores como factor importante para conjugar con la normatividad y así tecnificar la experiencia y convertir los territorios de trabajo en espacios seguros.
3. La falta de innovación se promueve en la idea de negocio al establecer atención de consultoría personalizada a través del acceso por plataforma virtual 24/7 horas.

 <b>Universidad<sup>®</sup> Católica de Manizales</b> <small>UNIVERSIDAD CATÓLICA DE MANIZALES</small>	INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	66 de 140

4. Por último, se evidencia la posición del empresario en el reconocimiento de la seguridad del trabajador como impacto social que puede significar un primer peldaño para identificar al trabajador no como mercancía, ni como una máquina.
5. Por lo anterior al reconocer que los empleadores no estaban dispuestos a invertir mucho dinero se optó por una estrategia a bajo costo dando cumplimiento a la normatividad.
6. En la poca disposición del tiempo para realizar el diseño e implementación de SGSST se construyó la estrategia para reducir los tiempos de entrega y la implementación de los programas.
7. Con respecto a la falta de innovación de la propuesta se realizaron modificaciones al implementar las plataformas virtuales como acompañamiento para las empresas.

Para más información ver el anexo: validación y prototipo.

## **6. Plan Organizacional**

### **6.1 Pensamiento estratégico**

En UVAM Consultores creemos que es completamente posible que cualquier empleado del sector de la construcción considere que su espacio de trabajo es seguro y le ofrece garantías. Lo logramos dando prioridad a 3 puntos clave: La seguridad, la rentabilidad y la

	<p style="text-align: center;">INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO</p>	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	67 de 140

disciplina a través de planes de trabajo conjuntos con nuestros clientes que están centrados en la efectividad y la rapidez de aplicación.

### 6.1.1 Principios Corporativos

- **Excelencia:** Según la RAE se trata de una calidad o bondad que hace superior a algo. Aplicándolo a cada uno de los procesos emprendidos al interior de la empresa.
- **Solidaridad:** se trata de la adhesión a la causa de otros. En este caso, es necesario adherirnos a los objetivos de nuestros clientes con el objetivo de lograr la meta junta procurando el bienestar común.
- **Empatía:** a la hora de atender un suceso no esperado en el ámbito laboral es necesario que quien represente nuestra empresa tenga la capacidad de identificarse con los sentimientos de quien está atravesando la situación.
- **Disciplina:** Capacidad que deben tener todos nuestros colaboradores para ajustarse a las normativas y ejecutar los planes de acuerdo con lo dispuesto.

### 6.1.2 Misión de la Empresa

Velar por el bienestar emocional, físico y familiar de nuestros colaboradores y los de nuestros clientes a través de estrategias efectivas que minimicen los riesgos y ensanchen la seguridad en los entornos de trabajo.

 <b>Universidad<sup>®</sup> Católica de Manizales</b> <small>UNIVERSIDAD CATÓLICA DE MANIZALES</small>	INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	68 de 140

### **6.1.3 Visión de la Empresa:**

Para el año 2025 ser una empresa reconocida y anhelada en el sector de la construcción en la región de Caldas por su infraestructura tecnológica y experiencia técnica capaz de responder ágilmente a las necesidades de nuestros clientes con procesos efectivos que le aportan valor al ejercicio empresarial.

### **6.1.4 Objetivos Estratégicos**

- Posicionarnos en el mercado de la construcción de Caldas como la organización líder en el cuidado de los colaboradores de las empresas de la región.
- Ser reconocidos por las inversiones continuas en el sector de las TIC's que han innovado la manera de aplicar SG-SST en las organizaciones.
- Representar una imagen corporativa sólida, seria y amigable con el cliente.

### **6.1.5 Estructura organizacional**

	<p style="text-align: center;">INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO</p>	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	69 de 140



**Gráfica 5. Estructura organizacional**

Fuente: elaboración propia

## 6.3 Análisis legal y normativo

### 6.3.1 Legislación aplicable

- La política de Seguridad y Salud en el Trabajo, de acuerdo con las condiciones establecidas los artículos 2.2.4.6.5 a 2.2.4.6.7 del Decreto 1072 de 2015 y numeral 5.2 ISO 45001 2018.
- Los objetivos del SGSST de acuerdo con las condiciones establecidas los artículos 2.2.4.6.18 a 2.2.4.6.22 del Decreto 1072 de 2015 y numeral 6.2.1 de ISO 45001 2018.

 <b>Universidad<sup>®</sup> Católica de Manizales</b> <small>UNIVERSIDAD DE MANIZALES</small> <small>UNIVERSIDAD CATÓLICA</small> <small>UNIVERSIDAD DE MANIZALES</small>	INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	70 de 140

- Evaluación inicial del SGSST, la cual deberá estar documentada e incluir los aspectos descritos en los estándares mínimos. Anexo técnico de la resolución 312 de 2019.
- El plan anual de trabajo, de acuerdo a los hallazgos de la evaluación inicial y a los aspectos mínimos considerados en los artículos 2.2.4.6.8 - 2.2.4.6.12 y 2.2.4.6.17 y numeral 6.2.2 de ISO 45001 2018.
- El plan de capacitación anual, de acuerdo a las necesidades de capacitación identificadas y de cumplimiento con ISO 45001 2018 y normatividad legal aplicable.
- Planificación de las adquisiciones y contratación establecidos en los artículos 2.2.4.6.27 y 2.2.4.6.28 del decreto 1072 de 2015 y 8.1.4 Compras de ISO 45001 DE 2018.
- El estatuto tributario, entre otros.

### **6.3.2 Tipo de sociedad:**

Se ha establecido que el tipo de empresa más adecuado para este emprendimiento es la S.A.S. (sociedad por acciones simplificada) por sus facilidades de gestión y administración social.

	<p>INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO</p>	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	71 de 140

### 6.3.3 Obligaciones y beneficios

Según la estrategia Colombia 2030 (Marquez, 2018) que establece la presidencia de la republica apunta hacia el emprendimiento como la transformación social del país. En este sentido, el Gobierno concentrará sus esfuerzos en desarrollar un ecosistema que impulse al sector privado y la generación de una cultura emprendedora. Colombia debe reconfigurar su mentalidad de aversión al riesgo, y con esta estrategia les brindará a los colombianos el apoyo necesario para asumir retos.

La Ley de Financiamiento: Impulso a las empresas de economía naranja, con cero impuestos de renta durante los primeros 7 años, circunscrito a la generación de un mínimo de empleos y una inversión de \$151.000.000. Adicionalmente, los contribuyentes tienen derecho a un descuento del 100% del IVA pagado en activos fijos reales productivos, se elimina la renta presuntiva y se genera la posibilidad de tomar como descuento tributario el ICA.

La Red Nacional de Formalización Laboral, para garantizar la empleabilidad de los jóvenes, el Ministerio del Trabajo ofrece una serie de programas de vocación naranja. Así se abre un espacio interinstitucional que fomenta el diálogo social, la promoción de derechos laborales y los beneficios de la protección social mediante la sensibilización y el acompañamiento en territorio a las actividades informales. Es así que se les prestará especial atención a nuestros artistas y creativos. Por medio de la Metodología de Identificación y Medición de Brechas de Capital Humano (IMBCH) podremos identificar los desbalances/brechas entre las necesidades actuales y futuras de la demanda laboral y la

	<p style="text-align: center;">INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO</p>	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	72 de 140

oferta formativa y educativa de un sector creativo y cultural. Con Cultura de Viaje vamos a asegurar la formación de competencias pertinentes y de calidad para el empleo en el sector turismo. Finalmente, con el programa Emprendimiento Naranja se promocionará el emprendimiento y el fortalecimiento empresarial.

El Fondo Emprender del SENA es el brazo operativo de la economía naranja del Gobierno al servicio de aquellos emprendedores que deseen iniciar un emprendimiento y requieran de asistencia técnica y capital semilla. Este Fondo realiza constante convocatorias y hace presencia en todo el territorio nacional.

INNPULSA Colombia y Bancóldex, para aquellos emprendedores en etapa temprana que necesiten escalar sus negocios en cualquier etapa de la cadena de valor, les otorga financiación y asesoría especializada para que puedan cumplir sus metas.

Además el programa de gobierno del alcalde de Manizales Carlos Mario Marín Correa MANIZALES MAS GRANDE; establece el EMPRENDIMIENTO Y GENERACIÓN DE OPORTUNIDADES “...Aumentar exponencialmente la relación entre las empresas y las universidades...” Línea 1: Emprendimiento para el Crecimiento Los dos problemas centrales de Manizales frente a la posibilidad de desarrollo económico son la logística (transporte, acceso a la ciudad) y el mercado reducido (el número de habitantes y el difícil acceso a otros mercados). Frente a esto se deben tomar acciones que faciliten: 1. La formalización de las diferentes formas de emprendimiento que existen en la ciudad, tanto en lo urbano como en lo rural (el emprendimiento rural es vital para las veredas, incluso pensar para reducir los intermediarios en las cadenas de suministro de alimentos que

	<p style="text-align: center;">INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO</p>	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	73 de 140

abastecen a la ciudad) 2. Permitir el surgimiento de empresas (apoyarse en entornos de emprendimiento que ya existen). En línea con lo planteado en el eje de emprendimiento del PND, Entorno para crecer: formalización, emprendimiento y dinamización empresarial, se deben establecer estrategias en tres líneas: 1. Una Ventanilla Única Empresarial 2. Un Fondo de Emprendimiento 3. Ferias de emprendimiento 4. Generación de condiciones para la llegada de nuevos modelos de negocio

En línea con lo planteado en el eje de emprendimiento del PND, Transformación empresarial: desarrollo productivo, innovación y adopción tecnológica para la productividad, se establecen estrategias en las siguientes líneas:

1. Aumentar exponencialmente la relación entre las empresas y las universidades, con el fin de un mejor entendimiento del entorno económico, social y productivo, además para la transferencia de tecnología entre ambos sectores.
2. Asistencia técnica empresarial: desde la Alcaldía establecer alianzas con expertos que vayan a las empresas para intervenir sus procesos y mejorar su forma de administración y producción.
3. Créditos: mejorar la imagen de la empresa manizaleña como fuente de crecimiento económico y social, que atraiga capitales. **IMAGEN DE CIUDAD.**

Por lo anterior la empresa se puede beneficiar de dichos programas y además aportar a los objetivos propuestos en emprendimiento a nivel nacional y municipal.

Desde el punto de vista contable podemos destacar las siguientes responsabilidades.

- Declarar Impuesto de Renta y complementarios
- Impuesto sobre las ventas IVA
- Impuesto de industria y comercio
- Retener IVA e ICA a título de renta
- RSE como cualquier empresa. Amigable social y ecológicamente con su entorno.
- Responsabilidad ética y moral con los colaboradores propios y de las empresas clientes.
- Responsabilidades sociales con sus accionistas.

