

## **TRABAJO DE GRADO**

### **TITULO**

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE ASESORÍAS EN  
SEGURIDAD Y SALUD EN EL TRABAJO, CON ÉNFASIS EN ANÁLISIS DE RIESGOS  
PSICOSOCIAL, DIRIGIDO AL SECTOR PESQUERO Y A LAS MIPYMES DE BUENAVENTURA  
EN EL AÑO 2021.

### **INTEGRANTES**

ANGIE CAROLINA VILLABA VALENCIA  
DANNY KARINA SAAVEDRA GARCÍA

### **DOCENTES**

DIANA MILDRED ASPRILLA CAICEDO  
CARLOS STIVEN HERRERA PEREZ

### **UNIVERSIDAD MINUTO DE DIOS**

Regional Valle Del Cauca  
Programa De Administración De La Salud Ocupacional  
BUENAVENTURA

2021

## TABLA DE CONTENIDO

TABLA DE CONTENIDO.....	2
Resumen.....	5
Introducción.....	7
1. Aspectos generales.....	8
1.1. Tema.....	8
1.2. Planteamiento y descripción de la oportunidad de negocio.....	9
1.3. Justificación de la idea de emprendimiento.....	10
1.4. Objetivos.....	12
1.5. Objetivo general.....	12
1.6. Objetivos específicos.....	12
2. ESTUDIO DE MERCADO.....	13
2.1. Antecedentes.....	13
2.2. Marco contextual.....	14
3. MÓDULO DE MERCADO.....	15
3.1. Tipo y enfoque de investigación.....	15
3.2. Tamaño de la Muestra.....	15
3.3. Instrumentos para recolectar información.....	16
3.4. ANÁLISIS DEL SECTOR.....	16
3.5. ANÁLISIS DEL MERCADO.....	18
3.5.1. Segmento del mercado.....	18
3.6. Resultados de la investigación de mercados.....	20
3.6.1. Resultado del análisis del riesgo psicosocial.....	23
3.6.2. Resultado de la percepción sobre el futuro de la pesca.....	23
3.6.3. Resultados de la encuesta aplicada a las Mipymes.....	24
3.6.3. Conclusión de la oferta y la demanda.....	26

3.7. Identificar el Cliente Real.....	27
3.8. Propuesta de Valor.....	28
3.9. Competencia.....	29
3.10. Estrategias de mercadeo.....	30
3.10.1. Estrategia de Venta.....	31
3.10.1.1. Concepto de producto o servicio.....	31
3.10.1.2. Estrategia de distribución.....	32
3.10.1.3. Estrategia de precio.....	32
3.10.1.4. Estrategia de promoción.....	33
3.10.1.5. Estrategia de comunicación y servicio.....	33
3.10.1.6. Presupuesto mezcla de mercado.....	34
3.10.1.7. Estrategia de alianzas comerciales.....	34
3.11. Proyección de Ventas.....	35
3.12. Análisis y Sistematización – Resultados.....	37
4. Módulo De Operación.....	38
4.1. Ficha Técnica.....	38
4.2. Descripción del Proceso.....	40
4.3. Plan de Producción.....	41
4.4. Requerimientos de Inversión.....	41
4.4.1. Lugar de operación.....	42
5. Módulo de Organización.....	44
5.1. Estrategia Organizacional.....	44
5.2. Matriz DOFA.....	46
5.3. Organismos de Apoyo.....	47
5.4. Estructura Organizacional.....	48
5.5. Aspectos Legales.....	49
5.6. Costos Administrativos.....	50

6. Módulo Financiero.....	52
6.1. Requerimientos de maquinaria, planta y equipo (inversión en activos fijos).....	52
6.2. Inversión capital de trabajo.....	53
6.3. Cronograma d.....	53
6.4. Proyección de egresos (costos y gastos).....	56
6.5. Plan de Compra.....	57
6.6. Proyección de Ingresos.....	57
6.7. Punto de equilibrio.....	59
6.8. Flujo de Caja.....	59
6.9. Balance General.....	60
6.10. Estado de Resultados.....	61
6.11. Indicadores Financieros TIR y VPN.....	62
6.12. Conclusiones Financieras y Evaluación de Viabilidad.....	65
7. Posibles Impactos.....	66
8.1. Posible Impacto Económico, regional, social y ambiental.....	66
9. Conclusiones y Recomendaciones.....	67
Referencias Bibliográficas.	

## Resumen RAE

**Título:**

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE ASESORÍAS EN SEGURIDAD Y SALUD EN EL TRABAJO, CON ÉNFASIS EN ANÁLISIS DE RIESGOS PSICOSOCIAL, DIRIGIDO AL SECTOR PESQUERO Y A LAS MIPYMES DE BUENAVENTURA EN EL AÑO 2021.

**Autor:**

VILLALBA, Angie Carolina; SAAVEDRA, Danny Karina

**Edición:**

**Fecha:** 29 NOV 2021

**Palabras Claves:**

Plan de Negocio, Salud Ocupacional, Riesgo Psicosocial,

**Descripción:**

Trabajo de grado en emprendimiento, para optar por el título en Administración en Salud Ocupacional En la Corporación Universitaria Minuto de Dios.

**Fuentes:** La OMS y la OIT (1.982),

**Contenidos:**

El presente documento, se divide en (9) capítulos consecutivos, de los cuales se puede evidenciar el proceso que ha recorrido la idea de negocio. La historia nace en un entorno común de participación ciudadana donde se desarrolla un motivo de controversia en las relaciones laborales de los pescadores y empresarios de la ciudad de Buenaventura, La justificación que argumenta la creación de una empresa de asesorías en seguridad y salud en el trabajo, con énfasis en análisis de riesgo psicosocial, dirigido al sector pesquero y a las MIPYMES de Buenaventura en el año 2021, se basa en la búsqueda de una alternativa conciliatoria mediando en el conflicto entre las partes, siempre ofreciendo soluciones. Se evidencia el contexto estudiado del que surge

la intención de esta investigación. El marco referencial que demuestra la demanda del mercado, por medio del objetivo general y los específicos se encamina la ejecución de la creación de la empresa, con profesionalismo e innovación, para evaluar e identificar las necesidades de la comunidad y poder planear y poner en práctica las soluciones adecuadas y personalizadas que se requieran en cada empresa en donde se brinde nuestros servicios. Con una metodología cualitativa que nos permite explicar las técnicas utilizadas que suministraron la información para el desarrollo del proyecto. En la parte final del documento se incluye un análisis de los riesgos y de la financiación del proyecto que permite desarrollar las estrategias de venta.

### **Metodología:**

Este proyecto está dirigido al sector pesquero y a las Mipymes de la región pacífica en la ciudad de Buenaventura. La metodología a utilizar es de Acción Participativa, porque se basa en un análisis crítico donde existe una participación activa de las partes implicadas (Sector Pesquero y las MIPYMES de Buenaventura).

El enfoque es cualitativo ya que se centra en la descripción y análisis de las partes, también, gracias al Riesgo Psicosocial al cual se hace énfasis en esta investigación puesto a que aborda las percepciones humanas frente a la problemática, permitiendo detectar el interés de encontrar posibles soluciones a la crisis y alternativas para llegar a acuerdos que garanticen la estabilidad para continuar desarrollando su actividad.

### **Conclusiones:**

El estudio de mercado permitió identificar que existe una oferta limitada y una demanda insatisfecha, lo cual es positivo para la creación de Centinela.

La VPN es superior a 0 lo que indica que el proyecto se puede llevar a cabo

**Autor del RAE.** VILLALBA, Angie Carolina; SAAVEDRA, Danny Karina

## Introducción

Desde el surgimiento de la salud ocupacional en Colombia en el año 1979 en el cual se establece un reglamento de seguridad industrial, la salud ocupacional desde entonces ha jugado un papel muy importante en la humanidad, ya que siempre ha procurado el bienestar de los trabajadores y las empresas, a través de la clasificación de los factores de riesgos, se trabajaran todos los riesgos pero se hace énfasis en el riesgo psicosocial presente en la actividad pesquera porque en oportunidades anteriores se tuvo la oportunidad de trabajar la percepción del futuro de la pesca y problemáticas de este sector, evidenciando así un punto débil donde queremos llegar con esta idea y brindarles soluciones a las empresas y a sus trabajadores.

En el mundo, el concepto de riesgo psicosocial se originó en el año de 1.982. Con un estudio realizado por la Organización Mundial de la Salud (OMS) y la Organización Mundial del Trabajo. (OIT). Un año después se agruparon todas las investigaciones realizadas, y analizaron los datos sobre cómo Afectaban estos factores la salud de los trabajadores<sup>1</sup>Buenaventura, oficialmente Distrito Especial, Industrial, Portuario, Biodiverso y Ecoturístico, es un distrito, una ciudad y el principal puerto marítimo de Colombia y uno de los diez puertos más importantes de América Latina, mueve más del 53% del comercio internacional del país. Localizado en el departamento del Valle del Cauca, es la tercera ciudad más poblada del departamento después de Cali y Palmira. Está a 528 km de Bogotá, la capital del país. Aparte de esto, es el municipio más grande en toda la región del Pacífico y de mayor extensión del departamento del Valle del Cauca. También Buenaventura se caracteriza por su riqueza marítima la cual conlleva al oficio de la pesca, siendo esta una importante fuente de sustento y de alimento. Los trabajadores de algunas agremiaciones pesqueras manifiestan situación de desprotección laboral cuya acción los conlleva a pensar en el futuro de la pesca en la ciudad.

---

<sup>1</sup> La Organización Mundial de la Salud y la Organización Internacional del Trabajo realizaron un estudio sobre los riesgos psicosociales en 1.982.

En Buenaventura Los riesgos psicosociales se empiezan a abordar en los últimos años, debido a que las universidades están dando importancia significativa a esta área demostrando los vacíos que tienen las empresas y los beneficios de tener profesionales que velen por el bienestar de los trabajadores y los empresarios. Creando oportunidades de incursionar en este medio.

Por la situación anterior, el proyecto busca crear una empresa que brinde servicios de seguridad y salud en el Trabajo, con un énfasis en el análisis del riesgo psicosocial en el Distrito de Buenaventura. Esta actividad se reconoce con el Código CIU 8299.

## **1. ASPECTOS GENERALES**

### **1.1. Tema.**

Riesgo psicosocial dirigido al sector pesquero y a las Mipymes de Buenaventura en el año 2021.

### **1.2. Planteamiento y descripción de la oportunidad de negocio**

Según lo investigado se puede evidenciar que las condiciones laborales de los pescadores de la ciudad se encuentran en estado crítico lo cual conlleva a preocupaciones presentes y futuras sobre este oficio y a percepciones personales por la no empleabilidad estable. Como consecuencia se encuentran que la salud física y mental de los trabajadores del mar está afectada, las causas son: circunstancias o actividades a las que se enfrentan los trabajadores como, amplias jornadas de trabajo, elevada carga física y altos niveles de estrés producidos por la fatiga, el aislamiento y la separación de su ambiente social habitual, el estado de las embarcaciones que producen incomodidad apareciendo el riesgo locativo como una de las causas más importantes de accidentes de trabajo ya que este riesgo es aquel que trata las condiciones geográficas, las instalaciones o áreas de trabajo que bajo circunstancias no adecuadas pueden ocasionar accidentes de trabajo, entre otros factores, además se le suma que la contratación laboral es informal, temporal, sin salario fijo establecido y no existe respaldo de seguridad social ni prestaciones de ley.

Se presenta un conflicto armado en Buenaventura que agudiza la situación antes mencionada, debido a la violencia, extorción, secuestros, asesinatos y robos, que además expone a los pescadores al riesgo público. Ya que en altamar no cuentan con ningún tipo de seguridad. Y



viven en zozobra constante, lo cual también les afecta su estado emocional y aumenta los niveles de estrés.

Se le adiciona los aspectos legales que no son favorables para ellos, ya que con la normativa que prohíbe la pesca de tiburón, y la prohibición de pescar en cierto territorio del pacifico colombiano, más la veda de mariscos que se lleva durante tres meses al año.

A partir de la encuesta realizada por las estudiantes de Administración en Salud Ocupacional Angie Villalba y Karina Saavedra en el mes de abril del 2.020 en investigación previa al sector pesquero, se pudo determinar algunos factores de riesgo psicosocial a los que se ven expuestos los pescadores del Distrito de Buenaventura, entre los cuales se encuentran los espacios reducidos, jornadas de trabajo prolongadas, ritmo de trabajo elevado, descansos reducidos, trabajo monótono y repetitivo, Inestabilidad en el empleo, falta de compañerismo, ambiente de trabajo e incluso a los cambios climáticos.

Dichos factores pueden desencadenar problemas de salud físicos y mentales como:

Los factores de riesgo psicosocial pueden tener efectos en la salud de los trabajadores, mediante síntomas subjetivos o signos.

Las enfermedades más comunes son:

- Ansiedad
- Depresión
- Hipertensión arterial
- Colon irritable
- Infarto del miocardio

También producen efectos en el trabajo, tales como:

- Ausentismo
- Rotación de personal
- Deterioro del clima organizacional
- Insatisfacción en el trabajo
- Actitud inapropiada
- Reducción de desempeño, productividad y calidad del trabajo
- Aumento de prácticas ocupacionales inseguras, tasas de accidentalidad, tiempos de ocio, tardanzas, quejas de los clientes y enfermedades ocupacionales.

(<http://gustavopana.blogspot.com/2013/>,

2013)

Teniendo en cuenta la información generada a través de una encuesta aplicada a los pescadores del muelle Santa Catalina de Buenaventura, elaborada por Saavedra Danny Karina y Villalba Angie (2019), se predice el fin de una cultura ancestral, puesto que no hay garantías para transmitir este legado de conocimientos y experticia a sus descendientes, quienes observando las precarias condiciones laborales y la desvaloración del oficio de sus padres y abuelos no han dudado en buscar otros horizontes y se han capacitado en otras profesiones. Dejando prácticamente huérfana esta actividad.

Tomando en cuenta este panorama y la perspectiva de los pescadores, cabe preguntar ¿Cuál es el impacto ante la creación de una empresa asesora en seguridad y salud en el trabajo con énfasis en análisis del riesgo psicosocial, dirigido al sector pesquero y a las MiPymes del Distrito de Buenaventura en el año 2021?

### **1.3. Justificación de la idea de emprendimiento**

Esta idea nace debido a la necesidad urgente de diseñar una estrategia de intervención y mediación para tomar acciones correctivas que eviten el cierre definitivo de las empresas pesqueras que existen en el puerto de Buenaventura, según la Cámara de Comercio en un estudio económico realizado en el año 2020 existen 300 empresas pesqueras registradas comercialmente. ([https://www.ccbun.org/images/multimedia/20210131\\_estudio\\_socioeconomico\\_2020.pdf](https://www.ccbun.org/images/multimedia/20210131_estudio_socioeconomico_2020.pdf), 2020)

Es importante conocer la percepción que tienen los pescadores sobre el futuro de la pesca, razón por la cual se desarrolló una investigación previa que arrojó como resultado una opción de emprendimiento, en un proceso de acompañamiento educativo en la asignatura evaluación y formulación de proyectos se logró direccionar la idea hasta este punto de emprender.

La creación de CENTINELA. (Sistemas Integrados En Seguridad Y Salud En El Trabajo con énfasis del riesgo psicosocial), es de vital importancia, ya que se trata de generar alternativas de solución para las partes; empleadores, pescadores y trabajadores, soluciones que brinden estabilidad laboral, emocional y mental que conduzcan a la estabilización del sector, y mejoren la productividad y la economía de la ciudad.

CENTINELA, iniciara labores como una pequeña empresa, con una planta de profesionales en diferentes ramas. Tendrá domicilio en el sur occidente de Colombia, con una oficina en el Distrito de Buenaventura, en la parte céntrica de la ciudad.

El modelo de negocio tiene una conexión directa con la formación del equipo de trabajo, puesto que permitirá poner en práctica los conocimientos y experiencias de los profesionales que harán parte de la Consultora. Se contará con 2 Administradoras en Seguridad y Salud en el trabajo, un psicólogo, un abogado y 2 personas operativas.

