



Especialización en Seguridad y Salud en el trabajo

**SERVICIO DE ASESORÍA, AUDITORÍA Y CONSULTORÍA DE
SISTEMAS DE GESTIÓN Y DE CALIDAD EN EL ÁREA
METROPOLITANA DE LA CIUDAD DE MEDELLÍN**

GINNA VANESSA CUENCA BELALCAZAR

MÓNICA MARÍA MOSQUERA HURTADO



**Universidad[®]
Católica
de Manizales**

VIGILADA MINEUCACIÓN

*Obra de Iglesia
de la Congregación*



*Hermanas de la Caridad
Dominicas de La Presentación
de la Santísima Virgen*

	Desarrollo del Estudio de Viabilidad y Factibilidad del Emprendimiento	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	2 de 101



**SERVICIO DE ASESORÍA, AUDITORÍA Y CONSULTORÍA DE SISTEMAS DE GESTIÓN Y DE CALIDAD
EN EL ÁREA METROPOLITANA DE LA CIUDAD DE MEDELLÍN**

Presentado por

GINNA VANESSA CUENCA BELALCAZAR

MÓNICA MARÍA MOSQUERA HURTADO

Tutor:

Mgr. Kevin Paulo Barrero Sanabria

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE MANIZALES

FACULTAD CIENCIAS DE LA SALUD

ESPECIALIZACIÓN EN SEGURIDAD Y SALUD EN EL TRABAJO

MANIZALES

2022



II.	Tabla de contenido	
III.	Introducción	7
IV.	Justificación.....	7
V.	Objetivos	8
	a. General:.....	8
	b. Específicos:	8
1.	Resumen Ejecutivo	9
1.1.	Concepto de negocios	9
1.2.	Potencial de mercado	9
1.3.	Propuesta de valor	9
1.4.	Resumen de inversiones	10
1.5.	Proyecciones de ventas	10
1.6.	Evaluación de viabilidad.....	11
1.7.	Presentación del equipo de trabajo	11
2.	Planteamiento y descripción de la Oportunidad de Negocios.....	12
2.1.	Contextualización: Global – Regional, Local y Sectorial	12
2.2.	Descripción de la Oportunidad de Mercado.....	15
2.3.	Análisis Pestal.....	18
2.4.	Análisis DOFA	25
2.5.	Estimación de Demanda	26
2.6.	Tamaño de Mercado	30
2.7.	Estructura del Mercado	32
3.	Plan de Mercado	34
3.1.	Modelado de Negocios.....	34
3.2.	Análisis de Segmentos de Mercado	36
3.3.	Análisis de la Competencia	38
3.4.	Estrategia de Mercados	45
3.4.1.	Propuesta de Valor.....	45

3.4.2.	Estrategia de Distribución	50
3.4.3.	Estrategia de Precio	53
3.4.4.	Estrategia de Promoción	54
3.4.5.	Estrategia de Servicio	56
3.5.	Proyección de Ventas	58
4.	Plan Operativo	61
4.1.	Ficha técnica de producto o servicio.....	61
4.2.	Proceso de prestación del servicio	67
4.3.	Análisis de requerimientos.	74
4.3.1.	Necesidades de maquinaria.	74
4.3.2.	Necesidades de materiales.....	74
4.3.3.	Necesidades de personal.....	75
4.4.	Análisis de Localización.....	76
5.	Prototipo y validación del prototipo.....	77
6.	Plan Organizacional.....	84
6.1.	Pensamiento estratégico.....	84
6.1.1.	Principios Corporativos.....	84
6.1.2.	Misión de la Empresa	85
6.1.3.	Visión de la Empresa	85
6.1.4.	Objetivos Estratégicos	85
6.2.	Estructura organizacional.....	86
6.3.	Análisis Legal y Normativo	87
6.3.1.	Legislación aplicable.....	87
6.3.2.	Tipo de sociedad	88
6.3.3.	Obligaciones y beneficios.....	88
7.	Plan de Gestión de Riesgos	89
7.1.	Estrategia de mitigación según el análisis PESTAL	89
7.2.	Riesgos de producto	89

	Desarrollo del Estudio de Viabilidad y Factibilidad del Emprendimiento	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	5 de 101

7.3. Riesgo de organización	89
7.4. Riesgo de mercado/segmento	89
8. Plan Financiero.	91
8.1. Análisis de costos de operación.	91
8.2. Plan de inversiones	94
8.3. Plan de financiación	94
8.4. Análisis del punto de equilibrio.	96
8.5. Estado de resultados proyectado	96
9. Conclusiones y Recomendaciones	97
10. Bibliografía	99

Contenido de tablas

Tabla 1. Proyección de ventas.	11
Tabla 2. Análisis Pestal.	18
Tabla 3. Unidades Productivas por ramas de actividad económica enero-diciembre 2020. (Centro de estudios de la empresa micro & Cámara de comercio Aburra sur, 2020).....	27
Tabla 4. Unidades productivas por tamaño, enero-diciembre 2021. (Centro de estudios de la empresa micro & Cámara de comercio Aburra sur, 2020)	28
Tabla 6. CANVAS.....	35
Tabla 7. Análisis de la competencia.	38
Tabla 8. Resumen Estrategia.	48
Tabla 9. Canales de distribución.....	50
Tabla 10. Valor del portafolio por hora.	54
Tabla 11. Descripción de cargo Especialista SST.....	57
Tabla 12. Descripción de cargo Contador.	57
Tabla 13. Descripción de cargo Aprendiz.....	57
Tabla 14. Proyección ventas portafolio de servicios M&C Consultores primeros 3 años.	59
Tabla 15. Ficha técnica Asesoría SG- SST.....	61

	Desarrollo del Estudio de Viabilidad y Factibilidad del Emprendimiento	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	6 de 101

Tabla 16. Ficha técnica Implementación SG- SST.....	62
Tabla 17. Ficha técnica Documentación y Gestión SG- SST.....	63
Tabla 18. Ficha técnica Pausas activas/ capacitación.....	64
Tabla 19. Ficha técnica Auditorías.	66
Tabla 20. Proceso productivo Documentación y Gestión SG- SST.....	67
Tabla 21. Proceso productivo Auditorías SG- SST.	70
Tabla 22. Proceso productivo Pausas activas y capacitaciones SG- SST.	72
Tabla 23. Maquinaria y equipos.	74
Tabla 24. Materiales e insumos.	74
Tabla 25. Personal requerido.	75
Tabla 25. Modelo de Negocios.	77
Tabla 26. Gestión de riesgos.	89
Tabla 27. Gastos pre- operativos.....	91
Tabla 28. Gasto personal de nómina.....	92
Tabla 29. Gatos seguridad social y parafiscales del personal de nómina.	92
Tabla 30. Gastos de nómina proyección 3 años.....	93
Tabla 31. Gastos mensuales.	93
Tabla 32. Costos de inversión en maquinaria y equipos.....	94
Tabla 33. Necesidades de financiación.	95
Tabla 34. Punto de equilibrio.....	96
Tabla 35. Estado de pérdidas y ganancias, proyección a 3 años.....	96

Contenido de ilustraciones

Ilustración 1. Razones por las que ha impedido re abrir las empresas. (Coronel López et al., 2020)	14
Ilustración 2. Análisis DOFA.	25
Ilustración 3. Dinámica empresarial en Antioquia.....	29
Ilustración 4. Distribución según el sector.	30
Ilustración 5. Estrategia de promoción.	55
Ilustración 6. Fases del proceso productivo de un servicio.	67
Ilustración 7. Localización lugar de trabajo.	76
Ilustración 8. Plano oficina M&C Consultores.....	76
Ilustración 9. Estructura organizacional.....	86

	Desarrollo del Estudio de Viabilidad y Factibilidad del Emprendimiento	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	7 de 101

III. Introducción

Las empresas deben velar por la seguridad y la salud de todos sus trabajadores, es por ello que el Sistema General de Riesgos Laborales es el encargado de vigilar el cumplimiento de la normativa legal vigente para prevenir, evaluar, identificar y controlar los riesgos laborales presentes en la organización, de igual manera, gestionar los mismos a través de la implementación del Sistema de Gestión de Seguridad y Salud en el Trabajo.

La propuesta de la creación de M&C Consultores nace del estudio del sector gastronómico y la poca inversión en SST de las micro y medianas empresas. El empleador debe garantizar que sus trabajadores laboren en ambientes seguros y brindarles constantes capacitaciones para cuidar su salud, es por ello, que bajo el Decreto 1072 de 2015 se crea este proyecto.

IV. Justificación

Este proyecto evidencia la necesidad del profesional en Seguridad y Salud en el mercado, convirtiéndose en una herramienta para las empresas, mitigando el riesgo para los trabajadores y clientes en la época donde la pandemia evidenció los vacíos legislativos y de concientización de los empresarios frente a la bioseguridad y salud laboral.

Este estudio de viabilidad basado en la creación de una empresa de consultoría en la ciudad de Medellín tiene grandes beneficios como lo son: fortalecer a las pequeñas y medianas empresas en los sistemas de gestión, incorporar a las empresas al desarrollo



tecnológico por medio de las TIC, aumentar el empleo en la región, y mejorar la calidad de vida de las personas que trabajan en diferentes actividades económicas sin que este afecte su integridad y salud física, generando espacios laborales seguros para las empresas de la región.

Como profesionales del área de bacteriología e ingeniera de alimentos es un reto llevar nuestros conocimientos al campo de la salud ocupacional, lograr concertar con las nuevas tecnologías emergentes y salir de la zona de confort, dado que requiere de un análisis de diferentes sectores y nuevos aprendizajes dentro de la salud ocupacional.

Este proyecto aporta en el desarrollo de la economía y la generación de empleo, así como también se obtiene un estímulo para futuros profesionales, para que no se conformen con la búsqueda de empleos poco remunerados o de una oportunidad laboral, si no que puedan tener la iniciativa de crear e invertir en sus propios sueños.

V. Objetivos

a. General:

Establecer la viabilidad del modelo de negocio de "M&C CONSULTORES" para ofrecer el servicio de asesoría, auditoria, consultoría de sistemas de gestión y de calidad en el área metropolitana de la ciudad de Medellín apoyados en los análisis de plan de negocio.

b. Específicos:

- Validar el modelo de negocio inicial de "M&C CONSULTORES".
- Estructurar el plan de negocios de "M&C CONSULTORES". con énfasis en plan de mercados, operativo, administrativo, financiero y de gestión de riesgos que den cuenta del aporte desde la (campo de estudio) y de la factibilidad del proyecto.

	Desarrollo del Estudio de Viabilidad y Factibilidad del Emprendimiento	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	9 de 101

- Validar el grado de aceptación del prototipo del producto y el portafolio de servicios

1. Resumen Ejecutivo

1.1. Concepto de negocios

M&C CONSULTORES es una empresa dedicada a la prestación de servicios del área de salud y seguridad en el trabajo para las micro y pequeñas empresas del valle de aburra facilitando la implementación de la normatividad de seguridad y salud en el trabajo con apoyo de las TIC y contando con personal calificado especialista en el área de servicio.

1.2. Potencial de mercado

Nuestro proyecto se desarrollará en el departamento de Antioquia en el área metropolitana del valle de aburra, teniendo en cuenta las micro y pequeñas empresas del sector alimentario incluyendo los restaurantes y expendios de alimentos, este sector está clasificado en nivel de riesgo II riesgo bajo. Por ser parte mypimes tendrán dentro de su nómina máxima hasta 50 trabajadores.

El proyecto estará enfocado solamente en los clientes que estén ubicados en las zonas sur del valle de aburra, específicamente Itagüí, Sabaneta, Envigado, La Estrella y Caldas.

1.3. Propuesta de valor

“Ayudamos a las empresas a asegurar la sostenibilidad y competitividad, haciendo de la gestión de la SST una decisión estratégica, con una experiencia innovadora, práctica, fácil y efectiva a través de las TIC”.

	Desarrollo del Estudio de Viabilidad y Factibilidad del Emprendimiento	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	10 de 101

M&C consultores ofrece servicios especializados para la implementación y manejo del sistema de gestión de SST soportados en TIC que permite adaptarse a las necesidades de las organizaciones haciendo de la asesoría y acompañamiento una experiencia innovadora, práctica, fácil y efectiva.

1.4. Resumen de inversiones

Las inversiones necesarias para suplir las necesidades financieras del primer año de operaciones de M&C CONSULTORES se realizaran mediante un préstamo financiero a una entidad bancaria a un periodo de 50 meses, por un monto de \$83'164,162 dentro de los cuales se encuentra los gastos de creación de empresa, gastos de inversión en el desarrollo del aplicativo móvil, maquinaria y equipo inicial, publicidad, nomina e insumos de papelería.

1.5. Proyecciones de ventas

M&C CONSULTORES proyecta comenzar con un estimado de ventas en el año 1 que ira creciendo dentro de los dos años siguientes entre un 5% y 8% respectivamente ofreciendo los siguientes servicios:

SERVICIO	CANTIDAD MENSUAL AÑO 1				CANTIDAD TOTAL AÑO 1	CANTIDAD TOTAL AÑO 2 INCREMENTO DEL 5%	CANTIDAD TOTAL AÑO 2 INCREMENTO DEL 8%
	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4			
Diseño e implementación del SG-SST	5	5	5	5	20	63	68
Inspecciones y valoraciones a empresa	5	5	5	5	20	63	68
Asesoría y consultoría	20	20	20	20	80	252	272
Servicio de gestión del SG-SST con aplicativo móvil	10	10	10	10	40	126	136
Auditorías	40	40	40	40	160	504	544
Pausas activas y actividades empresariales, presenciales	25	25	25	25	100	315	340
Capacitaciones al personal administrativo y operativo menos de 15 personas, presenciales	80	80	80	80	320	1008	1089
Capacitaciones al personal administrativo y operativo más de 16 personas, presenciales	80	80	80	80	320	1008	1089
Totales	265	265	265	265	1060	3339	3606

	Desarrollo del Estudio de Viabilidad y Factibilidad del Emprendimiento	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	11 de 101

Tabla 1. Proyección de ventas.

1.6. Evaluación de viabilidad

Después de realizado el presente trabajo que como objetivo tiene la evaluación de la viabilidad de la creación de M&C CONSULTORES se concluye que la idea de negocio es viable dentro del estudio de mercado, oportunidad, innovación, técnico y financiero arrojando resultados positivos que sustentan la viabilidad del proyecto.

1.7. Presentación del equipo de trabajo

El proyecto es presentado por Mónica María Mosquera Hurtado y Ginna Vanessa Cuenca Belcazar, estudiantes de la especialización de salud y seguridad en el trabajo de la universidad católica de Manizales.

M&C CONSULTORES es una empresa establecida pensando en las necesidades empresariales en temas de Salud ocupacional en la actualidad para pequeñas y medianas empresas públicas y privadas, su primordial orientación es velar por la integridad del personal empleado, brindando servicios de alta calidad. Desarrollando distintas actividades para la mejora continua implementando el ciclo PHVA para controlar los posibles riesgos que afecten la seguridad y la salud de los trabajadores.

El principal objetivo es cubrir las necesidades de las empresas, proponiendo soluciones eficaces y eficientes, facilitando y adaptando un acompañamiento personalizado de manera presencial y/o virtual según la condición particular del empleador.

	Desarrollo del Estudio de Viabilidad y Factibilidad del Emprendimiento	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	12 de 101

M&C CONSULTORES es una organización innovadora, conformada por profesionales competentes que contribuyen socialmente a la calidad de vida laboral a través de la prevención y la mejora del Sistema de Gestión de Seguridad y Salud en el Trabajo dentro del marco legal vigente.

2. Planteamiento y descripción de la Oportunidad de Negocios

2.1. Contextualización: Global – Regional, Local y Sectorial

Desde el año 2020 a raíz de la pandemia por Covid-19, se evidenció a nivel mundial un cierre del sector económico, obligando a las industrias a adoptar protocolos que permitiera la reapertura de las economías generando lugares seguros para los trabajadores y clientes.

En el país las pequeñas y medianas empresas de alimentos, servicios indispensables, restaurantes, entre otras, tuvieron que tomar en serio el tema de la bioseguridad teniendo que implementar sistemas de gestión enfocados en las buenas prácticas de manufactura y de seguridad en el trabajo que permitieran enfrentar la pandemia y continuar prestando un servicio seguro que no pusiera en riesgo a sus trabajadores ni a sus clientes y de igual manera seguir produciendo.

 Universidad Católica de Manizales <small>INSTITUTO DE INVESTIGACION</small>	Desarrollo del Estudio de Viabilidad y Factibilidad del Emprendimiento	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	13 de 101

Dada la situación de las empresas, el sector de alimentos es uno de los pocos sectores que reportan ingresos aun después de pandemia como se cita a continuación.

Unas pocas empresas (1%) reportan ingresos superiores frente al periodo anterior a la cuarentena. Dichas empresas están relacionadas con el sector de alimentos y la producción de 19 bienes básicos, y según el tamaño, hacen parte del segmento de la gran empresa. (Coronel López et al., 2020). (p18)

Es por esta razón que se ve una oportunidad dentro de este tipo de empresas que pueden surgir después de la pandemia.

Como se manifiesta anteriormente la pandemia ha llevado al cierre de diferentes empresas y del requerimiento de los nuevos protocolos para abrir como podemos verlo citado.

Las empresas que todavía no han podido abrir, manifestaron que la principal razón es porque aún no han sido autorizadas para reactivar sus actividades. La segunda razón es que sus protocolos de bioseguridad se encuentran en la fase de aprobación y todavía no se los han autorizado, mientras que la tercera razón está asociada con el mercado y la falta de demanda. (Coronel López et al., 2020). (p17)

Es aquí donde como empresa de consultoría se entra a incursionar dentro de este tipo de actividad, ayudando a las empresas en la implementación de protocolos para su reactivación.

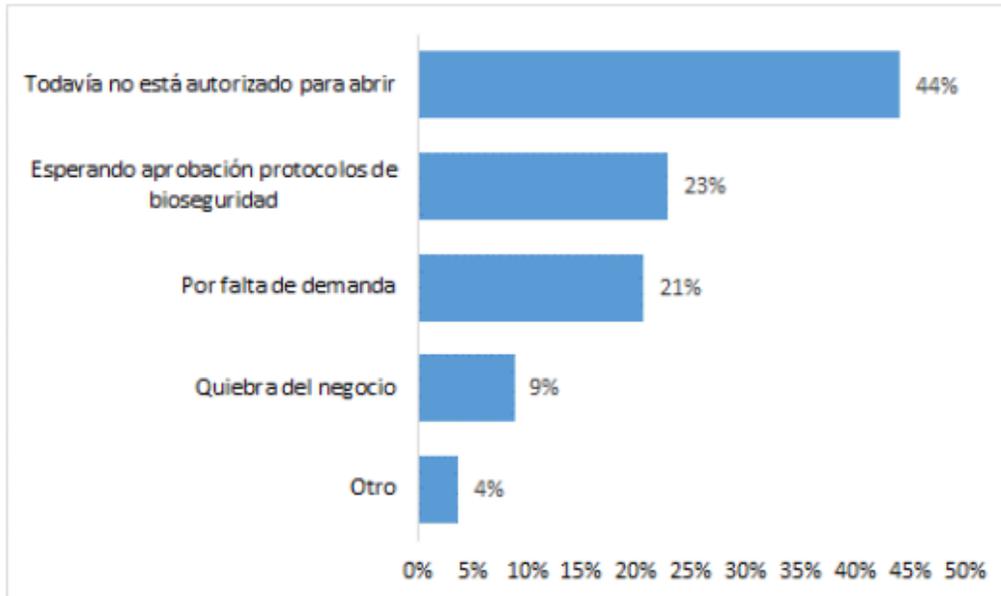


Ilustración 1. Razones por las que ha impedido re abrir las empresas. **(Coronel López et al., 2020)**

Dentro de esta problemática se evidencio que muchas de estas empresas eran pequeñas o medianas y no tenían el conocimiento, ni el acompañamiento de un profesional para la implementación de estos sistemas de gestión y legislación obligatoria por el gobierno nacional para poder funcionar, lo que llevaba al cierre de estas parcial o permanente, por lo que se abrió una demanda en el mercado en el cual se asesore a estas pequeñas empresas en la implementación de la normatividad vigente para que puedan funcionar, atender al público y cumplir con las normativas gubernamentales.

