

Estudio de Viabilidad para la Creación de una Empresa de Servicios de
Consultoría en Sistemas Integrados de Gestión HSEQ en la Ciudad de Bogotá. 1



**Estudio de Viabilidad para la Creación de una Empresa de Servicios de
Consultoría en Sistemas Integrados de Gestión HSEQ en la Ciudad de Bogotá.**

Lina Gricelda Ruiz Garzón ID: 455743

Francy Viviana Carrero Naranjo ID: 823437

Luisa Fernanda Jaimes Moreno ID 823683

Corporación Universitaria Minuto de Dios
Rectoría Virtual y a Distancia
Programa Especialización en Gerencia de Proyectos
abril de 2022

Estudio de Viabilidad para la Creación de una Empresa de Servicios de
Consultoría en Sistemas Integrados de Gestión HSEQ en la Ciudad de Bogotá. 2

**Estudio de Viabilidad para la Creación de una Empresa de Servicios de
Consultoría en Sistemas Integrados de Gestión HSEQ en la Ciudad de Bogotá.**

Lina Gricelda Ruiz Garzón ID: 455743

Francy Viviana Carrero Naranjo ID: 823437

Luisa Fernanda Jaimes Moreno ID 823683

Trabajo de Grado presentado como requisito para optar al título de Especialista en
Gerencia de Proyectos

Asesor

Jhony Alexander Barrera Lievano

Magister en Administración y Dirección de Empresas

Corporación Universitaria Minuto de Dios

Rectoría Virtual y a Distancia

Programa Especialización en Gerencia de Proyectos

abril de 2022

Contenido

Lista de Tablas	8
Lista de Figuras	10
Lista de Anexos.....	12
Resumen.....	13
Abstract	14
Introducción	15
1. Planteamiento del Problema	17
1.1 Descripción del Problema	17
1.1.1 Diagrama de Ishikawa.....	17
1.1.2. Análisis del Diagrama de Ishikawa.....	18
2. Objetivos	20
2.1. Objetivo General	20
2.2. Objetivos Específicos	20
3. Justificación	21
4. Estudio de Mercado	23
4.1. Descripción del Servicio	23
4.1.1. Atributos	23
4.1.2. Beneficios	23
4.1.3. Clasificación	24
4.1.4. Asignación de la Marca	24
4.1.5. Servicio de Apoyo.....	25
4.1.6. Ficha Técnica del Servicio.....	25
4.2. Descripción del Sector Económico Donde se Enmarca el Proyecto.....	27
4.2.1. Sector y Generalidades del Sector	27
4.2.2. Estadísticas del Sector.....	27

4.2.3. Estructura del Mercado	28
4.3. Estructura del Mercado Local Donde se Ubica el Proyecto.....	29
4.3.1. Ubicación y Zona de Influencia.....	29
4.3.2. Mercado Proveedor	30
4.3.3. Mercado Distribuidor.....	35
4.4. Análisis de la Oferta.....	35
4.4.1. Factores Determinantes de la Oferta.....	35
4.4.2. Matriz de Competidores.....	36
4.4.3. Identificación de Servicios Sustitutos y Servicios Complementarios.....	37
4.5. Análisis de la Demanda.....	37
4.5.1. Mercado Objetivo	38
4.5.2. Perfil del Consumidor	38
4.5.3. Proyección de Demanda Potencial a 10 Años	38
4.5.4. Proyección de Ventas a 10 años.....	41
4.6. Precio.....	41
4.6.1. Precio de Venta de la Competencia	41
4.6.2. Estimación de Gastos Asociados a la Prestación de un solo Servicio	42
4.6.3. Gastos de Prestación del Servicio	43
4.6.4. Precio de Venta Validado en el Mercado (resultados encuesta).....	43
4.6.5. Asignación de Precio	44
4.7. Promoción y Distribución	44
4.7.1. Canales de Comunicación.....	45
4.7.2. Fuerza de Ventas.....	45
4.7.3. Estrategia Publicitaria	46
4.8. De la Encuesta.....	46
4.8.1. De la Construcción del Instrumento	47
4.8.2. De la Validación del Instrumento	50
4.8.3. De la Población Total y la Muestra.....	51

4.8.4.	Resultados	51
4.8.5.	Análisis de la Información y Conclusiones	56
5.	Estudio Técnico	58
5.1.	Localización del Proyecto	58
5.1.1.	Macrolocalización.....	58
5.2.	Microlocalización	58
5.3.	Proceso de Prestación del Servicio.....	60
5.3.1.	Descripción del Proceso de Prestación del Servicio.	60
5.3.2.	Diagrama de Flujo proceso de Prestación del Servicio	61
5.3.3.	Tecnología para el Desarrollo del Proyecto.....	63
5.3.4.	Descripción del Personal para el Proceso de Prestación del Servicio	63
5.3.5.	De la Oficina.....	65
5.2.6.	Control de Calidad y Seguridad Industrial	66
5.2.7.	Resumen de la Inversión Necesaria para la Puesta en Marcha.....	67
6.	Estudio Administrativo – Organizacional.....	69
6.1.	Identificación de la Organización	69
6.1.1.	Nombre	69
6.1.2.	Slogan	69
6.1.3.	Logotipo.....	69
6.2.	Planeación Estratégica.....	70
6.2.1.	Misión.....	70
6.2.2.	Visión.....	70
6.2.3.	Valores Organizacionales	70
6.2.4.	Objetivos organizacionales.....	70
6.2.5.	Políticas organizacionales.....	70
6.3.	Estructura Organizacional	71
6.3.1.	Organigrama	71
6.3.2.	Marco Legal de Vinculación	72

6.4.	Inversión en Adecuación Administrativa.....	72
6.5.	De la Constitución de la Sociedad	72
6.5.1.	Acta de Constitución y Estatutos de la Sociedad.....	73
6.5.2.	Costos de Constitución	73
6.5.3.	Estructura Patrimonial	73
7.	Estudio Legal	74
7.1.	Legislación que Afecta al Proyecto por su Ubicación	74
7.2.	Legislación que Afecta el Desarrollo y/o Venta del Servicio	74
7.3.	Legislación que Afecta los Procesos de Contratación y Vinculación Laboral Según el Proyecto.....	75
7.4.	Legislación Tributaria que Afecta el Proyecto.....	75
8.	Estudio Económico - Financiero.....	76
8.1.	Definición de Inversiones Diferidas.....	76
8.2.	Definición de Inversiones Fijas.....	76
8.3.	Estructura de Capital	77
8.3.1.	Recursos Propios.....	77
8.3.2.	Recursos con Terceros	77
8.4.	Proyección de Presupuestos a 10 Años	77
8.4.1.	Presupuesto de Ventas	77
8.4.2.	Presupuesto de gastos operacionales, no operacionales e ingresos no operacionales	78
8.5.	Proyección de Estados Financieros a 10 Años.....	80
8.5.1.	Estado de Resultados	80
8.6.	Proyección de Flujo de Caja a 10 Años	81
9.	Evaluación Financiera del Proyecto.....	83
9.1.	Evaluación Financiera - Valor Presente Neto y TIR.....	83
9.1.1.	Determinación de la Tasa de Descuento.....	83
9.1.2.	Cálculo del Valor Presente Neto.....	83

Estudio de Viabilidad para la Creación de una Empresa de Servicios de
Consultoría en Sistemas Integrados de Gestión HSEQ en la Ciudad de Bogotá. 7

9.1.3. Cálculo de la Tasa Interna de Retorno	83
10. Conclusiones	84
Referencias.....	86
Anexos	¡Error! Marcador no definido.

Lista de Tablas

Tabla 1. El mercado de proveedor	30
Tabla 2. Matriz de precios de EPPs - Investigación web y propia	35
Tabla 3. Matriz de competidores investigación web y propia	37
Tabla 4. Demanda Potencial a 10 años	39
Tabla 5. Proyección de ventas a 10 años	41
Tabla 6. Precio de venta de la competencia.....	42
Tabla 7. Estimación de gastos un solo servicio 1 año.....	42
Tabla 8. Gastos de prestación del servicio para el año 1	43
Tabla 9. Canales de comunicación del servicio	45
Tabla 10. Matriz elección ubicación del proyecto	59
Tabla 11. Tecnología para el desarrollo del proyecto.....	63
Tabla 12. Perfil del personal para el proceso de producción	64
Tabla 13. Valoración de las obras físicas.....	66
Tabla 14. Inversión en equipos de tecnología.....	67
Tabla 15. Costos en inversiones de obras físicas	68
Tabla 16. Resumen de la inversión para la puesta en marcha del servicio	68
Tabla 17. Costos en inversiones adecuación administrativa.....	72
Tabla 18. Costos de constitución de la empresa -Tarifas 2022. Cámara de comercio de Bogotá	73
Tabla 19. Legislación nacional y local	74
Tabla 20. Normatividad legal vigente.....	75
Tabla 21. Normatividad tributaria.....	75
Tabla 22. Inversiones diferidas	76
Tabla 23. Inversiones fijas	76
Tabla 24. Presupuesto de ventas	77

Estudio de Viabilidad para la Creación de una Empresa de Servicios de
Consultoría en Sistemas Integrados de Gestión HSEQ en la Ciudad de Bogotá. 9

Tabla 25. Presupuesto de gastos operacionales año 1 al 5.....	78
Tabla 26. Presupuesto de gastos operacionales año 6 al 10.....	79
Tabla 27. Presupuesto de gastos no operacionales e ingresos no operacionales año 1 al 5.....	79
Tabla 28. Presupuesto de gastos e ingresos no operacionales año 6 al 10.....	79
Tabla 29. Estado de resultados del año 6 al 10.....	80
Tabla 30. Estado de resultados del año 6 al 10.....	80
Tabla 31. Flujo de caja del año 1 al 5.....	81
Tabla 32. Flujo de caja del año 6 al 10.....	82

Lista de Figuras

Figura 1. Diagrama de Ishikawa del problema	18
Figura 2. Empresas creadas en el periodo de enero a diciembre de 2021, por macro sector - registro mercantil, CCB, enero -diciembre (2021)	22
Figura 3. Logotipo de la compañía	24
Figura 4. Ficha técnica del servicio	26
Figura 5. Crecimiento sectorial del PIB en 2021, porcentaje. Datos expresados en porcentaje. Adaptada de Gráfico 4 Crecimiento sectorial del PIB en 2021, porcentaje. (Mincomercio, 2022)	28
Figura 6. Localización de la oficina. Adoptado de Google (s.f.).....	30
Figura 7. Matriz de precios de tecnología, muebles y papelería- investigación web y propia	32
Figura 8. Resultado encuesta sobre la demanda del servicio.....	40
Figura 9. Resultados encuesta sobre la frecuencia del servicio	40
Figura 10. Resultados encuesta del precio validado en el mercado.....	44
Figura 11. Diseño publicitario	46
Figura 12. Consentimiento informado encuesta	47
Figura 13. Instrumento de recolección de información	50
Figura 14. Validación del instrumento.....	50
Figura 15. Resultado encuesta pregunta 1, tamaño de la empresa.....	51
Figura 16. Resultados encuesta pregunta 2, tiempo en el mercado	52
Figura 17. Resultados encuesta pregunta 3, has contratado servicios de consultoría.....	52
Figura 18. Resultado encuesta pregunta 4, motivo por el cual no contrata el servicio.....	53
Figura 19. Resultado encuesta pregunta 5, ha tenido inconvenientes al solicitar los servicios	53
Figura 20. Resultados encuesta pregunta 6, como califica el servicio.....	54
Figura 21. Resultado encuesta pregunta 7, con qué frecuencia contrata el servicio.....	54
Figura 22. Resultado encuesta8, realiza algún tipo de seguimiento a riesgos	55

Estudio de Viabilidad para la Creación de una Empresa de Servicios de
Consultoría en Sistemas Integrados de Gestión HSEQ en la Ciudad de Bogotá. 11

Figura 23. Resultado encuesta 9, precio que está dispuesto a pagar por el servicio.....	55
Figura 24. Resultado encuesta pregunta 10, cuantos meses en promedio requiere del servicio...	56
Figura 25. Flujo grama de la prestación del servicio	63
Figura 26. Plano de la oficina	65
Figura 27. Logotipo de la empresa	69
Figura 28. Organigrama general	71

Lista de Anexos

Anexo N. 1 Acta de constitución y estatutos empresa SAS

Resumen

El mundo actual se mueve dentro de un contexto diferente al de hace 2 años, estos cambios son provocados por los avances tecnológicos y una pandemia, que ha impactado la vida y la salud de las personas, en cuanto a su posición económica y el trabajo, debido a estas situaciones las empresas adoptaron nuevas formas de trabajo donde el teletrabajo está en auge en todo tipo de organizaciones y por ende también el aumento de nuevos riesgos a los cuales se encuentran expuestas los trabajadores.

De acuerdo con lo mencionado anteriormente es importante que las empresas identifiquen estos nuevos riesgos que están presentes en los lugares de teletrabajo debido que la gran mayoría de trabajadores ejecutan las tareas desde el hogar, por este motivo es importante abordar estos nuevos riesgos junto a los que se presentan en otros escenarios de trabajo.

Con el fin de ayudar a las empresas a mitigar estos riesgos se realiza este estudio de viabilidad para la creación de una empresa que preste servicios de consultoría en implementación de Sistemas Integrados de Gestión en Salud y Seguridad en el Trabajo, Medio Ambiente y Calidad (HSEQ) a empresas de diferentes sectores en la ciudad de Bogotá.

Actualmente los Sistemas Integrados de Gestión HSEQ, son fundamentales en toda organización para reducir la accidentalidad, enfermedades laborales y mejorar la calidad nuevos servicios y /o productos por este motivo vemos una clara oportunidad para llevar a cabo la creación de una empresa consultora dedicada a brindar servicios de consultoría en temas relacionados a (SGI- HSEQ), servicios que serán ejecutados por profesionales idóneos.

Palabras clave:

Viabilidad, Sistemas Integrados de Gestión HSEQ, estudio de mercado, empresa.

Abstract

The current world moves within a different context than two years ago, these changes are caused by technological advances and a pandemic, which has impacted the lives and health of people, in terms of their economic position and work, Due to these situations, companies adopted new forms of work where teleworking is on the rise in all types of organizations and therefore also the increase in new risks to which workers are exposed.

In accordance with the aforementioned, it is important for companies to identify these new risks that are present in teleworking places due to the fact that the vast majority of workers carry out tasks from home, for this reason it is important to address these new risks together with those that are presented in other work scenarios.

In order to help companies, mitigate these risks, this feasibility study is carried out for the creation of a company that provides consulting services in the implementation of Integrated Management Systems for Health and Safety at Work, Environment and Quality (HSEQ) to companies from different sectors in the city of Bogotá.

Currently, Integrated HSEQ Management Systems are essential in any organization to reduce accidents, occupational diseases and improve the quality of new services and/or products. For this reason, we see a clear opportunity to carry out the creation of a consulting company dedicated to providing consulting services on issues related to (SGI-HSEQ), services that will be executed by qualified professionals.

Key words:

Feasibility, HSEQ Integrated Management Systems, market research, company.

Introducción

Las consultorías son servicios de asesorías especializadas las cuales son contratadas por las empresas de diferentes sectores económicos, con el objetivo de encontrar alguna solución a los diferentes problemas que se puedan presentar al interior de estas o simplemente para reforzar ciertos aspectos de innovación u otros. Los directivos de las diferentes organizaciones deben estar atentos a los cambios económicos, de gobierno, competencia, las tecnologías, cambios en la normativa y otros que puedan beneficiar o colocar la empresa una situación riesgosa.

De acuerdo a lo ya expuesto anteriormente se dio a la tarea de realizar un estudio con el fin de conocer la viabilidad de la creación de una empresa enfocada a prestar servicios de consultoría en implementación en Sistemas Integrados de Gestión en Salud y Seguridad en el Trabajo, Medio Ambiente y Calidad (HSEQ) en la ciudad de Bogotá, con el fin de apoyar a las diferentes empresas mediante asesorías con el objetivo de mitigar el crecimiento de los accidentes de trabajo y enfermedades laborales los cuales se encuentran en aumento de acuerdo al informe de siniestralidad del año 2021, publicado por el Consejo Colombiano de Seguridad [CCS] (s.f.).

Entre los principales objetivos específicos del proyecto se determinó realizar los siguientes estudios con el fin de conocer la viabilidad de la creación de la empresa:

En primer lugar, se encuentra el estudio de mercado, el cual muestra la descripción del servicio a prestar, descripción del sector económico donde se enmarca el proyecto, estructura de mercado local, análisis de la oferta, análisis de la demanda, precio en el mercado, escenarios de promoción y distribución, dentro de este estudio de mercado también se aplicó encuestas a 50 empresas.

En segundo lugar, se observa el estudio técnico, en donde se encuentra la localización del proyecto incluyendo el micro y macroentorno, también se describe la prestación del servicio y el flujograma de la prestación de este al igual que la tecnología necesaria para la ejecución del proyecto, distribución y adecuación de oficinas y valoración de estas y la inversión necesaria para puesta en marcha.

En tercer lugar, se muestra el estudio administrativo y organizacional, donde se precisa la identificación de la organización, la planeación estratégica, la estructura administrativa, por otro lado, la constitución y sus respectivos gastos de constitución y la estructura patrimonial.

En cuarto lugar, se muestra el estudio legal, se presenta un análisis de los aspectos legales y los requisitos necesarios para el funcionamiento incluyendo las regulaciones y normatividad vigente en cuanto a ubicación del proyecto, ejecución y venta del servicio, vinculación, contratación laboral y tributaria.

En quinto lugar, se observa el estudio económico y financiero del presente proyecto, las inversiones diferidas, fijas, estructura de capital, proyección del presupuesto, proyección de estados financieros y la proyección del flujo de caja todos los anteriores a 10 años.

Y, por último, se presenta la evaluación financiera y se determina si es viable o no el proyecto, de acuerdo con los resultados de los indicadores financieros.

1. Planteamiento del Problema

En el presente apartado se describe el problema que se ha identificado junto con sus causas y consecuencias.

1.1 Descripción del Problema

Actualmente, las empresas en Colombia han tenido que enfrentarse a problemas adversos en cuanto a los altos índices de accidentalidad e incidentes, enfermedades laborales y hasta la muerte del trabajador, estos eventos son ocasionados por los diferentes tipos de riesgos; químico, físico, biológico, psicosocial, ergonómico, público y mecánico que se pueden presentar mientras se lleva a cabo las actividades u operaciones en el trabajo, ocasionando consecuencias en la salud de los trabajadores y gastos adicionales para la empresa en cuanto a reubicación de trabajadores, indemnizaciones, tiempo perdido en la jornada laboral, daños causados a las instalaciones, maquinaria y equipo, ausentismo, incapacidad temporal o permanente, entre otras.

En el contexto nacional de acuerdo con las estadísticas publicadas por el Observatorio de Seguridad y Salud en el Trabajo del Consejo Colombiano de Seguridad [CCS] (s.f.) sobre la siniestralidad laboral para el año 2021 en Colombia ocurrieron 513.857 accidentes de trabajo equivalente a una tasa de 4.76 AT por cada cien trabajadores, 42.646 enfermedades laborales equivalente a una tasa de 394,9 EL por cada cien mil trabajadores y 608 muertes relacionadas con el trabajo que representa una tasa de 5.63 muertes por mil trabajadores.

Por otra parte, en el mismo informe realizado por el CCS (s.f.) indica en el contexto regional que, en Bogotá D.C. y Antioquia se concentra el 52.3% de los accidentes de trabajo con 147.182 y 121.392 eventos respectivamente (p. 8). En cuanto a enfermedades laborales calificadas entre Bogotá y Antioquia se concentra el 45,9% con 14.222 y 5.363 casos respectivamente (p. 12). Respecto a las muertes de trabajadores por causas asociadas al trabajo “el 28 % del total de muertes reportadas en el año en el país estuvieron concentradas en Bogotá con 167 y Antioquia con 72 fallecimientos” (p.17).

1.1.1 Diagrama de Ishikawa

En la figura 1 se presenta el diagrama de Ishikawa donde se ilustra el problema del presente proyecto.

Figura 1

Diagrama de Ishikawa del Problema

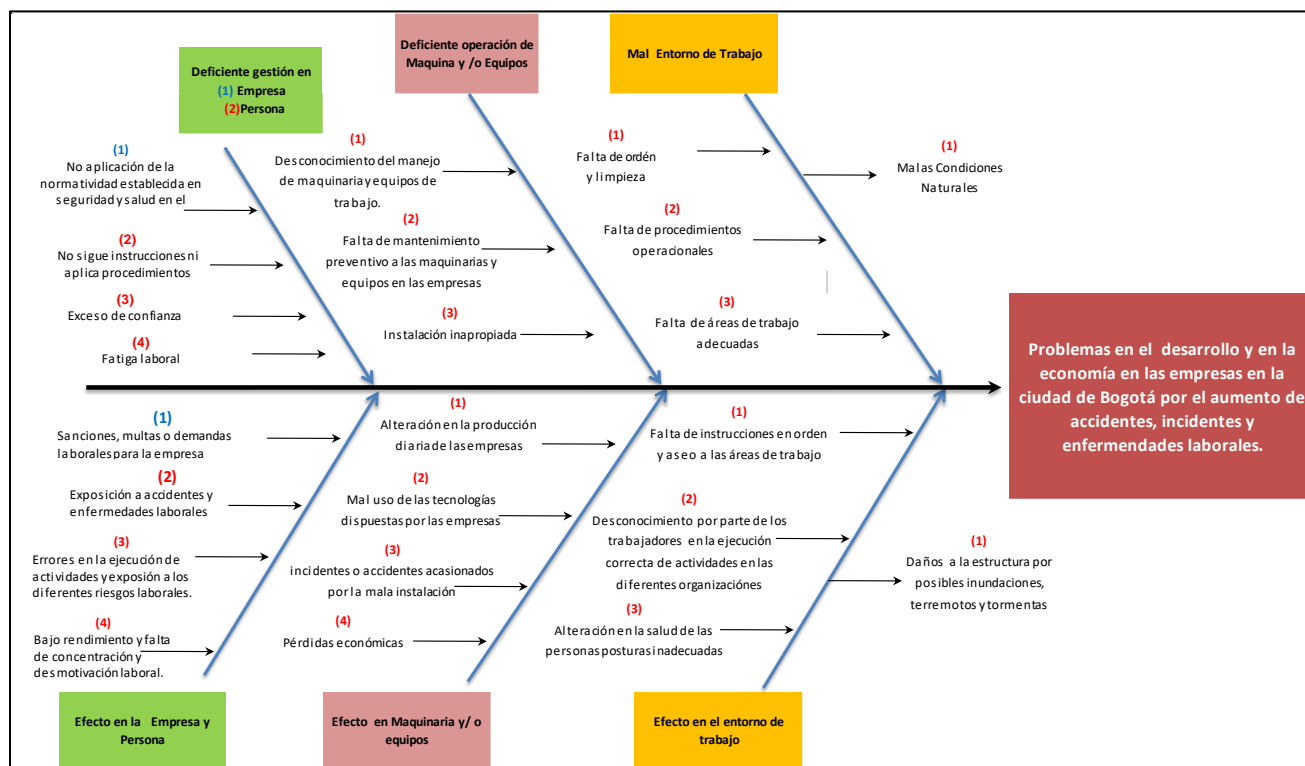


Figura 1. Diagrama de Ishikawa del problema

1.1.2. Análisis del Diagrama de Ishikawa

En el diagrama de Ishikawa realizamos la problemática en el desarrollo y en la economía de las empresas en la ciudad de Bogotá por el aumento de la accidentalidad, incidentes y enfermedades laborales, las cuales se han disparado en los últimos años según estadísticas del Consejo Colombiano de Seguridad.

Durante 2021 se presentaron 513.857 accidentes; en promedio 1.408 accidentes de trabajo por día, con una tasa de 4,76 accidentes por cada 100 trabajadores. En el mismo año se presentaron 42.646 enfermedades laborales, con una tasa de 394,9 enfermedades calificadas, por cada 100.000 trabajadores y se presentaron un total de 608 muertes de trabajadores con una tasa de 5,63 muertes por cada 100.000 trabajadores (Consejo Colombiano de Seguridad, 2021, p.1).

Por otra parte, en el mismo informe realizado por el CCS (s.f.) indica en el contexto regional que, en Bogotá D.C. y Antioquia se concentra el 52.3% de los accidentes de trabajo con 147.182 y 121.392 casos respectivamente (p. 8).

De acuerdo a la información encontrada anteriormente nos dimos la tarea de realizar este análisis donde identificamos en el diagrama las causas y los efectos que generan estas situaciones en las diferentes empresas, afectando a personas, maquinaria, equipos y diferentes entornos de trabajo.

Así mismo en las empresas y personas identificamos las siguientes causas y efectos:

En la empresa las causas identificadas corresponden a la no aplicación de la normatividad establecida en seguridad y salud en el trabajo y los efectos que conlleva son posibles sanciones, multas y demandas laborales.