## 7. Plan de Gestión de Riesgos

### 7.1 Estrategia de mitigación según el análisis pestal

<b>Competencia desleal</b>	Solicitar a las curadurías y demás entidades regulatorias pertinentes que de forma periódica auditen la correcta implementación de los programas según las normativas vigentes.
	Crear un programa de educación y formación a través el cual los clientes comprendan la importancia de la aplicación

	<p>correcta de esta norma y sus requerimientos.</p>
<p><b>Altos Costos</b></p>	<p>La empresa siempre resaltara su licencia profesional para emitir e implementar programas de SGST y se encargara educar a sus clientes frente a la correcta aplicación de esta legislación.</p> <p>la idea de negocio es la solución, ya que esta ha sido concebida para disminuir la inversión necesaria para la implementación de estos programas haciendo uso de herramientas tecnológicas de vanguardia. Es decir todo el plan de negocios debería ser parte de la mitigación de este riesgo.</p>

## 7.2 Riesgos de producto

<p>Riesgos del producto</p>	
<p>Se considera que los riesgos inherentes al producto o servicio, son la probabilidad de que sea atacado por hackers y estar sujeta a la manipulación por parte de un tercero, además la fuga de información se considera también un riesgo en el comportamiento del</p>	<p>se debe establecer un programa de transformación y mejora continua que le haga frente a los cambios del entorno.</p>

mercado y las normativas vigentes. Por ello al interior de la empresa

### 7.3 Riesgo de organización

Riesgo de organización

El principal riesgo de la organización es el financiero,

se limitan las inversiones iniciales a las netamente necesarias para el ejercicio. Así mismo, se ha decidido financiar el proyecto con recursos propios para dejar disponible el acceso a las entidades financieras en caso de materializarse este riesgo.

Es importante resaltar que para mitigar esta posibilidad se debe hacer un seguimiento riguroso de los planes comerciales para garantizar el éxito de lo planeado.

### 7.4 Riesgos de mercado

Riesgos de mercado

Aunque en el mercado no existe una fuerte competencia, puede surgir alguna empresa que pretenda “copiar” nuestro modelo.

se establecen planes de mejora e innovación continúa al interior UVAM con el fin de promover el liderazgo y la vanguardia tecnológica en nuestra línea de mercado.

	<p style="text-align: center;">INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO</p>	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	78 de 140

## 8. Plan Financiero

### 8.1 Análisis de costos de operación

Tabla 7: gastos preoperativos

<b>GASTOS PREOPERATIVOS</b>	
Adecuación Oficina Centro de Operaciones	\$1.450.000
Registro Cámara Comercio	\$178.065
Formulario de Registro	\$8.700
Derecho de Inscripción	\$35.000
Gastos de Constitución / Asesor	\$1.400.000
Contingencias	\$538.765
Gastos legales de Constitución	\$520.000
<b>TOTAL</b>	<b>\$4.130.530</b>

Fuente: elaboración propia

Los gastos preoperativos definen el desembolso inicial de inversión de antes del inicio de la actividad comercial, en esta figura se observa cada uno de los rubros o gastos que se necesitan antes del inicio de la actividad.

### 8.2 Plan de inversiones:

Tabla 8: plan de inversiones

MUEBLES Y ENSERES E QUIPO COMPUTO				
DESCRIPCION	FUNCIÓN	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Escritorio	Equipos de oficina	2	\$ 140.000	\$ 280.000
Computador portátil	Equipos de oficina	2	\$ 2.578.000	\$ 5.156.000
Botiquin	Equipo de primeros auxilios	1	\$ 250.000	\$ 250.000
Extintores	Equipo de primeros auxilios	1	\$ 185.000	\$ 185.000
<b>TOTAL</b>				<b>\$ 5.871.000</b>
DESCRIPCION	FUNCIÓN	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Plataforma Tecnológica Digital	Recurso Empresarial Asistencial	1	\$ 6.000.000	\$ 6.000.000
<b>TOTAL</b>				<b>\$ 6.000.000</b>
<b>Total Activos</b>		<b>Meses</b>	<b>Mensual</b>	<b>Diaria</b>
\$ 11.871.000		50	\$ 237.420	\$ 7.914

Fuente: elaboración propia

Se observa el valor de todo el mobiliario que se utilizará para el desarrollo de la actividad y que se hacen necesarios para la misma.

### 8.3 Plan de financiación:

Tabla 9: Necesidades de financiación

NECESIDADES DE FINANCIACIÓN					
Monto:	\$ 15.000.000	Pesos			
Cuota:	50	Cuotas Mensuales			
Interés anual:	25,47%	TEA ANUAL			
Interés Men:	1,909%	TE MENSUAL			
Cuotas	Capital	Interés	Valor Cuota Mensual	Saldo	
				\$ 15.000.000	
1	\$ 181.923	\$ 286.319	\$ 468.242	\$ 14.818.077	
2	\$ 185.395	\$ 282.846	\$ 468.242	\$ 14.632.682	
3	\$ 188.934	\$ 279.308	\$ 468.242	\$ 14.443.748	
4	\$ 192.541	\$ 275.701	\$ 468.242	\$ 14.251.207	
5	\$ 196.216	\$ 272.026	\$ 468.242	\$ 14.054.991	
6	\$ 199.961	\$ 268.281	\$ 468.242	\$ 13.855.030	
7	\$ 203.778	\$ 264.464	\$ 468.242	\$ 13.651.252	
8	\$ 207.668	\$ 260.574	\$ 468.242	\$ 13.443.584	
9	\$ 211.632	\$ 256.610	\$ 468.242	\$ 13.231.953	
10	\$ 215.671	\$ 252.571	\$ 468.242	\$ 13.016.281	
11	\$ 219.788	\$ 248.454	\$ 468.242	\$ 12.796.494	
12	\$ 223.983	\$ 244.259	\$ 468.242	\$ 12.572.510	
13	\$ 228.259	\$ 239.983	\$ 468.242	\$ 12.344.252	
14	\$ 232.616	\$ 235.626	\$ 468.242	\$ 12.111.636	
15	\$ 237.056	\$ 231.186	\$ 468.242	\$ 11.874.580	
16	\$ 241.581	\$ 226.661	\$ 468.242	\$ 11.633.000	
17	\$ 246.192	\$ 222.050	\$ 468.242	\$ 11.386.808	
18	\$ 250.891	\$ 217.351	\$ 468.242	\$ 11.135.916	
19	\$ 255.680	\$ 212.562	\$ 468.242	\$ 10.880.236	
20	\$ 260.561	\$ 207.681	\$ 468.242	\$ 10.619.676	
21	\$ 265.534	\$ 202.708	\$ 468.242	\$ 10.354.141	
22	\$ 270.603	\$ 197.639	\$ 468.242	\$ 10.083.539	
23	\$ 275.768	\$ 192.474	\$ 468.242	\$ 9.807.771	
24	\$ 281.032	\$ 187.210	\$ 468.242	\$ 9.526.739	
25	\$ 286.396	\$ 181.846	\$ 468.242	\$ 9.240.343	
26	\$ 291.863	\$ 176.379	\$ 468.242	\$ 8.948.480	
27	\$ 297.434	\$ 170.808	\$ 468.242	\$ 8.651.046	
28	\$ 303.111	\$ 165.131	\$ 468.242	\$ 8.347.935	
29	\$ 308.897	\$ 159.345	\$ 468.242	\$ 8.039.038	
30	\$ 314.793	\$ 153.449	\$ 468.242	\$ 7.724.245	
31	\$ 320.802	\$ 147.440	\$ 468.242	\$ 7.403.443	
32	\$ 326.925	\$ 141.316	\$ 468.242	\$ 7.076.517	
33	\$ 333.166	\$ 135.076	\$ 468.242	\$ 6.743.351	
34	\$ 339.525	\$ 128.717	\$ 468.242	\$ 6.403.826	
35	\$ 346.006	\$ 122.236	\$ 468.242	\$ 6.057.820	
36	\$ 352.611	\$ 115.631	\$ 468.242	\$ 5.705.210	
37	\$ 359.341	\$ 108.901	\$ 468.242	\$ 5.345.868	
38	\$ 366.200	\$ 102.042	\$ 468.242	\$ 4.979.668	
39	\$ 373.190	\$ 95.052	\$ 468.242	\$ 4.606.478	
40	\$ 380.314	\$ 87.928	\$ 468.242	\$ 4.226.164	
41	\$ 387.573	\$ 80.669	\$ 468.242	\$ 3.838.591	
42	\$ 394.971	\$ 73.271	\$ 468.242	\$ 3.443.620	
43	\$ 402.510	\$ 65.732	\$ 468.242	\$ 3.041.110	
44	\$ 410.193	\$ 58.048	\$ 468.242	\$ 2.630.916	
45	\$ 418.023	\$ 50.219	\$ 468.242	\$ 2.212.893	
46	\$ 426.002	\$ 42.240	\$ 468.242	\$ 1.786.891	
47	\$ 434.134	\$ 34.108	\$ 468.242	\$ 1.352.757	
48	\$ 442.420	\$ 25.821	\$ 468.242	\$ 910.337	
49	\$ 450.865	\$ 17.376	\$ 468.242	\$ 459.471	
50	\$ 459.471	\$ 8.770	\$ 468.242	\$ 0	

	INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	81 de 140

Fuente: elaboración propia

Para el desarrollo del proyecto se hace necesario la solicitud de un préstamo bancario el cual nos otorgará libertad y tranquilidad financiera para cubrir los gastos iniciales y de compra de activos fijos iniciales.

### 8.4 análisis del punto de equilibrio

Tabla 10 punto de equilibrio

PUNTO DE EQUILIBRIO									
INDICADOR	PROPORCIÓN DE VENTAS PUNTO	PORCENTAJE DE PARTICIPACIÓN	PRECIO	COSTO VARIABLE	MARGEN DE CONTRIBUCIÓN	MARGEN PONDERADO	PUNTO DE EQUILIBRIO EN CANTIDADES	PUNTO DE EQUILIBRIO EN PESOS	ESTADO FINANCIERO TOTAL
Diagrama de Factores de Riesgo Patrimonial	49	97.8%	\$ 286.932	\$ 38.640	\$ 248.292	\$ 242.745	17	\$ 5.007.547	\$ 674.347
Plan Capacitación Recurrente	1	2.2%	\$ 375.000	\$ 44	\$ 374.956	\$ 8.376	0.996	\$ 149.636	\$ 18
<b>TOTAL VENTAS</b>	<b>\$ 50</b>	<b>100%</b>	<b>\$ 661.932</b>	<b>\$ 38.684</b>	<b>\$ 623.248</b>	<b>\$ 251.122</b>	<b>\$ 18</b>	<b>\$ 5.157.084</b>	<b>\$ 674.364</b>
<b>COSTOS FIJOS TOTALES *% PARTICIPACIÓN</b>			<b>INGRESOS = COSTOS FIJOS (+) COSTOS VARIABLES</b>						
<b>P.E.Q</b>	<b>MARGEN PONDERADO TOTAL</b>		<b>\$ 5.157.084</b>	<b>\$ 4.482.720</b>	<b>\$ 674.364</b>	<b>\$ 5.157.084</b>			
<b>P.E.\$</b>	<b>P.E.Q * \$</b>								

Fuente: elaboración propia

El punto de equilibrio como indicador, está mostrando la actividad de la empresa y sirve de apoyo en la búsqueda del punto muerto para saber la cantidad y valores que tiene la empresa comprometidos mensualmente, como se aprecia en la gráfica muestra el valor para que la empresa no entre en pérdidas mensuales.