Actualmente las empresas de consultoría ofertan en el mercado la implementación del sistema de gestión, pero su continuidad, acompañamiento y mejora continua no está contemplada en sus servicios por lo que genera vacíos en los empresarios que no cuentan con un profesional que lidere el sistema de gestión. Es aquí donde vemos la oportunidad de entrar a suplir la necesidad de estas pequeñas y medianas empresas no solamente

con un portafolio de servicios e implementación de los sistemas de gestión, si no brindando el acompañamiento continuo al empresario por medio de las TIC, teniendo en cuenta como la tecnología avanza y lleva a que la sociedad también se adapte a ella, queremos incorporar estas herramientas tecnológicas en los sistemas de gestión, como parte de la innovación en el mercado de las consultorías, donde el cliente tenga acceso a una plataforma donde encuentran capacitaciones, actualizaciones de la norma, programación de auditorías, su sistema de gestión en formato digital, canales directos de atención, un profesional siempre al frente de sus sistema, entre otros servicios, lo que nos brinda facilidad y desde donde se pueden atender empresas no solamente locales sino también a nivel nacional y la practicidad que queremos brindar al momento de monitorear el sistema de gestión.

2.2. Descripción de la Oportunidad de Mercado

M&C CONSULTORES se proyecta a futuro como empresa líder en el área metropolitana del Valle de Aburrá.

Un estudio realizado mediante encuestas liderado por el DANE, indica que Medellín en el año 2019 funcionaban 330.084 micronegocios y que en 2020 fueron 347.697, son 17.613 microempresas creadas, que se traduce a un 5.3 % más que en el año 2019, caso contrario sucedió en la mayor parte del país, a raíz de la pandemia se evidenció el cierre de miles de micronegocios y una tasa alta de desempleo, Medellín se destacó como una de las dos ciudades de Colombia en la que se crearon más micronegocios en balance con los microempresarios que cerraron. Emprender en la creación de microempresas es

	Desarrollo del Estudio de Viabilidad y Factibilidad del Emprendimiento	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	16 de 101

fundamental para la reactivación económica de la ciudad. Dado que, aportan el 67.7 % del empleo en todo el país.

“Cada pequeña empresa que nace trae consigo la creación de nuevos empleos. Estos resultados hablan de la mentalidad emprendedora de los medellinenses, que en un momento de crisis como la pandemia ven oportunidades para crecer y ofrecer soluciones que mejoren las condiciones de su entorno. Esto es un triunfo para todo el tejido empresarial de Medellín y nos manda un mensaje de esperanza de cara a nuestra reactivación económica”, aseguró el secretario de Desarrollo Económico, Alejandro Arias García.

“En los últimos diez años, el total de pymes en la región se incrementó a una tasa promedio anual de 6 %; casi un punto por encima de la tasa de crecimiento de la base empresarial (5,13 %)”, aseguró la Cámara de Comercio de Medellín.

De esa gran demanda de micronegocios que surgieron en la ciudad de Medellín, y por ser microempresas relativamente nuevas, deben contextualizarse en el marco legal vigente para SG-SST, nace la propuesta de la consultoría M&C CONSULTORES, planteando servicios adaptados a las características de cada microempresa, para lograr progresivamente una reactivación económica, generando mayores oportunidades laborales y reducir la tasa de desempleo. Formando un impacto ambiental, socio-cultural, político, legal, tecnológico y económico.

La pandemia ocasionó el cierre de muchas empresas, esto forzó a los microempresarios que se mantuvieron durante la pandemia, a retarse e innovar, dando como resultado la creación de tiendas virtuales para ofertar diferentes servicios, dinamizando el mercado virtual, esta modalidad fue promovida y apoyada por la Cámara de Comercio de Medellín. Por ello, M&C CONSULTORES ofrece servicios en línea a



Universidad[®]
Católica
de Manizales
1954

Desarrollo del Estudio de Viabilidad y
Factibilidad del Emprendimiento

Código: PRS-F-63

Versión: 2

Página: 17 de 101

través de videos tutoriales, videoconferencias, cursos cortos virtuales, simulación digital, preguntas y respuestas con ayuda de auto-contestadoras en línea las 24 horas, entre otros.

	Desarrollo del Estudio de Viabilidad y Factibilidad del Emprendimiento	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	18 de 101

2.3. Análisis Pestal.

Tabla 2. Análisis Pestal.

FACTOR O CONDICIÓN	DESCRIPCIÓN DE LA SITUACIÓN	TIPO DE AFECTACIÓN + /- POSITIVA O NEGATIVA	¿CÓMO AFECTA LA SITUACIÓN DE ESE FACTOR AL PROYECTO O NEGOCIO?
Político	<p>Gestiones políticas para promover el emprendimiento en Colombia.</p> <p>Ley 590 del 10 de Julio de 200 – Ley Mipymes, con el fin de promover el desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas.</p>	Positivo	<p>La gestión del gobierno y el apoyo a las pequeñas y medianas empresas afecta positivamente nuestro proyecto ya que los programas de apoyo a los emprendedores facilitan el acceso a las herramientas para la creación de empresa en el país a través de entidades como:</p> <ul style="list-style-type: none"> Fondo emprender Cámaras de comercio locales Redes regionales de emprendimiento Entre otros. <p>Todos estos programas gubernamentales y desde nuestra universidad con programas como Emprende UCM, tienen como finalidad apoyar e incentivar la creación de empresa en el país.</p> <p>Nuestro proyecto se ve afectado positivamente en las herramientas que se nos brinda para acceder a la información de la creación de empresa, financiación entre otros temas que brindan los programas y gestiones gubernamentales lo que nos ayuda a crecer y consolidar</p>

	Desarrollo del Estudio de Viabilidad y Factibilidad del Emprendimiento	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	19 de 101

	<p>Un paro armado, un paro nacional o una alteración del orden público.</p> <p>Cambio de gobierno, pasar a un gobierno de ideas de izquierda.</p>	<p>Negativo</p> <p>Negativo</p>	<p>la idea de negocio teniendo como respaldo estos programas y leyes que amparan al emprendedor.</p> <p>Nuestro proyecto de empresa plantea tener capacitaciones o acercamientos a las empresas de manera presencial por lo que una marcha o un paro nacional afecta negativamente nuestra idea de negocio ya que al programar una capacitación pueda que no se lleve a cabo por situaciones de orden público y las personas no puedan llegar a la capacitación o no se pueda dar la cita con los clientes.</p> <p>Genera incertidumbre en la dinámica empresarial por lo que los empresarios se abstienen de invertir, hacer negocios o contratar empleados por que no se sabe las políticas que adaptara un nuevo gobierno, esto nos perjudica ya que puede generar que no se lleve a cabo un negocio y/o conseguir nuevos clientes.</p>
<p>Económico</p>	<p>Crecimiento de la economía en Colombia. “La Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (Ocde) estima que la economía colombiana crezca 5,5 % para 2022 y de 3,1 % para 2023, de acuerdo a lo anunciado en la</p>	<p>Positivo</p>	<p>El crecimiento económico actual y para el próximo año en el país impacta positivamente nuestro proyecto pues al tener la economía un crecimiento, también crecen las empresas, hay más oportunidades de generación de empleo y de oportunidades en el mercado, lo que hace que tengamos como proyecto la oportunidad de crecer y a la vez de tener más mercados por explorar con las nuevas empresas y servicios que esto trae en el país.</p> <p>Fuentes de financiamiento altas, dado a la inflación</p>

	Desarrollo del Estudio de Viabilidad y Factibilidad del Emprendimiento	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	20 de 101

	<p>presentación de un nuevo estudio sobre el país” (Portafolio, 2022)</p> <p>Inflación</p>	Negativo	<p>derivada de la pandemia donde se encontraba una economía parada y no se tenían los medios para atender la demanda de la reactivación. Para las empresas nuevas las tasas de interés por ende son mucho más altas lo que nos afectaría en caso de necesitar financiación por medio de bancos.</p>
Sociocultural	<p>Medellín como el valle del software. Proyecto consagrado en el Plan de Desarrollo de Medellín 2020-2023.</p> <p>Mauricio Valencia, subsecretario de Creación y Fortalecimiento Empresarial de Medellín, explicó que el Municipio invertirá \$ 1,2 billones durante el cuatrienio en este plan.</p> <p><i>“una de las prioridades es facilitar que en la ciudad se creen emprendimientos que desarrollen inteligencia artificial (algoritmos, robótica, aparatos inteligentes), internet de las cosas (interconexión entre objetos cotidianos e internet) o startup (modelos de</i></p>	Positivo	<p>El desarrollo tecnológico en el país afecta positivamente el proyecto ya que nuestra idea de negocio tiene componentes y herramientas TIC, lo que hace que cada vez nuestra idea se consolide y pueda abarcar más campos y áreas en cuanto a las nuevas tecnologías emergentes en el país. Teniendo el país mayor acceso a la tecnología y a nuevos desarrollos generara un impacto positivo en las empresas que cada día deben evolucionar junto con la tecnología y buscaran incorporar herramientas TIC dentro de sus procesos.</p> <p>Nuestro proyecto se desarrolla en la ciudad de Medellín actualmente denominada valle del software por su crecimiento tecnológico y la visión y apoyo de los gobiernos locales en expandir y ejecutar esta idea en todo el valle de aburra, cerrando brechas tecnológicas y apostándole al apoyo de empresas que emprendan desde las TIC como es nuestro caso, lo que favorece positivamente nuestro proyecto ya que estaría enfocado a las metas y proyectos para el crecimiento local, esto también trae desarrollo a la comunidad, generación de nuevos empleos y mejorar la calidad de vida de las</p>

	Desarrollo del Estudio de Viabilidad y Factibilidad del Emprendimiento	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	21 de 101

	<p><i>negocio a partir de aplicaciones móviles).</i>"(OSORIO MONTOYA, 2020)</p>		<p>personas de la zona.</p>
<p>Tecnológico</p>	<p>Brechas tecnológicas en Colombia.</p> <p>El estudio de este año tuvo en cuenta a 110 países, el equivalente al 90 por ciento de la población mundial.</p> <p>Colombia se ubica en el puesto número 65 del índice de calidad digital según la investigación Digital Quality of Life Index' (DQL) de Surfshark la cual tiene como objetivo determinar la calidad de vida digital en el mundo. (el Tiempo, 2021)</p> <p>En comparación con el estudio realizado el año pasado, el país bajó tres posiciones en el escalafón mundial.</p>	<p>Negativo</p>	<p>Como se evidencia en el estudio, el país bajo de posición frente a otros países de latino américa y del mundo en el índice de calidad digital, lo que nos indica que el país a pesar de todos los esfuerzos por apoyar el crecimiento de las TIC ha generado un crecimiento en la brecha tecnológica y un retroceso en este campo.</p> <p>Esto afecta negativamente nuestro proyecto ya que una de las herramientas que implementamos es el uso de la tecnología como método de aprendizaje e implementación de los sistemas de gestión, lo que nos dice que podemos vernos afectados en nuestros procesos o al momento de llegar a un cliente debemos tener en cuenta que puede ser una barrera o un impedimento para adquirir nuestros servicios el hecho de no contar con un internet de banda ancha, un dispositivo tecnológico o el conocimiento para hacer uso de este.</p> <p>También el proyecto se ve afectado ya que este aspecto nos muestra que es más difícil acceder a las herramientas tanto para las personas como para las empresas y nos obliga a entender por qué muchas de las empresas siguen aún utilizando metodologías diferentes a las tecnológicas</p>

	Desarrollo del Estudio de Viabilidad y Factibilidad del Emprendimiento	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	22 de 101

			y pensar en cortar más el rango del mercado al que queremos llegar.
Ambiental	<p>Radioactividad y la probabilidad de un ataque nuclear.</p> <p>Las probabilidades de que se produzca un desastre nuclear grave en algún lugar del mundo antes de 2050 son del 50:50. "Existe una probabilidad del 50% de que un evento similar a Chernóbil (o mayor) se dé en los próximos 27 años" (The Physics Arxiv Blog & Moya, 2015)</p>	Negativo	<p>Últimamente los países se han venido armando y comprando arsenal militar.</p> <p>En el tablero mundial, el inventario total de armas nucleares asciende a 12.700 ojivas (cabezas nucleares) a principios de 2022, según la Federación de Científicos Estadounidenses (FAS, por sus siglas en inglés), concentradas en 9 países.</p> <p>En 2019, según un informe de SIPRI (Instituto Internacional de Estudios para la Paz de Estocolmo), se estimaba la presencia de 13.865 armas nucleares en todo el mundo, es decir, 1.165 más que este año (que a su vez recogía 600 menos que en 2018). Lo que no ha cambiado es el protagonismo de 2 países: tanto entonces como ahora, el 90% de la cantidad global queda en manos de Rusia y EEUU. (Galán Feced, 2022)</p> <p>Teniendo en cuenta estos datos y la actual situación entre los países de Rusia y Ucrania y su tentativa de guerra que involucraría a todo el mundo, donde si estos llegaran a utilizar armas nucleares el riesgo ambiental para el planeta sería severo, teniendo en cuenta que se dice que sería peor que Chernóbil del cual ya tenemos antecedentes, llevando así a ver afectado de forma negativa nuestro proyecto ante un cierre de la industria por lo cual no tendríamos clientes para atender y nos veríamos obligados a parar nuestros servicios o posiblemente el</p>

	Desarrollo del Estudio de Viabilidad y Factibilidad del Emprendimiento	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	23 de 101

	Falta del recurso Energético.	Negativo	<p>cierre de la empresa.</p> <p>La falta del recurso energético también afectaría el proyecto ya que una de las principales herramientas son los equipos de cómputo y el acceso al internet el cual depende de este recurso, así que un racionamiento de este recurso o un apagón podría generar un impacto negativo en los procesos, retrasándolos y evitando la conectividad con los clientes.</p>
	Post pandemia	Positivo	<p>La post pandemia ha dejado secuelas en las personas y ha generado que se tomen las medidas de bioseguridad necesarias para la salud y seguridad en el trabajo y poder ejecutar las labores diarias de manera segura lo que es un punto positivo a nuestro proyecto que quiere llegar a implementar estos sistemas en las empresas que hoy en día son obligatorios.</p>
Legal	RESOLUCIÓN 777 DE 2021 Por medio de la cual se definen los criterios y condiciones para el desarrollo de las actividades económicas, sociales y del Estado y se adopta el protocolo de bioseguridad para la ejecución de estas.	Positivo	<p>La publicación de leyes y resoluciones con respecto a la pandemia por covid-19 obligo a las empresas a adoptar protocolos y sistemas para la seguridad de sus trabajadores, de sus procesos y el desarrollo de sus actividades. Estas y otras leyes emitidas con respecto a la bioseguridad, calidad y normas para la ejecución de procesos y de manufactura en la industria hacen que proyectos de emprendimiento como el nuestro entren a apoyar estas empresas en la implementación de las nuevas directrices bajo la normatividad colombiana actual, lo que favorece positivamente el crecimiento del</p>

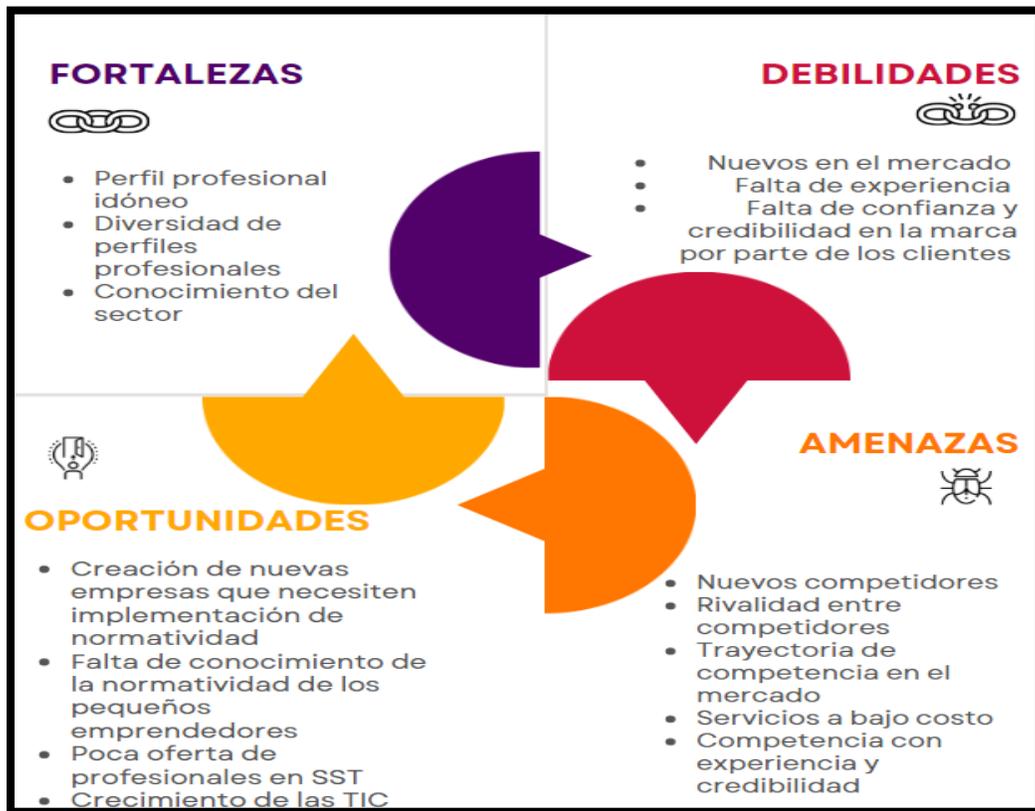
 Universidad[®] Católica de Manizales <small>1954 DE WINDACCIÓN</small>	Desarrollo del Estudio de Viabilidad y Factibilidad del Emprendimiento	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	24 de 101

			campo de trabajo y al nicho del mercado que como idea de negocio queremos abarcar.
--	--	--	--

	Desarrollo del Estudio de Viabilidad y Factibilidad del Emprendimiento	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	25 de 101

2.4. Análisis DOFA

Ilustración 2. Análisis DOFA.