En las causas identificadas en las personas tenemos que no siguen procedimientos y también se presenta exceso de confianza y fatiga laboral, lo que ocasiona los siguientes efectos; exposición a accidentes y enfermedades laborales, errores en la ejecución de actividades y exposición a los diferentes riesgos, bajo rendimiento y falta de concentración y desmotivación laboral.

En cuanto a la maquinaria y equipos las causas analizadas corresponden a desconocimiento del manejo de maquinaria y equipos de trabajo, falta de mantenimiento preventivo a las máquinas y equipos en las empresas e instalación inapropiada de estos.

Las anteriores causas tienen los siguientes efectos, alteración en la producción, mal uso de las tecnologías disponibles por la empresa, incidentes o accidentes ocasionados por la mala instalación y pérdidas económicas.

En el entorno de trabajo identificación las causas y efectos que se describen a continuación.

Causas: Falta de orden y limpieza, deficiencia de procedimientos operacionales, ausencia de áreas de trabajo adecuadas y condiciones naturales.

Efectos: Escasez de instrucciones de supervisión orden y aseo a las áreas de trabajo, desconocimiento por parte de los trabajadores en la ejecución correcta de las actividades en las diferentes operaciones, alteración en la salud de las personas por posturas de trabajo inadecuadas y daños en la estructura física por inundaciones, terremotos y tormentas.

2. Objetivos

En este proyecto queremos demostrar si es viable o no constituir una empresa en Colombia específicamente en la ciudad de Bogotá, la cual se dedicará a la prestación de servicios en consultoría en sistemas integrados en Gestión HSEQ.

2.1. Objetivo General

Determinar la viabilidad de la creación de una empresa dedicada a la consultoría de Sistemas Integrados de Gestión HSEQ en la ciudad de Bogotá.

2.2. Objetivos Específicos

Realizar el estudio de mercado para la creación de una empresa dedicada a la consultoría de sistemas integrados de gestión HSEQ en la ciudad de Bogotá.

Realizar el estudio técnico para la creación de una empresa dedicada a la consultoría de sistemas integrados de gestión HSEQ en la ciudad de Bogotá.

Realizar el estudio administrativo para la creación de una empresa dedicada a la consultoría de sistemas integrados de gestión HSEQ en la ciudad de Bogotá.

Realizar el estudio legal para la creación de una empresa dedicada a la consultoría de sistemas integrados de gestión HSEQ en la ciudad de Bogotá.

Realizar el estudio financiero para la creación de una empresa dedicada a la consultoría de sistemas integrados de gestión HSEQ en la ciudad de Bogotá.

Realizar la evaluación financiera para la creación de una empresa dedicada a la consultoría de sistemas integrados de gestión HSEQ en la ciudad de Bogotá.

3. Justificación

Realizar el estudio de la viabilidad de un proyecto antes de colocarlo en marcha es importante ya que nos permite conocer las ventajas o desventajas frente a los competidores, conocer el mercado y realizar los ajustes necesarios, por lo anterior es importante realizar en esta etapa los diferentes estudios, mencionados por Méndez (2020); Los cuales se componen por estudios de mercado, técnico, administrativo, legal y financiero (pp. 44 -52).

Además, debemos realizar una evaluación exhaustiva de cada uno de ellos con el fin de obtener resultados reales y conocer como estamos en cuanto al factor económico a la hora de solicitar financiamiento permitiéndonos tomar la decisión correcta al respecto, bien sea para la inversión y su colocación en marcha o desistimiento.

Así mismo, el estudio va orientado a identificar la utilidad final del proyecto, apoyándonos en los aportes que podemos predecir en su alcance en corto, mediano y largo plazo que beneficia a la comunidad empresarial de la ciudad de Bogotá.

Es importante decir que este proyecto pretende aprovechar la reactivación de la economía después de una pandemia ocasionada por el coronavirus SARS-Cov-2, el cual genera la enfermedad de la COVID-19 (Organización Mundial de la Salud, s.f).

El desarrollo del proyecto hace parte del mercado de servicios como empresa consultora de servicios en implementación de Sistemas Integrados de Gestión en Seguridad y Salud en el Trabajo, Medio Ambiente y Calidad (HSEQ) para las organizaciones que se desempeñan en los diferentes sectores económicos, teniendo como principio la creatividad y la adaptabilidad al cambio, con procesos estandarizados que permitan dar solución a las necesidades de los requerimientos del cliente a tiempo y con la mayor calidad.

De acuerdo con las estadísticas publicadas por el Observatorio de Seguridad y Salud en el Trabajo del Consejo Colombiano de Seguridad [CCS] (s.f.), tenemos que en el año 2021 la accidentalidad creció en un 14% con respecto al año 2020, en el 2021 se reportaron 513.857 accidentes de trabajo que corresponde a una tasa de 4,76 accidentes por cada 100 trabajadores, mayor a la registrada en el 2020 que se encuentra en 4,45. En el año 2021 se presentaron 1.408 accidentes de trabajo por día.

Llevar a cabo el presente estudio de viabilidad, es importante ya que permite conocer si es viable crear una empresa que preste servicios de consultoría en la implementación de sistemas integrados de gestión HSEQ, la creación de esta empresa aportara a las demás empresas de los diferentes sectores productivos de la ciudad de Bogotá, mediante el apoyo en asesorías para el control de los diferentes factores de riesgos al que se encuentran expuestos los trabajadores en el día a día en el desarrollo de sus actividades y de esta manera disminuir la accidentalidad que viene en aumento en los últimos años, como se observa en las estadísticas publicadas por el Consejo Colombiano de Seguridad.

De acuerdo con lo indicado por (Confecámaras, 2021):

En el informe de Dinámica de Creación de Empresas en el cual se analiza el comportamiento de la constitución de sociedades y matrícula de personas naturales para el periodo de enero a diciembre de 2021, en el cual se incluyen estadísticas suministradas por el registro único Empresarial y Social (RUES), las actividades económicas relacionadas con el sector de servicios registraron la mayor contribución en cuanto a creación de empresas con una variación positiva del 13,1%. En el sector de servicios. (p.2).

A propósito, con lo mencionado por (Confecamaras,2021):

Es así como en el informe también se evidencia a la dinámica por tamaños de empresas durante el periodo de enero a diciembre de 2021, la creación de microempresas creció en un 10,6% con respecto al año 2020, en cuanto a la creación de microempresas se evidencio un crecimiento del 1,5% pasando de 68 a 69 unidades productivas para el año 2021. (p.5).

Como se observa en la Figura 2, según la CCB (s.f.) en el año 2021 el 86% de las empresas creadas en Bogotá y en los 59 municipios de su jurisdicción en el periodo de enero a diciembre de 2021, hacen parte del macrosector de servicios y comercio.

Figura 2

Empresas creadas en el periodo de enero a diciembre de 2021 por macro sector -Registro Mercantil, CCB, enero - diciembre (2021)

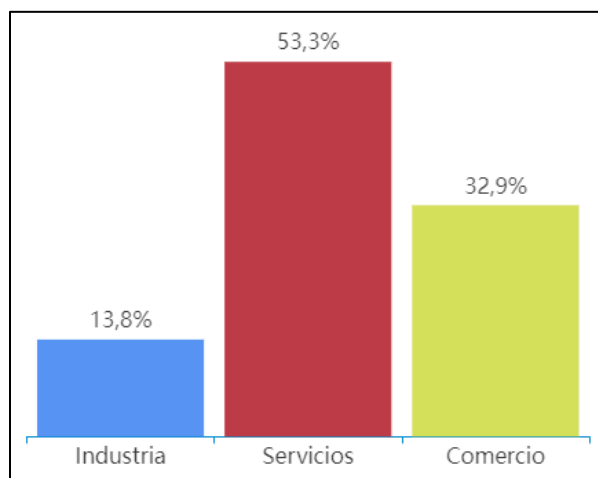


Figura 2. Empresas creadas en el periodo de enero a diciembre de 2021, por macro sector - registro mercantil, CCB, enero -diciembre (2021)

4. Estudio de Mercado

El siguiente estudio de mercado se realiza con el fin de identificar y conocer si el servicio que se quiere ofrecer cuenta con un mercado atractivo que nos permita desarrollar y colocar en marcha este proyecto apoyándonos en la demanda aproximada que puede tener este tipo de servicios en el mercado en la ciudad de Bogotá.

4.1. Descripción del Servicio

Un servicio, en el ámbito económico, significa cuidar los intereses o una determinada necesidad de los clientes, brindando un producto único y personalizado, por este motivo buscamos prestar servicios que respondan a las necesidades de nuestros clientes en el ámbito empresarial apoyándolos en la consultoría para la implementación de los sistemas integrados de gestión HSEQ.

4.1.1. Atributos

Como atributos del servicio tenemos que es un servicio intangible no físico, con las siguientes características.

En la primera visita se brindará asesoría al cliente por parte de un consultor con la formación y experiencia idónea en la implementación del sistema integrado de gestión de Seguridad y Salud en el Trabajo, Medio Ambiente y Calidad. (HSEQ).

El cliente recibirá asesorías al interior de las instalaciones de la empresa con el fin de planificar el plan de acción, el cual se fundamentará en los aspectos críticos identificados durante el diagnóstico y la medición de indicadores; además en una segunda visita se acordará con el empresario el plan de intervención, la fecha de inicio, tiempos y procesos del sistema integrado de gestión de Seguridad y Salud en el Trabajo, Medio Ambiente y Calidad. (HSEQ)

Posteriormente se brindará apoyo por parte del consultor para la creación y puesta en marcha del sistema de Salud y Seguridad en el Trabajo, Medio Ambiente y de Calidad, respecto a los requerimientos específicos de la empresa en donde se dará inicio a lo planeado, partiendo del diagnóstico, implementación de planes, capacitación, indicadores de Gestión, revisión/seguimiento y control y para finalizar la verificación de resultados.

4.1.2. Beneficios

Con la puesta en marcha del presente proyecto el cual dará como resultado la creación de una empresa que preste servicios de consultoría en Sistemas Integrados de Gestión HSEQ, buscamos garantizar que las empresas que tomen la decisión de adquirir el servicio obtengan

como resultado un sistema de gestión integrado HSEQ, que cumpla con todo lo exigido en la normatividad colombiana el cual será implementado cumpliendo los más altos estándares de calidad y su respectivo acompañamiento para obtención de las respectivas certificaciones en caso que la empresa lo desee.

4.1.3. Clasificación

El servicio a prestar se clasifica en la siguiente actividad de acuerdo al CIU (7020) Actividades de administración empresarial; actividades de consultoría de gestión. (Cámara de Comercio de Bogotá,2022).

4.1.4. Asignación de la Marca

Asignar una marca es importante ya que por medio de esta se obtiene valor agregado y mayor reconocimiento en el mercado, es fundamental saber que el nombre de la marca es sinónimo de buen servicio y calidad teniendo en cuenta que los nombres se convierten en la base principal para adquirir posicionamiento y reconocimiento.

4.1.4.1. Nombre. A continuación, se presenta el nombre de la empresa que se derive de este proyecto.
Consultores del futuro S.A.S

4.1.4.2. Logotipo. En la figura 3 se presenta el logotipo de la empresa del presente proyecto

Figura 3

Logotipo de la compañía



Figura 3. Logotipo de la compañía

4.1.5. Servicio de Apoyo

El servicio de apoyo es la fase en la cual los clientes obtienen una garantía del producto o servicio adquirido, en esta parte también encontramos el acompañamiento que el cliente recibe en los primeros días por parte del proveedor, esta puede ser mediante asesoría o de acuerdo a las condiciones establecidas.

4.1.5.1. Garantía. Consultores del Futuro S.A.S., suministrara el recurso humano necesario e idóneo con la experiencia necesaria para la prestación del servicio adquirido por el cliente.

Para la ejecución del servicio se suscribirá con el cliente una orden de servicio o contrato para programar el personal necesario para la prestación del servicio, indicando los datos (nombre, teléfono, correo, dirección) del contacto en sitio o del representante del cliente. Esta orden de servicio debe ser enviada por lo menos con 8 días hábiles de antelación para la debida programación.

Las labores a ejecutar se llevarán a cabo bajo los más estrictos regímenes y estándares de calidad y seguridad.

Se hace necesario llevar a cabo una reunión de inicio con el fin de definir la metodología de trabajo a seguir en orden de prioridad para el desarrollo del trabajo.

Consultores del Futuro S.A.S., Garantizara una gestión responsable de la información obtenida del cliente, durante la prestación del servicio, colocando a su disponibilidad un acuerdo de confidencialidad.

Al finalizar la prestación del servicio Consultores del Futuro S, A, S., elaborará un informe final de actividades, con las conclusiones y recomendaciones dadas el cual será emitido al cliente mediante correo electrónico.

4.1.5.2. Servicio Post Venta. Consultores del Futuro S.A.S., realizará acompañamiento a los clientes durante un periodo de 30 días después de la prestación del servicio mediante asesorías en caso de ser requeridas en cuanto a la elaboración de procedimientos, manuales y formatos que hagan parte del sistema de gestión implementado.

4.1.6. Ficha Técnica del Servicio

En la figura 4 se presenta la ficha técnica del servicio:

Figura 4

Ficha técnica del servicio

Servicio de Asesoría en Implementación en Sistemas Integrados de Gestión HSEQ			
Nombre del Servicio:		Asesoría en implementación de sistemas integrados de gestión HSEQ	
Clientes		Empresas de diferentes sectores económicos en la ciudad de Bogotá	
Proceso	Técnica	Procedimiento Asociado	Procedimiento para ejecución del servicio
Cargo del Responsable del Servicio		Profesional del área técnica	
Descripción del Servicio		Asesorar a los empresarios en requisitos técnicos y normativos relacionados con la implementación de los sistemas integrados de gestión HSEQ, su mantenimiento y acompañamiento en el proceso de certificación en caso de que el cliente lo desee .	
Necesidades y Expectativas de los Clientes		Solventar las diferentes inquietudes, mediante asesorías y acompañamiento referente a los pasos que se deben seguir para lograr la implementación del sistema integrado de gestión HSEQ , mantenimiento, mejora continua y acompañamiento en su proceso de certificación con el fin de mejorar los procesos, productos y /o servicios de la compañía.	
Requisitos Legales		Decreto 1072 de 2015, resolución 0312 de 2019, ISO 9001, ISO 14001, ISO 45001 y demás normas aplicables.	
Requisitos Técnicos		Se debe seguir los siguientes pasos para la implementación y seguimiento del sistema integrado de gestión HSEQ de acuerdo a lo indicado en las normas ISO 9001, ISO 14001 e ISO 45001. Preparación. Diagnóstico. Determinación de brechas. Planificación de Acciones. Determinación de procesos. Documentación de procesos. Auditoria de validación.	
Requisitos de Oportunidad		Requisitos de Tiempo	
		Tiempo que sea solicitado al servicio	
		Sitio de Entrega (Instalaciones que disponga el cliente para desarrollar la ejecución del servicio)	
		Lugar de trabajo dispuesto por el cliente	
Requisitos Afines al Tiempo de Entrega		Dependiendo de las políticas acordadas con el cliente	
Cargodel Responsable de la Aprobación del Servicio		Profesional Técnico - Comercial	
Medios de Control		Informes de Gestión	
Vigencia		Durante todo el Tiempo que el Cliente lo Requiera	
Periodicidad		Por Solicitud	
Condiciones de Conservación		Tabla de retención Documental	
Condiciones de Confidencialidad		Las estipuladas por la Organización	
Ver	Fecha	Elaboro	Descripción
0	30 de Marzo de 2022	Prof. HSE - Lina Ruiz	Versión Original

Figura 4. Ficha técnica del servicio

4.2. Descripción del Sector Económico Donde se Enmarca el Proyecto

A continuación, se describe el sector económico en el que se sitúa el proyecto, su composición y características generales, así como la presentación de las estadísticas económicas de los últimos cinco años y, por último, se menciona la estructura del mercado a la que pertenece este.

4.2.1. Sector y Generalidades del Sector

Conforme a lo mencionado por el Banco de la República (2006), las actividades económicas se agrupan por sectores de los cuales tienen características similares ya sea por sus elementos o productos y así mismo se diferencian de otras agrupaciones. Están segmentados por procesos productivos, productos que se comercializan o por el servicio que prestan. Estos se componen del sector primario, secundario y terciario, este último comprende las actividades en las que el resultado del proceso de producción no es un bien tangible sino un servicio intangible.

De acuerdo con lo mencionado anteriormente, el presente proyecto se enmarca en el sector terciario o de servicios, que según clasificación industrial internacional Uniforme – CIU Rev. 4 A.C adoptada por Colombia está compuesto por los siguientes cinco subsectores: transporte y almacenamiento, alojamiento y servicios de comida, actividades profesionales, científicas, técnicas, de servicio administrativo y de apoyo, actividades inmobiliarias comprende las actividades de arrendadores, agentes y/o corredores inmobiliarios, por último, en otras actividades de servicios se encuentran: suministro de electricidad, gas, vapor y aire acondicionado, distribución de agua; evacuación y tratamiento de aguas residuales, gestión de desechos y actividades de saneamiento ambiental, información y comunicaciones, actividades financieras y de seguros, administración pública y defensa; planes de seguridad social de afiliación obligatoria, educación, actividades de atención de la salud humana y de asistencia social, actividades artísticas, de entretenimiento y recreación y otras actividades de servicios.

Para concluir lo mencionado anteriormente, el presente proyecto hace parte de la segmentación en las actividades profesionales, científicas, técnicas del sector de servicios definidas por el Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE, 2020) como aquellas “actividades profesionales, científicas y técnicas especializadas. Estas actividades requieren un alto nivel de capacitación y ponen a disposición de los usuarios conocimientos y aptitudes especializados” (p. 571).

Es importante precisar que, la Cámara de Comercio de Bogotá agrupa en 8 macrosectores a las empresas de acuerdo con sus ramas de actividad económica, por lo que el proyecto hace parte del macrosectores de servicios empresariales.

4.2.2. Estadísticas del Sector

De acuerdo con el informe de la Oficina de Estudios Económicos del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo (Mincomercio, 2022) en Colombia para el año

2021, las actividades profesionales, científicas, técnicas que hacen parte del sector de servicios registraron variaciones positivas por su contribución al crecimiento del 9.7% en el PIB en comparación con el año anterior (p. 6).

Figura 5

Crecimiento Sectorial del PIB en 2021, Porcentaje

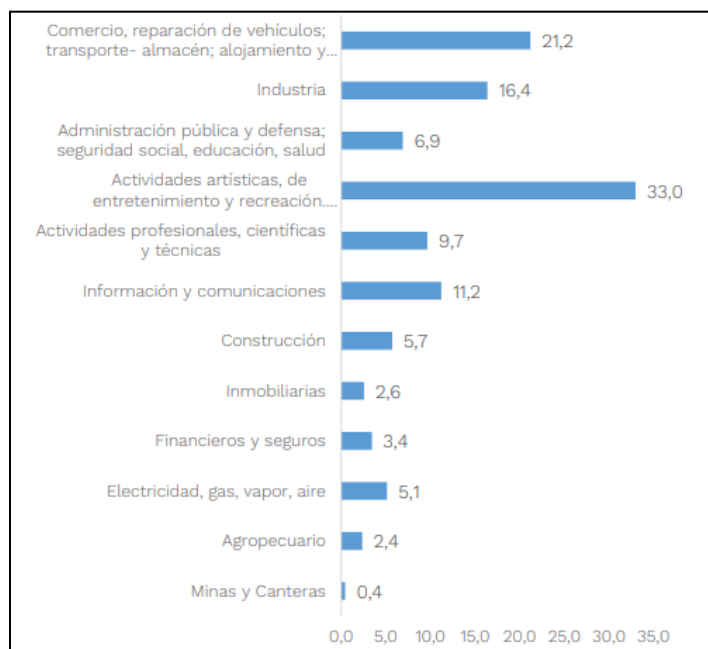


Figura 5. Crecimiento sectorial del PIB en 2021, porcentaje. Datos expresados en porcentaje. Adaptada de Gráfico 4 Crecimiento sectorial del PIB en 2021, porcentaje. (Mincomercio, 2022)

Según el Boletín Técnico de Cuentas nacionales departamentales 2020 publicado por el DANE (2022) en el anexo estadístico sobre el Producto Interno Bruto, valor agregado por actividades económicas del 2005 al 2020, en el cuadro 2 muestra el comportamiento del subsector de las actividades profesionales, científicas, técnicas; actividades de servicios administrativos y de apoyo en la ciudad de Bogotá D.C. En el año 2020 el valor agregado fue de 19.061 miles de millones de pesos decreció el 6,4% con respecto al año 2019, mientras que para dicho año fue de 20.356 miles de millones de pesos creciendo el 3,8% en comparación al 2018, el cual fue de 19.619 miles de millones de pesos creciendo el 4% con relación al año 2017, el cual obtuvo 18.857 miles de millones de pesos creciendo el 1.1% con respecto al año anterior.

4.2.3. Estructura del Mercado

El proyecto se enmarca en una estructura de mercado de competencia de perfecta característico por “existir muchos compradores y vendedores que intercambian productos

idénticos, de tal forma que cada comprador y vendedor son tomadores de precios” (Mankiw, 2017, p. 280).

De acuerdo con la Superintendencia de Industria y Comercio (SIC, 2020) las actividades profesionales, científicas y técnicas es el segundo sector de mayor importancia al concentrar el 14,96% de las 1.270.221 empresas en las ciudades de Bogotá, Medellín, Cali, Barranquilla, Cartagena, Cúcuta y Bucaramanga (p. 24).

En relación específicamente con Bogotá D.C. para el año 2021, se obtiene la mayor concentración empresarial con un tejido de 239 mil empresas, consecuentemente con uno de los indicadores que muestra la densidad empresarial; es decir, la cantidad de empresas por número de habitantes es de 31 empresas por cada mil habitantes, así mismo, se encuentra compuesta por el 78.1% de microempresas, seguido por el 15.9% de empresas pequeñas (15.9%), mediana (4.4%) y grandes (1.5%) de acuerdo con las cifras reportadas por la SIC (2021, p. 15).

4.3. Estructura del Mercado Local Donde se Ubica el Proyecto

En el siguiente apartado se detalla la ubicación geográfica y zona de influencia del proyecto, así como también la identificación de los proveedores y precios de insumos para la prestación del servicio y cada eslabón en la cadena de distribución en el proceso de venta.

4.3.1. Ubicación y Zona de Influencia

El proyecto tendrá sus oficinas en la siguiente dirección carrera 69#79-08 barrio las Ferias en la localidad de Engativá, limitando con la calle 80, calle 72, av. 68, av. Boyacá, esta zona cuenta con varias vías de acceso lo cual nos permite acercarnos a los clientes de las diferentes industrias (alimentaria, servicios, textiles, agrícola, mecánica, industrial entre otras) ubicados en este sector, las cuales requieran de nuestros servicios de consultoría y o asesoría en la implementación de su sistema integrado de gestión HSEQ.

Figura 6

Localización oficina

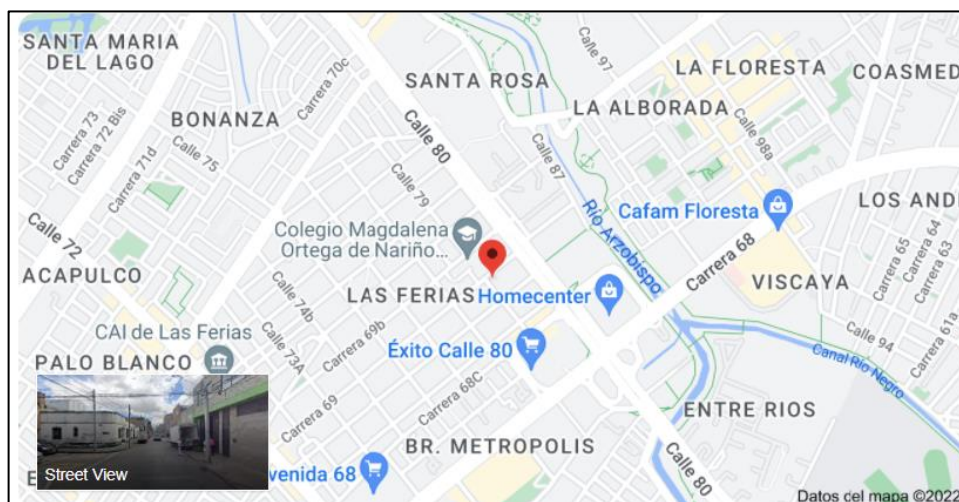


Figura 6. Localización de la oficina. Adoptado de Google (s.f.)

4.3.2. Mercado Proveedor

En la tabla 1 se evidencia el mercado proveedor que se requiere para la puesta en marcha del presente proyecto.