 <b>Universidad<sup>®</sup> Católica de Manizales</b> <small>UNIVERSIDAD CATÓLICA DE MANIZALES</small>	INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	82 de 140

## 8.5 Estado de resultados proyectado

Tabla 11: proyección de resultados

SALARIO MÍNIMO	\$ 908.526	LEY 1607/2012	La empresa no pagara pafiscales se acoge a la ley 1607 de 2012	
AUXILIO DE TRANSPORTE	\$ 106.454	1		
NOMINA ADMINISTRATIVA	SUELDO BÁSICO	TRANSPORTE	DIAS LABORADOS	TOTAL DEVENGADO
ADMINISTRACIÓN	\$ 1.500.000	\$ 106.454	\$ 30	\$ 1.606.454
AUXILIAR ADMINISTRATIVA	\$ 908.526	\$ 106.454	\$ 30	\$ 1.014.980
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 2.408.526</b>	<b>\$ 212.908</b>	<b>\$ 60</b>	<b>\$ 2.621.434</b>

	<b>INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO</b>	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	83 de 140

### 8.6 Flujo de caja proyectado

SEGURO SOCIAL A CARGO DEL EMPLEADOR					APORTES PARAFISCALES				TOTAL NOMINA MENSUAL
SALUD 8,50%	PENSION 12%	ARL			SENA 2% 2%	ICBF 3% 3%	CAJA DE COMPENSACION FAMILIAR 4% 4%	TOTAL PAGOS POR SEGURIDAD	
		RIESGO CLASE	% RIESGO	VALOR ARL					
	\$ 180.000	1	0,522%	\$ 7.830			\$ 60.000	\$ 247.830	\$ 1.854.284
	\$ 109.023	1	0,522%	\$ 4.743			\$ 36.341	\$ 150.107	\$ 1.165.087
<b>\$ -</b>	<b>\$ 289.023</b>			<b>\$ 12.573</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ 96.341</b>	<b>\$ 397.937</b>	<b>\$ 3.019.371</b>

PROVISIÓN PRESTACIONES SOCIALES					TOTAL PRESTACIONES SOCIALES	TOTAL A PAGAR POR LA EMPRESA
PRIMA DE SERVICIOS 8,33%	VACACIONES 4,17%	CESANTIAS 8,33%	INTERESES A LAS CESANTIAS 1%			
\$ 133.818	\$ 62.550	\$ 133.818	\$ 1.338	\$ 331.523		
\$ 84.548	\$ 37.886	\$ 84.548	\$ 845	\$ 207.826	\$ 1.372.913	
<b>\$ 218.365</b>	<b>\$ 100.436</b>	<b>\$ 218.365</b>	<b>\$ 2.184</b>	<b>\$ 539.349</b>	<b>\$ 3.558.720</b>	

### 8.7 balance general proyectado

 <b>Universidad<sup>®</sup> Católica de Manizales</b> <small>UNIVERSIDAD CATÓLICA DE MANIZALES</small>	INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	84 de 140

AÑOS DE PROYECCIÓN NÓMINA		
2021	2022	2023
<b>\$ 26.229.684</b>	<b>\$ 27.606.742</b>	<b>\$ 29.318.360</b>
<b>\$ 16.474.952</b>	<b>\$ 17.339.887</b>	<b>\$ 18.414.960</b>
<b>\$ 42.704.636</b>	<b>\$ 44.946.629</b>	<b>\$ 47.733.320</b>

Fuente: elaboración propia

La proyección de la nómina refleja la necesidad del recurso humano del que se dispondrá, así mismo el valor de cada uno de los empleados mensuales, semestrales y anuales, con una proyección buscando con esto el valor de costo de cada uno de los empleados y los costos en que se incurren frente al factor prestacional total y de cada uno de los colaboradores.

Tabla 12: costos y gastos

COSTOS Y GASTOS FIJOS		AÑOS DE PROYECCIÓN		
CATEGORÍA	GASTOS MENSUALES	2021	2022	2023
NOMINA ADMINISTRATIVOS	\$ 3.019.371	\$ 36.232.448	\$ 38.134.651,51	\$ 40.498.999,91
CARGAS SOCIALES ADMINISTRATIVOS	\$ 539.349	\$ 6.472.188	\$ 6.811.977,87	\$ 7.234.320,50
ASESORIA FINANCIERA	\$ 550.000	\$ 6.600.000	\$ 6.814.500	\$ 7.042.104
PAPELERIA	\$ 125.000	\$ 1.500.000	\$ 1.548.750	\$ 1.600.478
SERVICIO PÚBLICO ACUEDUCTO	\$ 65.000	\$ 780.000	\$ 805.350	\$ 832.249
SERVICIO PÚBLICO ENERGÍA ELÉCTRICA	\$ 97.000	\$ 1.164.000	\$ 1.201.830	\$ 1.241.971
SERVICIO TELEFONIA	\$ 45.000	\$ 540.000	\$ 557.550	\$ 576.172
DOTACIONES (PROMEDIOS)	\$ 42.000	\$ 504.000	\$ 520.380	\$ 537.761
<b>TOTAL COSTOS Y GASTOS FIJOS</b>	<b>\$ 4.482.720</b>	<b>\$ 53.792.636</b>	<b>\$ 56.394.989</b>	<b>\$ 59.564.056</b>
			2022	2023
		INFLACION ESPERADA AÑOS	3,25%	3,34%

Fuente: elaboración propia

Gastos necesarios para el desarrollo de la actividad comercial y el valor de cada uno de ellos con una proyección hasta el 2023, estos se hicieron de acuerdo a una inflación esperada.

Tabla 13: costos de producción



<b>COSTOS PRODUCCIÓN</b>				
Nombre del producto	Diagnóstico de Factores de Riesgo Psicosocial			
Descripción	Unidad	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
Profesional Apoyo en Psicología	Hora	1	\$ 22.500	\$ 22.500
Gastos de Representación	Asesoría	1	\$ 12.000	\$ 12.000
Gastos Instrumentos de Evaluación	Copias / Paquete	1	\$ 4.140	\$ 4.140
<i>Total</i>				\$ 38.640
Número de productos que salen de esta producción				1
Costo por cada unidad				\$ 38.640
Proyección Unidades a Vender				44
Costo Total				\$ 1.700.160
Nombre del producto	Plan Capacitación Recurrente			
Descripción	Unidad	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
Profesional Áreas de Capacitación	Visita	1	\$ 35.000	\$ 35.000
Gastos de Movilización		1	\$ 17.000	\$ 17.000
<i>Total</i>				\$ 52.000
Número de productos que salen de esta producción				1
Costo por cada unidad				\$ 52.000
Proyección Unidades a Vender				2
Costo Total				\$ 104.000

Fuente: elaboración propia

	<b>INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO</b>	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	87 de 140

Son gastos de materia prima o de recursos inmediatos para la prestación de un servicio o comercialización de un producto, en nuestro caso refleja los costos necesarios en que se incurren en cada una de nuestras asesoría o acompañamientos para mantener un proyecto o una empresa en marcha.

Tabla 14: proyección de cantidades

Proyección de Cantidades										4%	5%	6%
Producto	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total	2021	2022	2023
Uso mínimo de Factores de Riesgo Personal	44	44	44	53	70	70	70	394	788	1.221	2.064	
Plan Capacitación Recurso	2	2	2	3	3	3	3	9	9	9	9	
<b>Total</b>	<b>44</b>	<b>44</b>	<b>44</b>	<b>53</b>	<b>70</b>	<b>70</b>	<b>70</b>	<b>394</b>	<b>807</b>	<b>1.230</b>	<b>2.173</b>	

Proyección de Precios / Precio Venta Unitario										UNIDADES		
Producto	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total	12,00%	14,00%	16,00%
Uso mínimo de Factores de Riesgo Personal	\$ 206332	\$ 206332	\$ 206332	\$ 206332	\$ 206332	\$ 206332	\$ 206332	\$ 206332	\$ 206332	\$ 2.281.436,00	\$ 3.557.936,00	\$ 6.012.946,00
Plan Capacitación Recurso	\$ 370.000	\$ 370.000	\$ 370.000	\$ 370.000	\$ 370.000	\$ 370.000	\$ 370.000	\$ 370.000	\$ 370.000	\$ 3.000.000,00	\$ 4.600.000,00	\$ 7.200.000,00
<b>Total</b>									\$ 2.063.320	\$ 5.281.436,00	\$ 8.157.936,00	\$ 13.212.946,00

Proyección de Ventas en dinero										UNIDADES		
Producto	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total	2021	2022	2023
Uso mínimo de Factores de Riesgo Personal	\$ 12.625.000	\$ 12.625.000	\$ 12.625.000	\$ 15.150.000	\$ 19.800.000	\$ 19.800.000	\$ 19.800.000	\$ 112.019.072	\$ 226.019.072	\$ 258.138.122,01	\$ 392.106.916,20	
Plan Capacitación Recurso	\$ 790.000	\$ 790.000	\$ 790.000	\$ 1.070.000	\$ 1.070.000	\$ 1.070.000	\$ 1.070.000	\$ 3.210.000	\$ 3.210.000	\$ 22.660.700,00	\$ 33.160.250,00	
<b>Total</b>	\$ 13.415.000	\$ 13.415.000	\$ 13.415.000	\$ 16.220.000	\$ 20.870.000	\$ 20.870.000	\$ 20.870.000	\$ 115.229.072	\$ 229.229.072	\$ 280.798.822,01	\$ 425.267.166,20	

	<b>INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO</b>	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	88 de 140

Fuente: elaboración propia

La proyección de ventas refleja el cálculo estimado de nuestras ventas mensuales y anuales, de acuerdo a datos propios que nos permite conocer la previsión de ventas de esta empresa y del sector al que pertenece en un período de tiempo futuro el cual se está socializando en las gráficas de proyección.

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

Tabla 15: estado de perdidas y ganancias

<b>ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS</b>										1,2%	
	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	2021	2022	2023
Ventas	\$ 1.262.500,8	\$ 1.262.500,8	\$ 1.262.500,8	\$ 1.515.010	\$ 1.999.801,3	\$ 1.999.801,3	\$ 1.999.801,3	\$ 1.130.190,72	\$ 23.038.148	\$ 23.863.620	\$ 231.907.506
Costo Variable	\$ 1.700.160	\$ 1.700.160	\$ 1.700.160	\$ 1.700.160	\$ 1.700.160	\$ 1.700.160	\$ 1.700.160	\$ 1.700.160	\$ 13.601.280	\$ 13.771.236	\$ 13.954.454
Utilidad Bruta	\$ 1.092.484,8	\$ 1.092.484,8	\$ 1.092.484,8	\$ 13.449.850	\$ 18.297.853	\$ 18.297.853	\$ 18.297.853	\$ 111.318,912	\$ 20.436.868	\$ 215.092.384	\$ 217.953.052
Gastos de Administración	\$ 4.482.720	\$ 4.482.720	\$ 4.482.720	\$ 4.482.720	\$ 4.482.720	\$ 4.482.720	\$ 4.482.720	\$ 4.482.720	\$ 36.681.757	\$ 36.394.988	\$ 36.564.066
Total Utilidad Antes de Impuestos	\$ 6.442.128	\$ 6.442.128	\$ 6.442.128	\$ 8.967.130	\$ 13.815.133	\$ 13.815.133	\$ 13.815.133	\$ 106.836.192	\$ 1.765.751.06	\$ 158.697.396	\$ 158.388.986
Reserva legal 10%	\$ 644.213	\$ 644.213	\$ 644.213	\$ 896.713	\$ 1.381.513	\$ 1.381.513	\$ 1.381.513	\$ 10.683.619	\$ 17.657.511	\$ 15.868.738	\$ 15.838.900
Impuesto Renta 32%	\$ 2.125.902	\$ 2.125.902	\$ 2.125.902	\$ 2.959.153	\$ 4.558.894	\$ 4.558.894	\$ 4.558.894	\$ 35.255.943	\$ 56.504.084	\$ 50.788.147	\$ 50.684.479
<b>MARGEN NETO</b>	\$ 3.672.013	\$ 3.672.013	\$ 3.672.013	\$ 5.111.264	\$ 7.874.626	\$ 7.874.626	\$ 7.874.626	\$ 60.896.229	\$ 1.024.135.61	\$ 92.044.454	\$ 91.865.618

	INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	89 de 140

Fuente: elaboración propia

El estado de pérdidas y ganancias de la actividad de la empresa nos muestra el comportamiento a lo largo del período mostrado, el margen neto de utilidad que arrojaría la empresa.