- **Debilidades:**

Nuestro proyecto tiene como debilidad el hecho de que somos nuevos en el mercado y por ende no tenemos experiencia en el sector, esto genera la falta de confianza y credibilidad por parte de los clientes en nosotros. Adicional a esto como se evidencio en el análisis PESTAL, la brecha tecnológica y el difícil acceso a las tecnologías de la información en el país generan una debilidad, así como también que las personas no quieran familiarizarse con la tecnología y prefieran seguir con los sistemas tradicionales.

 Universidad Católica de Manizales <small>INSTITUTO DE INVESTIGACION</small>	Desarrollo del Estudio de Viabilidad y Factibilidad del Emprendimiento	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	26 de 101

- **Oportunidades:**

Se ve como oportunidad para el proyecto el crecimiento de nuevas empresas en el país, así como también que estos nuevos emprendedores necesitaran de asesoría en los sistemas de gestión, así como también otra oportunidad es como se evidencio en el análisis PESTAL el crecimiento al que le están apostando los gobiernos locales al desarrollo de las TIC.

- **Fortalezas:**

Nuestro proyecto cuenta con un perfil profesional con conocimiento interdisciplinar en las áreas de bacteriología e ingeniería de alimentos lo que nos fortalece para abarcar diferentes temas y necesidades del mercado, nuestros perfiles profesionales y la experiencia laboral en el sector alimenticio hace que tengamos el pleno conocimiento de las necesidades del sector y como atacarlas, adicional a esto tenemos el punto de innovación como la utilización de las herramientas TIC.

- **Amenazas:**

Dentro de las amenazas del mercado encontramos que hay competidores más grandes con una trayectoria en el sector lo que genera reconocimiento, confiabilidad y lealtad de sus clientes y también tenemos la amenaza de que todo el tiempo pueden surgir nuevos competidores e ideas de innovación en el mercado que puedan dejar atrás nuestro negocio o que generen servicios de valores muy bajos en el mercado lo que genere una competencia de precios y no de calidad.

2.5. Estimación de Demanda

Nuestra idea de negocio está en una fase temprana por lo que inicialmente buscamos llegar a la micro, pequeña y mediana empresa (mypimes) teniendo en cuenta

	Desarrollo del Estudio de Viabilidad y Factibilidad del Emprendimiento	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	27 de 101

los sectores del mercado que profesionalmente conocemos como lo son el sector alimentario, además que las micro, pequeñas y medianas empresas representan el mayor porcentaje en Colombia según las cifras encontradas en el estudio de dinámica de empresas en Colombia enero- diciembre de 2021 por confecámaras.

En Colombia actualmente hay según confecámaras entre enero y diciembre de 2021 se crearon 307.679 unidades productivas, 10,6% más que en el mismo periodo de 2020, cuando se ubicaban en 278.302. (Centro de estudios de la empresa micro & Cámara de comercio Aburra sur, 2020)

La distribución de esas empresas por rama de actividad económica se ve reflejada según la siguiente tabla.

Tabla 3. Unidades Productivas por ramas de actividad económica enero- diciembre 2020. (Centro de estudios de la empresa micro & Cámara de comercio Aburra sur, 2020)

Actividad Económica	2020	2021	Variación %	Contribución
Alojamiento y servicios de comida	33,202	45,660	37.5	4.5
Comercio al por mayor y al por menor; Vehículos	118,012	126,642	7.3	3.1
Industrias manufactureras	26,899	29,455	9.5	0.9
Construcción	11,806	13,015	10.2	0.4
Actividades inmobiliarias	4,389	5,559	26.7	0.4
Actividades de atención de la salud humana y de asistencia social	3,389	4,294	26.7	0.3
Actividades profesionales, científicas y técnicas	16,902	17,761	5.1	0.3
Actividades de servicios administrativos y de apoyo	12,129	12,967	6.9	0.3
Agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca	4,780	5,418	13.3	0.2
Educación	2,192	2,768	26.3	0.2
Distribución de agua, saneamiento ambiental	1,548	2,097	35.5	0.2
Otras actividades de servicios	13,673	14,029	2.6	0.1
Actividad no Homologada a CIIU V4	242	573	136.8	0.1
Actividades artísticas, de entretenimiento y recreación	6,808	7,139	4.9	0.1
Actividades financieras y de seguros	2,841	3,125	10.0	0.1
Explotación de minas y canteras	818	943	15.3	0.0
Suministro de electricidad, gas, vapor y aire acondicionado	324	433	33.6	0.0
Administración pública y defensa; seguridad social	132	151	14.4	0.0
Actividades de organizaciones y entidades extraterritoriales	10	2	0.0	0.0
Actividades de los hogares en calidad de empleadores	51	40	-21.6	0.0
Información y comunicaciones	7,693	7,401	-3.8	-0.1
Transporte y almacenamiento	10,462	8,207	-21.6	-0.8



De acuerdo con el tamaño de la empresa medido por el valor de sus activos, Confecámaras pudo evidenciar que el conjunto de nuevas unidades productivas está conformado principalmente por microempresas (99,6%), seguido por las pequeñas empresas (0,38%) y el restante se encuentra en la mediana y grande (0,02%). Siguiendo con datos de Confecamaras para el 2021, se expresa que las nuevas unidades productivas están conformadas principalmente por microempresas conformando el 99,5%, seguido por las pequeñas empresas con un 0,4%.

Tabla 4. Unidades productivas por tamaño, enero-diciembre 2021.(Centro de estudios de la empresa micro & Cámara de comercio Aburra sur, 2020)

Tamaño	2020	2021	Variación %	Contribución
Microempresa	276,891	306,140	10.6%	10.5%
Pequeña	1,328	1,449	9.1%	0.0%
Mediana	68	69	1.5%	0.0%
Grande	15	21	40.0%	0.0%
Total	278,302	307,679	10.6%	10.6%

Fuente: RUES – Registro Único Empresarial y Social.

De estas 307, 679 unidades productivas observamos que 307,658 pertenecen a las mipymes en Colombia de las cuales 80,533 pertenecen a los sectores de alojamiento y servicios de comida, industria manufacturera, agricultura, ganadería, caza y pesca los cuales serían por el momento los sectores a los que podríamos llegar con nuestro proyecto en toda Colombia.

En un análisis local, nuestra empresa estará ubicada en la ciudad de Medellín y actualmente 14.265 empresas micro se crearon en el Valle de Aburrá entre enero y junio de 2021, de las cuales 67,2 % se ubicó en Medellín, 22,4 % en los municipios del Aburrá Sur,

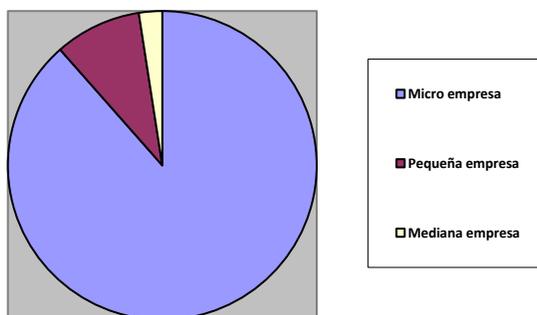
	Desarrollo del Estudio de Viabilidad y Factibilidad del Emprendimiento	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	29 de 101

y 10,5 %, en Aburrá Norte. (Centro de estudios de la empresa micro & Cámara de comercio Aburra sur, 2020)

En el departamento, la microempresa representa 89 % del tejido empresarial, así como 99,4 % de las nuevas empresas constituidas y 30,2 % del empleo formal generado por las empresas. Además de ello, son responsables de 10,6 % de las exportaciones y de 2,5 % del valor agregado. (Centro de estudios de la empresa micro & Cámara de comercio Aburra sur, 2020)

Según los datos de la cámara de comercio de Medellín para Antioquia en su edición de febrero de 2022 de la dinámica empresarial 2021 en el departamento se tiene un total de 136, 383 empresas en Antioquia de las cuales 119, 838 corresponden a la microempresa, 12,276 a la pequeña empresa y 3,301 a la mediana empresa, para un total del 135, 415 mipymes. (Centro de estudios de la empresa micro & Cámara de comercio Aburra sur, 2020).

Ilustración 3. Dinámica empresarial en Antioquia.

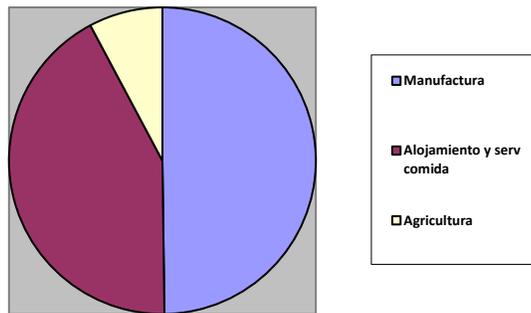


De estas según el mismo informe, 17, 162 pertenecen a industrias manufactureras, 14,622 alojamiento y servicios de comida, 2,683 a la agricultura, ganadería, caza, pesca lo

	Desarrollo del Estudio de Viabilidad y Factibilidad del Emprendimiento	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	30 de 101

que nos da un total de 34,467 empresas del sector al que se quiere llegar dentro de las mipymes. Según este informe el 84,7% corresponden a Medellín y el Valle de aburra por lo que se tienen 29,193 empresas ubicadas dentro del desarrollo del proyecto a las que se quiere y se puede llegar.

Ilustración 4. Distribución según el sector.



Para el cálculo de estimación de la demanda se espera que con el proyecto en el primer trimestre del año 1 se pueda llegar como mínimo a 10 de estas empresas que adquieran nuestros servicios, cantidad correspondiente al 0,03% de las empresas del mercado en la región, y seguir creciendo de tal manera que en la proyección a 3 años se haya alcanzado el 1% de las empresas siendo esto igual a 292 empresas de la región.

2.6. Tamaño de Mercado

Según un artículo de la revista portafolio publicado el 11 de octubre de 2021, en el primer semestre se presentó un aumento de 30.000 accidentes laborales. Se presentaron 125.161 accidentes laborales en el primer semestre, para el segundo semestre, la accidentalidad disminuyó, solo se presentaron 118.515 accidentes laborales. Después de

presentarse estos eventos, el observatorio de la Seguridad y Salud en el trabajo informa que hubo un aumento del 3% de empresas que se afiliaron al Sistema General de Riesgos Laborales y con ello, aumento en un 4% la afiliación a la ARL por parte de los trabajadores.

Durante el primer trimestre de 2021, el promedio de empresas afiliadas al sistema entre el 1 de enero y 31 de marzo de 2021 fue de 978.661 y el promedio de trabajadores afiliados a una ARL fue de 10.336.193, de los cuales el 92 % son trabajadores dependientes y el porcentaje restante, independientes.

Por su parte, para el segundo trimestre de 2021 se encontró un aproximado de 1.006.365 empresas afiliadas y 10.750.875 de trabajadores vinculados a una ARL, de los cuales el 91 % son trabajadores dependientes y el 9 %, independiente.

Los accidentes de trabajo se redujeron 5 % en el segundo trimestre del año, pero se mantienen por encima con respecto al mismo periodo de 2020, y Magdalena ocupó el primer lugar de accidentes con una tasa de 3,56 AT (medida por cada 100 trabajadores); seguido del Meta, con 3,15. La tercera posición la ocupó Antioquia, con 3,08; por delante de Caldas (3,06) y Norte de Santander (3,03).

Por este motivo M&C CONSULTORES se proyecta con la población de pequeña y mediana empresa, dado que, son empresas que están surgiendo y no tienen quizás un conocimiento profundidad sobre la implementación del Sistema de Gestión de Seguridad y Salud en el trabajo. Observamos según el informe de la revista Portafolio que el departamento de Antioquia se encuentra en el tercer lugar con respecto a los accidentes de trabajo ocurridos en el año 2021 vs el año 2020.

	Desarrollo del Estudio de Viabilidad y Factibilidad del Emprendimiento	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	32 de 101

De acuerdo a los datos encontrados en el informe, 34,467 empresas clasificadas dentro de la categoría de mipymes, podemos ofrecer servicios a 10 de estas empresas localizadas en la región. En la actualidad, existe una tendencia a la creación de microempresas de pequeños productores en la industria alimentaria, el requisito mínimo para garantizar la salud del trabajador es la implementación del SST, como se encuentra contemplado en el Decreto 1072 de 2015, por ello, cada que se crea una empresa, es una oportunidad de ofrecer en el mercado, el acompañamiento en temas de seguridad y salud en el trabajo a las mipymes.

Se estima que en el mercado existen alrededor de 53 empresas que brindan consultorías en la región de Antioquia. En la base de datos de la cámara de comercio, se encuentra el caso de la empresa Soluciones Integrales, empresa con una trayectoria de 5 años, que lidera en el occidente antioqueño, específicamente ubicada en Santa fe de Antioquia, su enfoque es para pequeñas y medianas empresas y/o empresarios.

Es un punto referente, dado que, M&C CONSULTORES, se enfoca en la atención a este grupo poblacional como lo son las mipymes. M&C CONSULTORES oferta sus servicios de consultoría a mipymes que se encuentran en la industria manufacturera alimentaria, proporcionando asesorías dentro del marco legal vigente, para promover una cultura laboral segura.

2.7. Estructura del Mercado

Con la emergencia sanitaria emergente del COVID-19, algunas empresas se vieron obligadas a cerrar y no ofrecer más el portafolio de servicios, pero la emergencia

sanitaria, trajo consigo nuevos retos para que las empresas puedan mantenerse durante la pandemia. Actualmente se observa el auge de la era digital como solución para ofertar servicios.

M&C CONSULTORES apunta a la prestación de sus servicios en la modalidad presencial y virtual, garantizando asesorías oportunas a sus clientes, a solo un clic de distancia. Pensando en las necesidades del cliente, se innova en la atención del mismo, gracias a la facilidad de la virtualidad. El cliente cuenta con servicios virtuales (redes sociales, videos tutoriales cortos, asesoría personalizada virtual entre otros).

Es una gran ventaja, se ofrecen servicios de calidad y estarán disponibles y de fácil accesibilidad según la necesidad del cliente. La meta a largo plazo es, innovar y avanzar en temas tecnológicos con la creación de una aplicación disponible para telefonía móvil, un asistente virtual y/o la posibilidad de obtener capacitaciones didácticas al personal a través de simulaciones en tiempo real.

Para llevar a cabo esta estructura de mercado, resaltamos la importancia de acercarse un poco más al cliente e indagar sobre distintas problemáticas a las cuales quiere dar una solución, dudas presentadas durante el desarrollo e implementación del SG-SST y escuchar las posibles mejoras que se pueden implementar en los servicios ofertados.



3. Plan de Mercado

3.1. Modelado de Negocios

- **SEGMENTO DE MERCADO:** Restaurantes, expendios de alimentos, microempresas de producción de alimentos.
- **PROBLEMA:** No se tiene implementada la normatividad para poder funcionar
- **NECESIDADES:** Necesidad de Implementación de la normatividad, asesoría y acompañamiento profesional
- **SOLUCIONES ACTUALES:** Asesores externos, profesional de planta en el área.
- **PROPUESTA DE VALOR QUE BUSCAN:** Servicio de asesoría y acompañamiento con la incorporación de las TIC facilitando la gestión del SST
- **CANALES QUE USAN:** Redes sociales, internet, voz a voz, Herramientas digitales.

	Desarrollo del Estudio de Viabilidad y Factibilidad del Emprendimiento	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	35 de 101

Tabla 5. CANVAS.

Socios Clave 1. Ingeniero desarrollador de software y aplicaciones móviles 2. Empresa con trayectoria en el mercado que pueda complementar nuestros servicios 3. Aliados Bancarios para financiación	Actividades Clave 1. Desarrollo del aplicativo móvil. 2. Implementación de Guías, formatos, material y actividades propias para el sistema de gestión. 3. Portafolio de Servicios 4. Desarrollo página web.	Propuesta de Valor “Ayudamos a las empresas a asegurar la sostenibilidad y competitividad, haciendo de la gestión de la SST una decisión estratégica, con una experiencia innovadora, práctica, fácil y efectiva a través de las TIC”	Relaciones con clientes 1. Personal: Visitas, citas, auditorias y capacitaciones y de más recursos que se requieran presencial 2. Automatizada: Gestión de papelería, documentación, controles internos del servicio, evaluaciones, entrenamientos.	Segmentos de cliente Restaurantes, expendios de alimentos, micro y pequeñas empresas productoras de alimentos.
	Recursos Clave 1. Personal capacitado en sistemas de gestión 2. Equipos de cómputo 3. Aplicativo Móvil 4. Financiamiento Económico	Canales 1. Aplicativo Móvil 2. Herramientas TIC (drive, meet, teams, pagina web) 3. Redes sociales (Instagram, LinkedIn, Facebook, WhatsApp) 4. Visitas Presenciales		
Estructura de costes Arrendamiento de espacios, servicios públicos, Muebles de oficina, Equipos de cómputo, Materiales de papelería, transporte, Publicidad, Nomina, Aplicativo Móvil y pagina web		Fuentes de Ingresos Asesorías, consultorías, uso del aplicativo móvil, Manejo e implementación de sistemas de gestión		

	Desarrollo del Estudio de Viabilidad y Factibilidad del Emprendimiento	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	36 de 101

3.2. Análisis de Segmentos de Mercado

Nuestro proyecto se desarrollará en el departamento de Antioquia en el área metropolitana del valle de aburra, teniendo en cuenta las micro y pequeñas empresas del sector alimentario incluyendo los restaurantes y expendios de alimentos, este sector está clasificado en nivel de riesgo II riesgo bajo. Por ser parte mypimes tendrán dentro de su nómina máxima hasta 50 trabajadores.

El proyecto estará enfocado solamente en los clientes que estén ubicados en las zonas sur del valle de aburra, específicamente Itagüí, Sabaneta, Envigado, La Estrella y Caldas, por su cultura antioqueña son empresas que se apoyan regionalmente y poseen fuertes habilidades de negociación.

El sector de alimentos de la región antioqueña se caracteriza por ser una industria competitiva y abierta a la constante innovación del mercado debido al crecimiento constante que este tiene. Es un sector que genera alianzas estratégicas con sus proveedores y siempre se interesa en tener gran número de alianzas con diferentes proveedores debido a la diversidad de materia prima que deben adquirir además que dentro de la logística de compra de materias prima influyen las condiciones socio políticas de nuestro país. Es un sector muy cauteloso con sus procesos, formulas y de más que haga parte de su producción y funcionamiento por esto que sus principales características para la selección de proveedores de servicios son: región, oportunidad, innovación, confidencialidad y confianza.



Desarrollo del Estudio de Viabilidad y Factibilidad del Emprendimiento

Código: PRS-F-63

Versión: 2

Página: 37 de 101

Mantienen relaciones comerciales duraderas con el fin de generar una estabilidad de precios dentro del mercado y la estandarización de los procesos para el posicionamiento de su marca. Es un segmento que está vigilado por amplios entes reguladores y poseen normatividad en el país de ámbito sanitario, ambiental y financiero el cual está obligado a conocer y aplicar, la gran mayoría de empresas de este mercado operan bajo la legalidad y en pro del cumplimiento de las directrices con la ayuda de alianzas estratégicas.

	Desarrollo del Estudio de Viabilidad y Factibilidad del Emprendimiento	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	38 de 101

3.3. Análisis de la Competencia

Tabla 6. Análisis de la competencia.