Tabla 1

El mercado de proveedor

Nombre	Servicio	Ubicación
HP	Tecnología	chapinero
Officedepot	Muebles, tecnología, papelería.	chapinero
Haga Papelería	Papelería	chapinero
Claro	Wifi, telefonía.	Bogotá

Tabla 1. El mercado de proveedor

4.3.2.1. Matriz de Precios de Insumos para el Servicio. A continuación, se presentan los precios de los insumos requeridos para la puesta en marcha del proyecto:

Figura 7

Matriz de precios de tecnología, muebles y papelería

Nombre	Servicio	Logo	Producto	Precio
HP	Tecnología			\$1'479.000
				\$1'899.000
				\$ 839.000
				\$2'220.000
				\$ 910.900
XIAOMI	Tecnología			\$ 589.900
LENOVO	Tecnología			\$1'739.000
				\$1'649.000
				\$1'899.000











HOMECENTER	Accesorios de oficina			\$279.900 - \$99,900																					
				\$ 254.900																					
				\$ 452.000																					
OFFI ESCO	Papelería			\$5.900 - \$12.000																					
				\$72.400 - \$18.400																					
				\$5.990 - \$18.300																					
CLARO	Wifi - Telefonía		Dependiendo de la banda ancha de internet que requiera la organización empresarial*	<p>Planes de internet empresas Claro</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>Internet para negocios simétrico</th> <th>Precio</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>30 Megas</td> <td>\$309.400</td> </tr> <tr> <td>50 Megas</td> <td>\$345.100</td> </tr> <tr> <td>100 Megas</td> <td>\$392.700</td> </tr> <tr> <td>200 Megas</td> <td>\$452.200</td> </tr> </tbody> </table>	Internet para negocios simétrico	Precio	30 Megas	\$309.400	50 Megas	\$345.100	100 Megas	\$392.700	200 Megas	\$452.200											
Internet para negocios simétrico	Precio																								
30 Megas	\$309.400																								
50 Megas	\$345.100																								
100 Megas	\$392.700																								
200 Megas	\$452.200																								
MOVISTAR	Wifi - Telefonía		Dependiendo de la banda ancha de internet que requiera la organización empresarial*	<p>Planes de internet empresas Movistar</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>Velocidad simétrica</th> <th>Otros</th> <th>Precio</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>100 Megas</td> <td>100 Megas + 10% de ancho</td> <td>\$71.000 con 20% de desc. por 12 meses</td> </tr> <tr> <td>150 Megas</td> <td>Ancho 150 Megas y resto 200 Megas por 3 meses + 10% de ancho</td> <td>\$86.000 con 20% de desc. por 12 meses</td> </tr> <tr> <td>200 Megas</td> <td>Ancho 200 Megas y resto 200 Megas por 3 meses + 10% de ancho</td> <td>\$101.000 con 20% de desc. por 12 meses</td> </tr> <tr> <td>300 Megas</td> <td>Ancho 300 Megas y resto 300 Megas por 3 meses + 10% de ancho</td> <td>\$136.000 con 20% de desc. por 12 meses</td> </tr> <tr> <td>400 Megas</td> <td>Ancho 400 Megas y resto 400 Megas por 3 meses + 10% de ancho</td> <td>\$171.000 con 20% de desc. por 12 meses</td> </tr> <tr> <td>500 Megas</td> <td>500 Megas + 10% de ancho</td> <td>\$199.000 con 20% de desc. por 12 meses</td> </tr> </tbody> </table>	Velocidad simétrica	Otros	Precio	100 Megas	100 Megas + 10% de ancho	\$71.000 con 20% de desc. por 12 meses	150 Megas	Ancho 150 Megas y resto 200 Megas por 3 meses + 10% de ancho	\$86.000 con 20% de desc. por 12 meses	200 Megas	Ancho 200 Megas y resto 200 Megas por 3 meses + 10% de ancho	\$101.000 con 20% de desc. por 12 meses	300 Megas	Ancho 300 Megas y resto 300 Megas por 3 meses + 10% de ancho	\$136.000 con 20% de desc. por 12 meses	400 Megas	Ancho 400 Megas y resto 400 Megas por 3 meses + 10% de ancho	\$171.000 con 20% de desc. por 12 meses	500 Megas	500 Megas + 10% de ancho	\$199.000 con 20% de desc. por 12 meses
Velocidad simétrica	Otros	Precio																							
100 Megas	100 Megas + 10% de ancho	\$71.000 con 20% de desc. por 12 meses																							
150 Megas	Ancho 150 Megas y resto 200 Megas por 3 meses + 10% de ancho	\$86.000 con 20% de desc. por 12 meses																							
200 Megas	Ancho 200 Megas y resto 200 Megas por 3 meses + 10% de ancho	\$101.000 con 20% de desc. por 12 meses																							
300 Megas	Ancho 300 Megas y resto 300 Megas por 3 meses + 10% de ancho	\$136.000 con 20% de desc. por 12 meses																							
400 Megas	Ancho 400 Megas y resto 400 Megas por 3 meses + 10% de ancho	\$171.000 con 20% de desc. por 12 meses																							
500 Megas	500 Megas + 10% de ancho	\$199.000 con 20% de desc. por 12 meses																							
TIGO	Wifi - Telefonía		Dependiendo de la banda ancha de internet que requiera la organización empresarial*	<p>Internet fibra para empresas Tigo</p> <p>Tigo empresas ofrece soluciones y tecnologías de Internet negocios con planes y precios de Internet para las empresas</p> <p>Planes de Internet para empresas Tigo</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>Velocidad</th> <th>Precio</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>30 Megas</td> <td>\$340.000</td> </tr> <tr> <td>40 Megas</td> <td>\$360.000</td> </tr> <tr> <td>100 Megas</td> <td>\$600.000</td> </tr> <tr> <td>300 Megas</td> <td>\$900.000</td> </tr> </tbody> </table>	Velocidad	Precio	30 Megas	\$340.000	40 Megas	\$360.000	100 Megas	\$600.000	300 Megas	\$900.000											
Velocidad	Precio																								
30 Megas	\$340.000																								
40 Megas	\$360.000																								
100 Megas	\$600.000																								
300 Megas	\$900.000																								

Figura 7. Matriz de precios de tecnología, muebles y papelería- investigación web y propia

Tabla 2

Matriz de precios de EPPs

Nombre EPP	Producto	Precio
TAPABOCAS INDUSTRIAL * 50 Und		\$ 8.900
		\$ 43.900
		\$ 43.900
OVEROLES		\$ 65.900
		\$ 65.900
		\$ 65.900
CASCOS DE SEGURIDAD		\$ 30.900

		\$ 30.900
		\$ 65.900
		\$ 229.900
KIT DE SEGURIDAD		\$ 212.900
		\$ 82.900
		\$ 82.900
BOTAS DE SEGURIDAD		\$ 69.900
		\$ 159.900
MONOGAFAS		\$ 7.500
		



	\$ 7.100
	\$ 5.200
	\$ 10.400
	\$ 5.000

Tabla 2. Matriz de precios de EPPs - Investigación web y propia

4.3.3. Mercado Distribuidor

De acuerdo con lo afirmado por Stanton et al. (2007) sobre el diseño del sistema de distribución para un servicio: “El canal de propiedad de la mayoría de los servicios es corto y muy sencillo por la característica de la inseparabilidad; esto es, el servicio no puede, por lo general, separarse de su productor.” (p. 310).

Con base en lo anterior, el canal de distribución del proceso de venta establecido para el proyecto es el directo, debido a que, la prestación del servicio va dirigida a un segmento de mercado geográfico ubicado específicamente en la ciudad de Bogotá y sin el uso de intermediarios, estando en contacto personal entre el prestador y el cliente empresarial.

4.4. Análisis de la Oferta

En este apartado se describen aquellos factores que determinan la oferta, como la identificación y cantidad de oferentes, qué fracción del mercado tienen, así como también se mencionan los servicios sustitutos, los competidores y el precio que cobran por la prestación de sus servicios.

4.4.1. Factores Determinantes de la Oferta

La oferta de mercado del proyecto para el año 2021 estaba compuesta por 451.093 unidades productivas definidas por el DANE (s.f.) como “una persona natural o jurídica que

lleva a cabo una actividad económica en alguno de los cuatro (4) tipos: establecimiento fijo, semifijo, vivienda o en puestos móviles” (p. 1), de las cuales 145.068 unidades hacen parte del sector de servicios ocupando el segundo lugar en cantidad después del sector de comercio (CCB. 21 de septiembre).

De acuerdo con la encuesta mensual de servicios de Bogotá publicada a través del Boletín técnico del DANE (2022, p.3) para el 2021 de actividades profesionales, científicas y técnicas presentó un incremento del 13, 1% en los ingresos nominales con respecto al 2020, ocupando el décimo lugar en crecimiento comparado con al resto del subsector de servicios.

Por otra parte, al consultar el precio del servicio en consultoría en implementación del Sistema Integrado de Gestión HSEQ de la competencia directa se identificó que; la empresa SEING Servicios Integrales de Gestión S.A.S. cobra un valor de \$8.500.000 mientras que Ivon Mendieta cobra un valor de \$13.990.000 por la prestación de este servicio.

4.4.2. Matriz de Competidores

Consultores del Futuro S.A.S., será una empresa especializada en la prestación de servicios de consultoría en sistemas de gestión en Seguridad y Salud en el Trabajo, Medio Ambiente y Calidad (HSEQ).

Para Consultores del Futuro S.A.S., el competidor directo se ve reflejado en las empresas dedicadas a la actividad de prestación del servicio de consultoría de los sistemas integrados de gestión HSEQ en las empresas en la ciudad de Bogotá.

En la siguiente tabla se muestran algunos competidores directos identificados en el mercado.

Tabla 3
Matriz de Competidores

Nombre	Servicio	Características del Servicio	Ubicación	Estrategia de mercado Empleada
Seing Servicios Integrales De Gestión S A S	Consultoría y asesoría en sistemas integrados de gestión HSEQ.	Prestación de servicios de consultoría y asesoría en la implementación de sistemas de gestión integrada HSEQ. Diseño, implementación, administración y auditoria al sistema SST.	Bogotá	Visitas a los clientes por parte del personal comercial, marketing digital mediante los diferentes canales y redes sociales como: (Facebook, Instagram, Twitter, LinkedIn, etc.),

Grupo Soluciones Horizonte	Consultoría y asesoría en sistemas integrados de gestión HSEQ.	Asesoría y acompañamiento con los requisitos legales que cobijan la Seguridad y Salud en el Trabajo en Colombia	Bogotá	Esta compañía utiliza los servicios de marketing digital mediante los diferentes canales y redes sociales como: (Facebook, Instagram, Twitter, LinkedIn, etc.,) página web
SSOEM & Services SAS	Asesorías y consultorías en HSEQ	Asesorías, Consultoras, Capacitaciones y entrenamiento en SST.	Bogotá	Esta compañía utiliza los servicios de marketing digital mediante los diferentes canales y redes sociales como: (Facebook, Instagram, Twitter, LinkedIn, etc.,) página web
Ivon Mendieta	Asesorías y consultorías en HSEQ	Prestación de servicios de consultoría y asesoría en la implementación de sistemas de gestión integrada HSEQ. Diseño, implementación, administración y auditoría al sistema SST.	Bogotá	Publicación mediante los diferentes canales y redes sociales como: (Facebook, Instagram, Twitter, LinkedIn, etc.,) página web

Tabla 3. Matriz de competidores investigación web y propia

4.4.3. Identificación de Servicios Sustitutos y Servicios Complementarios

Teniendo en cuenta que el cumplimiento de la normatividad de Salud y Seguridad en el Trabajo es un requisito de ley que todas las empresas deben cumplir independientemente si es pública o privada, no identificamos un servicio sustituto.

Sin embargo, si identificamos servicios complementarios en este caso, como servicio complementario tenemos el Sistema de Gestión de la Energía (ISO 50001), Sistema de Gestión del Riesgo (ISO 31000), entre otros que junto al sistema integrado de gestión HSEQ, ayudan a que una compañía sea competente y este a la vanguardia en el mercado

4.5. Análisis de la Demanda

El análisis de la demanda se compone del mercado objetivo en el cual se identifica el mercado que se espera obtener, por otro lado, tenemos el perfil del consumidor, la demanda potencial que esperamos del servicio a prestar para los próximos 10 años, las encuestas para

conocer en más detalle información del mercado y la proyección de ventas para los próximos 10 años.

4.5.1. Mercado Objetivo

El mercado objetivo para el desarrollo del siguiente proyecto son pequeñas, medianas y grandes empresas de los diferentes sectores productivos ubicadas en la ciudad de Bogotá,

4.5.2. Perfil del Consumidor

Para el presente proyecto el perfil del consumidor es la microempresa, pequeñas, medianas y grandes empresas de los diferentes sectores productivos de la ciudad de Bogotá tanto en el ámbito público y privado.

Las cuales requieren implementar sistemas de gestión integrada para dar cumplimiento a los requisitos legales y también las que desean mejorar los estándares de calidad en los productos o servicios que ofrecen.

En la ciudad de Bogotá se encuentran empresas de diferentes sectores y líneas productivas a continuación una breve descripción; empresas con ánimo y sin ánimo de lucro que realizan actividades de, transporte, turismo, ocio, comercio, cultura, alimentos, actividades financieras, producción industrial, minas y energías, educación, salud entre otras etc.

Para la identificación y posterior comunicación con estos posibles consumidores, se realizará por medio de las diferentes plataformas digitales las cuales nos permitirán conocer más sobre su perfil en el mercado, en estas plataformas tenemos las redes sociales como: Facebook - Instagram - LinkedIn - Twitter, entre otras y páginas web y correo electrónico.

4.5.3. Proyección de Demanda Potencial a 10 Años

Para calcular la demanda potencial se tomó la población total del mercado objetivo del proyecto, la cual está compuesta por las empresas activas ubicadas en la ciudad de Bogotá D.C., de acuerdo con la Cámara de Comercio de Bogotá (CCB, s.f.) para el periodo de enero – diciembre de 2021 se encontraban activas 404.054. Para realizar la depuración de dicha población, se tomó el resultado obtenido en la encuesta sobre la intención de compra en la que señala que el 62% de las empresas no han contratado servicios de consultoría en sistemas integrados de gestión HSEQ. De esta forma el mercado quedó reducido a 250.513 empresas, además de esto se conoció que el 94% se encuentra interesado en contratar dichos servicios de uno a tres veces por año, resultando en 235.483 empresas. También se percibió que el 92% estará dispuesto a pagar entre \$6.000.000 a \$13.000.000 por el servicio en consultoría dando como resultado 216.644 empresas. Teniendo en cuenta la capacidad instalada se estimó que la cuota de mercado a captar es del 0,02% respecto del universo determinado, que equivale a 43 empresas en el primer año.

Por otro lado, se calcula la tasa de crecimiento con los valores de empresas activas del año 2021 de 404.054 con respecto al año anterior de 384.352 dando como resultado una tasa del 5.12%, el cual es la referencia durante dichos años.

Ahora bien, luego de determinar el mercado potencial y definir la tasa de crecimiento para los 10 años de funcionamiento del proyecto, para proyectar la demanda potencial se aplicó la fórmula ilustrada por Méndez (2020, p 92); $Dn = Do(1 + \tau \times n)$ donde:

Dn =Demanda proyectada

Do =Demanda año base

τ =Tasa de crecimiento

n =Número de años

Para obtener los siguientes resultados:

Tabla 4
Demanda Potencial a 10 Años

Año	Do	τ	n	Dn
1	43	5,12%	1	45
2	43	5,12%	2	47
3	43	5,12%	3	50
4	43	5,12%	4	52
5	43	5,12%	5	54
6	43	5,12%	6	56
7	43	5,12%	7	58
8	43	5,12%	8	61
9	43	5,12%	9	63
10	43	5,12%	10	65

Tabla 4. Demanda Potencial a 10 años

4.5.3.1.Resultados Validación de Encuesta. La investigación de campo se utiliza para recolección de información necesaria y relevante sobre el comportamiento del posible cliente frente al servicio que se quiere ofrecer por parte de la empresa.

Se espera de este estudio poder identificar parámetros, característicos en cuanto al comportamiento de los demandaste actuales de los servicios de consultoría en HSEQ.

Se analizan datos mantenidos de la encuesta realizada a 50 personas que se encuentran trabajando en diferentes sectores en la industria de servicios.

A continuación, se presentan los resultados de las encuestas realizadas.

Figura 8

Resultado encuesta sobre la demanda del servicio



Figura 8. Resultado encuesta sobre la demanda del servicio

De acuerdo con figura 8, el 62% de los encuestados ha contratado en algún momento los servicios de asesores y/o consultores en HSEQ; lo que determina la demanda actual del servicio.

Figura 9

Resultado encuesta sobre la frecuencia del servicio

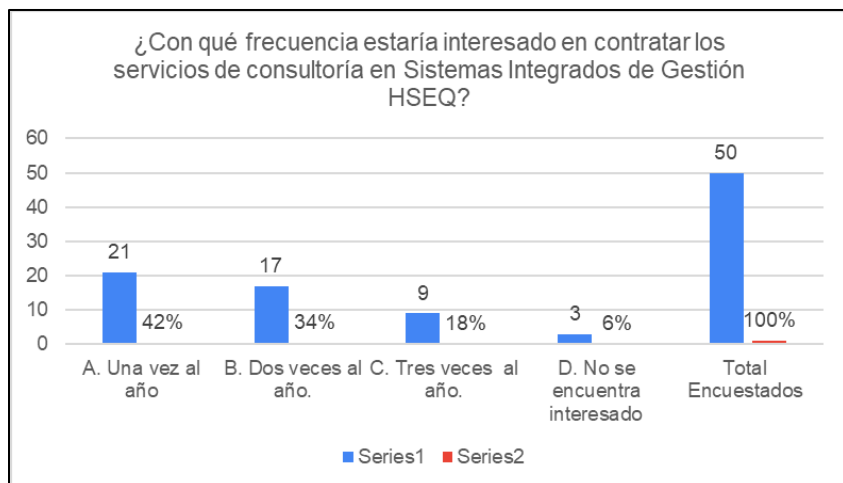


Figura 9. Resultados encuesta sobre la frecuencia del servicio

En la figura 9, se observa la frecuencia con la cual las empresas requieren del servicio de consultoría en sistemas integrados de gestión HSEQ, de las 50 empresas encuestadas el 42% indica que requiere del servicio 1 vez al año, el 34% requiere servicios 2 veces al año, el 18% requiere de los servicios 3 veces al año y el 6% no se encuentra interesado.

4.5.4. *Proyección de Ventas a 10 años*

En la Tabla 5 se observa la estimación de las ventas para los primeros 10 años de funcionamiento del proyecto:

Tabla 5

Proyección de ventas a 10 años

Año	Cantidades	Ventas
1	43	\$ 344.000.000
2	47	\$ 386.810.112
3	50	\$ 412.860.750
4	52	\$ 439.784.530
5	54	\$ 467.655.272
6	56	\$ 496.443.187
7	58	\$ 526.226.501
8	61	\$ 556.971.019
9	63	\$ 588.759.371
10	65	\$ 621.552.960

Tabla 5. Proyección de ventas a 10 años

4.6. Precio

En este numeral se describe el precio en el mercado de este tipo de servicios, donde se analizan los precios de la competencia directa, los cuales sirven de referente para la asignación del precio del presente proyecto. Así mismo se encuentra la estimación de gastos asociados a la prestación del servicio, precio de venta validado en el mercado y la asignación de precio del servicio.

4.6.1. *Precio de Venta de la Competencia*

En la tabla 6, se presenta el precio de venta de algunos de los competidores directos identificados en el mercado.

Tabla 6

Precio de Venta de la Competencia

Competencia	Servicio	Precio
1	Consultoría y o Asesoría en implementación de sistemas de gestión HSEQ	\$13.990.000
2	Consultoría y o Asesoría en implementación de sistemas de gestión HSEQ	\$ 8.500.000
3	Consultoría y o Asesoría en implementación de sistemas de gestión HSEQ	\$ 9.700.000

Tabla 6. Precio de venta de la competencia

4.6.2. Estimación de Gastos Asociados a la Prestación de un solo Servicio

En la tabla 7, se observan los gastos estimados para la prestación de un servicio de consultoría en implementación de los Sistemas Integrados de Gestión HSEQ para el primer año de funcionamiento del proyecto:

Tabla 7

Estimación de gastos un solo servicio año 1

GASTOS DE ADMINISTRACIÓN	AÑO 1
GERENTE	\$ 1.356.103
PROFESIONAL ADMINISTRATIVO Y FINANCIERO	\$ 1.006.483
PROFESIONAL TECNICO COMERCIAL	\$ 1.080.645
ASISTENTE ADMINISTRATIVO	\$ 569.145
PROFESIONAL HSEQ	\$ 2.690.250
ARRIENDO OFICINA	\$ 306.977
SERVICIOS PÚBLICOS	\$ 169.395
OUTSOURCING SERV. GENE	\$ 293.023
TRANSPORTES, RODAMIENTO	\$ 139.535
PAPELERÍA, IMPLEMENTOS DE ASEO Y CAFETERÍA	\$ 108.558
ELEMENTOS DE PROTECCIÓN PERSONAL -EPPs	\$ 2.667
DEPRECIACIÓN	\$ 73.477
TOTAL, GASTOS DE ADMINISTRACIÓN	\$ 7.796.260
GASTOS EN VENTAS	
CAMPAÑAS PUBLICITARIAS	\$ 240.000
PÁGINA WEB Y DISEÑO, HOSTING Y DOMINIO	\$ 34.651
TOTAL	\$ 274.651
TOTAL, GASTOS AÑO 1	\$ 8.070.911

Tabla 7. Estimación de gastos un solo servicio 1 año

4.6.3. Gastos de Prestación del Servicio

A continuación, se muestra en la tabla 8 la totalidad de los gastos por la prestación del servicio de consultoría en implementación de los Sistemas Integrados de Gestión HSEQ para el primer año de funcionamiento del proyecto:

Tabla 8

Gastos de prestación del servicio para el año 1

GASTOS DE ADMINISTRACIÓN	AÑO 1
GERENTE	\$ 58.312.448
PROFESIONAL ADMINISTRATIVO Y FINANCIERO	\$ 43.278.770
PROFESIONAL TECNICO COMERCIAL	\$ 46.467.732
ASISTENTE ADMINISTRATIVO	\$ 24.473.232
PROFESIONAL HSEQ	\$ 115.680.768
ARRIENDO OFICINA	\$ 13.200.000
SERVICIOS PÚBLICOS	\$ 7.284.000
OUTSOURCING SERV. GENE	\$ 12.600.000
TRANSPORTES, RODAMIENTO	\$ 6.000.000
PAPELERÍA, IMPLEMENTOS DE ASEO Y CAFETERÍA	\$ 4.668.000
ELEMENTOS DE PROTECCIÓN PERSONAL -EPPs	\$ 114.700
DEPRECIACIÓN	\$ 3.159.510
TOTAL, GASTOS DE ADMINSTRACIÓN	\$ 335.239.160
GASTOS EN VENTAS	
CAMPAÑAS PUBLICITARIAS	\$ 10.320.000
PÁGINA WEB Y DISEÑO, HOSTING Y DOMINIO	\$ 1.490.000
TOTAL	\$ 11.810.000
TOTAL GASTOS AÑO 1	\$ 347.049.160

Tabla 8. Gastos de prestación del servicio para el año 1

4.6.4. Precio de Venta Validado en el Mercado (resultados encuesta)

A través de la encuesta realizada al mercado objetivo se identificó que, el valor promedio que están dispuestas a pagar las empresas en la ciudad de Bogotá por la consultoría en la implementación del sistema integrado de gestión en Salud y Seguridad en el Trabajo, Medio Ambiente y Calidad (HSEQ) se encuentra en un rango entre \$6.000.000 y \$ 13.000.000.

Figura 10

Resultado encuesta del precio validado en el mercado

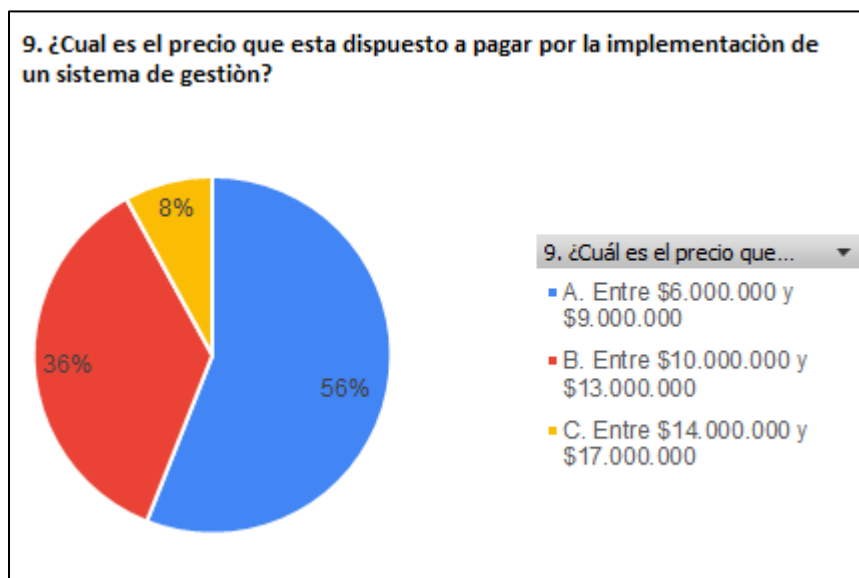


Figura 10. Resultados encuesta del precio validado en el mercado

4.6.5. Asignación de Precio

El servicio por consultoría en la implementación de Sistemas Integrados de Gestión HSEQ se fijó teniendo en cuenta varios factores obtenidos del estudio de mercado mencionados anteriormente, entre ellos, el precio de venta de los competidores y la intención de compra de los consumidores, además se tuvo en cuenta el mercado en el que participa el proyecto, siendo de competencia perfecta. De igual manera, se determinó un precio de penetración en el mercado para atraer clientes y alcanzar la cuota de mercado estimada.