## 9. Conclusiones y Recomendaciones

- 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 de capacitación, consultoría en temas relacionados con la seguridad y salud en el trabajo.
- La empresa UVAM CONSULTORES debe centrar su oferta de servicios en consultoría como productos de mayor interés encontrados en el análisis de mercado y las necesidades planteadas, haciendo énfasis en el acompañamiento a cada empresa que le permita gestionar de una manera eficaz sus riesgos para minimizar la accidentalidad y enfermedad laboral.
- UVAM CONSULTORES realiza un aporte a nivel social en el sector laboral con un acercamiento a las empresas, empleadores y trabajadores; esto permite que disminuyan los altos niveles de accidentalidad, enfermedad y muerte laboral a nivel internacional, nacional y local en el sector de la construcción.

 <b>Universidad<sup>®</sup> Católica de Manizales</b> <small>UNIVERSIDAD DE MANIZALES</small> <small>UNIVERSIDAD DE MANIZALES</small>	INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	90 de 140

- Se recomienda tener un acercamiento con los empleadores y trabajadores para emitir un diagnóstico que responda a las necesidades reales de cada institución, pues no se puede generalizar que por ser del sector de la construcción y de las ferreterías se pueda implementar el mismo sistema de gestión y seguridad en el trabajo.
- Para la validación del prototipo se recomienda llegar con un documento escrito por parte de la Universidad Católica de Manizales que avale el acercamiento ya que las empresas guardan información por tener incumplimientos en la normatividad y riesgo de ser sancionados.
- Para el desarrollo de la empresa se recomienda la alianza con un profesional en TICS para realizar el diseño de la plataforma virtual con ítems de seguridad y salud en el trabajo.
- La implementación de las tics en este campo ofrece una ventaja técnica y operativa que nos permite ofrecer el servicio a un menor costo y cumpliendo los estándares de la norma en beneficio de las empresas.
- se debe tener en cuenta la viabilidad económica reflejada en el plan financiero para la continuidad de la empresa y así cumplir con lo establecido.

## 10. Bibliografía

OIE. (2017). la Organización Internacional de Empleadores. Recuperado el 11 de 03 de

	INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	91 de 140

2017, de International Organisation of Employers (IOE): <http://www.ioe-emp.org/es/acerca-de-nosotros/>

OIT. (2007). Seguridad y salud en el trabajo: sinergia entre la seguridad y la productividad

OIT, 1-10

Paulo Freire, L. M. (mayo de 2007). Paulo Freire: una pedagogía desde América Latina.

Scielo, 17

Cámara de Comercio de Manizales por Caldas. (2016).

Marquez, I. D. (2018). *Estrategia Colombia 2030*. Bogota: GOBIERNO DE COLOMBIA.

## 11. Anexos

**Anexo 1:** Empresite y Construoferta

IT EM	EMPRESA	DESCRIPCION DE LA ACTIVIDAD	TIPO DE EMPRESA
1	<a href="#">ACUATEST S A S</a>	Ensayos y analisis tecnicos	SERVICIOS
2	<a href="#">AGAMONEDAS HERNANDEZ S A S</a>	Actividades de juegos de azar y apuestas	JUEGOS DE AZAR

3	<a href="#"><u>AGENCIA DE VIAJES NORTE Y SUR SAS</u></a>	Actividades de las agencias de viaje	AGENCIA DE VIAJE
4	<a href="#"><u>AGL VANS S A S</u></a>	Transporte de pasajeros	TRANSPORTE
5	<a href="#"><u>ALADINO SALAS DE JUEGO S A S</u></a>	Actividades de juegos de azar y apuestas	JUEGOS DE AZAR
<b>ITEM</b>	<b>EMPRESA</b>	<b>DESCRIPCION DE LA ACTIVIDAD</b>	<b>TIPO DE EMPRESA</b>
6	<a href="#"><u>ALIMENTOS SAN JUAN S A S</u></a>	Elaboración de panela	ALIMENTOS
7	<a href="#"><u>ALKAMEDICA S A S</u></a>	Comercio al por mayor de productos farmacéuticos medicinales cosméticos y de tocador	FARMACEUTICO
8	<a href="#"><u>ALL SUPPLIES S A S</u></a>	Comercio al por menor de electrodomésticos y gasodomesticos de uso doméstico muebles y equipos de iluminación	COMERCIALIZACIÓN

9	<a href="#"><u>ALMACEN LA HACIENDA LTDA</u></a>	Comercio al por menor de productos agrícolas para el consumo en establecimientos especializados	COMERCIALIZACIÓN
10	<a href="#"><u>ALMACEN TODORENAULT MANIZALES SAS</u></a>	Comercio de partes piezas (autopartes) y accesorios (lujos) para vehículos automotores	COMERCIALIZACIÓN
11	<a href="#"><u>AMANTENIMIENTO ANDINO S A S</u></a>	Mantenimiento y reparación especializado de maquinaria y equipo	MANTENIMIENTO
12	<a href="#"><u>ANTONIO JOSE ESCOBAR CUARTAS Y COMPANIA S A S</u></a>	Actividades inmobiliarias realizadas con bienes propios o arrendados	INMOBILIARIA
ITEM	EMPRESA	DESCRIPCION DE LA ACTIVIDAD	TIPO DE EMPRESA
13	<a href="#"><u>ARCA DISTRIBUCIONES S A S</u></a>	Comercio al por mayor de calzado	COMERCIALIZACIÓN
14	<a href="#"><u>ARMETALES S A</u></a>	Comercio al por mayor de materiales de construcción artículos de ferretería pinturas productos de vidrio equipo y materiales de fontanería y calefacción	FERRETERIA

15	<a href="#"><u>ASOCIACION CABLE AEREO MANIZALES</u></a>	Otras actividades de servicios personales n c p	TRANSPORTE
16	<a href="#"><u>BALDOSAS DEL NORTE LIMITADA</u></a>	Comercio al por mayor de materiales de construcción artículos de ferretería pinturas productos de vidrio equipo y materiales de fontanería y calefacción	FERRETERIA
17	<a href="#"><u>BASCULAS PROMETALICOS S A</u></a>	Fabricación de otros tipos de maquinaria y equipo de uso general n c p	PRODUCCIÓN
18	<a href="#"><u>BELLOTA COLOMBIA S A COMERCIALIZADORA INTERNACIONAL</u></a>	Fabricación de artículos de cuchillería herramientas de mano y artículos de ferretería	PRODUCCIÓN
ITEM	EMPRESA	DESCRIPCION DE LA ACTIVIDAD	TIPO DE EMPRESA
19	<a href="#"><u>BIOSOLUTIONS LTDA</u></a>	Comercio al por mayor de otros tipos de maquinaria y equipo n c p	COMERCIALIZACIÓN
20	<a href="#"><u>BUEN VIENTO S A S</u></a>	Comercio al por menor de otros artículos culturales y de entretenimiento n c p en establecimientos especializados	COMERCIALIZACIÓN

21	<u>CAJA SUPER DE ALIMENTOS S A</u>	Elaboración de cacao chocolate y productos de confitería	ALIMENTOS
22	<u>C3 COLOMBIA COAL COMPANY S A S</u>	Comercio al por mayor de combustibles sólidos líquidos gaseosos y productos conexos	COMERCIALIZACIÓN
23	<u>CAFENET COMUNICACIONES S A</u>	Actividades de telecomunicaciones de inalámbricas	TELECOMUNICACIONES
24	<u>CAJA DE COMPENSACION FAMILIAR DE CALDAS</u>	Actividades de planes de seguridad social de afiliación obligatoria	SERVICIOS
25	<u>CAJA DE LA VIVIENDA POPULAR DEL MUNICIPIO DE MANIZALES</u>	Otras actividades de servicios personales n c p	SERVICIOS
ITEM	EMPRESA	DESCRIPCION DE LA ACTIVIDAD	TIPO DE EMPRESA
26	<u>CALDAS MOTOS S A S</u>	Comercio de motocicletas y de sus partes piezas y accesorios	COMERCIALIZACIÓN

27	<a href="#"><u>CASA DE HUESPEDES HACIENDA VENECIA S A S</u></a>	Alojamiento rural	ALOJAMIENTO
28	<a href="#"><u>CASA RESTREPO S A</u></a>	Comercio de vehículos automotores nuevos	COMERCIALIZACIÓN
29	<a href="#"><u>CASAUTOS S A</u></a>	Comercio de vehículos automotores nuevos	COMERCIALIZACIÓN
30	<a href="#"><u>CASH CAFE LTDA</u></a>	Otras industrias manufactureras n c p	PRODUCCIÓN
31	<a href="#"><u>CAUCHOSOL DE MANIZALES SAS</u></a>	Fabricación de artículos de plástico n c p	PRODUCCIÓN
32	<a href="#"><u>CENTRO DE DIAGNOSTICO AUTOMOTOR DE CALDAS LTDA</u></a>	Mantenimiento y reparación de vehículos automotores	MANTENIMIENTO
ITEM	EMPRESA	DESCRIPCION DE LA ACTIVIDAD	TIPO DE EMPRESA

33	<u>CENTRO GALERIAS PLAZA DE MERCADO LTDA</u>	Actividades inmobiliarias realizadas con bienes propios o arrendados	INMOBILIARIA
34	<u>CERRITOS D SAS</u>	Otras actividades de servicio de apoyo a las empresas n c p	ALIMENTOS
35	<u>CIA ASECO S A</u>	Comercio al por mayor de bebidas y tabaco	COMERCIALIZACIÓN
36	<u>CLUB DE PROFESIONALES Y EJECUTIVOS LOS ANDES S A</u>	Expendio de bebidas alcohólicas para el consumo dentro del establecimiento	SERVICIOS
37	<u>CODYD S A S</u>	Publicidad	SERVICIOS
38	<u>COLOMBIANA DE AUTOS S A</u>	Comercio de vehículos automotores nuevos	COMERCIALIZACIÓN
39	<u>COLOMBIANA DE BARRILES S A S</u>	Fabricación de recipientes de madera	PRODUCCIÓN