Nombre	Datos generales (teléfono dirección, correo, representate legal)	Ubicación	Productos o servicios que ofrece	Presentación o característica	Canales	Propuesta de Valor	Ventajas	Desventajas	Estrategia que maneja en el negocio	Otros
Ser Riesgos Integrales	Correo:comercial@serriesgos.com tel:3113559900 Dirección: calle 11 43 b 50 de 404	Medellín	Implementación de sistemas de gestión, Exámenes laborales, talento humano	Ofrecen adicional a la gestión del riesgo, también la gestión del talento humano y exámenes ocupacionales.	Página web, WhatsApp, mail.	Ofrecen los exámenes laborales y actividades de recurso humano	El cliente puede encontrar más servicios en un solo lugar	Desactualización de página web, no se evidencia información precisa al cliente	Más servicios en el mismo paquete	http://www.serriesgos.com/clientes/
DAM consultores	Correo: info@damconsultores.co tel: 3135406754 Dirección: CARRERA 38, Av. Las Palmas ## 26-156.	Medellín	Asesoría, consultoría y acompañamiento en materia de seguridad industrial e higiene ocupacional	Grupo interdisciplinar que abarcan diferentes áreas de una empresa.	Página web, WhatsApp, mail, redes sociales (Facebook, Instagram,	Ofrecen actividades de bienestar laboral como Zumba, masajes, talleres, asesoría	Trayectoria, talento humano, clientes grandes, portafolio con muchos servicios.	Su mercado son las empresas medianas y grandes	Equipos grandes interdisciplinarios, manejan empresas de todo el	http://damconsultores.co/contact

					YouTube, LinkedIn)	legal.			territorio nacional	anos/
Ingreso	Correo: comercial@ingeso.co Tel: 3153073276 Dirección: Solo virtual	Medellín	asesoría y consultoría en las líneas de Seguridad y Salud en el Trabajo y Marketing Digital	Servicios únicamente en Administración, auditoría del SGSST y Endomarketing en SST.	Página web, WhatsApp, redes sociales (Facebook, Instagram, YouTube, Twitter)	Ofrecen adicional al Sistema de gestión marketing digital	Más de 7 años de experiencia y trayectoria.	Asesorías virtuales en Medellín, solamente por video llamada.	Planes mensuales y anualidades	http://ingeso.com/
J.D Asesoría y Consultoría	Correo: info@jdsgst.com tel: 314 830 6130 Dirección: Cra. 70 b # 44 b -09	Medellín	Servicio de montaje del sistema de gestión, medicina laboral, trabajos en altura, asesoría jurídica.	Empresa orientada a ofrecer servicios de SST complementados por asesoría jurídica y medicina laboral	Página web, WhatsApp, mail.	Ofrecer beneficios para las pequeñas empresas, Algunos servicios adicionales sin costo,	Alianzas comerciales	No realizan acompañamiento, no tienen servicios virtuales, poca publicidad y desactualización de página web.	Enfocarse en las pequeñas empresas y tener aliados para los temas de salud.	http://www.jdsgst.com/
Safety First	Correo: info@safetyfirst.com.co Tel: 300 5771917	Medellín	gestión de la prevención de riesgos, el medio ambiente y la atención en salud	Ofrece servicio de Gestión de SST, sistema de gestión y salud laboral	Página web, WhatsApp, mail, redes	Ofrecen el servicio de IPS con todos los	Servicios médicos ocupacionales, trayectoria	Poca publicidad, Pagina web no funciona	Enfoque en servicios médicos	http://www.safet



Desarrollo del Estudio de Viabilidad y Factibilidad del Emprendimiento

Código: PRS-F-63

Versión: 2

Página: 40 de 101

	<p>Dirección: Calle 49 f # 81 05 / Barrio Calazans Representante: Claudia Pérez Corrales</p>				<p>sociales (Facebo ok, Instagra m)</p>	<p>controles de exámene s médicos</p>	<p>a, parte de un grupo de aliados.</p>	<p>correctam ente para brindar informació n, difícil de encontrar en la web.</p>	<p>adicion ales, así como conveni os con empres as como ópticas y laborat orios y ofrecen precios especia les.</p>	<p>yfirst .co m.c o/</p>
--	--	--	--	--	---	---	---	--	--	--------------------------------------

	Desarrollo del Estudio de Viabilidad y Factibilidad del Emprendimiento	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	41 de 101

De los anteriores competidores encontrados se evidencia que ninguno tiene la aplicación de las TIC en sus procesos, si utilizan herramientas como el internet y la página web, pero no incluyen software o aplicativo móvil dentro de los servicios que ofrecen por lo que reiteramos que la oferta en el mercado es igual en todos los competidores solamente se diferencian en precios y en el alcance de sus servicios ya que algunas incluyen exámenes médicos y ocupacionales así como la asesoría en el ámbito legal incluyendo profesionales de estas disciplinas o con aliados estratégicos como IPS de salud. Otro punto importante es que todas tienen trayectoria en el mercado y hay grandes empresas reconocidas dentro de sus clientes lo que les da más credibilidad y confianza a sus clientes.

F1. Rivalidad entre los competidores Fuerza de la competencia:

Realizando el análisis de la competencia se tomaron como fuertes competidores las empresas anteriormente descritas en la tabla, aunque se pueden encontrar otras empresas de salud ocupacional en el mercado estas fueron las que más se acercaron a los servicios que como proyecto se quiere ofrecer y con los cuales se puede tener un punto de referencia para la finalidad del ejercicio.

Dentro de la competencia observamos que todos ofrecen el manejo e implementación del sistema de gestión, pero solo 2 de ellos ofrecen el acompañamiento constante al empleador, son empresas con más de 5 años en el mercado lo que hace que ya tengan una trayectoria y una confianza en los clientes, además de ofrecer un portafolio muy variado por que incluyen diferentes áreas interdisciplinarias.

No se observa una gran estrategia publicitaria ni un fortalecimiento de la página web, solamente se encuentra información básica y en muchos casos la página web no funciona correctamente para brindar la información al cliente. Dentro del estudio de la

competencia se identificó que, aunque por temas de pandemia ofrecen servicios virtuales estos solamente constan de video llamadas y ningún competidor ofrece servicios, plataformas o alguna otra herramienta TIC como diferenciador dentro de sus servicios.

Dentro de las fortalezas encontradas la mayor amenaza es la trayectoria en el mercado y las alianzas estratégicas que tienen para brindar un portafolio con mayores servicios a los clientes algo que el proyecto aún no tiene por ser una empresa que apenas está comenzando y que estaría nueva en el mercado. Como fortaleza para contrarrestar esta amenaza se tiene que el servicio a ofrecer se enfoca en tener un sistema de gestión digital que incorpore las TIC con el uso de aplicativos móviles, herramienta que no se observó en ninguno de los competidores.

F2. Amenaza de productos o servicios sustitutos:

Actualmente las empresas del sector alimentario que es a las que se espera llegar, algunas de estas empresas y negocios por desconocimiento optan por encontrar alguna normatividad o información de internet y aplicarla sin tener un conocimiento interdisciplinar en la materia, lo que finalmente los lleva a buscar los servicios profesionales o a trabajar bajo la ilegalidad poniendo en riesgo a sus trabajadores y su negocio, o podría optar por trabajar con una empresa tradicional.

Empresas más consolidadas en el mercado pueden optar por tener un profesional del área dentro de su nómina, que se encargue del manejo del sistema de gestión, así como también pueden conseguir un proveedor de software que gestione la plataforma para manejar sus procesos internos pero este último solamente aplica para empresas que tienen un musculo financiero fuerte.

	Desarrollo del Estudio de Viabilidad y Factibilidad del Emprendimiento	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	43 de 101

Dado esto, se considera que, aunque puede una empresa encontrar otras alternativas o sustitutos estos no afectan el proyecto directamente o de una manera drástica e importante en nuestra idea de negocio.

F3. Amenaza de nuevos competidores entrantes:

En el análisis de esta fuerza, se encontró que actualmente existen varias barreras y algunas oportunidades para ingresar al negocio de las consultorías. Dentro de las primeras barreras se encuentra la dificultad de iniciar emprendimientos en Colombia, existen diferentes aspectos legales a cumplir para poder trabajar bajo la legalidad y la cantidad de impuestos y de más trámites que deben considerarse dentro de los recursos económicos para poder comenzar, aunque existen diferentes programas de apoyo a emprendedores, no son herramientas que estén disponibles para todos los sectores.

También se encuentra la necesidad de contar con una licencia para poder ejercer la profesión y para esto primero debe tener un estudio previo de educación ya sea técnica, tecnológica, universitaria o de posgrado, este aspecto también se puede analizar desde el punto de la oferta académica como una desventaja puesto que a raíz de la pandemia la línea de salud y seguridad obtuvo fuerza y un auge en la sociedad lo que hizo que hubiera más oferta académica de esta área disciplinar y por ende al haber más personas graduadas en esta área podrían empezar a querer generar sus ingresos a partir del emprendimiento de nuevas empresas y así tener más competencia del mercado.

Otro aspecto a tener en cuenta es que en el mercado se encuentran gran variedad de empresas de servicio de consultoría y cada vez más se evidencia un mercado con

	Desarrollo del Estudio de Viabilidad y Factibilidad del Emprendimiento	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	44 de 101

poca innovación y con ideas generales similares aplicadas por todas las empresas, generar una idea innovadora en este mercado es relativamente sencillo pues casi toda la competencia del mercado ofrece los mismos servicios y la demanda puede estar a la esperar de encontrar proveedores con nuevas ideas que puedan ir un paso más allá que las empresas convencionales, a su vez generar el factor innovador y diferenciador puede ser complejo para algunos emprendedores.

Finalmente encontramos el aspecto competitivo en cuanto a precios, expuestos los anteriores argumentos las empresas actuales más que llegar a brindar servicios innovadores, generan una competencia por precios lo que puede hacer que se tenga desventaja al momento de ofrecer los servicios ya que son empresas con gran trayectoria en el mercado.

F4. Poder de negociación de los clientes o compradores:

Como se ha planteado en los anteriores puntos dentro del mercado de las consultorías hay mucha oferta de empresas y de personas naturales que ofrecen sus servicios lo que hace que los clientes tengan un fuerte poder de negociación. Adicionalmente encontramos que el mercado antioqueño por su cultura es muy regionalista y tiene grandes habilidades de negociación lo que hace que siempre los proveedores tengan que hacer grandes ofertas para poder crear una opción de compra y generar opciones para la fidelidad de los clientes que pueden encontrar el mismo servicio a precios más accesibles y favorables para su negocio.

	Desarrollo del Estudio de Viabilidad y Factibilidad del Emprendimiento	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	45 de 101

Podemos concluir que el poder de negociación alto de los clientes si influye considerablemente en el proyecto ya que dadas las condiciones anteriores debe tenerse en cuenta las estrategias con las que se va a competir para poder garantizar que los precios del mercado no afecten los costos ya que la idea principal incluye una herramienta tecnológica que requiere de gran inversión monetaria y puede llegar a elevar los precios en comparación con el mercado.

F5. Poder de negociación de los proveedores o vendedores:

Los proveedores que requiere el proyecto son los proveedores de tecnología en el caso de los equipos de cómputo, aplicativo móvil y la página web, los servicios de internet, adquisición de papelería y artículos de oficina, y finalmente se encuentran los proveedores de márketing digital y diseño de la marca. Se observa que existen varios proveedores de estos servicios y productos, siempre se tienen más de 4 ofertas de servicio así que el poder de los proveedores en este caso es bajo, lo que favorece al proyecto dejando grandes posibilidades para encontrar proveedores que se adapten a nuestros requerimientos y sean aliados dentro del crecimiento de la marca y el servicio a los clientes.

3.4. Estrategia de Mercados

3.4.1. Propuesta de Valor

Generalmente encontramos que este sector si considera importante cumplir con la normatividad y tiene presente la importancia de la seguridad de sus trabajadores y confía en profesionales del área para que puedan manejar todo lo relacionado con la salud y

	Desarrollo del Estudio de Viabilidad y Factibilidad del Emprendimiento	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	46 de 101

seguridad en el trabajo, pero estos no realizan el acompañamiento adecuado a la organización, solamente se limitan a prestar un servicio general para todas las empresas sin especificar las necesidades de cada cliente y el empleador no obtiene gran información de lo que está pasando con sus trabajadores.

Otro aspecto común encontrado fue el tiempo dedicado para las capacitaciones, la cantidad de papelería que deben llevar, la retro alimentación del personal y la dificultad que tienen para generar conciencia de autocuidado en los trabajadores. Es aquí donde se espera ofrecer un servicio que acompañe al empleador enfocado en sus necesidades, capacitándolo, brindándole información, gestionando las herramientas para que pueda entender cómo funciona su sistema de gestión y le permita elevar su producción al reducir el tiempo de capacitaciones, entrenamientos y evaluaciones del personal, teniendo como prioridad que la salud de sus trabajadores es importante para nosotros y trabajamos en equipo para cuidar de ellos

El proyecto pretende disminuir el uso de documentos físicos en el sistema de gestión por medio de las herramientas tecnológicas, y suplir las necesidades anteriormente mencionadas, creando un aplicativo móvil muy amigable con los usuarios donde encuentre facilidades para realizar sus pausas activas, puedan realizar capacitaciones, inducciones y evaluaciones de manera ágil y eficiente. Los archivos asociados al sistema de gestión se utilizarán de igual manera en medio digital y se tendrán de manera física solamente la documentación estrictamente necesaria. Adicional a esto el empleador contara con un grupo interdisciplinario que realizara el acompañamiento a su empresa no solo en el montaje y puesta en marcha de su sistema de gestión si no a lo largo del tiempo

	Desarrollo del Estudio de Viabilidad y Factibilidad del Emprendimiento	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	47 de 101

según sean sus necesidades, de tal manera que se genere un equipo de trabajo, participativo y permanente dentro del sistema de gestión en pro de la seguridad de los trabajadores y los objetivos empresariales que cada organización tenga.

“Ayudamos a las empresas a asegurar la sostenibilidad y competitividad, haciendo de la gestión de la SST una decisión estratégica, con una experiencia innovadora, práctica, fácil y efectiva a través de las TIC”.

Contar con sistemas de gestión en seguridad y salud en el trabajo es realmente necesario y estratégico para las organizaciones si quiere ser competitivo, más que una norma para prevenir multas, disminuir ausentismos, accidentes y enfermedades laborales es una oportunidad para crecer, por eso creemos que contar con la ayuda, el conocimiento y la tecnología especializadas de manera oportuna hará que la búsqueda de un ambiente laboral saludable y seguro contribuya significativamente a garantizar el bienestar organizacional y la productividad.

Por eso M&C consultores ofrece servicios especializados para la implementación y manejo del sistema de gestión de SST soportados en TIC que permite adaptarse a las necesidades de las organizaciones haciendo de la asesoría y acompañamiento una experiencia innovadora, práctica, fácil y efectiva.

Después de realizar el análisis pertinente con la información obtenida de la validación del mercado y las hipótesis, se evidenció y se ratificó que actualmente nuestro mercado objetivo presenta dificultades al momento de aplicar la normatividad en salud y seguridad en el trabajo.



Tabla 7. Resumen Estrategia.

FACTOR	OBJETIVO GENERAL	ESTRATEGIA			PRESUPUESTO	
		QUÉ VOY A HACER	CÓMO LO VOY A HACER	POR QUÉ LO HARÉ ASÍ	REQUERIMIENTOS	COSTOS
Promoción	Dar a conocer al público los servicios ofertados por M&C Consultores	Categorizar cada uno de los servicios ofertados por M&C Consultores	Promocionando paquetes iniciales de prueba.	Dar una demostración al cliente de los servicios a los que posiblemente se encuentra interesado.	Talento humano	Por ejemplo, valor de planes. Plan1: \$250.000 Plan2: \$455.000 Plan plus: \$1.650.000
Precios	Realizar una comparación de precios con consultorías que presten los mismos servicios	Consultar por diferentes medios y realizar una comparación de precios por servicio prestado a una empresa	Consultar información en sitios web del portafolio de diferentes consultorías	Para establecer un precio favorable y razonable por el portafolio de servicios de M&C Consultores	Recurso tecnológico, como computador e internet	Valor del Internet mensual \$250.000 Valor computador \$3.500.000
Venta	Realizar un estudio de mercado	Estudiar la zona de mercado, posibles potenciales clientes y ubicación	Demarcando la zona donde se encuentran ubicadas las empresas, a través de encuestas	Para identificar clientes potenciales a quienes se puedan vender el portafolio completo	Talento humano	Transporte y papelería \$400.000



		n de las empresas a quien se ofertará el portafolio	de necesidades de la misma empresa.	o algunos servicios de este.		
Plaza - Distribución	Seleccionar los canales de distribución apropiados para llegar a los clientes.	Encontrar el canal de distribución más completo para que el cliente obtenga el portafolio o servicio que contrato de manera oportuna	Mediante el uso de herramientas digitales como el sitio web, redes sociales y la aplicación móvil.	Es rápido, oportuno, el cliente tendrá acceso 24/7, las veces que lo requiera.	Página web de M&C Consultores Aplicación móvil Facebook, Instagram, YouTube o Twitter	Desde \$1.100.000 - \$5.000.000
Producto, prestación del servicio	Entregar el portafolio de servicios solicitados por cada empresa	Prestar el servicio contratado de manera personalizada para cada empresa	Implementar el SG-SST de cada empresa de manera personalizada presencial o a través de los canales virtuales según los servicios del portafolio contratados.	Según las necesidades del cliente, si necesita atención presencial, virtual o mixta.	Talento humano Plataformas digitales y aplicación móvil	Desde \$1.100.000 - \$5.000.000

Posventa	Realizar encuesta de satisfacción y seguir brindando acompañamiento.	Encuestar las empresas según el nivel de satisfacción por el portafolio ofrecido y realizar seguimiento personalizado a las actividades y necesidades de las empresas.	Diligenciamiento de encuesta de manera digital, reuniones para revisar los objetivos cumplidos al contratar el portafolio de servicios de M&C Consultores.	Para realizar un acompañamiento oportuno a las empresas y realizar posibles mejoras en la prestación de servicios.	Talento humano Plataformas digitales y aplicación móvil	\$300.000

3.4.2. Estrategia de Distribución

Las empresas prestadoras de servicios implementan una estrategia de distribución, con el objetivo de poder llevar sus servicios ofertados al consumidor final, a través de un canal propio o ayuda de un tercero. El sistema de distribución empleado en la empresa determina el mejor canal de distribución para el servicio que se oferta, ya sea de una manera interna, externa o mixta.

Tabla 8. Canales de distribución.

	Desarrollo del Estudio de Viabilidad y Factibilidad del Emprendimiento	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	51 de 101

CANALES DE DISTRIBUCIÓN	
Directo	Es aquel canal implementado propiamente por la empresa. La empresa es quien se encarga propiamente entrega el servicio al consumidor final.
Indirecto	Este canal se caracteriza porque la empresa implica- vincula a uno o más intermediarios que sirve como puente entre la empresa y el consumidor final.