El servicio será cobrado por un valor total del contrato que corresponde a \$8.000.000.

4.7. Promoción y Distribución

Para la promoción y distribución del servicio de consultoría en sistemas integrados de gestión HSEQ, se realizará a través de medios físicos los cuales se llevará a cabo mediante visitas presenciales a los diferentes clientes por parte del director comercial, participación en ferias y congresos.

En cuanto a la promoción mediante medios digitales se hará por medio de mensajes publicitarios en YouTube, estrategia de posicionamiento de página web donde se encontrará información de la empresa, descripción del servicio, noticias de los proyectos realizados, contacto empresarial. De igual manera se realizará la publicidad a través de los anuncios publicitarios en las redes sociales como Facebook e Instagram y el buscador de Google o en los

diferentes buscadores, con el fin de tener mayor visibilidad para que los clientes potenciales conozcan nuestro servicio. Por otro lado, también se creará grupos sociales en Facebook, Instagram entre otras redes sociales disponibles, correo electrónico, blog y publicación en revistas especializadas y a través de estos medios darnos a conocer y captar nuevos clientes.

En cuanto a la distribución del servicio, en este caso se realiza de manera física a través de un profesional en las oficinas dispuestas por el cliente.

4.7.1. *Canales de Comunicación*

Consultores del Futuro S.A.S., dispondrá de los siguientes canales de comunicación con el cliente.

Tabla 9

Canales de comunicación del Servicio.

Comunicación del Servicio Ofertado	
Internet	<p>Los principales canales de comunicación a utilizar con el cliente se desarrollaran a través de este medio, teniendo en cuenta que el nivel de exposición es constante amplio.</p> <p>Página web: Contaremos con una donde se podrá encontrar nuestra oferta de servicios y por este medio también brindaremos asesoría en línea y atención personalizada.</p> <p>Correo Electrónico: Por este medio se comunicara a los clientes los servicios disponibles e información del sector, solicitudes y aclaraciones referente al servicio.</p> <p>Plataformas digitales: Mediante estas plataformas se realizara marketing digital con el fin de ampliar la visibilidad y llegar a más público el cual nos permite identificar nuevos clientes, en estas plataformas tenemos las redes sociales como: Facebook - Instagram - LinkedIn - Twitter, entre otras. Anuncios en YouTube y blogs.</p>
Presencial	<p>Se realizará visitas a los clientes, llamadas telefónicas, colocación de avisos en sitios estratégicos y entrega de tarjetas de presentación.</p> <p>Participación en diferentes ferias, seminarios y congresos donde podamos darnos a conocer.</p>

Tabla 9. Canales de comunicación del servicio

4.7.2. *Fuerza de Ventas*

Para el presente proyecto se dispondrá de un profesional técnico – comercial, quien será la persona encargada de realizar la gestión comercial, visitas a los diferentes clientes, manejo de las diferentes redes sociales, elaboración de propuestas y seguimiento de las mismas, participación en eventos, como ferias, congresos empresariales y demás donde se pueda presentar y dar a conocer el servicio a los diferentes clientes , esta persona tendrá un perfil d

profesional como profesional en salud y seguridad en el trabajo o profesional en las ramas de la ingeniería y /o administración con posgrado en salud y seguridad en el trabajo, formación como auditor interno HSEQ y /o gestión comercial, con 5 años de experiencia ejecutando servicios en salud y seguridad en el trabajo, experiencia en gestión comercial y en coordinación y /o dirección de equipos de trabajo.

4.7.3. Estrategia Publicitaria

A continuación, se presenta el diseño publicitario con el cual nos daremos a conocer en nuestra página de internet y las diferentes redes sociales enfocada a ofrecer los servicios de la compañía.

Figura 11

Diseño publicitario

**CONSULTORÍAS EN:
SISTEMAS INTEGRADOS
DE GESTIÓN HSEQ**

C F S.A.S

¿Requiere
Asesoría o Tienes
Dudas?

¡CONTÁCTANOS!

Consultoría y Asesoría en Sistemas de Gestión en HSEQ

- ☐ Sistemas de gestión de seguridad y salud en el trabajo (SG-SST)
- ☐ Matriz de peligros según ISO 45001 de 2018
- ☐ Reglamento de higiene y seguridad industrial
- ☐ Política de Salud y Seguridad en el Trabajo
- ☐ Política de Calidad y Ambiental
- ☐ Asesoría en Requisitos Ambientales
- ☐ Programas de Protección en Manos y Formación de líderes HSE
- ☐ Programa de Identificación de Comportamientos y Condiciones Inseguras
- ☐ Acompañamiento en Auditorías Internas y Externas.

BOGOTÁ

Dirección Comercial
Comercial.consultoresdelfuturo@gmail.com
321- 5568972

Figura 11. Diseño publicitario

4.8. De la Encuesta

La encuesta es una búsqueda sistemática de información en la que el investigador pregunta a los investigados sobre los datos que desea recopilar para posteriormente reunir la información individual y por medio del análisis de resultados recopilar datos sobre las variables que intervienen en la investigación.

4.8.1. De la Construcción del Instrumento

A continuación, en la figura 12 se presenta el formato de la encuesta aplicado, este se realizó de manera física y en formulario de Google.

Figura 12

Consentimiento informado encuesta

CONSENTIMIENTO INFORMADO

Un cordial saludo empresarios, esta encuesta se realiza con el fin obtener información para el desarrollo de la investigación estudio de viabilidad para la creación de una empresa de servicios de consultoría en sistemas integrados de gestión en salud seguridad en el trabajo, medio ambiente y calidad (HSEQ) en la ciudad de Bogotá liderada por Lina Gricelda Ruiz Garzón, Francy Viviana Carrero Naranjo y Luisa Fernanda Jaimes Moreno, estudiantes del programa de Especialización en Gerencia de Proyectos de la Corporación Universitaria Minuto De Dios – UNIMINUTO.

Me ha sido informado que las respuestas de la presente encuesta son de carácter estrictamente académico e investigativo. En tal sentido consiento que la información contribuirá para la creación de una empresa en servicios de consultoría en la ciudad de Bogotá, dando cumplimiento al objetivo planteado en la investigación.

Para el consentimiento usted diligenciará y aceptará que:

- He sido informado de los objetivos de la investigación.
- Corresponde a la sección en donde se firma el Consentimiento.
- Incluye información clara y precisa de la investigación, relativa al propósito del estudio, modalidad de participación, beneficios, voluntariedad, derecho a conocer los resultados, derecho a retirarse del estudio en cualquier momento, voluntariedad y confidencialidad de la información.

ACEPTO Sí ____ No ____

Figura 12. Consentimiento informado encuesta

Figura 13

Instrumento de recolección de información

Anexo 1. Instrumento de recolección de la información

Buen día; Somos estudiantes del programa de Especialización en Gerencia de Proyectos de la Corporación Universitaria Minuto de Dios – UNIMINUTO, estamos llevando a cabo una investigación denominada estudio de viabilidad para la creación de una empresa de servicios de consultoría en sistemas integrados de gestión en salud seguridad en el trabajo, gestión ambiental y calidad (HSEQ) en la ciudad de Bogotá, para lo cual solicitamos amablemente su colaboración con la respuesta a la presente encuesta.

Su participación es voluntaria y la información suministrada por usted será completamente confidencial siendo utilizada únicamente para fines estadísticos y académicos.

Nombre de la Empresa: _____

Actividad Económica: _____

Dirección: _____

Por esta razón le solicitamos amablemente que responda con total tranquilidad y sinceridad, las preguntas a continuación relacionadas las cuales deben ser contestadas con una sola respuesta marcando una **X**.

1. De acuerdo al tamaño, ¿su empresa se clasifica en?

- A. Microempresa (Hasta 10 trabajadores)
- B. Pequeña empresa (11 a 50 trabajadores)
- C. Mediana empresa (51 a 200 trabajadores)
- D. Gran empresa (Más de 200 trabajadores)

2. ¿Cuánto tiempo lleva su empresa en el mercado?

- A. Entre 1 y 5 años
- B. Entre 5 y 10 años
- C. Entre 10 a 15 años
- D. Mas de 15 años

3. ¿Su empresa ha contratado servicios de consultoría y /o asesorías en sistemas integrados de gestión HSEQ.

- A. Si _____ (Pase a la pregunta 5)
- B. No _____ (Pase a la pregunta 4)

4. ¿Por qué motivo no contrata consultores y/o asesores profesionales en Sistemas Integrados de Gestión HSEQ?

- A. Costos _____
- B. Cuenta con Profesional HSEQ dentro de su estructura organizacional _____
- C. Otras. ¿Cuales? _____

5. ¿Cuál de los siguientes inconvenientes consideraría en el momento de solicitar el servicio de consultoría en Sistemas Integrados de Gestión HSEQ?

- A. Altos precios de los servicios _____
- B. No hay flexibilidad horaria _____
- C. Otras: _____
- D. Otras _____ ¿Cuáles?

6. ¿Cómo califica la calidad de las asesorías que ha recibido en SGI – HSEQ (Sistema de gestión integrado)

- A. Excelente ___
- B. Buena ___
- C. Regular ___
- D. Mala ___

7. ¿Con qué frecuencia estaría interesado en contratar los servicios de consultoría en Sistemas Integrados de Gestión

- A. Una vez al año _____
- B. Dos veces al año _____
- C. Tres veces al año _____
- D. No se encuentra interesado _____

8. ¿En su empresa realiza algún tipo de seguimiento a los riesgos a los que están expuestos sus colaboradores en las actividades que realizan a diario?

- A. SI _____
- B. NO _____

9. ¿Cuál es el precio que estaría dispuesto a pagar por la implementación del Sistema Integrado de Gestión HSEQ?

- A. Entre \$ 6.000.000 y \$9.000.000
- B. Entre \$ 10.000.000 y \$ 13.000.0000
- C. Entre \$ 14.000.000 y \$ 17.000.000
- D. Otro. ¿Cuál? \$ _____

10. ¿Cuántos meses en promedio considera que requiere su empresa para implementar el Sistema Integrado de Gestión HSEQ?

- A. Entre 1 a 3 meses
- B. Entre 4 a 6 meses
- C. Entre 7 meses a un año
- D. Más de un año

Validado por:

Figura 13. Instrumento de recolección de información

4.8.2. De la Validación del Instrumento

Antes de la aplicación de la encuesta en el mercado se realiza un consentimiento, informado, donde se indica cual es el fin de la encuesta a realizar, en cuanto a la validación del instrumento este fue revisado y validado por una persona externa al presente proyecto en este caso por la profesional Paula Andrea Rodríguez.

Figura 14

Validación del instrumento

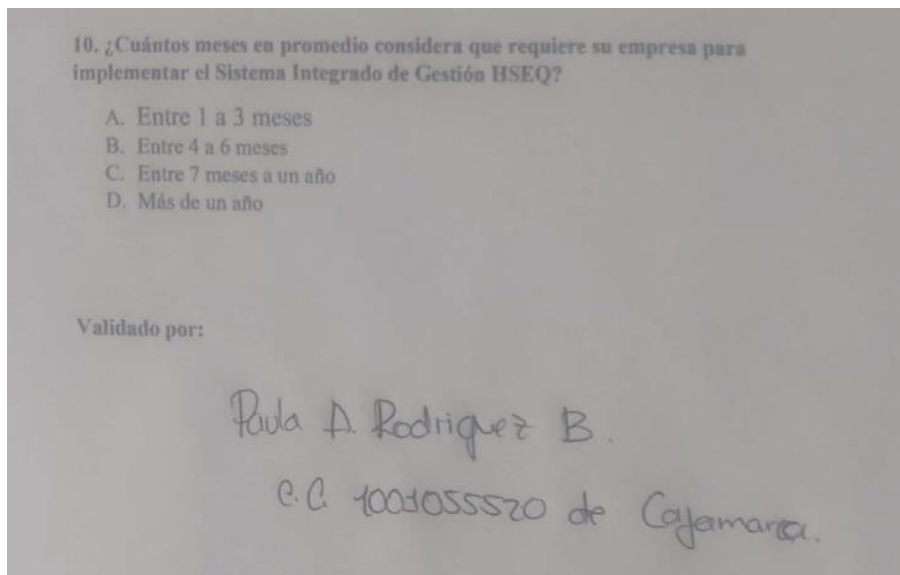


Figura 14. Validación del instrumento

4.8.3. De la Población Total y la Muestra

La investigación de mercados del proyecto basada en la encuesta se realizó con una muestra de 50 empresas de producción, comerciales y servicios para su determinación se eligió el método de muestreo no probabilístico por conveniencia del sitio donde está presente el mercado objetivo del proyecto, por ello la encuesta fue aplicada a las empresas ubicadas en la ciudad de Bogotá D.C.

La población del proyecto está conformada por trabajadores o representantes de diferentes actividades económicas, que estén interesados en implementar este sistema de Gestión de Salud y Seguridad en el trabajo, Medio ambiente y Calidad (HSEQ) en sus empresas o lugares de trabajo con el fin de preservar la integridad de las personas que conforman la organización contratante.

Antes de la aplicación de la encuesta en el mercado se realizó un consentimiento, informado por qué y el fin de la encuesta a realizar, la cual es para la evaluación, investigación y viabilidad del sistema de gestión y salud y seguridad en el trabajo, medio ambiente y calidad (HSEQ) en cualquier campo de la industria (sector terciario) de servicios.

4.8.4. Resultados

A continuación, se presenta la información obtenida en la encuesta aplicada de acuerdo con cada pregunta realizada:

Figura 15

Resultado encuesta pregunta 1, tamaño de la empresa

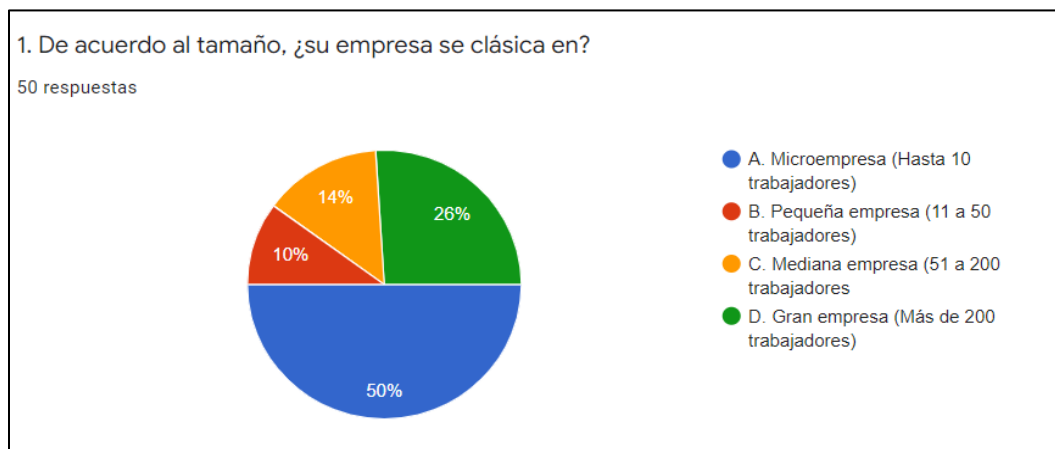


Figura 15. Resultado encuesta pregunta 1, tamaño de la empresa

Figura 16

Resultado encuesta pregunta 2, tiempo en el mercado

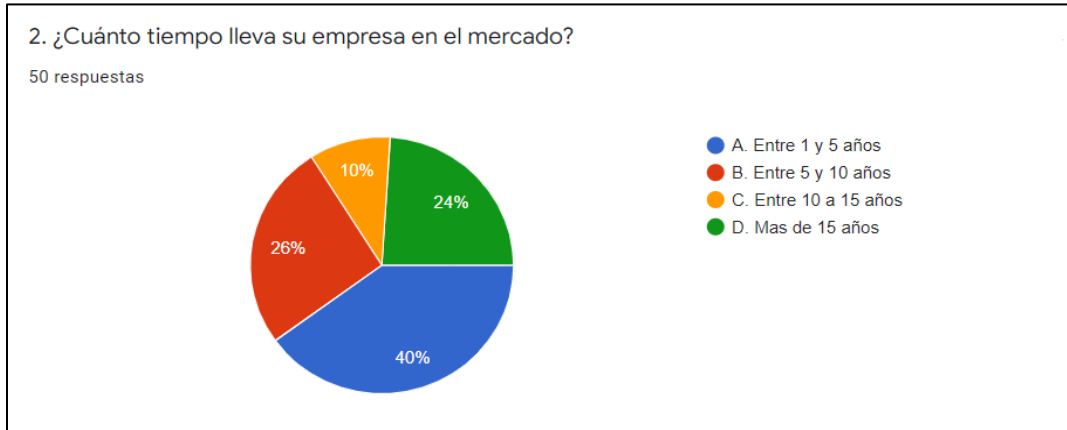


Figura 16. Resultados encuesta pregunta 2, tiempo en el mercado

Figura 17

Resultado encuesta pregunta 3, ha contratado servicios de consultoría

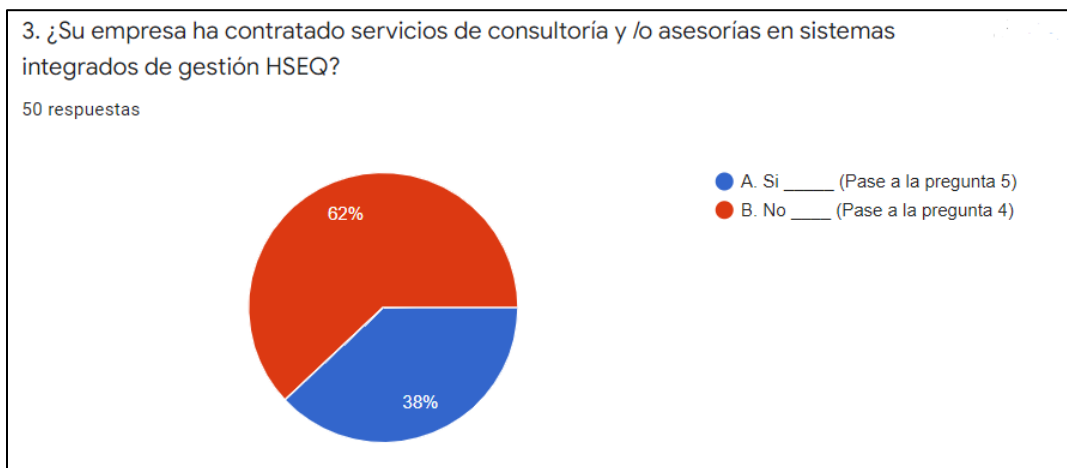


Figura 17. Resultados encuesta pregunta 3, has contratado servicios de consultoría

Figura 18

Resultado encuesta pregunta 4, Motivo por el cual no contrata el servicio

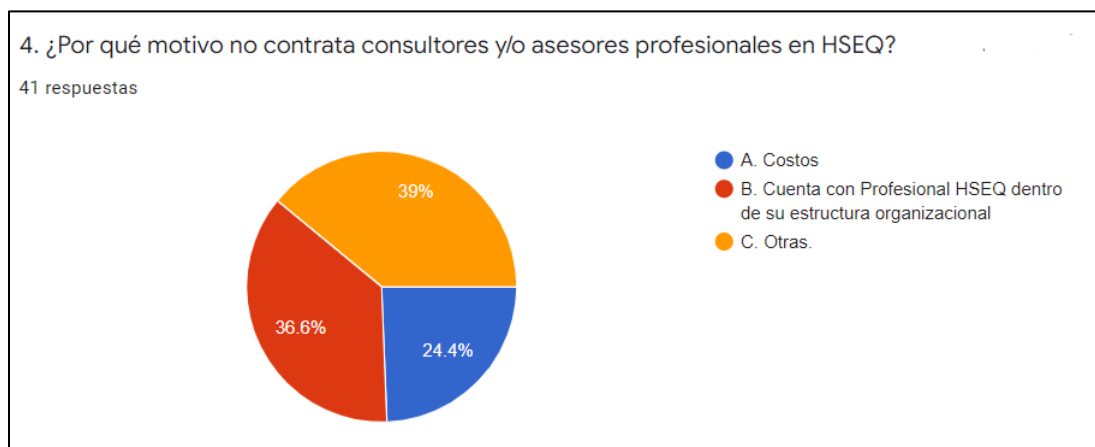


Figura 18. Resultado encuesta pregunta 4, motivo por el cual no contrata el servicio

Figura 19

Resultado encuesta pregunta 5, Ha tenido inconvenientes al solicitar los servicios

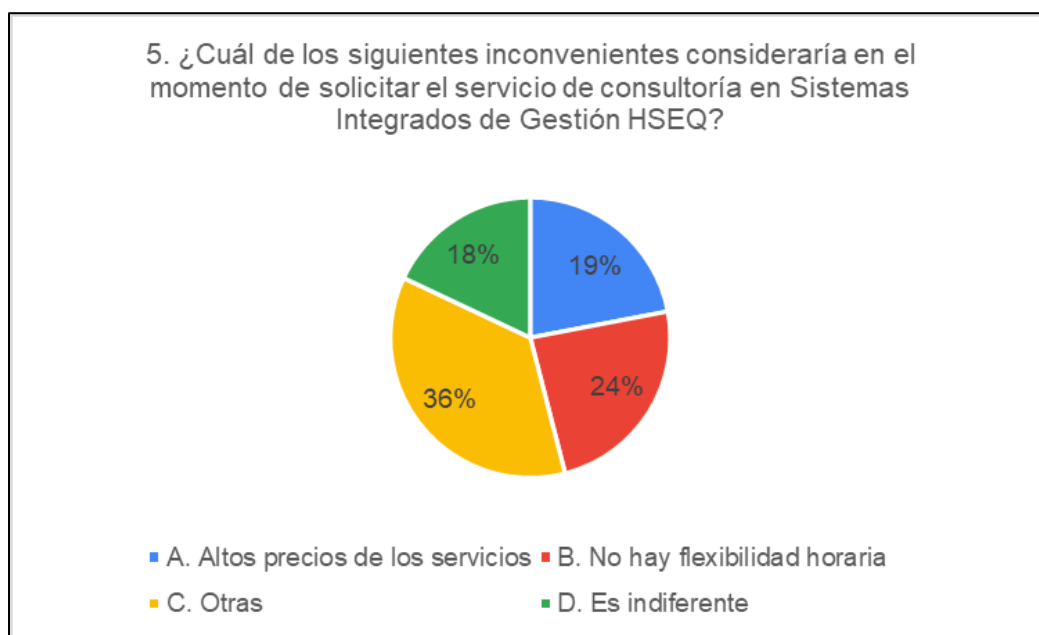


Figura 19. Resultado encuesta pregunta 5, ha tenido inconvenientes al solicitar los servicios

Figura 20

Resultado encuesta pregunta 6, Como califica el servicio

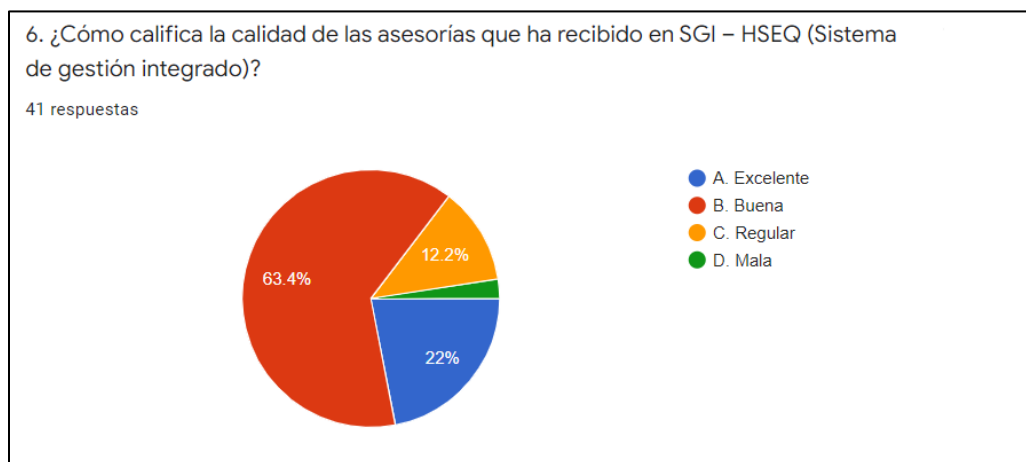


Figura 20. Resultados encuesta pregunta 6, como califica el servicio

Figura 21

Resultado encuesta pregunta 7, Con qué frecuencia contrata el servicio

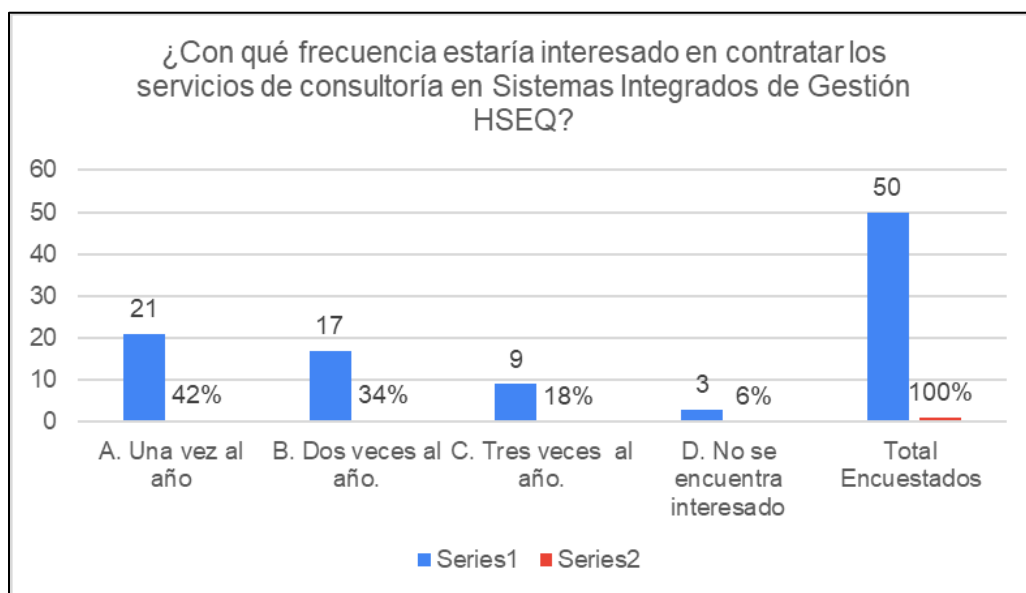


Figura 21. Resultado encuesta pregunta 7, con qué frecuencia contrata el servicio