ITEM	EMPRESA	DESCRIPCION DE LA ACTIVIDAD	TIPO DE EMPRESA
40	<a href="#"><u>COMERCIAL CALDAS S A</u></a>	Comercio al por mayor de materiales de construcción artículos de ferretería pinturas productos de vidrio equipo y materiales de fontanería y calefacción	FERRETERIA
41	<a href="#"><u>COMERCIALIZADORA ARCA EJE S A S</u></a>	Comercio al por mayor de otros utensilios domésticos n c p	COMERCIALIZACIÓN
42	<a href="#"><u>COMERCIALIZADORA CHAMBERY S A S</u></a>	Otras actividades profesionales científicas y técnicas n c p	COMERCIALIZACIÓN
43	<a href="#"><u>COMERCIALIZADORA DELL SAS</u></a>	Comercio al por menor de productos farmacéuticos y medicinales cosméticos y artículos de tocador en establecimientos especializados	COMERCIALIZACIÓN
44	<a href="#"><u>COMERCIALIZADORA INTERNACIONAL COLOMBIANA DE TECNOLOGIAS INFORMATICAS Y COMUNICACIONES SAS</u></a>	Comercio al por mayor de metales y productos metalíferos	COMERCIALIZACIÓN
45	<a href="#"><u>COMERCIALIZADORA INTERNACIONAL PLASTIGOMA S A</u></a>	Fabricación de formas básicas de caucho y otros productos de caucho n c p	COMERCIALIZACIÓN

ITEM	EMPRESA	DESCRIPCION DE LA ACTIVIDAD	TIPO DE EMPRESA
46	<u>COMERCIALIZADORA MERCALDAS S A</u>	Comercio al por menor en establecimientos no especializados con surtido compuesto principalmente por alimentos bebidas o tabaco	COMERCIALIZACIÓN
47	<u>COMPANIA MANUFACTURERA ANDINA S A</u>	Fabricación de artículos de cuchillería herramientas de mano y artículos de ferretería	PRODUCCIÓN
48	<u>COMPANIA MANUFACTURERA MANISOL S A</u>	Fabricación de otros tipos de calzado excepto calzado de cuero y piel	PRODUCCIÓN
49	<u>COMPUSOFTWARE S A</u>	Comercio al por menor de electrodomésticos y gasodomesticos de uso doméstico muebles y equipos de iluminación	COMERCIALIZACIÓN
50	<u>CONDOROS COOPERATIVA ECOTURISTICA MULTIACTIVA</u>	Actividades de las agencias de viaje	AGENCIA DE VIAJE
51	<u>COOPERATIVA DE COMERCIANTES DE LA PLAZA DE MERCADO MERCAR LTDA</u>	Comercio al por menor de todo tipo de calzado y artículos de cuero y sucedáneos del cuero en establecimientos especializados	COMERCIALIZACIÓN

52	<u>CTA SERVICIOS INTEGRALES TALENTOS</u>	Otras actividades de servicios personales n c p	SERVICIOS
ITEM	EMPRESA	DESCRIPCION DE LA ACTIVIDAD	TIPO DE EMPRESA
53	<u>DEL CASTILLO S EN C A</u>	Otros cultivos transitorios n c p	ALIMENTOS
54	<u>DELI APA S A</u>	Elaboración de productos de panadería	ALIMENTOS
55	<u>DELL ARTE ARTE PARA SU EMPRESA Y NUESTRA CIUDAD S A S</u>	Otras actividades de servicio de apoyo a las empresas n c p	SERVICIOS
56	<u>DIEGO VALLEJO S A</u>	Comercio al por mayor de materiales de construcción artículos de ferretería pinturas productos de vidrio equipo y materiales de fontanería y calefacción	FERRETERIA
57	<u>DISTRIBUCIONES VETERINARIAS S A</u>	Comercio al por mayor de productos farmacéuticos medicinales cosméticos y de tocador	COMERCIALIZACIÓN

58	<u><a href="#">DISTRIBUIDORA DE ALUMINIOS MAYA CARDONA DISTRIALUM SAS</a></u>	Comercio al por menor de artículos de ferretería pinturas y productos de vidrio en establecimientos especializados	<b>FERRETERIA</b>
<b>ITEM</b>	<b>EMPRESA</b>	<b>DESCRIPCION DE LA ACTIVIDAD</b>	<b>TIPO DE EMPRESA</b>
59	<u><a href="#">DISTRIBUIDORA DE INSUMOS PARA PANADERIA HERNANDEZ ENCISO LTDA</a></u>	Comercio al por mayor de productos alimenticios	<b>ALIMENTOS</b>
60	<u><a href="#">DISTRIBUIDORA SURTICALDAS S A S</a></u>	Comercio al por mayor no especializado	<b>COMERCIALIZACIÓN</b>
61	<u><a href="#">DISTRIBUIDORES UNICA LTDA</a></u>	Comercio al por mayor de aparatos y equipo de uso domestico	<b>COMERCIALIZACIÓN</b>
62	<u><a href="#">DISTRIBUIMOS REPRESENTACIONES MEDICAS Y HOSPITALARIAS S A</a></u>	Comercio al por menor de productos farmacéuticos y medicinales cosméticos y artículos de tocador en establecimientos especializados	<b>COMERCIALIZACIÓN</b>
63	<u><a href="#">E CUARTAS S A S</a></u>	Actividades inmobiliarias realizadas con bienes propios o arrendados	<b>INMOBILIARIA</b>

64	<a href="#"><u>ECOLOGIAVERDE S A S</u></a>	Mantenimiento y reparación de vehículos automotores	MANTENIMIENTO
65	<a href="#"><u>EDICIONES COLOMBO ESPANOLAS S A S</u></a>	Comercio al por menor de libros periódicos materiales y artículos de papelería y escritorio en establecimientos especializados	COMERCIALIZACIÓN
ITEM	EMPRESA	DESCRIPCION DE LA ACTIVIDAD	TIPO DE EMPRESA
66	<a href="#"><u>EDITORIAL LA PATRIA S A</u></a>	Actividades de impresion	SERVICIOS
67	<a href="#"><u>EMPRESA DE SERVICIOS SAN MARCEL S A S</u></a>	Comercio al por menor de combustible para automotores	COMERCIALIZACIÓN
68	<a href="#"><u>EQUILOG S A</u></a>	Transporte de carga por carretera	TRANSPORTE
69	<a href="#"><u>ESTACION DE SERVICIO CENTENARIO S A</u></a>	Comercio al por menor de combustible para automotores	COMERCIALIZACIÓN

70	<u>EXCURSIONES AMISTAD S A S</u>	Actividades de las agencias de viaje	AGENCIA DE VIAJE
71	<u>FAJARDO Y SANCHEZ LTDA</u>	Expendio de comidas preparadas en cafeterías	ALIMENTOS
72	<u>FERRETERIA EL RESORTE LTDA</u>	Comercio al por menor de artículos de ferretería pinturas y productos de vidrio en establecimientos especializados	COMERCIALIZACIÓN
ITEM	EMPRESA	DESCRIPCION DE LA ACTIVIDAD	TIPO DE EMPRESA
73	<u>FIBRAS INDUSTRIALES SOCIEDAD POR ACCIONES SIMPLIFICADA</u>	Comercio al por mayor de desperdicios desechos y chatarra	COMERCIALIZACIÓN
74	<u>FONDO DE EMPLEADOS ADMON DE IMPUESTOS NACIONALES DE MANIZALE</u>	Otras actividades de servicios personales n c p	SERVICIOS
75	<u>FORMAS MODULARES S A</u>	Fabricación de muebles	PRODUCCIÓN

76	<a href="#"><u>FOTO CALDAS LTDA</u></a>	Actividades de fotografía	SERVICIOS
77	<a href="#"><u>FUNDACION INSTITUTO CALDENSE PARA EL LIDERAZGO</u></a>	Otras actividades de asistencia social sin alojamiento	SERVICIOS
78	<a href="#"><u>FUSION COMUNICACION GRAFICA S A S</u></a>	Publicidad	SERVICIOS
79	<a href="#"><u>GEO LOGOS S A S</u></a>	Investigaciones y desarrollo experimental en el campo de las ciencias sociales y las humanidades	SERVICIOS
<b>ITEM</b>	<b>EMPRESA</b>	<b>DESCRIPCION DE LA ACTIVIDAD</b>	<b>TIPO DE EMPRESA</b>
80	<a href="#"><u>GESTION DOCUMENTAL S A</u></a>	Actividades de bibliotecas y archivos	SERVICIOS
81	<a href="#"><u>GIMA S A S</u></a>	Comercio al por menor de otros productos nuevos en establecimientos especializados	COMERCIALIZACIÓN

82	<a href="#"><u>GLORIA LUZ ESTRADA Y CIA S C S</u></a>	Actividades inmobiliarias realizadas con bienes propios o arrendados	INMOBILIARIA
83	<a href="#"><u>GOLOSINAS TRULULU S A</u></a>	Elaboración de cacao chocolate y productos de confitería	ALIMENTOS
84	<a href="#"><u>GOMEZ ECHEVERRI E HIJOS LTDA</u></a>	Comercio de partes piezas (autopartes) y accesorios (lujos) para vehículos automotores	COMERCIALIZACIÓN
85	<a href="#"><u>GOMEZ Y MEJIA S A</u></a>	Comercio al por mayor de materiales de construcción artículos de ferretería pinturas productos de vidrio equipo y materiales de fontanería y calefacción	FERRETERIA
86	<a href="#"><u>GRUPO SAAGA SAS</u></a>	Seguros generales	SERVICIOS
ITEM	EMPRESA	DESCRIPCION DE LA ACTIVIDAD	TIPO DE EMPRESA
87	<a href="#"><u>HADA S A</u></a>	Fabricación de jabones y detergentes preparados para limpiar y pulir perfumes y preparados de tocador	PRODUCCIÓN

88	<a href="#"><u>HARRY VANDENENDEN PUBLICIDAD S A S</u></a>	Publicidad	SERVICIOS
89	<a href="#"><u>HI ENERGY S A S</u></a>	Comercio al por mayor no especializado	COMERCIALIZACIÓN
90	<a href="#"><u>IGUAZU S A S</u></a>	Actividades inmobiliarias realizadas con bienes propios o arrendados	INMOBILIARIA
91	<a href="#"><u>IMPORTACIONES DUQUE GIRALDO S A S</u></a>	Comercio de partes piezas (autopartes) y accesorios (lujos) para vehículos automotores	COMERCIALIZACIÓN
92	<a href="#"><u>INDIANA S A</u></a>	Trilla de cafe	ALIMENTOS
93	<a href="#"><u>INDUSTRIA COLOMBIANA DE TEXTILES S A INCOTEX S A</u></a>	Confección de prendas de vestir excepto prendas de piel	PRODUCCIÓN
ITEM	EMPRESA	DESCRIPCION DE LA ACTIVIDAD	TIPO DE EMPRESA