M&C CONSULTORES ofertará el portafolio de servicios de consultoría y asesoría en Seguridad y Salud en el Trabajo por medio de canales directo e indirecto. De manera directa, se encuentra el profesional especializado en SST, quien podrá entregar estos servicios a través de asesoría personalizada en la empresa que lo solicite, medios de comunicación como redes sociales, blogs, aplicación digital y una página web. De manera indirecta, es a través de personas que anteriormente solicitaron servicios del portafolio.

Aprovechando el recurso digital, el auge de la era digital, se tiene presente implementa un sitio web interactivo para los clientes con los siguientes servicios de portafolio□

- Identificación de peligros, valoración de riesgo y evaluación de controles.
- Implementación de estrategias en prevención y control de riesgos.
- Implementación de elementos de protección personal.
- Estructuración de documentación según normativa vigente.
- Diseño e implementación del SG-SST.
- Planes de emergencia.



- Sistema de vigilancia.
- Asesoría legal en SST.
- Auditoría.

Se plantea la creación de una aplicación móvil, para brindar herramientas activas a las empresas para:

- Pausas activas.
- Capacitación y sensibilización del trabajador sobre la importancia de la identificación del riesgo al que se expone, los controles que existen y como desde su comportamiento y buenas prácticas en sus labores se reduce el peligro, para prevenir así mismo, accidentes, enfermedades laborales e incluso la muerte.
- Uso correcto de los Elementos de Protección personal.

El sector de gastronómico es un nicho interesante porque mediante las encuestas realizadas a 5 administradores de dichos lugares no abordan en su totalidad el SG-SST, y es muy importante, porque en alguno de estos lugares sus trabajadores están expuestos a diferentes riesgos a los cuales no se les ha realizado la valoración de riesgo necesaria para implementar controles y prevenir accidentes. Es importante la asesoría directa de un profesional especialista en SST, porque es quien se encargará de dar a conocer correctamente todos los requisitos legales que deben de regir en el establecimiento, y desde ese enfoque, el dueño o administrador del lugar entienda el ¿por qué?, ¿para qué?, el ¿cómo? y ¿cuándo? del SG-SST.

	Desarrollo del Estudio de Viabilidad y Factibilidad del Emprendimiento	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	53 de 101

3.4.3. Estrategia de Precio

M&C CONSULTORES realizara un estudio de precios, basado en el análisis del mercado y la comparación de precios manejados por competidores en la misma categoría. Es importante resaltar que el portafolio de servicios es amplio, brinda recursos y herramientas utiles para quien contrate este servicio. Se debe realizar una validación del precio según los servicios ofertados y generar beneficios al consumidor como a la consultoría. Por parte del cliente, la obtención de servicios de calidad y por parte de M&C CONSULTORES, rentabilidad a corto, mediano y largo plazo.

El estudio de comportamiento del mercado se debe implementar, para tener presente todas aquellas variables que puedan afectar la sostenibilidad del proyecto, costo-beneficio. M&C CONSULTORES es un emprendimiento que quiere salir al mercado, posicionarse y mantenerse en el tiempo, prestando sus servicios en SG-SST, en un futuro contar con aliados estratégicos, relacionarse con su entorno (Clientes, aliados).

El método de fijación de precios es una propuesta planteada por Kotler & Keller, esta propuesta está enfocada en la fijación de precios a raíz de la propuesta de valor, al ser una nueva empresa en el mercado, debe ofrecer un servicio diferente, innovador y estratégico. Se fija el precio por hora para una asesoría especializada dependiendo el tamaño del sector gastronómico micro o mediano, un precio entre \$120.000 y \$140.000. Estos precios oscilan de esta manera, dependiendo las necesidades de la empresa, el número de trabajadores y cantidad de servicios que requiera.

	Desarrollo del Estudio de Viabilidad y Factibilidad del Emprendimiento	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	54 de 101

Tabla 9. Valor del portafolio por hora.

PORTAFOLIO	PRECIO	VALOR
Diseño e implementación del SG-SST	\$ 3.000.000	Por hora
Inspecciones y valoraciones a empresa	\$ 120.000	Por hora
Asesoría y consultoría	\$ 120.000	Por hora
Servicio de gestión del SG-SST con aplicativo móvil	\$ 250.000	Por hora
Auditorías	\$ 360.000	Por hora
Pausas activas y actividades empresariales, presenciales	\$ 150.000	Por hora
Capacitaciones al personal administrativo y operativo menos de 15 personas, presenciales	\$ 250.000	Por hora
Capacitaciones al personal administrativo y operativo más de 16 personas, presenciales	\$ 400.000	Por hora

M&C CONSULTORES es un emprendimiento que nace y entra al mercado, se tiene en cuenta la competencia laboral. Por este motivo, se incentiva al cliente con promociones, que serán de ayuda para que la consultoría se sostenga en el tiempo, mientras logra posicionarse y ser reconocida por la calidad de los servicios ofertados.

3.4.4. Estrategia de Promoción

Es muy importante dar a conocer el objetivo y enfoque de M&C CONSULTORES, promover y promocionar la empresa de consultoría, dar a conocer el portafolio, los

	Desarrollo del Estudio de Viabilidad y Factibilidad del Emprendimiento	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	55 de 101

profesionales especialistas encargados del asesoramiento y acompañamiento permanente. Para M&C CONSULTORES es una empresa que se encuentra comprometida con el cliente que promueve una mejora en la calidad de vida del trabajador. Por ello, estas son las principales estrategias de promoción:

Ilustración 5. Estrategia de promoción.



- Asistencia a eventos realizados en la misma ciudad de temas de emprendimiento o eventos del sector de interés, eventos gastronómicos y de SG-SST.
- Marketing digital por medio de Correo electrónico, promoción mediante cookies de internet, aplicación móvil.
- Promociones de servicio, puede ser ofertas en los servicios cada mes, ofertando un servicio de más por compra de un pague te servicios mensuales.

	Desarrollo del Estudio de Viabilidad y Factibilidad del Emprendimiento	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	56 de 101

- Ventas directas al cliente donde puede conversar directamente con el especialista de SST.
- Marketing interactivo, a través de redes sociales, realizar una voz a voz.
- Congresos en materia de SST, donde se puede interactuar y crear alianzas y se presentan muchas personas interesadas en el tema y en la adquisición de dichos servicios.
- Publicidad, en internet, páginas web, valla publicitaria, repartición de volantes.

3.4.5. Estrategia de Servicio

Dentro de la estrategia de servicio es esencial tener en una ficha específicamente todos aquellos servicios que se ofertan, planificar, verificar, hacer seguimiento e implementar una mejora continua de las actividades y delegar el talento humano a cargo de ejercer dichas actividades. Esta ficha debe dar estricto cumplimiento al Decreto 1072-2015.

Siguiendo la normativa legal vigente del Decreto 1072-2015, M&C CONSULTORES crea su la ficha técnica de servicios de asesoría en SG-SST. M&C CONSULTORES se encuentra conformado por dos especialistas en Seguridad y Salud en el Trabajo, quienes brindan asesoría y ejecutan la implementación del Sistema de Gestión de la Seguridad y Salud del Trabajo. Adicional, se cuenta con un contador, para llevar información financiera de la empresa y realizar rendiciones de cuentas respectivamente a las entidades necesarias como la DIAN y Cámara de Comercio.

	Desarrollo del Estudio de Viabilidad y Factibilidad del Emprendimiento	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	57 de 101

Tabla 10. Descripción de cargo Especialista SST.

CARGO	Especialista en Seguridad y Salud en el Trabajo
ACTIVIDAD	· Identificación de peligros, valoración de riesgo y evaluación de controles.
	· Implementación de estrategias en prevención y control de riesgos.
	· Implementación de elementos de protección personal.
	· Estructuración de documentación según normativa vigente.
	· Diseño e implementación del SG-SST.
	· Planes de emergencia.
	· Sistema de vigilancia.
	· Asesoría legal en SST.
· Auditoría.	

Tabla 11. Descripción de cargo Contador.

CARGO	Contador
ACTIVIDAD	· Diseñar registros de cuentas financieras.
	· Presentar informe de los estados financieros ante la Dian y Cámara de Comercio.
	· Realizar informes económicos y financieros.
	· Controlar ejecución de presupuesto.
	· Diseño e implementación del SG-SST.
	· Planes de emergencia contables.
	· Asesoría legal en SST.

Tabla 12. Descripción de cargo Aprendiz.

CARGO	Aprendiz
ACTIVIDAD	· Apoyo en soporte técnico de software.
	· Apoyo en soporte de ventas.
	· Apoyo en el área comercial.

3.5. Proyección de Ventas

Como anteriormente se plantea, M&C CONSULTORES entra al mercado, por este motivo, en el comienzo es un poco complejo abarcar un gran número de clientes para prestar servicios para la implementación del SG-SST, por este motivo, se proyecta llegar inicialmente a 5 empresas en los primeros 3 meses. Se tiene presente que cada organización necesita una asesoría personalizada y especial, en cuestiones de talento humano, son dos especialistas en SST, por el momento la metas se proyecta al número de clientes anteriormente nombrado.

El valor de la hora de asesoría está sujeto a cambio según el número de trabajadores, servicios que quiere contratar la empresa, horas mensuales que debe trabajar el especialista de SST, informes gerenciales, actividades requeridas dentro de las instalaciones, capacitaciones y sensibilización a los trabajadores, se tiene previsto dedicar entre 2 y 3 horas de cada uno de los servicios del portafolio para una empresa, según los requerimientos.

	Desarrollo del Estudio de Viabilidad y Factibilidad del Empeñamiento	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	59 de 101

Tabla 13. Proyección ventas portafolio de servicios M&C Consultores primeros 3 años.

PORTAFOLIO	PRECIO	VALOR	NUMERO DE VENTAS AÑO 1	VALOR TOTAL	NUMERO DE VENTAS AÑO 2	VALOR TOTAL	NUMERO DE VENTAS AÑO 3	VALOR TOTAL
Diseño e implementación del SG-SST	\$ 3.000.000	Por hora	20	\$ 60.000.000	63	\$ 218.394.225	68	\$ 235.865.763
Inspecciones y valoraciones a empresa	\$ 120.000	Por hora	20	\$ 2.400.000	63	\$ 8.735.769	68	\$ 9.434.631
Asesoría y consultoría	\$ 120.000	Por hora	80	\$ 9.600.000	252	\$ 34.943.076	272	\$ 37.738.522
Servicio de gestión del SG-SST con aplicativo móvil	\$ 250.000	Por hora	40	\$ 10.000.000	126	\$ 36.399.038	136	\$ 39.310.961
Auditorías	\$ 360.000	Por hora	160	\$ 57.600.000	504	\$ 209.658.456	544	\$ 226.431.132
Pausas activas y actividades empresariales, presenciales	\$ 150.000	Por hora	100	\$ 15.000.000	315	\$ 54.598.556	340	\$ 58.966.441
Capacitaciones al personal administrativo y operativo menos de 15 personas, presenciales	\$ 250.000	Por hora	320	\$ 80.000.000	1008	\$ 291.192.300	1089	\$ 314.487.684

 Universidad[®] Católica de Manizales <small>1934</small> <small>INVESTIGACIÓN</small>	Desarrollo del Estudio de Viabilidad y Factibilidad del Emprendimiento	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	60 de 101

Capacitaciones al personal administrativo y operativo más de 16 personas, presenciales	\$ 400.000	Por hora	320	\$ 128.000.000	1008	\$ 465.907.680	1089	\$ 503.180.294
--	------------	----------	-----	----------------	------	----------------	------	----------------

	Desarrollo del Estudio de Viabilidad y Factibilidad del Emprendimiento	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	61 de 101

4. Plan Operativo

4.1. Ficha técnica de producto o servicio

Tabla 14. Ficha técnica Asesoría SG- SST.

Información general de la empresa	
	
Nombre de la empresa:	M&C Consultores
Nombre del Servicio:	Asesoría SG- SST
Descripción del servicio:	Planeación, verificación, seguimiento del sistema de gestión, decreto 1072 de 2015
Información técnica	
Componentes del servicio	Evaluación inicial de la empresa política de SST Responsables Inducción en SST Documentación y conservación Comunicación Identificación de peligros Definición de objetivos Asignación de recursos
Nivel del Servicio:	
Dirigido a:	Clientes, proveedores, contratistas, aliados
Modalidad:	Presencial/ virtual
Número de Horas diarias	260 horas (70%virtual, 30% presencial)
Duración:	9 meses, 40 semanas
Propósito General:	Ejecutar la Planeación, verificación, seguimiento del sistema de gestión, decreto 1072 de 2015
Actividades y contenidos a desarrollar	Visitas de inspección y reconocimiento Implementación de formatos de recolección de información Matriz de Riesgos Medidas de control Gestión de Riesgos Plan de adquisición y ejecución
Competencias	Liderazgo Autonomía Trabajo en equipo
Responsable	profesional en salud y seguridad en el trabajo, Analista, gestor y consultor en SST

	Desarrollo del Estudio de Viabilidad y Factibilidad del Emprendimiento	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	62 de 101

Condiciones del servicio	Los pactados con el cliente
Horario del Servicio	Según las necesidades del cliente
Requerimientos técnicos	Equipos de cómputo Red Internet Impresora
Elementos de Control	Guía de entrega a cliente Informes semanales Ejecución de planes Evaluación de satisfacción
Documentos de soporte	Guía de Inspección Guía de implementación Actas de entrega

Tabla 15. Ficha técnica Implementación SG- SST.

Información general de la empresa	
	
Nombre de la empresa:	M&C Consultores
Nombre del Servicio:	Implementación SG- SST
Descripción del servicio:	Planeación, verificación, seguimiento del sistema de gestión, Resolución 0312/2019
Información técnica	
Componentes del servicio	Asignación del profesional que diseña el SG-SST Afilaciones, ARL, Seguridad Social Capacitación en SST Plan anual de trabajo Identificación de Peligros y valoración del riesgo Medidas de prevención y control frente a los peligros identificados
Nivel del Servicio:	
Dirigido a:	Clientes, proveedores, contratistas, aliados
Modalidad:	Presencial/ virtual
Número de Horas diarias	84 horas (80%virtual, 20% presencial)
Duración:	3 meses, 12 semanas
Propósito General:	Ejecutar la Planeación, verificación, seguimiento del sistema de gestión, Resolución 0312/2019
Actividades y contenidos a desarrollar	Visitas de inspección y reconocimiento Implementación de formatos de recolección de información Matriz de Riesgos Medidas de control

	Desarrollo del Estudio de Viabilidad y Factibilidad del Emprendimiento	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	63 de 101

	Gestión de Riesgos Plan de adquisición y ejecución
Competencias	Liderazgo Autonomía Trabajo en equipo
Responsable	Profesional en salud y seguridad en el trabajo, Analista, gestor y consultor en SST.
Condiciones del servicio	Los pactados con el cliente
Horario del Servicio	Según las necesidades del cliente
Requerimientos técnicos	Equipos de cómputo Red Internet Impresora
Elementos de Control	Guía de entrega a cliente Informes semanales Ejecución de planes Evaluación de satisfacción
Documentos de soporte	Guía de Inspección Guía de implementación Actas de entrega

Tabla 16. Ficha técnica Documentación y Gestión SG- SST.

Información general de la empresa	
	
Nombre de la empresa:	M&C Consultores
Nombre del Servicio:	Documentación y Gestión SG- SST
Descripción del servicio:	Modelo documental SG según el tamaño, actividad económica, nivel de riesgo y requerimientos de la empresa, para ser adaptado por la empresa
Información técnica	
Componentes del servicio	Listado maestro de documentos Documento general de SG-SST Funciones y responsabilidades SG-SST Política Plan de trabajo anual Formatos, manuales, registros, instructivos y reglamentos
Nivel del Servicio:	
Dirigido a:	Clientes, proveedores, contratistas, aliados
Modalidad:	Presencial/ virtual

	Desarrollo del Estudio de Viabilidad y Factibilidad del Emprendimiento	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	64 de 101

Número de Horas diarias	60 horas (80%virtual, 20% presencial)
Duración:	3 meses, 2 semanas
Propósito General:	Estructura documental del SG según el tamaño, actividad económica, nivel de riesgo y requerimientos de la empresa, para ser adaptado por la empresa
Actividades y contenidos a desarrollar	Plantillas de SG-SST Documentación del SG Implementación del SG Formatos, manuales, instructivos Uso de la plataforma web
Competencias	Liderazgo Autonomía Trabajo en equipo
Responsable	Profesional en salud y seguridad en el trabajo, Analista, gestor y consultor en SST.
Condiciones del servicio	Los pactados con el cliente
Horario del Servicio	Según las necesidades del cliente
Requerimientos técnicos	Equipos de cómputo Red Internet Impresora Aplicativo móvil
Elementos de Control	Informes semanales Ejecución de planes
Documentos de soporte	Guía de Inspección Guía de implementación Actas de entrega

Tabla 17. Ficha técnica Pausas activas/ capacitación.

Información general de la empresa	
	
Nombre de la empresa:	M&C Consultores
Nombre del Servicio:	Pausas activas/ capacitación
Descripción del servicio:	Planeación y ejecución del plan de capacitación y pausas activas de acuerdo con el tipo de requerimiento, tipo de capacitación y horas que se requiera
Información técnica	

Componentes del servicio	Inducción y reinducción al sistema de gestión Capacitación en Riesgos Capacitación elementos de protección personal Capacitación trabajos riesgosos Capacitación cultura del autocuidado Capacitación Brigada de emergencias y COPASST Capacitación auditorias entes de control Plan pausas activas
Nivel del Servicio:	
Dirigido a:	Clientes, proveedores, contratistas, aliados
Modalidad:	virtual
Número de Horas diarias	20 horas (100%virtual)
Duración:	2 semanas
Propósito General:	Planeación y ejecución del plan de capacitación y pausas activas de acuerdo con el tipo de requerimiento, tipo de capacitación y horas que se requiera
Actividades y contenidos a desarrollar	Creación y adaptación de plan de capacitación anual programación de pausas activas Uso aplicativo móvil Página Web
Competencias	creatividad Trabajo en equipo
Responsable	Profesional en salud y seguridad en el trabajo, Analista en SST.
Condiciones del servicio	Los pactados con el cliente
Horario del Servicio	virtual 100%
Requerimientos técnicos	Equipos de cómputo Red Internet aplicativo móvil
Elementos de Control	Informes semanales Ejecución de planes Encuesta de Satisfacción
Documentos de soporte	Actas de entrega Cumplimiento capacitaciones Evaluaciones

	Desarrollo del Estudio de Viabilidad y Factibilidad del Emprendimiento	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	66 de 101

Tabla 18. Ficha técnica Auditorias.