Con el objetivo de convertirse en una organización integral de apoyo para la micro mediana y pequeña empresa del Distrito. Manejando y dando cumplimiento a la norma y a las leyes que rigen el sistema de Gestión de Seguridad y Salud en el trabajo en Colombia. (Decreto 1072 del 2015). Ley de obligatorio cumplimiento para todas las empresas. Este sistema permite evaluar, controlar y minimizar los riesgos y diferencias de los trabajadores y empleadores.

Razón por la cual CENTINELA cuenta con un amplio portafolio de servicios que busca por medio de un análisis, controlar los aspectos antes mencionados, para una mayor personalización se dividen un grupo de paquetes que ofrecen diferentes opciones según la necesidad de cada cliente.

**Paquete 1.** Diagnóstico psicosocial y sus efectos en la salud física de los trabajadores

**Paquete 2.** Asesoría e implementación según la normativa del sistema general de seguridad y salud en el trabajo

**Paquete 3.** Asesoría Jurídica.

#### **1.4. Objetivos**

Los objetivos se planean tomando en cuenta la oportunidad de negocio, para ello se plantean los siguientes:

#### **1.5. Objetivo general**

- Ejecutar un plan de negocio para la creación de una empresa asesora en seguridad y salud en el trabajo, con énfasis en análisis de riesgos psicosocial, dirigido al sector pesquero y a las Mipymes de Buenaventura en el año 2021.

#### **1.6. Objetivos específicos**

- Realizar el respectivo estudio de mercado que permita identificar la oferta y demanda para definir los clientes potenciales del sector pesquero y las mipymes de Buenaventura
- Determinar las necesidades técnicas, administrativas y organizacionales para establecer los recursos mínimos requerido del funcionamiento operativo de la organización.
- Evaluar el impacto económico, financiero, ambiental y social ante la creación de una empresa asesora en seguridad y salud en el trabajo, con énfasis en análisis de riesgos psicosocial, dirigido al sector pesquero y a las mipymes de Buenaventura en el año 2021

## 2. ESTUDIO DEL MERCADO

En este capítulo se estudia el mercado a donde será ofrecido el producto, todo con la finalidad de determinar en primer lugar, si se cuenta con una demanda insatisfecha además de determinar la oferta existente, es decir la competencia, la política de precios y la comercialización del producto.

### 2.1. Antecedentes.

A través de la revisión bibliográfica, se puede concluir que la pesca es una de las actividades más antiguas, incluso desde las primeras civilizaciones, el hombre la ha desarrollado procurando alimentarse y convertirla en una fuente de ingresos, y aun en la actualidad se desarrolla de forma industrial o artesanal, siendo una de las principales actividades económicas del mundo.

La Organización Internacional del Trabajo (OIT) considera a la pesca marina como una de las ocupaciones más peligrosas del mundo.

Fuente: ([https://www.ilo.org/global/about-the-ilo/newsroom/news/WCMS\\_071404/lang-es/index.htm](https://www.ilo.org/global/about-the-ilo/newsroom/news/WCMS_071404/lang-es/index.htm))

Por ello la necesidad de intervención de la seguridad y salud en el trabajo (SST) en el sector pesquero, es imprescindible explicar que lo que hoy se conoce como seguridad y salud en el trabajo (SST). En la antigüedad se denominaba Salud Ocupacional.

La salud ocupacional ha jugado un papel muy importante desde su existencia, debido a que siempre ha procurado el bienestar de los trabajadores y las empresas. Estudia los riesgos físicos, biológico, público, ergonómico, ambiental y psicosocial de todas las actividades económicas en el mundo, los cuales consisten en la adopción de medidas preventivas para eliminar o minimizar los efectos de estos.

A nivel mundial se han realizado varias investigaciones.

En España se desarrolló el **Análisis De La Situación De La Salud Laboral En El Sector Pesquero**. Fue realizada en Madrid, en febrero del 2014. Donde se determinó que la estabilidad laboral en porcentaje de contratos discontinuos era mayor en el sector pesquero, con un 8,0% de los contratos, frente al 2,4% de los contratos discontinuos en el resto de actividades. Hervàs et al. (2014)

De la misma forma, se Construyó un **Análisis de la percepción de los factores de riesgo ocupacional en pescadores artesanales de pequeña escala en el recibidor del mercado municipal del cantón de Puntarenas**. En Costa Rica. El objeto del estudio fueron los factores o condiciones de riesgo que influyen en la incidencia de accidentes en la actividad pesquera artesanal en pequeña escala. Soto y Phillips (2019)

A demás se Hizo una. **Revisión de la literatura sobre desempeño ocupacional de trabajadores en pesca comercial**. Esta revisión tenía como propósito revelar los resultados de la búsqueda bibliográfica sobre desempeño ocupacional de trabajadores en pesca comercial. Aránzazu et al. (2014).

Así mismo, se realizó un **Estudio sobre el Perfil de salud general de pescadores artesanales de la región de Los Lagos- Chile**. Y se encontró que 67% de los pescadores no tiene previsión médica. Por medio de esta exploración se puede argumentar que existe una creciente preocupación por diagnosticar de los riesgos psicosociales en el entorno laboral y que, en el sector de la pesca, a pesar de que existen otros riesgos, los factores de riesgos psicosociales están presentando una alta relevancia y se han estimado sus efectos en la salud de los trabajadores. Dorner et al. (2017)



## 2.2. Marco contextual.

El fenómeno planteado se ubica en la ciudad de Buenaventura, La ubicación estratégica del puerto y su sistema hídrico la han convertido en el principal puerto marítimo del país sobre el océano Pacífico, Está dividido en doce comunas,

distribuidas en una zona insular y una zona continental, la población estimada del distrito de Buenaventura en el año 2010, según el DANE, fue de 362.625 habitantes.

El sector donde se desarrolla la investigación de mercado cuenta aproximadamente con 6.000 pescadores artesanales carnetizados y la flota industrial 110 la cual genera una gran cantidad de trabajos formales e informales. (AUNAP). Autoridad Nacional de Acuicultura y Pesca.

La encuesta, realizada al sector pesquero en el año 2021, dio como resultado la existencia de 110 empresas pesqueras registradas ante cámara de comercio, 100 pescadores que hacen parte del sindicato que agremia a los transportadores de SNNTT y un promedio de 300 pescadores activos según información suministrada por el presidente del sindicato de pescadores de Buenaventura

### 3. MÓDULO DE MERCADO

#### 3.1 Tipo y enfoque de investigación.

Se realiza una metodología participativa, un estudio con enfoque cualitativo, de tipo no experimental, clasificado como descriptivo, donde se analizarán las percepciones de los pescadores, para comprender sus preocupaciones sobre su futuro laboral e incertidumbre sobre el futuro de la pesca en Buenaventura.

**Definición de la población:** La población objeto de estudio está representada por los pescadores adscritos al Sindicato de Marineros de Buenaventura, Que se agrupan en el sindicato nacional de transportadores colombianos, (SNTT). **Sindicato Nacional de Trabajadores de Rama, Servicios de la Industria del Transporte y Logística de Colombia** (El total de pescadores pertenecientes al sindicato es de 100 hombres. Según información suministrada por quien preside este grupo de trabajadores en Buenaventura. Quien también estima un total de pescadores en Buenaventura de 300 trabajadores.

#### 3.2. Tamaño de la Muestra.

**Muestra:** Procederemos a realizar una muestra con 80 pescadores, quienes cuentan con un rango de edad de 48- 58 años.

**El Método del cálculo**, que se utilizó para determinar la muestra, fue el cálculo basado en el nivel de confianza, margen de error y nivel de aceptación.

**Muestra  $n=80$**

**Población  $N=100$**

**Nivel de confianza  $Z=95\%$**

**Error muestral  $e=5\%$**

### **3.3. Instrumentos para recolectar información**

El método adoptado para el proyecto es el inductivo, pues se recopilarán datos por medio de encuestas y entrevistas. Para obtener de ellos información que proporcionará las estrategias y planeación para la empresa.

### **3.4. Análisis del Sector**

En Colombia “existen según la división clásica de la economía, los sectores económicos de Colombia se dividen en tres: el sector primario (agrícola), el sector secundario (industrial) y el sector terciario (prestación de servicios)” (MITJANA, 2019)

**CENTINELA**, se encuentra enmarcada en el sector Terciario. La industria terciaria se conoce como la actividad económica de distribución y consumo de productos básicos, que tiene como objetivo satisfacer las necesidades de las personas a través de diversos servicios.

El Sector Terciario está conformado así, incluye todas las actividades relacionadas con el suministro de bienes y servicios a los consumidores. Estos incluyen comercio, telecomunicaciones, transporte, medicina, salud pública, educación, turismo, administración y finanzas.



## Sector Terciario

Reúne todas las actividades relacionadas con la distribución y el consumo de bienes que se producen en los sectores primario y secundario, y con la prestación de Servicios.

Hacen parte de este sector:

- ✓ Comercio
- ✓ Banca
- ✓ Transporte
- ✓ Comunicaciones
- ✓ Turismo
- ✓ Salud
- ✓ Educación
- ✓ Servicios Públicos
- ✓ Servicios Personales



Fuente: [https://tomi.digital/es/26550/sector-terciario-y-cuatenario-de-la-economia?utm\\_source=google&utm\\_medium=seo](https://tomi.digital/es/26550/sector-terciario-y-cuatenario-de-la-economia?utm_source=google&utm_medium=seo)

La Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) ajustó sus expectativas de crecimiento económico y la de México pasó de 5.8% a 6.2% para el cierre de 2021.

También elevó su expectativa para la región de América Latina de 5.2% a 5.9% debido a la baja base de comparación y mejores expectativas de desempeño global tras el impacto provocado por la pandemia de coronavirus.<sup>2</sup> (MX, 2021)

### Ventajas de que un negocio cuente con servicios de Asesorías

● **Orientación brindada por especialistas:** El conocimiento de los profesionales que brindan servicios de asesorías es sólido y permite una gestión eficiente de todos los recursos que se encuentran en posesión de quien requiera nuestros servicios.

● **Optimización del negocio:** Contar con diferentes servicios de asesoría significa que el negocio está en mejora continua en todo momento, tratando de lograr los mejores resultados posibles. El objetivo de las empresas asesoras es lograr una mayor productividad invirtiendo lo mínimo.

● **Sensación de seguridad y confiabilidad:** Tener a su disposición un staff de profesionales expertos que velan por el buen funcionamiento del negocio, a través de los servicios de asesorías

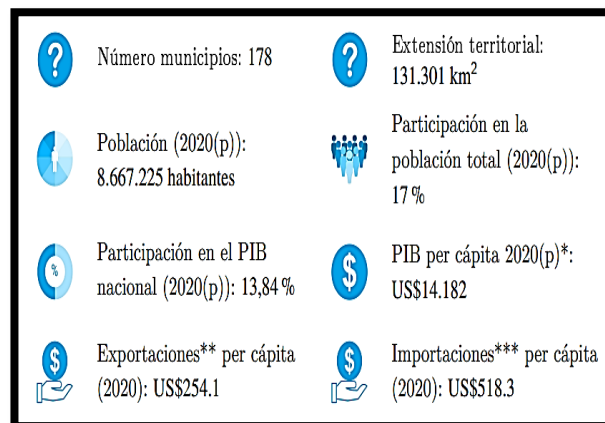
<sup>2</sup> La (CEPAL) ajustó sus expectativas de crecimiento económico para el cierre de 2021.

brinda seguridad a los clientes. La orientación y el asesoramiento que reciben aumentan su confianza.

En CENTINELA, se prestará servicio de asesorías y acompañamiento en todo lo relacionado con el Sistema de Gestión en Seguridad y Salud en el trabajo (SG-SST). Enfocados al riesgo psicosocial.

### 3.5. Análisis del Mercado

La investigación de mercado de la empresa permitirá la identificación y análisis de diferentes aspectos relacionados con las tendencias del mercado y la segmentación.



(p) Cifras provisionales. Proyecciones poblacionales del DANE.

\*PIB per cápita nacional (2020(p)): US\$5.335

\*\* Exportaciones per cápita nacionales (2020): US\$610.0

\*\*\* Importaciones per cápita nacionales (2020): US\$854.2

Fuente: Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE). Fecha de publicación: 12 de mayo de 2011

Activar  
Ve a Cont

Como Mercado total para la organización se tomará las pequeñas y medianas empresas de la ciudad de Buenaventura. En la región del Pacífico es el motor y núcleo de la economía. Según estudio realizado por Mincomercio, en agosto del 2021. De Perfiles Económicos Regionales, la participación del Pacífico es de:

#### 3.5.1. Segmento del mercado.

El mercado objetivo en el que se enfocará la organización es las Pymes y los pescadores del Corredor del Distrito **IEP**, (Instituto Europeo De Posgrado) Salud ocupacional, un sector con gran demanda laboral <https://www.iep-edu.com.co/salud-ocupacional-un-sector-con-gran-demanda-laboral/>

En Buenaventura existe una inconsistencia en cuanto a la aplicación del Sistema de Seguridad y Salud en el Trabajo (SSST). Existen varias causas, como se mencionó en la problemática, entre las más importantes, está el desconocimiento de la norma y del funcionamiento e importancia de aplicarlo, el desinterés por parte de los empresarios, el poco

nivel de profesionalismo en los administradores también está el de los altos costos para implementarlo.

Lo cual muestra la abundante **demand**a en la ciudad ya que al momento no existen empresas debidamente constituidas que se enfoquen en ofrecer servicios de asesoría y análisis psicosocial con domicilio en la ciudad de Buenaventura. Dejando a los empresarios en la obligación de contratar profesionales especialistas en el ramo, y a empresas del resto del país. Razón por el cual deben pagar con altos costos.

La oferta de CENTINELA consiste en atención inmediata, por ser pioneros en la ciudad con domicilio permanente, ser atendidos por profesionales en las distintas áreas, con el fin de generar un bienestar a la comunidad se diseñaron diferentes paquetes que permiten personalizar la atención para las empresas y sus trabajadores. Dependiendo de la necesidad del cliente.

Se ofertan 3 paquetes de asesorías con precios asequibles, y servicios complementarios

### **Paquete1**

#### **DIAGNÓSTICO PSICOSOCIAL Y SUS EFECTOS EN LA SALUD FÍSICA DE LOS TRABAJADORES.**

- Análisis psicosocial de puestos de trabajo para calificación de enfermedad laboral.
- Acompañamiento y planes de trabajo de rehabilitación y reubicación laboral.
- Aplicación de batería de riesgo psicosocial. Resolución 2646 de 2008.
- Programas de vigilancia epidemiológica en riesgo psicosocial.
- Diseño e implementación de acciones de promoción, prevención e intervención en riesgo psicosocial.

### **Paquete 2**

#### **ASESORÍA E IMPLEMENTACIÓN SEGÚN LA NORMATIVA DEL SISTEMA GENERAL DE SEGURIDAD Y SALUD EN EL TRABAJO**

- Evaluación inicial del SG-SST.
- Política de Seguridad y Salud en el Trabajo.
- Reglamento de Higiene y Seguridad Industrial.
- Identificación de Peligros, Evaluación y Valoración de los riesgos (Matriz de Peligros).
- Formación de líderes de seguridad y salud en el trabajo.
- Auditoria y verificación al SG-SST.

#### ASESORIA JURIDICA

- Cobro de prestaciones laborales
- Accidentes de trabajo
- Despidos
- Renuncias
- Demandas
- Pensione
- Relaciones laborales

Elaboración propia

### 3.6. Resultados de la investigación de mercados

A continuación, se describen los resultados de las técnicas e instrumentos, se realizó una encuesta a 87 pescadores, (Con 2 componentes), la información se dividió en 2 factores, con el fin de determinar la necesidad de la creación de la Empresa de Asesorías en SST. CENTINELA.

**Factor 1:** Percepción psicosocial de los pescadores. (Los pescadores si no observan un cambio, pueden dar fin a la actividad pesquera).

**Factor 2:** Análisis del riesgo psicosocial. Por enfermedad y por Estrés. (Evalúa la necesidad de intervención de ASST).

También se tomó en cuenta el estudio de mercado de una investigación que se llevó a cabo en el año 2019. Titulada “Plan de negocios para la creación de una empresa consultora en sistemas integrados de gestión de la seguridad y salud en el trabajo para las mipymes del Distrito especial de Buenaventura” realizada por estudiantes de la Universidad Santiago de Cali. Los autores fueron los señores, Miguel Ángel Hurtado Grijalva y Ronald Elías Angulo Asprilla.