94	<a href="#"><u>INDUSTRIA LICORERA DE CALDAS</u></a>	Destilaciónrectificación y mezcla de bebidas alcohólicas	ALIMENTOS
95	<a href="#"><u>INDUSTRIAS FERMAR LTDA</u></a>	Fabricación de otros productos elaborados de metal n c p	PRODUCCIÓN
96	<a href="#"><u>INDUSTRIAS MAVILTEX S A S</u></a>	Confección de prendas de vestir excepto prendas de piel	PRODUCCIÓN
97	<a href="#"><u>INGEASEO S A</u></a>	Otras actividades de limpieza de edificios e instalaciones industriales	SERVICIOS
98	<a href="#"><u>INGENIERIA DEL ASEO S A</u></a>	Limpieza general interior de edificios	SERVICIOS
99	<a href="#"><u>INMOBILIARIA BORNEO S A S</u></a>	Actividades inmobiliarias realizadas con bienes propios o arrendados	INMOBILIARIA
100	<a href="#"><u>INMOBILIARIA BORNEO S A S</u></a>	Actividades inmobiliarias realizadas con bienes propios o arrendados	INMOBILIARIA

ITEM	EMPRESA	DESCRIPCION DE LA ACTIVIDAD	TIPO DE EMPRESA
101	<u>INMOBILIARIA CALIMAS S A</u>	Actividades inmobiliarias realizadas con bienes propios o arrendados	INMOBILIARIA
102	<u>INSERCOM LTDA</u> <u>INGENIERIA Y</u> <u>SERVICIOS EN</u> <u>COMBUSTIBLES</u>	Comercio al por menor de artículos de ferretería pinturas y productos de vidrio en establecimientos especializados	COMERCIALIZACIÓN
103	<u>INSTITUTO DE</u> <u>CULTURA Y TURISMO</u> <u>DE MANIZALES</u>	Otras actividades de servicios personales n c p	SERVICIOS
104	<u>INSTITUTO DE</u> <u>FINANCIAMIENTO</u> <u>PROMOCION Y</u> <u>DESARROLLO DE</u> <u>CALDAS</u>	Actividades de las cooperativas financieras	SERVICIOS
105	<u>INSTITUTO DE</u> <u>FINANCIAMIENTO</u> <u>PROMOCION Y</u> <u>DESARROLLO DE</u> <u>MANIZALES</u>	Otras actividades de servicios personales n c p	SERVICIOS
106	<u>INSTITUTO DE</u> <u>VALORIZACION DE</u> <u>MANIZALES INVAMA</u>	Actividades ejecutivas de la administración pública	SERVICIOS

107	<a href="#"><u>INSUMEDICOS MANIZALES S A S</u></a>	Comercio al por menor de productos farmacéuticos y medicinales cosméticos y artículos de tocador en establecimientos especializados	COMERCIALIZACIÓN
ITEM	EMPRESA	DESCRIPCION DE LA ACTIVIDAD	TIPO DE EMPRESA
108	<a href="#"><u>INTUAL S A S</u></a>	Publicidad	SERVICIOS
109	<a href="#"><u>INVERSIONES ARANGO VELEZ S A</u></a>	Fabricación de otros productos de madera fabricación de artículos de corcho cestería y espartería	PRODUCCIÓN
110	<a href="#"><u>INVERSIONES BUGALLO HOYOS Y COMPANIA S C A</u></a>	Actividades inmobiliarias realizadas con bienes propios o arrendados	INMOBILIARIA
111	<a href="#"><u>INVERSIONES C A A Y COMPANIA S C A</u></a>	Actividades inmobiliarias realizadas con bienes propios o arrendados	INMOBILIARIA
112	<a href="#"><u>INVERSIONES CALDAS S A</u></a>	Comercio al por menor de prendas de vestir y sus accesorios (incluye artículos de piel) en establecimientos especializados	COMERCIALIZACIÓN

113	<a href="#"><u>INVERSIONES DANILO SALAZAR RESTREPO Y CIA S C S</u></a>	Comercio de partes piezas (autopartes) y accesorios (lujos) para vehículos automotores	COMERCIALIZACIÓN
114	<a href="#"><u>INVERSIONES DONA LUNA S A S</u></a>	Actividades inmobiliarias realizadas con bienes propios o arrendados	INMOBILIARIA
ITEM	EMPRESA	DESCRIPCION DE LA ACTIVIDAD	TIPO DE EMPRESA
115	<a href="#"><u>INVERSIONES FURTINO S A S</u></a>	Comercio al por menor de todo tipo de calzado y artículos de cuero y sucedáneos del cuero en establecimientos especializados	COMERCIALIZACIÓN
116	<a href="#"><u>INVERSIONES IDERNA SOCIEDAD ANONIMA</u></a>	Fabricación de partes piezas (autopartes) y accesorios (lujos) para vehículos automotores	PRODUCCIÓN
117	<a href="#"><u>INVERSIONES LA MARIA Y CIA S C A</u></a>	Actividades inmobiliarias realizadas a cambio de una retribución o por contrata	INMOBILIARIA
118	<a href="#"><u>INVERSIONES LAS LOMAS LTDA</u></a>	Actividades inmobiliarias realizadas con bienes propios o arrendados	INMOBILIARIA

119	<a href="#"><u>INVERSIONISTAS HERMANOS RODRIGUEZ Y CIA LTDA</u></a>	Actividades de juegos de azar y apuestas	JUEGOS DE AZAR
120	<a href="#"><u>IP SYSTEM S A S</u></a>	Otras actividades de telecomunicaciones	TELECOMUNICACIONES
121	<a href="#"><u>JARAMILLO ARANGO Y COMPANIA SCA</u></a>	Actividades inmobiliarias realizadas con bienes propios o arrendados	INMOBILIARIA
ITEM	EMPRESA	DESCRIPCION DE LA ACTIVIDAD	TIPO DE EMPRESA
122	<a href="#"><u>JORGE ALBERTO ESCOBAR S A S</u></a>	Actividades de impresion	SERVICIOS
123	<a href="#"><u>JORGE E JARAMILLO V Y CIA S A S</u></a>	Comercio al por mayor de otros tipos de maquinaria y equipo n c p	COMERCIALIZACIÓN
124	<a href="#"><u>JOSE MANUEL VELEZ Y COMPANIA LTDA</u></a>	Actividades de agentes y corredores de seguro	SERVICIOS

125	<a href="#"><u>L F TORO MEJIA Y COMPANIAS EN CA</u></a>	Actividades inmobiliarias realizadas con bienes propios o arrendados	INMOBILIARIA
126	<a href="#"><u>LAS LAJAS S A S</u></a>	Actividades inmobiliarias realizadas con bienes propios o arrendados	INMOBILIARIA
127	<a href="#"><u>LIXIS DE COLOMBIA Y CIA LTDA</u></a>	Comercio al por menor de otros productos nuevos en establecimientos especializados	COMERCIALIZACIÓN
128	<a href="#"><u>LYL SUPER SERVICIOS S A S</u></a>	Recuperacion de materiales	SERVICIOS
ITEM	EMPRESA	DESCRIPCION DE LA ACTIVIDAD	TIPO DE EMPRESA
129	<a href="#"><u>MADECO S A S</u></a>	Fabricación de otros productos de madera fabricación de articulos de corcho cestería y espartería	PRODUCCIÓN
130	<a href="#"><u>MAQUILAS Y SERVICIOS UNIDAS S A S</u></a>	Fabricación de otros tipos de calzado excepto calzado de cuero y piel	PRODUCCIÓN

131	<u><a href="#">MAQUINAS Y REPUESTOS DEL CAFE S A S</a></u>	Comercio al por menor de otros artículos domésticos en establecimientos especializados	COMERCIALIZACIÓN
132	<u><a href="#">MATIZ TALLER EDITORIAL S A S</a></u>	Publicidad	SERVICIOS
133	<u><a href="#">MEJIA GOMEZ Y COMPANIA S EN C A</a></u>	Actividades inmobiliarias realizadas con bienes propios o arrendados	INMOBILIARIA
134	<u><a href="#">METROLOGIA Y SUMINISTROS S A S</a></u>	Mantenimiento y reparación especializado de maquinaria y equipo	MANTENIMIENTO
135	<u><a href="#">MTA INTERNACIONAL SAS</a></u>	Actividades de las agencias de viaje	AGENCIA DE VIAJE
ITEM	EMPRESA	DESCRIPCION DE LA ACTIVIDAD	TIPO DE EMPRESA
136	<u><a href="#">OPERADOR LOGISTICO TRANSPORTAMOS S A S</a></u>	Transporte de pasajeros	TRANSPORTE

137	<a href="#"><u>ORGANIZACION PUBLICITARIA DE CALDAS LTDA</u></a>	Publicidad	SERVICIOS
138	<a href="#"><u>PYRSA</u></a>	Comercio al por menor de combustible para automotores	COMERCIALIZACIÓN
139	<a href="#"><u>PACTEL S A S</u></a>	Otras actividades de tecnologías de información y actividades de servicios informáticos	SERVICIOS
140	<a href="#"><u>PANADERIA LA VICTORIA S A</u></a>	Elaboración de productos de panadería	ALIMENTOS
141	<a href="#"><u>PAR S A S</u></a>	Comercio al por menor de prendas de vestir y sus accesorios (incluye artículos de piel) en establecimientos especializados	COMERCIALIZACIÓN
142	<a href="#"><u>PLASTICOS COLOMBIA PLASCOL S A S</u></a>	Fabricación de artículos de plástico n c p	PRODUCCIÓN
<b>ITEM</b>	<b>EMPRESA</b>	<b>DESCRIPCION DE LA ACTIVIDAD</b>	<b>TIPO DE EMPRESA</b>

143	<u>PRECOOPERATIVA BRACECOOP LTDA</u>	Manipulación de carga	SERVICIOS
144	<u>PRECOOPERATIVA DE RECICLADORES MEJORAR</u>	Actividades de saneamiento ambiental y otros servicios de gestión de desechos	SERVICIOS
145	<u>PRECOOPERATIVA DE TRABAJO ASOCIADO</u>	Manipulación de carga	SERVICIOS
146	<u>PRECOOPERATIVA DE TRABAJO ASOCIADO CONFICOOP</u>	Actividades de asociaciones empresariales y de empleadores	SERVICIOS
147	<u>PRECOOPERATIVA DE TRABAJO ASOCIADO DE LOS TRABAJADORES DE LAS TELECOMUNICACIONES</u>	Otros tipos de alojamiento n c p	ALOJAMIENTO
148	<u>PRODUCTORA AGROPECUARIA LTDA</u>	Elaboración de alimentos preparados para animales	ALIMENTOS
149	<u>PRODUCTORA DE GELATINA S A S</u>	Fabricación de otros productos químicos n c p	PRODUCCIÓN

ITEM	EMPRESA	DESCRIPCION DE LA ACTIVIDAD	TIPO DE EMPRESA
150	<u>PRODUCTOS METALIZADOS S A</u>	Fabricación de otros artículos de papel y cartón	PRODUCCIÓN
151	<u>PROMAPAN LTDA</u>	Comercio al por mayor de productos alimenticios	COMERCIALIZACIÓN
152	<u>PROMOTORA CENTRO FERIAS Y EXPOSICIONES DE MANIZALES S A</u>	Actividades inmobiliarias realizadas con bienes propios o arrendados	INMOBILIARIA
153	<u>PROMOTORA LA AURORA S A</u>	Pompas fúnebres y actividades relacionadas	SERVICIOS
154	<u>PUERTO JARAMILLO ARIAS Y COMPANIA LIMITADA</u>	Comercio al por menor de combustible para automotores	COMERCIALIZACIÓN
155	<u>PULVERIZAR S A S</u>	Fabricación de otros productos minerales no metálicos n c p	PRODUCCIÓN