Figura 22

Resultado encuesta pregunta 8, Realiza algún tipo de seguimiento a riesgos

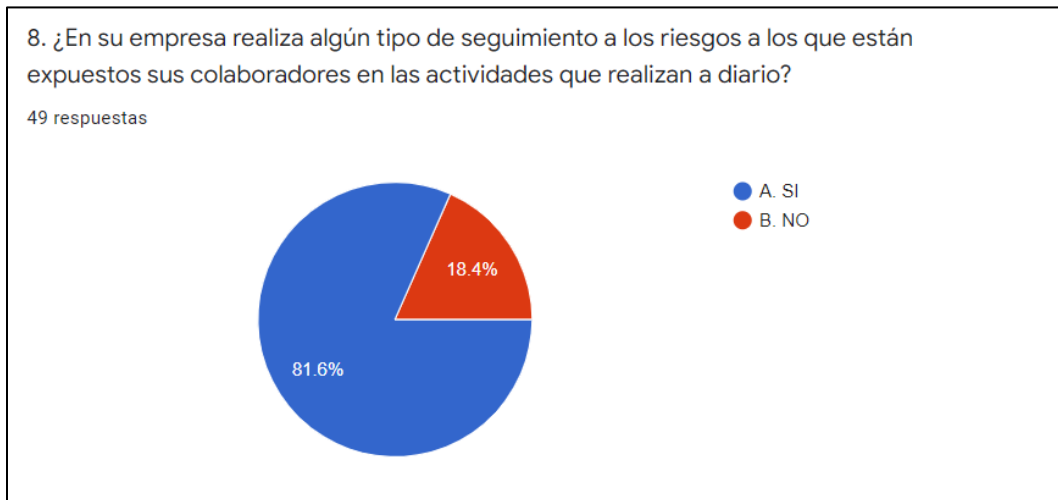


Figura 22. Resultado encuesta 8, realiza algún tipo de seguimiento a riesgos

Figura 23

Resultado encuesta pregunta 9, Precio que está dispuesto a pagar por el servicio

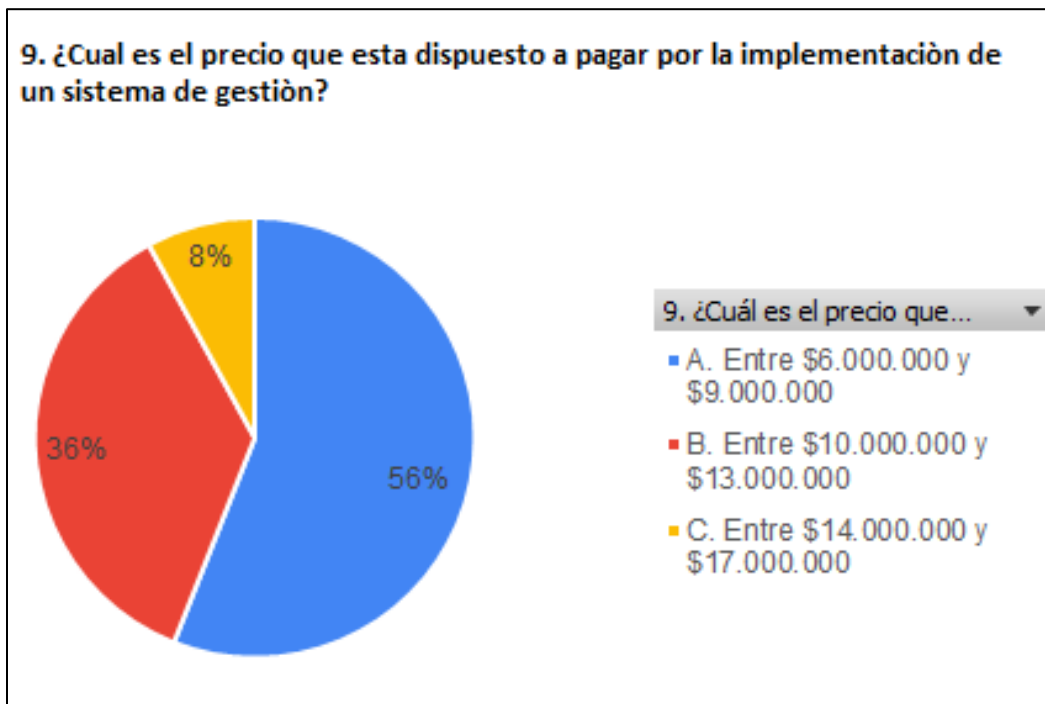


Figura 23. Resultado encuesta 9, precio que está dispuesto a pagar por el servicio

Figura 24

Resultado encuesta pregunta 10, Cuantos meses en promedio requiere del servicio

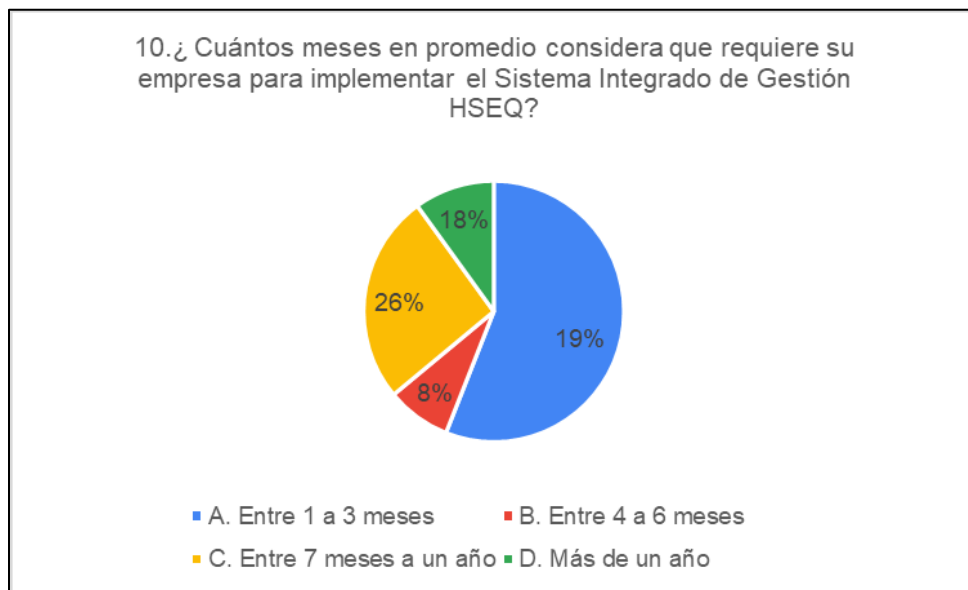


Figura 24. Resultado encuesta pregunta 10, cuantos meses en promedio requiere del servicio

4.8.5. Análisis de la Información y Conclusiones

A continuación, se presenta el análisis de la información recolectada en cada una de las preguntas presentadas en el punto anterior.

En la respuesta de la pregunta 1, se evidencia que la mayoría de las empresas encuestadas son microempresas con un 50% seguido de las grandes empresas con un 26% después tenemos la mediana empresa con un 14% y por último la pequeña empresa con 14%.

En la respuesta de la pregunta 2, tenemos que el 40% de los encuestados tiene entre 1 a 5 años en el mercado seguido de un 26% que cuenta con una antigüedad en el mercado de 5 a 10 años, después tenemos un 24% que corresponde a una antigüedad en el mercado de mas de 15 años y por último tenemos un 10% que corresponde a las empresas con una antigüedad de 10 a 15 años.

En l pregunta 3 de la encuesta tenemos que un 62% han contratado servicios de consultoría y /o asesorías en sistemas integrados de gestión HSEQ, frente a un 38 % que no ha contratado estos servicios.

En la respuesta a la pregunta 4, se observa el motivo por el cual no contratan el servicio un 36,6 de los encuestados cuenta con un profesional HSEQ, un 39 % por otros motivos y un 24,4 % por costos.

Respuesta pregunta 5, La mayoría de las empresas coinciden en que tienen otras razones por las cuales no contratan estas consultorías con un 36%, las cuales no se encuentran especificados en la encuesta. Adicionalmente tienen ciertas observaciones en cuanto a altos precios y la flexibilidad horaria de las consultorías de HSEQ tenemos un 24%, el 19% indica que no contrata estos servicios por los altos costos, de acuerdo a lo anterior podemos concluir que es una buena oportunidad y puede ser un buen indicador para el proyecto del cual se está investigando o realizando este estudio de mercado.

De acuerdo a la respuesta de la pregunta 6, a las gráficas han tenido un 63,4% de aprobación en el tipo de asesorías que han recibido por parte del sistema de gestión integrados de HSEQ, con los profesionales que han contratado para la realización de esas asesorías.

En la respuesta de la pregunta 7, el 42% de los encuestados manifiestan que contratan servicios de consultoría una vez al año y el 17% indica que dos veces al año, por lo anterior podemos concluir que es un buen indicador para el proyecto que estamos trabajando.

En la respuesta de la pregunta 8, el 81,6 % manifiesta hacer seguimiento a los riesgos a los que están expuestos los trabajadores y un 18,4 % indica que no realizan ningún tipo de seguimiento, Este es un buen indicador de seguimiento de los riesgos de acuerdo a los que están expuestos sus colaboradores en el desempeño de sus actividades, funciones y los demás procesos que llevan las empresas, ya que con esto se puede crear un mejor plan para evitar accidentes y disminución de los riesgos a los que se puede reflejar.

En la respuesta a la pregunta 9, el 56% indica que está dispuesto a pagar por un servicio de consultoría en sistemas integrados de gestión HSEQ, entre 6 y millones de pesos y el 36% de los encuestados indica que está dispuesto a pagar entre 10 y 13 millones de pesos respectivamente y un 8% de los participantes pagaría entre 14 y 17 millones por el servicio de asesoría.

En la respuesta a la pregunta 10 tenemos que las empresas encuestadas consideran que necesitan en promedio para implementar su sistema de gestión HSEQ, entre 1 a 3 meses el 19%.

Como conclusiones finales tenemos que de acuerdo a lo observado en las respuestas de la encuesta realizada es viable la implementación de este proyecto ya que la mayoría de las empresas encuestadas expresan que necesitan las consultorías HSEQ para llevar correctamente sus procesos y así mismo preservar la salud de sus trabajadores o colaboradores disminuyendo los riesgos que pueden provocar accidentes o incidentes que afecten su integridad y así mismo llevar en ordeno los diferentes indicadores para toma de decisiones en la organización y disponibles para los diferentes entes de control cuando estos sean requeridos dependiendo de la industria o actividad económica que realicen.

5. Estudio Técnico

En el presente estudio técnico se describe la localización geográfica desde el punto de vista macro a lo micro de la oficina de funcionamiento del proyecto, así como también se detalla el proceso de la prestación del servicio de consultoría en implementación en el sistema integrado de gestión de Seguridad y Salud en el Trabajo, Medio Ambiente y Calidad (HSEQ) a través del diagrama del flujo junto con la información sobre la tecnología a utilizar y del personal que hace parte de dicho proceso.

Es importante precisar que, la eficiencia ha sido abordada desde diferentes puntos de vista (Liévano, 2021). Desde la gerencia de proyectos, la eficiencia debe ser tenida en cuenta, entre otras, desde el punto de vista técnico, el cual afectará el componente financiero.

5.1. Localización del Proyecto

En este apartado del documento se describe la localización geográfica a nivel macro y micro del proyecto, así como las opciones de ubicación y los aspectos que se tuvieron en el momento de la elección.

5.1.1. Macrolocalización

El proyecto se encuentra ubicado en el centro de Colombia, en la región andina, hace parte del departamento de Cundinamarca localizado específicamente en la ciudad de Bogotá organizada como Distrito Capital, además es el centro económico, político y administrativo del país, debido a que, principalmente allí se encuentra ubicado el mercado consumidor. Bogotá limita al norte con el municipio de Chía, al sur con los departamentos del Huila y el Meta, al occidente con los municipios de Soacha, Sibaté, Mosquera, Funza, Cota, Pasca, Arbeláez, San Bernardo, Cabrera y Venecia que hacen parte del departamento de Cundinamarca, al oriente con los cerros orientales y los municipios del departamento como lo son; Choachí, La Calera, Chipaque, Ubaque, Gutiérrez y Une. Se encuentra dividida administrativamente por 20 localidades cuenta con un aeropuerto internacional y medios de transporte público como; el Transmilenio, Transmicable, el Sistema Integrado de Transporte Público, vehículo particular, bicicleta, motocicleta y taxi.

5.2. Microlocalización

El proyecto se ubicará en la dirección Carrera 69 # 79-08 en el barrio Las Ferias, en la localidad 10 de Engativá al noroccidente de Bogotá, el barrio se encuentra situado al norte de la Calle 68 entre la Carrera 68 y la Avenida Rojas y al costado sur de la Calle 80, por lo que, cuenta con disponibilidad de vías de acceso principales como la Calle 80, Calle 72, Av. 68, Av. Boyacá y Avenida Rojas, lo que permite transportarse con facilidad ya sea en carro particular o en buses de servicio público. De igual manera en el sector se encuentran también diferentes unidades productivas dedicadas a diferentes actividades económicas de fabricación, comercialización y

servicios, facilitando la cercanía con clientes y proveedores, así como el acceso en cualquier momento de estos.

5.2.1.1.Opciones de Elección de Ubicación. En la elección de la ubicación del proyecto se seleccionaron tres alternativas de oficinas ubicadas en las localidades de Engativá, Kennedy y Suba, específicamente localizadas en las siguientes direcciones; Carrera 69 # 79-08, Carrera 72 b # 5 b 93 y Calle 129 # 45 75 respectivamente, valoradas de acuerdo con los aspectos más relevantes en el momento de tomar la elección como; vías de acceso, infraestructura de transporte, cercanía con los clientes y proveedores, abastecimiento de otros productos y/o servicios y percepción de seguridad.

5.2.1.2.Elección de Ubicación. Para determinar la ubicación del proyecto se utilizó el método de calificación por puntos, por medio de la elaboración de una matriz, en la que se evaluaron tres alternativas y se eligió la de mayor valor producto de la sumatoria de las puntuaciones, de acuerdo con los siguientes factores considerados relevantes para la elección como; vías de acceso, infraestructura de transporte, cercanía con los clientes y proveedores, abastecimiento de otros productos y/o servicios y percepción de seguridad, con la siguiente puntuación de evaluación:

- El puntaje es cero, si las condiciones son nulas.
- El puntaje es uno, si las condiciones son malas.
- El puntaje es dos, si las condiciones son deficientes.
- El puntaje es tres, si las condiciones son regulares.
- El puntaje es cuatro, si las condiciones son buenas.

Como resultado se obtuvo que, la mayor puntuación fue para la alternativa número uno ubicada en la dirección Carrera 69 # 79-08, como se observa en la Tabla 10.

Tabla 10

Matriz elección ubicación del proyecto

Alternativas de ubicación	Localidad	Vías de acceso	Infraestructura de transporte	Cercanía con los clientes y proveedores	Abastecimiento de otros productos y/o servicios	Percepción de seguridad	Sumatoria
Carrera 69 # 79-08	Engativá	5	4	4	5	4	22
Carrera 72 b # 5 b 93	Kennedy	3	4	2	3	3	15
Calle 129 # 45 75	Suba	3	3	3	4	3	16

Tabla 10. Matriz elección ubicación del proyecto

5.3. Proceso de Prestación del Servicio

El proceso de producción se define como “tareas o procedimientos necesarios que debe realizar una empresa para elaborar bienes o servicios” (Economipedia, par. 1).

5.3.1. Descripción del Proceso de Prestación del Servicio.

El proceso del servicio de consultoría en implementación de los Sistemas Integrados de Gestión HSEQ en la ciudad de Bogotá tendrá una duración en promedio de un mes y medio a dos meses, el cual se describe a continuación:

Se establece contacto inicial con el cliente: en esta fase se contacta al cliente por los diferentes medios físicos o electrónicos dispuestos por la compañía, con el fin de lograr un acuerdo para realizar una reunión bien sea de manera virtual o física con el fin de conocer las necesidades del cliente y dar a conocer el servicio que ofrece nuestra compañía.

Presentación del servicio al cliente: Se lleva a cabo reunión con el cliente la cual es liderada por nuestro director técnico - comercial donde se conocerá las necesidades del cliente y en la cual se da a conocer nuestro servicio, se aclaran dudas en caso de ser necesario en cuanto a términos y condiciones del servicio que se ofrecerá y se realizan acuerdos de trabajo con el cliente.

Alistamiento del servicio de consultoría y diagnóstico preliminar: Después de que se logra un acuerdo con el cliente para prestar el servicio, se inicia el proceso de preparación de la consultoría, en la cual se realiza un diagnóstico en el cual se revisan situaciones anteriores actuales y futuras, se identifican los aspectos negativos y positivos, después de identificar la problemática o necesidad puntual del cliente se definen los objetivos y se analizan los recursos necesarios para la prestación del servicio, cuando se obtiene el resultado de este análisis se informa al cliente de los hallazgos y el plan a seguir, también se elabora propuesta y se presenta al cliente, en esta propuesta se incluyen todas las especificaciones y condiciones que se requieren para la correcta ejecución del servicio donde se especifican las obligaciones del consultor y las del cliente, si el cliente acepta se procede con el siguiente paso.

Legalización de orden de servicio y /o contrato: Después de la presentación de la oferta y aceptación por parte del cliente, se solicita al cliente una orden de servicio o un contrato escrito el cual debe incluir cómo mínimo las siguientes cláusulas, objeto del servicio, lugar de ejecución, plazo, valor, y demás condiciones para la correcta ejecución del servicio, el cual será suscrito por el representante legal del consultor y del cliente.

Ejecución del servicio: En esta fase se realiza la ejecución del servicio de acuerdo a la oferta técnica presentada y aprobada por el cliente, la cual debe describir de manera puntual cada actividad a realizar.

En esta fase se identifica el problema a profundidad de manera detallada, se debe plantear un plan adecuado para recolectar los datos necesarios y detallados los cuales serán analizados de manera exhaustiva con el fin de plantear posibles soluciones a los problemas identificados, estas serán informadas al cliente.

Después de este proceso se analizan cada una de las posibles soluciones, donde se elegirá y se implementará la que más aplique de acuerdo a la situación del cliente.

Terminación del servicio: En esta etapa se realizará un informe final de entrega al cliente donde se detalla cada fase del servicio realizado, recomendaciones, compromisos y demás información de interés relacionada al servicio ejecutado.

Fase final: En esta fase se realiza la entrega final del servicio la cual se realiza mediante un acta de finalización o de terminación donde no quedan pendientes por ninguna de las partes y hay satisfacción, posterior a esta entrega se realiza una evaluación y retroalimentación por parte del cliente relacionado al servicio prestado.

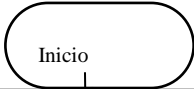
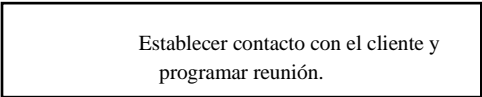
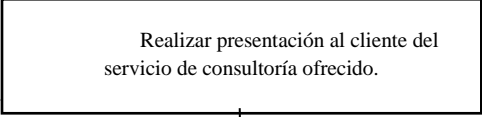
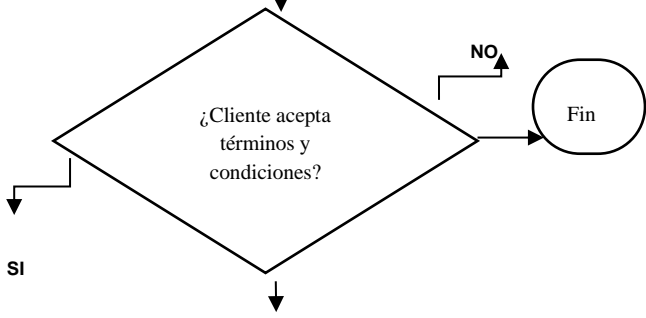
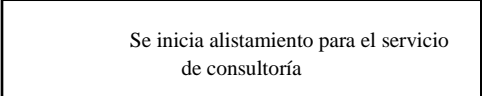
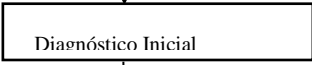
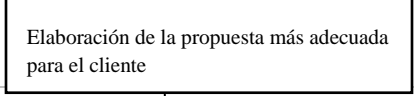
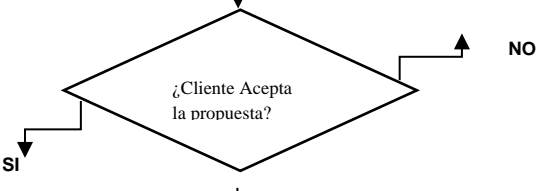
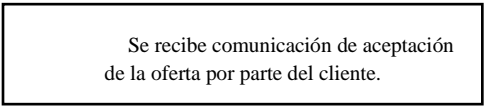
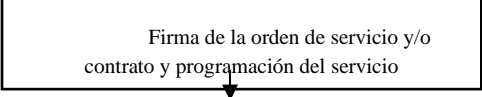
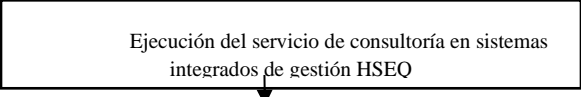
5.3.2. Diagrama de Flujo proceso de Prestación del Servicio

A continuación, en la figura 25 se presenta el diagrama de flujo del proceso de prestación del servicio de consultoría en implementación de los Sistemas Integrados de Gestión HSEQ en la ciudad de Bogotá.

Figura 25

Flujograma de prestación del servicio

Estudio de Viabilidad para la Creación de una Empresa de Servicios de Consultoría en Sistemas Integrados de Gestión HSEQ en la Ciudad de Bogotá. 62

FLUJOGRAMA	ACTIVIDADES	RESPONSABLE
		
	<p>Establecer contacto inicial con el cliente por los diferentes medios dispuestos por la compañía, con el fin de programar una reunión donde se pueda dar a conocer al cliente los servicios que presta la compañía.</p>	<p>Profesional Técnico – Comercial</p>
	<p>Mostrar al cliente el servicio de consultoría en sistemas integrados de gestión HSEQ, ampliando información técnica del servicio y aclarando los términos y condiciones del servicio a prestar.</p>	
		
	<p>Se realiza un diagnóstico preliminar con el fin de identificar la problemática y definir las tareas que se ejecutaran dentro de la consultoría.</p>	<p>Profesional HSEQ</p>
	<p>En este diagnóstico se definen los objetivos de la consultoría, se analizan los resultados obtenidos y se informa al cliente.</p>	<p>Profesional HSEQ</p>
	<p>Elaboración de la propuesta y presentación al cliente para revisión y aprobación de la misma.</p>	<p>Profesional Técnico – Comercial</p>
		
	<p>Remitir la solicitud al área encargada para el proceso de revisión y aceptación de condiciones.</p>	<p>Profesional Técnico – Comercial</p>
	<p>Firma de la orden de servicio por parte del gerente general y programación del servicio incluyendo el recurso humano y técnico.</p>	<p>Gerente General y director técnico – Comercial</p>
	<p>Se ejecuta el servicio en los términos y plazos acordados con el cliente.</p>	<p>Profesional HSEQ</p>

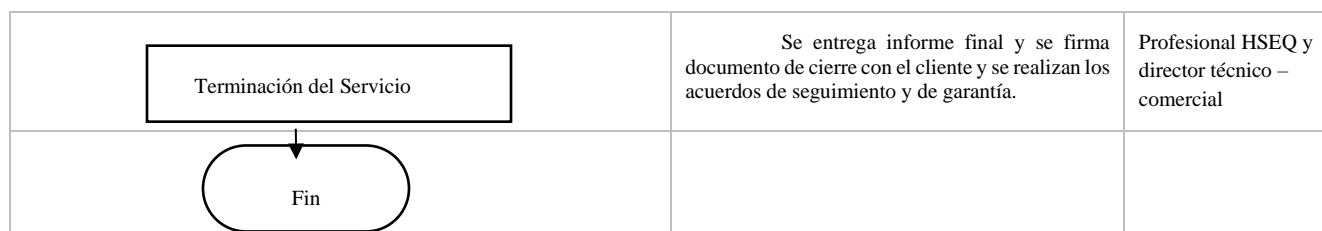


Figura 25. Flujo grama de la prestación del servicio

5.3.3. Tecnología para el Desarrollo del Proyecto

Para la puesta en marcha del presente proyecto no necesitamos maquinaria, teniendo en cuenta que es un proyecto de prestación de servicios de consultoría solo requerimos equipos tecnológicos, en los cuales tenemos computadores, teléfonos e impresora y se describen en la tabla 11.