La información suministrada en el análisis de resultados es aplicable a nuestro proyecto. Se relaciona los resultados de dicha investigación; después del análisis de resultado a los pescadores. “Información recaudada por los miembros del presente plan de negocio”

De acuerdo con el Departamento Administrativo de Estadística (DANE), las Mipymes (micro, pequeñas y medianas empresas) representan el 96.4% de las empresas en Colombia, lo que se traduce en el 63% del empleo. Esto significa que existen más de 650,000 empleados cotizando en el sistema de seguridad nacional. Actualmente, en los distintos niveles de educación vigente, el desarrollo de la salud ocupacional colombiana ha crecido significativamente debido a la necesidad de formar recursos humanos especializados en las empresas.

Para la elaboración de la muestra se seleccionó 87 pescadores. Para una mejor comprensión se utilizó tablas de frecuencia.

### ENCUESTA DE PERCEPCIÓN

FACTOR 1		
1. ¿COMO VE UD. LA PESCA EN LA ACTUALIDAD?	PERCEPCIÓN	
	FA	FR %
a. BIEN	0	0%
b. REGULAR	9	10%
c. CRITICA	78	90%
	87	100%
Fuente: autoras 2.021		
2. CREE UD QUE LA PESCA DE CONTINUAR CON LAS PROBLEMATICAS QUE PRESENTA EN EL MOMENTO, TIENE FUTURO EN BUENAVENTURA ?	PERCEPCIÓN	
	FA	FR %
a. SI	0	0%
b. NO	87	100%
	87	100%
Fuente: autoras 2.021		
3. COMO CREE UD. QUE SE PUEDE MEJORAR LAS CONDICIONES PARA LA PESCA?	PERCEPCIÓN	
	FA	FR%
a. ASESORIAS Y CAPACITACIONES	0	0%
b. POLITICAS DEL GOBIERNO	0	0%
c. SALARIOS FIJOS Y SEGURIDAD SOCIAL	0	0%
c. TODAS LAS ANTERIORES	87	100%
	87	100%
Fuente: Autoras 2021		

## ENCUESTA DE ANÁLISIS DEL RIESGO PSICOSOCIAL

FACTOR 2		
<b>1. Conoce Ud. Que son los riesgos psicosociales?</b>	<b>RIESGO PSICOSOCIAL</b>	
	<b>FA</b>	<b>FR%</b>
a. Si	4	5%
b. No	83	95%
	87	<b>100%</b>
<b>2. De Los siguientes factores por favor marque cual circunstancia o enfermedad ha presentado Ud. En algún momento?</b>	<b>ENFERMEDADES POR RIESGO PSICOSOCIAL</b>	
	<b>FA</b>	<b>FR%</b>
a. Cardiovasculares	20	23%
b. Respiratorias	5	6%
c. Inmunitarias	4	5%
d. Gastrointestinales	36	41%
e. Dermatologicas	5	6%
f. Endocrinologicas	8	9%
g. Musculoesqueleticas	9	10%
	87	<b>100%</b>
<b>3. De Los siguientes factores por favor marque cual circunstancia o</b>	<b>ESTRÉS POR RIESGO PSICOSOCIAL</b>	
	<b>FA</b>	<b>FR%</b>
a. Dificultad para conciliar el sueño	5	6%
b. Ansiedad y/o depresión	25	29%
c. Trastornos sexuales	2	2%
d. 9-10	0	0%
	87	<b>100%</b>
<b>4. ESTARIA DE ACUERDO QUE SU EMPLEADOR CONTRATE UNA ENTIDAD QUE SE ENCARGUE DE BRINDARLES ASESORIA SOBRE EL MANEJO DE ESTE TEMA Y QUE VELE POR SU BIENESTAR FISICO, MENTAL Y LABORAL?</b>	<b>RIESGO PSICOSOCIAL</b>	
	<b>FA</b>	<b>FR%</b>
a. SI	87	100%
b. NO	0	0%
c. 6-8	0	0%
d. 9-10	0	0%
	87	<b>100%</b>
<b>Fuente: Autoras 2021</b>		

### **3.6.1. Resultado del análisis del riesgo psicosocial. Para la creación de una empresa de asesorías.**

El 95% de los pescadores manifiesta que no conoce que son los riesgos psicosociales y el 5% tiene algunos conocimientos sobre el tema.

De las enfermedades físicas producidas por el Riesgo Psicosocial. Se determina que el 41% de los pescadores ha sufrido en algún momento de enfermedades gastrointestinales, el 23% de enfermedades cardiovasculares dentro de las más frecuentes; la hipertensión. El 6% respiratorias, el 5% inmunitarias, el 6% dermatológicas y el 9% endocrinológicas.

De las patologías producidas por el estrés se encuentra que el 54% presenta temor al porvenir, el 29% ha padecido ansiedad o depresión. El 6% ha presentado dificultad para conciliar el sueño, un 2% acepta haber tenido trastornos sexuales, el 3% dice tener carácter irritable.

A la pregunta, cree Ud. que es necesario controlar los factores que producen tales circunstancias o enfermedades, el 100% afirmo estar de acuerdo.

Y el 100% de los encuestados (los 87 pescadores). Están de acuerdo con que su empleador contrate los servicios de una empresa que los asesore en el manejo de los riesgos psicosociales.

### **3.6.2. Resultado de la percepción sobre el futuro de la pesca en Buenaventura**

Del análisis de la percepción de los pescadores se identifica que el 78% ve crítica la situación actual de la actividad pesquera, mientras que el 9 % lo ve regular. Dejando de ante mano una elevada preocupación en este sector.

¿A la pregunta cree Ud. Cree que, de continuar las problemáticas, tiene futuro la pesca en Buenaventura? Encontramos que el 100% manifiesta que NO.

La respuesta 3. Vislumbra una posibilidad de cambiar el curso de la situación, el 100% de los pescadores consideran que se puede mejorar las condiciones para la pesca. Si se plantean políticas de gobierno que les brinde asesorías, capacitaciones, salarios fijos y seguridad social.

También de La Encuesta de (Percepción). Se obtiene un promedio de variables como la edad y los años de experiencia. -Edad: Oscilan entre los 48 a 58 años. Este dato es de vital importancia, ya que esta variable toma relevancia para medir los niveles de riesgo de un trabajador, específicamente para lo relacionado con su comportamiento, están más expuestos a riesgos físicos, y se tornan más vulnerables para la toma de decisiones, es fundamental para un análisis psicosocial. - Años de experiencia: Oscilan entre los 30 a los 40 años: Esta información provee de credibilidad en cuanto a su punto de vista y sus perspectivas para el futuro.

### 3.6.3. Resultados de la encuesta aplicada a las Mipymes.

Respuestas más relevantes para esta investigación.

**Pregunta 1.** ¿Actualmente cuantos empleados laboran en su empresa?

<i>Variables</i>	<i>Resultados</i>	<i>Porcentaje</i>
Menos de 11	29	65,9%
de 12 a 52	14	31,8%
de 52 a 251	1	2,3%
<b>Total</b>	<b>44</b>	<b>100%</b>



Fuente: HURTADO, Miguel Ángel; ANGULO, Ronald Elías

A través de la gráfica se puede identificar que el 65% de las empresas encuestadas corresponden a la característica de Microempresa, con el 31,8% de participación tenemos a las consideradas pequeñas empresas y tan solo con un 2,3% a una mediana empresa.

**Pregunta 2.** ¿Cuenta su organización cuenta con programas encaminados a la promoción de la salud de sus trabajadores?

<i>Variables</i>	<i>Resultados</i>	<i>Porcentaje</i>
<b>Si</b>	<b>28</b>	<b>63,6%</b>
<b>No</b>	<b>16</b>	<b>36,4%</b>
<b>Total</b>	<b>44</b>	<b>100%</b>



Fuente: HURTADO, Miguel Ángel; ANGULO, Ronald Elías

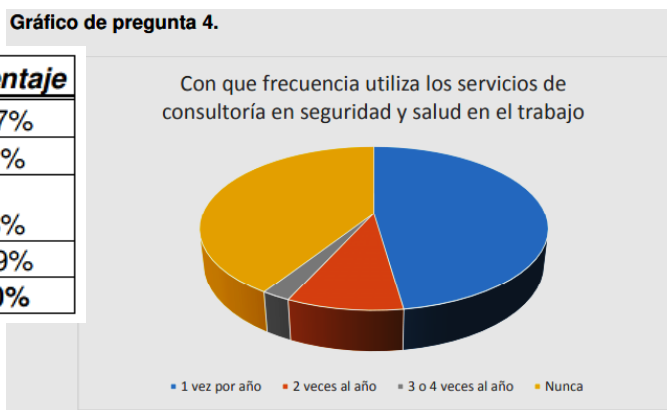


Haciendo un análisis a este cuestionario, pudimos observar que en estos momentos el 63,6% de las empresas encuestadas, están presentando un interés por las buenas prácticas laborales encaminadas a la conservación de la seguridad y salud de sus trabajadores, y que por el contrario se presentó un 36,4% de empresas que todavía no han implementado el SG- SST.

**Pregunta 4.** ¿Con que frecuencia utiliza los servicios de consultoría en seguridad y salud en el trabajo?

Gráfico de pregunta 4.

<b>Variables</b>	<b>Resultados</b>	<b>Porcentaje</b>
1 vez al año	21	47,7%
2 veces al año	4	9,1%
3 o 4 veces al año	1	2,3%
Nunca	18	40,9%
<b>Total</b>	<b>44</b>	<b>100%</b>



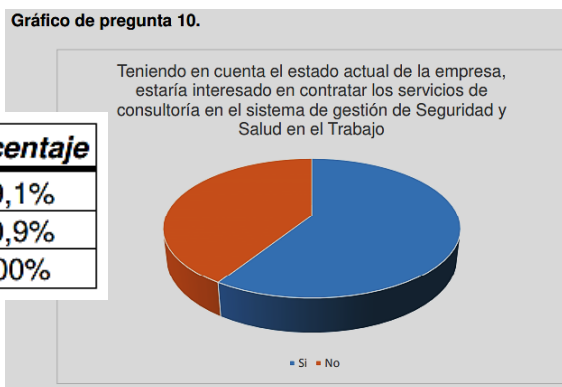
Fuente: HURTADO, Miguel Ángel; ANGULO, Ronald Elías

Teniendo en cuenta que existe un porcentaje amplio de empresas que nunca han contratado servicios relacionados con seguridad y salud en el trabajo, es importante ver y analizar la frecuencia con la que muchas empresas si hacen uso de estos servicios. En este caso podemos observar que un 47,7% de la población encuestada afirma que al menos una vez al año utilizan o contratan estos servicios por otra parte el 9,1% expreso que hacen uso de los servicios de consultoría dos veces al año y tan solo el 2,3% afirmaron que adquieren estos servicios con una frecuencia de entre 3 o 4 veces por año.

**Pregunta 10.** ¿Teniendo en cuenta el estado actual de la empresa, estaría interesado en contratar los servicios de consultoría en el sistema de gestión de Seguridad y Salud en el Trabajo?

<b>Variables</b>	<b>Resultados</b>	<b>porcentaje</b>
Si	26	59,1%
No	18	40,9%
<b>Total</b>	<b>44</b>	<b>100%</b>

Gráfico de pregunta 10.



Fuente: HURTADO, Miguel Ángel; ANGULO, Ronald Elías

Con Un 59,1% de participación por parte de las empresas encuestadas, se hace notorio el interés que tiene la mayoría de la población por contratar los servicios de asesoría integral en los temas relacionados con seguridad y salud en el trabajo. Frente a una población correspondiente al 40,9% la cual expreso el no sentir interés por adquirir estos servicios, a manera de contraste por estos resultados debemos tener en cuenta las gráficas anteriores, en las que los mismos empresarios manifestaron que no se les han hecho ningún tipo de promoción de estos servicios. Siendo muy oportunos al afirmar que el desconocimiento de la oferta tiene un amplio impacto sobre las necesidades de la población.

*Frente* a esta respuesta, se debe tomar en cuenta que esa encuesta fue realizada en el 2019. Hoy se debe considerar la modificación a la norma, que regula el cumplimiento de los estándares mínimos (RESOLUCIÓN 0312). Haciendo más exigible el cumplimiento de los mismo generando una mayor necesidad y ampliando el interés de las empresas en implementar el SG-SST. Para evitar las sanciones que el incumplimiento genera.

#### **3.6.4. Conclusión de la oferta y la demanda.**

Luego del análisis de mercado se determinan aspectos importantes como:

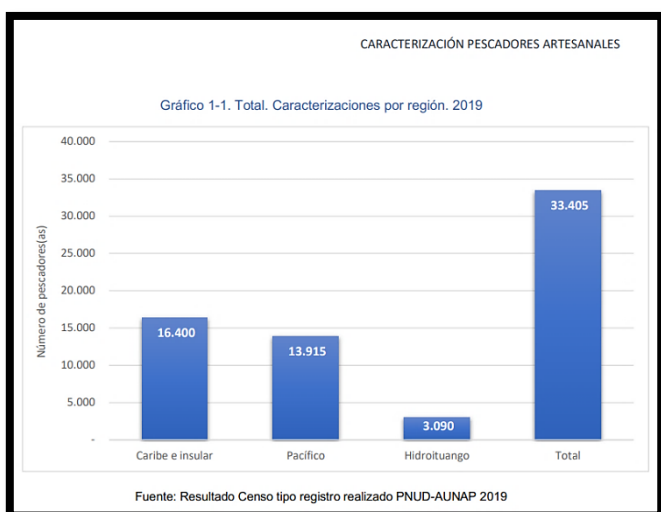
1. Existe una demanda insatisfecha debido a que en la ciudad no hay empresas que brinden un servicio integral ni especializado a los riesgos psicosociales. Y se presenta una serie de circunstancias que requieren de intervención directa de personal calificado, y de fácil accesibilidad.
2. La oferta, pese a que pueden tomar el servicio de asesoramiento con las pocas opciones que existen en la actualidad, con CENTINELA, tendrán un acompañamiento permanente y un diagnóstico oportuno, precios con paquetes y promociones que les facilite el proceso.

### 3.7. Identificar el Cliente Real

El mercado objetivo en el que se enfoca CENTINELA, es el del sector pesquero y las pequeñas y medianas empresas de Buenaventura. Tendrán prioridad los pescadores, quienes serán los clientes más importantes. Ya que debido a su preocupación y gestión por su condición laboral nació la idea del emprendimiento, Procurando llegar a toda la población Mipymes de la ciudad.

En el periodo comprendido entre agosto y diciembre de 2019 se ha realizado el censo tipo registro donde se auto reconocieron como pescadores un total de 32.109 personas incluyendo los menores de 15 años, y 32.031 pescadores mayores de 15 años, de los cuales 25.689 son hombres y 6.342 mujeres. (AUNAP, 2020) AUTORIDAD NACIONAL DE ACUICULTURA Y PESCA. Territorio nacional.

Estructura de la población de pescadores(as) registrados en el censo.



En la base del censo tipo registro aparecen un total de 33.405, distribuidas así: 16.400 pertenecientes a la región Caribe e insular, 13.915 a la Región Pacífica y 3.090 al área de influencia de Hidroituango. Con estos resultados, se puede afirmar que uno de cada dos pescadores(as) censados pertenecen a la región caribe e insular (49%) y aproximadamente dos de cada cinco pertenecen a la Región Pacífica (42%)

En cuanto a Educación. Aproximadamente una de cada cinco pescadores(as) registrados en el Censo tipo registro no saben leer ni escribir. La mayor proporción de personas analfabetas la encontramos en la región de Hidroituango (23.0%) y la menor en la región Pacífica (16.7%).