156	<a href="#"><u>PUNTOELECTRICO S A S</u></a>	Comercio al por mayor no especializado	COMERCIALIZACIÓN
ITEM	EMPRESA	DESCRIPCION DE LA ACTIVIDAD	TIPO DE EMPRESA
157	<a href="#"><u>PUNTUALCAR H Y L S A S</u></a>	Fabricación de partes piezas (autopartes) y accesorios (lujos) para vehículos automotores	PRODUCCIÓN
158	<a href="#"><u>RAINLOOK S A S</u></a>	Comercio al por mayor de productos textiles productos confeccionados para uso domestico	COMERCIALIZACIÓN
159	<a href="#"><u>RASAUTOS SAS</u></a>	Mantenimiento y reparación de vehículos automotores	MANTENIMIENTO
160	<a href="#"><u>RED AGROVETERINARIA S A</u></a>	Comercio al por menor de productos farmacéuticos y medicinales cosméticos y artículos de tocador en establecimientos especializados	COMERCIALIZACIÓN
161	<a href="#"><u>REMO REPRESENTACIONES Y DISTRIBUCIONES LTDA</u></a>	Actividades inmobiliarias realizadas con bienes propios o arrendados	INMOBILIARIA

162	<a href="#"><u>REPRESENTACIONES RESTREPO Y RUIZ LTDA</u></a>	Actividades de juegos de azar y apuestas	JUEGOS DE AZAR
163	<a href="#"><u>RESIDENCIAS JMCH S A S</u></a>	Alojamiento en hoteles	ALOJAMIENTO
ITEM	EMPRESA	DESCRIPCION DE LA ACTIVIDAD	TIPO DE EMPRESA
164	<a href="#"><u>RESTAURANTES DE OCCIDENTE LTDA</u></a>	Expendio por autoservicio de comidas preparadas	ALIMENTOS
165	<a href="#"><u>RIDUCO S A</u></a>	Fabricación de artículos de plástico n c p	PRODUCCIÓN
166	<a href="#"><u>RINDER RIDUCO S A S</u></a>	Fabricación de partes piezas (autopartes) y accesorios (lujos) para vehículos automotores	PRODUCCIÓN
167	<a href="#"><u>RIVAS MONTOYA Y CIA S C S</u></a>	Otras actividades de servicio financiero excepto las de seguros y pensiones n c p	SERVICIOS

168	<a href="#"><u>ROBERTO SALAZAR Y CIA S A</u></a>	Comercio al por menor de otros artículos domésticos en establecimientos especializados	COMERCIALIZACIÓN
169	<a href="#"><u>SAN GREGORIO S A S</u></a>	Elaboracion de panela	ALIMENTOS
170	<a href="#"><u>SERVIR SERVICIOS INTEGRADOS S A S</u></a>	Otras actividades de limpieza de edificios e instalaciones industriales	SERVICIOS
ITEM	EMPRESA	DESCRIPCION DE LA ACTIVIDAD	TIPO DE EMPRESA
171	<a href="#"><u>SILVIO GUTIERREZ Y CIA LTDA</u></a>	Comercio al por menor de productos textiles en establecimientos especializados	COMERCIALIZACIÓN
172	<a href="#"><u>SITECO SAS</u></a>	Fabricación de otros productos elaborados de metal n c p	PRODUCCIÓN
173	<a href="#"><u>SOCIEDAD DE TELEVISION DE CALDAS RISARALDA Y QUINDIO LTDA</u></a>	Actividades de programación y transmisión de televisión	SERVICIOS

174	<a href="#"><u>SOCIEDAD PRODUCTOS LACTEOS DE CALDAS LTDA</u></a>	Comercio al por menor de leche productos lácteos y huevos en establecimientos especializados	PRODUCCIÓN
175	<a href="#"><u>SOLDA EQUIPOS S A S</u></a>	Comercio al por mayor no especializado	COMERCIALIZACIÓN
176	<a href="#"><u>SORTEAR S A</u></a>	Actividades de juegos de azar y apuestas	JUEGOS DE AZAR
177	<a href="#"><u>SPECIALIZED COLOMBIA S A S</u></a>	Comercio al por menor de artículos deportivos en establecimientos especializados	COMERCIALIZACIÓN
<b>ITEM</b>	<b>EMPRESA</b>	<b>DESCRIPCION DE LA ACTIVIDAD</b>	<b>TIPO DE EMPRESA</b>
178	<a href="#"><u>SUCESORES DE JOSE JESUS RESTREPO Y CIA S A</u></a>	Elaboración de cacao chocolate y productos de confitería	ALIMENTOS
179	<a href="#"><u>SUMATEC S A S</u></a>	Comercio al por mayor de materiales de construcción artículos de ferretería pinturas productos de vidrio equipo y materiales de fontanería y calefacción	FERRETERIA

180	<a href="#"><u>SURTIACTIVA LTDA</u></a>	Comercio al por mayor de productos alimenticios	COMERCIALIZACIÓN
181	<a href="#"><u>T V BINGO EMPRESA UNIPERSONAL</u></a>	Actividades de juegos de azar y apuestas	JUEGOS DE AZAR
182	<a href="#"><u>TAZA DE ORIGEN S A S</u></a>	Descafeinado tostion y molienda del café	ALIMENTOS
183	<a href="#"><u>TEJIDOS INDUSTRIALES COVETA S A</u></a>	Tejeduria de productos textiles	PRODUCCIÓN
184	<a href="#"><u>TERMINAL DE TRANSPORTES DE MANIZALES S A</u></a>	Otras actividades complementarias al transporte	TRANSPORTE
ITEM	EMPRESA	DESCRIPCION DE LA ACTIVIDAD	TIPO DE EMPRESA
185	<a href="#"><u>TIERRA SAGRADA S A S</u></a>	Comercio al por menor de combustible para automotores	COMERCIALIZACIÓN

186	<a href="#"><u>TORRES GUARIN Y COMPANIA LTDA</u></a>	Actividades de agentes y corredores de seguro	SERVICIOS
187	<a href="#"><u>TRANSPORTE DE PALESTINA SAS</u></a>	Transporte de pasajeros	TRANSPORTE
188	<a href="#"><u>TRANSPORTES LA NUBIA LTDA</u></a>	Transporte de carga por carretera	TRANSPORTE
189	<a href="#"><u>TRANSPORTES PROMOTUR S A S</u></a>	Transporte de pasajeros	TRANSPORTE
190	<a href="#"><u>TRES CARABELAS S C A</u></a>	Actividades inmobiliarias realizadas con bienes propios o arrendados	INMOBILIARIA
191	<a href="#"><u>TRIBUNAL DE ETICA MEDICA DE CALDAS</u></a>	Otras actividades de servicios personales n c p	SERVICIOS
ITEM	EMPRESA	DESCRIPCION DE LA ACTIVIDAD	TIPO DE EMPRESA

192	<a href="#"><u>TRITURADOS MPS SAS E SP</u></a>	Extracción de piedra arena arcillas comunes yeso y anhidrita	PRODUCCIÓN
193	<a href="#"><u>TROCAL CALDAS S A S</u></a>	Fabricación de otros productos elaborados de metal n c p	PRODUCCIÓN
194	<a href="#"><u>TURISMAN S A S</u></a>	Actividades de las agencias de viaje	AGENCIA DE VIAJE
195	<a href="#"><u>UNION SERVICIOS INTEGRALES Y LOGISTICA SAS</u></a>	Otras actividades de servicios personales n c p	SERVICIOS
196	<a href="#"><u>UNITECNICA MANIZALES SAS</u></a>	Formacion academica no formal	SERVICIOS
197	<a href="#"><u>UPEGUI VILLEGAS LTDA</u></a>	Comercio al por mayor de combustibles sólidoslíquidos gaseosos y productos conexos	COMERCIALIZACIÓN
198	<a href="#"><u>VEHICULOS DE CALDAS S A</u></a>	Comercio de vehículos automotores nuevos	COMERCIALIZACIÓN

ITEM	EMPRESA	DESCRIPCION DE LA ACTIVIDAD	TIPO DE EMPRESA
199	<a href="#"><u>VIAJES AGENTUR S A</u></a>	Actividades de las agencias de viaje	AGENCIA DE VIAJE
200	<a href="#"><u>VIDRIERIA NACIONAL S A S</u></a>	Comercio al por menor de artículos de ferretería pinturas y productos de vidrio en establecimientos especializados	COMERCIALIZACIÓN
201	<a href="#"><u>VITTAL ORGANIC S A S</u></a>	Comercio al por mayor de productos alimenticios	COMERCIALIZACIÓN
202	<a href="#"><u>Z M Y COMPANIA S EN C A</u></a>	Actividades inmobiliarias realizadas con bienes propios o arrendados	INMOBILIARIA
203	<a href="#"><u>ZABOR NEGOCIOS E INVERSIONES S A S</u></a>	Comercio al por menor de prendas de vestir y sus accesorios (incluye artículos de piel) en establecimientos especializados	COMERCIALIZACIÓN
204	<a href="#"><u>ZULUAGA GUTIERREZ S EN C A</u></a>	Actividades inmobiliarias realizadas con bienes propios o arrendados	INMOBILIARIA

	<p>INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO</p>	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	125 de 140

**Anexo 2:** Prototipo y validación de prototipo.

## Validación

### 1. 1 ENTREVISTA FERRETERÍA EL CENTRO

¿Actualmente funciona el sistema de gestión en seguridad y salud en el trabajo en su empresa

Actualmente la empresa NO cuenta con un sistema de gestión de seguridad.

¿Cuáles son las razones por las que funciona o no el sistema?

Debido a que no se tiene un sistema de gestión implementado, no se tiene documentación de todos los procesos y todo se realiza desde la experiencia.

¿Tiene una persona con licencia encargada de la seguridad y salud en el trabajo?

NO.

¿Cuáles son sus expectativas con un sistema de gestión en seguridad y salud en el trabajo?

Que se llegue a un nivel de detalle sobre todos los riesgos en los diferentes procesos y las medidas adecuadas para mitigarlos. Que se tenga todo documentado y que la implementación sea adecuada para todos los niveles de conocimiento dentro de la empresa.

¿Según el prototipo, pagaría ese valor por la prestación del servicio?

SI

¿Cuál es la cantidad máxima que pagarías por la prestación del servicio en seguridad y salud en el trabajo?

	<p style="text-align: center;">INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO</p>	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	126 de 140

¿Este servicio está a la altura de tus expectativas?

**En rasgos generales cumple con las condiciones y se esperaría que la implementación sea la adecuada.**

¿Has utilizado algo similar? ¿Cuál fue la experiencia?

**No se ha utilizado algo similar, ya que todos los procesos se han manejado desde la experiencia.**

¿Considera que es realmente una necesidad u oportunidad?