Tabla 11

Tecnología para el desarrollo del proyecto

Equipo	Descripción	Cantidad Requerida
Computadores	Computador portátil con licencia de Windows y Office.	7
Teléfono Inalámbrico	Teléfono fijo inalámbrico	1
Celulares	Teléfonos celulares de gama media	3
Impresora	Impresora multifuncional	1

Tabla 11. Tecnología para el desarrollo del proyecto

5.3.4. Descripción del Personal para el Proceso de Prestación del Servicio

En toda organización es importante contar con personal que tenga el perfil idóneo para la prestación del servicio, el cual debe ser una persona capacitada y con la experiencia necesaria para la ejecución de las actividades que se deben desempeñar en el cargo para el cual fue contratado.

En la tabla 12 se describe el personal que se requiere para la ejecución del servicio del presente proyecto.

Tabla 12

Perfil del personal para el proceso de prestación del servicio

Cargo	Perfil Académico	Perfil Laboral	Cantidad Requerida
Gerente	Profesional en administración o ramas de la ingeniería con tarjeta profesional vigente, con posgrado o Diplomado en gerencia o gestión de proyectos.	Experiencia general mínima de 6 años y 3 años de experiencia específica en gerenciamiento de proyectos y equipos de trabajo, de los cuales mínimo 1, 5 años debe ser en dirección de empresas	1
Profesional Administrativo y Financiero	Profesional en contaduría pública con tarjeta profesional vigente, con formación adicional en administración de empresas, finanzas y / o administración en recursos humanos	Experiencia general de 4 años como contador y experiencia mínima de 2 años en procesos administrativos, conocimiento y manejo de recursos humanos.	1
Profesional Técnico y Comercial	Profesional en salud y seguridad en el trabajo o profesional de las ramas de la ingeniería y /o administración con posgrado en salud y seguridad en el trabajo, con licencia vigente, formación como auditor interno HSEQ y o en gestión comercial.	5 años de experiencia ejecutando servicios en salud y seguridad en el trabajo, experiencia en gestión comercial y en coordinación y /o dirección de equipos de trabajo.	1
Profesional HSEQ	Profesional de las ramas de la ingeniería o administración con posgrado en salud y seguridad en el trabajo o profesional en salud y seguridad en el trabajo, con licencia vigente, deseable formación en gestión ambiental.	Experiencia general de 4 años y experiencia específica de 3 años en la implementación de sistemas integrados de gestión HSEQ, para clientes de diferentes sectores de la industria, haber realizado actividades como auditor.	3
Analista Administrativo	Tecnólogo o estudiante de mínimo 4 semestres en administración de empresas, contaduría pública.	Experiencia como analista administrativa, en manejo de nómina, facturación, procesos contables y / o de recursos humanos.	1

Tabla 12. Perfil del personal para el proceso de producción

5.3.5. De la Oficina

En este apartado se describe la distribución, las obras físicas de adecuación, y valoración de las mismas, donde se desarrollará el presente proyecto.

5.3.5.1. Distribución de la Oficina. En la distribución de la oficina podemos encontrar:

El área de recepción en la que se realiza el ingreso y se anuncian las personas que ingresan a las instalaciones de la empresa para entrevistas, citas previas, etc., en la cual hay un analista administrativo.

Las oficinas se encuentran distribuidas de la siguiente manera:

Oficinas del gerente y de los profesionales técnico comercial, administrativo y financiero, sala de juntas, en estas instalaciones se realiza y se encuentra resguardada toda la información física y digital que se maneja en la compañía producto de las actividades administrativas que se realizan y de la ejecución de los proyectos desarrollados por la empresa, cotizaciones, visitas, recorridos de campo, inspecciones, auditorias, proveedores, reuniones de equipo administrativo o personal de campo.

También cuenta con baños y cocina, que son destinados para el bienestar de los trabajadores.

Figura 26
Plano de la oficina

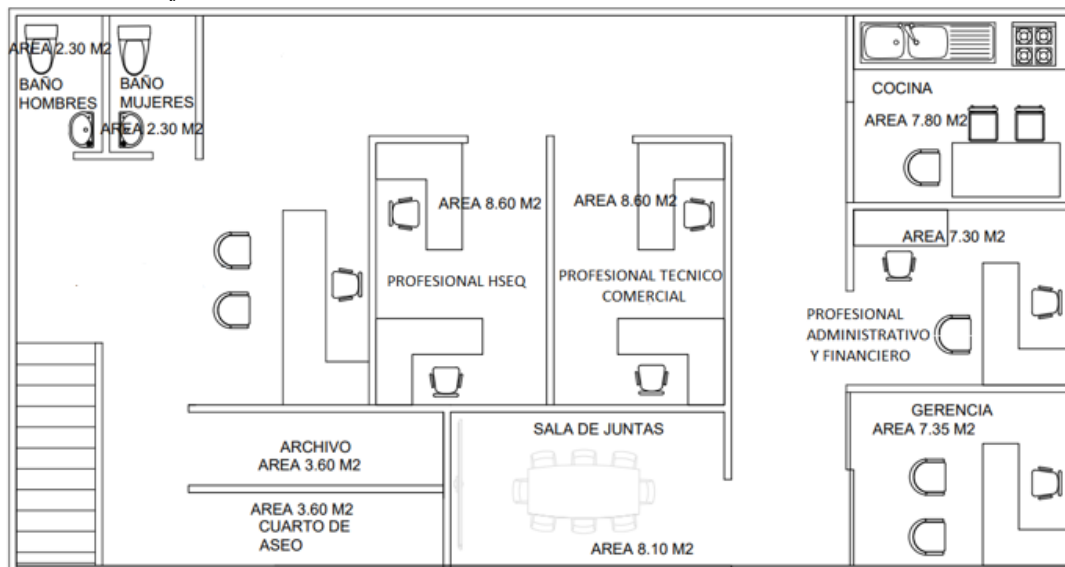


Figura 26. Plano de la oficina

5.2.5.2. Obras Físicas de Adecuación. Teniendo en cuenta la distribución del plano de las instalaciones en la empresa, al ser una bodega con cocina, baños y cuarto de aseo, se realizó las divisiones de los espacios necesarios para la prestación del servicio, con las siguientes adecuaciones:

Levantamiento de paredes, resane y pinturas, así como, la mano de obra reflejados en la cotización o valoración de las áreas.

5.2.5.3. Valoración de las obras físicas. En la tabla 13 se detalla la valoración de las obras físicas que se requieren para la adecuación de la oficina.

Tabla 13

Valoración de las obras físicas

Tipo de Adecuación	Valor Metro Cuadrado	Valor Total
Suministro e instalación de divisiones en superboard	\$ 14.250	\$ 1.596.000
Resane y Pintura de Muros	\$ 8.500	\$ 952.000
Mano de Obra	\$ 17.250	\$ 1.932.000
Total, Mano de Obra		\$ 4.480.000

Tabla 13. Valoración de las obras físicas

5.2.6. Control de Calidad y Seguridad Industrial

Para el presente proyecto se aplicarán los lineamientos de calidad estipulados en la norma ISO 9001 de 2015, con el fin de brindar al cliente servicios con los más altos estándares de calidad y cumplir con los diferentes requisitos legales aplicables. Para dar cumplimiento de este requisito la empresa implementará un sistema de gestión de calidad con sus respectivos programas y procedimientos el cual será de estricto cumplimiento por cada área y / o proceso de la compañía, para hacer seguimiento al cumplimiento de estos requisitos se realizarán auditorías internas con el fin de identificar falencias y /o acciones de mejora en el proceso.

En cuanto a requisitos de Seguridad Industrial, se dará cumplimiento a la normatividad Colombiana vigente en Salud y Seguridad en el Trabajo (Decreto 1072 de 2015, Decreto único reglamentario del sector trabajo, resolución 0312 de 2019, estándares mínimos del Sistema de Gestión en Salud y Seguridad en el Trabajo) y demás normas complementarias, que las modifiquen o sustituyan, en este caso se implementara un sistema de gestión en SST siguiendo los lineamientos de la norma ISO 45001 de 2018, el cual nos permitirá gestionar los riesgos presentes y mejorar el desempeño y el cumplimiento de los diferentes requisitos legales, en este caso se elaborara el programa de Salud y Seguridad en el Trabajo y demás procedimientos los cuales serán divulgados al personal de las diferentes áreas y / o procesos de la de compañía para

su respectivo conocimiento y aplicabilidad, para evaluar este cumplimiento se realizara seguimiento y auditorías internas.

5.2.7. Resumen de la Inversión Necesaria para la Puesta en Marcha.

A continuación, se especifica y se justifica los valores de arrendamiento del lugar de funcionamiento del proyecto, la inversión en tecnología y la inversión en obras físicas.

5.2.7.1. Compra o Arrendamiento del Lugar de Operación. Para el desarrollo del siguiente proyecto se decidió arrendar una bodega que será adecuada como oficina en la cual tendrá su centro de operación, este lugar se encuentra ubicado en la localidad de Engativá, en la ciudad de Bogotá. Se decidió arrendar en vez de comprar teniendo en cuenta que para la puesta en marcha del proyecto no se cuenta con capital para invertir en un predio propio.

El canon de arrendamiento de la bodega tiene un valor mensual de \$ 1.100.000

5.2.7.2. Inversión en maquinaria. Para la puesta en marcha del presente proyecto no necesitamos maquinaria, teniendo en cuenta que es un proyecto de prestación de servicios de consultoría solo requerimos equipos tecnológicos, en los cuales tenemos computadores, teléfonos e impresora cuyos valores de compra se describen en la tabla 14:

Tabla 14

Inversión en equipos de Tecnología

Equipo	Descripción	Cantidad Requerida	Valor Unitario	Valor Total
Computadores	Computador portátil con licencia de Windows y Office.	7	\$ 1.479.000,00	\$ 10.353.000,00
Teléfono Inalámbrico	Teléfono fijo inalámbrico	1	\$ 130.000,00	\$ 130.000,00
Celulares	Teléfonos celulares de gama media	3	\$ 589.900,00	\$ 1.769.700,00
Impresora	Impresora multifuncional	1	\$ 839.000,00	\$ 839.000,00
Total Inversión en Equipos de Tecnología			\$ 3.037.900,00	\$ 13.091.700,00

Tabla 14. Inversión en equipos de tecnología

5.2.7.3. Inversión en obras físicas. En la tabla 15 se describen las inversiones requeridas en las adecuaciones de físicas para la puesta en marcha del siguiente proyecto:

Tabla 15

Costos en inversiones de obras físicas

Tipo de Adecuación	Valor Metro Cuadrado	Valor Total
Suministro e instalación de divisiones en superboard	\$ 14.250	\$ 1.596.000
Resane y Pintura de Muros	\$ 8.500	\$ 952.000
Mano de Obra	\$ 17.250	\$ 1.932.000
Total Costos Obras Físicas		\$ 4.480.000

Tabla 15. Costos en inversiones de obras físicas

5.2.7.4. Resumen inversión. A continuación, en la tabla 16, se presenta el presupuesto necesario para la puesta en marcha del proyecto:

Tabla 16

Resumen de la inversión para la puesta en marcha del servicio

Descripción	Valor
Inversión en tecnología	\$ 13.091.700
Inversión en muebles y enseres	\$ 5.411.700
Capital de trabajo (primeros 3 meses funcionamiento)	\$86.762.290
Total, Inversión	\$ 105.265.690

Tabla 16. Resumen de la inversión para la puesta en marcha del servicio

6. Estudio Administrativo – Organizacional

En el presente estudio administrativo encontraremos la identificación de la organización la cual incluye el nombre, slogan, logotipo y lo referente a la planeación estratégica que empleara la empresa, incluyendo la misión, visión, valores organizacionales, objetivos y las políticas definidas para esta.

En el estudio administrativo también se contempla la estructura organizacional, el marco legal y las inversiones necesarias para la adecuación administrativa y todo lo concerniente a la constitución de la sociedad y los costos de estos al igual que la estructura patrimonial. En el estudio administrativo es importante definir y analizar cada uno de los ítems anteriormente mencionados ya que estos son la base para el correcto funcionamiento, reconocimiento y permanencia en el tiempo.

6.1. Identificación de la Organización

La identificación de la organización también se conoce como, “identidad corporativa es la percepción que los clientes tienen de una empresa, se crea para diferenciarse de sus competidores y obtener un reconocimiento y posición en su entorno”. (Economipedia, s.f., p.1).

Por otro lado, en la identificación de la organización encontramos el nombre de la empresa, slogan y un logotipo, estos elementos de marca son fundamentales para que toda organización se identifique y maximice su valor dentro del mercado.

6.1.1. Nombre

Consultores del Futuro S.A.S.

6.1.2. Slogan

Seguridad es el sonido del futuro

6.1.3. Logotipo

Figura 27

Logotipo de la empresa



Figura 27. Logotipo de la empresa

6.2.Planeación Estratégica

La planeación estratégica es la herramienta por la cual se buscan y se especifican las ventajas competitivas de la organización para alcanzar los objetivos organizacionales, también se conoce como una propuesta de desarrollo competitivo de mediano y largo plazo para definir objetivos, elaborar estrategias y determinar acciones que resulten en un aumento de la competitividad, asegurando la sostenibilidad de la organización. (Sapiro,2017. p.1)

6.2.1. Misión

Somos una empresa dedicada a la prestación de servicios de consultoría en implementación de Sistemas Integrados de Gestión HSEQ- Salud, Seguridad, Medio Ambiente y Calidad, orientada a brindar conocimiento especializado a las empresas industriales, comerciales y de servicios ayudando a minimizar los riesgos presentes en el lugar de trabajo.

6.2.2. Visión

Consultores del futuro SAS en el año 2.027 será una empresa líder y sostenible en la prestación de servicios de consultoría, expandiéndonos en el mercado potencial en la ciudad de Bogotá D.C., reconocidos por la efectividad, responsabilidad y calidad de los servicios prestados.

6.2.3. Valores Organizacionales

Los valores que guían y conducen las decisiones y acciones de la empresa Consultores del futuro SAS son:

- Confianza: Es la manera con la que se afianza y otorga seguridad con todos los partes interesados en el entorno de la empresa.
- Respeto: Trato digno y tolerante frente al otro, aceptándolo y valorando tal cual es, permitiendo identificar sus oportunidades de mejora.
- Integridad: Actuar con ética, responsabilidad, honestidad y compromiso en el desarrollo de las actividades.

6.2.4. Objetivos organizacionales

A continuación, se presentan los objetivos organizacionales establecidos en la ejecución del proyecto de creación de la empresa Consultores del futuro SAS:

- Mantener la rentabilidad del proyecto a partir del segundo año de funcionamiento.
- Comercializar el servicio a través de redes sociales y pagina web corporativa.
- Aumentar los comentarios positivos de los clientes que compran nuestros servicios.
- Aumentar las ventas un 2% cada año.
- Reducir la deuda de la empresa hasta lograr un apalancamiento óptimo.
- Garantizar que los servicios sean prestados con los mayores estándares de calidad.

6.2.5. Políticas organizacionales

Somos una empresa que provee soluciones integrales en salud y seguridad en el trabajo, medio ambiente y calidad a los clientes de los diferentes sectores económicos en la ciudad de Bogotá.

Promovemos la cultura de reciclaje en la organización con el fin de ayudar en la preservación y cuidado del medio ambiente.

En los cargos administrativos el 60% del personal contratado deben ser mujeres.

Comunicar y exigir a nuestros colaboradores el cumplimiento del código de ética y vestuario definido por la empresa.

6.3. Estructura Organizacional

Para empezar, “la estructura organizacional es la forma como se agrupan los trabajos y se definen las relaciones de autoridad y responsabilidad en una organización o empresa” (Bernal, Sierra, 2013, p.160).

Además, “es necesario que las empresas organicen sus recursos, tareas o cargos y que diseñen sus estructuras organizacionales para tener un mejor desarrollo y su actividad responda de manera competitiva a las exigencias del entorno caracterizado por rápidos y complejos cambios” (Bernal, Sierra, 2013, p.159).

6.3.1. Organigrama

A continuación, en la figura 28 se presenta el organigrama de funcionamiento de la empresa para el primer año de operaciones.

Figura 28

Organigrama General

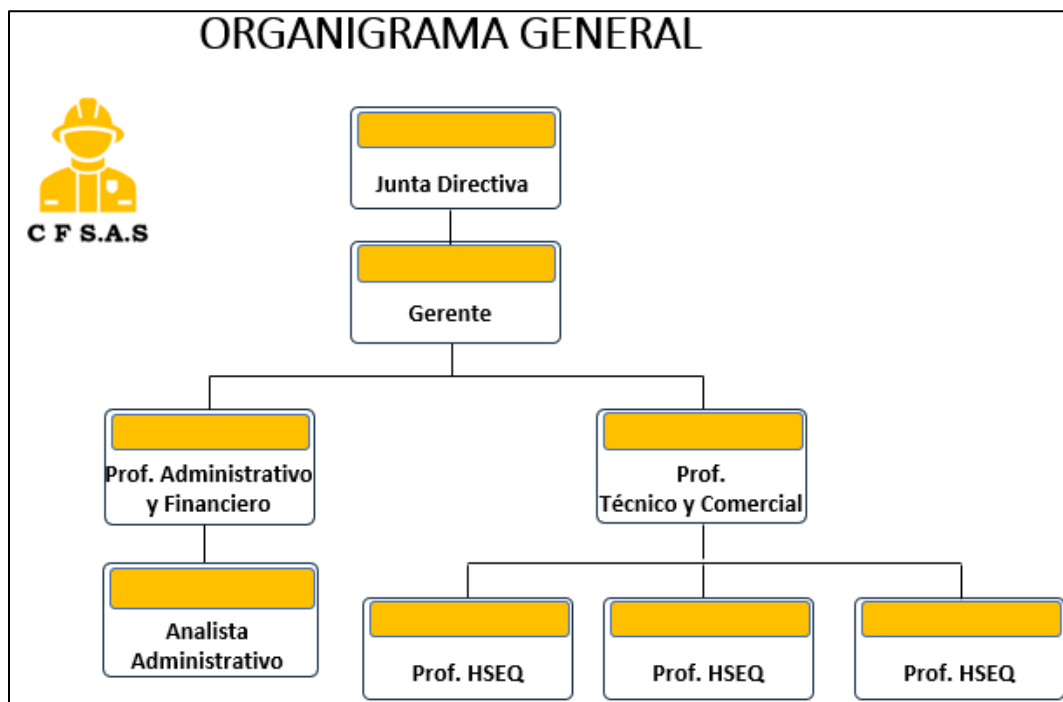


Figura 28. Organigrama general

6.3.2. Marco Legal de Vinculación

Se determinó que el esquema de contratación para todos los cargos que conforman la estructura organizacional del proyecto, esto es, para los profesionales HSEQ, técnico y comercial, administrativo y financiero, analista administrativo y gerente se contratarán bajo la modalidad de contrato de trabajo a término indefinido, el cual se encuentra contemplado en el artículo 47 del código sustantivo del trabajo de Colombia.

6.4. Inversión en Adecuación Administrativa

A continuación, en la tabla 17 se especifican los costos en inversiones de las obras físicas, de acuerdo con las cotizaciones realizadas en adecuaciones físicas que se efectuaran en la oficina donde funcionará el proyecto.

Tabla 17

Costos en inversiones adecuación administrativa

Tipo de Adecuación	Valor Metro Cuadrado	Valor Total
Suministro e instalación de divisiones en superboard	\$ 14.250	\$ 1.596.000
Resane y Pintura de Muros	\$ 8.500	\$ 952.000
Mano de Obra	\$ 17.250	\$ 1.932.000
Total Costos Obras Físicas		\$ 4.480.000

Tabla 17. Costos en inversiones adecuación administrativa

6.5. De la Constitución de la Sociedad

Para la constitución de la sociedad debemos cumplir lo dispuesto en la ley 1258 de 2008, en la cual se indican los requisitos para la creación de las sociedades por acciones simplificadas, en el artículo 1° de esta ley nos habla sobre la constitución de las sociedades por acciones simplificadas la cual puede ser constituida por una o varias personas naturales o jurídicas, en su artículo 2° nos habla sobre la personalidad jurídica, y en el artículo 5° nos describe el contenido del documento de constitución, el cual puede ser mediante un contrato o acto unilateral que conste de documento privado el cual debe contener información de los accionistas, cómo nombre, documento de identidad y domicilio de los accionistas entre otra información solicitada en cada uno de los numerales de este artículo, este documento debe ser inscrito ante la cámara de comercio. (Ley 1258, 2008, p.1)

Adicionalmente para la constitución de la sociedad debemos confirmar en la cámara de comercio que el nombre que vamos a utilizar este disponible, también realizar el trámite de pre - RUT en la página de la DIAN, con este documento y el acta de constitución debidamente autenticada y reconocida ante notario público y los documentos de identidad de los representantes legales, estados financieros nos dirigimos ante la cámara de comercio de Bogotá de manera presencial o virtual y se realiza el trámite de inscripción. posterior a este trámite se

retoma el del RUT ante la DIAN y creación de una cuenta bancaria a nombre de la sociedad en la entidad bancaria de preferencia.

6.5.1. Acta de Constitución y Estatutos de la Sociedad

Los estatutos de constitución de la sociedad se adjuntan como anexo N° 1 al presente documento.

6.5.2. Costos de Constitución

En la tabla 18 se presentan los costos de constitución que debemos tener en cuenta para la creación de la empresa, estas tarifas corresponden a las publicadas por la cámara de comercio de Bogotá y las notarías para la vigencia año 2022.

Tabla 18

Costos de Constitución de la Empresa

Documento Requerido	Valor
Derechos por Registro de matrícula de establecimiento	\$ 205.000
Inscripción en el registro mercantil actos y documentos respecto de los cuales la ley exige.	\$ 48.000
Formulario Rúes	\$ 6.500
Depósitos estados financieros	\$ 22.600
Hojas libro de comercio y copias	\$ 20.000
Compra certificado de matrícula mercantil	\$ 3.200
Compra certificado de existencia y representación legal	\$ 6.500
Autenticación acta de accionistas y reconocimiento de presentación personal	\$ 53.200
Total Costos	\$ 365.000

Tabla 18. Costos de constitución de la empresa -Tarifas 2022. Cámara de comercio de Bogotá

6.5.3. Estructura Patrimonial

El patrimonio de la empresa se encuentra constituido por el capital social aportado por las tres socias por un valor total de \$79.265.690, del cual cada una dará un valor igual por \$26.421.897 obtenido a través de ahorros y créditos de libre inversión aprobados por cooperativas de ahorro y crédito de las cuales se encuentran afiliadas.

7. Estudio Legal

En el presente capítulo se precisa la normatividad vigente para el correcto funcionamiento del proyecto a nivel nacional y local.

7.1. Legislación que Afecta al Proyecto por su Ubicación

En la tabla 19 se muestra las leyes y decretos con relación al funcionamiento del proyecto:

Tabla 19

Legislación nacional y local

Norma	Descripción
Constitución Política de Colombia de 1991	Carta magna de la República de Colombia, Ley suprema que constituye las normas que rigen a la sociedad, contiene los principios y objetivos de la nación, derechos y libertades de los individuos.
Decreto 410 de 1971	Código de Comercio, disposiciones sobre la ley comercial sus deberes y derechos.
Decreto 1074 de 2015	Decreto Único Reglamentario del Sector Comercio, Industria y Turismo. Comprende las normas del sector.
Ley 1480 de 2011	Estatuto del Consumidor, defensa de los derechos del consumidor.
Ley 1437 de 2011	Código de Procedimiento Administrativo y de lo contencioso Administrativo, sanción de actos de corrupción y control de la gestión pública.
Ley 80 de 1993	Contratación Pública.