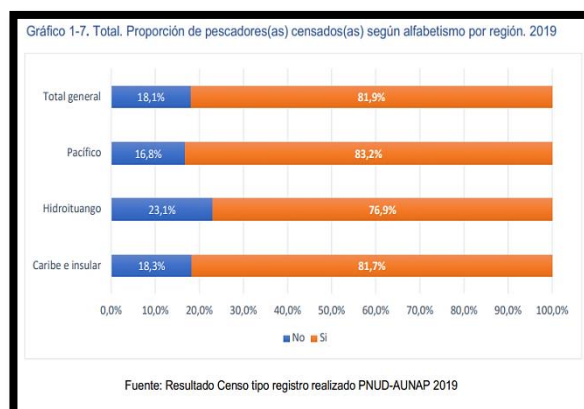
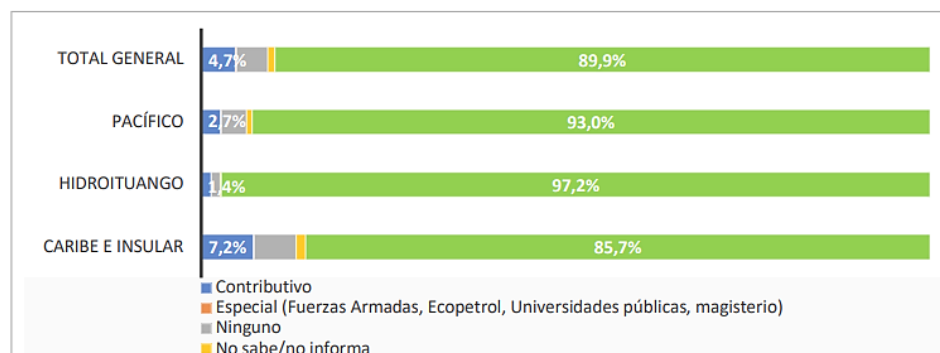


Gráfico 1-7. Total. Proporción de pescadores(as) censados(as) según alfabetismo por región. 2019

En Salud y pensión De acuerdo con los resultados del censo tipo registro en promedio nueve de cada diez (89.9%) pescadores(as) registrados(as) están afiliados (as) al régimen de salud en la modalidad de subsidiado a través Sistema de Selección de Beneficiarios Para Programas Sociales –SISBEN, el cual les brinda la oportunidad tanto a ellos como a sus familias de contar con la atención básica en salud.

Por otro lado, 95% de los pescadores(as) artesanales encuestados no está afiliado a ningún régimen de cotización de pensiones. Este resultado corrobora lo planteado en 2006 por la FAO (Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura).

Gráfico 1-10. Total. Proporción de pescadores(as) censados(as) según régimen de seguridad social por región. 2019



Fuente: Resultado Censo tipo registro realizado PNUD-AUNAP 2019

### 3.8. Propuesta de Valor

Esta empresa se crea para satisfacer las grandes necesidades de la población trabajadora de Buenaventura en implementar el Sistema general de salud en el trabajo. Porque aparecieron Fuentes de accidentes y enfermedades profesionales en diferentes empresas, Se puede encontrar en la zona, lo que pone en riesgo la fuente principal. La producción de la vida humana y la integridad como persona. Esta empresa tendrá un orden social enfocado a brindar servicios Capacitar a la empresa sobre las leyes y normativas vigentes.

El valor agregado que ofrecemos a nuestros clientes y ciudadanos en general, es el de ser pioneros; con residencia en la ciudad, paquetes y precios asequibles a sus necesidades y serán atendidos por profesionales de varias áreas. Como: Psicólogos, Administradores de SST y

Abogados, todo al servicio de la comunidad. Ya que tendremos nuestra organización radicada en el centro de la ciudad. En el sector más comercial y concurrido, que les dará fácil acceso a nuestros servicios.

A demás el servicio se diferencia de la competencia con el hecho de que en la ciudad no existen organizaciones especializadas en la atención psicosocial, existen algunos Especialistas que ofrecen este acompañamiento pero con precios de altos costos, el área en la que nos enfocaremos es en la atención psicosocial, para dar soluciones oportunas a problemas de índole de ambiente laboral y estabilidad laboral y emocional, que proporcione trabajadores sanos y motivados, que se dediquen a alcanzar los objetivos de las organizaciones.

### 3.9. Competencia

Competencia						
	Descripción	Localización	Productos y servicios (Atributos)	Precios	Logística de distribución	
Competidor 1	<b>ZIZZO</b> (Empresa fuera de B/tura) Bogotá.	Bogotá	Brindan asesorías SST y aplican instrumentos, como la bacteria psicosocial.	\$ 1.200.000 30 días, hasta 25 trabajadores	Llamadas tel. y mensajes a correos electrónicos	
Competidor 2	Prof. En Psicología laboral. Independientes	B/ventura	Brindan asesorías de Riesgo Psicosocial, aplican la bacteria.	\$ 350.000 2 Días hasta 10 trabajadores	Llamadas tel. y mensajes a correos electrónicos	
Competidor 3	Prof. En SST. Independientes	B/ventura	Brindan asesorías en SST, Implementan Sistemas de Gestión.	<b>\$ 60.000</b> por hora <b>SG-SST</b> <b>\$1.300.000</b>	Llamadas tel. y mensajes a correos electrónicos	
Competidor 4	Empresas de Consultoría del Departamento	Cali, Palmira, Buga, Bogotá.	Asesoría en Seguridad y Salud en el Trabajo. Asesoría, Implementación, Auditoría y Administración del SGSST. ... Software SGSST. Gestión, Control y Administración del SGSST. ... Batería de Riesgo	Promedio de implementar un SG-SST es de \$ 1.250.000  ( <a href="https://safetya.co/tabla-salarial-en-salud-">https://safetya.co/tabla-salarial-en-salud-</a>	Llamadas tel. y mensajes a correos electrónicos Redes sociales, páginas web,	

			Psicosocial.	ocupacional/).	
Competidor 5	Técnicos o Tecnólogos del SENA	B/ventura	Brindan asesorías en SST, Implementan Sistemas de Gestión	\$ 30.000 por hora	Llamadas tel. y mensajes a correos electrónicos Redes sociales.

### 3.10. Estrategias de mercadeo:

Considerando que las empresas deben establecer un plan de seguridad y Salud en el trabajo CENTINELA, pretende proporcionar a los clientes la información y aplicaciones necesarias para cumplir con los estándares legales. Y conseguir disminuir el efecto negativo para la salud física y mental de los trabajadores.



Fuente: Modelo de Procesos ISO 9001

El presente proyecto, procura ser el pie de apoyo para la conformación de una empresa especializada en los servicios de asesorías de riesgo psicosocial. Con el fin de promover y sostener el más alto grado de bienestar físico, mental y social de los trabajadores de todas las

profesiones, advirtiendo así daños u afectaciones a la salud causados por diversas condiciones de trabajo.

**Producto:** Asesorías en la implementación del sistema de Gestión de la Seguridad y Salud en el Trabajo con énfasis en análisis del riesgo psicosocial. Brindando un acompañamiento en todo el proceso que permita la clara socialización del mismo, frente al personal administrativo y operativo. Comprendido por: Política, organización, planificación, aplicación, evaluación, auditoria y acciones de mejora continua con el fin de implementar un óptimo control a los riesgos presentes en el entorno del trabajador.

### **3.10.1. Estrategia de Venta**

Con base al análisis realizado y con conocimiento de las necesidades y gustos de nuestros clientes potenciales, se instaura la siguiente campaña publicitaria.

- 1 Anuncios Publicitarios (Radio, Televisión, PAGINA Web.)
- 2 Volantes
- 3 Tarjetas
- 4 Artículos De Publicidad (Gorras, Camisetas, Llaveros, Lapiceros y Agendas)

#### **3.10.1.1. Concepto de producto o servicio**

CENTINELA, cuenta con un portafolio de servicios amplio y especializado, para una mayor personalización se dividen un grupo de paquetes que ofrecen diferentes opciones según la necesidad de cada cliente.

**Paquete 1. DIAGNOSTICO PSICOSOCIAL:** La Intervención Psicosocial es una disciplina encuadrada dentro de la Psicología Social, que trata de comprender, predecir y cambiar la conducta social de las personas, así como modificar aquellos aspectos nocivos de su entorno, con la finalidad de mejorar la calidad de vida de estas.

**Paquete 2. SERVICIOS DE PSICOLOGÍA LABORAL.** La psicología laboral es una rama de la psicología que se dedica al análisis de la conducta humana dentro del contexto laboral. Se centra en analizar la empresa, sus componentes y las interacciones que se dan durante el desarrollo del trabajo.

Paquete 3. CONSULTORÍA JURÍDICA: El consultor jurídico es aquel profesional que posee conocimientos especializados en cualquier área del derecho, ya sea, en ámbitos legales o jurídicos.

### 3.10.1.2. Estrategia de distribución

Estrategia de venta directa

Esta es la herramienta más eficaz para promocionar un servicio o producto porque se puede elegir la audiencia o los datos demográficos que se desee conseguir atención. Entre estos: Aplicar visitas de negocios como estrategia para ofrecer el servicio al mercado actual, dará una oportunidad de ofrecer servicios que se brindan de una manera muy clara y concisa.

- Distribución de folletos.
- Establecer relaciones interactivas con los clientes a través de Internet. Esto permite brindar información, establecer relaciones y Prestar atención personalizada con el fin de reducir los costos.

Operación:

Crear un diseño de página web con logo para operación. Imagen corporativa, información básica, formulario de consulta, dominio, Cuenta de correo electrónico.

PUBLICIDAD	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR MES	VALOR AÑO
Creación página web	1	\$800.000		\$800.000
Dominio página web	12	\$14.000	\$14.000	\$168.000
<b>TOTAL</b>				<b>\$968.000</b>

Fuente: Elaboración propia

### 3.10.1.3. Estrategia de precio

La observación y la búsqueda arrojaron como resultado con respecto a los precios un promedio de 50.000 por hora. Y en cuanto a los diagnósticos un valor promedio de \$ 1.200.000, con tiempo estimado de 30 días.

Cabe anotar que de forma independiente existe un promedio de diagnósticos de \$350.000 para empresas de hasta 10 trabajadores. Con tiempo estimado de 2 días. Tomando en cuenta que la empresa ofrece paquetes de asesorías y según la investigación de precios de la competencia, se establecen los siguientes precios por hora laborada.

El precio del servicio dependerá del paquete que escoja y requiera nuestro cliente.



El paquete 1: Tendrá un costo de \$ 80.000 (Diagnostico psicosocial)

El paquete 2: Tendrá un costo de \$ 50.000 (Asesoría jurídica)

El paquete 3: Tendrá un costo de \$ 60.000 (Asesoría en SST.)

### 3.10.1.4. Estrategia de promoción y Estrategia de promoción y de comunicación Se aplican las siguientes estrategias



Fuente: (Buitrago, 2020)

### 3.10.1.5. Estrategia de Comunicación y servicio

Para la penetración de mercado y la integración del plan de negocios, se implementarán las siguientes estrategias para lograr el cumplimiento de las metas, monitoreando y aplicando mejoras para cada etapa en el ciclo de vida.

- Servicio Personalizado.

Teniendo en cuenta que los empresarios no tienen conocimientos suficientes sobre el manejo del SSST. Se encamina el posicionamiento de la empresa a ofrecer un portafolio de servicios personalizado y adecuado.

- Servicio De Pre-Venta Y Post-Venta.

Se prestará el servicio al cliente en la pre-venta, venta y posventa, para empresas y personas naturales. Este servicio se desarrollará a través de llamadas o encuestas en línea, también por

medios digitales, Con el fin de verificar la satisfacción de sus necesidades y de ser indispensable implementar acciones correctivas y preventivas en pro de la satisfacción del cliente.

➤ Seguimiento Y Acompañamiento.

El valor adicionado que garantiza que la prestación de estos servicios sea diferente frente a los ofrecidos, es el soporte que se le brindará al cliente. Este apoyo se brindará mediante visitas de seguimiento según el resultado del diagnóstico.

### 3.10.1.6. Presupuesto mezcla de mercado

A continuación, enumeramos los elementos necesarios para el marketing y la publicidad de CENTINELA, tales como medios impresos, costos publicitarios y gastos incurridos, entender la empresa y los servicios prestados.

<b>PROMOCION Y PUBLICIDAD</b>	
CONCEPTO	VALOR
<b>ARTICULOS DE PUBLICIDAD.</b> (GORRAS, CAMISETAS Y LLAVEROS).	300,000
VOLANTE	200,000
TARJETAS	100,000
<b>ANUNCIOS PUBLICITARIOS,</b> (RADIO, TELV, PAGINA WEB).	1,500,000
<b>TOTAL</b>	<b>2,100,000</b>

Fuente: Elaboración propia

### 3.10.1.7. Estrategia de alianzas comerciales

Los principales aliados estratégicos con los que se contará, es con las aseguradoras de riesgo laboral, debido a que las empresas afilian a sus trabajadores a los riesgos laborales, estas organizaciones están en la obligación de concientizar y comunicar las normativas y sanciones a que pueden dar lugar por el no cumplimiento de la implementación, seguimiento y control del Sistema general de seguridad y salud en el trabajo a los empleadores adscritos a las ARL.

También los Centros de Diagnósticos Laboral, como CENDIATRA y el CENTRO MEDICO, que prestan servicio de examen de ingreso laboral, con los que se acordara una alianza con descuentos para el personal referido por CENTINELA. Y con el Laboratorio de Microanálisis para los exámenes de rutina de los trabajadores de las empresas que nos contraten.

### 3.11. Proyección de Ventas del Servicio:

Para la proyección de ventas se hace necesario calcular la capacidad diseñada de Asesorías semanal, mensual y anual. Teniendo en cuenta que se labora de lunes a viernes (5 días). Se calcula una intensidad horaria por semana de 27 horas.

Asumiendo los datos estimativos del grado de aceptación y demanda existente y según la capacidad instalada y total de la empresa se proyecta a continuación el cronograma de asesorías, para un total de 108 asesorías mensuales y 1.296 anuales.

PRODUCTOS	Semana 1	Semana 2	Semana 3	Semana 4
<b>PAQUETE 1</b>	14 Horas x 14 Asesorías	14 Horas x 14 Asesorías	14 Horas x 14 Asesorías	14 Horas x 14 Asesorías
<b>PAQUETE 2</b>	8 Horas x 8 Asesorías	8 Horas x 8 Asesorías	8 Horas x 8 Asesorías	8 Horas x 8 Asesorías
<b>PAQUETE 3</b>	5 Horas x 5 Asesorías	5 Horas x 5 Asesorías	5 Horas x 5 Asesorías	5 Horas x 5 Asesorías

Fuente: Elaboración propia

## DIAGNÓSTICO PSICOSOCIAL Y SUS EFECTOS EN LA SALUD FÍSICA DE LOS TRABAJADORES

Está compuesto por:

1. Análisis psicosocial de puestos de trabajo para calificación de enfermedad laboral.
2. Acompañamiento y planes de trabajo de rehabilitación y reubicación laboral.
3. Aplicación de batería de riesgo psicosocial. Resolución 2646 de 2008.
4. Programas de vigilancia epidemiológica en riesgo psicosocial.
5. Diseño e implementación de acciones de promoción, prevención e intervención en riesgo psicosocial.

**CENTINELA.** Ofrece Asesorías Psicosociales a \$ 80.000 por hora.

Total, de 56 Asesorías por mes. Y 672 asesorías anuales.

## ASESORÍA E IMPLEMENTACIÓN SEGÚN LA NORMATIVA DEL SISTEMA GENERAL DE SEGURIDAD Y SALUD EN EL TRABAJO.

Está compuesto por:

1. Evaluación inicial del SG-SST.
2. Política de Seguridad y Salud en el Trabajo.
3. Reglamento de Higiene y Seguridad Industrial.
4. Identificación de Peligros, Evaluación y Valoración de los riesgos (Matriz de Peligros).
5. Formación de líderes de seguridad y salud en el trabajo.
6. Auditoria y verificación al SG-SST.

**CENTINELA.** Ofrece Asesorías e implementación del SG-SST a \$ **60.000** por hora.

Total, de 32 Asesorías por mes. Y **384** Asesorías anuales.

## ASESORIA JURIDICA

Está compuesta por:

1. Despidos
2. Renuncias
3. Finiquito
4. Demandas
5. Pensiones
6. Cobro de prestaciones laborales
7. Accidentes de trabajo
8. Relaciones laborales

**CENTINELA.** Ofrece Asesoría Jurídica a \$ **50.000** por hora.

Total, de 20 Asesorías por mes. Y **240** Asesorías anuales.