Información general de la empresa	
	
Nombre de la empresa:	M&C Consultores
Nombre del Servicio:	Auditorias
Descripción del servicio:	Realización de auditorías y acompañamiento en las certificaciones, de acuerdo con el tipo de auditoría que se requiera
Información técnica	
Componentes del servicio	Auditorias/ visitas/ verificación
Nivel del Servicio:	
Dirigido a:	Clientes, proveedores, contratistas, aliados
Modalidad:	virtual
Número de Horas diarias	28 horas (100%virtual)
Duración:	2,5 semanas
Propósito General:	Ejecución de auditorías y acompañamiento en las certificaciones, de acuerdo con el tipo de auditoría que se requiera
Actividades y contenidos a desarrollar	Informe de auditoria
Competencias	Liderazgo Trabajo en equipo
Responsable	Profesional en salud y seguridad en el trabajo, Analista en SST.
Condiciones del servicio	Los pactados con el cliente
Horario del Servicio	virtual 100%
Requerimientos técnicos	Equipos de cómputo Red Internet Impresora
Elementos de Control	Informes semanales Ejecución de planes Encuesta de Satisfacción
Documentos de soporte	Actas de entrega Informe de auditoria



4.2. Proceso de prestación del servicio

Ilustración 6. Fases del proceso productivo de un servicio.

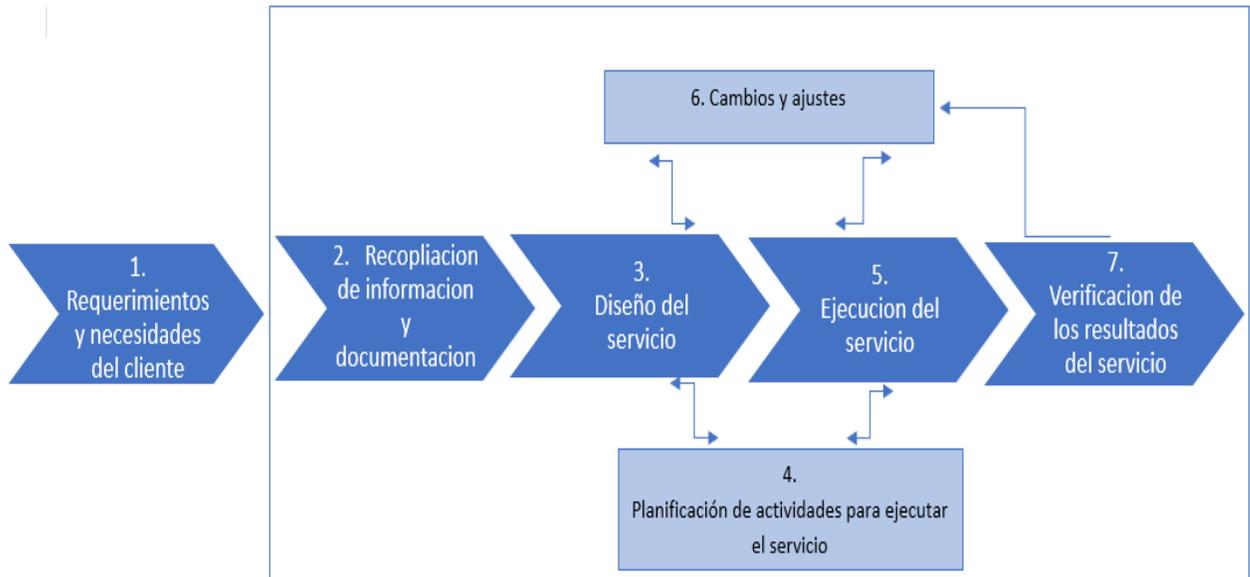


Tabla 19. Proceso productivo Documentación y Gestión SG- SST.

PASO	ACTIVIDAD	SUMINISTRO	DOCUMENTO	INSPECCIÓN	OPERACIÓN	ALMACENAMIENTO	DEMORA	ALMACENAMIENTO	TRANSPORTE	TOMA DE	FIN DE	TIEMPO	DESCRIPCIÓN	RESPONSABLE	REQUERIMIENTO	MEDIO DE CONTROL
		■	□	■	●	▲	■	■	■	■	⊗					
1	Documentación y Gestión SG- SST		x									3 meses y 15 días	implementación del sistema de gestión en una empresa	profesional en salud y seguridad en el trabajo	Reunión con el cliente, concretar negocio.	Registro de clientes

2	Visita de inspección al cliente			x							4 horas	Se realiza un reconocimiento de las necesidades del cliente	profesional en salud y seguridad en el trabajo	Aprobación de visita, listas de chequeo.	Lista de chequeo
3	Recolección de información			x							8 horas	Se recolecta la información como número de empleados, procesos, actividades.	profesional en salud y seguridad en el trabajo	Listas de chequeo, evidencia fotográfica, documentación de procesos.	Lista de chequeo, acta de inspección.
4	Proceso documental			x							1 mes y 15 días	Se realiza la documentación del sistema de gestión	Analista, gestor y consultor en SST.	Equipo de computo	Aprobación del profesional en salud y seguridad en el trabajo, plan de trabajo.
5	implementación								x		20 días	Se realiza la implementación del sistema	Analista, gestor y consultor en SST.	Impresión, almacenamiento, carpetas, Registros, formatos,	Aprobación del profesional en salud y



Tabla 20. Proceso productivo Auditorías SG- SST.

PASO	ACTIVIDAD	SUMINISTRO	DOCUMENTO	INSPECCIÓN	OPERACIÓN	ALMACENAMIENTO	DEMORA	ALMACENAMIENTO	TRANSPORTE	TOMA DE	FIN DE	TIEMPO	DESCRIPCIÓN	RESPONSABLE	REQUERIMIENTO	MEDIO DE CONTROL
1	Auditorías		x									2.5 semanas	Auditoría al sistema de gestión de una empresa	profesional en salud y seguridad en el trabajo	Reunión con el cliente, concretar negocio.	Registro de clientes
2	Visita de inspección al cliente			x								2 horas	Se realiza un reconocimiento de las necesidades del cliente	profesional en salud y seguridad en el trabajo	Aprobación de visita, recolección de información.	Lista de chequeo
3	Plan de auditoría				x							4 horas	Se realiza un plan de auditoría según las necesidades del cliente a auditar.	profesional en salud y seguridad en el trabajo	Conocimiento de la norma a auditar, plan de trabajo.	Lista de chequeo de auditoría.
4	Realizar Auditoría				x							12 horas	Se realiza la auditoría al proceso o sistema	Analista, gestor y consultor en SST.	Lista de chequeo de auditoría, evidencia.	

	Desarrollo del Estudio de Viabilidad y Factibilidad del Emprendimiento	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	74 de 101

4.3. Análisis de requerimientos.

4.3.1. Necesidades de maquinaria.

Tabla 22. Maquinaria y equipos.

MAQUINARIA Y EQUIPO	CARACTERISTICAS Y REQUERIMIENTOS ESPECIALES	CANTIDAD	COSTOS	TOTAL
Equipo de computo	Computador Portátil ASUS VivoBook Pro OLED 14" Pulgadas K3400PA - Intel Core i5 - RAM 16GB - Disco Estado Sólido 512GB - Azul	1	\$3.749.000	\$ 3.749.000
Impresora	Impresora Multifuncional Ecotank L4160	1	\$1.030.000	\$1.030.000
Total ME				\$4.779.000

4.3.2. Necesidades de materiales.

Tabla 23. Materiales e insumos.

INSUMOS Y MATERIA PRIMA	CARACTERISTICAS Y REQUERIMIENTO ESPECIALES	CANTIDAD	COSTOS UNITARIOS	TOTAL
Resma de papel	Oficio y carta	6	\$17.000	\$17.000
Lapiceros	tinta negra	1	\$6.000	\$6.000
Cartucho de tinta impresora	Colores	1	\$12.000	\$12.000

	Desarrollo del Estudio de Viabilidad y Factibilidad del Emprendimiento	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	75 de 101

4.3.3. Necesidades de personal.

Tabla 24. Personal requerido.

ÁREAS O PROCESO	TALENTO HUMANO REQUIERO	REQUERIMIENTO ESPECIALES	CANTIDAD	TIPO DE CONTRATO / TIEMPO A LABORAR	COSTOS	TOTAL
PRESTACIÓN DEL SERVICIO/PRODUCCIÓN diagnósticos	Analista Especialista en SST	Mujer, Experiencia 2 años. Que resida en la ciudad, soltera, manejo del idioma inglés. Rango de edad 25 a 55	1	Término indefinido/ tiempo completo (45 horas semanal)	Salario base: \$1.000.000 Aux de Transporte: \$117.172 Seguridad Social: \$428.453	\$1.545.625
	Gerente Especialista en SST	Mujer, Experiencia 2 años. Que resida en la ciudad, soltera, manejo del idioma inglés. Rango de edad 25 a 55	1	Término indefinido/ tiempo completo (45 horas semanal)	Salario base: \$1.000.000 Aux de Transporte: \$117.172 Seguridad Social: \$428.453	\$1.545.625
Área Contable	Contador	Mujer/Hombre con experiencia en contabilidad mínimo 2 años, rango de edad de 18 a 50 años	1 (por horas)	Prestación de servicio	\$800.000	\$800.000
SOPORTE TECNICO	Practicante de ingeniería de sistemas	Practicante de ingeniería de sistemas	1	Contrato de aprendizaje	\$75% de SMMLV ARL: \$3.915	\$753.915

	Desarrollo del Estudio de Viabilidad y Factibilidad del Emprendimiento	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	76 de 101

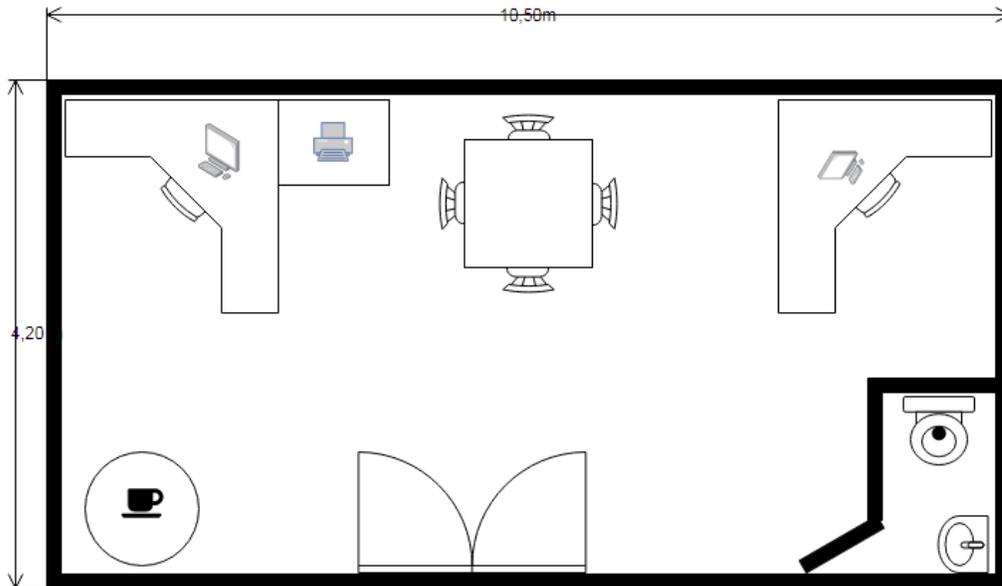
4.4. Análisis de Localización

Ilustración 7. Localización lugar de trabajo.



Dirección: Diagonal 43 #36ª-52, interior 501 edificio ciprés, barrio Itagüí la independencia.

Ilustración 8. Plano oficina M&C Consultores.



	Desarrollo del Estudio de Viabilidad y Factibilidad del Emprendimiento	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	77 de 101

5. Prototipo y validación del prototipo

Tabla 25. Modelo de Negocios.

CATEGORÍAS A VALIDAR DEL MODELO DE NEGOCIO	HIPÓTESIS QUE SE TIENE	PREGUNTAS Y OBSERVACIONES REALIZADAS	HALLAZGOS	CONCLUSIONES ¿SE VALIDA O INVALIDA LA HIPÓTESIS? ¿POR QUÉ?
SEGMENTO DE MERCADO	Restaurantes, expendios de alimentos, microempresas de producción de alimentos.	1. En una escala de 1 al 10, ¿Qué tan importante es para usted el bienestar de su trabajador? Cuantos empleados tiene y que tipo de tipo de contratación maneja.	Un sector receptivo y abierto a el cambio	Se valida la hipótesis puesto que encontramos un sector receptivo y abierto al cambio.
PROBLEMA	No se tiene implementada la normatividad para poder funcionar	2. ¿Sabe usted que significa SST? ¿Qué ente lo regula? ¿Aplica la normativa vigente en relación al SG-SST? ¿Y cómo se maneja en su empresa?	Se identificó la falta de conocimiento de la normatividad	Se valida la hipótesis puesto que se evidencio el desconocimiento de la normatividad
NECESIDADES	Necesidad de implementación de la normatividad, asesoría y acompañamiento profesional	3. ¿Tiene usted implementado el sistema de seguridad y salud en el trabajo? Si es así, ¿cómo se maneja?	Se identifica la necesidad de acompañamiento ya que la gran mayoría de respuestas se manifiesta que no sabe sobre el manejo del SST y que no hay acompañamiento por parte de la persona encargada	Se valida la hipótesis al evidenciar la necesidad de los emprendedores para buscar el apoyo de un ente externo en la implementación de la normatividad.
SOLUCIONES	Asesores externos,	4. ¿Cuáles han sido los	Se busca la ayuda de	Se valida la hipótesis pues

ACTUALES	profesional de planta en el área.	mayores obstáculos dentro de la implementación de los sistemas de gestión en su empresa? que le incomoda del SST? ¿Qué le inquieta frente al SST?	profesionales, pero no se sienten apoyados en la gestión del SST	todos los entrevistados tienen un asesor externo que se encarga de manejar el sistema de gestión, del cual piden más acompañamiento y asistencial.
PROPUESTA DE VALOR QUE BUSCAN	Servicio de asesoría y acompañamiento con la incorporación de las TIC facilitando la gestión del SST	5. ¿Qué tan receptivos son los trabajadores al uso de la tecnología? 6. ¿Implementaría un sistema de gestión que incluya el uso de tecnologías como aplicaciones de capacitación de personal y de pausas activas? 7. Cuando necesita un proveedor de servicios ¿qué medio es el que usualmente seleccionan para encontrarlo?	La mayoría de entrevistados manifestaron que uno de las complicaciones es el compromiso del personal para realizar las actividades de SST por el tiempo que esto lleva y la concientización de estos. El personal es receptivo a las TIC y sería de gran ayuda la gestión de SST digital.	Se valida la hipótesis ya que se evidencio que los entrevistados ven la necesidad de incorporar el uso de la tecnología como herramienta para la implementación del sistema de gestión ayudando a disminuir tiempos y llevar un control dentro del mismo, aumentando la productividad en su jornada laboral.
CANALES QUE USAN	Redes sociales, internet, voz a voz, Herramientas digitales.	8. ¿Qué características buscaría en una empresa que brinde un servicio en SST, para poder ser contratado? ¿Cómo se imagina la mejor experiencia de servicio en SST? ¿Qué haría que valorara más un servicio de SST?	Todos coinciden en que actualmente los servicios brindados por las empresas de asesoría se limitan a un plan general y no ajustado a sus necesidades y no sienten acompañamiento después de que se contratan los servicios, son muy limitados.	Se valida la hipótesis puesto que los resultados arrojan que el medio más utilizado para encontrar un proveedor de servicios son las redes sociales y la voz a voz lo que nos confirma que los canales seleccionados si están enfocados al cliente.

	Desarrollo del Estudio de Viabilidad y Factibilidad del Emprendimiento	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	79 de 101

		<p>9. ¿Conoce los riesgos y peligros a los que se exponen sus trabajadores?</p> <p>10. ¿Se ha presentado en algún momento un accidente laboral en su empresa? ¿Cómo lo afrontaron? ¿Qué consecuencias obtuvo? ¿Contaba con filtros para prevenirlo?</p>	<p>Los medios de contacto más utilizados para conseguir un proveedor de servicio es en primer lugar las redes sociales y en segundo lugar la voz a voz ya que genera confianza la recomendación de otra persona del gremio.</p>	
--	--	---	---	--



Universidad[®]
Católica
de Manizales
ESCUELA DE INVESTIGACION

Desarrollo del Estudio de Viabilidad y
Factibilidad del Emprendimiento

Código: PRS-F-63

Versión: 2

Página: 80 de 101





Universidad
Católica
de Manizales

INSTITUTO DE INVESTIGACION

Desarrollo del Estudio de Viabilidad y
Factibilidad del Emprendimiento

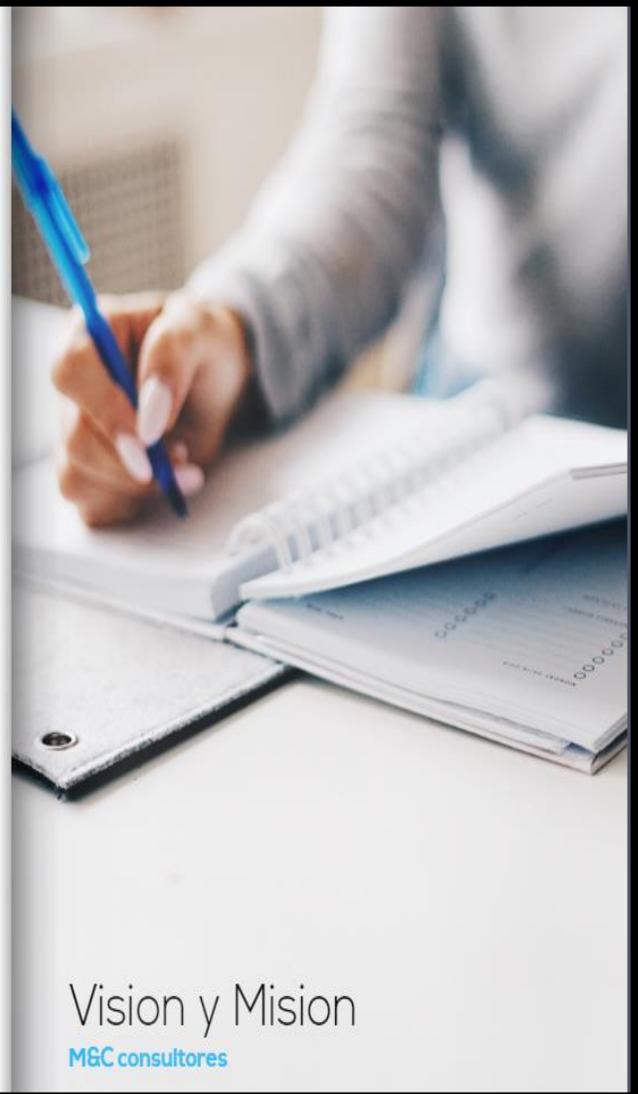
Código: PRS-F-63

Versión: 2

Página: 81 de 101

Contenido

Vision y Mision	2
Servicios	5
Valores	7
Contacto	8



Vision y Mision

M&C consultores



Universidad
Católica
de Manizales
ESCUELA DE INGENIERIA

Desarrollo del Estudio de Viabilidad y Factibilidad del Emprendimiento

Código: PRS-F-63

Versión: 2

Página: 82 de 101

2

Sobre Nosotros M&C Consultores

Somos una empresa creada en el año 2022 ubicada en la región antioqueña, en el sur del valle de aburrá en el municipio de Itagüí. Nuestro equipo profesional e interdisciplinar está especializado en la consultoría y prestación de servicios relacionados con el sistema de gestión de salud y seguridad en el trabajo incorporando en nuestros servicios el uso de herramientas tecnológicas que facilitan la gestión de los sistemas de calidad y estandarización de procesos.