Tabla 19. Legislación nacional y local

7.2. Legislación que Afecta el Desarrollo y/o Venta del Servicio

A continuación, la tabla 20 hace referencia a la normatividad legal vigente aplicable al proyecto y que afecta el desarrollo y/o venta del servicio:

Tabla 20

Normatividad legal vigente.

Norma	Descripción
Constitución Política de Colombia de 1991	En el Art. 53 de esta norma se indica que los trabajadores tendrán igualdad de oportunidades en cuanto a empleo digno, remuneración y beneficios mínimos establecidos por las normas laborales.
Ley 9 De 1979	Esta ley establece el cuidado del medio ambiente, y prevenir daños en la salud de los trabajadores, y a la población contra riesgos.
Ley 100 De 1993	Fundamentos con entorno al establecimiento del sistema general de seguridad social.
Ley 1562 de 2012	En esta ley se modifica el sistema de riesgos laborales en Colombia.
Decreto 1072 De 2015	Es el decreto único reglamentario en el sector trabajo.
Resolución 0312 de 2019	Esta resolución define los estándares mínimos en SST que deben cumplir todas las empresas.

Resolución 5209 De 2005	En esta resolución se establece el reglamento técnico sobre los requisitos de rotulado y etiquetado que deben cumplir los alimentos envasados y materias primas de alimentos para consumo humano.
Resolución 2674 De 2013	En esta resolución se encuentran los requisitos sanitarios que se deben cumplir para las actividades de fabricación, procesamiento, preparación, envase, almacenamiento, transporte, distribución y comercialización de alimentos y materias primas de alimentos; y los requisitos para la notificación, permiso o registro.
Norma ISO 9001 De 2015	Contiene los estándares y requisitos en gestión de la calidad.
Norma ISO 45001 De 2018	Contiene los requisitos en Sistemas de gestión de la seguridad y salud en el trabajo a nivel internacional.
Norma ISO 14001 De 2015	Contiene los requisitos en Sistemas de gestión de Gestión Ambiental.

Tabla 20. Normatividad legal vigente

7.3. Legislación que Afecta los Procesos de Contratación y Vinculación Laboral Según el Proyecto

Para los procesos de contratación y vinculación laboral se encuentra establecido el Código Sustantivo de Trabajo, en el cual se enmarcan los deberes y derechos de los trabajadores, empleadores y demás actores relacionados en el entorno de trabajo.

7.4. Legislación Tributaria que Afecta el Proyecto.

En la siguiente la tabla 21 se detalla la normatividad tributaria vigente aplicable al proyecto:

Tabla 21

Normatividad tributaria

Norma	Descripción
Decreto 624 de 1989	Estatuto Tributario Nacional, comprende las obligaciones formales y sustanciales, procedimiento tributario y régimen sancionatorio de los impuestos administrados por la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales -DIAN.
Decreto 807 de 1993	Norma que compone el Estatuto Tributario Distrital, comprende los deberes formales y sustanciales, régimen sancionatorio, el procedimiento de recaudación, fiscalización, determinación, discusión, devolución y cobro de los impuestos distritales administrados por la Secretaría Distrital de Hacienda.
Decreto 352 de 2002	Norma que integra el Estatuto Tributario Distrital, comprende el hecho generador, causación, sujeto pasivo, tarifas, base gravable para el pago de los impuestos de orden distrital administrados por la Secretaría Distrital de Hacienda.
Ley 2155 de 2021	Reciente Reforma tributaria al Estatuto Tributario Nacional.

Tabla 21. Normatividad tributaria

8. Estudio Económico - Financiero

En el presente capítulo se presentan las inversiones diferidas y fijas, la estructura de capital, proyecciones y presupuestos de ventas, gastos operacionales, no operacionales e ingresos no operacionales, estado de resultados y flujo de caja futuro para el desarrollo del proyecto a 10 años.

8.1. Definición de Inversiones Diferidas

En la tabla 22, se presentan las inversiones diferidas en la puesta en marcha del proyecto:

Tabla 22

Inversiones diferidas

CONCEPTO	VALOR
ADECUACIONES FÍSICAS	\$ 4.480.000
GASTOS CONSTITUCIÓN	\$ 365.000
TOTAL	\$ 4.845.000

Tabla 22. Inversiones diferidas

8.2. Definición de Inversiones Fijas

A continuación, en la tabla 23 se presentan las inversiones fijas para la puesta en marcha del proyecto:

Tabla 23

Inversiones fijas

REFERENCIA	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
EQUIPO DE TECNOLOGIA			
Impresora Multifuncional	1	\$ 839.000	\$ 839.000
Teléfonos Celulares Corporativos	3	\$ 589.900	\$ 1.769.700
Computadores	7	\$ 1.479.000	\$ 10.353.000
Teléfono fijo inalámbrico	1	\$ 130.000	\$ 130.000
MUEBLES Y ENSERES			
Escritorios	7	\$ 254.900	\$ 1.784.300
Archivador de tres gavetas	1	\$ 897.000	\$ 897.000
Sillas Ergonómicas	11	\$ 149.900	\$ 1.648.900
Descansa pies	7	\$ 57.000	\$ 399.000
Combo Teclado Ergonómico	7	\$ 49.800	\$ 348.600
Base Refrigerante	7	\$ 47.700	\$ 333.900
TOTAL			\$ 18.503.400

Tabla 23. Inversiones fijas

8.3. Estructura de Capital

El pasivo y el patrimonio conforman la estructura de capital (Lievano, 2019), su conformación es determinante a la hora de determinar los resultados financieros de un proyecto o de una empresa (Barrera y Parra, 2020), aunque en realidad no hay evidencia empírica que respalde a nivel general una relación directa (Barrera, 2022).

En el presente apartado se especifican las fuentes de financiación de las inversiones totales para la puesta en marcha del proyecto.

8.3.1. Recursos Propios

La inversión total para la puesta en marcha del proyecto se encuentra financiada en un 75% con recursos propios de las tres socias por un valor total de \$79.265.690, del cual cada una aportará una cifra igual por \$26.421.897 obtenido a través de ahorros y créditos de libre inversión aprobados por cooperativas de ahorro y crédito de las cuales se encuentran afiliadas.

8.3.2. Recursos con Terceros

La otra parte restante que equivale al 25% de la inversión se encuentra financiado con un crédito en una entidad financiera por un valor de \$26.000.000 diferido a 60 meses con una tasa de interés efectiva anual del 12.90%.

8.4. Proyección de Presupuestos a 10 Años

A continuación, se muestra la estimación a 10 años de las ventas, gastos operacionales, no operacionales e ingresos no operacionales, estado de resultados y flujo de caja futuro para el desarrollo del proyecto.

8.4.1. Presupuesto de Ventas

A continuación, en la tabla 24 se presenta la proyección del presupuesto de ventas a 10 años por cantidades y en unidades monetarias de servicios vendidos construida de acuerdo con el estudio de mercado:

Tabla 24

Presupuesto de ventas

AÑO	CANTIDADES DE SERVICIOS A VENDER	PRECIO DE VENTA DEL SERVICIO	VENTAS
1	43	\$ 8.000.000	\$ 344.000.000
2	47	\$ 8.160.000	\$ 386.810.112
3	50	\$ 8.323.000	\$ 412.860.750
4	52	\$ 8.489.000	\$ 439.784.530
5	54	\$ 8.659.000	\$ 467.655.272
6	56	\$ 8.832.000	\$ 496.443.187
7	58	\$ 9.009.000	\$ 526.226.501
8	61	\$ 9.189.000	\$ 556.971.019
9	63	\$ 9.373.000	\$ 588.759.371
10	65	\$ 9.560.000	\$ 621.552.960

Tabla 24. Presupuesto de ventas

8.4.2. Presupuesto de gastos operacionales, no operacionales e ingresos no operacionales

En las tablas 25 y 26 se presenta el presupuesto de gastos operacionales a 10 años y en las tablas 27 y 28 se presenta el presupuesto de gastos no operacionales e ingresos no operacionales proyectado a 10 años:

Tabla 25

Presupuesto de gastos operacionales año 1 al 5

GASTOS OPERACIONALES	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN					
GERENTE	\$ 58.312.448	\$ 58.895.572	\$ 59.484.528	\$ 60.079.373	\$ 60.680.167
PROFESIONAL ADMINISTRATIVO Y FINANCIERO	\$ 43.278.770	\$ 43.711.558	\$ 44.148.673	\$ 44.590.160	\$ 45.036.062
PROFESIONAL TECNICO COMERCIAL	\$ 46.467.732	\$ 46.932.409	\$ 47.401.733	\$ 47.875.751	\$ 48.354.508
ANALISTA ADMINISTRATIVO	\$ 24.473.232	\$ 24.717.964	\$ 24.965.144	\$ 25.214.795	\$ 25.466.943
PROFESIONAL HSEQ	\$ 115.680.768	\$ 116.837.576	\$ 118.005.951	\$ 119.186.011	\$ 120.377.871
CANON ARRENDAMIENTO OFICINA	\$ 13.200.000	\$ 13.728.000	\$ 14.277.120	\$ 14.848.205	\$ 15.442.133
SERVICIOS PÚBLICOS	\$ 7.284.000	\$ 7.575.360	\$ 7.878.374	\$ 8.193.509	\$ 8.521.250
OUTSOURCING SERV. GENE	\$ 12.600.000	\$ 13.104.000	\$ 13.628.160	\$ 14.173.286	\$ 14.740.218
TRANSPORTES, RODAMIENTO	\$ 6.000.000	\$ 6.240.000	\$ 6.489.600	\$ 6.749.184	\$ 7.019.151
PAPELERÍA, IMPLEMENTOS DE ASEO Y CAFETERÍA	\$ 4.668.000	\$ 4.854.720	\$ 5.048.909	\$ 5.250.865	\$ 5.460.900
ELEMENTOS DE PROTECCIÓN PERSONAL -EPPs	\$ 114.700	\$ 119.288	\$ 124.060	\$ 129.022	\$ 134.183
DEPRECIACIÓN	\$ 3.159.510	\$ 3.159.510	\$ 3.159.510	\$ 3.159.510	\$ 3.159.510
TOTAL, GASTOS ADMINISTRACIÓN	\$ 335.239.160	\$ 339.875.958	\$ 344.611.763	\$ 349.449.672	\$ 354.392.896
GASTOS DE VENTAS					
CAMPAÑAS PUBLICITARIAS	\$ 10.320.000	\$ 11.604.303	\$ 12.385.823	\$ 13.193.536	\$ 14.029.658
PÁGINA WEB Y DISEÑO, HOSTING Y DOMINIO	\$ 1.490.000	\$ 1.549.600	\$ 1.611.584	\$ 1.676.047	\$ 1.743.089
TOTAL, GASTOS VENTAS	\$ 11.810.000	\$ 13.153.903	\$ 13.997.407	\$ 14.869.583	\$ 15.772.747
TOTAL, GASTOS OPERACIONALES	\$ 347.049.160	\$ 353.029.861	\$ 358.609.170	\$ 364.319.255	\$ 370.165.643

Tabla 25. Presupuesto de gastos operacionales año 1 al 5

Tabla 26

Presupuesto de gastos operacionales año 6 al 10

GASTOS OPERACIONALES	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN					
GERENTE	\$ 61.286.969	\$ 61.899.839	\$ 62.518.837	\$ 63.144.025	\$ 63.775.466
PROFESIONAL ADMINISTRATIVO Y FINANCIERO	\$ 45.486.422	\$ 45.941.286	\$ 46.400.699	\$ 46.864.706	\$ 47.333.353
PROFESIONAL TECNICO COMERCIAL	\$ 48.838.053	\$ 49.326.434	\$ 49.819.698	\$ 50.317.895	\$ 50.821.074
ANALISTA ADMINISTRATIVO	\$ 25.721.613	\$ 25.978.829	\$ 26.238.617	\$ 26.501.003	\$ 26.766.013
PROFESIONAL HSEQ	\$ 121.581.650	\$ 122.797.466	\$ 124.025.441	\$ 125.265.695	\$ 126.518.352
CANON ARRENDAMIENTO OFICINA	\$ 16.059.818	\$ 16.702.211	\$ 17.370.299	\$ 18.065.111	\$ 18.787.716
SERVICIOS PÚBLICOS	\$ 8.862.100	\$ 9.216.584	\$ 9.585.247	\$ 9.968.657	\$ 10.367.403
OUTSOURCING SERV. GENE	\$ 15.329.827	\$ 15.943.020	\$ 16.580.740	\$ 17.243.970	\$ 17.933.729

Estudio de Viabilidad para la Creación de una Empresa de Servicios de Consultoría en
Sistemas Integrados de Gestión HSEQ en la Ciudad de Bogotá. 79

TRANSPORTES, RODAMIENTO	\$	7.299.917	\$	7.591.914	\$	7.895.591	\$	8.211.414	\$	8.539.871
PAPELERÍA, IMPLEMENTOS DE ASEO Y CAFETERÍA	\$	5.679.336	\$	5.906.509	\$	6.142.770	\$	6.388.480	\$	6.644.020
ELEMENTOS DE PROTECCIÓN PERSONAL -EPPs	\$	139.550	\$	145.132	\$	150.937	\$	156.975	\$	163.254
DEPRECIACIÓN	\$	541.170	\$	541.170	\$	541.170	\$	541.170	\$	541.170
TOTAL, GASTOS ADMINISTRACIÓN	\$	356.826.425	\$	361.990.394	\$	367.270.047	\$	372.669.104	\$	378.191.421
GASTOS DE VENTAS										
CAMPAÑAS PUBLICITARIAS	\$	14.893.296	\$	15.786.795	\$	16.709.131	\$	17.662.781	\$	18.646.589
PÁGINA WEB Y DISEÑO, HOSTING Y DOMINIO	\$	1.812.813	\$	1.885.325	\$	1.960.738	\$	2.039.168	\$	2.120.735
TOTAL, GASTOS VENTAS	\$	16.706.108	\$	17.672.120	\$	18.669.869	\$	19.701.949	\$	20.767.323
TOTAL GASTOS OPERACIONALES	\$	373.532.533	\$	379.662.514	\$	385.939.916	\$	392.371.053	\$	398.958.744

Tabla 26. Presupuesto de gastos operacionales año 6 al 10

Tabla 27

Presupuesto de gastos no operacionales e ingresos no operacionales año 1 al 5

CONCEPTO		AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INGRESOS NO OPERACIONALES						
VENTA DE MATERIAL RECICLABLE	\$	240.000	\$ 249.600	\$ 259.584	\$ 269.967	\$ 280.766
VALOR DE SALVAMENTO	\$	-	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
TOTAL INGRESOS NO OPERACIONALES	\$	240.000	\$ 249.600	\$ 259.584	\$ 269.967	\$ 280.766
GASTOS NO OPERACIONALES						
PAGO DE INTERESES	\$	2.950.773	\$ 2.432.186	\$ 1.846.704	\$ 1.185.697	\$ 439.423
MANEJO DE CUENTAS BANCARIAS	\$	700.000	\$ 728.000	\$ 757.120	\$ 787.405	\$ 818.901
GASTOS DE REPRESENTACIÓN	\$	1.200.000	\$ 1.248.000	\$ 1.297.920	\$ 1.349.837	\$ 1.403.830
TOTAL GASTOS NO OPERACIONALES	\$	4.850.773	\$ 4.408.186	\$ 3.901.744	\$ 3.322.938	\$ 2.662.154

Tabla 27. Presupuesto de gastos no operacionales e ingresos no operacionales año 1 al 5

Tabla 28

Presupuesto de gastos no operacionales e ingresos no operacionales año 6 al 10

CONCEPTO		AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
INGRESOS NO OPERACIONALES						
VENTA DE MATERIAL RECICLABLE	\$	291.997	\$ 303.677	\$ 315.824	\$ 328.457	\$ 341.595
VALOR DE SALVAMENTO	\$	-	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 541.170
TOTAL INGRESOS NO OPERACIONALES	\$	291.997	\$ 303.677	\$ 315.824	\$ 328.457	\$ 882.765
GASTOS NO OPERACIONALES						
PAGO DE INTERESES	\$	-	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
MANEJO DE CUENTAS BANCARIAS	\$	851.657	\$ 885.723	\$ 921.152	\$ 957.998	\$ 996.318
GASTOS DE REPRESENTACIÓN	\$	1.459.983	\$ 1.518.383	\$ 1.579.118	\$ 1.642.283	\$ 1.707.974
TOTAL GASTOS NO OPERACIONALES	\$	2.311.641	\$ 2.404.106	\$ 2.500.270	\$ 2.600.281	\$ 2.704.292

Tabla 28. Presupuesto de gastos e ingresos no operacionales año 6 al 10

8.5. Proyección de Estados Financieros a 10 Años

A continuación, se muestran el estado de resultados y flujo de caja estimado a 10 años para el proyecto.

8.5.1. Estado de Resultados

En las Tablas 29 y 30, se estima el estado de resultados del proyecto a 10 años:

Tabla 29

Estado de resultados del año 1 al 5

CONCEPTO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
VENTAS NETAS	\$ 344.000.000	\$ 386.810.112	\$ 412.860.750	\$ 439.784.530	\$ 467.655.272
GASTOS OPERACIONALES	\$ 347.049.160	\$ 353.029.861	\$ 358.609.170	\$ 364.319.255	\$ 370.165.643
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN	\$ 335.239.160	\$ 339.875.958	\$ 344.611.763	\$ 349.449.672	\$ 354.392.896
GASTOS EN VENTAS	\$ 11.810.000	\$ 13.153.903	\$ 13.997.407	\$ 14.869.583	\$ 15.772.747
UTILIDAD OPERACIONAL	-\$ 3.049.160	\$ 33.780.251	\$ 54.251.581	\$ 75.465.274	\$ 97.489.629
INGRESOS NO PERACIONALES	\$ 240.000	\$ 249.600	\$ 259.584	\$ 269.967	\$ 280.766
GASTOS NO OPERACIONALES	\$ 4.850.773	\$ 4.408.186	\$ 3.901.744	\$ 3.322.938	\$ 2.662.154
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	-\$ 7.659.933	\$ 29.621.665	\$ 50.609.421	\$ 72.412.303	\$ 95.108.241
IMPUESTO (35%)	\$ -	\$ 10.367.583	\$ 17.713.297	\$ 25.344.306	\$ 33.287.884
UTILIDAD NETA	-\$ 7.659.933	\$ 19.254.082	\$ 32.896.124	\$ 47.067.997	\$ 61.820.357

Tabla 29. Estado de resultados del año 6 al 10

Tabla 30

Estado de resultados del año 6 al 10

CONCEPTO	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
VENTAS NETAS	\$ 496.443.187	\$ 526.226.501	\$ 556.971.019	\$ 588.759.371	\$ 621.552.960
GASTOS OPERACIONALES	\$ 373.532.533	\$ 379.662.514	\$ 385.939.916	\$ 392.371.053	\$ 398.958.744
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN	\$ 356.826.425	\$ 361.990.394	\$ 367.270.047	\$ 372.669.104	\$ 378.191.421
GASTOS EN VENTAS	\$ 16.706.108	\$ 17.672.120	\$ 18.669.869	\$ 19.701.949	\$ 20.767.323
UTILIDAD OPERACIONAL	\$ 122.910.654	\$ 146.563.987	\$ 171.031.103	\$ 196.388.319	\$ 222.594.216
INGRESOS NO PERACIONALES	\$ 291.997	\$ 303.677	\$ 315.824	\$ 328.457	\$ 882.765
GASTOS NO OPERACIONALES	\$ 2.311.641	\$ 2.404.106	\$ 2.500.270	\$ 2.600.281	\$ 2.704.292
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	\$ 120.891.010	\$ 144.463.557	\$ 168.846.656	\$ 194.116.494	\$ 220.772.688
IMPUESTO (35%)	\$ 42.311.854	\$ 50.562.245	\$ 59.096.330	\$ 67.940.773	\$ 77.270.441
UTILIDAD NETA	\$ 78.579.157	\$ 93.901.312	\$ 109.750.327	\$ 126.175.721	\$ 143.502.247

Tabla 30. Estado de resultados del año 6 al 10

8.6. Proyección de Flujo de Caja a 10 Años

En las tablas 31 y 32, se estima el flujo de caja del proyecto a 10 años:

Tabla 31

Flujo de caja del año 1 al 5

CONCEPTO	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INGRESOS POR VENTAS		\$ 344.000.000	\$ 386.810.112	\$ 412.860.750	\$ 439.784.530	\$ 467.655.272
OTROS INGRESOS QUE AFECTAN LA TRIBUTACIÓN		\$ 240.000	\$ 249.600	\$ 259.584	\$ 269.967	\$ 280.766
INGRESOS QUE AFECTAN LA TRIBUTACIÓN	\$ 0	\$ 344.240.000	\$ 387.059.712	\$ 413.120.334	\$ 440.054.497	\$ 467.936.038
GASTOS OPERACIONALES		\$ 347.049.160	\$ 353.029.861	\$ 358.609.170	\$ 364.319.255	\$ 370.165.643
OTROS GASTOS QUE AFECTAN LA TRIBUTACIÓN		\$ 4.850.773	\$ 4.408.186	\$ 3.901.744	\$ 3.322.938	\$ 2.662.154
EGRESOS QUE AFECTAN LA TRIBUTACIÓN		\$ 351.899.933	\$ 357.438.047	\$ 362.510.913	\$ 367.642.194	\$ 372.827.797
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS		-\$ 7.659.933	\$ 29.621.665	\$ 50.609.421	\$ 72.412.303	\$ 95.108.241
IMPUESTO DE RENTA		\$ 0	\$ 10.367.583	\$ 17.713.297	\$ 25.344.306	\$ 33.287.884
UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO	\$ 0	-\$ 7.659.933	\$ 19.254.082	\$ 32.896.124	\$ 47.067.997	\$ 61.820.357
DEPRECIACIÓN		\$ 3.159.510	\$ 3.159.510	\$ 3.159.510	\$ 3.159.510	\$ 3.159.510
VENTAS DE ACTIVOS POR VALORES DE LIBROS		\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
PRESTAMOS BANCARIOS	\$ 26.000.000	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
INGRESOS QUE NO AFECTAN LA TRIBUTACIÓN	\$ 26.000.000	\$ 3.159.510	\$ 3.159.510	\$ 3.159.510	\$ 3.159.510	\$ 3.159.510
PAGO DE AMORTIZACIÓN DE PRÉSTAMOS INVERSIONES		\$ 4.020.183	\$ 4.538.770	\$ 5.124.253	\$ 5.785.260	\$ 6.531.534
		\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
EGRESOS QUE NO AFECTAN LA TRIBUTACIÓN	\$ 0	\$ 4.020.183	\$ 4.538.770	\$ 5.124.253	\$ 5.785.260	\$ 6.531.534
INVERSIONES DIFERIDAS	\$ 0	\$ 484.500	\$ 484.500	\$ 484.500	\$ 484.500	\$ 484.500
MUEBLES Y ENSERES	\$ 5.411.700	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
EQUIPOS DE TECNOLOGÍA	\$ 13.091.700	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
INVERSIONES FIJAS	\$ 18.503.400	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
CAPITAL DE TRABAJO	\$ 86.762.290	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
FLUJO DE CAJA ECONÓMICO	-\$ 79.265.690	-\$ 9.005.106	\$ 20.549.832	\$ 33.606.391	\$ 47.117.257	\$ 61.123.343

Tabla 31. Flujo de caja del año 1 al 5

Tabla 32

Flujo de caja del año 6 al 10

CONCEPTO	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
INGRESOS POR VENTAS	\$ 496.443.187	\$ 526.226.501	\$ 556.971.019	\$ 588.759.371	\$ 621.552.960
OTROS INGRESOS QUE AFECTAN LA TRIBUTACIÓN	\$ 291.997	\$ 303.677	\$ 315.824	\$ 328.457	\$ 882.765
INGRESOS QUE AFECTAN LA TRIBUTACIÓN	\$ 496.735.184	\$ 526.530.177	\$ 557.286.843	\$ 589.087.828	\$ 622.435.725
GASTOS OPERACIONALES	\$ 373.532.533	\$ 379.662.514	\$ 385.939.916	\$ 392.371.053	\$ 398.958.744
OTROS GASTOS QUE AFECTAN LA TRIBUTACIÓN	\$ 2.311.641	\$ 2.404.106	\$ 2.500.270	\$ 2.600.281	\$ 2.704.292
EGRESOS QUE AFECTAN LA TRIBUTACIÓN	\$ 375.844.174	\$ 382.066.620	\$ 388.440.187	\$ 394.971.334	\$ 401.663.037
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	\$ 120.891.010	\$ 144.463.557	\$ 168.846.656	\$ 194.116.494	\$ 220.772.688
IMPUESTO DE RENTA	\$ 42.311.854	\$ 50.562.245	\$ 59.096.330	\$ 67.940.773	\$ 77.270.441
UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO	\$ 78.579.157	\$ 93.901.312	\$ 109.750.327	\$ 126.175.721	\$ 143.502.247
DEPRECIACIÓN	\$ 541.170	\$ 541.170	\$ 541.170	\$ 541.170	\$ 541.170
VENTAS DE ACTIVOS POR VALORES DE LIBROS	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
PRESTAMOS BANCARIOS	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
INGRESOS QUE NO AFECTAN LA TRIBUTACIÓN	\$ 541.170	\$ 541.170	\$ 541.170	\$ 541.170	\$ 541.170
PAGO DE AMORTIZACIÓN DE PRÉSTAMOS	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
INVERSIONES	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
EGRESOS QUE NO AFECTAN LA TRIBUTACIÓN	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
INVERSIONES DIFERIDAS	\$ 484.500	\$ 484.500	\$ 484.500	\$ 484.500	\$ 484.500
MUEBLES Y ENSERES	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
EQUIPOS DE TECNOLOGÍA	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
INVERSIONES FIJAS	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
CAPITAL DE TRABAJO	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
FLUJO DE CAJA ECONÓMICO	\$ 79.176.997	\$ 94.499.152	\$ 110.348.167	\$ 126.773.561	\$ 144.100.087

Tabla 32. Flujo de caja del año 6 al 10

9. Evaluación Financiera del Proyecto

En el presente capítulo se determina si es viable o no el proyecto, de acuerdo con los resultados financieros futuros del proyecto, visto desde el retorno de la inversión.