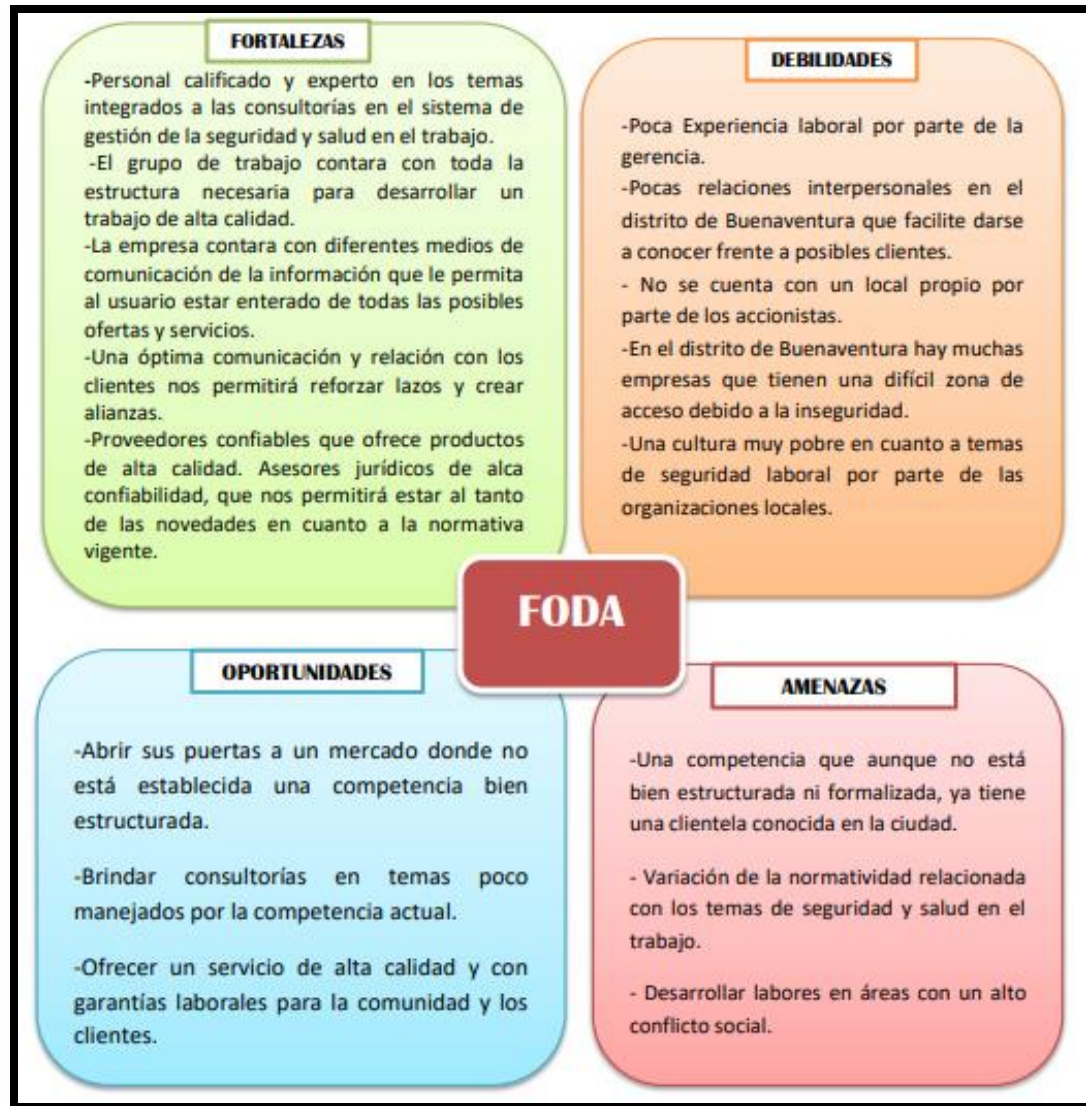
## Proyección de ventas del servicio anuales.

CÉDULA No.1 PRESUPUESTO DE VENTAS			
PRODUCTO	CANTIDAD	V/TA. UNITA.	VENTAS ESTIMADAS
PAQUETE 1	672	\$ 80.000	\$ 53.760.000
PAQUETE 2	384	\$ 60.000	\$ 23.040.000
PAQUETE 3	240	\$ 50.000	\$ 12.000.000
<b>TOTAL VENTAS</b>	<b>1.296</b>		<b>\$ 88.800.000</b>

Fuente: Elaboración propia

### 3.12. Análisis y Sistematización – Resultados

Con base en los resultados obtenidos de la encuesta diligenciada por los pescadores se identifican los siguientes aspectos. Fortalezas, Debilidades, Oportunidades y Amenazas.



## 4. MÓDULO DE OPERACIÓN

### 4.1 Ficha Técnica

Este documento describe las características principales, la composición y las normas que regulan el servicio.

ITEM		DESCRIPCIÓN
Producto específico	Denominación común del servicio.	Características
<p><b>Diseño y desarrollo del programa de Higiene y Seguridad Industrial.</b></p> <p>(Ley 9 de 1979 Ley 1010 de 2006. Decreto 1772 de 1994, Decreto 1831,1832,1834,183)</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Elaboración del reglamento de higiene y seguridad industrial</li> <li>- Conformación y Capacitación del Copasst.</li> <li>- Diseño y ejecución de Programas de capacitación, especiales para comités de Convivencia y líderes.</li> </ul>	<p>La higiene industrial es una disciplina preventiva que estudia las condiciones del entorno laboral e identifica, evalúa y controla los contaminantes de origen laboral. Para prevenir la ocurrencia de peligros para la salud.</p>
<p><b>Servicios de Psicología Laboral</b></p> <p>(Resolución 2646 2008).</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Evaluación, diagnóstico intervención de riesgos.</li> <li>-Programas de prevención y promoción en Salud Mental.</li> </ul>	<p>La Psicología Laboral también llamada Psicología del Trabajo y las organizaciones se encarga del estudio de los procesos psicológicos y conductuales de las personas en el contexto de una empresa.</p> <p><a href="https://www.unir.net/salud/revista/psicologia-laboral/">https://www.unir.net/salud/revista/psicologia-laboral/</a></p>

<p><b>Implementación del sistema de vigilancia Epidemiológica</b> (Ley 9 de 1979 Ley 100 de 1993 Art. 208, Decreto 1295 de 1994, Decreto 1562 de 1984, Decreto 3518 de 2006 Art. 1)</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Elaboración de matriz de peligro.</li> <li>-Interpretación de los resultados obtenidos.</li> <li>- Difusión y retorno de la información</li> <li>- Planificación, implantación y evaluación de acciones preventivas correctivas</li> </ul>	<p>Tiene como responsabilidad el proceso de observación y análisis objetivo, sistemático y constante de los eventos en salud, el cual sustenta la orientación, planificación, ejecución, seguimiento y evaluación de la práctica de la salud pública.</p> <p><a href="https://www.minsalud.gov.co/salud/Paginas/SIVIGILA.aspx">https://www.minsalud.gov.co/salud/Paginas/SIVIGILA.aspx</a></p>
<p><b>Asesoría En Seguridad y Salud en el Trabajo</b> (Decreto 1443 de 2014, Decreto 472 de 2015. Resolución 1016 de 1989. Resolución 1111 de 2017. Resolución 3246 de 2018. Resolución 4919 de 2018. Articulados normativos derogados por el Decreto 1072 de 2015).</p>	<p>Evaluación inicial del SG-SST.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Política de Seguridad y Salud en el Trabajo.</li> <li>-Reglamento de Higiene y Seguridad Industrial.</li> <li>-Identificación de Peligros, Evaluación y Valoración de los riesgos (Matriz de Peligros).</li> <li>-Formación de líderes de seguridad y salud en el trabajo.</li> <li>-Auditoria y verificación al SG-SST.</li> </ul>	<p>Asesoría, elaboración e implementación de programas de promoción y prevención. Intermediación en riesgos laborales; comprende servicios de promoción y prevención en diferentes empresas.</p> <p><a href="https://ecoservis.com.co/consultoria/">https://ecoservis.com.co/consultoria/</a></p>



## 4.2 Descripción del Proceso

A continuación, se describen los procesos,

Bien/servicio:				
Unidades a producir:				
Actividades del proceso	Tiempo estimado de realización (minutos/horas)	Cargos que participan en la actividad	Número de personas que interviene por cargo	Equipos y maquinas que se utilizan. Capacidad de producción por maquina (cantidad de producto/unidad de tiempo)
<b>DIGNOSTICO PSICOSOCIAL</b>	56 HORAS	-Profesional en SST -Psicólogo -Auxiliar Operativo	3	1 Teléfono fijo 3 Celulares 2 Computadores
<b>ASESORIA JURIDICA</b>	8 HORAS	Profesional en SST -Psicólogo -Auxiliar Operativo	3	1 Teléfono fijo 3 Celulares 2 Computadores 1 Televisor
<b>ASESORIAS E IMPLEMENTACION DEL SISTEMA GENERAL DE SEGURIDAD Y SALUD EN EL TRABAJO</b>	16 HORAS	-Profesional en SST -Psicólogo -Auxiliar Operativo -Abogado	6	1 Teléfono fijo 6 Celulares 3 Computadores 1 Televisor 1 Impresora 1 Proyector Video Vid
<b>Total</b>	<b>80</b>			

Tomado de: Guía Plan de Negocios Fondo Emprender



### 4.3 Plan de Producción

CENTINELA, Ofrece un servicio especializado para los trabajadores del sector pesquero y la Mipymes del Distrito, donde la información que se entrega es un referente para el desarrollo del desempeño, se calcula del total de la capacidad diseñada, utilizar el 100 % de acuerdo con las ventas proyectadas teniendo en cuenta que se labora de lunes a viernes (5 días). Se calcula una intensidad horaria por semana de 27 horas. Se proyecta a continuación el cronograma de asesorías, para un total de 108 asesorías mensuales y 1.296 anuales.

### 4.4 Requerimientos de Inversión

Para realizar el plan de inversión se tomaron en cuenta tres aspectos fundamentales: Inversión en activos fijos (propiedad planta equipo), Gastos diferidos (pre operativos, promoción y publicidad, Software) y el capital de trabajo necesario para cumplir el ciclo operativo del n

INVERSION INICIAL	
CONCEPTO	VALOR
INVERSION EN ACTIVOS FIJOS	14,600,000
INVERSION DIFERIDA	4,195,000
INVERSION EN CAPITAL DE TRABAJO	6,825,788
<b>TOTAL</b>	<b>25,620,788</b>

Elaboración: Autoras

#### ➤ Vida Económica Del Proyecto

A continuación, se presenta la vida económica estimada para el proyecto de creación de una empresa de consultoría de SST, este parámetro se calculó en relación al plazo de vencimiento establecido del financiamiento para la puesta marcha del proyecto, así como la vida útil del equipo clave.

Concepto	Promedio
Vida económica de la maquinaria	5
Financiamiento Bancario	5
Total	10
Vida económica del proyecto	5

Elaboración autoras

#### 4.4.1 Lugar de operación



Elaboración autoras

Área donde se prestará el servicio:



El entorno donde se encuentra localizado el terreno, cuenta con la infraestructura y servicios públicos necesarios como son los servicios de agua entubada, electricidad, pavimentación, drenaje, teléfono, correo, transporte terrestre, centros comerciales, bancos, iglesias, centros de salud, escuelas de educación superior, parques, unidades habitacionales, entre otros. Uno de los aspectos que podría causar un impacto favorable al proyecto, se refiere a que el lugar donde se sitúa el terreno se encuentra en una zona altamente estratégica.

Además, frente al local hay una Plaza comercial, llamada “Plaza Cosmo Pacifico”, la cual cuenta con los siguientes servicios: Salas de cine, bancos y cajeros automáticos, boutiques, tienda de videos, tienda de electrodomésticos, mueblería, zapaterías, pequeños restaurantes de comida rápida, cafetería, neverías, tiendas de regalos, consultorios médicos, papelería, estéticas, etc. De tal modo que estos factores condicionan la mejor ubicación del proyecto.

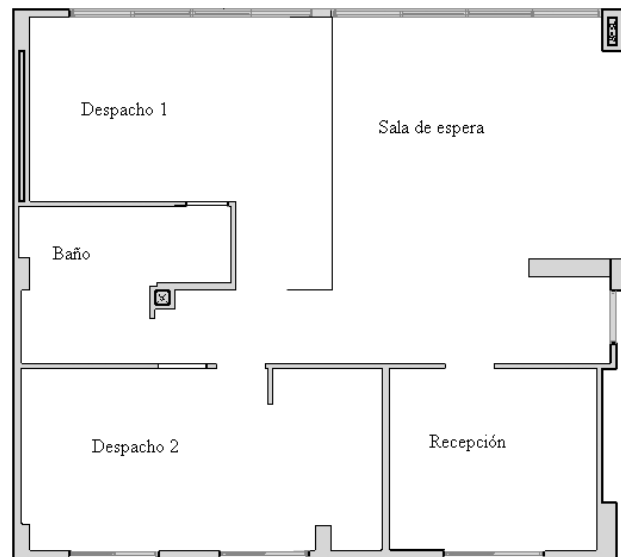
#### Factores Para Ubicar El Local

La matriz de localización permite definir los principales factores para determinar una localización, para realizar esta matriz se toma en cuenta las empresas que posiblemente



- CELSIA: Empresa que distribuye energía eléctrica.
- HIDROPACIFICO: Empresa Privada única en su rubro de servicio de agua potable.
- TELEFONICA: Empresa que presta servicio telefónico e internet.
- 

Croquis de la infraestructura de la oficina.



La oficina tendrá servicios públicos completos, telefonía ilimitada, banda ancha, internet inalámbrico, servicio de TV. Contará con buena iluminación, accesos y zonas de parqueo, tres oficinas de 4 x 4 metros y una sala de recepción y espacio para la secretaria.

El área total de la oficina es de 112 m<sup>2</sup>, distribuida como aparece en la figura anterior y suficiente para la prestación de los servicios.

## 5 Módulo de Organización

### 5.1 Estrategia Organizacional

- Estrategia Organizacional

#### Análisis Estratégico

La evaluación estratégica y el proceso de planificación estratégica de la empresa “CENTINELA. Sistemas Integrados en Seguridad y Salud en el Trabajo” parte del análisis de los

inversionistas y su expectativa al crear la empresa. Se establece la visión, misión y objetivos y se realiza un análisis de la empresa y un análisis del entorno.

➤ **Misión**

CENTINELA. Sistemas Integrados en Seguridad y Salud en el Trabajo. Está dedicado a la prestación de servicios profesionales de consultoría en las áreas de SST. Con énfasis en análisis del riesgo psicosocial El equipo de trabajo busca que las personas y empresas asesoradas alcancen un excelente clima laboral y posicionamiento en el sector manteniendo su vigencia y utilidades a través de los años.

➤ **Visión**

CENTINELA. Sistemas Integrados en Seguridad y Salud en el Trabajo. Es una organización que se visualiza en el 2.026 como una empresa líder en el acompañamiento y apoyo para los clientes. Buscando la excelencia en el servicio y contribuyendo con el respecto a los derechos de los trabajadores permitiendo se cumpla con la norma. Resolución 0312 del 2019 sirviendo con profesionales comprometidos en las áreas de SST.

➤ **Objetivos**

Los objetivos permitirán medir el éxito de la estrategia de la empresa:

- A partir del primer año, ASST, logrará tener 1 cliente mensual para cada uno de sus servicios dentro de las pequeñas y medianas empresas como meta mínima de demanda
- A partir del segundo año, se incrementará en un 5% servicio mínimo por año y durante los años siguientes, logrando un crecimiento y permanencia en el mercado
- Se buscará siempre un margen operativo que cubra todos los costos y gastos operativos y financieros y permita un flujo de caja para el crecimiento, servicio de la deuda y beneficio del propietario
- Los clientes, proveedores y personal de Estrategia Empresarial deberán desarrollar un sentimiento de pertenencia y empatía con la empresa.

Factor diferenciador

Estrategia Empresarial tendrá como factor diferenciador la concentración en pequeñas y medianas empresas y en pocas empresas al principio, para aprovechar el conocimiento y experiencia de los asesores con que se cuenta, buscando un excelente servicio, cultura, confidencialidad, confianza y dedicación exclusiva a cada cliente hasta la implementación del modelo y estrategia que satisfaga sus expectativas y un adecuado plan pos venta.