**En una necesidad ya que es necesario conocer todos los riesgos para disminuir la probabilidad de incidentes y accidentes, y tener espacios seguros de trabajo. Además, de lo poco que conozco de la reglamentación esto será obligatorio y entre más se adelanten los procesos de implementación del sistema de gestión será mucho mejor para la empresa.**

¿Qué fortalezas/debilidades identifica en el prototipo?

**Como prototipo lo encuentro bien, ya que dice de manera general como sería el proceso de creación del sistema de gestión de seguridad y salud en el trabajo, con un ciclo PHVA, que es un estándar necesario en los sistemas de gestión. En el futuro se esperaría un poco más de detalle en los diferentes procesos del ciclo.**

¿Cree que la idea es innovadora?

**Por el nivel de detalle del prototipo no encuentro algún plus para la creación del sistema de gestión, como herramientas creativas específicas para la implementación.**

Asígnele una nota de 1 a 10 (1:no innovadora, 10 muy innovadora)? ¿Porqué?

**8, creo que se pueden crear más herramientas para darle un plus al sistema de gestión, como la utilización de herramientas informáticas, ayudas visuales dentro de la organización, entre otros.**

¿Cree usted que tiene un impacto social?

**SI, ya que las personas que laburan pueden comprender a través del sistemas la importancia de la seguridad y del autocuidado.**

¿Considera que el proyecto presentado mejoraría o apoyaría actividades de su empresa?

**SI.**

¿Qué soluciones actuales considera pueden ser competencia de este proyecto?

**En mi conocimiento las soluciones actuales suelen ser muy costosas y no tiene un acompañamiento adecuado y que todo se queda solo en la documentación y no en la interiorización del sistema en todos los niveles de la empresa.**

## **1.2 CENTRO FERRETERO**

	<p style="text-align: center;">INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO</p>	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	128 de 140

**¿Actualmente funciona el sistema de gestión en seguridad y salud en el trabajo en su empresa?**

Realmente no plenamente, esta plasmado en un diseño formal en papel pero en la realidad y practica no funciona

**¿Cuáles son las razones por las que funciona o no el sistema?**

No hay una persona y/o empresa que se apersona del tema y lo aterrice a la realidad

**¿Tiene una persona con licencia encargada de la seguridad y salud en el trabajo?**

No aun no la tiene, hay un técnico, pero no está dedicado al 100% del tema

**¿Cuáles son sus expectativas con un sistema de gestión en seguridad y salud en el trabajo?**

Que gestione todo lo concerniente al tema de acuerdo a lo estipulado en la legislación en Seguridad y Salud en el Trabajo, además dotar a los empleados de un ambiente laboral sano para los empleados.

**¿Según el prototipo, pagaría ese valor por la prestación del servicio?**

Lo pagaría si el programa me cubre todo el proceso, documentación, capacitación, asesorías, mantenimiento del programa y me garantiza continuidad.

**¿Cuál es la cantidad máxima que pagarías por la prestación del servicio en seguridad y salud en el trabajo?**

	INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	129 de 140

Lo estipulado en la propuesta sería lo máximo

**¿Este servicio está a la altura de tus expectativas?**

Si porque es liderado por una persona con especialización en el tema.

**¿Has utilizado algo similar? ¿Cuál fue la experiencia?**

Si hace tres años, algo parecido, pero no hubo continuidad y además solo se limitaron a enviar formatos y nada mas.

**¿Considera que es realmente una necesidad u oportunidad?**

En el momento como se está gestionando el proceso y como la legislación lo está exigiendo, creo que si es bastante oportuno.

**¿Qué fortalezas/debilidades identifica en el prototipo?**

Como fortalezas está la oportunidad del momento y la gama de servicios.

Como debilidad creo que se debe revisar los tiempos, para que no sean tan prolongadas las etapas

**¿Cree que la idea es innovadora?**

En portafolio es innovadora, pero hay bastantes empresas ofreciendo servicios similares

**Asígnele una nota de 1 a 10 (1:no innovadora, 10 muy innovadora)? ¿Porqué?**

	<p>INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO</p>	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	130 de 140

Aplicaría un 8 en innovación por lo expuesto anteriormente, hay bastantes empresas en el sector con portafolios similares

**¿Cree usted que tiene un impacto social?**

Un impacto como tal, no, pero si aporta al fortalecimiento y mejoría de los entornos laborales lo cual puede implicar trabajadores más felices y por ende familias satisfechas.

**¿Considera que el proyecto presentado mejoraría o apoyaría actividades de su empresa?**

Si mejoraría el entorno laboral de los trabajadores.

**¿Qué soluciones actuales considera pueden ser competencia de este proyecto?**

Otras empresas que tienen programas similares, y además que no solo ofrecen un servicio a nivel de Seguridad y Salud en el Trabajo sino que ofrecen una gama amplia de asesorías en otras especialidades.

**1.3 FERRETERÍA DE MANIZALES**

**¿Actualmente funciona el sistema de gestión en seguridad y salud en el trabajo en su empresa?**

no

 <b>Universidad<sup>®</sup> Católica de Manizales</b> <small>UNIVERSIDAD DE MANIZALES</small> <small>COLEGIUM MEDIACIONIS</small>	INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	131 de 140

**¿Cuáles son las razones por las que funciona o no el sistema?**

No tengo plata

**¿Tiene una persona con licencia encargada de la seguridad y salud en el trabajo?**

no

**¿Cuáles son sus expectativas con un sistema de gestión en seguridad y salud en el trabajo? Seguridad laborar para los trabajadores**

**¿Según el prototipo, pagaría ese valor por la prestación del servicio?**

sí

**¿Cuál es la cantidad máxima que pagarías por la prestación del servicio en seguridad y salud en el trabajo?**

12 millones

**¿Este servicio está a la altura de tus expectativas?**

si

**¿Has utilizado algo similar? ¿Cuál fue la experiencia?**

no

**¿Considera que es realmente una necesidad u oportunidad?**

si

**¿Qué fortalezas/debilidades identifica en el prototipo?**

ninguna

**¿Cree que la idea es innovadora?**

si

**Asígnele una nota de 1 a 10 (1:no innovadora, 10 muy innovadora)? ¿Porqué?**

8

**¿Cree usted que tiene un impacto social?**

si

**¿Considera que el proyecto presentado mejoraría o apoyaría actividades de su empresa?**

si

**¿Qué soluciones actuales considera pueden ser competencia de este proyecto?**

Cumplimiento de los mínimos legales de SGSST.

## **1.5 FERRETERÍA ASTO**

 <b>Universidad<sup>®</sup> Católica de Manizales</b> <small>UNIVERSIDAD CATHOLICA DE MANIZALES</small>	INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	133 de 140

**¿Actualmente funciona el sistema de gestión en seguridad y salud en el trabajo en su empresa?**

NO

**¿Cuáles son las razones por las que funciona o no el sistema?**

No hay los recursos necesarios para dar cumplimiento

**¿Tiene una persona con licencia encargada de la seguridad y salud en el trabajo?**

No, solo nos apoyamos de la ARL

**¿Cuáles son sus expectativas con un sistema de gestión en seguridad y salud en el trabajo?**

Dar cumplimiento a la norma

**¿Según el prototipo, pagaría ese valor por la prestación del servicio?**

No podría

**¿Cuál es la cantidad máxima que pagarías por la prestación del servicio en seguridad y salud en el trabajo?**

2 millones de manera anual

**¿Este servicio está a la altura de tus expectativas?**

Mas o menos, pues el proceso le quita mucho tiempo a los trabajadores y eso me implica perdidas en las ventas de mis productos

**¿Has utilizado algo similar? ¿Cuál fue la experiencia?**

si, el apoyo de la ARL nos realizan la matriz de riesgos y nos pusieron unos letreros

**¿Considera que es realmente una necesidad u oportunidad?**

Si, eso les sirve mucho a los profesionales en esa area pero en realidad es difícil para las empresas comenzar la aplicación

**¿Qué fortalezas/debilidades identifica en el prototipo?**

Como fortaleza la entrega de los documentos para cumplir la norma y el tiempo que se dedica el profesional y como debilidad la necesidad de acompañamiento en el proceso de la institución

**¿Cree que la idea es innovadora?**

si

**Asígnele una nota de 1 a 10 (1:no innovadora, 10 muy innovadora)? ¿Porqué?**

7 porque genera un acompañamiento a la empresa

**¿Cree usted que tiene un impacto social?**

Si, ya que ayuda a la empresa a cuidar sus trabajadores

	INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	135 de 140

**¿Considera que el proyecto presentado mejoraría o apoyaría actividades de su empresa?**

Creo que me generaría un colapso en mis trabajadores ya que siempre hay mucho trabajo y muchos clientes.

**¿Qué soluciones actuales considera pueden ser competencia de este proyecto?**

Técnicos o practicantes que también ayudan con el sistema.

Si

**¿Cuáles son las razones por las que funciona o no el sistema?**

NA

**¿Tiene una persona con licencia encargada de la seguridad y salud en el trabajo?**

Si, profesional en salud ocupacional

**¿Cuáles son sus expectativas con un sistema de gestión en seguridad y salud en el trabajo?**

Disminuir la accidentalidad laboral y costos de ausentismo

 <b>Universidad<sup>®</sup> Católica de Manizales</b> <small>UNIVERSIDAD DE MANIZALES</small> <small>UNIVERSIDAD DE MANIZALES</small> <small>UNIVERSIDAD DE MANIZALES</small>	INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	136 de 140

**¿Según el prototipo, pagaría ese valor por la prestación del servicio?**

sí

**¿Cuál es la cantidad máxima que pagarías por la prestación del servicio en seguridad y salud en el trabajo?**

20 millones

**¿Este servicio está a la altura de tus expectativas?**

Si pues cumple con la normatividad

**¿Has utilizado algo similar? ¿Cuál fue la experiencia?**

Si, el ciclo PHVA es común

**¿Considera que es realmente una necesidad u oportunidad?**

Si, totalmente ya que estamos esperando la visita del ministerio del trabajo para que no aparezcan no conformidades

**¿Qué fortalezas/debilidades identifica en el prototipo?**

Fortalezas: cumple con la norma

Debilidades: falta de claridades en el modo de pago

**¿Cree que la idea es innovadora?**

	<p>INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO</p>	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	137 de 140

Si

**Asígnele una nota de 1 a 10 (1:no innovadora, 10 muy innovadora)? ¿Porqué?**

9 porque esta muy cerca de las necesidades de la ferretería

**¿Cree usted que tiene un impacto social?**

Si, ya que impacta en el sistema laboral que trasciende a todos los sistemas

**¿Considera que el proyecto presentado mejoraría o apoyaría actividades de su empresa?**

Si, mejoraría la organización con respecto al ciclo phva

**¿Qué soluciones actuales considera pueden ser competencia de este proyecto?**

El uso de plataformas virtuales como apoyo y seguimiento del ciclo PHVA

**Anexo 3:** plan financiero Excel

**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

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><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.</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>



Universidad<sup>®</sup>  
Católica  
de Manizales

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE MANIZALES  
FUNDADA EN 1952

INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO

Código:	PRS-F-63
Versión:	2
Página:	140 de 140