Mision

Ayudar a las empresas a asegurar la sostenibilidad y competitividad, haciendo de la gestión de la SST una decisión estratégica, con una experiencia innovadora, práctica, fácil y efectiva a través de las TIC.

Vision

Para el año 2027 ser una empresa confiable, posicionada y reconocida en la región como una de las mejores consultoras en temas de Salud y Seguridad laboral, caracterizados por la aplicación e innovación de las herramientas tecnológicas logrando así la calidad del servicio, mejoramiento de los procesos y satisfacción de nuestros clientes.



Servicios:

Auditoria, Asesoría y Consultoría

M&C consultores brinda el acompañamiento para tus procesos y tu empresa, relacionados con la salud y seguridad en el trabajo. Puedes contar con un grupo profesional que te guíara durante todo el proceso y se enfocara en las necesidades y objetivos que cada cliente requiera. Auditorías, asesorías y consultorías frente al SG-SST están enfocadas en la metodología PHVA que garantizan una efectividad y seguridad frente a los controles del sistema de gestión con la confianza y acompañamiento permanente de un profesional.

Diseño e Implementación del SG-SST

El diseño e implementación de un sistema de gestión no debe ser un proceso agobiante, nosotros facilitamos el proceso enfocándonos en sus necesidades y objetivos gerenciales logrando un sistema de gestión a la medida y con el acompañamiento permanente dentro de la implementación del sistema de gestión que le brindara seguridad y confianza en temas de seguridad frente a los entes reguladores y en el ambiente de trabajo de sus empleados.

Capacitaciones y Pausas Activas

Dentro de nuestro servicio encontraras charlas, capacitaciones y formación para el personal administrativo y operativo, un plan que vaya encaminado a fortalecer la cultura del autocuidado alineado con las necesidades de su empresa que puede ser de manera virtual por medio de un aplicativo móvil que facilitara el acceso y el manejo del tiempo. También se cuenta este servicio de la forma tradicional presencial.

Adicionalmente a través del aplicativo móvil encontraras pausas activas diarias diferentes, innovadoras, cortas y de manera personalizada para el perfil de su equipo de trabajo.

Documentación del SG-SST

Nuestro sistema de documentación digital facilitara el manejo y acceso de la información del sistema de gestión aportando innovación dentro de sus procesos con el uso de la tecnología y disminuyendo el uso de papel contribuyendo significativamente al cuidado del medio ambiente. Desde nuestro aplicativo móvil tendrá acceso fácil y rápido a la documentación y podrá manejar, monitorear y realizar seguimiento al SG-SST desde cualquier lugar y en el momento que desee, teniendo información a la mano en todo momento.

M&C

Consultores

Nuestros valores organizaciones están enfocados en crear una red de confianza y generar servicios de valor para nuestros clientes, somos sus aliados en la construcción de ambientes seguros para sus empleados.

Valores Organizacionales:

Responsabilidad, Confianza, Compromiso,
Competitividad, Honestidad, Trabajo en
equipo, Flexibilidad, Calidad.

CONFIANZA

Equipos de trabajo
interdisciplinarios y
especializados en SG-SST

SEGURIDAD E INNOVACION

Servicios enfocados en la
seguridad y efectividad con
ayuda de las herramientas
tecnológicas



Universidad[®]
Católica
de Manizales
ESCUELA DE INGENIERIA

Desarrollo del Estudio de Viabilidad y
Factibilidad del Emprendimiento

Código: PRS-F-63

Versión: 2

Página: 84 de 101



6. Plan Organizacional

6.1. Pensamiento estratégico

6.1.1. Principios Corporativos

Los principios corporativos de M&C Consultores están enfocados en crear una red de confianza y generar servicios de valor para nuestros clientes, somos sus aliados en la construcción de ambientes seguros para sus empleados. Los valores que caracterizan a

	Desarrollo del Estudio de Viabilidad y Factibilidad del Emprendimiento	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	85 de 101

M&C Consultores son responsabilidad, confianza, compromiso, competitividad, honestidad, trabajo en equipo, flexibilidad y calidad.

6.1.2. Misión de la Empresa

La misión de M&C Consultores es ayudar a las empresas asegurar la sostenibilidad y la competitividad, haciendo de la Gestión de la SST una decisión estratégica con una experiencia innovadora, practica, fácil y efectiva a través de las TIC.

6.1.3. Visión de la Empresa

Para el año 2027 M&C Consultores logrará ser una empresa confiable, posicionada y reconocida en la región como una de las mejores consultoras en temas de Seguridad y Salud laboral, caracterizados por la aplicación e innovación de las herramientas tecnológicas logrando así la calidad del servicio, mejoramiento de los procesos y satisfacción de nuestros clientes.

6.1.4. Objetivos Estratégicos

Los objetivos estratégicos de M&C Consultores se encuentran implícitos en la visión de la empresa a un plazo de 5 años, estos son:

- M&C Consultores prestará sus servicios en SST a las empresas usuarias mediante asesoría personalizada de manera presencial, virtual y/o mixta,, esto garantizará una mayor cobertura en servicios y acompañamiento a sus clientes.
- Ofrecer un constante acompañamiento a las empresas usuarias para desarrollar las actividades propuestas por cada empresa y de esta manera, aumentar el

número de ventas planificadas por mes, cumpliendo así la normativa del marco legal vigente en la implementación del SG-SST.

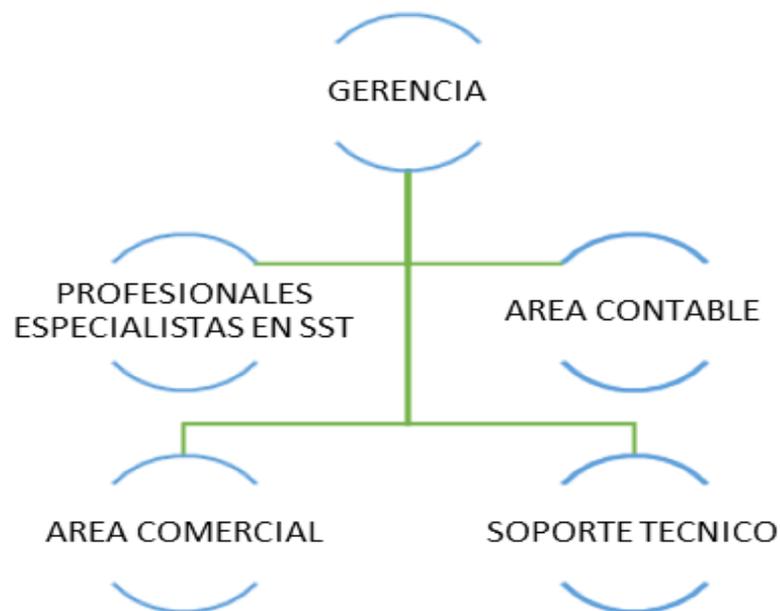
- Alcanzar un crecimiento del 40% en la capacidad, calidad e innovación de los servicios ofertados en manera M&C Consultores para captar empresas interesadas en adquirir los servicios en SG-SST.

6.2. Estructura organizacional

Ilustración 9. Estructura organizacional.



M&C CONSULTORES



 Universidad Católica de Manizales <small>INSTITUTO DE INVESTIGACION</small>	Desarrollo del Estudio de Viabilidad y Factibilidad del Emprendimiento	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	87 de 101

6.3. Análisis Legal y Normativo

6.3.1. Legislación aplicable

M&C Consultores implementa el Sistema de Gestión de Seguridad y Salud en el Trabajo, se rige bajo las siguientes normativas aplicables en temas de Seguridad y Salud en el Trabajo.

- Resolución 0312 de 2019: En esta Resolución se encuentra contenidos los estándares mínimos de obligatorio cumplimiento en el SG-SST para empleadores y contratantes.
- Resolución 4927 de 2016: Esta resolución establece los parámetros y los requisitos para desarrollar, certificar y registrar la capacitación virtual en el SG-SST. (SURA)
- Resolución 1401 de 2007: Esta Resolución reglamenta la investigación de incidentes y accidentes de trabajo.
- Ley 9 de 1979: Esta ley contiene las medidas sanitarias en materia de Seguridad y Salud en el Trabajo.
- Ley 1562 de 2012: Modifica el Sistema de Riesgos Laborales y se dictan otras disposiciones en materia de salud ocupacional.
- Decreto 052 de 2017: Por medio del cual se modifica el artículo 2.2.4.6.37 del decreto 1072 de 2015 sobre la transición para la implementación del sistema de gestión de la seguridad y salud en el trabajo.
- Decreto 1072 de 2015: Es el decreto Único Reglamentario del Sector Trabajo.
- Decreto 1507 de 2014: Es el Manual único para la calificación de la pérdida de la capacidad laboral y ocupacional

 Universidad Católica de Manizales <small>INSTITUTO DE INVESTIGACION</small>	Desarrollo del Estudio de Viabilidad y Factibilidad del Emprendimiento	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	88 de 101

6.3.2. Tipo de sociedad

M&C Consultores se constituye como una Sociedad por Acciones Simplificada (SAS). Se encuentra conformada por dos socios accionistas. Como M&C Consultores es un emprendimiento, crear una sociedad SAS es más flexible que facilita la creación de microempresa, facilita la creación de relaciones en materia de negociación y se puede garantizar el desarrollo y el crecimiento de la misma a través del apoyo de fondos de capital.

Para que M&C Consultores sea una SAS, se debe seguir las siguientes gestiones

- Comprobar en el RUES que el nombre se encuentra disponible.
- Elaborar los estatutos propios de la empresa.
- Autenticar dichos estatutos.
- Documentos requeridos (Fotocopia del documento de identidad de los socios y un certificado de existencia).
- Inscribirse a la Cámara de Comercio de Medellín.
- Tramitar la cuenta bancaria.
- Registro en la DIAN para obtener el RUT.
- Registro ante la Secretaría Distrital de Hacienda y obtener el RIT (Registro de Información Tributaria).
- Contar con la Licencia que certifica que ambos socios son Especialistas en Seguridad y Salud en el Trabajo.

6.3.3. Obligaciones y beneficios

Al tratarse de una SAS se realiza la correspondiente investigación sobre las obligaciones que tiene este tipo de sociedad, estas obligaciones son:

	Desarrollo del Estudio de Viabilidad y Factibilidad del Emprendimiento	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	89 de 101

- Retención en la fuente a título de renta, IVA e ICA.
- Son responsable del IVA en caso de realizar una actividad grada con este impuesto.
- Son contribuyentes del impuesto a la renta del régimen ordinario.
- Están obligados a expedir facturas.
- Deben recolectar información exógena.
- Son responsable del impuesto de industria y comercio.
- Deben pagar el impuesto predial.
- Están obligados a llevar contabilidad.
- Deben tener un reviso fiscal según el monto de sus ingresos o activos.

(Gerencie.com)

7. Plan de Gestión de Riesgos

7.1. Estrategia de mitigación según el análisis PESTAL

7.2. Riesgos de producto

7.3. Riesgo de organización

7.4. Riesgo de mercado/segmento

Tabla 26. Gestión de riesgos.

CATEGORIA	RIESGO	NIVEL	ESTRATEGIA DE PREVENCIÓN	ESTRATEGIA DE MITIGACIÓN
POLITICAS	Cambio de gobierno, pasar a un gobierno de ideas de izquierda.	Alto	No optar por apoyar ideas de izquierda.	Promociones de ventas y fidelización de clientes.



ECONÓMICAS	Inflación post pandemia, altas tasas de interés.	Alto	No tomar decisiones bancarias o inversiones, o préstamos.	Manejo óptimo de los recursos financieros. No realizar préstamos financieros ya que las tasas de préstamos serán más altas.
SOCIOCULTURALES	Regionalismo empresarial	Medio	Mostrar el aporte al desarrollo de las empresas de la región.	Nuevos sectores, Abrir mercados y conseguir clientes que den respaldo y confianza a los nuevos clientes.
TECNOLOGÍAS	Brecha tecnológica	Medio	Capacitaciones a los clientes	implementación de estrategias sin uso de la tecnología
AMBIENTALES	Recesiones energéticas	Medio	Ayudar a mitigar el impacto ambiental contribuyendo a las buenas prácticas ambientales	Optimización de las jornadas de trabajo, equipos ahorradores, seguridad de la información.
LEGALES	Nuevas leyes, impuestos o aranceles para las pequeñas empresas	Alto	Mantener el área contable al día con estrategias de ahorro	Alcanzar objetivos comerciales para poder obtener los fondos, alcanzar beneficios tributarios.
PRODUCTO / SERVICIO	Competencia	BAJO	Innovación en el mercado	Estrategias de mercadeo y fidelización de clientes
ORGANIZACIONAL	Corrupción	Alto	Refuerzo de la cultura organizacional y sentido de pertenencia.	Acuerdos de confidencialidad
	Mercado no	Alto	Campañas de	Abrirse a conseguir

	Desarrollo del Estudio de Viabilidad y Factibilidad del Emprendimiento	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	91 de 101

SEGMENTO/MERCADO	receptivo al cambio		importancia y beneficios de los sistemas de gestión	nuevos segmentos de mercado.
-------------------------	---------------------	--	---	------------------------------

8. Plan Financiero.

8.1. Análisis de costos de operación.

Dentro de los costos de operación se encuentran los gastos pre operativo y la nómina.

Tabla 27. Gastos pre- operativos.

M&C CONSULTORES SAS		
GASTOS PRE OPERATIVOS		
ITEM	DESCRIPCION	VALOR
Registro en cámara y comercio	Cámara de comercio aburra sur	\$36.000
Certificado de Cámara y comercio	Cámara de comercio aburra sur	\$6.200
Contador	prestación de servicios de tramites de creación de empresa	\$1.500.000
TOTAL		\$1.542.200

Se especifican los gastos de creación de empresa.

Dentro de la nómina se incluyó solamente a las especialistas en salud ocupacional y el practicante de ingeniera de sistemas que es la persona encargada del soporte técnico de la aplicación y los servicios web.



Tabla 28. Gasto personal de nómina.

CARGO	TIPO DE CONTRATO	Devengado				
		Salario básico	Días liquidados	Salario devengado	Auxilio de transporte	Total devengado
ESPECIALISTA EN SST 1	INDEFINIDO DIRECTO CON LA COMPAÑÍA	\$ 1.000.000	30	\$ 1.000.000	\$ 117.172	\$ 1.117.172
ESPECIALISTA EN SST 2	INDEFINIDO DIRECTO CON LA COMPAÑÍA	\$ 1.000.000	30	\$ 1.000.000	\$ 117.172	\$ 1.117.172
PRACTICANTE UNIVERSITARIO DE SISTEMAS	CONTRATO DE APRENDIZAJE RENOVANDO CADA SEMESTRE CON APRENDICES	\$ 1.000.000	30	\$ 750.000		\$ 750.000
TOTAL				\$ 2.750.000	\$ 234.344	\$ 2.984.344

Tabla 29. Gatos seguridad social y parafiscales del personal de nómina.

CARGO	TIPO DE CONTRATO	seguridad social, parafiscales							Provisión de vacaciones	Total Provisiones
		ARL(riesgo 1, oficina)	Pensión	Caja de compensacion	prima de servicios	cesantias	Interes cesantias			
ESPECIALISTA EN SST 1	INDEFINIDO DIRECTO CON LA COMPAÑÍA	\$ 5.832	\$ 134.061	\$ 44.687	\$ 93.060	\$ 93.060	\$ 11.167	\$ 46.586	\$ 428.453	
ESPECIALISTA EN SST 2	INDEFINIDO DIRECTO CON LA COMPAÑÍA	\$ 5.832	\$ 134.061	\$ 44.687	\$ 93.060	\$ 93.060	\$ 11.167	\$ 46.586	\$ 428.453	
PRACTICANTE UNIVERSITARIO DE SISTEMAS	CONTRATO DE APRENDIZAJE RENOVANDO CADA SEMESTRE CON APRENDICES	\$ 3.915	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 3.915	
TOTAL		\$ 15.578	\$ 268.121	\$ 89.374	\$ 186.121	\$ 186.121	\$ 22.335	\$ 93.172	\$ 860.822	

	Desarrollo del Estudio de Viabilidad y Factibilidad del Emprendimiento	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	93 de 101

Tabla 30. Gastos de nómina proyección 3 años.

M&C CONSULTORES SAS					
NOMINA					
CARGO	TIPO DE CONTRATO	NOMINA SEPTIEMBRE 2022	AÑO 2022	AÑO 2023 incremento del 6.5%	AÑO 2024 incremento del 8.5%
ESPECIALISTA EN SST 1	INDEFINIDO DIRECTO CON LA COMPAÑÍA	\$ 1.428.453	\$ 5.713.813	\$ 18.255.634	\$ 18.384.944
ESPECIALISTA EN SST 2	INDEFINIDO DIRECTO CON LA COMPAÑÍA	\$ 1.428.453	\$ 5.713.813	\$ 18.255.634	\$ 18.384.944
PRACTICANTE UNIVERSITARIO DE SISTEMAS	CONTRATO DE APRENDIZAJE RENOVANDO CADA SEMESTRE CON APRENDICES	\$ 753.915	\$ 3.015.660		
TOTAL		\$ 3.610.822	\$ 14.443.287	\$ 36.511.267	\$ 36.769.889

Tabla 31. Gastos mensuales.

M&C CONSULTORES SAS		
Costos y gastos fijos mensuales		
ITEM	DESCRIPCION	Totales
Nómina	Nómina empleados Mensual	\$ 2.984.344
Prestaciones Sociales	Provisión Mensual	\$ 860.822
Internet	Plan mensual de 200 GB	\$ 150.000
Marketing y publicidad	Publicidad de la marca y redes sociales	\$ 416.667
Contador	Prestacion de servicios	\$ 800.000
Infraestructura en la nube	Costo mensual de capacidad en la nube	\$ 90.000
Consumibles Oficina	Oficio y carta Lapiceros otros	\$ 35.000
Cuota Banco	Pago Cuota Crédito Bancario	\$ 2.748.551
Total mes 2022		\$ 5.336.832

	Desarrollo del Estudio de Viabilidad y Factibilidad del Emprendimiento	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	94 de 101

8.2. Plan de inversiones

Los gastos de maquinaria y equipo son pocos ya que como se va a realizar trabajo en casa no se necesitan inmuebles y los demás enseres ya se tienen. Inversiones solamente se tiene el costo del desarrollo del aplicativo móvil.

Tabla 32. Costos de inversión en maquinaria y equipos.

M&C CONSULTORES SAS				
MAQUINARIA Y EQUIPO				
ITEM	DESCRIPCION	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	COSTO TOTAL
Equipo de computo	Computador Portátil ASUS VivoBook Pro OLED 14" Pulgadas K3400PA - Intel Core i5 - RAM 16GB - Disco Estado Sólido 512GB - Azul	1	\$ 3.749.000	\$ 3.749.000
Impresora	Impresora Multifuncional Ecotank L4160	1	\$ 1.030.000	\$ 1.030.000
Desarrollo de aplicativo Movil Durante 3 meses	Entrega del proyecto, documentacion de la funcion del aplicativo, capa frontend, capa backend	1	\$ 50.000.000	\$ 50.000.000
TOTAL				\$ 54.779.000

8.3. Plan de financiación

Las necesidades de financiación se obtienen de las necesidades mensuales para el primer año teniendo en cuenta los costos pre operacional, la nómina y las inversiones iniciales.