### ➤ Principios y Valores

Los principios y de CENTINELA son:

- **Confidencialidad:** Es la garantía de que la información personal será protegida para que no sea divulgada sin consentimiento de la persona.

Fuente: <https://conceptodefinicion.de/confidencialidad/>

- **Honestidad:** Se designa la cualidad de honesto. Como tal, hace referencia a un conjunto de atributos personales, como la decencia, el pudor, la dignidad, la sinceridad, la justicia, la rectitud y la honradez en la forma de ser y de actuar

Fuente: <https://www.significados.com/honestidad/>

- **Confianza:** Es la creencia, esperanza y fe persistente que alguien tiene, referente a otra persona, entidad o grupo en que será idóneo para actuar de forma apropiada en una situación o circunstancia determinada.

Fuente: <https://ean.udec.cl/el-valor-de-la-confianza/>

- **Respeto:** El respeto es un valor que permite al ser humano reconocer, aceptar, apreciar y valorar las cualidades del prójimo y sus derechos. Es decir, el respeto es el reconocimiento del valor propio y de los derechos de los individuos y de la sociedad.

Fuente: <https://www.grupoice.com/wps/wcm/connect/29e3a524-2b61-4228-afea-ea858bc4ee87/33.pdf?MOD=AJPERES&CVID=11Ew5>

## 5.2 Matriz DOFA

Identificar variables externas (Oportunidades y amenazas) y Variables internas (Debilidades y Fortalezas)

Aquí es indispensable enfocarse en los riesgos externos que pueden afectar la operación del negocio, y cuál es su plan acción para mitigar esos riesgos. (Tenga en cuenta las variables

MATRIZ DOFA								
<b>Análisis interno</b>  <b>Análisis externo</b>		FORTALEZAS		X	DEBILIDADES		X	
		1. Tienes una experiencia obvia Conocimiento del líder y del equipo Trabaja.				1. Poco conocimiento para participar en Procesos de licitación		
		2. Los clientes conceden gran importancia Cualidades humanísticas de los profesionales				2. No tiene reconocimiento en el mercado que le permita tener recomendaciones.		
		3. Proactivos y responsables				3.Brindar un servicio intangible como el de asesorías		
		4 Se tiene una relación de confianza y Proximidad a los clientes, basada en Cualidades humanas y				4.No se cuenta con suficiente personal para realizar la labor comercial.		
		5. Tienes aliados estratégicos para proyectos de desarrollo				5.Cuenta con bajo poder de negociación respecto a los clientes		
OPORTUNIDADES		X	ESTRATEGIAS FO		X	ESTRATEGIAS DO		X
1.Cambios rápidos en el estilo de vida consumidores			F2, F3, F4 / O2, O5: Desarrollar el propósito corporativo teniendo como base fundamental el relacionamiento siendo un aliado estratégico para			O2, O5 / D4, D5: Desarrollar el objetivo corporativo teniendo como base fundamental el relacionamiento siendo un aliado estratégico		
2.Necesidad de los clientes en mejorar su relación con sus públicos de interés.			F1, F5, / O1, O4, Enfocar el portafolio de servicios ligado a encontrar la solución a una necesidad de una marca o empresa.			O3, O4, O5/ D1, D2, D3: Crear un plan comercial clara, eficiente, ajustada a las necesidades del mercado con personal dedicado		
3.Necesidad de los clientes de tener una estrategia de mercadeo y comunicación centralizada y estructurada.			F1/ O3, O5: Formular un esquema de propuestas a los clientes potenciales ligada a evitar sanciones por el no cumplimiento de la norma.			O3, O4, O5 / D5: Diseñar credenciales que le permita mostrar su experiencia desde el conocimiento en el medio de forma clara, fácil		
4.Necesidad de los clientes en tener estrategias de comunicación ligadas a los resultados de la compañía								
AMENAZAS		X	ESTRATEGIAS FA		X	ESTRATEGIAS DA		X
1.Tendencia de los clientes a disminuir los costos.			F1, F3, F4 / A1, A3: Crear una dinámica de actualización permanente en el equipo de trabajo que le permita transmitir conocimiento de valor al cliente y estar al			D2 / A2: Realizar alianza con agrupaciones empresariales para sensibilizar a los empresarios sobre la importancia de la comunicación y dar a conocer mediante charlas		
2.Poca disposición de organizaciones pequeñas y medianas a realizar inversiones de dinero en sistemas de seguridad y salud en el trabajo.			F1/ A4, A5: Crear una política de pagos que permita a la empresa ser atractiva para los clientes, sostenible en el tiempo, tener un flujo de caja óptimo para cubrir sus			D1, D2, D9 / A1, A2: Realizar un esquema comercial que facilite realizar propuestas acertadas, desde la necesidad y el presupuesto del cliente, hasta el cierre comercial		

### 5.3 Organismos de Apoyo

Relacione las entidades tanto privadas como oficiales que vienen apoyando el proceso. Descripción del apoyo en la fase de definición del negocio, en la implementación del mismo. Ejemplo: Uniminuto- Centro Progresá.

## 5.4 Estructura Organizacional

Estructura organizacional para el siguiente año.

Nombre del cargo	Funciones principales	Perfil requerido			Tipo de contratación	Dedicación de tiempo (Completo, tiempo parcial)	Unidad	Remuneración (Pesos)	Mes de vinculación
		Formación	Experiencia general (años)	Experiencia específica (años)					
ASESOR DE SST.	*Análisis crítico de la situación en salud. *Comprensión y gestión del riesgo. *Vigilancia y control, e implementación de respuestas adecuadas.	Profesional, Administrador en Salud Ocupacional	7 años laborando en el área.	2 años	Termino fijo	Medio Tiempo	Comercial	\$ 454.300	Enero 2022
ASESOR DE SST.	*Análisis crítico de la situación en salud. *Comprensión y gestión del riesgo. *Vigilancia y control, e implementación de respuestas adecuadas.	Profesional, Administrador en Salud Ocupacional	7 años laborando en el área.	7 años	Termino fijo	Medio Tiempo	Comercial	\$ 454.300	Enero 2022
PSICOLOGA	analizar problemas, evaluar la conducta, escuchar, explicar, informar, proporcionar recursos y estrategias, motivar para el cambio,	PSICOLOGO	10 AÑOS	10 AÑOS	POR HONORARIOS	TIEMPO PARCIAL	PSICOLOGICA	\$ 1,500,000	Enero 2022



	proporcionar pautas y acompañar durante el cambio.								
ABOGADA	Brindar asesoría legal a empresas o personas jurídicas	ABOGADA	15 AÑOS	15 AÑOS	POR HONORARIOS	TIEMPO PARCIAL	ABOGADA	\$ 1,000,000	Enero 2022

Tomado de: Guía Plan de Negocios Fondo Emprender

## 5.5 Aspectos Legales

Los aspectos legales a considerar a la hora de constituir la empresa, son registrarse en la Cámara de Comercio, definir la constitución como persona jurídica, el código de actividad económica o CIU, verificación del mismo nombre o disponibilidad del uso del nombre, requisitos para la ejecución de la verificación Actividad económica.

De la misma forma, la empresa se hace responsable del IVA. El proceso y los procedimientos para habilitar las facturas electrónicas, además, La empresa está legalmente obligada a realizar una contabilidad integral de acuerdo a los principios contables.

Ante, entidades como la DIAN se realiza el registro para RUT y obtener el Nit, y también se hace el registro ante Industria y Comercio y el registro de uso de suelo, Saneamiento y Seguridad.

La empresa CENTINELA, es constituida como Sociedad por Acción Simplificada S.A.S, la actividad principal es la Asesoría y gestión, su representante legal es la señora Danny Karina Saavedra García. Y comenzará a operar el 4 de enero de 2021.

## 5.6 Costos Administrativos

### Gastos de personal:

El personal de Nomina, está contratado por prestación de servicios, es por ello que no representa gasto de aportes sociales ni parafiscales.

CEDULA 04 MANO DE OBRA DIRECTA				
Descripción	Cantidad	Valor	Total mes	Total año.
		unitario		
Sueldos				
ABOGADA	1	1.000.000	1.000.000	12.000.000
PSICOLOGA	1	1.500.000	1.500.000	18.000.000
ASESORES DE SST	2	454.263	908.526	10.902.312
<b>TOTAL SUELDOS</b>			<b>3.408.526</b>	<b>40.902.312</b>
<b>TOTAL MANO DE OBRA DIRECTA</b>			<b>3.408.526</b>	<b>40.902.312</b>

Elaboración: Autoras

### Gastos de puesta en marcha (Preoperativos):

Se toman como gastos diferidos los gastos preoperativos que son en los que incurre la empresa para poder operar.

- Gastos de promoción y publicidad, para dar a conocer la empresa
- Gastos de investigación, para poder realizar el proyecto

GASTOS PREOPERATIVOS	
CONCEPTO	VALOR
NOTARIALES	150.000
CAMARA Y COMERCIO	250.000
SANEAMIENTO BASICO	45.000
ESCRITURA PUBLICA	150.000
AVISOS Y TABLEROS	50.000
BOMBEROS	120.000
RENTAS	500.000
<b>TOTAL</b>	<b>1.265.000</b>
PROMOCION Y PUBLICIDAD	
CONCEPTO	VALOR
ARTICULOS DE PUBLICIDAD	300.000
BOLANTES	200.000
TARJETAS	100.000
ANUNCIOS PUBLICITARIOS, (RADIO, TELV, PAGINA WEB).	1.500.000

<b>TOTAL</b>	<b>2.100.000</b>
<b>GASTOS DE INVESTIGACION</b>	
CONCEPTO	VALOR
ASESORIAS DEL PROYECTO	100.000
TRANSPORTES	200.000
PAPELERIA	30.000
PROCESAMIENTO DE INFORMACION	150.000
IMPRESIONES y FOTOCOPIAS	150.000
MATERIAL DIDACTICO	50.000
<b>TOTAL</b>	<b>680.000</b>
<b>TOTAL DIFERIDOS</b>	<b>4.045.000</b>

Elaboración: Autoras

Se diferieren a 5 años y se llevan a gastos administrativos

<b>CEDULA 06 AMORTIZACION DIFERIDOS</b>		
DESCRIPCION	VALOR	AMORTIZACION ANUAL
GASTOS DIFERIDOS	4.045.000	659.000

Elaboración: Autoras

### Gastos anuales de Administración:

INFLACION PROYECTADA			
3,00%	2,95%	2,82%	2,70%
1,03	1,0295	1,0282	1,027

Elaboración: Autoras

<b>CEDULA 8. GASTOS ADMINISTRATIVOS Y DE VENTAS</b>					
<b>GASTOS ADMINISTRATIVOS Y DE VENTAS</b>					
CONCEPTO	2021	2022	2023	2024	2025
<b>Gastos del personal</b>					
personal administrativo	40.902.312	42.129.381	43.372.198	44.595.294	45.799.367
<b>Total Gastos Administrativos</b>	<b>40.902.312</b>	<b>42.129.381</b>	<b>43.372.198</b>	<b>44.595.294</b>	<b>45.799.367</b>
<b>(+) Amortización</b>	<b>659.000</b>	<b>659.000</b>	<b>659.000</b>	<b>659.000</b>	<b>659.000</b>
<b>(=) Total Gastos Administrativos</b>	<b>41.561.312</b>	<b>42.788.381</b>	<b>44.031.198</b>	<b>45.254.294</b>	<b>46.458.367</b>

Elaboración: Autoras

## 6 MÓDULO FINANCIERO

### 6.1 Requerimientos de maquinaria, planta y equipo (inversión en activos fijos)

#### ACTIVOS FIJOS

<b>EQUIPO DE COMUNICACIÓN Y COMPUTACION</b>			
DETALLE	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
EQUIPO DE COMPUTACION	2	1.200.000	2.400.000
COMPUTADOR PORTATIL	1	1.500.000	1.500.000
IMPRESORA MULTIFUNCIONAL	1	1.000.000	1.000.000
LINEAS TELEFONICAS	2	150.000	300.000
PROYECTOR	1	2.000.000	2.000.000
TELEVISOR LED	1	700.000	700.000
CAMARAS DE SEGURIDAD	1	2.000.000	2.000.000
<b>TOTAL</b>			<b>9.900.000</b>
<b>MUEBLES Y ENSERES</b>			
DETALLE	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
OFICINAS ASESORES	2	2.000.000	4.000.000
DISPENSADOR DE AGUA	1	500.000	500.000
PAPELERAS	4	50.000	200.000
<b>TOTAL</b>			<b>4.700.000</b>
<b>CEDULA 5 PRESUPUESTO DE DEPRECIACION</b>			
<b>DEPRECIACION</b>			
DETALLE	VALOR	VIDA UTIL	Vr. DEPRECIACION ANUL
EQUIPO DE COMPUTO	9.900.000	5 AÑOS	1.980.000
MUEBLES Y ENSERES	4.700.000	10 AÑOS	470.000
<b>TOTAL</b>			<b>2.450.000</b>
<b>TOTAL MAQUINARIA, PLANTA Y EQUIPO</b>			<b>17.050.000</b>

Elaboración: Autoras

<b>GASTOS PREOPERATIVOS</b>	
CONCEPTO	VALOR
NOTARIALES	150.000
CAMARA Y COMERCIO	250.000
SANEAMIENTO BASICO	45.000
ESCRITURA PUBLICA	150.000
AVISOS Y TABLEROS	50.000

BOMBEROS	120.000
RENTAS	500.000
<b>TOTAL</b>	<b>1.265.000</b>
<b>PROMOCION Y PUBLICIDAD</b>	
CONCEPTO	VALOR
ARTICULOS DE PUBLICIDAD	300.000
BOLANTES	200.000
TARJETAS	100.000
ANUNCIOS PUBLICITARIOS, (RADIO, TELV, PAGINA WEB).	1.500.000
<b>TOTAL</b>	<b>2.100.000</b>
<b>GASTOS DE INVESTIGACION</b>	
CONCEPTO	VALOR
ASESORIAS DEL PROYECTO	100.000
TRANSPORTES	200.000
PAPELERIA	30.000
PROCESAMIENTO DE INFORMACION	150.000
IMPRESIONES y FOTOCOPIAS	150.000
MATERIAL DIDACTICO	50.000
<b>TOTAL</b>	<b>680.000</b>
<b>TOTAL DIFERIDOS</b>	<b>4.045.000</b>

Elaboración: Autoras

## 6.2 Inversión capital de trabajo

Se toma en cuenta el consumo de suministros como materia prima.