9.1. Evaluación Financiera - Valor Presente Neto y TIR

En los siguientes numerales se muestran los resultados obtenidos sobre los indicadores financieros con base en el flujo de caja estimado para el proyecto, como lo son la tasa de costo de capital WACC, la Tasa Interna de Retorno - TIR y el Valor Presente Neto- VPN.

9.1.1. Determinación de la Tasa de Descuento

La fórmula del WACC es la siguiente.

$$WACC = K_e E / (E + D) + K_d (1 - T) D / (E + D)$$

K_d: rentabilidad exigida por los acreedores de la sociedad o coste de la deuda.

K_e: rentabilidad exigida por los accionistas de la sociedad o coste de los fondos propios.

Siendo esta:

$$WACC = 15,55\%$$

De acuerdo con lo anterior, esta representa la tasa a la que se debe descontar el Flujo de Caja Futuro para obtener el mismo valor de las acciones que proporciona el descuento de los flujos para el accionista.

9.1.2. Cálculo del Valor Presente Neto

La VPN es \$ 177.052.883

El anterior valor al ser mayor a cero indica que, el proyecto es viable, por cuanto es capaz de financiar los gastos de operación y recuperar lo invertido, generando como rentabilidad la tasa exigida.

La tasa de descuento utilizada influye directamente el resultado del VPN, al momento de incrementar 5 puntos este factor, el resultado VPN se va a disminuir y no necesariamente va a ser negativo y si por el contrario disminuye la tasa en 5 puntos, el margen del indicador VPN va a ser más favorable desde el punto de vista como inversionista.

9.1.3. Cálculo de la Tasa Interna de Retorno

La TIR es de 39.61%

La TIR es la que permite el reconocimiento de una oportunidad de proyecto o negocio rentable. Dicho en otras palabras, se enfrentan dos factores clave, como lo son: primero el tamaño de la inversión y segundo el flujo neto de caja. Los dos ítems mencionados anteriormente permiten validar el tiempo de retorno del músculo financiero invertido inicialmente.

De igual manera, esta tasa supera a la tasa de descuento soportando la viabilidad del proyecto.

10. Conclusiones

A través del estudio de mercado se encontró que el tipo de mercado al que pertenece el proyecto es de competencia perfecta, donde se encuentran varios vendedores y compradores ofreciendo servicios similares, en cuanto al precio este compite de acuerdo con la demanda y oferta de dicho mercado. De igual manera se realizó una encuesta con una muestra de 50 empresas de diferentes actividades económicas ubicadas en la ciudad de Bogotá D.C., donde se halló que el perfil del consumidor son empresas de diferentes tamaños y sectores y el mercado potencial de interés se estimó de acuerdo a los resultados arrojados en la encuesta donde el 62% de ellas no han contratado servicios de consultoría en implementación en Sistemas Integrados de Gestión HSEQ, el 94% se encuentran interesadas en contratar los servicios de uno a tres veces por año y el 92% estarían dispuesto a pagar entre \$6.000.000 a \$13.000.000

En cuanto a la promoción y distribución del servicio se definieron diferentes estrategias de marketing las cuales serán utilizadas por la empresa para llegar a un mayor número de clientes, dentro de estas encontramos los diferentes medios de comunicación con el cliente que incluyen canales virtuales y presenciales contamos con pautas en YouTube, página web de la compañía y las diferentes redes sociales, también la asistencia a ferias congresos y visitas comerciales en las oficinas de los clientes.

En cuanto al estudio técnico, a través del diagrama de flujo del proceso de prestación del servicio se estimó el tiempo promedio en el que se desarrollará. La ubicación de la oficina donde funcionará el proyecto se eligió a través de la metodología de calificación por puntos sobre tres alternativas localizadas en las localidades de Engativá, Kennedy y Suba, seleccionando la de mayor valoración por factores como; vías de acceso, infraestructura de transporte, cercanía con los clientes y proveedores, abastecimiento de otros productos y/o servicios y percepción de seguridad ubicada en la localidad de Engativá en la dirección Carrera 69 # 79-08 en el barrio Las Ferias. También se definieron los perfiles necesarios para la prestación del servicio y se contempló los muebles y enseres al igual que los equipos de tecnología necesaria.

En el estudio administrativo organizacional, se definieron las diferentes estrategias que tendrá la empresa en cada una de sus áreas funcionales las cuales ayudaran al cumplimiento de los objetivos definidos, en este apartado también se definió la estructura organizacional para la puesta en marcha del presente proyecto, se identificaron los diferentes requisitos para la constitución de la sociedad y las adecuaciones físicas necesarias en la oficina. También se definió la estructura patrimonial.

En el estudio legal, se revisó la normatividad nacional, local y de entidades autónomas que tienen influencia en el desarrollo del proyecto, en el ámbito laboral, comercial, tributario, de contratación y gestión pública. De igual manera, verifiqué el marco legal entorno a la prestación del servicio a desarrollar en salud y seguridad en el trabajo y medio ambiente.

En el estudio financiero se definió la inversión para la puesta en marcha del proyecto por un valor de \$ 105.265.690, la cual está compuesta por la inversión fija en muebles, enseres y equipos de tecnología, así mismo se determinó el capital de trabajo por el valor de los gastos

operacionales para el primer trimestre del año. Por otra parte, la estructura de capital estará compuesta por un aporte de los socios equivalente al 75% que corresponde a \$ 79.265.690 y el 25% faltante será financiado por terceros mediante un crédito en este caso una entidad financiera por un valor correspondiente a \$ 26.000.000

Una vez realizados los estudios de mercado, técnico, administrativo organizacional, legal y financiero del proyecto se determina que este si es viable.

Teniendo en cuenta los resultados de los indicadores de evaluación financiera como la Tasa Interna de Retorno TIR con un 39.61% y el Valor Presente Neto - VPN de \$ 177.052.883, soportan la viabilidad del proyecto, debido a que la VPN al ser mayor a cero indica que, el proyecto recupera el dinero invertido y es capaz de financiar los gastos de operación, generando un beneficio adicional en el valor presente y la TIR supera a la tasa de descuento soportando la viabilidad de este proyecto.

Referencias

- Banco de la República. (2006). El sistema económico.
https://www.banrep.gov.co/sites/default/files/publicaciones/archivos/guia_1_el_sistema_economico.pdf
- Barrera, J. (2022). Análisis empírico de correlación entre el indicador de estructura de capital y el indicador de margen de utilidad neta en pequeñas y medianas empresas. *Revista De Métodos Cuantitativos Para La Economía y La Empresa*. (33), 116-133
<https://doi.org/10.46661/revmetodoscuanteconomia.4450>
- Barrera Lievano, J. A., & Parra Ramírez, S. M. (2020). Factores determinantes para el acceso de las MIPYME al crédito gota a gota. *Revista republicana*, (28), 217-236.
- Bernal, C. Sierra, H. (2013). *Proceso administrativo para las organizaciones del siglo XXI* (2ª ed.). Pearson.
- Cámara de Comercio de Bogotá. (2021). Cámara de Comercio de Bogotá.
<https://www.ccb.org.co/observatorio/Dinamica-Empresarial/Dinamica-empresarial>
- Cámara de Comercio de Bogotá. (21 de septiembre). Observatorio - Cámara de Comercio de Bogotá. Crecimiento económico. <https://www.ccb.org.co/observatorio/Analisis-Economico/Analisis-Economico/Crecimiento-economico/Conteo-de-unidades-economicas>
- Cámara de Comercio de Bogotá. (s. f). Observatorio - Cámara de Comercio de Bogotá. Org.co.
<https://www.ccb.org.co/observatorio/Dinamica-Empresarial/Dinamica-empresarial/EMPRESAS-ACTIVAS-El-86-de-las-empresas-activas-en-la-CCB-entre-enero-diciembre-de-2021-se-encuentran-ubicadas-en-Bogota>
- Confecámaras. (2021). Dinámica creación de empresas en Colombia, enero diciembre de 2021.
<https://www.confecamaras.org.co/analisis-economico>
- Consejo Colombiano de Seguridad. (s. f). Observatorio de la Seguridad y Salud Accidentes de Trabajo y Enfermedades Laborales en Colombia 2021. <https://ccs.org.co/atel-col-2021/>
- Consejo Colombiano de Seguridad. (s. f). Siniestralidad laboral en 202 Boletín CCS al día, Noticias CCS. <https://ccs.org.co/siniestralidad-laboral-en-2021/>
- Departamento Administrativo Nacional de Estadística. (2020). Clasificación Industrial Internacional Uniforme de todas las actividades económicas Revisión 4 adaptada para Colombia CIU Rev. 4 A.C. <http://hdl.handle.net/11520/26016>
- Departamento Administrativo Nacional de Estadística. (25 de marzo de 2022). PIB por departamento Anexos estadísticos PIB departamental / 2005 - 2020 provisional Resultados por actividad económica.

https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/pib/departamentales/B_2015/anexo-2020-provisional-actividad_economica_resultado.xlsx

Departamento Administrativo Nacional de Estadística. (2022). Encuesta mensual de servicios de Bogotá, febrero 2022.

<https://observatorio.desarrolloeconomico.gov.co/servicios/encuesta-mensual-de-servicios-de-bogota-febrero-2022>

Departamento Administrativo Nacional de Estadística. (s.f.). Censo de unidades económicas 2021. Dane.gov.co. <https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/comercio-interno/censo-economico-de-colombia/conteo-de-unidades-economicas-2021>

Economipedia. (s.f.). Identidad corporativa. <https://economipedia.com/definiciones/identidad-corporativa.html>

Google (s.f.). [Cra 69 ## 16 - 79, Bogotá]. Recuperado el 12 de marzo de 2022 de

<https://www.google.com/maps/place/Cra+69+%23%23+16+-+79,+Bogot%C3%A1/@4.6440879,-74.1237575,17z/data=!3m1!4m5!3m4!1s0x8e3f9bf5b62f460f:0x488177d4c4d55e5c!8m2!3d4.6440879!4d-74.1215688>

Ley 1258 de 2008. Por medio de la cual se crea la sociedad por acciones simplificada. Diciembre 05 de 2008.

https://www.funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo/norma_pdf.php?i=34130

Lievano, J. A. B. (2019). Correlación entre los indicadores financieros de estructura de capital y margen de utilidad neta como variable de éxito económico. De ideales a realidades en las ciencias sociales, 137.

Lievano, J. A. B. (2021). Análisis de correlación entre los indicadores financieros de eficiencia administrativa y margen de utilidad neta en las empresas de Colombia. Revista científica Quantica, 2(2), 42-62

Mankiw, N. G. (2017). Principios de Economía (Séptima edición ed.). México, D.F.: Cengage Learning Editores, S.A.

Méndez Lozano, R. A. (2020). Formulación y evaluación de proyectos: enfoque para emprendedores (10a. ed.). Ecoe Ediciones.

<https://elibro.net/es/ereader/uniminutoecoe/129226?page=1>

Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, Oficina de Estudios Económicos. (2022). Dinámica de la economía colombiana en 2021 Cuarto informe-marzo de 2022. <https://www.mincit.gov.co/getattachment/estudios-economicos/estadisticas-e-informes/informes-economicos/informes-macroeconomicos/2022/informe-economico-01/oee-mab-informe-economico-cuarto-informe-mar-2022.pdf.aspx>

Norma Técnica Colombiana, ISO 9001. (2015). Sistemas de gestión de la calidad, requisitos. Icontec Internacional.

Norma Técnica Colombiana, ISO 45001. (2018). Sistema de gestión de la seguridad y salud en el trabajo, requisitos con orientación para su uso. Icontec.

Organización Mundial de la Salud. (s.f.). Organización Mundial de la Salud. Organización Mundial de la Salud: https://www.who.int/es/health-topics/coronavirus#tab=tab_1

Sapiro, I. (2017). Planeación estratégica fundamentos y aplicaciones. McGraw-Hill Interamericana Editores, S.A. de C.V.

Stanton, W. J., Etzel, M. J., y Walker, B. J. (2007). Fundamentos de marketing. McGraw-Hill/Interamericana Editores, S.A. de C.V.

Superintendencia de Industria y Comercio, Grupo de Estudios Económicos. (2020). El Tejido Empresarial en los Municipios Colombianos. <https://www.sic.gov.co/sites/default/files/files/2020/ES%20Tejido%20Empresarial%202020.pdf>

Superintendencia de Industria y Comercio, Grupo de Estudios Económicos. (2021). El Tejido Empresarial Colombiano: Caracterización Regional Región Andina. https://www.sic.gov.co/sites/default/files/files/2021/TE_Region%20andina.pdf

Anexos

Anexo N. 1 Acta de constitución y estatutos empresa SAS

ESTATUTOS BÁSICOS SOCIEDAD POR ACCIONES SIMPLIFICADA

Bogotá D.C., 15 de abril de 2022

Por medio del presente documento privado, Nosotros,

NOMBRE	IDENTIFICACIÓN			DOMICILIO
	Tipo de Identificacin	Número	Lugar de Expedición	
-VIVIANA CARRERO -	Cédula de Ciudadanía	XXXXXX	Bogotá D.C.	Bogotá D.C.
-LUISA JAIMES -	Cédula de Ciudadanía	XXXXXX	Bogotá D.C.	Bogotá D.C.
-LINA RUIZ -	Cédula de Ciudadanía	XXXXXX	Bogotá D.C.	Bogotá D.C.

Manifestamos con la firma de este documento nuestra voluntad de constituir una sociedad comercial del tipo: Sociedad por Acciones Simplificada (SAS), la cual se regirá por los siguientes estatutos:

CAPÍTULO I

NOMBRE, NACIONALIDAD, DOMICILIO, OBJETO Y DURACIÓN DE LA SOCIEDAD

ARTÍCULO 1. NOMBRE, NACIONALIDAD Y DOMICILIO.

La sociedad se denomina CONSULTORES DEL FUTURO S.A.S. Es una sociedad comercial por acciones simplificada, de nacionalidad colombiana. El domicilio principal de la sociedad es la ciudad de «Bogotá D.C.» La sociedad podrá crear sucursales, agencias y establecimientos por decisión de su Asamblea General de Accionistas.

ARTÍCULO 2. OBJETO:

...La sociedad puede realizar, en Colombia y en el exterior cualquier actividad lícita, comercial o civil relacionada con servicios de consultoría en sistemas integrados de gestión HSEQ.

ARTÍCULO 3. DURACIÓN.

La sociedad tendrá vigencia indefinida.

CAPÍTULO II CAPITAL Y ACCIONES

ARTÍCULO 4. CAPITAL AUTORIZADO, SUSCRITO Y PAGADO

VALOR NOMINAL DE LAS ACCIONES	\$ (1000)
CLASE DE ACCIONES	Nominativas y Ordinarias

CAPITAL AUTORIZADO	
No. DE ACCIONES	VALOR TOTAL
79.265	79.265.000

CAPITAL SUSCRITO	
No. DE ACCIONES	VALOR TOTAL
79.265	79.265.000

CAPITAL PAGADO	
No. DE ACCIONES	VALOR TOTAL
79.265	79.265.000

* ** ** ** **

ARTÍCULO 5. DERECHOS DERIVADOS DE CADA ACCIÓN.

Cada acción nominativa confiere los siguientes derechos a su propietario: a) El de deliberar y votar en la Asamblea de Accionistas de la Sociedad; b) El de percibir una parte proporcional a su participación en el capital de la sociedad de los beneficios sociales establecidos por los balances de fin de ejercicio; c) El de negociar las acciones con sujeción a la ley y a los estatutos; d) El de inspeccionar libremente los libros y papeles sociales, dentro de los cinco (5) días hábiles anteriores a la fecha en que deban aprobarse los balances de

fin de ejercicio, en los eventos previstos en el artículo 20 de la ley 1258 de 2008; y e) El de recibir, en caso de liquidación de la sociedad, una parte proporcional a su participación en el capital de la sociedad de los activos sociales, una vez pagado el pasivo externo de la sociedad.

CAPÍTULO III.

DIRECCIÓN, ADMINISTRACIÓN, REPRESENTACIÓN Y REVISORÍA FISCAL DE LA SOCIEDAD

ARTÍCULO 6. ÓRGANOS SOCIALES:

La dirección de la sociedad es ejercida por la Asamblea General de Accionistas o, de modificarse su composición accionaria en tal sentido y de conformidad con la ley, lo será por su único accionista. La administración y representación legal está a cargo del Representante legal.

ARTÍCULO 7. DIRECCIÓN DE LA SOCIEDAD: ASAMBLEA GENERAL DE ACCIONISTAS.

La Asamblea se compone de los accionistas inscritos en el Libro de Registro de Acciones, o de sus representantes o mandatarios reunidos en el domicilio social o fuera de él, con el quórum y en las condiciones previstas en estos estatutos y en la ley. La asamblea ejerce las funciones previstas en el artículo 420 del Código de Comercio. La asamblea será convocada por el representante legal mediante comunicación escrita que incluirá el orden del día correspondiente a la reunión convocada, dirigida a cada accionista con una antelación mínima de cinco (5) días hábiles. Para deliberar en cualquier tipo de reunión, se requerirá de uno o varios accionistas que representen cuando menos la mitad más una de las acciones suscritas. En cualquier tipo de reunión, la mayoría decisoria estará conformada por el voto favorable de un número singular o plural de accionistas que represente al menos la mitad más una de las acciones presentes. Se podrán realizar reuniones por comunicación simultánea o sucesiva y por consentimiento escrito.

ARTÍCULO 8. ADMINISTRACIÓN Y REPRESENTACIÓN LEGAL DE LA SOCIEDAD

La administración y representación legal de la sociedad está en cabeza del representante legal, quien tendrá un suplente que podrá reemplazarlo en sus faltas absolutas, temporales o accidentales

La representación legal puede ser ejercida por personas naturales o jurídicas, la Asamblea General de Accionistas, designará a los representantes legales por el período que libremente determine o en forma indefinida, si así lo dispone, y sin perjuicio de que los nombramientos sean revocados libremente en cualquier tiempo.

ARTÍCULO 9. FACULTADES DE LOS REPRESENTANTES LEGALES

Los representantes legales pueden celebrar o ejecutar todos los actos y contratos comprendidos en el objeto social o que se relacionen directamente con la existencia y funcionamiento de la sociedad.

ARTÍCULO 10. REVISORÍA FISCAL.

La sociedad no tendrá Revisor Fiscal mientras no esté obligada por la Ley. De llegar a encontrarse en los supuestos legales que hacen obligatoria la provisión de dicho cargo, se procederá a la designación por parte de la asamblea general de accionistas, y su nombramiento se efectuará con posterioridad a la constitución de la sociedad.

CAPÍTULO IV ESTADOS FINANCIEROS, RESERVAS Y DISTRIBUCIÓN DE UTILIDADES

ARTÍCULO 11. ESTADOS FINANCIEROS Y DERECHO DE INSPECCIÓN.

La sociedad tendrá ejercicios anuales y al fin de cada ejercicio social, el 31 de diciembre, la Sociedad deberá cortar sus cuentas y preparar y difundir estados financieros de propósito general de conformidad con las prescripciones legales y las normas de contabilidad establecidas, los cuales se someterán a la consideración de la Asamblea de Accionistas en su reunión ordinaria junto con los informes, proyectos y demás documentos exigidos por estos estatutos y la ley.

Tales estados, los libros y demás piezas justificativas de los informes del respectivo ejercicio, así como éstos, serán depositados en las oficinas de la sede principal de la administración, con una antelación mínima de cinco (5) días hábiles al señalado para su aprobación.

ARTÍCULO 12. RESERVA LEGAL:

De las utilidades líquidas de cada ejercicio la sociedad destinará anualmente un diez por ciento (10%) para formar la reserva legal de la sociedad hasta completar por lo menos el cincuenta por ciento (50%) del capital suscrito.

ARTÍCULO 13. UTILIDADES, RESERVAS Y DIVIDENDOS.

Aprobados los estados financieros de fin de ejercicio, la Asamblea de Accionistas procederá a distribuir las utilidades, disponiendo lo pertinente a reservas y dividendos. La repartición de dividendos se hará en proporción a la parte pagada del valor nominal de las acciones. El pago del dividendo se hará en efectivo, en las épocas que defina la Asamblea de Accionistas al decretarlo sin exceder de un año para el pago total; si así lo deciden los accionistas en Asamblea, podrá pagarse el dividendo en forma de acciones liberadas de la misma sociedad. En este último caso, no serán aplicables los artículos 155 y 455 del Código de Comercio.

CAPÍTULO V
DISOLUCIÓN Y LIQUIDACIÓN

ARTÍCULO 14. CAUSALES DE DISOLUCIÓN.

La sociedad se disolverá ante la ocurrencia de cualquiera de las siguientes causales:

1. Por vencimiento del término previsto en los estatutos, si lo hubiere, a menos que fuera prorrogado mediante documento inscrito en el registro mercantil antes de su expiración.
2. Por imposibilidad de desarrollar las actividades previstas en su objeto social.
3. Por la iniciación del trámite de liquidación judicial.
4. Por las causales previstas en los estatutos.
5. Por la voluntad de los accionistas adoptada en la asamblea o por decisión del accionista único.
6. Por orden de autoridad competente.

ARTÍCULO 15. LIQUIDACIÓN.

Llegado el caso de disolución de la sociedad, se procederá a la liquidación y distribución de los bienes de acuerdo con lo prescrito en la ley en relación con las sociedades de responsabilidad limitada.

ARTÍCULO 16. LIQUIDADOR.

Hará la liquidación la persona o personas designadas por la Asamblea de Accionistas. Si no se nombrara liquidador, tendrá carácter de tal del Representante Legal.

ARTÍCULO 17. SUJECIÓN A LAS NORMAS LEGALES.

En cuanto al desarrollo y término de la liquidación, el liquidador o los liquidadores se sujetarán a las normas legales vigentes en el momento de efectuarse la liquidación.

CAPÍTULO VI
RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS

ARTÍCULO 18. ARBITRAMENTO.

Todas las diferencias que ocurran a los accionistas entre sí, o con la sociedad o sus administradores, en desarrollo del contrato social o del acto unilateral, incluida la

impugnación de determinaciones de asamblea o junta directiva con fundamento en cualquiera de las causas legales, será resuelta por un tribunal arbitral compuesto por 1 Arbitro que decidirá en Derecho, designados por el Centro de Arbitraje y Conciliación de la Cámara de Comercio de Bogotá. El tribunal sesionará en el Centro antes mencionado y se sujetará a las tarifas y reglas de procedimiento vigentes en él para el momento en que la solicitud de arbitraje sea presentada.

**CAPÍTULO VII
REMISIÓN**

ARTÍCULO 19. REMISIÓN NORMATIVA.

De conformidad con lo dispuesto en los artículos 4 del Código de Comercio y 45 de la ley 1258 de 2008, en lo no previsto en estos estatutos la sociedad se regirá por lo dispuesto en la ley 1258 de 2008; en su defecto, por lo dispuesto en las normas legales aplicables a las sociedades anónimas; y en defecto de éstas, en cuanto no resulten contradictorias, por las disposiciones generales previstas en el Título I del libro Segundo del Código de Comercio.

**CAPÍTULO VIII
DISPOSICIONES TRANSITORIAS**

ARTÍCULO 1. TRANSITORIO. NOMBRAMIENTOS.

Hasta cuando la Asamblea disponga lo contrario, sin perjuicio de las facultades de elección y remoción consagradas es estos estatutos, se hacen los siguientes nombramientos:

Representante Legal <small>cdxxxvi</small> Principal <small>cdxxxvii</small>
Se designa en este cargo a: FRANCY VIVIANA CARRERO , identificado con la Cédula de Ciudadanía No. XXXXXXXXX de Bogotá D.C..
La persona designada como Representante Legal Principal Estando presente acepta el cargo

Firmas:

LINA RUIZ GARZÓN
C.C. XXXXXXXX

VIVIANA CARRERO NARANJO
C.C. XXXXXXXX

LUISA JAIMES MORENO
C.C. XXXXXXXX