Tabla 33. Necesidades de financiación.

M&C CONSULTORES SAS						
NECESIDADES DE FINANCIACION						
MONTO	\$ 83.164.162	Pesos	Credito de libre inversion con una entidad bancaria, a tasa fija y cuota fija por un periodo de 50 meses			
CUOTAS	50	cuotas mensuales				
INTERES mensual	2%	TE MENSUAL				
INTERES annual	24%	TE ANNUAL				
CUOTAS	CAPITAL	INTERES	SEGURO	VALOR CUOTA PRESTAMO	VALOR CUOTA MENSUAL	SALDO
1	\$ 983.267	\$ 1.663.283	\$ 102.000	\$ 2.646.551	\$ 2.748.551	\$ 83.164.162
2	\$ 1.002.933	\$ 1.643.618	\$ 102.000	\$ 2.646.551	\$ 2.748.551	\$ 82.180.895
3	\$ 1.022.991	\$ 1.623.559	\$ 102.000	\$ 2.646.551	\$ 2.748.551	\$ 81.177.962
4	\$ 1.043.451	\$ 1.603.099	\$ 102.000	\$ 2.646.551	\$ 2.748.551	\$ 80.154.971
5	\$ 1.064.320	\$ 1.582.230	\$ 102.000	\$ 2.646.551	\$ 2.748.551	\$ 79.111.520
6	\$ 1.085.607	\$ 1.560.944	\$ 102.000	\$ 2.646.551	\$ 2.748.551	\$ 78.047.199
7	\$ 1.107.319	\$ 1.539.232	\$ 102.000	\$ 2.646.551	\$ 2.748.551	\$ 76.961.593
8	\$ 1.129.465	\$ 1.517.085	\$ 102.000	\$ 2.646.551	\$ 2.748.551	\$ 75.854.274
9	\$ 1.152.054	\$ 1.494.496	\$ 102.000	\$ 2.646.551	\$ 2.748.551	\$ 74.724.809
10	\$ 1.175.095	\$ 1.471.455	\$ 102.000	\$ 2.646.551	\$ 2.748.551	\$ 73.572.755
11	\$ 1.198.597	\$ 1.447.953	\$ 102.000	\$ 2.646.551	\$ 2.748.551	\$ 72.397.659
12	\$ 1.222.569	\$ 1.423.981	\$ 102.000	\$ 2.646.551	\$ 2.748.551	\$ 71.199.062
13	\$ 1.247.021	\$ 1.399.530	\$ 102.000	\$ 2.646.551	\$ 2.748.551	\$ 69.976.492
14	\$ 1.271.961	\$ 1.374.589	\$ 102.000	\$ 2.646.551	\$ 2.748.551	\$ 68.729.472
15	\$ 1.297.400	\$ 1.349.150	\$ 102.000	\$ 2.646.551	\$ 2.748.551	\$ 67.457.511
16	\$ 1.323.348	\$ 1.323.202	\$ 102.000	\$ 2.646.551	\$ 2.748.551	\$ 66.160.110
17	\$ 1.349.815	\$ 1.296.735	\$ 102.000	\$ 2.646.551	\$ 2.748.551	\$ 64.836.762
18	\$ 1.376.812	\$ 1.269.739	\$ 102.000	\$ 2.646.551	\$ 2.748.551	\$ 63.486.947
19	\$ 1.404.348	\$ 1.242.203	\$ 102.000	\$ 2.646.551	\$ 2.748.551	\$ 62.110.135
20	\$ 1.432.435	\$ 1.214.116	\$ 102.000	\$ 2.646.551	\$ 2.748.551	\$ 60.705.787
21	\$ 1.461.084	\$ 1.185.467	\$ 102.000	\$ 2.646.551	\$ 2.748.551	\$ 59.273.352
22	\$ 1.490.305	\$ 1.156.245	\$ 102.000	\$ 2.646.551	\$ 2.748.551	\$ 57.812.269
23	\$ 1.520.111	\$ 1.126.439	\$ 102.000	\$ 2.646.551	\$ 2.748.551	\$ 56.321.963
24	\$ 1.550.514	\$ 1.096.037	\$ 102.000	\$ 2.646.551	\$ 2.748.551	\$ 54.801.852
25	\$ 1.581.524	\$ 1.065.027	\$ 102.000	\$ 2.646.551	\$ 2.748.551	\$ 53.251.339
26	\$ 1.613.154	\$ 1.033.396	\$ 102.000	\$ 2.646.551	\$ 2.748.551	\$ 51.669.815
27	\$ 1.645.417	\$ 1.001.133	\$ 102.000	\$ 2.646.551	\$ 2.748.551	\$ 50.056.661
28	\$ 1.678.326	\$ 968.225	\$ 102.000	\$ 2.646.551	\$ 2.748.551	\$ 48.411.243
29	\$ 1.711.892	\$ 934.658	\$ 102.000	\$ 2.646.551	\$ 2.748.551	\$ 46.732.917
30	\$ 1.746.130	\$ 900.421	\$ 102.000	\$ 2.646.551	\$ 2.748.551	\$ 45.021.025
31	\$ 1.781.053	\$ 865.498	\$ 102.000	\$ 2.646.551	\$ 2.748.551	\$ 43.274.895
32	\$ 1.816.674	\$ 829.877	\$ 102.000	\$ 2.646.551	\$ 2.748.551	\$ 41.493.843
33	\$ 1.853.007	\$ 793.543	\$ 102.000	\$ 2.646.551	\$ 2.748.551	\$ 39.677.169
34	\$ 1.890.067	\$ 756.483	\$ 102.000	\$ 2.646.551	\$ 2.748.551	\$ 37.824.162
35	\$ 1.927.869	\$ 718.682	\$ 102.000	\$ 2.646.551	\$ 2.748.551	\$ 35.934.094
36	\$ 1.966.426	\$ 680.125	\$ 102.000	\$ 2.646.551	\$ 2.748.551	\$ 34.006.226
37	\$ 2.005.755	\$ 640.796	\$ 102.001	\$ 2.646.551	\$ 2.748.552	\$ 32.039.800
38	\$ 2.045.870	\$ 600.681	\$ 102.002	\$ 2.646.551	\$ 2.748.553	\$ 30.034.045
39	\$ 2.086.787	\$ 559.764	\$ 102.003	\$ 2.646.551	\$ 2.748.554	\$ 27.988.175
40	\$ 2.128.523	\$ 518.028	\$ 102.004	\$ 2.646.551	\$ 2.748.555	\$ 25.901.388
41	\$ 2.171.093	\$ 475.457	\$ 102.005	\$ 2.646.551	\$ 2.748.556	\$ 23.772.865
42	\$ 2.214.515	\$ 432.035	\$ 102.006	\$ 2.646.551	\$ 2.748.557	\$ 21.601.772
43	\$ 2.258.805	\$ 387.745	\$ 102.007	\$ 2.646.551	\$ 2.748.558	\$ 19.387.257
44	\$ 2.303.982	\$ 342.569	\$ 102.008	\$ 2.646.551	\$ 2.748.559	\$ 17.128.452
45	\$ 2.350.061	\$ 296.489	\$ 102.009	\$ 2.646.551	\$ 2.748.560	\$ 14.824.470
46	\$ 2.397.062	\$ 249.488	\$ 102.010	\$ 2.646.551	\$ 2.748.561	\$ 12.474.409
47	\$ 2.445.004	\$ 201.547	\$ 102.011	\$ 2.646.551	\$ 2.748.562	\$ 10.077.347
48	\$ 2.493.904	\$ 152.647	\$ 102.012	\$ 2.646.551	\$ 2.748.563	\$ 7.632.343
49	\$ 2.543.782	\$ 102.769	\$ 102.013	\$ 2.646.551	\$ 2.748.564	\$ 5.138.439
50	\$ 2.594.657	\$ 51.893	\$ 102.014	\$ 2.646.551	\$ 2.748.565	\$ 2.594.657
51	\$ 2.646.551	-\$ 0	\$ 102.015	\$ 2.646.551	\$ 2.748.566	-\$ 0

8.4. Análisis del punto de equilibrio.

Tabla 34. Punto de equilibrio.

PUNTO DE EQUILIBRIO M&C CONSULTORES									
NOMBRE DEL SERVICIO	PRESUPUESTO DE VENTAS POR MES	PORCENTAJE DE PARTICIPACIÓN	PRECIO	COSTO VARIABLE	MARGEN DE CONTRIBUCIÓN	MARGEN PONDERADO	PUNTO DE EQUILIBRIO EN CANTIDADES	PUNTO DE EQUILIBRIO EN PESOS	COSTO VARIABLE TOTAL
Diseño e implementación del SG-SST	5	1,9%	\$ 3.000.000	\$ 50.000	\$ 2.950.000	\$ 55.660,4	0,38	\$ 1.133.085,42	\$ 18.884,76
Servicio de gestión del SG-SST con aplicativo móvil	10	3,8%	\$ 250.000	\$ 1.250.000	-\$ 1.000.000	-\$ 37.735,8	0,76	\$ 188.847,57	\$ 944.237,85
Auditorías	40	15,1%	\$ 360.000	\$ 50.000	\$ 310.000	\$ 46.792,5	3,02	\$ 1.087.762,01	\$ 151.078,06
Pausas activas y actividades empresariales,	25	9,4%	\$ 150.000	\$ 50.000	\$ 100.000	\$ 9.434,0	1,89	\$ 283.271,36	\$ 94.423,79
Capacitaciones al personal administrativo y operativo	80	30,2%	\$ 250.000	\$ 50.000	\$ 200.000	\$ 60.377,4	6,04	\$ 1.510.780,56	\$ 302.156,11
Capacitaciones al personal administrativo y operativo más de 16 personas, presenciales	80	30,2%	\$ 400.000	\$ 50.000	\$ 350.000	\$ 105.660,4	6,04	\$ 2.417.248,90	\$ 302.156,11
Inspecciones y valoraciones a empresa	80	30,2%	\$ 120.000	\$ 50.000	\$ 70.000	\$ 21.132,1	6,04	\$ 725.174,67	\$ 302.156,11
Asesoría y consultoría	20	7,5%	\$ 120.000	\$ 50.000	\$ 70.000	\$ 5.283,0	1,51	\$ 181.293,67	\$ 75.539,03
TOTAL	265	100,0%			\$ -	\$ 266.603,8			

8.5. Estado de resultados proyectado

Tabla 35. Estado de pérdidas y ganancias, proyección a 3 años.

M&C CONSULTORES SAS					
ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS					
AÑO 1	PROYECCION DE VENTAS DEL MES	COSTOS DE LAS VENTAS	UTILIDAD BRUTA	TOTAL GASTOS MENSUALES	UTILIDAD O PERDIDA
MES 1	\$ 58.650.000	\$ 1.250.000	\$ 57.400.000	\$ 5.336.832	\$ 52.063.168
MES 2	\$ 58.650.000	\$ 1.250.000	\$ 57.400.000	\$ 5.336.832	\$ 52.063.168
MES 3	\$ 58.650.000	\$ 1.250.000	\$ 57.400.000	\$ 5.336.832	\$ 52.063.168
MES 4	\$ 58.650.000	\$ 1.250.000	\$ 57.400.000	\$ 5.336.832	\$ 52.063.168
TOTAL	\$ 234.600.000	\$ 5.000.000	\$ 229.600.000	\$ 21.347.329	\$ 208.252.671
AÑO 2	PROYECCION DE VENTAS DEL AÑO	COSTOS DE LAS VENTAS	UTILIDAD BRUTA	TOTAL GASTOS MENSUALES	UTILIDAD O PERDIDA
	\$ 1.319.829.100	\$ 179.865.000	\$ 1.139.964.100	\$ 101.187.324	\$ 1.038.776.776
AÑO 3	PROYECCION DE VENTAS DEL AÑO	COSTOS DE LAS VENTAS	UTILIDAD BRUTA	TOTAL GASTOS MENSUALES	UTILIDAD O PERDIDA
	\$ 1.425.415.428	\$ 194.254.200	\$ 1.231.161.228	\$ 109.788.247	\$ 1.121.372.981

	Desarrollo del Estudio de Viabilidad y Factibilidad del Emprendimiento	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	97 de 101

9. Conclusiones y Recomendaciones

Conclusiones

Se ha observado un gran crecimiento en la creación de pequeñas y medianas empresas en el sector gastronómico, lo que indica una gran demanda de consultorías que brinden servicios en SG-SST. Al tener un aumento de dichas empresas, estas requieren adquirir servicios para implementar un SG-SST y que se refleje un equilibrio costo-beneficio y calidad.

La creación de M&C Consultores es viable porque el sector gastronómico presenta una tendencia al incremento de la creación de más micro y medianas empresas, en este sector se invierte poco en temas de SST, pero con los servicios ofrecidos por M&C Consultores pueden adquirir servicios de calidad, precios considerables que permiten a dichas empresas realizar una inversión para cumplir a cabalidad la normativa legal vigente en SST.

Por ser un requisito legal descrito en el Decreto 1072 del 2015 el empleador debe velar por la salud y la seguridad de sus empleados, por ello, debe implementar el SG-SST, esto es una ventaja para los empresarios de las micro y medianas empresas, el contar con un buen Programa de SG-SST, cumplir la normatividad legal vigente para evitar enfermedades laborales, accidentes e incidentes de trabajo, sanciones legales y así obtener un acompañamiento en todos los procesos para la implementación del SG-SST, consultoría, la capacitación de sus trabajadores y la evaluación de cumplimiento a través de las auditorías.

La propuesta es pertinente en relación al contexto actual del sector gastronómico, según el análisis y estudio realizado, existe una gran tendencia a la creación y desarrollo



de micro y medianas empresas en el Valle de Aburrá en el sector gastronómico, es un buen indicador, porque aumenta la demanda de empresas que requieren la implementación del SG-SST, y es una gran oportunidad para que M&C Consultores ofrezca su portafolio de servicios y brinde acompañamiento a sus clientes a través del diseño, la implementación, el seguimiento, el mejoramiento continuo y el control del Sistema de Gestión de Seguridad y Salud en el Trabajo, logrando así posicionarse en el mercado por la oferta de servicios de calidad.

Financieramente el proyecto de M&C consultores es viable, el riesgo latente es la creación de otras consultorías en SST que ofrezca los mismos o más servicios o que tengan mayor cobertura.

Después de realizado el presente trabajo que como objetivo tiene la evaluación de la viabilidad de la creación de M&C CONSULTORES se concluye que la idea de negocio es viable dentro del estudio de mercado, oportunidad, innovación, técnico y financiero arrojando resultados positivos que sustentan la viabilidad del proyecto.

Recomendaciones

Es de vital importancia contar con personal calificado y especialista en Seguridad y Salud en el Trabajo, que cuenten con la licencia y las habilidades requeridas para ejercer las funciones del cargo, para diseñar, implementar, auditar, capacitar y acompañar a las empresas usuarias en temas del SG-SST, para que la empresa M&C Consultores sea identificada como una empresa que ofrece servicios de calidad, que tiene profesionales íntegros y expertos atentos a las necesidades sus usuarios.

Estar siempre prestos a las necesidades de sus usuarios ya que, el pilar de toda empresa es el bienestar de sus trabajadores, un trabajador sano significa que es un

	Desarrollo del Estudio de Viabilidad y Factibilidad del Emprendimiento	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	99 de 101

trabajador productivo. Siempre debe de promover la salud de los trabajadores, los entornos saludables y prevenir las enfermedades.

El sector gastronómico muestra una tendencia creciente en la creación de nuevas empresas, también es viable estudiar otros segmentos donde se puedan ofertar los servicios de M&C Consultores, por ejemplo, el sector informal del comercio industrial.

Una herramienta innovadora de la prestación de servicios de M&C Consultores es la implementación del aplicativo móvil, esta brindará elementos complementarios para llevar a cabo las pausas activas, capacitaciones y demás servicios ofertados por lo que se recomienda mantener las actualizaciones pertinentes de tecnología.

10. Bibliografía

Centro de estudios de la empresa micro, & Camara de comercio Aburra sur. (2020).

INFORME DINÁMICA MICROEMPRESARIAL.

https://www.camaramedellin.com.co/Portals/0/Documentos/2020/Informe_dinamica_microempresarial%20Medell%C3%ADn_enero_junio_2020.pdf

Coronel López, J., Torres Gómez, E., López González, M., & Torres Gorrón, J. (2020).

IMPACTOS-ECONÓMICOS-Y-EMPRESARIALES-EN-EL-ABURRÁ-SUR.

<https://ccas.org.co/wp-content/uploads/IMPACTOS-ECON%93MICOS-Y-EMPRESARIALES-EN-EL-ABURR%C3%81-SUR.pdf>

el Tiempo. (2021). La brecha tecnológica en el mundo es cada vez más grande. *El Tiempo*.

Galán Feced, C. (2022). Estos son los países con más armas nucleares del mundo en 2022.

Bussines Insider .

	Desarrollo del Estudio de Viabilidad y Factibilidad del Emprendimiento	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	100 de 101

OSORIO MONTOYA, M. (2020). ¿Qué impacto real tiene que el Aburrá sea Valle del Software? *El Colombiano* . <https://www.elcolombiano.com/antioquia/que-significa-que-el-area-metropolitana-sea-un-valle-del-software-IA14275386>

Portafolio. (2022, February 10). La Oede estima que el PIB de Colombia crezca 5,5 % en 2022. *Revista Portafolio*. <https://www.portafolio.co/economia/finanzas/crecimiento-economico-para-colombia-en-el-2022-segun-la-oede-561590>

The Physics Arxiv Blog, & Moya, L. (2015, April 23). Hay un 50% de probabilidades de que ocurra otro Chernóbil hasta 2050. *MIT Technology Review* .

Buitrago, P. A. (2020). *Plan de negocios para la creación de una empresa de consultoría en SG-SST basado en el uso de herramientas digitales*. Bogotá.

Clara Maria Ortegón Pinilla, M. A. (2019). *Plan de negocios para la creación de empresa de servicios especializados en seguridad y salud en el trabajo en el municipio de Chiquinquirá*. Chiquinquirá.

Claudia Patricia Galindo Sepulveda, L. M. (2016). *Plan de negocios para la creación de una empresa de servicios de asesoría en gestión de la seguridad y salud en el trabajador PROSEGUR*. Bogotá.

Gerencie.com. (s.f.). *Gerencie.com*. Obtenido de <https://www.gerencie.com/aspectos-tributarios-de-la-sociedad-por-acciones-simplificada-s-a-s.html/amp>

SURA, A. (s.f.). *SURA*. Obtenido de <https://www.arsura.com/index.php/decretos-leyes-resoluciones-circulares-y-jurisprudencia>



Universidad®
Católica
de Manizales

VIGILADA MINEDUCACIÓN

*Obra de Iglesia
de la Congregación*



Hermanas de la Caridad
Dominicas de La Presentación
de la Santísima Virgen

Universidad Católica de Manizales
Carrera 23 # 60-63 Av. Santander / Manizales - Colombia
PBX (6)8 93 30 50 - www.ucm.edu.co