<b>INSUMOS PARA LA PRESTACION DEL SERVICIO</b>			
INSUMOS	CANTIDAD POR AÑO	COSTO PROMEDIO C/U	COSTO PROMEDIO AÑO
Resmas de papel blanco	25	9.500	237.500
Gancho legajador	10	2.000	20.000
Lapiceros	25	800	20.000
Ganchos mariposa	5	2.500	12.500
Ganchos clip pequeño	5	600	3.000
Carpetas archivadoras	1000	500	500.000
ganchos de cosedora	5	1.500	7.500

Tacos de papel	12	1.000	12.000
Tablas de gancho, para encuestas	2	6.000	12.000
Saca ganchos	2	2.000	4.000
Borradores	12	500	6.000
resaltadores	6	1.200	7.200
<b>TOTALES</b>			<b>841.700</b>

Elaboración: Autoras

CEDULA 2 PRESUPUESTO DE CONSUMO DE SUMINISTROS					
DESCRIPCION	2021	2022	2023	2024	2025
Inventario Inicial	0	126,255	130,043	133,879	137,654
(+) Compras	841,700	866,951	892,526	917,695	917,304
(=) Disponible	841,700	993,206	1,022,569	1,051,574	1,054,958
(-) inventario Final	126,255	130,043	133,879	137,654	137,596
<b>(=) Total consumo de sumini</b>	<b>715,445</b>	<b>863,163</b>	<b>888,690</b>	<b>913,920</b>	<b>917,363</b>

Elaboración: Autoras

INFLACION PROYECTADA			
3,00%	2,95%	2,82%	2,70%
1,03	1,0295	1,0282	1,027

EL VALOR DE LAS COMPRAS SE INCREMENTA CON BASE EN LA INFLACION					
compras	2021	2022	2023	2024	2025
inventario final	126,255	130,043	133,879	137,654	137,596
(+) compras	841,700	866,951	892,526	917,695	917,304
(=) total requerido	967,955	996,994	1,026,405	1,055,350	1,054,899
(-) inventario inicial	0	126,255	130,043	133,879	137,654
<b>(=) compra total</b>	<b>967,955</b>	<b>870,739</b>	<b>896,362</b>	<b>921,471</b>	<b>917,245</b>

Elaboración: Autoras

SE PROYECTA UN INVENTARIO FINAL DEL 15% DEL AÑO					
	2021	2022	2023	2024	2025
COMPRAS DEL AÑO	841,700	866,951	892,526	917,695	917,304
INVENTARIO FINAL 15%	126,255	130,043	133,879	137,654	137,596

Elaboración: Autoras

CEDULA 04 MANO DE OBRA DIRECTA				
Sueldos				
ABOGADA	1	1,000,000	1,000,000	12,000,000
PSICOLOGA	1	1,500,000	1,500,000	18,000,000
ASESORES DE SST	2	454,263	908,526	10,902,312
<b>TOTAL SUELDOS</b>			<b>3,408,526</b>	<b>40,902,312</b>

<b>TOTAL MANO DE OBRA DIRECTA</b>			<b>3,408,526</b>	<b>40,902,312</b>
-----------------------------------	--	--	------------------	-------------------

Elaboración: Autoras

<b>CEDULA 7 PRESUPUESTO CIS (Se proyecta según inflación esperada)</b>					
	<b>2021</b>	<b>2022</b>	<b>2023</b>	<b>2024</b>	<b>2025</b>
DESCRIPCION					
Arrendamientos	3,600,000	3,708,000	3,817,386	3,925,036	4,031,012
acueducto	80,271	82,679	85,118	87,518	89,881
Teléfono e internet	288,000	296,640	305,391	314,003	322,481
Energía	672,000	692,160	712,579	732,673	752,456
mantenimientos	80,000	82,400	84,831	87,223	89,578
<b>TOTAL</b>	<b>4,720,271</b>	<b>4,861,879</b>	<b>5,005,305</b>	<b>5,146,454</b>	<b>5,285,408</b>
(+) Depreciación	2,450,000	2,450,000	2,450,000	2,450,000	2,450,000
<b>(=) total CIS + deprec.</b>	<b>7,170,271</b>	<b>7,311,879</b>	<b>7,455,305</b>	<b>7,596,454</b>	<b>7,735,408</b>

Elaboración: Autoras

<b>CAPITAL DE TRABAJO</b>				
<b>DESCRIPCION</b>	<b>MES 1</b>	<b>MES 2</b>	<b>MES 3</b>	<b>TOTAL</b>
SUMINISTROS	59.620	59.620	59.620	178.861
MANO DE OBRA DIRECTA	3.408.526	3.408.526	3.408.526	10.225.578
CIS	1.084.173	1.084.173	1.084.173	3.252.518
<b>TOTAL COSTOS</b>	<b>4.552.319</b>	<b>4.552.319</b>	<b>4.552.319</b>	<b>13.656.957</b>

Elaboración: Autoras

### 6.3 Cronograma de Inversión – fuentes de financiación (propios o terceros)

<b>INV. INICIAL</b>	<b>\$ 34.751.957</b>	<b>\$ 17.375.979</b>
---------------------	----------------------	----------------------

<b>INVERSION INICIAL</b>	
<b>CONCEPTO</b>	<b>VALOR</b>
INVERSION EN ACTIVOS FIJOS	17.050.000
INVERSION DIFERIDA	4.045.000
INVERSION EN CAPITAL DE TRABAJO	13.656.957
<b>TOTAL</b>	<b>34.751.957</b>

<b>FINANCIACION DEL PROYECTO</b>	
APORTE SOCIOS 50%	17.375.979
PRESTAMO 50%	17.375.979
<b>TOTAL</b>	<b>34.751.957</b>

Elaboración: Autoras

**El valor de la inversión inicial es de \$ 34.751.957**

<b>CEDULA 9 OBLIGACION FINANCIERA</b>				
<b>PROYECCION DE CUOTAS PRESTAMO FINANCIERO</b>				
VALOR A FINANCIAR 50% INVERSION	17.375.978,5000			
PLAZO	60,0000 Meses			
INTERESES	18,720% EFECTIVO ANUAL			
CUOTAS AÑO	CAPITAL	INTERESES	AMORTIZACION	SALDO
0				17.375.978,5000
1	3.475.195,7000	3.252.783,1752	6.727.978,8752	13.900.782,8000
2	3.475.195,7000	2.602.226,5402	6.077.422,2402	10.425.587,1000
3	3.475.195,7000	1.951.669,9051	5.426.865,6051	6.950.391,4000
4	3.475.195,7000	1.301.113,2701	4.776.308,9701	3.475.195,7000
5	3.475.195,7000	650.556,6350	4.125.752,3350	0,0000

Elaboración: Autoras

#### 6.4 Proyección de egresos (costos y gastos)

<b>CEDULA 7 PRESUPUESTO CIS</b>					
	2021	2022	2023	2024	2025
DESCRIPCION					
Arrendamientos	3,600,000	3,708,000	3,817,386	3,925,036	4,031,012
acueducto	80,271	82,679	85,118	87,518	89,881
Teléfono e internet	288,000	296,640	305,391	314,003	322,481
Energía	672,000	692,160	712,579	732,673	752,456
mantenimientos	80,000	82,400	84,831	87,223	89,578
<b>TOTAL</b>	<b>4,720,271</b>	<b>4,861,879</b>	<b>5,005,305</b>	<b>5,146,454</b>	<b>5,285,408</b>
(+) Depreciación	2,450,000	2,450,000	2,450,000	2,450,000	2,450,000
<b>(=) Total CIS + Depre</b>	<b>7,170,271</b>	<b>7,311,879</b>	<b>7,455,305</b>	<b>7,596,454</b>	<b>7,735,408</b>
<b>CEDULA 8. GASTOS ADMINISTRATIVOS Y DE VENTAS</b>					
<b>GASTOS ADMINISTRATIVOS Y DE VENTAS</b>					
CONCEPTO	2021	2022	2023	2024	2025
<b>Gastos del personal</b>					
personal administrativo	40,902,312	42,129,381	43,372,198	44,595,294	45,799,367
<b>Total Gastos Administra</b>	<b>40,902,312</b>	<b>42,129,381</b>	<b>43,372,198</b>	<b>44,595,294</b>	<b>45,799,367</b>
<b>(+) Amortización</b>	659,000	659,000	659,000	659,000	659,000
<b>(=) Total Gastos Adminis</b>	<b>41,561,312</b>	<b>42,788,381</b>	<b>44,031,198</b>	<b>45,254,294</b>	<b>46,458,367</b>
<b>CEDULA 12. GASTOS FINANCIEROS</b>					
<b>ABONO A CAPITAL</b>	3,475,196	3,475,196	3,475,196	3,475,196	3,475,196
<b>INTERESES</b>	3,252,783	2,602,227	1,951,670	1,301,113	650,557
<b>Subtotal Costos Financi</b>	<b>\$ 6,727,979</b>	<b>\$ 6,077,423</b>	<b>\$ 5,426,866</b>	<b>\$ 4,776,309</b>	<b>\$ 4,125,753</b>
<b>TOTAL EGRESOS</b>	<b>\$ 52,206,780</b>	<b>\$ 53,772,983</b>	<b>\$ 55,359,286</b>	<b>\$ 56,920,418</b>	<b>\$ 58,457,270</b>

Elaboración: Autoras



## 6.5 Plan de Compra

INSUMOS PARA LA PRESTACION DEL SERVICIO					
INSUMOS	CANTIDAD POR		COSTO	COSTO	
	AÑO		PROMEDIO	PROMEDIO	
			C/U	AÑO	
Resmas de papel blanco	25		9,500	237,500	
Gancho legajador	10		2,000	20,000	
Lapiceros	25		800	20,000	
Ganchos mariposa	5		2,500	12,500	
Ganchos clip pequeño	5		600	3,000	
Carpetas archivadoras	1000		500	500,000	
ganchos de cosedora	5		1,500	7,500	
Tacos de papel	12		1,000	12,000	
Tablas de gancho, para encuestas	2		6,000	12,000	
Saca ganchos	2		2,000	4,000	
Borradores	12		500	6,000	
resaltadores	6		1,200	7,200	
<b>TOTALES</b>				<b>841,700</b>	
EL VALOR DE LAS COMPRAS SE INCREMENTA CON BASE EN LA INFLACION					
Compras	2021	2022	2023	2024	2025
<b>TOTAL COMP.</b>	841,700	866,951	892,526	917,695	942,473

Elaboración: Autoras

## 6.6. Proyección de Ingresos

Es aquel presupuesto que permite proyectar los ingresos que la empresa va a generar en cierto periodo de tiempo. Para poder proyectar los ingresos de una empresa es necesario conocer las unidades a vender, el precio de los productos y la política de ventas implementadas.

➤ **Política De Ventas:** La empresa venderá de estricto contado

Las cantidades de servicios por asesoría de SST. Son las resultantes del estudio de mercado, y el estudio técnico donde se hace referencia a la capacidad del proyecto.

El incremento presupuestado de los ingresos, se realizara de la siguiente forma: Se presupuesta un incremento anual del 5% en cantidad de asesorias y el incremento en el precio

esta basado en la inflación.

% DE INCREMENTO ANUAL EN INGRESOS				
AÑOS	2022	2023	2024	2025
cantidad	5%	5%	5%	5%
Precio-Segùn la Inflacci	3.00%	2.95%	2.82%	2.70%

Elaboración: Autoras

CÉDULA No.1 PRESUPUESTO DE VENTAS			
PRODUCTO	CANTIDAD	PRECIO VTA UNITARIO	VENTAS ESTIMADAS
PAQUETE 1	672	\$ 80,000	\$ 53,760,000
PAQUETE 2	384	\$ 60,000	\$ 23,040,000
PAQUETE 3	240	\$ 50,000	\$ 12,000,000
<b>TOTAL VENTAS PRESUPU</b>	<b>1,296</b>		<b>\$ 88,800,000</b>

Elaboración: Autoras

INFLACION PROYECTADA			
3.00%	2.95%	2.82%	2.70%
1.03	1.0295	1.0282	1.027

PROYECCIÓN PRESUPUESTO DE INGRESOS EN UNIDADES Y EN PESOS					
CONCEPTO INGRESOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
<b>ASESORIAS</b>	<b>88,800,000</b>	<b>96,276,840</b>	<b>104,087,495</b>	<b>112,347,329</b>	<b>121,142,221</b>
<b>PAQUETE 1</b>	53,760,000	58,141,440	62,849,443	67,852,887	73,169,161
No. DE ASESORIAS	672	706	741	778	817
PRECIO VTA UNITARIO	\$ 80,000	82,400	84,831	87,223	89,578
<b>PAQUETE 2</b>	23,040,000	24,905,400	26,915,067	29,045,148	31,307,744
No. DE ASESORIAS	384	403	423	444	466
PRECIO VTA UNITARIO	\$ 60,000	61,800	63,629	65,417	67,184
<b>PAQUETE 3</b>	12,000,000	13,230,000	14,322,985	15,449,294	16,665,316
No. DE ASESORIAS	240	252	265	278	292
PRECIO VTA UNITARIO	\$ 50,000	52,500	54,049	55,573	57,073
<b>TOTAL ASESORÍAS AL AÑO</b>	<b>1,296</b>	<b>1,361</b>	<b>1,429</b>	<b>1,500</b>	<b>1,575</b>
<b>Inflaciòn</b>	<b>3.00%</b>	<b>3.00%</b>	<b>2.95%</b>	<b>2.82%</b>	<b>2.70%</b>
		1.03	1.0295	1.0282	1.027

Elaboración: Autoras

**PAQUETE 1** = Diagnostico Psicosocial Y Sus Efectos En La Salud Física De Los Trabajadores.

**PAQUETE 2**= Asesoría E Implementaciòn Segùn La Normativa Del Sistema General De Seguridad Y Salud En El Trabajo

**PAQUETE 3**= Asesoría Juridica

## 6.7. Punto de equilibrio

El punto de equilibrio se entiende, como el momento en donde ni se gana ni se pierde en una inversión. Tomando en cuenta las proyecciones se puede determinar que el punto de equilibrio se supera en el primer año. Debido a que los ingresos esperados son el doble de los costos de inversión. Se detalla a continuación:

<b>VENTAS</b>	\$ 88,800,000	\$ 96,276,840	\$ 104,087,495	\$ 112,347,329	\$ 121,142,221
<b>(-) COSTOS</b>	46,340,049	47,854,086	49,259,468	50,648,698	52,016,320
	<b>\$ 42,459,951</b>	<b>\$ 48,422,754</b>	<b>\$ 54,828,027</b>	<b>\$ 61,698,631</b>	<b>\$ 69,125,901</b>

Elaboración: Autoras

## 6.8. Flujo de Caja

### FLUJO DE CAJA PROYECTADO

Presupuesto de caja suministra cifras que indican el saldo final en caja, este puede determinar si el futuro de la empresa enfrentara un déficit o un excedente en efectivo:

En la siguiente tabla se presenta el flujo de efectivo neto para la empresa

Para la elaboración de este flujo de caja se tuvo en cuenta lo siguiente:

- Para el año 0, los ingresos provienen de: efectivo aportado por los socios y el préstamo bancario.

Los egresos: se refiere a todas las inversiones referenciadas anteriormente como son: inversión en activos fijos, gastos preoperativos, gastos de investigación y publicidad., el saldo final debe ser igual al capital e trabajo.

- Para el año 1 y los siguientes, los ingresos son las ventas, los egresos todos los pagos efectivos que realice la empresa, no se tiene en cuenta ni las depreciaciones ni la amortización de diferidos.

FLUJO DE CAJA NETO						
	0	1	2	3	4	5
UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO UNE		22,724,390	26,517,559	30,507,120	34,789,280	39,416,888
INVERSION	-34,751,957					
CAPITAL DE TRABAJO						18,576,434
DEPRECIACION		17,050,000	17,050,000	17,050,000	17,050,000	17,050,000
VALOR DE SALVAMENTO	0					4,700,000
RAFND						0
AMORTIZACION DE DIFERIDOS		659,000	659,000	659,000	659,000	659,000
AMORTIZACION DE LA DEUDA		-3,475,196	-3,475,196	-3,475,196	-3,475,196	-3,475,196
FNC	-34,751,957	36,958,195	40,751,364	44,740,924	49,023,085	76,927,126

Elaboración: Autora

## 6.9. Balance General

El balance general presupuestado tiene su origen en los flujos de operación: estado de resultados y flujo de caja. Éstos determinan el valor de cada una de sus cuentas del balance para cada período que se haya previsto. Su fundamento son las dinámicas propias de las operaciones y su pertenencia mínimo a dos flujos como mínimo en resumen, el estado de resultados es de causación, el flujo de efectivo es cuando esa causación se convierte en efectivo, el balance general es acumulativo.

Se elabora a partir del balance inicial que contiene como mínimo el valor de las inversiones en capital de trabajo, inversiones fijas y las inversiones diferidas, activos operativos necesarios para el desarrollo de las actividades del negocio o proyecto, además de los aportes de los accionistas o inversionistas, que hacen parte del patrimonio.

<b>ESTDO DE SITUACIÓN FINANCIERA PROYECTADO</b>						
	<b>AÑO 0</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
<b>ACTIVOS CORRIENTES</b>						
Efectivo	16,106,957	16,590,166	17,087,871	17,591,963	18,088,056	18,576,434
inventario final de suministros		126,255				
<b>TOTAL ACTIVO CORRIENTE</b>	<b>16,106,957</b>	<b>16,716,421</b>	<b>17,087,871</b>	<b>17,591,963</b>	<b>18,088,056</b>	<b>18,576,434</b>
<b>ACTIVOS FIJOS</b>						
Equipo de computacion	9,900,000	9,900,000	9,900,000	9,900,000	9,900,000	9,900,000
Depreciacion acumulada E. COMP		-1,980,000	-1,980,000	-1,980,000	-1,980,000	-1,980,000
Muebles y enseres	4,700,000	4,700,000	4,700,000	4,700,000	4,700,000	4,700,000
Depreciacion acumulada MUE. ENSE		-470,000	-470,000	-470,000	-470,000	-470,000
<b>TOTAL ACTIVO FIJOS</b>	<b>14,600,000</b>	<b>12,150,000</b>	<b>12,150,000</b>	<b>12,150,000</b>	<b>12,150,000</b>	<b>12,150,000</b>
<b>OTROS ACTIVOS</b>						
Diferidos	4,045,000	659,000	659,000	659,000	659,000	659,000
<b>TOTAL OTROS ACTIVOS</b>	<b>4,045,000</b>	<b>659,000</b>	<b>659,000</b>	<b>659,000</b>	<b>659,000</b>	<b>659,000</b>
<b>TOTAL ACTIVOS</b>	<b>34,751,957</b>	<b>29,525,421</b>	<b>29,896,871</b>	<b>30,400,963</b>	<b>30,897,056</b>	<b>31,385,434</b>
<b>PASIVOS CORRIENTES</b>						
<b>TOTAL PASIVO CORRIENTE</b>						
<b>PASIVO A LARGO PLAZO</b>						
Prestamo banco	17,375,979	17,375,979	17,375,979	17,375,979	17,375,979	17,375,979
Obligaciones laborales						
<b>TOTAL PASIVO NO CORRIENTE</b>	<b>17,375,979</b>					
<b>TOTAL PASIVOS</b>	<b>17,375,979</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>PATRIMONIO</b>						
Capital social	17,375,979	17,375,979	17,375,979	17,375,979	17,375,979	17,375,979
<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	<b>17,375,979</b>	<b>17,375,979</b>	<b>17,375,979</b>	<b>17,375,979</b>	<b>17,375,979</b>	<b>17,375,979</b>

## 6.10. Estado de Resultados

Este estado financiero permite determinar si la empresa en un periodo determinado ha obtenido utilidades o pérdidas.

El estado de resultados proyectado muestra el movimiento de ingresos y gastos a realizarse durante la gestión.

Al total de ventas se le resta el costo de ventas, el resultado es la utilidad bruta, de donde se descuentan los gastos administrativos y de ventas, el resultado es la utilidad operativa, a la cual se le restan los gastos no operativos, para obtener la utilidad antes de impuestos del cual se hace una provisión un 31% para impuesto de renta quedando por último la utilidad neta del ejercicio, a la cual se le resta la provisión por reserva legal del 10%, para obtener la utilidad del ejercicio.

<b>CEDULA 11 ESTADO DE RESULTADOS</b>					
<b>ESTADO DE RESULTADO PROYECTADO</b>					
<b>CONCEPTO</b>	<b>2021</b>	<b>2022</b>	<b>2023</b>	<b>2024</b>	<b>2025</b>
<b>Ingresos operativos</b>	88,800,000	96,276,840	104,087,495	112,347,329	121,142,221
Menos costo de prestacion del servicio	7,170,271	7,311,879	7,455,305	7,596,454	7,735,408
<b>(=) UTILIDAD BRUTA EN VENTAS</b>	<b>81,629,729</b>	<b>88,964,961</b>	<b>96,632,191</b>	<b>104,750,875</b>	<b>113,406,813</b>
(-) gastos Admisnistrativos y de venta	41,561,312	42,788,381	44,031,198	45,254,294	46,458,367
<b>(=) UTILIDAD OPERACIONAL</b>	<b>40,068,417</b>	<b>46,176,580</b>	<b>52,600,992</b>	<b>59,496,581</b>	<b>66,948,446</b>
Gastos financieros	3,475,196	3,475,196	3,475,196	3,475,196	3,475,196
<b>UTILI.NETA ANTES DE IMPUESTO</b>	<b>36,593,221</b>	<b>42,701,384</b>	<b>49,125,797</b>	<b>56,021,385</b>	<b>63,473,250</b>
Menos: Imporenta 31%	11,343,898.60	13,237,428.98	15,228,996.99	17,366,629.45	19,676,707.45
<b>UTILIDAD DESPUES DE IMPUESTO</b>	<b>25,249,323</b>	<b>29,463,955</b>	<b>33,896,800</b>	<b>38,654,756</b>	<b>43,796,542</b>
RESERVA LEGAL 10%	2,524,932.27	2,946,395.48	3,389,679.97	3,865,475.59	4,379,654.24
<b>(=) UTILIDAD DEL EJERCICIO</b>	<b>22,724,390</b>	<b>26,517,559</b>	<b>30,507,120</b>	<b>34,789,280</b>	<b>39,416,888</b>

Elaboración: Autoras

### 6.11. Indicadores Financieros TIR y VPN

La Evaluación Financiera, juzga el proyecto desde la perspectiva del objetivo de generar rentabilidad financiera y juzga el flujo de fondos generado por el proyecto. Esta evaluación es pertinente para determinar la llamada “Capacidad Financiera” del proyecto, y la rentabilidad del capital propio invertido en el proyecto.

La Evaluación Financiera trabaja los flujos de ingresos y egresos con precios vigentes del mercado. Típicamente, toma como criterio de selección el Valor Presente Neto (VPN) o la Tasa Interna de Retorno. (TIR).

La evaluación financiera, analiza el proyecto desde su retorno financiero, se enfoca en el análisis del grado en que el proyecto cumple sus objetivos de generar un retorno a los diferentes actores que participan en su ejecución o financiamiento.

**VALOR PRESENTE NETO:** El Valor presente Neto (VPN) es la manera de medir el valor del dinero en el tiempo.

Si la VPN es mayor a 0 el proyecto es viable.

Si la VPN es igual a 0 el proyecto no dará perdidas ni ganancias

Si la VPN es menor a 0 el proyecto no se debe realizar.

El Valor Presente Neto (VPN) se halla con los flujos de caja neto, a partir de la utilidad neta + la depreciación + la amortización de diferidos

FLUJO DE CAJA NETO						
	0	1	2	3	4	5
UNITLIDAD NETA DEL EJERCICIO UNE		22,724,390	26,517,559	30,507,120	34,789,280	39,416,888
INVERSION	-34,751,957					
CAPITAL DE TRABAJO						18,576,434
DEPRECIACION		17,050,000	17,050,000	17,050,000	17,050,000	17,050,000
VALOR DE SALVAMENTO	0					4,700,000
RAFND						0
AMORTIZACION DE DIFERIDOS		659,000	659,000	659,000	659,000	659,000
AMORTIZACION DE LA DEUDA		-3,475,196	-3,475,196	-3,475,196	-3,475,196	-3,475,196
FNC	-34,751,957	36,958,195	40,751,364	44,740,924	49,023,085	76,927,126

Elaboración: Autoras

Tasa de interés para la evaluación del proyecto. También denominada tasa de interés de oportunidad (TIO), se debe aplicar en términos constantes, es decir, que no esté afectada por la inflación.

Esta tasa es de vital importancia para realizar comparaciones, que lleven a conocer, la factibilidad del proyecto, desde el punto de vista financiero.

Para calcular la TIO se toma la sumatoria de tres factores: el costo del capital, la inflación promedio y el riesgo de la inversión.

El costo de capital: es la sumatoria del costo promedio de los recursos propios y la financiación.

La inflación promedio: es el promedio de las inflaciones de los últimos cinco años según el IPC.

El riesgo de la inversión: es el resultado de multiplicar el costo del capital por la inflación promedio.

COSTO DEL CAPITAL				
CONCEPTO	MONTO DE LA INVERSION	%	COSTO	COSTO PROMEDIO
FONDOS PROPIOS	17,375,979	50.0000%	10.00%	5.0000%
FINANCIAMIENTO	17,375,979	50.0000%	18.72%	9.3600%
COSTO DE CAPITAL				14.3600%
INFLACION PROMEDIO				2.87%
RIESGO DE LA INVERSION				0.4118%
<b>TIO</b>				<b>17.639273%</b>

Elaboración: Autoras

VALOR PRESENTE NETO	
CONCEPTO	
INVERSION INICIAL	34,751,957
HORIZONTE DE PLANEACION	5
COSTO DEL DINERO	17.64%
FLUJO AÑO 1	36,958,195
FLUJO AÑO 2	40,751,364
FLUJO AÑO 3	44,740,924
FLUJO AÑO 4	49,023,085
FLUJO AÑO 5	76,927,126
<b>VALOR PRESENTE NETO</b>	<b>113,334,724</b>

Elaboración: Autoras

El Valor Presente Neto es positivo, lo que indica que la empresa tendrá un incremento equivalente a \$113.334.724 pesos, lo que hace el proyecto viable.

**Tasa Interna De Retorno (TIR):** ayuda a medir en términos relativos la rentabilidad de una inversión. Es una tasa propia del proyecto, del flujo de fondos, esto significa que no lo fija el inversor, sino que está implícito en el flujo de fondos.

La Tasa Interna de Retorno es aquella tasa que está ganando un interés sobre el saldo no recuperado de la inversión en cualquier momento de la duración del proyecto. La TIR es la tasa de intereses que hace que el VPN sea igual a 0.

En términos más específicos, la TIR de la inversión es la tasa de interés a la que el valor actual neto de los costos (los flujos de caja negativos) de la inversión es igual al Valor Presente Neto de los beneficios (flujos positivos de efectivo) de la inversión.

CALCULO DE LA TIR	
-34,751,957	
36,958,195	
40,751,364	
44,740,924	
49,023,085	
76,927,126	
0	
114.10725%	<b>TIR</b>

Elaboración: Autoras



- **RELACION COSTO-BENEFICIO:** Mide el cociente entre los ingresos y los costos descontados.

La relación beneficio / costo es un indicador que mide el grado de desarrollo y bienestar que un proyecto puede generar a una comunidad.

¿Cómo se calcula la relación beneficio costo?

- Se trae a valor presente los ingresos netos de efectivo asociados con el proyecto.
- Se trae a valor presente los egresos netos de efectivo del proyecto. Se establece la relación entre el VPN de los Ingresos y el VPN de los egresos

FLUJOS DESCONTADOS	
31,409,674.47	1.17665004
29,433,880.21	1.384505317
27,463,950.52	1.629078236
25,574,748.90	1.916854972
34,106,954.28	2.255467479
<b>147,989,208.38</b>	
<b>4.258442435</b>	<b>RELACION BENEFICIO COSTO</b>

Elaboración: Autoras

Para este proyecto la relación beneficio costo es: 4.25. El resultado es mayor a 1, lo que indica que los ingresos son mayores a los gastos, el proyecto genera rentabilidad

## 6.12. Conclusiones Financieras y Evaluación de Viabilidad

- La VPN es superior a 0 lo que indica que el proyecto se puede llevar a cabo.
- La TIR es superior a la TIO, el proyecto se acepta.
- La empresa tiene una relación beneficio costo de 4.25, lo que indica que el proyecto se debe realizar.
- Los activos se depreciarán por el método de línea recta.
- Según el análisis de las razones financieras, la empresa está en capacidad de pagar sus deudas a corto plazo, tiene un endeudamiento aceptable que va disminuyendo en cada año del proyecto.

- Las razones de rentabilidad indican que el proyecto genera buenas utilidades a los dueños de la empresa.

## **7. POSIBLES IMPACTOS**

### **7.1. Posible Impacto Social, Económico, Regional y Ambiental**

- Generar bienestar integral para los trabajadores que pertenecen al gremio de los pescadores y de los trabajadores de las micro y pequeña empresa del Distrito de Buenaventura, garantizando que los trabajadores tengan un lugar de trabajo seguro, la estabilidad y motivación necesarias para un Entorno laboral adecuado, minimizando el riesgo psicosocial. Y mejorando la productividad de las organizaciones a nivel local, regional y nacional. Consiguiendo estabilizar la economía de un sector en crisis.
- La empresa, por ser una entidad prestadora de servicios de asesorías no tendrá impacto sobre el medio ambiente.
- Debe procurar por no contaminar visualmente, con panfletos o publicidad exagerada. Hacer uso adecuado del reciclaje de las basuras, para no contaminar el suelo, o fuentes de agua que existan en el entorno. A demás de darle buen manejo al papel y a la energía.

## 8 CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

### Conclusiones

- El estudio de mercado permitió identificar que existe una oferta limitada y una demanda insatisfecha, lo cual es positivo para la creación de Centinela. Suministró y determino que el sector presenta gran necesidad de intervención. Los clientes potenciales pertenecen al sector pesquero y las Mipymes de Buenaventura.
- El análisis técnico, administrativo y organizacional determinó los recursos mínimos requeridos para el funcionamiento operacional de la organización.
- La evaluación del impacto económico, financiero, ambiental y social demostró la viabilidad para la creación de la empresa asesora en SST. con énfasis en análisis de riesgos psicosocial, dirigido al sector pesquero y a las mipymes de Buenaventura en el año 2021.

### Recomendaciones

- La empresa debe buscar alternativas de nuevos mercados para aumentar sus ventas y generar mayor rentabilidad.
- Mantener una alta calidad en sus asesorías con acompañamiento continuo a los clientes, implementando programas de Post venta, que redunden en más clientes para la empresa.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.

- La OMS y la OIT (1.982). Aborda el concepto de riesgo psicosocial.
- Pilar Hervás Rivero, Clara Díaz Aramburu, Ángeles de Vicente Abad, M<sup>a</sup> Victoria de la Orden Rivera, Francisco José Moreno Reyes, Marta Muñoz Nieto-Sandoval, Marta Zimmermann Verdejo, Instituto Nacional de Seguridad e Higiene en el Trabajo. (febrero del 2014). Análisis de situación de la salud laboral en el sector pesquero.
  - Anita Dörner Paris, Verónica Riquelme Contreras, Alex Véliz Burgos, Miguel Ripoll Novales. (jun. 2017). Perfil de salud general de pescadores artesanales de la región de los lagos.
  - Aránzazu Pacheco Martínez, Ana Isabel Souto Gómez, Miguel Ángel Talavera Valverde, Pedro Moruno Miralles, (2014-12-31). Revisión de la literatura sobre desempeño ocupacional de trabajadores en pesca comercial.
  - Soto Sánchez, Audrey, Phillips Álvarez, Debbie, (2019-02-01). Análisis de la percepción de los factores de riesgo ocupacional en pescadores artesanales de pequeña escala en el recibidor del mercado municipal del cantón de Puntarenas, Costa Rica.
  - Edison Leonardo Chango Villacís, (jun-2017). Los riesgos psicosociales en las enfermedades psicosomáticas de los colaboradores del ministerio de agricultura ganadería acuicultura y pesca de Tungurahua.
  - Sánchez-Castañeda, Alfredo, "El derecho de la seguridad social de 1810-2010: Origen, retos y perspectivas"
    - (OMS) en 1948.
    - Álvarez (2006),
    - Maslach & ackson, 1986; Bernat & Caso, (2010).
    - Shirom (2003) diferencia dos tipos de estrés laboral.
    - Hobfoll (1989) de Conservación de los Recursos, consistente en que las personas tienden a conservar, obtener y proteger los recursos que valoran.
      - De Witte, 1999; Goudswaard y Andries, 2002
    - Departamento Nacional de Planeación DNP, (2006). Documento CONPES 3410.
    - (Hurtado y Angulo 2019)
    - ANUARIO, (2018). Web.pdf, 2018.

- César G. Lizarazoa, Javier M. Fajardo, Shyrle Berrio, Leonardo Quintana, Departamento de Ingeniería Industrial. Pontificia Universidad Javeriana. Bogotá, Colombia, (2018). Breve historia de la salud ocupacional en Colombia.

## Instrucciones de entrega:

<b>Portada</b>
<b>Tabla de contenido, lista de tablas, lista de ilustraciones, lista de anexos</b> (Elaborarlas de forma automática)
<b>Márgenes y sangría.</b> Márgenes en 2,54 cms. Aplicar sangría al inicio de cada párrafo.
<b>Interlineado.</b> El interlineado es (1.5). <b>Paginación.</b> Los números de página van arriba a la derecha (sólo arábigos). En la primera página de las tesis (la portada), no se incluirá el número, pero si contará como la primera. <b>Tipo de letra.</b> Se debe usar el tipo: Times New Román tamaño 12.
<b>Encabezados:</b> Encabezado de primer nivel, centrado, en negrilla. Encabezado de segundo y tercer nivel, alineado a la izquierda

*Todo el documento debe entregarse en Normas APA Versión VI.*

